

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI



**FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN,
ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL**

**ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL
INTERNACIONAL**

“La demanda de tomate riñón en el mercado venezolano y los
productores de la Parroquia San Rafael del Cantón Bolívar, Provincia del
Carchi”

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

AUTOR: Luis Gonzalo Tapie Cuaical

ASESOR: MBA. Héctor Chuquin

TULCÁN - ECUADOR

AÑO: 2013

CERTIFICADO.

Certifico que el estudiante Luis Gonzalo Tapie Cuaical con el número de cédula 0401423801 ha elaborado bajo mi dirección la sustentación de grado titulada: “La demanda de tomate riñón en el mercado venezolano y los productores de la Parroquia San Rafael del Cantón Bolívar de la Provincia del Carchi”.

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.

MBA. Héctor Chuquin

Tulcán, 22 de Octubre de 2013

AUTORÍA DE TRABAJO.

La presente tesis constituye requisito previo para la obtención del título de Ingeniero en Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional de la Facultad de Comercio Internacional, Integración, Administración Y Economía Empresarial

Yo, Luis Gonzalo Tapie Cuaical con cédula de identidad número 0401423801 declaro: que la investigación es absolutamente original, autentica, personal y los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

f.....

Luis Gonzalo Tapie Cuaical

Tulcán, 22 de Octubre de 2013

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO.

Yo Luis Gonzalo Tapie Cuaical, 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, 22 de Octubre de 2013

Luis Gonzalo Tapie Cuaical
CI 040142380-1

AGRADECIMIENTO.

A Dios, por darme la vida, por tener una madre que me ha brindado su amor y apoyo y especialmente por darme la sabiduría necesaria para culminar esta etapa de mi vida.

A mí querida madre, por sus consejos y su apoyo incondicional a lo largo de mi vida y en mi etapa universitaria.

A mi tutor el Ing. Héctor Chuquin por el apoyo brindado para terminar con satisfacción el presente trabajo.

A mis compañeros de aula por los diferentes momentos especiales vividos durante el transcurso de nuestra carrera.

A todos los docentes por sus consejos y conocimientos brindados durante toda mi carrera universitaria.

A mí querida Universidad, ya que en las aulas quedan inolvidables recuerdos.

“Muchas Gracias”

Luis Gonzalo Tapie Cuaical

DEDICATORIA.

A Dios, por brindarme la vida y salud para seguir adelante, en busca de seguir cumpliendo metas y objetivo trazados en mi vida.

A mi querida madre María por su apoyo incondicional, que ha sido el principal pilar de mi vida, que siempre me ha hecho recordar en el momento adecuado, no dejarme derrotar y luchar con perseverancia para conseguir lo que me he propuesto.

A todos mis amigos y amigas por ser un apoyo, que siempre estuvieron para brindarme ánimos para terminar el proyecto y alcanzar la meta profesional.

Índice General

CERTIFICADO.....	i
AUTORÍA DE TRABAJO.....	ii
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DEDICATORIA.....	v
Índice General.....	6
Índice de Tablas.....	10
Índice de Gráficos.....	13
RESUMEN EJECUTIVO.....	14
ABSTRACT.....	15
UCHILLAYACHISHKA WILLAY.....	16
INTRODUCCIÓN.....	17
CAPITULO I EL PROBLEMA.....	18
1.1. PLANTEAMIENTO.....	18
1.2. FORMULACIÓN.....	19
1.3. DELIMITACIÓN.....	19
1.4. JUSTIFICACIÓN.....	20
1.5. OBJETIVOS.....	21
1.5.1. Objetivo General.....	21
1.5.2. Objetivos Específicos.....	21
CAPÍTULO II.....	22
MARCO TEÓRICO.....	22
2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.....	22

2.2. FUNDAMENTACIÓN LEGAL	23
2.3. MARCO TEÓRICO	25
2.3.1. TEORÍAS UTILIZADAS EN LA INVESTIGACIÓN	25
2.3.2. METODOLOGÍA A UTILIZAR EN LA INVESTIGACIÓN	27
2.3.3. VOCABULARIO TÉCNICO	28
2.4. IDEA A DEFENDER (INVESTIGACIÓN CUALITATIVA).....	29
2.5. VARIABLES.....	29
CAPITULO III	30
3. METODOLOGÍA.....	30
3.1 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	30
3.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN	30
3.3 POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN.....	31
3.4 OPERALIZACIÓN DE VARIABLES.....	32
3.5. PLAN RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN	35
3.6 PROCESAMIENTO, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	36
3.6.1. ANÁLISIS SITUACIONAL DE VENEZUELA	37
3.6.2 ANÁLISIS MERCADO VENEZUELA	49
3.6.3 ANÁLISIS SITUACIONAL DEL ECUADOR	54
3.6.4 ANÁLISIS DE MERCADO TOMATE RIÑON	60
3.6.5 FODA	64
3.6.6 Fuerzas de Porter	65
3.6.7 PROYECCIONES DE ESTUDIO	66
CAPITULO IV	71
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	71

4.1. Conclusiones	71
4.2 Recomendaciones	72
CAPITULO V	73
PROPUESTA	73
5.1 TITULO	73
5.2 ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA.....	73
5.3 JUSTIFICACION.....	74
5.4 OBJETIVOS.....	76
5.4.1 Objetivo General	76
5.4.2 Objetivos Específicos.....	76
5.5 ESTUDIO TÉCNICO.....	76
5.5.1. Tamaño de Instalaciones	76
5.5.2. Requerimiento de las Instalaciones	77
5.5.3. Localización de oficina de Comercio Exterior.....	78
5.5.4. Ingeniería del proyecto.....	79
5.5.5 Diagramas de Procesos.....	80
5.5.6. Factibilidad organizativa, administrativa, y legal.	87
5.6 ESTUDIO LOGÍSTICO	93
5.6.1 Presentación del Producto	93
5.6.2 Análisis costos país exportador.....	96
5.6.3 Análisis costos Transito Internacional	102
5.6.4 Análisis costos país Importador	103
5.7 ESTUDIO FINANCIERO.....	108
5.7.1 Activos Fijos	108
5.7.2 Activos Diferidos	109

5.7.5 Capital de Operación	110
5.7.6 Estructura del Financiamiento.....	110
5.8 Costos y Ventas del Proyecto.....	111
5.8.1 Costos del Proyecto	111
5.8.2 Proyecciones de Costos	112
5.8.3 Proyecciones ventas del Proyecto	114
5.8.4 Evaluación Financiera del Proyecto	114
5.9 Conclusiones y Recomendaciones.....	120
5.9.1 Conclusiones.....	120
5.9.2 Recomendaciones	121
Bibliografía	122
Anexos	125
Artículo Científico	145

Índice de Tablas

Tabla N° 1 Delimitación del Proyecto	19
Tabla N° 2 Marco Legal del Proyecto	23
Tabla N° 3 Fundamentación Filosófica	25
Tabla N° 4 Operalización de Variables	32
Tabla N° 5 Plan de Recolección de Variables	35
Tabla N° 6 Perfil Socioeconomico de Venezuela.....	37
Tabla N° 7 Estructura de Población Venezuela	38
Tabla N° 8 Acuerdos Comerciales Venezuela	40
Tabla N° 9 Acuerdo Comercial Venezuela- Ecuador	41
Tabla N° 10 Barreras Arancelarias Tomate Riñon	44
Tabla N° 11 Barreras No Arancelarias Tomate Riñon	44
Tabla N° 12 Factores Geograficos de Venezuela.....	46
Tabla N° 13 POAM Venezuela	47
Tabla N° 14 Debilidades y Fortalezas Consumidor Venezolano.....	49
Tabla N° 15 Población de Venezuela	50
Tabla N° 16 Importaciones y Exportaciones de Venezuela	51
Tabla N° 17 Producción Tomate Riñón Venezuela.....	51
Tabla N° 18 Demanda Tomate Riñón de Caracas.....	52
Tabla N° 19 Principales Exportadores de Tomate Riñon.....	52
Tabla N° 20 Proveedor de Tomate a Venezuela	53
Tabla N° 21 Indicadores Economicos de Ecuador.....	55
Tabla N° 22 PIB Ecuador.....	55
Tabla N° 23 Producción Provincial del Tomate Riñon	58
Tabla N° 24 Producción Tomate Parroquia San Rafael.....	58
Tabla N° 25 Frecuencia de cosecha de tomate	60
Tabla N° 26 Ficha Técnica Tomate Riñon	61
Tabla N° 27 Posibles Proveedores de Tomate Riñon.....	62
Tabla N° 28 Oferta Exportable	63
Tabla N° 29 Proyección Exportaciones e Importaciones Venezuela	67
Tabla N° 30 Proyección Producción y Consumo Tomate Venezuela	67

Tabla N° 31 Consumo Kg Tomate Riñón Venezuela	68
Tabla N° 32 Cobertura del Proyecto	69
Tabla N° 33 Muebles y Enseres del Proyecto.....	77
Tabla N° 34 Maquinaria y Equipo	77
Tabla N° 35 Equipo de Computación.....	77
Tabla N° 36 Matriz Localización del Proyecto.....	78
Tabla N° 37 Clasificación y Acopio del Tomate	80
Tabla N° 38 Proceso Negociación con Proveedor	81
Tabla N° 39 Proceso Negociación con Cliente	83
Tabla N° 40 Proceso Documentación	84
Tabla N° 41 Proceso Distribución Física Internacional	85
Tabla N° 42 Requerimientos Personal para proyecto	87
Tabla N° 43 Datos Basicos del producto	95
Tabla N° 44 Información Basica del Embarque	95
Tabla N° 45 Información Adicional.....	96
Tabla N° 46 Costo Empaque y Etiquetado	97
Tabla N° 47 Costo Unitarización.....	98
Tabla N° 48 Manipuleo Local Exportador	99
Tabla N° 49 Costo Documentación.....	99
Tabla N° 50 Transporte Interno	100
Tabla N° 51 Manipuleo de Embarque.....	100
Tabla N° 52 Costo Agente	101
Tabla N° 53 Costo Bancarios.....	101
Tabla N° 54 Capital e Inventario Pais Origen	101
Tabla N° 55 Flete Internacional	102
Tabla N° 56 Costo Seguro Internacional	103
Tabla N° 57 Capital e Inventario Transito Internacional.....	103
Tabla N° 58 Costo Almacenamiento Venezuela	103
Tabla N° 59 Costo Manipuleo Desembarque Venezuela.....	104
Tabla N° 60 Costo Documentación.....	104
Tabla N° 61 Costo Agente Venezuela	105

Tabla N° 62 Transporte Interno Venezuela.....	105
Tabla N° 63 Costos Tributos Aduaneros Venezuela.....	106
Tabla N° 64 Capital e Inventario Venezuela	106
Tabla N° 65 Matriz Costos y Tiempos.....	106
Tabla N° 66 Inversión Inicial del Proyecto	108
Tabla N° 67 Activos Fijos.....	108
Tabla N° 68 Activos Diferidos	109
Tabla N° 69 Materia Prima.....	109
Tabla N° 70 Costos Indirectos de Fabricación	109
Tabla N° 71 Capital de Operación	110
Tabla N° 72 Estructura de Financiamiento del proyecto	110
Tabla N° 73 Gastos Administrativos	111
Tabla N° 74 Gasto de Exportación (ventas).....	112
Tabla N° 75 Proyección Costos de Producción	112
Tabla N° 76 Proyección Gastos Administrativos.....	113
Tabla N° 77 Proyección Gastos de Exportación (ventas)	113
Tabla N° 78 Ventas Anuales.....	114
Tabla N° 79 Balance Situación Inicial	115
Tabla N° 80 Estado de Resultados	116
Tabla N° 81 Flujo de Ejectivo Neto	116
Tabla N° 82 Valor Actual Neto	117
Tabla N° 83 Tasa Interna de Retorno	118
Tabla N° 84 Periodo de Recuperación de la inversión.....	118
Tabla N° 85 Punto de Equilibrio.....	119

Índice de Gráficos

Grafico N° 1 Balanza Comercial de Venezuela.....	43
Gráfico N° 2 Balanza Comercial Ecuador- Venezuela.....	57
Grafico N° 3 Superficie Terreno Sembrado.....	59
Grafico N° 4 Frecuencia de Cosecha.....	60
Gráfico N° 5 Preferencia de Exportación.....	63
Gráfico N° 6 Intalaciones Centro de Acopio.....	76
Gráfico N° 7 Localización Intalaciones.....	79
Gráfico N° 8 Ingenieria de Procesos.....	79
Gráfico N° 9 Estructura Organizacional.....	87
Grafico N°10 Empaque del Tomate Riñón.....	93
Gráfico N° 11 Logotipo del Producto.....	94
Gráfico N° 12 Etiqueta del Producto.....	94
Grafico N° 13 Caja de Carton Corrugado.....	98

RESUMEN EJECUTIVO

El proyecto se encuentra estructurado en cinco capítulos, los mismos que detallan el tema propuesto que se denomina **“La demanda de tomate riñón en el mercado venezolano y los productores de la Parroquia San Rafael del Cantón Bolívar, Provincia del Carchi”**.

Inicialmente se desarrolló el planteamiento del problema, se identificó la situación actual de los Productores de la Parroquia de San Rafael, los mismos que no cuentan con un adecuado sistema de comercialización, lo que refleja que no pueden acceder a un mercado internacional, de igual manera se estableció la delimitación y los objetivos del estudio.

Se destaca antecedentes investigativos, mismos que fueron una referencia para realizar el estudio, de igual manera se identificó la base legal adecuada con el tema, acorde a Ecuador y Venezuela, se estableció las teorías de comercio que dieron el soporte para el presente estudio.

En el tercer capítulo existe un análisis detallado de las variables, tanto del país de destino al cual va dirigido la exportación de tomate riñón, se analizó varios factores que permitieron identificar aspectos importantes como, su economía, perfil del consumidor, sociales y políticos, también se realizó un análisis de Ecuador y del sector de producción, se tomó en cuenta realizar un estudio del producto identificando exportaciones, importaciones y producción de tomate riñón en Venezuela y con ello estableciendo la demanda que será cubierta.

También se estableció varias conclusiones y recomendaciones referentes al estudio realizado en el capítulo tres.

En el quinto capítulo se realizó el detalle del tamaño del proyecto, la localización óptima, de igual manera se estableció los diferentes procesos que son necesarios para la exportación de tomate riñón a Venezuela, se realizó el estudio financiero para establecer si el proyecto es factible o no, de esta manera se determinó la inversión necesaria para poner en marcha el proyecto.

ABSTRACT

The project is structured in five chapters, the same ones that detail the proposed topic that it is denominated "The demand of tomato kidney in Venezuela and those producing of the Parroquia San Rafael of the Canton Bolívar of the Province of the Carchi."

Initially the position of the problem was developed, the current situation of those Producing of Parroquia San Rafael was identified, the same ones that don't have an adequate commercialization system, what reflects that they cannot have international new market, in a same way settled down the delimitation and the objectives of the study.

The investigative, same antecedents that were a reference noun the study, in a same way the appropriate legal base it was identified with the topic, accord to Ecuador and Venezuela, also the theories that gave the support for the present study.

In the third chapter a detailed analysis of the variables, so much of the destination country to which goes directed the export of tomato kidney, was analyzed several factors that allowed to identify important aspects as, its economy, the consumer's profile, social and political, in a same way I carry out an review of Ecuador and of the production sector, also took into account to carry out a study of the product, identifying exports, imports and production of tomato kidney in Venezuela and with establishing it the demand that will be covered.

Also settled down several conclusions and relating recommendations to the study in the chapter three.

In the fifth chapter was carried out the detail of the size of the project, the good localization, in a same way settled down the different processes that are necessary for the export of tomato kidney to Venezuela, was carried out the financial study to settle down if the project is feasible or not, this way it was determined the investments that will be necessary to start the project.

UCHILLAYACHISHKA WILLAY

Kay llankayka pichka jatun yuyaykunapimi churarishka, chaykunami **“La demanda de tomate riñón en el mercado venezolano y los productores de la Parroquia San Rafael del Cantón Bolívar de la Provincia del Carchi”** shutirishka kapan.

Kallaripi llakitara riksina karka, shinallata San Rafael llaktamanta muruta pukuchikkunapak llakikunatara rikurkanchik, shina paykunaka mana alli ñankunata kanchaman jatunkapak mana charinchu, shinallata rikurkanchik ima paktachikunaman chayanata.

Ashtawan rikuchirin imashina tapuykunata rurashkamanta, chaykunawanmi kay llankaytaka ruray usharkanchi, shinallata rikurkanchi Ecuadorpi Venezuelapipash kamachikuna tyakta kay rimay jawa, shinami jatunamanta rimaykunatapash rikurkanchik kay rymay jawa.

Kimsa rimaypi achkata nirin imashina tomate riñonta Ecuador mamallaktamanta surkushpa jatunkapak, chaypimi chikan rimaykuna tyan shina: shuk mamallaktakunapak runakuna kullky charimanta, pimanta jatunamanta, ima shina kawsakkunamantapash; shinallata rikurkanchik tomate riñon jawa, riksirkanchik mayman jatunakukta, maymanta apamunakukta chay Venezuela mamallaktaman, shinami yacharkanchi mashnatata jatuyta ushanchikta.

Shinami churarkanchi achka yuyaykunata kay kimsa nikipi rimashka jawa.

Pichka rimaypi rurarirka maypitak kay yuyaykunata paktachina ushayta, shinallata maykan ñankuna mutsurishkata kay yuyaykunata ñawpaman apankapak shina Venezuela mamallaktaman jatunkakaman, shinami kullki jawapash rimarirka usharinchu mana usharinchuta yachankapak, shina kayakunapi mana llakikunawan kankapak, shinami yacharkanchi mashna kullki mutsurikta kay jatun yuyayta katichinkapak.

INTRODUCCIÓN

La comercialización de tomate riñón desde la Parroquia San Rafael del Cantón Bolívar de la Provincia del Carchi hacia el mercado venezolano, necesita del análisis de una serie de aspectos fundamentales para llegar a este proceso.

La exportación de tomate riñón a Venezuela será a través de la creación de una oficina de comercio exterior, utilizando los mejores canales de comercialización, mejorando tiempos y costos de la logística internacional.

El presente proyecto, representa para los productores de tomate riñón de la Parroquia San Rafael del Cantón Bolívar de la Provincia del Carchi una alternativa a parte de la forma tradicional de comercialización del tomate, para ofrecer una producción con calidad de exportación, sujeta a normas de calidad, la misma que fue evaluada a través de diferentes indicadores financieros para garantizar el éxito del proyecto.

Venezuela se ha convertido en un socio comercial importante de nuestro país, “El principal destino de las exportaciones no petroleras del Ecuador durante el año 2012 ha sido los Estados Unidos, representando cerca del 22.78% del total exportado, lo siguen Colombia con un 10.44%, **Venezuela con un 9.04%**” (PROECUADOR, 2013),

Según reseñó el “Banco Central en los primeros cinco meses del año, la inflación acumulada en los productos agrícolas es de 26,4%, según cifras oficiales del ente. En comparación con mayo de 2012 la inflación en los rubros agrícolas se ubica en 63,2%”. (Banco Central de Venezuela, 2013)

La disminución tanto en la superficie de siembra como en el rendimiento de la producción de hortalizas, afectó el precio de estos productos al consumidor. Tomate, cebolla, pimentón, papa y zanahorias son los alimentos que más impactan en el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC), en estos momentos, el kilo de tomate está costando 40 bolívares (Instituto Nacional de Estadística, 2013), con este antecedente nuestro tomate riñón de la Parroquia San Rafael tiene oportunidad de entrar al mercado venezolano ya que el precio es menor con relación al país de destino.

CAPITULO I EL PROBLEMA

1.1. PLANTEAMIENTO

El comercio internacional de tomate riñón está creciendo, principalmente entre los países vecinos debido a la política de reducción de aranceles, el tomate riñón es un producto de gran demanda a nivel mundial y se encuentra en la mayoría de los centros de abastos del mundo. (Ernesto, 2013)

“Venezuela es un país principalmente exportador de petróleo” (contrade, 2012), en los últimos años el sector agrícola refleja un crecimiento, aunque no a la medida de los grandes productores agroalimentarios como son Argentina y Brasil, a pesar de eso, el territorio venezolano ha tenido que enfrentar una serie de problemas agrícolas que han producido una inestabilidad productiva y la importación de varios productos entre ellos el tomate riñón (contrade, 2012).

“Las hortalizas en Venezuela son un grupo de alimentos de consumo constante por parte de la población, incluido el tomate riñón” (INIA, 2012), por lo tanto es un producto que tiene una demanda regular en el mercado.

El consumo per cápita/año se ubica en los últimos cinco años en alrededor de 35 Kg. con una tendencia a bajar por los altos costos de los productos hortícolas a nivel de consumidor, especialmente los de la cesta básica como tomate, cebolla y pimentón. (Diaz, 2005).

Los agricultores de nuestro país no cuentan con información suficiente de la demanda existente de varios productos, entre ellos el tomate riñón, lo que genera que no exista mecanismos claros de comercialización tanto en mercados nacionales o internacionales impidiéndoles tener acceso a nuevos lugares de venta de sus productos.

La evolución de la productividad en Ecuador es importante, sobre todo en el periodo 1999-2001 y el año 2005, aunque todavía no alcanza los niveles del resto de países analizados o del promedio mundial, el crecimiento productivo es alentador en el periodo 1994-1996 y en el año 2007 su incremento es débil,

aunque decrece entre el 2004 y 2006, las hortalizas son el único grupo de alimentos que apenas disminuyó su productividad. (Bemudez, 2009).

Actualmente en la Provincia del Carchi se han desarrollado una serie de cultivos en varias zonas, el tomate riñón es uno de ellos, debido al apoyo del gobierno con recursos y capacitación a los productores, hay que hacer referencia que muchos de los productos no tienen un mercado permanente al cual puedan ser comercializado.

La producción de tomate riñón según datos del MAGAP es de 43025 tn, mientras que en la Provincia del Carchi se refleja una producción de 4171 tn anuales, según datos hasta el 2010.

El desconocimiento de la demanda de tomate riñón de los productores de la Parroquia de San Rafael genera que no exista una comercialización de forma eficiente, ya que la mayoría de la producción va a los intermediarios que no pagan un precio justo a los productores, lo que no representa el valor que han invertido, con estos antecedentes no permite incrementar la producción de tomate riñón tanto a campo abierto como en los invernaderos de la Parroquia de San Rafael y con ello aumentar la oferta de este producto el mismo que es comercializado principalmente a la ciudad de Ibarra, según los productores.

1.2. FORMULACIÓN

“El desconocimiento de la demanda de tomate riñón en el mercado venezolano no permite que se desarrolle una adecuada comercialización por parte de los productores de la Parroquia San Rafael en la Provincia del Carchi”

1.3. DELIMITACIÓN

Tabla N° 1
Delimitación del Proyecto

Objeto de estudio	Demanda de tomate riñón en el mercado venezolano.
Sujeto de estudio	Comercialización de los productores de tomate

	riñón de la Parroquia San Rafael del Cantón Bolívar de la Provincia del Carchi.
Tiempo estimado	12 meses
Área geográfica	Parroquia San Rafael Provincia del Carchi y en Caracas Venezuela.
Grupo Objetivo	Productores de la Parroquia San Rafael y el Mercado de Venezuela

Elaboración: Autor del estudio

1.4. JUSTIFICACIÓN

La Provincia del Carchi necesita generar alternativas de comercialización a nivel nacional e internacional, con ese fin como futuro ingeniero de comercio exterior y negociación comercial internacional, la presente investigación busca solucionar un problema como es la falta de una adecuada comercialización de tomate riñón por parte de los productores de la Parroquia San Rafael perteneciente al Cantón Bolívar de la Provincia del Carchi, para ello es importante identificar la demanda en Venezuela para una potencial exportación del producto y mejorar las relaciones comerciales entre Ecuador y Venezuela, es importante buscar la diversificación de las exportaciones ecuatorianas con productos no tradicionales, en este caso el tomate riñón podría ser una opción dependiendo de los resultados de la presente investigación, es necesario tener en cuenta que nuestra provincia ha empezado a diversificar la producción agrícola en las diferentes zonas geográficas de la provincia.

Existe una investigación relacionada con el tema propuesto cuyo tema es “Proyecto de Factibilidad para la Exportación de Tomate Riñón al Mercado de Brasil”, el aporte académico de la presente investigación, es buscar un nuevo mercado, como es el Venezuela, identificando una demanda potencial del tomate riñón tomando en cuenta que dicho país es el tercer socio comercial de Ecuador después de Estados Unidos y Colombia y en los últimos años las exportaciones a este país se han diversificado, se busca generar una

comercialización adecuada para los productores de tomate riñón de la Parroquia San Rafael, proporcionando una investigación que ayude a los productores a generar comercialización internacional e impulsar mayor productividad, con ello se identificará si el mercado propuesto es factible para una exportación de tomate riñón.

En el aspecto personal la investigación que deseo realizar, tiene como fin culminar con éxito mi carrera universitaria y con ello la obtención del título de Ingeniería en Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional, entregando una investigación que ayude a resolver el problema planteado y que permita mejorar la actividad comercial de nuestra provincia.

1.5. OBJETIVOS

1.5.1. Objetivo General

Determinar la demanda de tomate riñón en Caracas para su comercialización por parte de los productores de la Parroquia San Rafael Provincia del Carchi.

1.5.2. Objetivos Específicos

- Fundamentar científica y bibliográficamente la demanda y la comercialización
- Diagnosticar la oferta del sector, la demanda de tomate riñón en Venezuela y la comercialización de los productores de la Parroquia de San Rafael del Cantón Bolívar de la Provincia del Carchi.
- Realizar un estudio de Factibilidad para la comercialización de tomate riñón de los productores la Parroquia de San Rafael del Cantón Bolívar de la Provincia del Carchi, que permita atender parte de la demanda en Caracas-Venezuela.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

En todo estudio a desarrollar es importante tener antecedentes investigativos que permitan fundamentar y fortalecer el desarrollo del trabajo, existen Investigaciones similares pero no iguales al tema propuesto las mismas que se detalla a continuación:

“Proyecto de Pre factibilidad para la producción y exportación de tomate riñón a Colombia” Liliana Montenegro & Jaime Guzmán, (2002), Universidad Tecnológica Equinoccial, esta investigación hace referencia a la importancia que tiene el tomate riñón en el país y el crecimiento productivo que ha tenido en los últimos años, de igual manera se hace un análisis sobre la producción, variedades, igualmente existe una análisis de la oferta nacional y en Colombia de tomate riñón, producción y consumo del producto, también se hace referencia a la los diferentes canales de comercialización en Colombia y procesos de exportación hacia Colombia, también se menciona sobre la producción de tomate riñón, tomando en cuenta factores principales como lugar de producción, maquinaria y métodos de distribución, también menciona aspectos técnicos para la producción de tomate riñón como tipo de suelo, invernaderos, métodos de cultivo y cosecha, finalmente se menciona que el tomate riñón es un producto que su producción ha cambiado de campo abierto a invernadero, de igual manera menciona que existen una gran oportunidad de comercialización con el tomate riñón. (Guzmán, 2002)

“Proyecto de Factibilidad para la Exportación de Tomate Riñón al Mercado de Brasil”, Cristian Narváez, (2007), Universidad Tecnológica Equinoccial, esta investigación se basa principalmente en la distribución y comercialización de tomate riñón al mercado Brasileño, tomando como referencia la producción de las provincias de Cotopaxi, Chimborazo, Tungurahua y Bolívar, de igual manera se hace referencia al Centro Privado de Servicios de Exportación (CPSE), también realiza un análisis social de los diferentes sectores de producción y con

ello afirma que sería un proyecto beneficioso para las provincias donde se desea ejecutar el proyecto, también se realiza un análisis detallado del proceso de exportación utilizando la distribución física internacional, con ello se conoce los costos que se tendrá en la exportación de tomate riñón a Brasil, también se hace referencia a la demanda, canales de distribución y aceptación del producto en el mercado de destino, esta investigación menciona la creación de una empresa comercializadora de tomate riñón, análisis financiero y con ello se menciona que es un proyecto que puede ser aplicado en los sectores de producción establecidos. (Narváez, 2007)

“Plan de Negocios para la Producción y Comercialización de Tomate Riñón bajo invernadero, ubicado en el cantón Santa Rosa, Provincia de el Oro”. Christian Villegas, (2011), Universidad Técnica de Machala, esta investigación hace referencia a la implementación de una empresa productora y comercializadora de tomate riñón bajo invernadero en la Provincia de El Oro, se hace un análisis detallado de la oferta y demanda del tomate riñón a nivel nacional, de igual manera se establece canales de comercialización, producción y niveles de rentabilidad que se obtendría con la empresa de comercialización de tomate riñón, también existe una proceso de capacitación a los productores del tomate. (Villegas, 2011)

2.2. FUNDAMENTACIÓN LEGAL

Para la elaboración del presente trabajo se tendrá el respaldo legal de las siguientes normas legales:

Tabla N° 2
Maco Legal del Proyecto

MARCO LEGAL NACIONAL	
DOCUMENTO	DESCRIPCIÓN
CONSTITUCIÓN 2008	Art. 306, Exportación de pequeños y medianos productores. Con el presente artículo se busca que los productores de la Parroquia San

	<p>Rafael tengan una oportunidad de comercializar internacionalmente el tomate riñón, apoyado en esta base legal existe el apoyo para los productores.</p>
COPCI	<p>Art. 93, Fomentar exportaciones.</p> <p>Con la base legal del COPCI, especialmente el artículo antes mencionado, se podrá dar más impulso a los productores de tomate riñón de la Parroquia San Rafael y buscar la exportación de su producto.</p>
PLAN NACIONAL BUEN VIVIR	<p>Objetivo 5, Política 5.6. Relaciones exteriores y estratégicas.</p> <p>Con el objetivo mencionado se busca fortalecer las relaciones comerciales entre Ecuador y Venezuela, mediante la posibilidad de exportación del tomate riñón por parte de los productores de la Parroquia San Rafael.</p>
AGENDA TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA CARCHI	<p>2.2.4. Democratización productiva.</p> <p>Organización y asociatividad de productores para mejorar su producción y competitividad.</p> <p>Se busca mejorar la productividad de la Provincia del Carchi, con el objetivo establecido, se podrá fomentar la asociatividad de los productores para que puedan tener mayor oportunidad</p>

	de mejorar su comercialización.
ACUERDO DE COOPERACIÓN VENEZUELA ECUADOR	Decreto N° 8162, Tratamiento preferencial por derechos de importación. Con el presente acuerdo se busca mejorar las relaciones comerciales entre Ecuador y Venezuela, entre los sectores de mayor prioridad esta la agricultura, hay el tomate riñón puede tener incidencia en el mercado venezolano.
MARCO LEGAL VENEZUELA	
DOCUMENTO	DESCRIPCIÓN
ARANCEL DE ADUANAS DE VENEZUELA	Art. 8. Importación de mercancías, liberada de impuestos. Previa la presentación del certificado de origen se puede tener arancel 0 para la importación de productos ecuatorianos.

Elaboración: Autor del estudio

2.3. MARCO TEÓRICO

2.3.1. TEORÍAS UTILIZADAS EN LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación se fundamentará en las siguientes teorías de comercio internacional:

**Tabla N° 3
Fundamentación Filosófica**

TEORIA	CARACTERÍSTICAS	RELACIÓN CON LA INVESTIGACION
VENTAJA ABSOLUTA	Mediante la producción de productos a menores	Nuestra provincia tiene variedad de pisos

(Steinberg, Comercio Internacional, 2012)	costos, orientándose a la especialización de la producción, con este principio la producción de tomate riñón puede ser altamente competitiva.	climáticos, uno de ellos en la Parroquia San Rafael en donde existe el clima adecuado para una producción masiva de tomate riñón y con mano de obra local a menor costo.
CICLO DE VIDA DE UN PRODUCTO (Czinkota, 2007)	Con esta teoría se busca que el tomate riñón previo a su posible exportación pase por diferentes fases que le permitan ser un producto de venta internacional permanente, los requerimientos a cumplir son: Desarrollo del producto, diferenciación del producto, exportación	El tomate riñón es un producto de mucha proyección internacional, se pretende adecuar el producto mejorando las condiciones del tomate a los niveles de exportación para Venezuela.
NUEVA TEORIA VENTAJA COMPETITIVA (Vargas Sanchez, 2006)	Mediante la teoría establecida se puede derivar varios aspectos que nuestro país puede cumplir como son: Recursos del país, Carchi cuenta con zonas agrícolas que le permiten producir tomate	Esta teoría se relaciona con el tema ya nuestra provincia cuenta con los factores esenciales para la producción de tomate riñón, además existe una producción en constante crecimiento, por lo tanto el producto

	<p>riñón, Demanda Interna, existe demanda del producto todo el tiempo ya que es un producto de consumo masivo. Demanda Productiva, existe una producción constante de tomate riñón. Condiciones manejo de nuevas empresas, es importante apoyar a los productores para mejorar su comercialización del tomate riñón.</p>	<p>se encuentra siempre en el mercado nacional, de igual manera se busca nuevas estrategias de buscar nuevos mercados para el producto.</p>
--	---	---

Elaboración: Autor del estudio

2.3.2. METODOLOGÍA A UTILIZAR EN LA INVESTIGACIÓN

Para la presente investigación se obtuvo información de varias fuentes bibliográficas como libros, trípticos, guías comerciales de Venezuela, páginas web de Ecuador y Venezuela, con el fin de obtener datos relevantes de las relaciones comerciales entre los dos países, con toda la información recolectada permitió verificar la situación del tomate riñón tanto en Ecuador como la demanda que tendría el producto en Venezuela.

Con el fin de conocer a mayor profundidad el problema de comercialización se realizó visitas a los productores de tomate riñón en la Parroquia San Rafael, Cantón Bolívar. Provincia del Carchi, con el fin de saber sus inquietudes y de igual manera observar el sistema de producción que manejan, también se aplicó encuestas a los productores del tomate riñón con el propósito de recolectar información necesaria para la investigación.

2.3.3. VOCABULARIO TÉCNICO

Oferta. Conjunto de bienes o servicios que están a disposición de los consumidores finales.

Demanda. Conjunto de individuos que buscan satisfacer sus necesidades, puede ser con un bien o servicio.

Mercado. Lugar de relación directa entre oferentes y demandantes con el único propósito de intercambiar un bien o servicio a cambio del pago de un valor económico, dependiendo del valor del bien o servicio.

Estrategia. Son formas óptimas que maneja una organización para obtener las metas y objetivos que la organización persigue de acuerdo a la actividad que se dedique.

Mercancía. Es toda materia prima, productos semielaborados o terminados que servirán para el proceso productivo, también puede ser definido como un producto ya terminado que puede ser sujeto de comercialización entre vendedor y comprador.

Comercialización. Acción de intercambio de productos.

Certificación de Origen. Documento expedido por las cámaras de comercio u otros organismos del país exportador, que sirve para acreditar que la mercancía es originaria de la nación que desea exportar a otro país.

Importación. Consiste en la compra de materias primas, piezas, productos semielaborados y terminados de otro país, mismos que son nacionalizados para su comercialización en el país.

Exportación. Es la venta de materias primas, piezas, productos semielaborados y terminados a otros países, los mismos que serán comercializados en el país de destino.

Distribución Física Internacional. Instrumento de apoyo para la aplicación logística que implica la exportación de un producto, tomando en cuenta precios en el país de exportación y país de importación, identificando los recursos económicos que deben ser utilizados para la exportación.

Balanza Comercial. Consiste en la relación comercial entre un país y el otro, en donde se toma en cuenta las exportaciones e importaciones de ambos países entre sí.

Canal de Comercialización. Es la forma que se utiliza para realizar la comercialización de un bien o servicio, esta puede ser mediante la utilización de terceros, consorcios, intermediarios, mayoristas entre otros.

Barreras No Arancelarias. Consiste en la aplicación de medidas que un país aplica a los productos de importación mediante la exigencia de varios requisitos que debe cumplir la mercancía que pretende ser importada.

Transporte Internacional. Es el acto de trasladar una mercancía de un lugar de destino a un punto de llegada internacionalmente, es decir a otro país, mediante la utilización de cualquier modo de transporte aéreo, terrestre o marítimo.

Arancel. Es un impuesto que se aplica a un bien o servicio que son importados o exportados de acuerdo a las políticas comerciales de los países.

Partida Arancelaria. Identificación numérica que se le otorga a un producto para su comercialización internacional.

Demanda Insatisfecha. Es aquella que no ha sido atendida por el mercado y puede ser por otros mercados.

Inflación. Crecimiento de los precios de bienes y servicios.

2.4. IDEA A DEFENDER (INVESTIGACIÓN CUALITATIVA)

El estudio de factibilidad para el tomate riñón producido en la Parroquia San Rafael, Provincia del Carchi permitirá la aplicación de una adecuada comercialización para cubrir parte de la demanda existente en el mercado de Caracas, Venezuela.

2.5. VARIABLES

Variable Dependiente. Comercialización de los productores de tomate riñón de la Parroquia San Rafael Provincia del Carchi.

Variable Independiente. Demanda de tomate riñón en el mercado de Venezuela, Caracas.

CAPITULO III

3. METODOLOGÍA

Para realizar la presente investigación se recolectó información apoyándose en libros relacionados a comercio exterior, teorías básicas de comercio, marketing internacional, de igual manera se buscó en revistas, periódicos y boletines comerciales de Ecuador, por último se tomó en cuenta páginas web de instituciones públicas y privadas de ambos países.

El método documental en la presente investigación se aplicó con el fin de obtener la mayor información disponible que permitió recolectar datos importantes para la investigación.

3.1 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

La modalidad que se utilizó en la presente investigación es la recopilación de información documental de varias fuentes, para analizar las demanda del producto en Venezuela especialmente en Caracas, mediante el trabajo de campo se obtuvo diferentes datos obtenidos en las encuestas aplicadas a los productores de tomate riñón de la Parroquia San Rafael del Cantón Bolívar, Provincia del Carchi, tomando en cuenta los resultados numéricos de producción, precio, cantidad entre otros, lo que permitió conocer varios datos numéricos que fueron procesados y analizados y con ello se identificó la oferta del sector.

3.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN

La investigación para ser realizada se necesitó de varios tipos que le permitió llegar a culminar con éxito, y conseguir el objetivo principal, es por eso que se ha utilizado diferentes tipos de investigación, como:

Investigación de Campo

Se realizó visitas a los productores de tomate riñón en la Parroquia San Rafael del Cantón Bolívar de la Provincia del Carchi para verificar la situación del problema, conocer su proceso de comercialización y con ello saber las

necesidades de los productores, especialmente el deseo de parte de ellos de ingresar su producto a los mercados internacionales.

Investigación Documental

Con la investigación documental se identificó las diferentes leyes que rigen al comercio exterior, con ello se debe conocer los diferentes documentos necesarios para la exportación, los mismos que fueron revisados en la página web de la SENAE, de igual manera se utilizó guías comerciales y logísticas de Ecuador y Venezuela.

Investigación descriptiva

Se realizó una descripción de las características de la oferta de tomate riñón por parte de los productores y las diferentes estrategias de comercialización que se utiliza para la venta de este producto de acuerdo al problema planteado en la presente investigación.

3.3 POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN

Para la realización de la presente investigación se ha considerado como población o universo a los productores de tomate riñón en la Parroquia San Rafael, con la finalidad de determinar el número de productores existentes, se realizó visitas periódicas al lugar, llegando a determinar que son 11 productores; por lo que se aplicó las encuestas a todos los productores, para analizar el mercado venezolano se utilizó fuentes secundarias, obtenidas de páginas web de instituciones de Venezuela.

3.4 OPERALIZACIÓN DE VARIABLES

Tabla N° 4
Operalización de Variables

IDEA A DEFENDER: El estudio de factibilidad para el tomate riñón producido en la Parroquia San Rafael Provincia del Carchi permitirá la aplicación de una adecuada comercialización para cubrir parte de la demanda existente en el mercado Venezolano.						
VARIABLES	ÍNDICES	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICA	INSTRUMENTO A UTILIZAR	INFORMANTE
VI: DEMANDA	ENTORNO (PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DEL MEDIO)	Socioeconómicos	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es la situación del PIB en Venezuela? • ¿Cuál es el índice inflacionario de Venezuela? • ¿Cómo está constituida la población de Venezuela? • ¿Cuál es el índice de crecimiento de la población de Venezuela? 	(Análisis linkográfico, bibliográfico)	Tablas	Internet: archivos, sitios web. Acervo documental: libros, revistas, catálogos, periódicos, etc.
		Políticos	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es la política comercial frente a las exportaciones (Acuerdos comerciales)? • ¿Cuál es la política económica frente a las importaciones? • ¿Cuál es la balanza comercial? 			
		Legales (medidas arancelarias, no arancelarias)	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Existen barreras arancelarias para la importación de tomate riñón? • ¿Existen barreras no arancelarias para la importación de tomate riñón? 			

			<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es sistema de envase, empaque y embalaje requerido para comercializar el producto? 			
		Geográficos	¿Cuáles son las Principales características de acceso físico a Venezuela?			
	MERCADO	DEMANDA	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es el perfil del consumidor venezolano? • ¿Cuáles son los potenciales consumidores? 			
		OFERTA	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es la situación actual de las importaciones y exportaciones de tomate riñón en Venezuela? • ¿Existe producción nacional de tomate riñón? • ¿Cuál es la demanda insatisfecha? • ¿Cuál es la competencia internacional? • ¿Cuál es el Canal de distribución? 			
VARIABLES	INDICES	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICA	INSTRUMENTO	INFORMANTE
VD: COMERCIALIZACIÓN	ENTORNO	<ul style="list-style-type: none"> • Político / legal (medidas arancelarias, arancelarias no) 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es la política económica / comercial que maneja nuestro país? • ¿Existen barreras no arancelarias para la exportación de tomate riñón? • ¿Cuál es la balanza comercial? 	Fichaje Observación (Análisis linkográfico, bibliográfico)	Cuadros	Internet: archivos, sitios web. Acervo documental
		<ul style="list-style-type: none"> • Factores económico socio Grupo ofertante 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es la situación actual del tomate riñón? • ¿Cuál es la situación actual de la Parroquia San Rafael? 			

			<ul style="list-style-type: none"> • Cuál es el tamaño de la población? 			
	<p>PRODUCTO / OFERTA</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Características del producto • Oferta exportable 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál son las características del producto? <p>Ficha técnica</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuáles son los proveedores del sector? • ¿Cuál es la oferta del sector productor en unidad de medida y tiempo para la exportación? • ¿Cuál es el nivel de aceptación para la exportación? 	Encuesta	Cuestionario	Productores

Elaboración: Autor del estudio

3.5. PLAN RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

Para la obtención de la respectiva información se aplicó una encuesta a los productores de tomate riñón de la Parroquia San Rafael del Cantón Bolívar de la Provincia del Carchi, una vez identificado el número de productores en el sector se realizó la encuesta, y con ello se obtuvo información primaria para la investigación, como información secundaria se realizó visitas a funcionarios de varias instituciones tales como Ministerio de Agricultura, Acuacultura y Pesca (MAGAP), PROECUADOR, de los cuales se identificó más sitios de producción de tomate riñón en la Provincia del Carchi, también se recolectó información mediante búsquedas bibliográficas, internet entre otras.

Para la recolección de la información se ha establecido un cronograma de actividades previas para la obtención de la información.

Tabla N° 5
Plan Recolección de Información

Actividad	Participantes	Tiempo de Ejecución	Ciudad/localidad de aplicación
1.- Elaboración y aprobación de la encuesta para su respectiva aplicación.	Asesor del proyecto. Autor del proyecto	1-2 días	Parroquia San Rafael
2.- Movilización para la aplicación de la encuesta hacia la Parroquia San Rafael del Cantón Bolívar	Autor del proyecto.	1 Día a la Parroquia San Rafael.	Parroquia San Rafael
3.- Aplicación de la encuesta en el lugar previsto.	Autor del proyecto.	De 2 a 4 horas	Productores.
4.- Búsqueda de información secundaria en páginas web del consumo de tomate riñón en Venezuela, especialmente en Caracas.	Autor del proyecto.	De 1 a 4 días.	Caracas-Venezuela.

Elaboración: Autor del estudio

3.6 PROCESAMIENTO, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Una vez realizadas las encuestas a los productores de tomate riñón en la Parroquia San Rafael, Cantón Bolívar de la Provincia del Carchi, se ha podido obtener información importante, que ha sido de valiosa ayuda para la presente investigación.

A continuación se detalla la información obtenida en el lugar de producción del tomate riñón:

Existen once productores de tomate riñón identificados, en su mayoría son pequeños productores que cuentan con una superficie entre los 2000 a 5000 metros cuadrados de superficie de terreno cultivado, aunque también existen productores que superan las dos hectáreas de producción de tomate riñón.

Se ha podido determinar que en la Parroquia San Rafael existen algunas variedades de tomate riñón cultivadas siendo las más significativas Jennifer y Pietro ya que son las más prefieren los productores cultivar.

Se ha identificó que la cosecha del producto es constante, la mayoría de los productores lo hacen semanalmente, obteniendo una producción entre las 100 a 400 cajas con un peso aproximado de 13kg.

La cantidad total de cosecha de tomate riñón de la Parroquia San Rafael, sumando de todos los productores representa 5240 cajas.

La mayoría de los productores venden su producción en cajas de madera, la misma que es vendida a en su mayoría en la ciudad de Ibarra, al Mercado Mayorista en los días de feria, lunes y viernes, de igual manera se menciona por parte de los productores la intervención directa de los intermediarios que acuden a lugar mismo de la producción.

El precio del tomate riñón es variable, no existe un precio fijo para la venta, todo depende de la demanda que exista según mencionan los productores del sector.

La caja de tomate riñón híbrido oscila entre los 6 a 7 dólares, con tendencia a aumentar su precio, mientras tanto la caja de tomate riñón de invernadero

según la calidad del producto se encuentra entre los 8 a 9 dólares, el tomate de primera sobrepasa los 10 dólares.

Se puede concluir que el 72,73% de los productores de tomate riñón de la Parroquia San Rafael trabajan con capital propio esto les permite tener mayores ganancias ya que se ahorran gastos bancarios e intereses.

Para determinar si los productores de tomate riñón de la Parroquia San Rafael desearían exportar su producto, se incluyó una pregunta haciendo referencia a este tema, seis de los once productores del sector respondieron que les gustaría exportar su producto, aunque mencionaron que si existiera la oportunidad de vender internacionalmente lo harían con la mitad de su cosecha.

3.6.1. ANÁLISIS SITUACIONAL DE VENEZUELA

Tabla N° 6
Perfil socioeconómico de Venezuela

INDICADOR	DATOS
País	Venezuela
Capital	Caracas
Principales Ciudades	Valencia, Maracaibo, Bolívar, Barquisimeto
Población	30.155.352 (2013 est.)
Crecimiento Poblacional	1.47% (2012 est.)
PIB	USD 402,1 mil millones (2012 est.)
Crecimiento PIB	5,5% (2012) BCV
PIB per cápita	USD 13,200(2012 est)
Composición del PIB por sector	Agricultura: 3.7%(2012 est.)
	Industria: 35.9% (2012 est.)
	Servicios: 61.1% (2012 est.)
Moneda oficial	Bolívar
Tasa de Inflación anual	21%(2012 est.)
Tasa de Desempleo	8% (2012)

Fuente: CIA, World Factbook, actualización del 10 de Abril 2013
Elaboración: Autor del estudio

3.6.1.1. Factores Socio Económicos

La población venezolana ha venido creciendo a paso lento durante los últimos años tal y como lo afirma “El presidente del Instituto Nacional de Estadística de Venezuela (INE), Elías Eljuri, la tasa de crecimiento de la población viene descendiendo desde el año 1990 de un 2,3 ha bajado a 1,5 %, es decir, la población viene creciendo a menor velocidad” (Diario la Voz, 2013).

Tabla N° 7

Estructura de la población venezolana			
Edad	Porcentaje	Hombres	Mujeres
0-14 años	28,6%	4.144.958	3.989.521
15-24 años	18,8%	2.686.366	2.664.062
25-54 años	39,5%	5.520.689	5.727.432
55-64 años	7,3%	993,176	1,094,586
65 años y más	5,8%	722,234	916,061

Fuente: CIA, World Factbook, actualización del 10 de Abril 2013

Elaboración: Autor del estudio

El PIB venezolano ha reflejado una serie de reacciones a favor y en contra, pero se pudo evidenciar un aumento de la productividad venezolana en varios sectores y con ello el ingreso de más recursos económicos. Entre los factores que determinaron este aumento del PIB, el titular del Banco Central, destacó que la economía venezolana fue impulsada por los sectores de la construcción, el comercio, los servicios del Gobierno General, educación, salud y pensiones, comunicaciones, sector privado, así como la actividad no petrolera. (El Mundo, 2013).

Se dedujo que existen varios sectores económicos de Venezuela empiezan a tener un crecimiento sostenido de acuerdo a la distribución del PIB de Venezuela, aunque las exportaciones petroleras es la principal fuerza económica del país. El PIB per cápita de Venezuela, ha tenido un crecimiento en los últimos años, eso quiere decir que los venezolanos cuentan con mayores posibilidades de crecimiento económico y social generando mayores oportunidades para la población. La distribución del PIB se maneja en tres sectores de la economía venezolana, agricultura, industria y servicios, según los

datos, Venezuela es un país eminentemente prestador de servicios, la industria también genera crecimiento para el país, a pesar de que cuenta con grandes extensiones de territorio que pueden ser utilizados en la agricultura, la distribución del PIB en este sector no refleja un alto porcentaje en la economía venezolana, aunque ha venido creciendo.

La inflación reflejó el aumento generalizado de los precios de los productos de un país, en el caso de Venezuela se mantiene un alto porcentaje de inflación, “La inflación en Venezuela está determinada por factores como: la estructura de los mercados en la oferta y demanda de los bienes y servicios; la política de gasto y déficit fiscal; la política cambiaria y las devaluaciones del bolívar; la política monetaria, que corresponde al nivel de liquidez monetaria, tasas de interés, la estructura de costos y los márgenes de ganancias; y las expectativas macroeconómica”. (El Mundo, 2013), con este antecedente el tomate riñón puede entrar al mercado, ya que el precio en Venezuela es muy alto debido al índice inflacionario que presente este país.

El desempleo es un factor que todos los países buscan terminar o disminuir aplicando medidas gubernamentales, en Venezuela el desempleo según, “El presidente del INE, Elías Eljuri, consideró que el descenso del desempleo se debe a una dinámica economía venezolana está en auge debido a la política económica y social orientada a la satisfacción de las necesidades de la población y no del capital”. (Telesur, 2013).

3.6.1.2 Factores políticos

La crisis política provocada por los resultados electorales y los posteriores hechos, han incidido en la vuelta de un clima de crispación política que en los últimos tiempos había estado estacionada en niveles bajos, en comparación con los primeros años de la década pasada. (Entorno Empresarial, 2013).

A pesar de que las tensiones políticas en Venezuela nos son buenas debido a los resultados electorales, las relaciones bilaterales entre Ecuador y Venezuela han sido buenas, sobre todo por las ideologías políticas que manejan los dos gobiernos.

El petróleo representa el 95% de los ingresos que cuenta Venezuela, se ha desarrollado una “política fiscal con el fin de establecer una estabilidad a la inflación. De esta manera, tasas de inflación en Venezuela significativamente mayores que la de los países con los cuales se comercia, implica que la producción nacional es desplazada por los bienes importados y se destruye el empleo” (Proecuador, 2012).

A pesar de que Venezuela enfrenta una fuerte crisis inflacionaria, debido al desabastecimiento de varios productos, Ecuador y Venezuela cuentan con una relación comercial estable, que ha permitido la diversificación de las exportaciones de nuestro país.

3.6.1.2.1 Acuerdos Comerciales Venezuela

Venezuela cuenta con diferentes acuerdos de carácter comercial firmados en los últimos años, en busca de un comercio regional.

Tabla N° 8
Acuerdos Comerciales Venezuela

Acuerdo	Objetivo	Integrantes
Acuerdo Multilateral OMC	Busca proteger la producción nacional e Intensificar las políticas comerciales	125 países
Acuerdo Regional ALADI	Promover el desarrollo comercial e integración	Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela
Acuerdo Complementación Económica	Busca libre comercio e intercambio preferencial de mercancías	Venezuela- Chile, Cuba, El Salvador, Guatemala, Guayana, Honduras, Nicaragua, Trinidad y Tobago.
MERCOSUR	Acuerdo preferencial de	Venezuela, Colombia,

	intercambio comercial	Ecuador, Argentina,
Acuerdo CARICOM	Integración económica y comercial	Países de Centro América y el Criebe
SGP	Concesiones comerciales para países se adhieran a los acuerdos internacionales sobre protección medioambiental y lucha contra el narcotráfico.	SGP Estados Unidos SGP Japón

Fuente: Perfil Venezuela 2012, Banco Comercio Exterior de Venezuela
Elaboración: Autor del estudio

Acuerdo Marco de Cooperación entre Venezuela y Ecuador

Suscrito en la ciudad de Caracas, el 11 de Abril de 2011.

Tabla N° 9
Acuerdo Comercial Venezuela- Ecuador

Art. III	Propiciar el intercambio comercial que fortalezca los aparatos productivos de ambos países.
Art. Vi	Promover el impulso y establecimiento de alianzas económicas productivas en diferentes sectores estratégicos, entre ellos agricultura.
Art. VIII	Preferencias arancelarias para los productos originarios de ambos países.
Art. X, Lit. b	Fomentar el desarrollo e incremento de la participación en la oferta exportable.

Fuente: Acuerdo Comercial
Elaboración: Autor del estudio

3.6.1.2.2 Política económica frente a las importaciones

El modelo de sustitución de importaciones se implanta a partir del año de 1959 y se prolonga hasta 1989, cuando se inicia un nuevo ciclo de la vida política del país con el socialismo del siglo XXI, en el que se decide implementar un modelo

que otorga un mayor énfasis a las políticas de apertura económica y la liberación del comercio internacional (Molina, 2012).

Veinte años después de haberse establecido este modelo de desarrollo, se empezaron a detectar una serie de fallas de carácter macro-económico que avizoraban el agotamiento del esquema de sustitución de importaciones, entre los cuales podemos citar las siguientes:

- a) Las industrias que nacieron bajo este proceso no contribuyeron significativamente a la diversificación y aumento del ingreso de divisas
- b) La falta de competitividad externa no les permitía a las industrias locales que sus exportaciones ganaran mercados externos
- c) La política de proteccionismo industrial generó el crecimiento de industrias manufactureras con altos costos de producción y baja productividad
- d) La ausencia de políticas que permitieran una mayor integración entre las industrias estatales básicas no permitieron que nuevas empresas pudieran desarrollarse utilizando los insumos nacionales. (Molina, 2012)

La sustitución de importaciones ha sido un modelo que es desarrollado por varios países, entre ellos Venezuela, el mismo que busca la disminución de importaciones y el aumento de exportaciones, con el fin de equilibrar la balanza comercial, a pesar de ello Venezuela aun es un importador potencial, de allí parte, que el tomate riñón de la Parroquia San Rafael puede ser importando por dicho país.

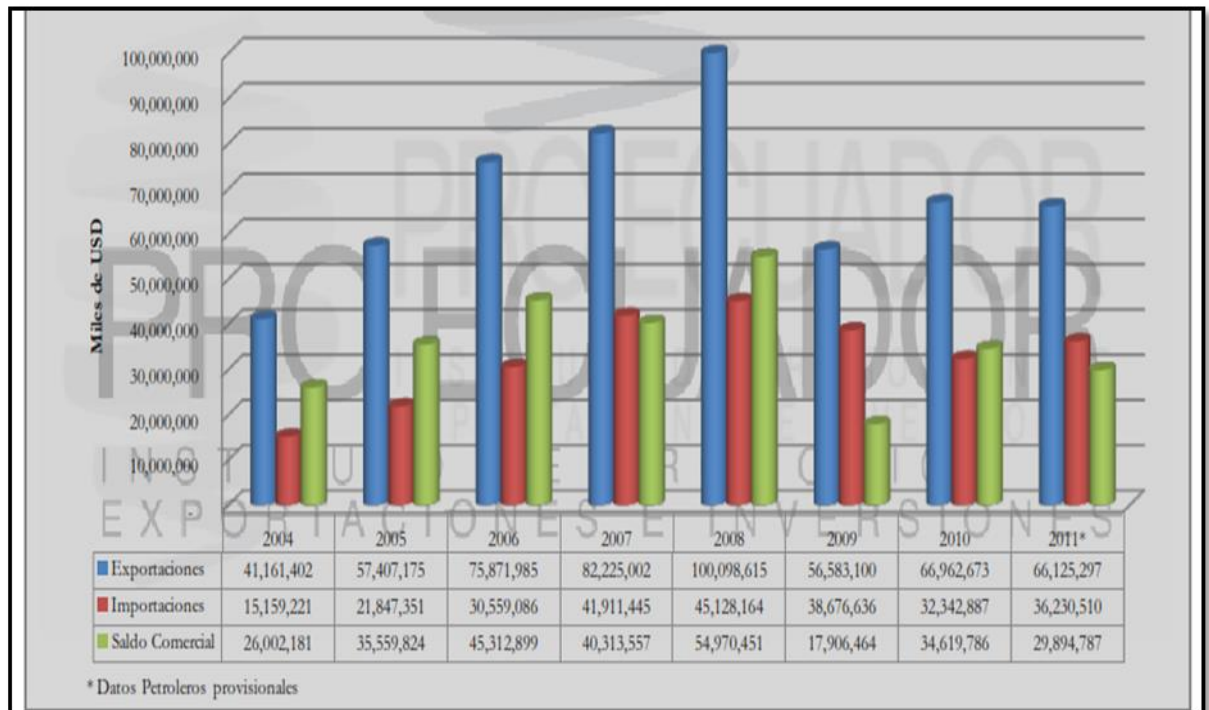
3.6.1.2.3 Balanza comercial de Venezuela

“Venezuela mantiene superávit comercial desde el año 2004 al 2010. En el período 2004 – 2010 las importaciones crecieron a una tasa promedio anual del 13.50% mientras que las exportaciones crecieron a un ritmo del 5.4%”. (PROECUADOR, 2013).

De acuerdo a la balanza comercial de Venezuela, existe un superávit, todo esto debido a las grandes exportaciones de petróleo que tiene el país, mientras que las exportaciones no petroleras reflejan un ambiente favorable.

Según el gráfico se estableció que la balanza comercial de Venezuela es favorable, todo gracias a las grandes exportaciones de petróleo que tiene este país.

Gráfico N° 1
Balanza Comercial Venezuela con el Mundo (USD)



Fuente: Banco de Comercio Exterior de Venezuela BANCOEX, Ministerio del Poder Popular de Planificación y Finanzas de Venezuela; para 2009 al 2011 United Nations Commodity Trade Statistics Database COMTRADE
Elaboración: PRO ECUADOR

3.6.1.3 Factores Legales

En este aspecto se hace un análisis de las diferentes políticas legales que rigen para las importaciones de tomate riñón en Venezuela.

3.6.1.3.1 Barreras Arancelarias

Venezuela aplica la siguiente tarifa arancelaria a las importaciones con la subpartida 0702.00 procedentes de Ecuador. (PROECUADOR, 2012).

Tabla N° 10
Barreras Arancelarias Tomate Riñón

Código de Producto	Descripción del Producto	Descripción Régimen Comercial	Tarifa Aplicada	Equivalente Tarifa del Total Ad Valorem (estimado)
0702000000	Tomates frescos o refrigerados	Derechos de las Naciones más Favorecidas.	15,00%	15,00%

Fuente: Market Access Map

Elaboración: PROECUADOR

Los acuerdos comerciales antes mencionados se hacen validos una vez presentado el Certificado de Origen que confirme el origen ecuatoriano del producto antes mencionado.

3.6.1.3.2 Barreras No Arancelarias

Tabla N° 11
Barreras No Arancelarias Tomate riñón

Producto Partida Arancelaria 070200
<p>Productos de origen vegetal: permiso sanitario emitido por la Dirección de Sanidad Vegetal del Ministerio de Agricultura y Cría. Resolución 459 de 11/11/81, Resolución N° DM 113 de 12/11/02 del Ministerio de Agricultura y Tierras. Decreto N° 3679 de 30/05/05.</p> <p>Productos de origen vegetal: Certificado Fitosanitario oficial expedido por la autoridad competente del país de origen en el que conste que el producto importado está libre de plagas y enfermedades nocivas a la agricultura. Los productos serán sometidos a una inspección fitosanitaria al momento del despacho aduanero a cargo de los inspectores de Sanidad Vegetal del MAC. Resoluciones 459 de 11/11/81, Resolución N° 378 de 12/12/64, Resolución N° DM 113 de 12/11/02 del Ministerio de Agricultura y Tierras.</p>

Fuente: Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Elaboración: PROECUADOR

3.6.1.3.3 Requisitos de empaque, embalaje y etiquetado

Resolución DM/N° 629 de 14/12/00 del Ministerio de la Producción y el Comercio: establece la información mínima que deben contener las etiquetas,

rótulos, marbetes, envases, empaques o envoltorios de los productos, con la finalidad de suministrar a los consumidores finales o usuarios información acerca de los productos que se proponen adquirir.

Los productos nacionales o importados que se comercialicen en el territorio nacional deberán tener un rótulo o etiqueta, o marbete, envase, empaque o paquete, que cumpla con los requisitos mínimos que siguen a continuación:

1. Denominación que identifique al producto.
2. Contenido neto expresado en las unidades o en unidades del sistema métrico decimal correspondiente.
3. Identificación de los componentes principales del producto que se ofrece.
4. Alertas y advertencias sobre los riesgos, científicamente demostrados, a la salud y al ambiente que pueda producir el manejo o uso del producto.
5. Fecha de vencimiento, de acuerdo a la normativa legal vigente.
6. País de fabricación.
7. Dirección del fabricante y/o importador, según el caso.
8. Las instrucciones pertinentes para su empleo y conservación de acuerdo a la normativa legal vigente.
9. El contenido del rótulo, etiqueta o marbete deberá aparecer en el idioma castellano y ser de fácil comprensión para el consumidor, claramente legible, no debe redactarse en forma falsa, equívoca o engañosa, de manera que cree una impresión errónea con respecto a su naturaleza u origen.
10. Cuando se trate de productos importados que no contengan en su rótulo o etiqueta, empaque o embalaje la información en castellano, los importadores deberán colocar un marbete o etiqueta adicional donde se dé la información en este idioma. (PROEcuador, 2012).

3.6.1.4 Factores Geográficos

Venezuela cuenta con diferentes formas de acceso a su territorio, para ello se detalla los diferentes accesos que tiene este país.

Tabla N° 12
Factores Geográficos Venezuela

Aéreo	Terrestre	Marítimo
Aeropuerto Internacional Simón Bolívar en Maiquería	Cúcuta- Bucaramanga- Socorro- Tunja- La Caro- Bogotá-Armenia- Alambrado- La Paila- Cali- Popayán- Pasto- Puente Rumichaca.	Puerto Cabello
Aeropuerto Internacional Jacinto Lara de Barquisimeto	San Antonio - San Cristóbal (Copa de Oro) - La Fría-Barquisimeto- Chivacoa-Puerto Cabello (El Palito)-Valencia- Maracay-Caracas.	Puerto Maracaibo
Aeropuerto Internacional La Chinita		Puerto La Guaira
Aeropuerto Internacional Jose de Anzoátegui de Barcelona		Puerto Guanta

Fuente: Perfil Logístico Venezuela 2011

Elaborado: Autor del estudio

Venezuela es un país con una amplia infraestructura tanto a nivel aéreo, terrestre y marítimo, la misma que permite encontrarse comunicado comercialmente con los diferentes países, principalmente los de la CAN grupo asociado al cual Venezuela ya no pertenece, Ecuador puede enviar su mercancía por los tres medios de transporte, para ello es importante verificar el medio más óptimo para realizar la transacción comercial. Existe la posibilidad de utilizar el medio marítimo para realizar el envío de tomate riñón a Venezuela, pero el tiempo de llegada es muy extenso, entre 12 a 14 días, mientras que mediante vía terrestre el tiempo de llegada a Venezuela es de tres días, pero los costos de transporte son muy altos.

Se ha decidido utilizar el medio terrestre, ya que el producto puede llegar en menor tiempo y en buenas condiciones.

3.6.1.5 Entorno Tecnológico

Venezuela se ha caracterizado por ser dependiente en Tecnología, muy poco se le ha considerado y ello ha afectado el desarrollo empresarial y productivo del país, perjudicando su competitividad, ya que se requiere de productos sofisticados, de buena calidad, además que sean competitivos en precio.

A ello se agrega la ausencia de algunas Universidades de incentivar la necesidad de desarrollar tecnología, afectando seriamente como en el caso de la gerencia, el que no se cuente con una autentica gerencia tecnológica. (Juan, 2013)

3.6.1.6 Perfil de Oportunidades y Amenazas en el Medio (POAM)

Tabla N° 13
POAM Venezuela

MATRIZ POAM									
Factores Socio Económico	Oportunidades			Amenazas			Impacto		
	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo
Población Venezolana		2						2	
PIB	3						3		
PIB Per Cápita	3						3		
Inflación					2			2	
Tasa Desempleo					2			2	
Factores Políticos				2				2	
Factores Legales		2						2	
Acuerdos Comerciales	3						3		
Acuerdo Venezuela-Ecuador	3						3		

Barreras Arancelarias	3						3		
Barreras No Arancelarias					2			2	
Geográfico	3						3		
Tecnológico					2				2
SUMA							18	12	2
PROMEDIO							3	2	2

Elaboración: Autor del estudio

Un vez realizado el POAM se ha podido identificar que el PIB venezolano representa un crecimiento económico y con ello un mejor estilo de vida para los venezolanos, lo que se puede deducir que existe una oportunidad para ingresar al mercado, mientras tanto en la tasa de desempleo es un indicador que ha tenido un decrecimiento, la inflación es una amenaza que no hay que dejar a un lado, los niveles de precio en Venezuela son altos, por lo que se convierte en una amenaza constante, misma que con el ingreso de nuestro producto a un precio accesible para el consumidor venezolano, se puede convertir en una oportunidad, más aun si se quiere ingresar al mercado de este país.

El ambiente político en Venezuela no es el más óptimo actualmente, han existido pugnas de poder entre el partido de gobierno y la oposición, lo que representa una amenaza importante para el ingreso al mercado venezolano, aunque hay que mencionar que las relaciones bilaterales entre Ecuador y Venezuela son buenas gracias a ideologías políticas que manejan los dos gobiernos.

Los acuerdos comerciales que mantiene Venezuela refleja que es un país que busca tener mayor acceso a los mercados mundiales, en busca de mejorar las relaciones comerciales, el acuerdo comercial entre Venezuela y Ecuador busca incrementar el comercio bilateral entre los dos países, por lo que se convierte en una oportunidad importante que es necesario aprovechar.

El aspecto geográfico es favorable, ya que existen los suficientes medios de comunicación, aéreo, marítimo y terrestre que permiten la comunicación entre ambos países.

Tecnológicamente Venezuela, es un país que no cuenta con un impulso fuerte a este aspecto.

3.6.2 ANÁLISIS MERCADO VENEZUELA

3.6.2.1 Perfil Consumidor Venezolano

El consumidor venezolano está actualmente influenciado por el factor precio, esto ha conllevado que muchas empresas han innovado sus conceptos, tratando de competir principalmente por el atributo precio, la gran mayoría busca ser percibido por el consumidor como el que tiene los precios más económicos, mejores ofertas, etc. Se ha notado la tendencia a la sustitución de marcas, disminución de consumos y eliminación de productos como por ejemplo: helados, chucherías, variedad de bebidas.

Disminución en la compra de comida rápida para el disfrute de la familia.

Eliminación de algunos servicios como por ejemplo televisión por cable e internet.

Tendencia creciente por el desabastecimiento de algunos alimentos de sustituir los mismos o eliminarlos de su dieta de alimentación. (Entorno Empresarial, 2013).

Tabla N° 14
Debilidades y Fortalezas del consumidor venezolano

DEBILIDADES	FORTALEZAS
El aumento de los ingresos ha sido muy inferior a la inflación acumulada	El consumidor ha comprendido la importancia de realizar presupuestos de gastos y comparación de precios
Los sueldos a nivel de incrementos y beneficios de trabajadores se han visto mermados por la situación de las empresas	El venezolano, investiga sobre los sitios que mejores ofertas ofrece, antes de efectuar las compras.
Poca capacidad de ahorro para previsiones futuras	El consumidor se ha vuelto menos compulsivo más racional

Continuo crecimiento de los precios de los bienes y servicios básicos, como pueden ser los alimentos, los servicios básicos, la salud, vivienda y la educación	El consumidor analiza las mejores opciones en el mercado.
Falta de cultura alimentaria	Se tiene la clara conciencia de que los tiempos han cambiado y el consumidor ha evolucionado es más selectivo y está mejor informado.

Fuente: Entorno Empresarial
Elaboración: Autor del estudio

3.6.2.2 Consumidores Potenciales

Se ha definido como consumidores potenciales a la población de Caracas, ya que el tomate riñón es un producto de consumo masivo y el mismo se encuentra en la dieta alimenticia del venezolano.

Los consumidores seria la población de Caracas capital de Venezuela la misma que cuenta con la población al 2013 de 1990253 habitantes según proyecciones de INEC Venezuela y con un crecimiento sostenido para los últimos años tal y como lo muestra el siguiente cuadro:

Tabla N° 15
Población de Caracas

AÑOS	POBLACIÓN CARACAS
2011	1943901
2012	1961412
2013	1990253

Fuente: Proyecciones INE
Elaboración: Autor del estudio

3.6.2.3 Situación del comercio internacional de tomate en Venezuela

El tomate riñón en Venezuela es un producto que se encuentra en las comidas de los venezolanos, según el Diario El Nacional, “el plan de seguridad alimentaria implantado por el Gobierno para lograr que Venezuela sea un país autoabastecido, hasta ahora se ha sustentado en las importaciones de productos de primera necesidad y en parte de la producción nacional de

cereales y hortalizas, dos de los sectores en los que existe abastecimiento”. (Jaua Elias, 2013)

“Las importaciones son casi 90 veces más altas que las exportaciones. Venezuela es el único de los países de América del Sur cuya agricultura presenta un comercio exterior clara y dramáticamente deficitario”. (El Mundo, 2012).

Tabla N° 16
Importaciones y Exportaciones de Tomate en Venezuela

AÑOS	Exportaciones	Importaciones
	TM	TM
2009	88	0
2010	733	1
2011	262	12
2012	379	0
2013	572	796

Fuente: INE- Comercio Exterior
Elaboración: Autor del estudio

3.6.2.4 Producción Venezolana de Tomate riñón

“El grupo de plantas llamadas hortalizas representa dentro de la dieta diaria un papel vital para el venezolano, la producción agrícola entre ellas el tomate riñón se concentra en los Estados Lara, Falcón, Aragua, Carabobo, Táchira, Mérida, Trujillo y Zulia”. (Jhonny, 2012).

Tabla N° 17
Producción de tomate riñón en Venezuela

AÑO	TN
2009	200000
2010	202030
2011	195854
2012	195149
2013	193076

Fuente: FAOTAT
Elaboración: Autor del estudio

3.6.2.5 Demanda Insatisfecha

Según los datos establecidos se puede establecer que existe un déficit de consumo de tomate riñón es de 5161901 kg es decir 5162 toneladas que demanda la población de Caracas, por lo que es necesario cubrir dicho mercado.

Tabla N° 18
Demanda Tomate riñón Caracas

AÑOS	POBLACIÓN ESTRATIFICADA CARACAS	DEFICIT TOTAL CARACAS (KG)	DEFICIT CARACAS TN
2011	1943901	5041157	5041
2012	1961412	5086815	5087
2013	1990253	5161901	5162

Fuente: Proyecciones INE
Elaboración: Autor del estudio

3.6.2.6 Competencia Internacional

Se identificó que existe una exportación importante de tomate riñón a nivel mundial, de acuerdo a los datos del cuadro su puede evidenciar que de los países de América latina que exportan tomate riñón son México, Guatemala y Honduras, siendo los tres principales países exportadores de tomate riñón al mundo.

Tabla N° 19
Principales Exportadores de Tomate Riñón

Exportadores	cantidad exportada, Toneladas				
	2008	2009	2010	2011	2012
México	1042727	1136299	1509616	1493316	1472390
Guatemala	26894	24150	31723	53227	64130
Honduras	27153	13940	20149	10015	13368
República Dominicana	3680	4879	3933	5461	5949
Argentina	579	11460	11822	12998	5018
Ecuador	3358	2479	3180	1584	1718
Nicaragua	613	3587	4002	3961	828

Fuente: Trademap
Elaboración: Autor del estudio

Según los datos obtenidos, se puede determinar que el principal competidor en la exportación de tomate riñón a Venezuela es Colombia.

Tabla N° 20
Proveedor de tomate a Venezuela

VALORES EXPRESADOS EN MILES (USD)							Tasa de crecimiento promedio anual (TCPA)*
Exportadores	Valor Exportado en 2007	Valor Exportado en 2008	Valor Exportado en 2009	Valor Exportado en 2010	Valor Exportado en 2011	Valor Total Exportado 2007-2011	
Colombia	-	-	-	-	28	28	-

Fuente. Trademap

Elaboración. Proecuador

Según el INE Venezuela ha importado cerca de 12,033 kg de tomate con un valor por kg de 2,34 dólares (Instituto Nacional de Estadísticas, 2013), lo que representa un margen de 0,80 centavos mayor al precio de venta ofertado por los productores de la Parroquia San Rafael cuyo precio es de 1,54 dólares, este valor representa un margen de 34,18% con relación a nuestro precio, valor que se transformaría en la reducción de la utilidad a los ofertantes lo que hace a los Productores de la Parroquia San Rafael más competitivos y representa una oportunidad para ingresar al mercado venezolano.

3.6.2.7 Canal de Distribución en Venezuela

A consecuencia de la imperfección de los canales de distribución y de la fuerte dependencia de las importaciones, el comercio venezolano opera con amplios márgenes de beneficio, resultando más rentable que la producción. Debido a los planes de desarrollo regional de pasadas décadas, muchas empresas situaron sus plantas en zonas alejadas de los principales mercados interiores, viéndose forzadas a depender de intermediarios para la distribución mayorista, quienes a su vez recurren a un segundo y tercer nivel de distribuidores para poner la producción al alcance del productor final. (PROECUADOR, 2012)

La distribución alimenticia en Venezuela está altamente intervenida por el Gobierno. Atendiendo a intereses de soberanía alimentaria, tras haber pasado episodios de desabastecimiento de ciertos productos, el Estado tomó la decisión de crear su propio sistema de distribución en el año 2003. Su intención

es la de controlar toda la cadena de valor desde la producción a la venta última al cliente.

A través de la red MERCAL el Ministerio del Poder Popular para la Alimentación distribuye alimentos, bajo precio regulado, a la población de menores recursos.

Además la empresa petrolera del país PDVSA apoya estas medidas con otra red de distribución llamada PDVAL.

Ambas redes están enfocadas hacia las capas de la sociedad con menor poder adquisitivo. (PROECUADOR, 2012)

Otros canales de distribución

En Venezuela hay presencia de dos grupos internacionales de gran tamaño, la holandesa MAKRO y el grupo francés CASINO (nacionalizado en 2010). MAKRO fue pionera en Venezuela en la instalación de hipermercados, mercados mayoristas en el año 1992, y a día de hoy es líder del sector e incluso se ha adentrado en el negocio de los supermercados con su formato MIKRO. (PROECUADOR, 2012)

La cadena nacional más importante es CENTRAL MADEIRENSE, con 45 tiendas, la cual para ciertos productos importa directamente, y posee ciertas marcas blancas propias. Sólo las cadenas de mayor importancia poseen marca blanca, de hecho sólo el 0,5% del volumen de venta se hace a través de este tipo de productos. (PROECUADOR, 2012).

3.6.3 ANÁLISIS SITUACIONAL DEL ECUADOR

3.6.3.1 Factores Político Legales

El Ecuador se encuentra regido por políticas de estado implementadas por la presidencia de la república las mismas que generan una situación política de acuerdo a las condiciones del país.

El estado ha venido desarrollando una serie de acercamientos comerciales con varios países entre ellos Venezuela ya que por ideologías políticas entre los dos gobiernos ha permitido implementar convenios de cooperación binacional, las hortalizas ha sido uno de los sectores que ha sido tomado en cuenta para lograr incrementar el comercio entre Ecuador y Venezuela por lo que se presenta una oportunidad para nuestra producción ecuatoriana.

Cabe mencionar que el estado ha desarrollado varias herramientas de apoyo a los productores para que sean beneficiados uno de ellos es PROECUADOR el mismo que se ha convertido en un ente importante de la política exterior del país.

3.6.3.2 Factores Económicos

Tabla N° 21
Indicadores Económicos Ecuador

INDICADOR	DATOS
Población	15.774,749 personas
Tasa de crecimiento	1,95%
Principales ciudades	Guayaquil, Quito y Cuenca
Tasa de Desempleo	4,12%

Fuente: Guía Comercial Ecuador, PROECUADOR

Elaboración: Autor del estudio

Ecuador es un país que cuenta con una población “multiétnico y pluricultural, existe la presencia de diversas razas y un gran número de grupos indígenas” (PROECUADOR, 2013).

El PIB del Ecuador ha presentado una tendencia creciente, es así como, la tasa de crecimiento promedio anual en el periodo 2007-2012 es del 4.20%.

En el 2011, el PIB fue de USD 78,189 millones y el PIB per cápita alcanzó los USD 5,428. (PROECUADOR, 2013).

Tabla N° 22
PIB Ecuador

PRODUCTO INTERNO BRUTO							
AÑOS: 2007-2012							
(miles USD y %)							
Indicadores	2007	2008	2009	2010	2011	2012*	TCPA 2007 - 2011
PIB a precios corrientes(miles de dólares)	51,007,777	61,762,635	61,550,427	67,856,493	78,189,401	84,348,029	11.27%
Tasas de variación anual del PIB a precios constantes	2.20%	6.40%	1.00%	3.30%	8.00%	4.27%	7.10%
PIB per Cápita Anual	3,749	4,474	4,395	4,777	5,428	5,469	9.55%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Dirección de inversiones, PROECUADOR

La situación económica del país ha venido creciendo en los últimos años, según los datos que se pueden observar en el cuadro referencial del PIB del Ecuador,

lo que significa que la distribución de los recursos que genera el país ha tenido una mejor distribución en los diferentes sectores económicos, como son la agricultura, industria y servicios.

3.6.3.3 Política Comercial de Ecuador

“Ecuador busca impulsar la inserción estratégica en la economía mundial, orientada a lograr que la cooperación internacional se acorde a los objetivos para el Buen Vivir”. (Ministerio Relaciones Exteriores, 2011).

Nuestro país ha comenzado a tener una apertura comercial la misma que va direccionada en diferentes líneas comerciales como:

Línea de acción permanente sur, la misma que busca la desgravación arancelaria con Brasil, Cuba y Chile.

Línea de acción estratégica, la meta es la apertura de nuevos mercados como Turquía.

Línea de acción tradicional, consiste en mantener y fortalecer los mercados actuales.

Estados Unidos, se busca una negociación equitativa en busca de un acuerdo comercial, de igual manera se busca renovar las ATPDEA.

Unión Europea, busca acuerdos de desarrollo comercial en temas como seguridad alimentaria, propiedad intelectual, compras públicas y servicios.

Foro Latinoamericano y Pacífico, se pretende disminuir las exigencias en cuanto al componente de materias primas de esos países en los productos exportables, exigido por este foro. (Ministerio Relaciones Exteriores, 2011).

Ecuador la integración comercial, buscando nuevos mercados de acceso para nuestra producción nacional, por ello se ha integrado a varios sectores anteriormente descritos, tal y como lo indica el objetivo 12 del Plan del Buen Vivir.

3.6.3.4 Barreras No Arancelarias.

La única medida que es necesario cumplir es el Certificado Fitosanitario, el mismo que es otorgado por Agrocalidad, el cual certifica la calidad del producto y que cumpla con las condiciones para el consumo en el país de destino.

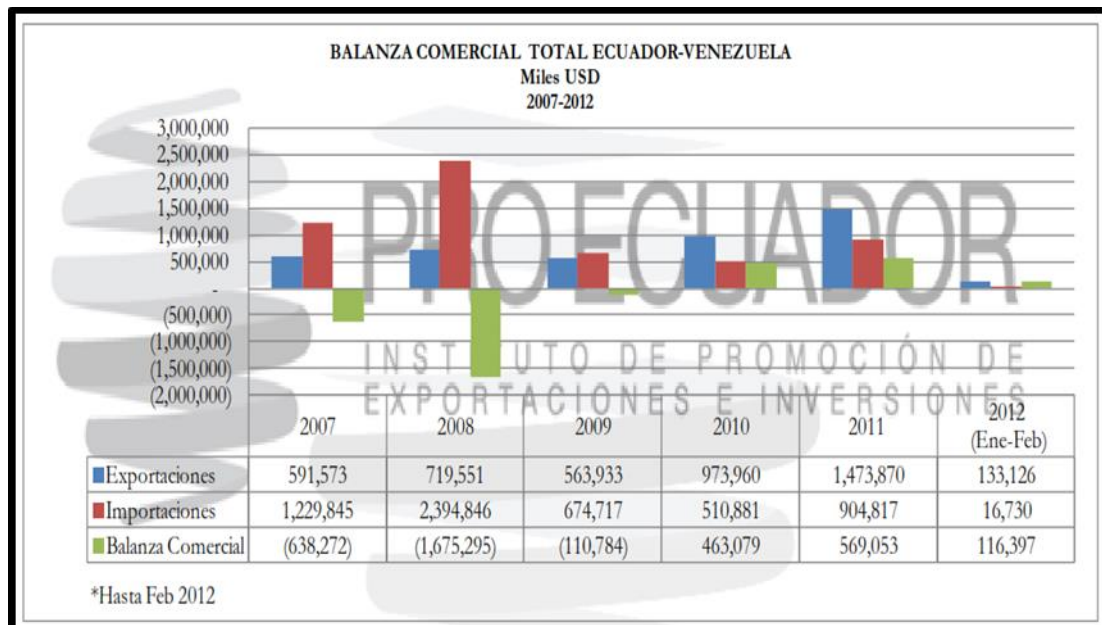
3.6.3.5 Relación Comercial Ecuador – Venezuela

“El Ecuador ha exportado 528 sub-partidas hacia Venezuela en el año 2011, en su mayor medida aceites crudos de petróleo” (PROECUADOR, 2012).

Como se muestra en el siguiente gráfico desde el 2007 al 2008 Ecuador mantenía un déficit comercial con Venezuela, lo que ha cambiado desde el año 2010, año que terminó con un superávit de USD 463 millones, manteniéndose al año siguiente, donde alcanzó un superávit de USD 569 millones. En los primeros dos meses del año 2012 se ha mantenido la tendencia positiva alcanzando un superávit de USD 116 millones.” (PROECUADOR, 2012).

La relación comercial entre Ecuador y Venezuela ha tenido un crecimiento leve, a medida que se aplica los acuerdos firmados entre Ecuador y Venezuela, las exportaciones de Ecuador han aumentado, hasta el año 2009 existía una balanza comercial negativa con Venezuela, pero desde el 2010 hasta la actualidad existe una balanza positiva, lo que refleja el aumento de las exportaciones ecuatorianas hacia Venezuela.

Gráfico N° 2
Balanza Comercial Ecuador- Venezuela



Fuente: Banco Central del Ecuador, base de datos al 17 Abril 2012

Elaboración: PROECUADOR

3.6.3.6 Producción Provincial de Tomate Riñón

La producción de tomate riñón en el Carchi, necesita de climas cálido para un mejor rendimiento productivo, en la provincia existe varios sectores en donde se produce tomate, principalmente en el cantón Bolívar y Mira, en donde las condiciones climáticas son favorables para su producción.

Tabla N° 23

PRODUCCIÓN PROVINCIAL TOMATE RIÑÓN				
Año	Superficie sembrada	Superficie cosechada	Producción	Rendimiento
	(Ha.)	(Ha.)	(Tm.)	(Tm./Ha.)
2004	540	478	4.219	8,83
2005	184	176	2.976	16,91
2006	302	283	9.329	32,96
2007	159	159	8.626	54,25
2008	322	322	9.076	28,19
2009	240	240	4.511	18,80
2010	211	216	4.171	19,27

Fuente: Magap
Elaboración: Autor del estudio

3.6.3.6 Parroquia San Rafael

Tabla N° 24

Producción de Tomate Riñón Parroquia San Rafael

	Producción (cajas)	Productor	Porcentaje
Válidos	40 cajas	1	9,1
	100 cajas	2	18,2
	150 cajas	2	18,2
	200 cajas	2	18,2
	400 cajas	2	18,2
	1500 cajas	1	9,1
	2000 cajas	1	9,1
	Total	11	100,0

Fuente: Encuesta a Productores
Elaboración: Autor del estudio

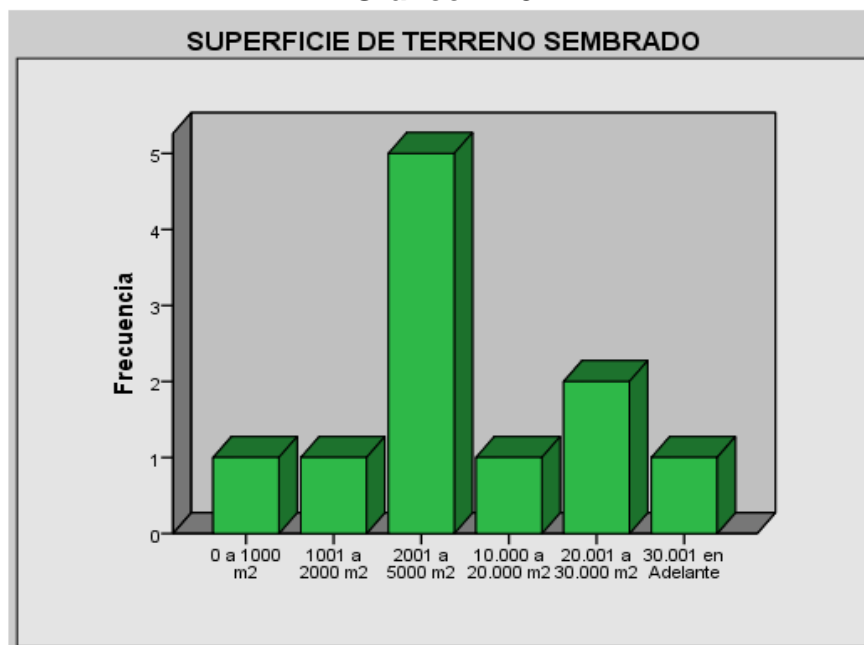
Se puede identificar que semanalmente su producción de tomate riñón son 5240 cajas con un peso aproximado de 13 kg c/u, lo que representa 68120 kg semanales, mientras que mensualmente sería de 272480 kg, en toneladas serían 272, anualmente son 3269 tn.

Los productores estarían dispuestos poner a disposición parte de su producción para la exportación y el resto es destinado para la comercialización al resto del país, principalmente al Mercado Mayorista de Ibarra.

“La Parroquia de San Rafael se encuentra en el Cantón Bolívar a 10 kilómetros de la Panamericana Norte, junto al puente del Valle del Chota cuenta con una temperatura desde 18°C” (GAD Carchi, 2013), por lo que es un lugar apropiado para el cultivo de tomate riñón ya que presenta un clima cálido seco.

En la Parroquia San Rafael existen 11 productores identificados de tomate riñón los mismos que según la información primaria recolectada, refleja que la mayoría de ellos manejan una superficie de 2001 a 5000 metros cuadrados de cultivo de tomate riñón.

Grafico N° 3



Fuente: Encuesta a Productores
Elaboración: Autor del estudio

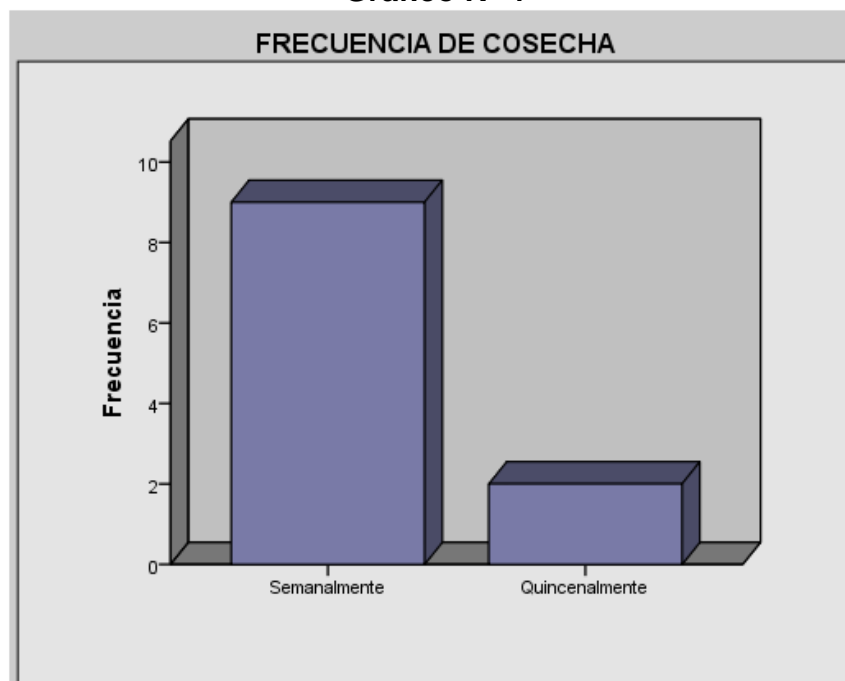
Tabla N° 25

Frecuencia cosecha el tomate riñón				
		Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Semanalmente	9	81,8	81,8
	Quincenalmente	2	18,2	18,2
	Total	11	100,0	100,0

Fuente: Encuesta a Productores

Elaboración: Autor del estudio

Gráfico N° 4



Fuente: Encuesta a Productores

Elaboración: Autor del estudio

Se ha identificado que el 61,82% de los productores cosechan quincenalmente, siendo esta una producción constante debido a que la maduración del producto se da en etapas cortas, ya que una vez sembrado el producto a los tres meses se encuentra el producto para la cosecha y semanalmente se cosecha el producto.

3.6.4 ANÁLISIS DE MERCADO TOMATE RIÑÓN

El agricultor ecuatoriano para llevar a cabo cualquier actividad agropecuaria, en nuestro caso el cultivo de tomate riñón, debe siempre reflexionar sobre los

factores que afectan positiva o negativamente al desarrollo de los procesos productivos. Con esta actitud el agricultor al utilizar parámetros de crecimiento y desarrollo podrá compararse y ubicarse en los diferentes niveles productivos que ocurren en el entorno nacional e internacional y establecer los correctivos pertinentes (Almeida, 2012).

Tabla N° 26

FICHA TÉCNICA DE TOMATE RIÑÓN	
	
Nombre Científico	Lycopersicon esculentum
Nombre Comercial	Tomates Frescos
Partida Arancelaria	0702000000
Unidad de Medida	Kilogramos
Presentación comercial	Cajas de Cartón corrugado
Varietades	Cita, Pietro, Jennifer
Zonas de Producción	Carchi, Imbabura, Manabí, Guayas,
Características del Producto	
Peso Promedio	180 a 225 gramos aproximado
Diametro máximo	8,5 cm
Diametro minimo	7,5 cm
Color	Rojo
Textura	Firme
Empaque	Caja de cartón corrugado

Fuente: SIAGAP
Elaboración: Autor del estudio

3.6.4.1 Características de producto Tomate Riñón

El tomate riñón es una hortaliza muy nutritiva que tiene muchas proteínas y minerales importantes para la salud del ser humano (Alimentación sana, 2012).

La producción de tomate puede ser forma escalonada, en los meses de enero y febrero se hacen las primeras siembras, en marzo se puede hacer otra siembra bajo túnel o campana y ya en mayo al aire libre. La temperatura mínima para poder sembrar es de 15°C. Entre Marzo y Abril se hace el primer trasplante, el segundo trasplante, durante Abril y Mayo, y el tercero en Junio, pueden efectuarse ya al aire libre.

La temperatura más indicada para el cultivo del tomate oscila entre los 20° y 24°, la primera cosecha, procedente de la siembra de Enero y Febrero, se realiza en Mayo, las otras dos, desde Julio a Septiembre y de modo continuado. (Cuevas, 2012), es decir la producción de tomate es continua durante todo el año.

El tomate se puede sembrar en suelos que van de arenosos a arcillosos. Los mejores rendimientos se obtienen en suelos de textura franco arenoso y franco limoso, profundo y muy bien drenado. (Finagro, 2012, prr1).

3.6.4.2 Posibles Proveedores

A pesar de que la producción de tomate riñón en la Parroquia San Rafael es constante, es necesario contar con proveedores del producto, se ha identificado varios sectores de la Provincia del Carchi en donde se produce tomate riñón, mismos que se detallan a continuación y que pueden ser nuestros proveedores.

Tabla N° 27
Posibles Proveedores de Tomate Riñón

Cantón	Parroquia	Sector	Producción Total- cajas
Bolívar	Los Andes	Cunquer	12000
Bolívar	Los Andes	Piquiucho	7200
Bolívar	Bolívar	Alor	24000

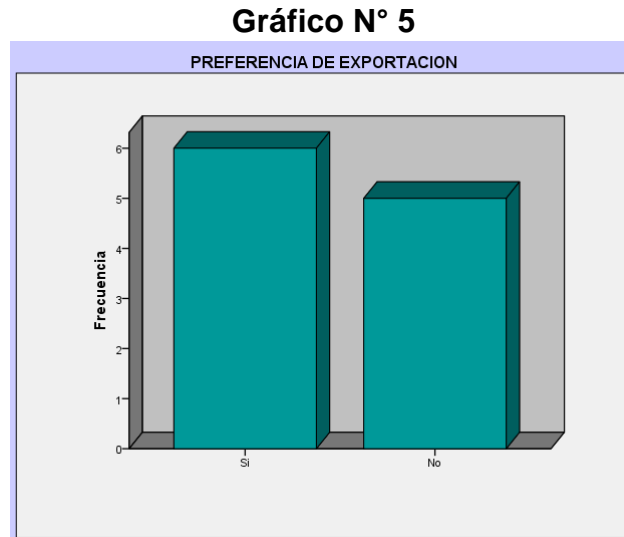
Fuente. MAGAP
Elaboración. Autor del estudio

3.6.4.3 Oferta Exportable

Para identificar la oferta exportable de tomate riñón por parte de los productores de la Parroquia San Rafael, se realizó una pregunta en la encuesta, en donde

se preguntó si desean exportar y la cantidad que podrían destinar para una posible exportación.

Se ha identificado que seis de los once productores del gustaría exportar, lo que se representa en el siguiente gráfico.



Fuente: Encuesta a productores

Elaboración: Autor del estudio

De igual manera se estableció que los productores que desean exportar les gustaría en principio poner a disposición el 50% de su cosecha semanal, de ahí se derivaron lo siguientes datos:

Tabla N° 28
Oferta Exportable

¿Qué cantidad de su producción estaría dispuesto a exportar?		
	Cantidad (cajas)	Productor
Válidos	50 cajas	1
	75 cajas	1
	100 cajas	2
	200 cajas	1
	750 cajas	1
	Total	6
Perdidos	Sistema	5
Total		11

Fuente. Encuesta aplicada

Elaboración. Autor del estudio

Según la tabla se puede identificar que existiría a disposición de exportación 1275 semanales de cajas de tomate riñón cada una con un peso aproximado de 13 kg, con un total de 16575 kg, mensualmente tendríamos 5100 cajas con un total de 66300 kg mensuales que estaría destinado a la exportación, anualmente serían 795600 kg, es decir 795 toneladas anuales.

3.6.5 FODA

3.6.5.1 Análisis FODA

El análisis FODA es una herramienta que permite identificar la situación competitiva de una empresa o sector, para la presente investigación se pretende expresar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del sector productivo de hortalizas en donde está incluido el tomate riñón en la Parroquia San Rafael, y con ello identificar con claridad el entorno situacional de este sector.

Fortalezas.

- Suelo y clima privilegiados para la producción de tomate riñón
- Variedad de producción
- Pequeñas asociaciones de productores.
- Productores con experiencia en la producción.
- Variedad de tipos de tomate riñón sembrado en el sector

Oportunidades.

- Producción con proyección a nivel internacional.
- Consumo masivo a nivel nacional.
- Apoyo gubernamental
- Búsqueda continúa de mejoramiento de la producción.
- Producto de venta en supermercados.

Debilidades.

- Baja cantidad de productos para su comercialización principalmente para el mercado internacional.
- Falta de capacitación a los productores para la implementación de nuevas técnicas de producción.

- Falta de recursos económicos para los pequeños productores para la adquisición de materiales de producción.
- Existe desconocimiento para tomar acciones para ingresar el tomate riñón al mercado internacional.

Amenazas.

- Podría existir sobreofertas en el mercado nacional, provocando precios bajos en relación a los precios internacionales.
- Colombia es el principal competidor en la producción de tomate riñón.
- Puede existir preferencias por los productos de países que tienen un TLC firmado.

3.6.6 Fuerzas de Porter

Competidores Potenciales

Colombia es el principal competidor ya que es uno de los mayores proveedores de tomate riñón a Venezuela.

La demanda de hortalizas en Venezuela es alta principalmente por las industrias de alimentos.

Compradores

Los precios son muy variables ya que se encuentra en función del mercado y de acuerdo a las cantidades de producción.

Proveedores

El proveedor necesita la cantidad adecuada para satisfacer la demanda para ser exportada, los productores manejan una experiencia empírica para la producción de tomate riñón.

Sustitutos

El hecho de ser un producto perteneciente a las hortalizas, puede ser reemplazado por otros productos como: zanahoria, pimiento, cebolla entre otras.

Estrategias

- ✓ Promover la asociatividad entre los productores para mejorar sus posibilidades de la búsqueda de nuevos mercado

- ✓ Desarrollo de capacitaciones continuas en comercio exterior, con el objetivo de generar un ambiente favorable de aceptación para la exportación.
- ✓ Identificar consumidores potenciales de tomate riñón.
- ✓ Dar a conocer los beneficios del consumo de tomate riñón.
- ✓ Analizar la oferta y la demanda del tomate riñón en Venezuela.
- ✓ Buscar diferentes alternativas de ingreso del tomate riñón al mercado venezolano.
- ✓ Ingresar al mercado venezolano con un 15% de diferencia en el precio ofertado por la competencia colombiana como estrategia de posicionamiento, situación que determina un precio de 1,54 dólares el Kg mientras que en Venezuela es de 40 bolívares al cambio en dólares representa 9 dólares.

Tácticas

- ✓ Introducir paulatinamente un porcentaje adecuado de producto a Venezuela con el fin de que aporte a una alimentación sana en la población.

Segmentos

- ✓ Ingresar el producto al mercado Venezolano con un precio accesible al consumidor y rentable para el productor de la Parroquia San Rafael de la Provincia del Carchi.
- ✓ Identificar los requerimientos necesarios para realizar el ingreso de tomate riñón a Venezuela como permisos previos, certificados fitosanitarios, etc.)
- ✓ Establecer las mejores condiciones de transporte internacional para la exportación desde Ecuador a Venezuela.

3.6.7 PROYECCIONES DE ESTUDIO

Para la presente investigación es importante realizar una serie de proyecciones que permitirá conocer datos relevantes para el estudio, y con ello establecer la demanda de tomate riñón en Caracas Venezuela.

Tabla N° 29
Exportaciones e Importaciones de tomate riñón Venezuela

AÑOS	Exportaciones	Importaciones
	TM	TM
2013	572	796
2014	665	639
2015	758	798
2016	852	958
2017	945	1117
2018	1038	1276

Elaboración: Autor del estudio

Según los datos se determina que Venezuela exporta tomate riñón en cantidades importantes, a pesar de ello las importaciones hortalizas incluidas el tomate riñón han aumentado en los últimos años, según el “Instituto Nacional de Estadísticas se han importado 54.654,62 toneladas de hortalizas entre ellos el tomate riñón, mientras tanto la producción nacional decrece como consecuencia del control de precios y los efectos del clima, las importaciones de rubros agrícolas son cada vez mayores” (INE, 2013).

“El plan de seguridad alimentaria implantado por el Gobierno para lograr que Venezuela sea un país autoabastecido, hasta ahora se ha sustentado en las importaciones de productos de primera necesidad y de cereales y hortalizas, dos de los sectores en los que existe abastecimiento”. (Diario El Nacional, 2012).

Con este antecedente el tomate riñón de la Parroquia San Rafael puede ingresar al mercado venezolano debido al incremento de las importaciones de este producto hacia Venezuela.

Tabla N° 30
Producción y Consumo de Tomate Riñón Venezuela

AÑOS	PRODUCCIÓN	CNA	POBLACION NACIONAL
	TM	TM	
2013	193076	193387	30155352
2014	191003	191140	30587736
2015	188930	189209	31017064

2016	186857	187279	31449448
2017	184784	185348	31918550
2018	182711	182949	32349996

Fuente. FAOSTAT (2013)

Elaboración. Luis Tapie

De acuerdo a los datos, se puede observar que la producción de tomate riñón ha tenido un aumento significativo, “la producción de hortalizas de Venezuela está sustentada en la siembra de 100.000 hectáreas con aproximadamente 40 especies y un volumen de producción cercano a 1.200.000 TM. Esta correspondiente a la siembra de tomate (12.000 ha), pimentón (7.000 ha), repollo (2.000 ha), lechuga (1.500 ha), pepino (1.000 ha) y otras hortalizas aproximadamente (50.000 ha)”. (INIA, 2012).

Se ha identificado que el consumo de alimentos del venezolano ha crecido en los últimos años, entre los alimentos se encuentra el tomate riñón, el mismo que se encuentra dentro de la dieta alimenticia, “El consumo per cápita de alimentos en Venezuela, medido en kilogramos por persona por año, se ha incrementado 26,8 por ciento como resultado de las políticas socialistas aplicadas por el Gobierno Bolivariano”. (Lugo, 2012).

Tabla N° 31
Consumo en Kg de Tomate Riñón

AÑOS	CONSUMO PER CAPITA ANUAL		DEFICIT (KG)
	REAL (KG)	RECOMENDADO (KG)	
2011	0,007	2,6	2,59
2012	0,007	2,6	2,59
2013	0,006	2,6	2,59
2014	0,006	2,6	2,59
2015	0,006	2,6	2,59
2016	0,006	2,6	2,59
2017	0,006	2,6	2,59
2018	0,006	2,6	2,59

Fuente. INE

Elaboración. Autor del estudio

"El consumo total de hortalizas aumentó en un 7.5%, existe un aumento en la cebolla (23.5%), tomate (7.0%), es importante mencionar que la dieta del

venezolano viene diversificándose en el tiempo generando una mayor cultura alimenticia" (Fedeaagro, 2012).

De acuerdo al Ministerio de Agricultura y Tierras, "existe 5 rubros principales de consumo: tomate, cebolla, pimentón, papa y zanahoria", Sistema Bolivariano de Información, (2013). Con los datos establecidos se puede deducir que la población tiene tendencia al consumo de hortalizas, especialmente el tomate riñón, lo que genera una oportunidad para el tomate riñón ecuatoriano principalmente de la Parroquia San Rafael de la Provincia del Carchi.

Se puede establecer que los venezolanos necesitan consumir por lo menos 2,6 kg por persona, lo que refleja en la población venezolana necesita del consumo de tomate riñón, lo que permite que nuestro producto pueda ingresar al mercado de Caracas, es importante mencionar que existe un déficit de consumo que es necesario cubrir con un 2,59 kg anuales por persona según los datos obtenidos.

Tabla N° 32
Cobertura del Proyecto

AÑOS	COBERTURA		
	(KG)	(TM)	% DE COBERTURA
2012	635000	635	0,00012
2013	795600	796	0,00015
2014	953980	954	0,00018
2015	1176600	1177	0,00022
2016	1399220	1399	0,00026
2017	1621840	1622	0,00030
2018	1844460	1844	0,00033

Elaboración: Autor del estudio

Se ha identificado la oferta exportable de tomate riñón, la misma que según los productores de la Parroquia San Rafael, sería de 796 toneladas anuales y mensualmente 66 toneladas, que estarían destinadas a la exportación, se establece que el producto tendrá una productividad mayor en los próximos años, lo que refleja que el producto estará disponible durante todo el año para él envió a Venezuela, la cobertura del proyecto es baja pero durante los próximos años aumenta.

3.6.7.1 Demanda Efectiva

Tabla N° 1
Demanda Insatisfecha Caracas

AÑOS	POBLACIÓN ESTRATIFICADA CARACAS	DEFICIT TOTAL CARACAS (KG)	DEFICIT CARACAS TN
2011	1943901	5041155	5041
2012	1961412	5086815	5087
2013	1990253	5161901	5162
2014	2018791	5236251	5236
2015	2047126	5310056	5310
2016	2075664	5384386	5384
2017	2106624	5465016	5465
2018	2135100	5539185	5539

Fuente: Investigación realizada

Elaboración: Autor del estudio

Se ha tomado a la población de Caracas para realizar él envío del producto, se identificó que existe un déficit de 5161901 kg de tomate, el mismo que demandan la población de la capital venezolana, según las proyecciones realizadas se establece el aumento del déficit de tomate en los próximos años, eso refleja que existe demanda que es necesario cubrir.

La disminución tanto en la superficie de siembra como en el rendimiento de la producción de hortalizas, afectó el precio de estos productos al consumidor. Tomate, cebolla, pimentón, papa y zanahorias son los alimentos que más impactan en el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC), en estos momentos, el kilo de tomate está costando 40 bolívares (Instituto Nacional de Estadística, 2013), con este antecedente nuestro tomate riñón de la Parroquia San Rafael tiene oportunidad de entrar al mercado venezolano ya que el precio es menor con relación al país de destino.

3.6.8 Idea a Defender

El estudio de factibilidad para el tomate riñón producido en la Parroquia San Rafael del Cantón Bolívar, Provincia del Carchi permitirá la aplicación de una adecuada comercialización para cubrir parte de la demanda existente en Caracas Venezuela.

CAPITULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Conclusiones

- ✓ La productividad actual de tomate riñón en la Parroquia San Rafael es organizada, pero no cuenta con canales de comercialización en forma adecuada.
- ✓ Los productores han organizado la Asociación de Productores Agropecuarios San Rafael, la misma que tiene el objetivo de mejorar su producción y con ello realizar alianzas estratégicas que permitan exportar su producción, entre ellos el tomate riñón.
- ✓ El precio del producto varía en forma importante acorde a la época del año y los respectivos volúmenes de producción local, el precio es altamente fluctuante.
- ✓ Los productores de tomate riñón de la Parroquia San Rafael manejan su producción de una manera mixta es decir utilizan materiales orgánicos y químicos, cabe mencionar que la producción orgánica ha empezado a ser utilizada por los agricultores en los últimos años.
- ✓ La Parroquia San Rafael cuenta con las condiciones climáticas y geográficas necesarias para el cultivo de varios productos entre ellos el tomate riñón, el mismo que puede adaptarse favorablemente con el cultivo de diversas variedades de tomate riñón.
- ✓ Existe una producción constante durante todos los meses del año ya que los productores de tomate riñón consideran que es un producto de consumo masivo, por lo que han considerado cultivar el producto durante todo el año.
- ✓ Los productores de la zona no tienen el suficiente conocimiento técnico para implementar nuevos procesos de comercialización lo que genera que no tengan la oportunidad de ingresar a nuevos mercados nacionales e internacionales.

- ✓ Se ha identificado que existen pequeños productores de tomate riñón los mismos que cuentan con una producción relativamente pequeña, cabe mencionar que según los productores pueden incrementar su producción dependiendo de las condiciones del mercado.
- ✓ Debido a la cercanía del lugar de producción, el principal sector de venta de tomate riñón es la ciudad de Ibarra, siendo el Mercado Mayorista el punto de venta, en donde se encuentran los intermediarios los mismos que son los principales niveles de comercialización del producto por parte de los agricultores de la Parroquia San Rafael.

4.2 Recomendaciones

- ✓ Es importante iniciar con una capacitación técnica con expertos en producción, que permita mejorar las técnicas de cultivo de tomate y con ello obtener un producto de exportación.
- ✓ Es necesario que los productores cuenten con nuevos niveles de comercialización, puede ser mediante la venta directa a los consumidores finales sin la necesidad de la intervención de intermediarios, como la exportación del producto.
- ✓ Se recomienda la conformación de cooperativas o asociaciones entre los productores de tomate riñón de la Provincia del Carchi, de acuerdo a su ubicación geográfica con el objeto de ganar mayor representatividad en el mercado nacional e internacional.
- ✓ La coordinación zonal del MAGAP debe desarrollar semillas certificadas que puedan generar una mayor productividad y con ello aumentar la oferta del sector.
- ✓ Es importante la difusión de publicidad y promoción de los beneficios del tomate riñón de la Parroquia San Rafael ya que contamos con un producto de calidad y con una proyección favorable para los productores del sector.

CAPITULO V

PROPUESTA

5.1 TITULO

Estudio de factibilidad, para la comercialización de tomate riñón, desde la Parroquia San Rafael, al mercado venezolano.

5.2 ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA

La Parroquia San Rafael, ubicada en el Cantón Bolívar de la Provincia de Carchi, es un lugar que cumple con las condiciones climáticas y geográficas necesarias para la producción de tomate riñón la misma que cumple con características para su exportación.

La producción de tomate riñón generalmente se realiza a mediana escala, esto genera que exista un volumen adecuado para ser comercializado en los mercados, principalmente al Mercado Mayorista de Ibarra, esto ha llevado a que los productores de tomate riñón de la Parroquia San Rafael perteneciente al cantón Bolívar, Provincia del Carchi vendan su producción únicamente a los mercados de abastos más cercanos.

Los productores de tomate riñón de la Parroquia San Rafael están dispuestos a participar en este proyecto que busca la comercialización internacional e integrar la producción de tomate que se encuentra cerca a las 10 ha, y estarían en la posibilidad de incrementar su producción de acuerdo a los avances del proyecto que se pretende aplicar para los productores de la Parroquia San Rafael del Cantón Bolívar, Provincia del Carchi.

La exportación de su producción ha sido un anhelo que los productores han estado esperando desde hace mucho tiempo, esperando que dicho fin se haga realidad que permitiría mejorar sus ingresos y sus condiciones de vida.

Los conocimientos de administración, contabilidad y comercialización son muy escasos por parte de los productores, sin embargo instituciones gubernamentales como el MCPEC, MIPRO, PROECUADOR están realizando

capacitaciones a los varios sectores entre ellos a asociaciones de productores que generan una producción que puede ser comercializada internacionalmente. El sector de hortalizas en Venezuela es un importante atractivo para Ecuador, con las relaciones comerciales que se están impulsando entre los dos países el tomate riñón tiene futuro para el mercado venezolano con el apoyo de instituciones gubernamentales como PROECUADOR que se encuentra constantemente en la búsqueda de nuevos mercados para la producción de nuestro país.

La cadena logística permitirá a los productores conocer los diferentes filtros que existen para la comercialización de su producto y puedan confiar que su producción llegará a su destino sin inconvenientes, cumpliendo con los requisitos legales a nivel nacional e internacional.

De acuerdo a la investigación, los productores podrían tener un beneficio satisfactorio por su producción negociada con el sector de hortalizas de Venezuela y con ello incentivar a otros productores a la producción de tomate riñón generando el incremento del volumen de tomate para la exportación.

5.3 JUSTIFICACION

Una vez realizado el análisis de Venezuela, se ha podido identificar varios aspectos relevantes para la investigación, en la parte socioeconómica se ha establecido que la economía venezolana se encuentra en un periodo de crecimiento continuo tal y como lo refleja el PIB que viene de un 4,2% en el año 2011, lo que significa que los venezolanos cuentan con una mejor estabilidad económica, de igual manera a pesar de que las tensiones políticas en el país no son las mejores, entre Ecuador y Venezuela las relaciones bilaterales son excelentes debido a los procesos políticos que llevan a cabo los dos países, por lo que representa una oportunidad importante para el país, más aun con la firma del acuerdo comercial en el 2011.

Ecuador y Venezuela cuentan con la infraestructura adecuada para comunicarse ya sea por vía marítima, aérea y terrestre, esta última es necesario

pasar por Colombia para llegar a Venezuela, en definitiva los dos países cuentan con los medios para realizar una actividad comercial.

El consumidor venezolano antes de adquirir un producto toma en cuenta en primer lugar el precio, ha dejado de adquirir varios productos como helados, bebidas entre otras, los venezolanos tratan de adquirir principalmente los productos alimenticios antes que los lujos.

Venezuela es el tercer socio comercial de Ecuador se han exportado 528 subpartidas, lo que refleja un aumento del comercio internacional entre los dos países, eso es una ventaja para la investigación ya que el producto puede entrar al mercado venezolano,

Durante muchos años el sector agropecuario en el Ecuador, no ha tenido el suficiente apoyo por parte de los diferentes gobiernos, con políticas gubernamentales eficientes que permitan impulsar la comercialización internacional, el actual gobierno se encuentra apoyando en varios sectores entre ellos el agropecuario, se ha empezado a brindar oportunidades financieras y comerciales a los pequeños productores para que puedan ingresar su producción en el mercado internacional, instituciones gubernamentales como MCPEC, MIPRO y PROECUADOR han implementado programas como Emprendecuador, Exportafácil y Ferias Internacionales que impulsa PROECUADOR para la promoción de la producción ecuatoriana al mundo y con ayuda a los productores para que puedan exportar, el Instituto de la Economía Popular y Solidaria incentiva a los productores a cultivar productos que tengan demanda en el mercado internacional.

El estudio de factibilidad que se realizará para este proyecto, permitirá determinar la factibilidad económica para la aplicación de una comercialización internacional, especialmente al mercado venezolano. Los indicadores financieros ayudarán a tomar la mejor decisión para la búsqueda de nuevos mercados internacionales.

5.4 OBJETIVOS

5.4.1 Objetivo General

Determinar la factibilidad de la comercialización de tomate riñón de los productores la Parroquia de San Rafael del Cantón Bolívar, Provincia del Carchi que permita atender parte de la demanda en Venezuela.

5.4.2 Objetivos Específicos

Desarrollar el estudio para establecer los requerimientos técnicos del proyecto. Establecer el proceso logístico que será utilizado para la exportación de tomate riñón a Caracas Venezuela.

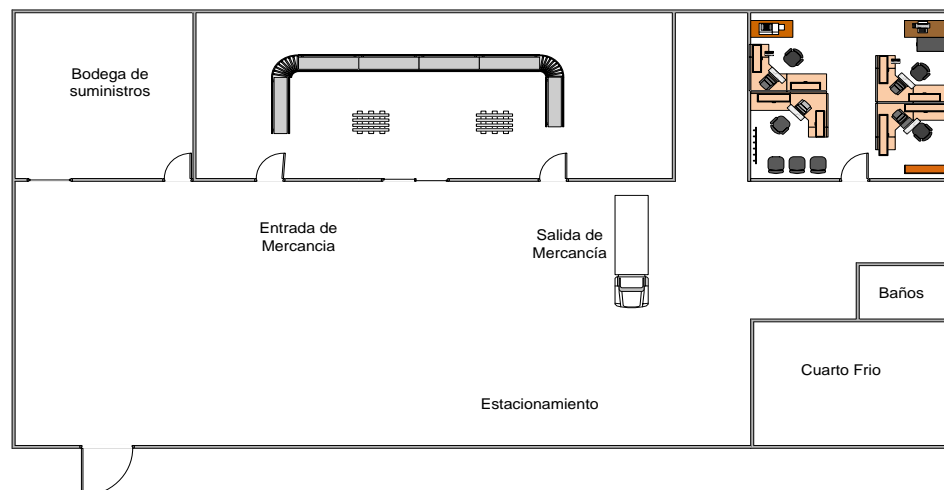
Evaluar la factibilidad financiera del proyecto para su posible implementación.

5.5 ESTUDIO TÉCNICO

5.5.1. Tamaño de Instalaciones

Para realizar la exportación a Venezuela, es necesario tener el espacio físico adecuado, para ello se instalará una oficina y centro de acopio del producto que contará con los requerimientos indispensables para su funcionamiento.

Gráfico N° 6
Instalaciones Centro de Acopio



Elaboración: Autor del estudio

5.5.2. Requerimiento de las Instalaciones

Para la implementación de la oficina de comercio exterior y centro de acopio es necesario contar los requerimientos detallados a continuación:

Tabla N° 33

Muebles y Enseres			
Cantidad	Concepto	Valor Un.	Total
4	Estaciones de trabajo	270,00	1.080
2	Sillas giratorias	85,00	170
3	Sillas de espera	45,00	135
1	Archivador	185,00	185
1	Bibliotecario de vidrio	280,00	280
2	Estantería metálica	300,00	600
2	Teléfono Inalámbricos	50,00	100
1	Fax	200,00	200
2	Mesas	50,00	100
TOTAL			3.497

Fuente: Investigación realizada
Elaboración: Autor del estudio

Tabla N° 34

Maquinaria y Equipo			
Concepto	Cantidad	Valor Un.	Total
Seleccionadora	1	3.000,00	3.000
Bascula	2	2.000,00	4.000
Empacadora	2	5.000,00	10.000
cuarto frio	1	25.000,00	25.000
Vehículo Refrigerado	1	120.000,00	120.000
TOTAL			162.000

Fuente: Investigación realizada
Elaboración: Autor del estudio

Tabla N° 35

Equipos de Computación			
Cantidad	Concepto	Valor Un.	Total
4	Computadoras	784,00	3.136
1	Impresora	361,00	361
TOTAL			3.497

Fuente: Investigación realizada
Elaboración: Autor del estudio

5.5.3. Localización de oficina de Comercio Exterior

Para la exportación de tomate riñón, es importante tener un lugar adecuado que permita realizar todos los trámites aduaneros pertinentes, es importante analizar varios factores para la ubicación de la oficina de comercio exterior.

Para identificar de mejor manera el lugar apropiado para la ubicación de la oficina es preciso utilizar la siguiente matriz:

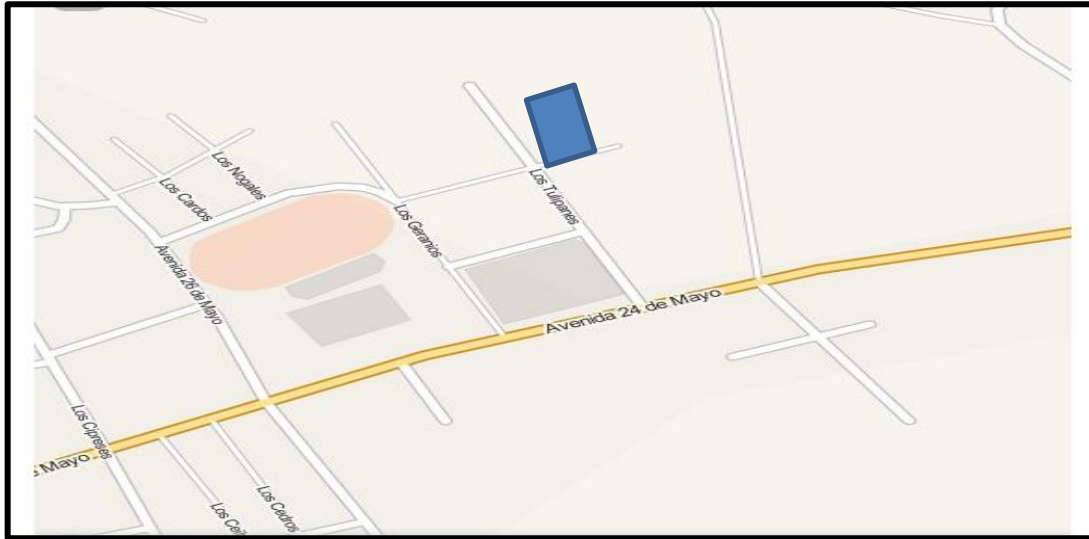
Tabla N° 36
Matriz Localización del proyecto

FACTOR ZONA	P.A (%)	ZONA NORTE		ZONA CENTRO		ZONA SUR	
		CALIF.	C.P	CALIF.	C.P	CALIF.	C.P
Cercanía de SENA E	30	8.0	2,4	6.0	1,8	5.00	1.5
Disponibilidad y Costo de Terrenos	15	6.0	0,9	8.0	1,2	5.00	0.75
Vías comunicación	30	8.0	2,4	7.0	2,1	8.00	2.4
Personal	15	7.00	1,05	6.0	0,9	7.00	1.05
Disponibilidad materiales de oficina	10	7.00	0,7	8.0	0,8	6.00	0.6
TOTAL	100		7,45		6.8		6.3

Elaboración: Autor del estudio

Una vez establecido el lugar óptimo para la ubicación de la oficina, se ha decidido instalarla en el norte de la ciudad, por la cercanía con el SENA E, la oficina se encontrara en la Av. 24 de Mayo calle SN.

Gráfico N° 7
Localización Instalaciones



Fuente: mapsgalaxy.com
Elaboración: Autor del estudio

5.5.4. Ingeniería del proyecto

La comercialización del tomate riñón a Venezuela, consiste en un proceso detallado y secuencial, de tal manera que se incorpora a la cadena de comercialización del producto.


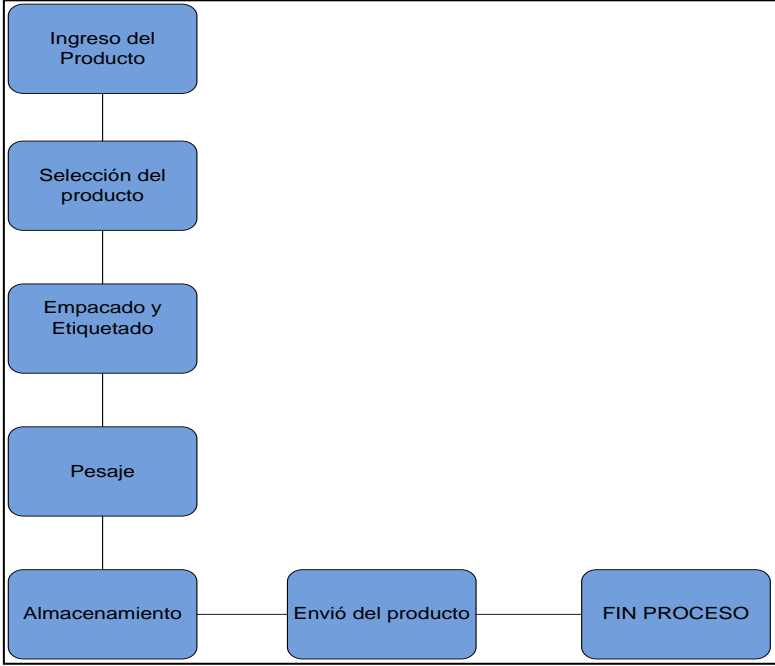
Gráfico N° 8
Ingeniería de Procesos



Elaboración: Autor del estudio

5.5.5 Diagramas de Procesos


**Tabla N° 37
Clasificación y Acopio del Tomate**

	CLASIFICACION Y ACOPIO DEL PRODUCTO	Código: Versión: Páginas:	CA-001 000 1-1
Responsable:		Bodegueros	
Objetivo:		Preparación del tomate con su respectivo empaque para ser exportado a Venezuela	
Alcance: Tener las cajas de tomate listas para el embarque			
1.DETALLE			
Responsable	Detalle	Documento	
Bodegueros	1. Ingreso del producto al centro de acopio 2. Selección y detección de elementos extraños 3. Empacado y etiquetado del producto en cajas de cartón corrugado 4. Pesaje del producto 5. Acopio del producto en cuarto frio 6. Envió del Producto al mercado de destino 7. Fin del Proceso	Planilla entrada catalogo del producto modelo de contrato	
2. FLUJOGRAMA			
 <pre> graph TD A[Ingreso del Producto] --> B[Selección del producto] B --> C[Empacado y Etiquetado] C --> D[Pesaje] D --> E[Almacenamiento] E --> F[Envió del producto] F --> G[FIN PROCESO] </pre>			

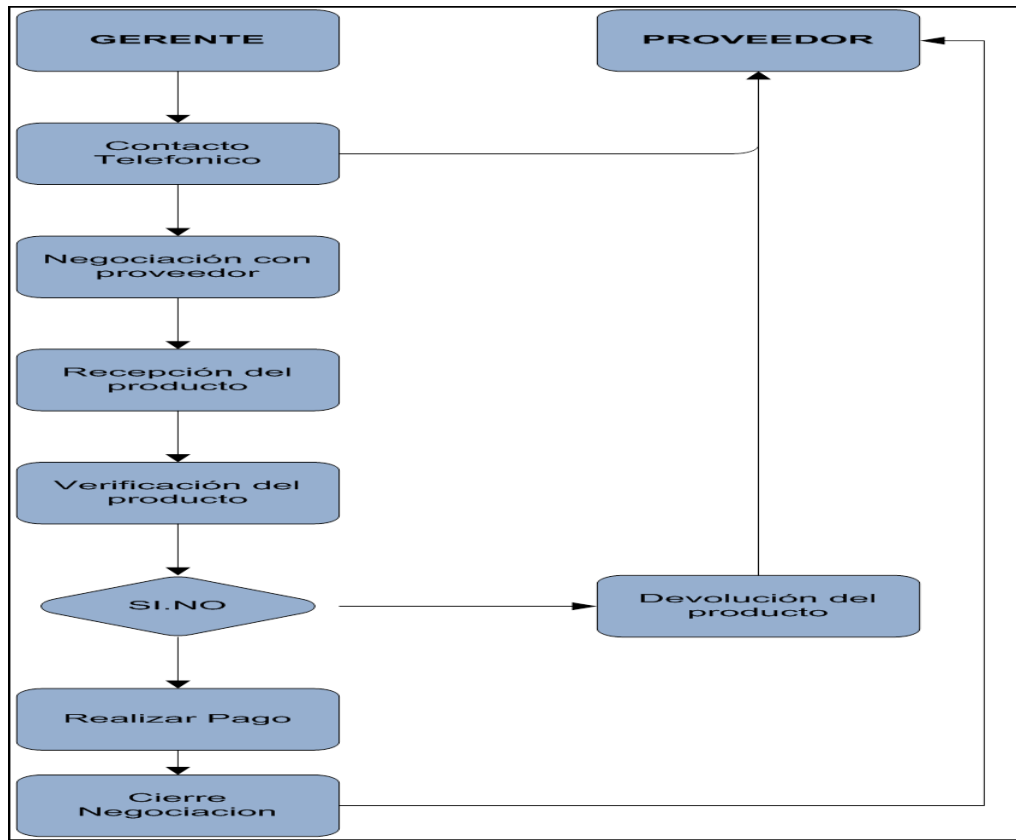
MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO				
INDICADOR	FORMA DE CÁLCULO	ESTANDAR/META	PERIODICIDAD DE CÁLCULO	RESPONSABLE
Entrada de tomate	Hora de entrada producto	7956 tn	mensual	Bodeguero
Salida del producto	Salida producto	N° Pedidos despachados	mensual	Bodeguero
DETERMINACIÓN DE RECURSOS RELACIONADA CON EL PROCESO				
RECURSO HUMANO	INFRAESTRUCTURA	AMBIENTE DE TRABAJO		
Bodeguero	Computadora	Favorable		
REVISADO	APROBADO	FECHA		
Secretaria	Gerente	DIA. MES. AÑO		

Elaboración: Autor del estudio

Tabla N° 38
Proceso Negociación Proveedor

	COMPRA AL PROVEEDOR	Código:	CP-001I
		Versión:	000
		Páginas:	1-1
Responsable: Gerente Propietario y proveedor			
Objetivo: Establecer acuerdo con el proveedor para la compra del producto.			
Alcance: Contacto con el proveedor, posteriormente realizar la venta del producto			
1.DETALLE			
Responsable	Detalle		Documento
Gerente	1. Contacto telefónico con el proveedor		Mail de pedidos Factura
Secretaria	2. Envío de correo electrónico del pedido de producto.		
Gerente y proveedor	3. Establecer negociación para la compra del producto.		
Gerente	4. Recepción del producto		
Gerente	5. Verificación del producto		
Gerente	6. Realizar el pago al proveedor		
Gerente	7. Cierre de la negociación		

2. FLUJOGRAMA



MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO


INDICADOR	FORMA DE CÁLCULO	ESTANDAR/META	PERIODICIDAD DE CÁLCULO	RESPONSABLE
Número de pedidos	Procesos matemáticos	Número de Pedidos realizados	semestral	Gerente Propietario y asistente

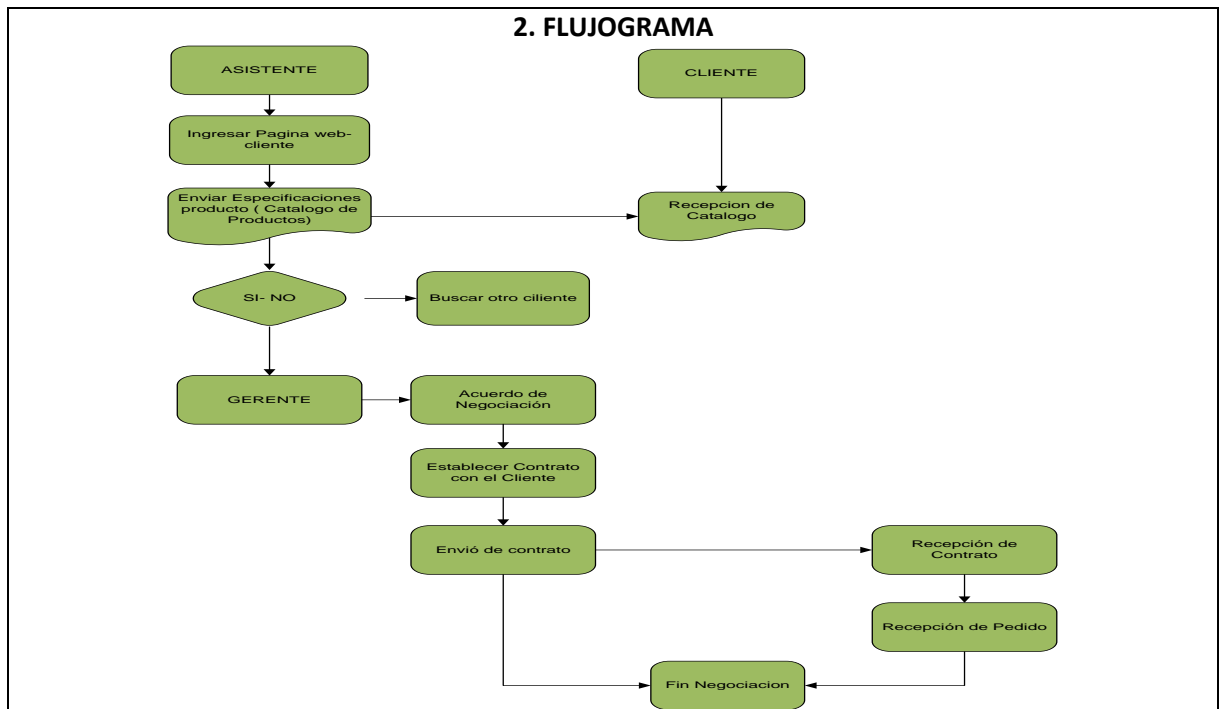
DETERMINACIÓN DE RECURSOS RELACIONADA CON EL PROCESO

RECURSO HUMANO	INFRAESTRUCTURA	AMBIENTE DE TRABAJO
Gerente	Computadora	Favorable
REVISADO	APROBADO	FECHA
Asistente	Gerente	DIA. MES. AÑO

Elaboración: Autor del estudio

Tabla N° 39
Proceso Negociación con el Cliente


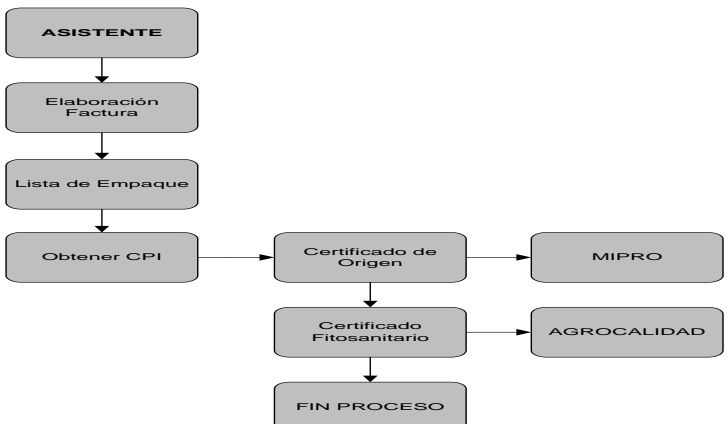
	<p align="center">NEGOCIACIÓN CON EL CLIENTE</p>	Código:	NC-001
Responsable:		Versión:	000
Objetivo:	Determinar parámetros para realizar la negociación del tomate riñón para ser exportado a Venezuela		
Alcance: Contacto con el cliente , posteriormente realizar la venta del producto			
<p align="center">1.DETALLE</p>			
Responsable	Detalle	Documento	
Asistente	1. Ingresar página web del cliente para enviar un correo electrónico.	correo electrónico	
Asistente Gerente y cliente	2. Enviar vía email especificaciones del producto 3. Recepción de documentación	catálogo del producto	
Gerente y cliente	4. Realizar acuerdos de negociación vía internet o telefónica sobre precio, cantidad, tiempo, condiciones de entrega y forma de pago 5. Envié escaneado del contrato al cliente	modelo de contrato	
Gerente	6. Confirmación de recepción de pedido a través de correo electrónico 7. Cierre del contrato		



MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO				
INDICADOR	FORMA DE CÁLCULO	ESTANDAR/META	PERIODICIDAD DE CÁLCULO	RESPONSABLE
Negociaciones realizadas	Operaciones matemáticas	1 Negociación terminada	semestral	Gerente Propietario
DETERMINACIÓN DE RECURSOS RELACIONADA CON EL PROCESO				
RECURSO HUMANO		INFRAESTRUCTURA		AMBIENTE DE TRABAJO
Asistente		Computadora		Favorable
REVISADO		APROBADO		FECHA
Gerente		Gerente		DIA. MES. AÑO

Elaboración: Autor del estudio


Tabla N° 40
Proceso Documentación

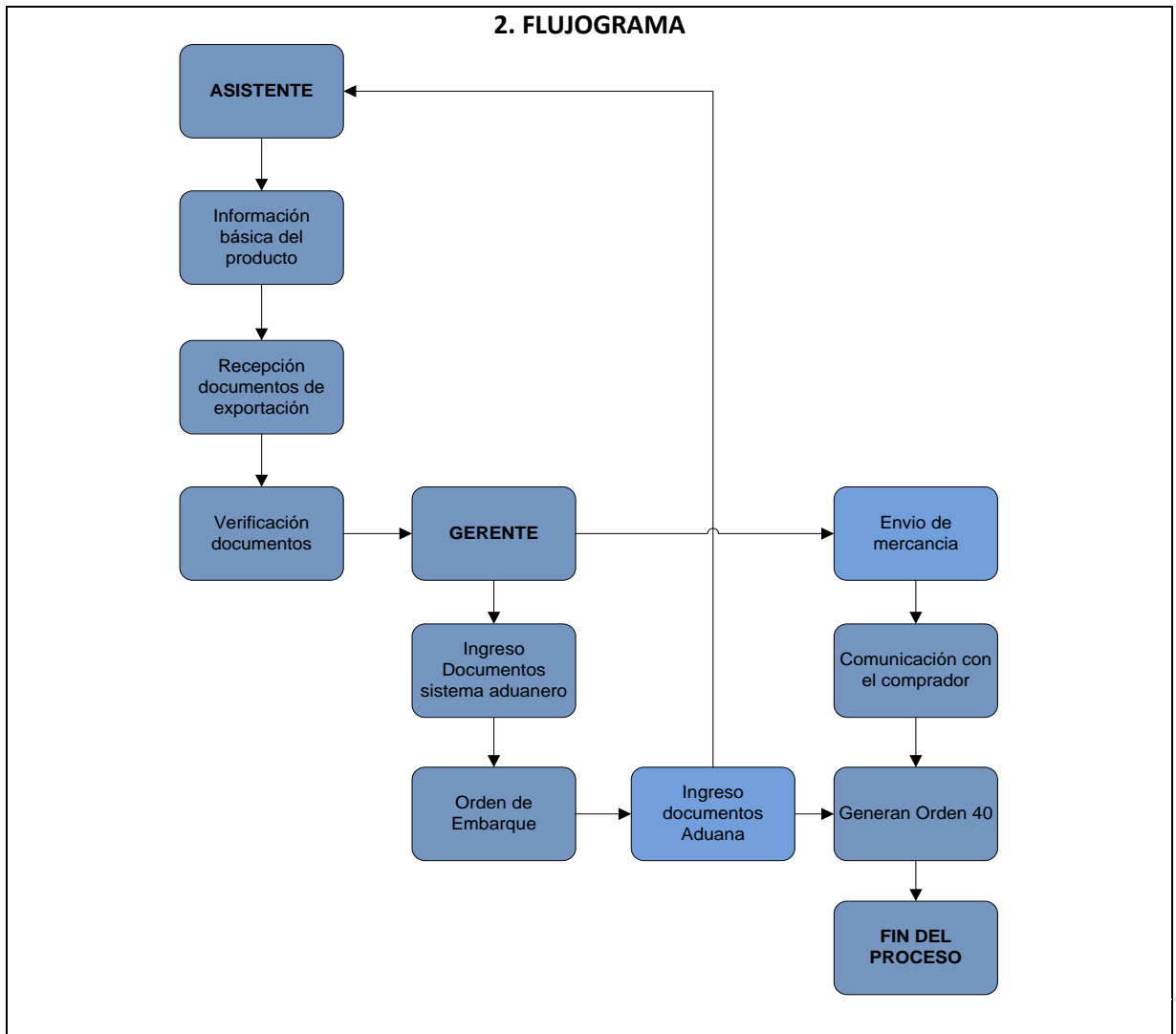
	Código:	DO-001
	Versión:	000
	Páginas:	1-1
DOCUMENTACIÓN		
Responsable:	Gerente Propietario y Asistente	
Objetivo:	Elaboración de los diferentes documentos que serán utilizados en el tramite	
Alcance:	Presentación de la documentación en la autoridad aduanera.	
1.DETALLE		
Responsable	Detalle	Documento
Asistente	1. Elaboración de la factura comercial	Factura comercial
Asistente	2. Elaboración CPI	Certificado de Origen
Asistente	3. Elaboración lista de empaque	Lista de Empaque
Asistente	4. Obtener el Certificado Fito sanitario	Certificado
Asistente	5. Obtención de Certificado de Origen	
	5. Fin Proceso	
2. FLUJOGRAMA		
 <pre> graph TD A[ASISTENTE] --> B[Elaboración Factura] B --> C[Lista de Empaque] C --> D[Obtener CPI] D --> E[Certificado de Origen] E --> F[MIPRO] E --> G[Certificado Fitosanitario] G --> H[AGROCALIDAD] G --> I[FIN PROCESO] </pre>		

MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO				
INDICADOR	FORMA DE CÁLCULO	ESTANDAR/META	PERIODICIDAD DE CÁLCULO	RESPONSABLE
Obtener documentos	Numero de contrato cumplidos	Documentos listos	semestral	Gerente Propietario
DETERMINACIÓN DE RECURSOS RELACIONADA CON EL PROCESO				
RECURSO HUMANO	INFRAESTRUCTURA		AMBIENTE DE TRABAJO	
Asistente y Gerente	Computadora		Favorable	
REVISADO	APROBADO		FECHA	
Gerente	Gerente		DIA. MES. AÑO	

Elaboración: Autor del estudio

Tabla N° 41
Proceso Distribución Física Internacional

	DISTRIBUCIÓN FISICA INTERNACIONAL	Código:	DFI-001
		Versión:	000
		Páginas:	1-1
Responsable: Gerente Propietario y asistente			
Objetivo: Establecer los diferentes costos a tomar en cuenta para el envío del producto			
Alcance: Exportación del producto.			
1.DETALLE			
Responsable	Detalle		Documento
Asistente	1. Identificar la información básica del producto y del embarque		Factura CPI Fito Orden 15
Asistente	2. Recepción de documentos de exportación		
Asistente	3.Verificación de documentos		
Gerente	4.Ingreso de documentos al sistema aduanero		
	5. Generar Orden de Embarque		
Asistente	6. Ingreso documentos a la Aduana		Orden 15
Gerente y asistente	6. Envío coordinado de la mercancía cumpliendo con los requerimientos establecidos.		
Gerente y Contador	7. Pago		
Asistente	8. Mantener contacto con la agencia de carga durante el lapso de envío de la mercancía		Correo electrónico
Gerente	7. Comunicación vía email con el comprador para verificar llegada de la mercancía		
Asistente	8. Generar Orden 40		Orden 40
	8. Fin del proceso		



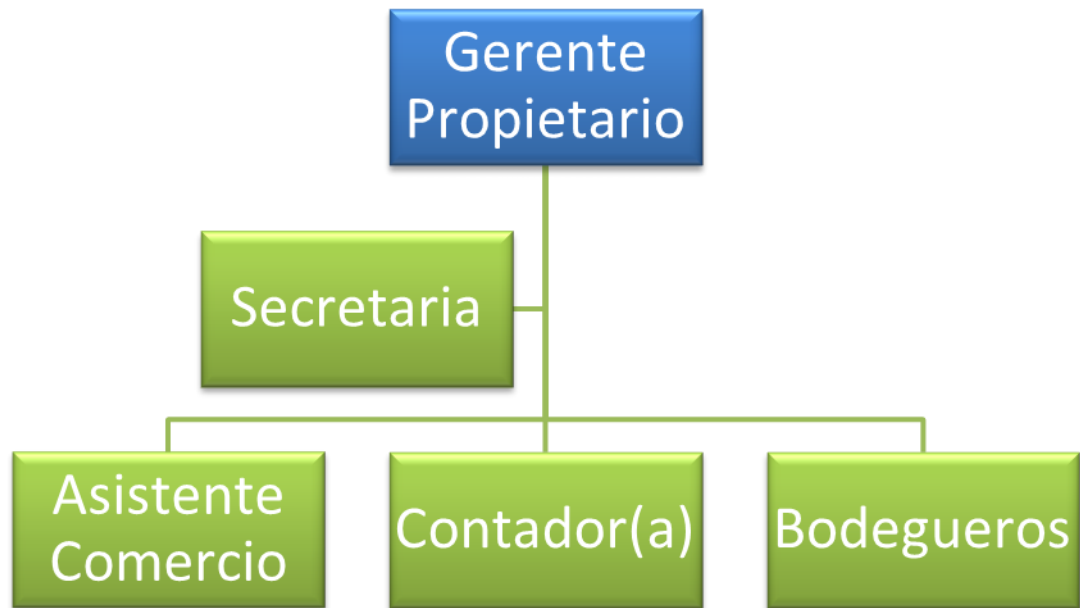
MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO				
INDICADOR	FORMA DE CÁLCULO	ESTANDAR/META	PERIODICIDAD DE CÁLCULO	RESPONSABLE
Numero de exportaciones realizadas	# tramites ingresados	20 Minutos	Trimestralmente	Gerente y asistente
DETERMINACIÓN DE RECURSOS RELACIONADA CON EL PROCESO				
RECURSO HUMANO	INFRAESTRUCTURA	AMBIENTE DE TRABAJO		
Gerente y Asistente	Computadora	Favorable		
REVISADO	APROBADO	FECHA		
Gerente	Gerente	DIA. MES. AÑO		

Elaboración: Autor del estudio

5.5.6. Factibilidad organizativa, administrativa, y legal.

Para la implementación de la oficina de comercio exterior es necesario contar con el personal adecuado para realizar la exportación, para ello se ha definido la siguiente estructura organizacional.

Gráfico N° 9
Estructura Organizacional



Elaboración: Autor del estudio

5.5.6.1 Requerimiento Personal

Para la implementación de la oficina se requerirá el personal adecuado, el mismo que debe cumplir con los perfiles que se necesitan para cumplir con un buen servicio.

Tabla N° 42
Requerimiento de Personal

Nombre del Puesto	Cantidad
Gerente Propietario	1
Secretaria	1
Asistente	1
Contador(ra)	1
Bodegueros	2
TOTAL PERSONAL	6

Elaboración: Autor del estudio

5.5.6.2 Descripción de puestos de trabajo

La oficina de comercio exterior estará estructurada de tal manera que el personal tenga sus funciones acorde a cumplir con la exportación del producto.

A continuación se detalla las funciones para cada uno de los cargos propuestos para la oficina de comercio exterior.

ÁREA DE GERENCIA

Nombre del puesto: Gerente Propietario

Unidad: área administrativa

Sustituye: asistente administrativa

Propósito del puesto:

Es responsable de la planificación, organización, dirección y control de las actividades de la oficina de comercio exterior, así como de la coordinación y toma de decisiones sobre comercialización internacional.

Responsabilidades:

- Coordinar, supervisar y dirigir las actividades de la oficina.
- Autoriza contrataciones o liquidaciones de contratos de trabajo. .
- Es el encargado de negociar con futuros clientes.
- Autoriza contrataciones o liquidaciones de contratos de trabajo.
- Establece relaciones con otras empresas, ya sea para prestar el servicio de comercio exterior o para formar una alianza que beneficie a la organización.
- Coordinar con el asistente de comercio las exportaciones.
- Controlar los procesos de exportación y comercialización del producto.
- Revisión de documentación aduanera antes de enviar al SENAE.

Perfil y requerimiento mínimo del puesto:

Experiencia:

- Experiencia laboral mínimo de 2 años en el desempeño de puestos similares.

Educación:

- Ingeniero en comercio exterior con amplio conocimiento en el área o afines.

Conocimientos y Habilidades

- Mercado financiero, inversiones, operaciones comerciales.
- Clasificación arancelaria
- Normativa Aduanera
- Tramites de Comercio Exterior
- Buenas relaciones humanas.
- Habilidades de negociación.
- Tener buena relaciones personales con los trabajadores en general.
- Líder, motivador, proactivo.

Nombre del puesto. Secretaria de gerencia

Unidad: área administrativa

Reporta: Gerente Propietario

Propósito del puesto:

Servir de apoyo al gerente de la empresa, al redactar cartas, informes, memos, etc.

Responsabilidades:

- Redacción de documentos necesarios para llevar el control de la oficina.
- Archivar Documentos.
- Llevar el control de las actividades a realizar.
- Transmitir una buena imagen ante las visitas que reciba la oficina.
- Receptar, registrar y distribuir la documentación que ingrese a la gerencia.
- Atender a funcionarios, trabajadores y visitantes que deseen entrevistarse con el Gerente General de la empresa.
- Realizar otras labores que designe la gerencia.

Perfil y requerimiento mínimo del puesto:**Experiencia**

- Experiencia de 1 año en actividades de secretariado.

Educación

- Estudios en Secretariado Ejecutivo.

Conocimientos

- Contabilidad básica, archivo de documentos, atención al cliente.
- Manejo de paquetes utilitarios (Word, Excel, power point)

Competencias

- Responsabilidad y honestidad.
- Buenas relaciones interpersonales.
- Positiva disposición para trabajar en equipo.
- Actitud de servicio.

Nombre del puesto. Asistente de Comercio Exterior

Unidad: área administrativa

Reporta: Gerente Propietario

Propósito del Puesto:

Realizar conjuntamente con el gerente todos los trámites y negociaciones, tanto para los pedidos del producto a los productores locales, como el despacho de las exportaciones hacia Venezuela.

Responsabilidades:

- ✓ Coordinar con el gerente la obtención de los documentos de exportación.
- ✓ Generar en el sistema aduanero los trámites aduaneros.
- ✓ Informar a los vendedores sobre la negociación para el pedido correspondiente.
- ✓ Imprimir reportes semanales de exportaciones realizadas.
- ✓ Planificar con los vendedores el cupo de venta del producto.
- ✓ Realizar la supervisión de las exportaciones que se encuentren en curso.

Perfil y requerimiento mínimo del puesto:**Experiencia**

- Experiencia mínima de 1 año en trámites aduaneros.

Educación

- Estudios superiores en Comercio Exterior.

Conocimientos

- Clasificación arancelaria, trámites de exportación, normativa aduanera.
- Negociaciones internacionales.
- Logística nacional e internacional.
- Manejo de paquetes informativos.

Competencias

- Capacidad de Negociación.
- Buenas relaciones interpersonales.
- Proactivo, dinámico.
- Actitud de servicio.

Nombre del puesto. Contador(a)

Unidad: área administrativa

Reporta: Gerente Propietario

Propósito del Puesto:

Realizar el manejo de procesos contables y tributarios ante la autoridad tributaria (SRI)

Responsabilidades:

- ✓ Llevar la contabilidad diaria de los movimientos de la oficina.
- ✓ Estar pendiente de las leyes y reglamentos del código tributario del Servicio de Rentas Internas.
- ✓ Planificar las declaraciones de impuestos a pagar.

Perfil y requerimiento mínimo del puesto:

Experiencia

- Experiencia mínima de 1 año en procesos contables.

Educación

- Título de CPA

Conocimientos

- Todo lo relacionado con los procesos contables necesarios.
- Tributación contable.
- Manejo de Paquetes Contables.

- Normas de Información financiera (nifs).

Competencias

- Buenas relaciones interpersonales.
- Proactivo, dinámico.
- Actitud de servicio.

Nombre del puesto. Bodeguero

Unidad: Centro de Acopio

Reporta: Secretaria

Propósito del Puesto:

Manejar y controlar el centro de acopio, garantizando una adecuada recepción y despacho del tomate riñón, cumpliendo con los tiempos y plazos establecidos.

Responsabilidades:

- ✓ Programación y control logístico del proceso de manejo de productos perecibles (recepción, almacenamiento y despacho).
- ✓ Tareas anuales, mensuales, semanales y diarias del centro de acopio.
- ✓ Manejo y Control de inventarios.
- ✓ Supervisión en el control de despachos del tomate riñón para su exportación.
- ✓ Compra de productos e insumos para limpieza del lugar.
- ✓ Encargado de las buenas relaciones interpersonales con nuestros proveedores y clientes
- ✓ Definir y ejecutar proyectos varios para la mejora de nuestros procesos internos en el centro de acopio.

Perfil y requerimiento mínimo del puesto:

Experiencia

- Experiencia mínima de 1 año en procesos de manejo de bodegas o centros de acopio.

Educación

- Tecnólogo Agrónomo o carreras afines.

Conocimientos

- Manejo de bodegas y logística.
- Paquetes informáticos (Office).

Competencias

- Buenas relaciones interpersonales.
- Proactivo, dinámico.
- Excelente nivel de comunicación.
- Orientación a resultados.

5.6 ESTUDIO LOGÍSTICO

Para la exportación de tomate riñón a Venezuela, es necesario establecer un proceso logístico adecuado que permita colocar el producto en Caracas cumpliendo con los términos de negociación entre el vendedor y comprador, tomando en cuenta tiempos, costos y riesgos que pueden existir desde el lugar de salida en Tulcán hasta el punto de entrega en Caracas.

5.6.1 Presentación del Producto

La presentación del producto se determina para dar una protección al producto para su exportación, el tomate riñón será enviado en cajas de cartón corrugado, mismas que pueden ser apiladas.

Grafico N°10
Empaque del Tomate Riñón



Fuente: www.amhpac.org

5.6.1.1 Logotipo del Producto

Para el logotipo del producto se diseña para dar un nombre comercial del producto para su comercialización.

Gráfico N° 11
Logotipo del Producto



Elaboración: Autor del estudio

5.6.1.2 Nombre de la empresa

Para el nombre de la empresa se ha establecido el nombre del exportador y el producto.

EXPOTOMATES LT

5.6.1.3 Formato de la etiqueta

Mediante el diseño del logotipo y el nombre de la empresa se estructura la etiqueta del producto el mismo que es de la siguiente manera:

Gráfico N°12



Elaboración: Autor del estudio

5.6.1.4 Datos Básicos del Producto

Para la exportación de tomate riñón a Venezuela, se ha establecido información importante que debe ser tomada en cuenta tal como es la partida arancelaria que tiene el producto tanto en país de origen como en el destino, de igual manera se ha establecido que el producto tiene un valor exword de 0,90 centavos.

Tabla N° 43
Datos básicos del producto

INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO:	
Nombre técnico o comercial del producto	Tomates Frescos o refrigerados
posición arancelaria en el país exportador	0702.00.00.00
posición arancelaria en el país importador	0702.00.00.00
unidad comercial de venta	KG
Moneda de transacción.	Usd
Valor ex-work de la unidad comercial.	0,90

Elaboración: Autor del estudio

5.6.1.5 Información del embarque del producto

Se puede identificar que en el primer embarque se exportara 5100 cajas de tomate con un peso de 13 kg, con un valor exw de 59894 dólares americanos, cabe mencionar que para ello se utilizará un contenedor refrigerado.

Para establecer los costos que genera la exportación de tomate riñón a Venezuela es importante analizar tanto en Ecuador, Venezuela y también en tránsito aduanero, modalidad que se utilizará debido que es necesario pasar por Colombia para llegar al punto de destino.

Tabla N° 44

INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	
País de origen	Ecuador
Ciudad de punto de embarque	Tulcán. Ecuador
País de destino	Venezuela
Ciudad de punto de destino	Caracas
Nº de unidades comerciales por embarque	66300
Valor inicial del embarque (EXW)	59894
tipo de embalaje	Cajas
tipo de unidad de carga	Contenedor Refrigerado 40
Nº total de embalajes	5100
Nº total de unidades de carga	1

Elaboración: Autor del estudio

5.6.1.6 Información Adicional

El término de negociación que se utilizara será DDP (Entregada Derechos Pagados), el vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la

mercancía, así como asumir los costos de la misma. De igual manera, éste término exige que el vendedor también se encargue de los trámites aduaneros para la importación de la mercancía, tales como los derechos de aduana, impuestos, y demás costos relacionados.

Tabla N° 45

INFORMACION ADICIONAL	
Termino de negociación	DDP
Forma de pago	Carta de Crédito
Plazo	X
Tipo de Cambio	1
% de tasa de seguro	2%
Porcentaje de tasa pasiva de interés anual	8,25%
TASA PROMEDIO DE INFLACION ANUAL	4,44%
INFLACION ANUAL PAIS DE DESTINO	20,00%

Elaboración: Autor del estudio

El término de negociación que se utilizara será DDP (Entregada Derechos Pagados), el vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma. De igual manera, éste término exige que el vendedor también se encargue de los trámites aduaneros para la importación de la mercancía, tales como los derechos de aduana, impuestos, y demás costos relacionados.

La inflación en Venezuela ha sido un problema de muchos años, según el Banco Central la tasa de inflación de Venezuela se situó en un 3,2% en julio, menor a la del 4,7% registrada en junio, y la tasa anualizada alcanzó el 42,6 %, la alta inflación, en medio de una escasez de dólares que impulsa los precios de algunos bienes y recientemente ha generado desabastecimiento de productos elementales. (Diario El Pais, 2013)

5.6.2 Análisis costos país exportador

Para la exportación del producto es importante que el mismo se encuentre preparado comercialmente, proceso que inicia con el empaque, para posteriormente el manipuleo y transporte.

A continuación se detalla los costos de exportación:

5.6.2.1 Empaque

Existen diferentes tipos de empaque que pueden ser utilizados para la exportación de tomate riñón, en el mercado venezolano el empaque más utilizado es la caja de cartón corrugado de 12 a 20 kg, según la resolución DM/ N°629 de 14/12/00 del Ministerio de la Producción y el Comercio: establece que productos nacionales o importados que se comercialicen en el territorio nacional deberán tener un rotulo, envase, empaque o paquete, que cumpla con los requerimientos mínimos que siguen a continuación:

1. Denominación que identifique al producto.
2. Contenido neto expresado en unidades o unidad de medida.
3. Identificación de componentes principales del producto.
4. País de Origen
5. Dirección del importador
6. Instrucciones para su manejo y conservación (PROECUADOR, 2012)

Tabla N° 46
Costo Empaque

EMPAQUE/ETIQUETA							
Descripción	Costo unitario usd	Cantidad	Costo total USD	RR.HH.	Costo X Trabajador	Costo de mano de obra	Costo total de operación USD
Cajas	1,00	5100	5100	1	10	10	5110,00
Etiquetas	0,20	5100	1020	1	10	10	1030
TOTAL							6140,00

Fuente: Empaques CASI
Elaboración: Autor del estudio

Gráfico N° 13
Caja de cartón Corrugado



Fuente: Empaques CASI
Elaboración: Autor de estudio

5.6.2.2 Unitarización de la Mercancía

El tomate riñón es sensible debido a su naturaleza, para ello es necesario es importante utilizar un contenedor refrigerado, para mantener el estado de madurez, sin disminuir la firmeza y el tiempo de conservación.

Para ello se ha tomado en cuenta que el tomate tenga una refrigeración de 8 a 10 °C, este podrá tener un tiempo de almacenaje de una semana.

Tabla N° 47
Costo Unitarización

UNITARIZACIÓN							
Descripción	Costo U. usd	Cantidad	Costo total USD	Tiempo en Días	Costo X Trabajador	Costo de mano de obra	Costo total de operación USD
ALQUILER CONTENEDOR	47,79	1	48	3	10	30	78
TOTALES							78

Fuente: COTECON
Elaboración: Autor del estudio

5.6.2.3 Manipuleo Local de Exportador

Las cajas de tomate riñón una vez listas, serán cargadas al vehículo para ser trasladadas, para esto se requiere una duración de cuatro horas, el costo total de operación es de \$100 dólares.

Tabla N° 48

MANIPULEO EN EL LOCAL DE EXPORTADOR					
Descripción	Costo por vehículo	Cantidad	Tiempo en horas	Tiempo total días	Costo total de operación USD
Cargue de las cajas al vehículo 30 TN	100	1	4	4	100
TOTALES				0,17	100

Fuente. Investigación directa
Elaboración: Autor del estudio

5.6.2.4 Documentación

Para la exportación es importante cumplir con la documentación necesaria para realizar la operación comercial la misma que es mediante vía electrónica.

Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son:

- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen Electrónico (cuando el caso lo amerite)

Tabla N° 49

COSTO DOCUMENTACIÓN						
DESCRIPCIÓN	Costo unitario USD	Cantidad	RR.HH.	Tiempo en Horas	Tiempo en Días	Costo total de operación USD
Factura Comercial	0	1	2 personas	1	0,125	0
Lista de empaque	0	1		0,5	0,0625	0
Certificado de Origen	10	1		3	0,375	10
Certificados Fitosanitario	56,32	1		2	0,25	56,32
TOTALES				24,5	3,0625	66,32

Fuente: PROECUADOR
Elaboración: Autor del estudio

5.6.2.5 Transporte Interno

Para trasladar el contenedor con las cajas de tomate riñón desde la Parroquia San Rafael hasta Tulcán, tendrá un costo de 250,00 dólares, mismo que serán pagados a una empresa de transporte pesado.

Tabla N° 50

TRANSPORTE INTERNO				
DESCRIPCIÓN	Costo unitario por vehículo	Cantidad de vehículos	Tiempo en Horas	Costo total de operación USD
flete interno vehículo de 30 TN	250	1	3	250
TOTALES				250

Fuente: Trasnbolivariana
Elaboración: Autor del estudio

5.6.2.6 Manipuleo Embarque

En este caso, debido a que el contenedor de la empresa de transporte irá a la Parroquia San Rafael para el cargue de las cajas de tomate riñón, por lo que al momento de la llegada a la ciudad de Tulcán deberá estar listo para la exportación.

Tabla N° 51

MANIPULEO DE EMBARQUE					
Descripción	Costo por EMBARQUE	Cantidad	Tiempo en horas	Tiempo en Días	Costo total de operación USD
Cargue de los cajas al TRANSPORTE INTERNACIONAL	150	1	2	0,08	150
TOTALES				0,08	150

Elaboración: Autor del estudio

5.6.2.7 Agentes

Consiste en el cobro de los servicios profesionales de quienes intervienen en el proceso de exportación, los mismos son el apoyo para el exportador ante la autoridad aduanera.

**Tabla N° 52
Costo Agentes**

AGENTES					
Descripción	HONORARIOS PROFESIONALES	RR.HH.DE LA EMPRESA	Tiempo en Horas	Tiempo en Días	Costo total de operación USD
Agente de carga terrestre	150	1	2	0,25	150
Agente de aduana	163,52		6	0,75	163,52
TOTALES			8	1	313,52

Fuente: Trasnbolivariana
Elaboración: Autor del estudio

5.6.2.8 Costos Bancarios

Son los gastos que se generan cuando la exportación se la realizará mediante la intervención de los bancos, en este caso se podría realizar el cobro de las exportaciones a través de cartas de crédito, los valores depende del banco con el que se trabaje, para el efecto se utilizará los servicios del Banco Pichincha (4%). En este trámite requerimos 2 hora laborables y lo realiza el asistente.

Tabla N° 53

COSTOS BANCARIOS					
Descripción	VALOR FCA	Tasa del banco	Tiempo de contratación en horas	Tiempo de contratación en Días	COSTO FINAL USD
COSTO CARTA DE CREDITO	60071,58	4,00%	2,00	0,25	2402,86

Fuente: Banco Pichincha
Elaboración: Autor del estudio

Tabla N° 54

CAPITAL E INVENTARIO - PAÍS DE ORIGEN					
Descripción	Base de cálculo = FCA + gastos	Tasa pasiva de interés anual	Tiempo en días	Año comercial	COSTO FINAL USD

Costo de oportunidad.	63254,28	8,25%	6,50	360	94,22
-----------------------	----------	-------	------	-----	-------

Elaboración: Autor del estudio

5.6.3 Análisis costos Transito Internacional

Para la exportación de tomate riñón, será necesario utilizar la figura de tránsito internacional por Colombia, para llegar a su destino final, para ello se ha considerado los siguientes costos que se detallan a continuación:

5.6.3.1 Flete Internacional

La exportación del producto necesita de un flete internacional para que llegue a su destino final, se ha considerado una empresa de transporte internacional para el envío de la mercancía, el tiempo de traslado será de tres días.

Tabla N° 55

FLETE INTERNACIONAL				
Descripción	Costo unitario por embarque	Cantidad de vehículos	Tiempo en días de operación	Costo total de operación USD
Flete interno vehículos de 30 TN	12500	1	3	12500
TOTALES			3	12500

Fuente: Transbolivariana

Elaboración: Autor del estudio

5.6.3.2 Seguro Internacional

Debido a que es importante que la mercancía llegue en buenas condiciones a su destino final, es importante generar un seguro que ofrezca la garantía tanto al exportador como al importador para el producto, para ello se ha considerado el 2% del valor de la prima, misma que es utilizada en la mayoría de las aseguradoras.

Tabla N° 56

COSTO SEGURO INTERNACIONAL					
Descripción	Valor asegurado	Prima	Tiempo de contratación en horas	Tiempo en días	costo de operación
Cobertura de todo riesgo	75848,51	2%	2	0,25	1516,97

Elaboración: Autor del estudio

Tabla N° 57

CAPITAL E INVENTARIO - TRANSITO INTERNACIONAL					
Descripción	VALOR CIF	Tasa pasiva de interés anual	Tiempo en días	Año comercial	COSTO FINAL USD
Costo de oportunidad	77365,48	8,25%	3,50	360	62,05

Elaboración: Autor del estudio

5.6.4 Análisis costos país Importador

Para establecer con mayor precisión el estudio logístico y generando una investigación adecuada, es importante establecer los costos en el país importador, es decir en Venezuela, a continuación se detalla los costos:

5.6.4.1 Almacenamiento

Una vez que la mercancía llegue al país de destino, es necesario que la misma ingrese a un almacén temporal para su posterior despacho.

Tabla N° 58

COSTO ALMACENAMIENTO		
Descripción	Tiempo de almacenaje en Días	Costo Total USD
Almacenamiento temporal	1	22,00

Fuente: Agencia Aduanera Oswaldo Rivas, C.A.

Elaboración: Autor del estudio

5.6.4.2 Manipuleo Desembarque

Una vez que la mercancía llegue a su destino final, es necesario descargar el contenedor con las cajas de tomate riñón del vehículo, para ello se ha considerado un valor de 186,40 dólares para el descargue de la mercancía.

Tabla N° 59

COSTO MANIPULEO DE DESEMBARQUE					
Descripción	Costo por EMBARQUE	Cantidad	Tiempo en horas	Tiempo en Días	Costo total de operación USD
Descarga de cajas del Transporte Internacional	186,4	1	2	0,25	186,4
TOTALES				0,25	186,4

Fuente: Agencia Aduanera Oswaldo Rivas, C.A.

Elaboración: Autor del estudio

5.6.4.3 Documentación

Después de la llegada de la mercancía a Caracas, es necesario presentar la documentación respectiva para la nacionalización de la mercancía.

Tabla N° 60

COSTO DOCUMENTACIÓN						
DESCRIPCIÓN	Costo unitario USD	Cantidad	RR.HH.	Tiempo en HORAS	Tiempo en DÍAS	Costo total de operación USD
DOCUMENTO DE RECEPCIÓN DE CARGA	186,4	1	2 personas	2	0,25	186,4
TOTALES				2	0,25	186,4

Fuente: Agencia Aduanera Oswaldo Rivas, C.A.

Elaboración: Autor del estudio

5.6.4.4 Agentes

Para la importación de tomate riñón desde Caracas Venezuela, es indispensable la contratación de un agente de aduanas para realizar la operación comercial desde Tulcán Ecuador.

Tabla N° 61

COSTO AGENTE					
Descripción	HONORARIOS PROFESIONALES	RR.HH.DE LA EMPRESA	Tiempo en Horas	Tiempo en Días	Costo total de operación USD
Agente de aduana	1860,46		6	0,75	1860,46
TOTALES			6	0,75	1860,46

Fuente: Agencia Aduanera Oswaldo Rivas, C.A.

Elaboración: Autor del estudio

5.6.4.5 Transporte Interno

Una vez que la mercancía llegue a su destino, es necesario trasladar desde la aduana de llegada como es en San Antonio de Tachira hasta Caracas,

Tabla N° 62

TRANSPORTE INTERNO					
DESCRIPCIÓN	Costo unitario por vehículo	Cantidad de vehículos	Tiempo en días de operación	en de	Costo total de operación USD
Flete interno vehículos de 30 TN	1488,47	1	1		1488,47
TOTALES			1		1488,47

Fuente: Agencia Aduanera Oswaldo Rivas, C.A.

Elaboración: Autor del estudio

5.6.4.6 Tributos Aduaneros

Debido al acuerdo comercial entre Ecuador y Venezuela, las importaciones desde Ecuador tienen un tratamiento preferencial para todo el universo arancelario, con la presentación del Certificado de Origen nuestro país se acoge al beneficio cero de tributos aduaneros en Venezuela, solo es necesario pagara el IVA que es del 12%.

Tabla N° 63
Costo Tributos Aduanero Venezuela

ADUANEROS						
DESCRIPCIÓN	% DE IMPUESTO	BASE IMPONIBLE	Costo total USD	Tiempo en horas	Tiempo en días	COSTO FINAL USD
ADVALOREM	0%	77365,48	0,00	2	incluido en agentes	9283,86
IVA	12%	77365,48	9283,86			

Fuente: Guía Comercial Venezuela 2012

Elaboración: Autor de la Tesis

Tabla N° 64
Capital e Inventario País Destino

CAPITAL E INVENTARIO EN EL PAÍS DE DESTINO					
Descripción	VALOR DAP	Tasa pasiva de interés anual	Tiempo en días	Año comercial	COSTO FINAL USD
Costo de oportunidad.	81171,26	8,25%	3,25	360	60,46

Elaboración: Autor del estudio

5.6.3.7 Matriz General Costos y Tiempos

A continuación se detalla los costos y tiempo que se necesitará para la exportación de tomate riñón.

Tabla N° 65
Matriz Costos y Tiempos

COSTOS DIRECTOS PAÍS DE EXPORTACION		
DESCRIPCIÓN	COSTO	TIEMPO DÍAS
Embalaje	6140,0	1,0
Unitarización	77,8	3,0
Manipuleo en el local del exportador	100,0	0,2
Documentación	66,3	0,0
Transporte interno	250,0	1,0
Manipuleo Embarque	150,0	0,1
Agentes	1,0	1,0
COSTOS INDIRECTOS PAÍS DE EXPORTACIÓN		
Bancarios	2402,9	0,3
capital e inventario país de origen	94,2	6,5

TOTAL COSTO - TIEMPO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR	9282,2	6,5
VALOR ExWORK	59893,8	1,0
VALOR FCA	60071,6	4,5
VALOR FOB	63348,5	6,5

ANÁLISIS DE COSTOS EN EL TRÁNSITO INTERNACIONAL		
COSTOS DIRECTOS	COSTO	TIEMPO EN DÍAS
FLETE INTERNACIONAL	12500,0	3,0
VALOR CFR	75848,5	9,5
SEGURO INTERNACIONAL	1517,0	0,3
VALOR CIF	77365,5	9,8
MANIPULEO DESEMBARQUE	186,4	0,3
COSTOS INDIRECTOS		
CAPITAL E INVENTARIO	62,1	3,5
COSTO DE LA DFI EN EL TRÁNSITO INTERNACIONAL	14265,4	3,5
VALOR DAT	77613,9	10,0

ANÁLISIS DE COSTOS EN EL PAÍS IMPORTADOR		
COSTOS DIRECTOS IMPORTACION	COSTO	DÍAS
Almacenamiento temporal	22,0	1,0
Manipuleo desembarque	186,4	0,3
Documentación	186,4	0,3
Agentes	1860,5	0,8
Transporte interno	1488,5	1,0
VALOR DAP	81171,3	13,3
Aduaneros	9283,9	incluido en agentes
COSTOS INDIRECTOS IMPORTACION		
CAPITAL E INVENTARIO	60,5	3,3
COSTO DE LA DFI EN EL PAÍS IMPORTADOR	13088,4	3,3
VALOR DDP	90515,6	13,3

Precio (c/u) en país de destino	1,4
MARGEN DE VENTAS	0,2
PRECIO DE VENTA	1,57

Fuente: Investigación Realizada

Elaboración: Autor del estudio

5.7 ESTUDIO FINANCIERO

Una vez establecido el mercado para el proyecto, el tamaño del proyecto, infraestructura y equipos, es importante determinar la inversión inicial para la implementación del proyecto, de igual manera de forma de financiamiento.

Tabla N° 66
Inversión Inicial del Proyecto

Inversión Inicial	
Concepto	Valor
Inversión Fija	198.347
Capital de Operación	90.815
Gastos de Constitución	900
Total Inversión Inicial	290.062

Fuente: Investigación realizada

Elaboración: Autor del estudio

5.7.1 Activos Fijos

Los activos fijos corresponde a la inversión en los bienes que se utilizará para el proceso de exportación de tomate riñón a Venezuela, en este caso no se realizará un proceso de transformación, se instalará una oficina de comercio exterior para realizar la operación comercial hacia Venezuela.

Los costos de los activos fijos son:

Tabla N° 67
Activos Fijos

Detalle	Valor
Infraestructura	30.000
Maquinaria y Equipo	162.000
Muebles y Enseres	2.850
Equipo de Computo	3.497
Total	198347

Fuente: Investigación realizada

Elaboración: Autor del estudio

5.7.2 Activos Diferidos

Tabla N° 68

Activos Diferidos - Gastos de Constitución			Total
Concepto	Cantidad	Valor Unitario	2012
Permisos	1	500,00	500
Licencias	1	400,00	400
Total			900

Fuente: Investigación realizada
Elaboración: Autor del estudio

5.7.3. Materia Prima

Para el presente proyecto la materia prima se convierte en la oferta exportable, que tenemos para cubrir parte de la demanda en Venezuela, hay que tomar en cuenta que el valor de 0,77 corresponde al kg de tomate riñón sin ningún tipo de empaque.

Tabla N° 69
Materia Prima

Concepto	Cantidad Kg	Valor Un.
Materia Prima		
Tomate Riñón	795.600	0,77
Total Anual 2013		612.000

Fuente: Investigación realizada
Elaboración: Autor del estudio

5.7.4 Costos Indirectos de Fabricación

Aquí se toma en cuenta únicamente el embalaje que se necesita para la exportación, es decir las cajas de cartón corrugado, hay que hacer referencia que se va a recibir el producto directamente del agricultor, por lo que no se requerirá más costos indirectos de fabricación.

Tabla N° 70
Costos de Producción

Concepto	Cantidad	Valor Un.	Valor Total
Materia Prima	795.000 kg	0,77	612.000
Mano de Obra	1	10.456	10.456
Costos Indirectos de Fabricación:			
Embalajes(Cajas)	61.200	1,00	61.200

Etiquetas	61.200	0,20	12.240
Total Anual 2013			695.896

Fuente: Investigación realizada
Elaboración: Autor del estudio

5.7.5 Capital de Operación

El capital de operación consiste en el dinero necesario para la operación normal del proyecto, hasta que existan ingresos suficientes para cubrir los gastos.

Tabla N° 71

Capital de Operación	
Concepto	Valor
Costos de Producción	695.896
Gastos Administrativos	22.829
Gastos de Exportación	371.056
Total Costo Anual	1.089.381
Total Costo Diario	3.027
Ciclo de caja	30
Capital de Operación	90.815

Fuente: Investigación realizada
Elaboración: Autor del estudio

5.7.6 Estructura del Financiamiento

Para el financiamiento del proyecto se utilizará el 40% de recursos propios y el 60% de recursos ajenos, los mismos que pueden ser solicitados a instituciones financieras mediante una línea crediticia.

Para establecer una estructura de financiamiento es importante analizar el nivel de la inversión total, para lo cual es necesario relacionar los recursos propios disponibles para viabilizar la inversión del proyecto.

Tabla N° 72

Estructura Financiamiento

Estructura de Financiamiento		
Concepto	Participación	Valor
Capital Propio	40%	116.025
Capital Ajeno	60%	174.037
Total	100%	290.062

Elaboración: Autor del estudio

De acuerdo al cuadro será necesario financiar el 60% del total de la inversión inicial lo que corresponde a 174.037,00 dólares americanos, el mismo que será

financiado a 5 años plazo con una tasa del 11,20% anual con pagos mensuales de acuerdo a lo consultado en el Banco de Fomento.

5.8 Costos y Ventas del Proyecto

5.8.1 Costos del Proyecto

Una de las preocupaciones que siempre existe en la implementación de un proyecto corresponde a los costos que nos generará para producir o comercializar un producto y también los ingresos que se obtendrá de acuerdo a los recursos invertidos.

Para lo antes mencionado es importante evaluar los costos, gastos e ingresos que se tendrá para la exportación de tomate riñón, los costos son: costos de producción, gastos administrativos y gastos de exportación (ventas).

5.8.1.2 Gastos Administrativos

Representa los gastos que se generan por la administración de la oficina de comercio exterior.

Tabla N° 73

Gastos Administrativos			
Concepto	Cantidad	Valor Un.	Valor Total
Sueldos	1	22.109	22.109
Servicios Básicos	12	25,00	300
Suministros de Oficina	12	20,00	240
Suministros de Limpieza	12	15,00	180
Total 2013			22,829

Fuente: Investigación realizada
Elaboración: Autor del estudio

5.8.1.3 Gastos de Exportación (Ventas)

Representa los costos que se generan por la exportación de tomate riñón a Venezuela, los mismos que se encuentran detallados en el proceso logístico.

Tabla N° 74

Gastos de Exportación (Ventas)			Total
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2013
UNITARIZACIÓN	12	77,79	933
MANIPULEO EN EL LOCAL DE EXPORTADOR	12	100,00	1.200
DOCUMENTACIÓN	12	66,32	796
TRANSPORTE INTERNO	12	250,00	3.000
MANIPULEO DE EMBARQUE	12	150,00	1.800
AGENTES	12	313,52	3.762
COSTOS BANCARIOS	12	2.402,86	28.834
CAPITAL E INVENTARIO - PAÍS DE ORIGEN	12	94,22	1.131
FLETE INTERNACIONAL	12	12.500,00	150.000
SEGURO INTERNACIONAL	12	1.516,97	18.204
CAPITAL E INVENTARIO - TRANSITO INTERNACIONAL	12	62,05	745
ALMACENAMIENTO	12	22,00	264
MANIPULEO DE DESEMBARQUE	12	186,40	2.237
DOCUMENTACIÓN	12	186,40	2.237
AGENTES	12	1.860,46	22.326
TRANSPORTE INTERNO	12	1.488,47	17.862
ADUANEROS	12	9.283,86	111.406
CAPITAL E INVENTARIO EN EL PAÍS DE DESTINO	12	360,00	4.320
Total Gastos de Exportación (Ventas)			371.056

Fuente: Investigación realizada

Elaboración: Autor del estudio

5.8.2 Proyecciones de Costos

La proyección de costos se la ha realizado para cinco años, para lo cual se ha considerado los niveles de producción así como también, la inflación es un punto importante que hay que tomar en cuenta para determinar en el futuro los costos a utilizar.

Tabla N° 75

Proyección Costos de Producción					
Concepto	2014	2015	2016	2017	2018
Tomate Riñón	766361	945199	1124038	1302876	1481714
Obreros	12.256	13.529	14.930	16.476	18.183
Embalaje	92.214	118.719	147.394	178.380	211.826
Etiquetas	12783	13350	13943	14561	15208
Total	901.317	1.108.497	1.318.004	1.529.994	1.744.631

Fuente: Investigación realizada

Elaboración: Autor del estudio

Tabla N° 76

Proyección Gastos Administrativos					
Concepto	2014	2015	2016	2017	2018
Sueldos	25.927	28.612	31.576	34.846	38.455
Servicios Básicos	313	327	342	357	373
Suministros de Oficina	251	262	273	286	298
Suministros de Limpieza	188	196	205	214	224
Depreciaciones	1451	1451	1451	1502	1502
Amortizaciones	180	180	180	180	180
Total	28.310	31.028	34.027	37.385	41.032

Fuente: Investigación realizada
Elaboración: Autor del estudio

Tabla N° 77

Proyección Gastos de Exportación (Ventas)					
CONCEPTO	2014	2015	2016	2017	2018
Unitarización	975	1.018	1.063	1.111	1.160
Manipuleo en el local de Exportador	1.253	1.309	1.367	1.428	1.491
Documentación	831	907	1.033	1.229	1.526
Transporte Interno	3.133	.272	3.417	3.569	3.727
Manipuleo De Embarque	1.880	1.963	2.050	2.141	2.236
Agentes	3.929	4.286	4.882	5.808	7.216
Costos Bancarios	37.274	45.674	54.178	62.797	71.533
Capital e Inventario - País de Origen	1.458	1.784	2.115	2.451	2.792
Flete Internacional	156.656	163.607	170.867	178.449	186.367
Seguro Internacional	22.740	27.267	31.860	36.527	41.274
Capital e Inventario - Tránsito Internacional	930	1.115	1.303	1.494	1.688
Almacenamiento	317	380	456	547	657
Manipuleo de Desembarque	2.336	2.440	2.548	2.661	2.779
Documentación	2.684	3.221	3.865	4.638	5.566
Agentes	23.316	25.431	28.969	34.463	42.819
Transporte Interno	18.654	19.482	20.346	21.249	22.192
Aduaneros	139.171	166.873	194.984	223.546	252.598

Capital e Inventario En El País De Destino	900	1.074	1.253	1.436	1.624
TOTAL GASTOS EXPORTACIÓN(VENTAS)	418.438	471.105	526.558	585.544	649.246

Fuente: Investigación realizada

Elaboración: Autor del estudio

5.8.3 Proyecciones ventas del Proyecto

En la implementación de un proyecto es importante estimar las ventas futuras que se tendrá, con ello se podrá determinar la aceptación del producto en el país de destino por parte de los consumidores.

Se ha realizado una proyección a cinco años, la misma que se detalla a continuación:

Tabla N° 78
Ventas Anuales

Detalle	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
Cantidad	795.600	953.940	1.176.552	1.399.164	1.621.776	1.844.388
Precio	1,54	1,60	1,55	1,52	1,49	1,49
Ventas	1.227.148	1.521.946	1.818.053	2.119.742	2.419.813	2.741.392

Fuente: Investigación realizada

Elaboración: Autor del estudio

Se puede observar que el precio del producto baja durante los años, debido al volumen de exportación cada año será mayor, podemos observar un descenso del precio, pero eso no impide que exista una utilidad neta en las exportaciones de tomate riñón.

5.8.4 Evaluación Financiera del Proyecto

La evaluación de un proyecto es muy importante para determinar la rentabilidad de la inversión que se dese realizar, para determinar si el proyecto es o no factible para ser ejecutado.

Para evaluar el proyecto se inicia con los instrumentos de evaluación como son los estados financieros, flujo de caja y los indicadores de evaluación, Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR) y el periodo de recuperación de la inversión (PRI).

5.8.4.1 Balance de Situación Inicial

El estado de situación inicial, representa los activos con los que contará la oficina de comercio exterior, de igual manera se detalla los pasivos, en donde se encuentra el rubro del préstamo para el financiamiento del proyecto, y también representa el patrimonio que corresponde a los recursos propios.

Tabla N° 79

Balance Situación Inicial			
Activos Corrientes		Pasivos Corto Plazo	
Bancos	90.815	Deudas <1 Año	0
Total Activos Corrientes	90.815	Total Pasivos Corto Plazo	0
Activos Fijos		Pasivos Largo Plazo	
Edificios – Infraestructura	30.000	Préstamos Bancarios	174.037
Maquinaria y Equipo	162.000	Total Pasivos Largo Plazo	174.037
Muebles y Enseres	2.850		
Equipo de Computo	3.497	Total Pasivos	174.624
Total Activos Fijos	198.347		
Activos Diferidos		Patrimonio	
Gastos de Constitución	900	Capital Social	116.025
Total Activos Diferidos	900	Total Patrimonio	116.025
Total Activos	290.062	Total Pasivo + Patrimonio	290.062

Fuente: Investigación realizada

Elaboración: Autor del estudio

5.8.4.2 Estado de Resultados

Mediante esta herramienta contable se puede determinar si la oficina de comercio exterior presenta utilidades o pérdidas al final de cada año, por las exportaciones de tomate riñón.

El proceso consiste en restar ingresos menos los gastos operacionales que se genera durante el año, también es importante deducir la participación de los trabajadores y el impuesto a la renta, y con ello generando la utilidad neta del proyecto.

Tabla N° 80

Estado de Resultados						
Detalle	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
Ventas	1.227.148	1.521.946	1.818.053	2.119.742	2.419.813	2.741.392
Cantidad	795.600	953.940	1.176.552	1.399.164	1.621.776	1.844.388
Precio	1,54	1,60	1,55	1,52	1,49	1,49
- Costo de Ventas	695.896	901.317	1.108.497	1.318.004	1.529.994	1.744.631
Utilidad Bruta en Ventas	531.252	620.629	709.556	801.738	889.819	996.761
- Gastos Operacionales	393.885	446.748	502.133	560.584	622.929	690.278
Gastos Administrativos	22.829	28.310	31.028	34.027	37.385	41.032
Gastos de Exportación	371.056	418.438	471.105	526.558	585.544	649.246
Utilidad Operacional	137.366	173.881	207.423	241.153	266.890	306.483
- Gastos Financieros	0	18.109	14.864	11.238	7.183	2.651
Interés Bancario	0	18.109	14.864	11.238	7.183,45	2.650,96
U.A.T.I	137.366	155.772	192.558	229.915	259.707	303.832
- 15% Particip. Trabajadores	20.605	23.366	28.884	34.487	38.956	45.575
Utilidad Antes de Impuestos	116.762	132.407	163.674	195.428	220.751	258.257
- 23% Impuesto a la Renta	26.855	30.454	37.645	44.948	50.773	59.399
Utilidad Neta	89.906	101.953	126.029	150.480	169.978	198.858

Fuente: Investigación realizada
Elaboración: Autor del estudio

5.8.4.3 Flujo de Efectivo Neto

Uno de los elementos importantes dentro de la evaluación del proyecto es el flujo de efectivo neto también conocido como flujo de caja, los indicadores que se calculará representa los resultados del presente estudio.

Tabla N° 81

Flujo de Efectivo Neto						
Entradas de efectivo	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Utilidad Neta		101.953	126.029	150.480	169.978	198.858
+ Depreciaciones		19.151	19.151	19.151	19.202	19.202
+ Amortizaciones		180	180	180	180	180
Liquidación del Proyecto						106.142
Recuperación Capital de						90.815

Operación						
Total Entradas	0	121.284	145.360	169.810	189.360	415.198
Salidas de Efectivo	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Inversión Inicial	290.062					
Amortización de la Deuda		27.508	30.752	34.379	38.433	42.966
Reposición de Activos				3.652		
Total Salidas	290.062	27.508	30.752	38.031	38.433	42.966
= Flujo de efectivo Neto	-290.062	93.776	114.608	131.779	150.927	372.232

Fuente: Investigación realizada
Elaboración: Autor del estudio

5.8.4.4 Valor Actual Neto

El valor actual neto refleja traer a los valores actuales los flujos futuros, los mismos que se calculan de la diferencia entre los ingresos y egresos, si el VAN obtenido es positivo el proyecto puede ser ejecutado, por lo contrario, si el VAN es negativo hay que descartar la ejecución del proyecto.

Mediante esta herramienta de evaluación financiera se medirá si existe riesgo o no al invertir en el presente proyecto, lo que permitirá tomar decisiones al momento de analizar la ejecución del proyecto.

Tabla N° 82
Valor Actual Neto

Año	FE	Fat. Act	FE Descontado
0	290.062,12		
1	93.775,75	0,9089	85.235,19
2	114.607,94	0,8261	94.682,87
3	131.779,40	0,7509	98.953,83
4	150.927,36	0,6825	103.010,48
5	372.232,16	0,6204	230.916,89
		ΣFE	612.799,26
		- I.I.	290.062,12
		VAN	322.737,14

Fuente: Investigación realizada
Elaboración: Autor del estudio

El proyecto generara ganancias de 322.737,14 dólares, luego de recuperar la inversión.

5.8.4.5 Tasa Interna de Retorno

El TIR, representa el porcentaje de rentabilidad que se obtendrá por la decisión de invertir en el proyecto. Mediante este indicador se puede evaluar el proyecto

ya que cuando el TIR es mayor que la tasa de oportunidad, si el rendimiento que se obtendrá es mayor a la inversión, es la mejor alternativa para realizar la inversión.

Tabla N° 83
Tasa Interna de Retorno

TIR	38,67%
PR	3,09
C/B	2,11

Fuente: Investigación realizada
Elaboración: Autor del estudio

Según el dato obtenido se puede determinar que por cada dólar invertido en el proyecto se obtendrá el 38,67%.

5.8.4.6 Periodo de Recuperación de la Inversión

Es el tiempo determina lo que transcurrirá para recuperar la inversión, es un indicador muy importante ya que permite conocer el tiempo que se necesitará para recuperar el dinero invertido, este criterio, permite conocer el número de periodos aceptables que necesita la empresa para la recuperación de su inversión.

Tabla N° 84
Periodo de Recuperación Inversión

Año	FE	Fat. Act	FE Descontado
0	-290.062,12		
1	93.775,75	0,9089	85.235,19
2	114.607,94	0,8261	94.682,87
3	131.779,40	0,7509	98.953,83
4	150.927,36	0,6825	103.010,48
5	372.232,16	0,6204	230.916,89

Fuente: Investigación realizada
Elaboración: Autor del estudio

Utilizando la siguiente formula:

Año anterior Costo no recuperado al inicio del año
recuperación FE durante el año de recuperación

Periodo de recuperación: 3,09

De acuerdo a los cálculos la recuperación de la inversión será exactamente en tres años, un mes y dos días.

5.8.4.7 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es aquel en donde la organización ni pierde ni gana, es decir los ingresos totales sean iguales a los costos totales, este análisis permite determinar que a partir del punto de equilibrio hacia arriba existe utilidad caso contrario existe perdidas, se observa que el número de unidades que se necesita se encuentra inferior a la producción actual.

Tabla N° 85
Punto de Equilibrio

Punto de Equilibrio		
	Año 2013	
Costo de Producción	Fijos	Variables
MPD		612.000
Costos Indirectos Fabricación		
Embalajes		61.200
Total Costo de Producción	0	673.200
Gastos Operacionales	22.829	372.936
Gastos Administrativos	22.829	
Gastos de Exportación		372.936
Gastos Financieros	0	
Interés Bancario		
Costos y Gastos Totales	22.829	1.044.256
Unidades	795.600	
Costos y Gastos Unitarios	0,03	1,31
Total Costos y Gastos Unitarios	1,34	
% Utilidad	15%	
Precio de venta Unitario	1,54	
P. Eq. Unid. = Costos Fijos / (P - CV)	99.310	

Elaboración: Autor del estudio

5.9 Conclusiones y Recomendaciones

5.9.1 Conclusiones

- ✓ Se concluye que la implementación de la oficina de comercio exterior en la ciudad de Tulcán, Provincia del Carchi, es factible desde el punto de vista comercial, técnico, logístico y viable económicamente.
- ✓ La rentabilidad del negocio es importante ya que existe demanda que necesita ser cubierta en Caracas Venezuela, la factibilidad de la inversión presenta una rentabilidad económica aceptable siendo el VAN de 322.737,14 mayor a cero, y el TIR con un porcentaje de 38,67%.
- ✓ El proceso logístico del proyecto pretende realizar una distribución internacional del tomate, cumpliendo con los requerimientos del país de destino, esto puede ser cumplido por el país, lo que permitirá elevar el nivel exportaciones de tomate riñón.
- ✓ El periodo de recuperación es aceptable, según los cálculos realizados la recuperación de la inversión será a partir exactamente en tres años, un mes y dos días.
- ✓ La comercialización en Venezuela se encuentra bien definida, los datos demuestran una demanda creciente y sostenida del producto, por lo que existe un mercado factible.
- ✓ Nuestro producto será competitivo en el mercado venezolano ya que debido a las relaciones comerciales entre Ecuador y Venezuela, debido al acuerdo de cooperación comercial firmado por ambos países, permite que no pagar derechos arancelarios.
- ✓ De acuerdo a los datos Venezuela ha importado cerca de 12,033 kg de tomate con un valor por kg de 2,34 dólares lo que representa un margen de 0,80 centavos mayor al precio de venta ofertado por los productores de la Parroquia San Rafael cuyo precio es de 1,54 dólares, este valor representa un margen de 34,18% con relación a nuestro precio, valor que se transformaría en la reducción de la utilidad a los ofertantes lo que

hace a los Productores de la Parroquia San Rafael más competitiva, para ingresar al mercado venezolano.

5.9.2 Recomendaciones

- ✓ Se recomienda promover la realización de estudios de factibilidad para solucionar problemas de la región, convirtiéndose en oportunidades de negocios, generando beneficios para los inversionistas, mediante esto generar la exportación de productos no tradicionales para ingresar a los mercados internacionales.
- ✓ El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) debe impulsar el fomento a la producción de tomate riñón en la Provincia del Carchi, mediante el desarrollo de variedades de alto rendimiento para mejorar su productividad y sea más competitivo.
- ✓ Es importante que PROECUADOR e instituciones afines, unifiquen esfuerzos para la búsqueda de contactos comerciales que aseguren operaciones comerciales de tomate riñón en el exterior capaz de promover una producción de calidad, eficiencia y optimizando recursos.
- ✓ Ecuador debe firmar más acuerdos bilaterales o multilaterales con países de todo el mundo, a más de los existentes, generando un intercambio de productos de todo tipo entre ellos el tomate riñón, mediante preferencias arancelarias que ayuden a nuestros productos al ingreso de nuevos mercados, de esa manera para ser más competitivos
- ✓ Aplicar métodos de mejoramiento continuo en las actividades comerciales que desarrollaría la oficina de comercio exterior, para de esta manera brindar un excelente servicio al cliente.
- ✓ Finalmente se recomienda la ejecución del proyecto ya que el desarrollo del mismo permitirá mejorar la productividad del tomate riñón y con ello el aumento de las exportaciones a Venezuela

Bibliografía

- Alimentación sana*. (2012). Obtenido de <http://www.alimentacion-sana.org>
- Almeida, E. (2012). Obtenido de Revista Tierra Adentro:
<http://revistatierraadentro.com>
- Banco Central de Venezuela. (2013). *Inflacion Venezolana*. Caracas.
- Bemudez, J. (2009). *Seguridad Alimentaria y Nutricional en el Ecuador*. Ecuador.
- Cuevas, J. (Mayo de 2012). *Revista Tierra Adentro*. Obtenido de Revista Tierra Adentro: <http://www.revistatierraadentro.com/index.php/agricultura>
- Czinkota, M. (2007). *Negocios Internacionales*. Thomson.
- Diario El Nacional. (2012). Obtenido de <http://www.guia.com.ve/noti/29280/plan-de-seguridad-alimentaria>
- Diario El Pais. (2013). Obtenido de www.elpais.com
- Diario la Voz. (2013). Recuperado el Junio de 2013, de www.diariolavoz.com.ve
- Diaz, R. (2005). Obtenido de <http://riie.com.ve/?a=26891>
- El Mundo. (2012). *Hacia donde va la agricultura venezolana*. Obtenido de <http://www.elmundo.com.ve>
- El Mundo. (2013). *El Mundo Economía y Finanzas*. Obtenido de Economía Venezolana: www.elmundo.com.ve
- Entorno Empresarial. (2013). Obtenido de www.entornoempresarial.com
- Entorno Empresarial. (2013). *Características Consumidor Venezolano*. Obtenido de www.entornoempresarial.com
- Ernesto, A. (2013). *Tierra Adentro*. Obtenido de www.revistatierraadentro.com
- Estadísticas, I. N. (2012). www.ine.gov.ve.
- Fedeagro. (2012). *Consumo hortalizas*. Obtenido de www.fedeagro.com
- GAD Carchi. (2013). *Información Parroquia San Rafael*. Obtenido de www.carchi.gob.ec
- Guzmán, M. L. (2002). *Poyecto de Pre factibilidad para la producción y exportación de tomate riñon a Colombia*. Ecuador.
- INE. (2013). *Importación de Hortalizas*. Obtenido de www.ine-gob.ve
- INIA. (2012). <http://www.inia.gob.ve>.

Instituto Nacional de Estadística. (2013). *Informe Canasta Alimentaria*. Caracas.

Instituto Nacional de Estadísticas. (2013). *INE*. Obtenido de Sistema Estadístico Comercio Exterior: www.ine.gov

Jaua Elias. (08 de 2013). Seguridad Alimentaria. *Diario El Nacional*.

Jhonny, C. (05 de 2012). *FONAIAP*. Obtenido de http://sian.inia.gob.ve/repositorio/revistas_tec

Juan, P. (2013). *Gestión Tecnológica*. Obtenido de <http://gestiontecnologicaglobal.blogspot.com>

Lara, J. S. (2001). *Historia de la iglesia catolica en el Ecuador*. Quito: Abya - Yala.

Lugo, J. (2012). *Mercal*.

Ministerio Relaciones Exteriores. (2011). *Política Comercial Ecuatoriana*. 124, (pág. 2). Quito.

Molina, S. (2012). *Universidad Católica Andrés Bello*. Obtenido de www.ucab.edu.ve/clubderomaVenezuela/

Narváez, C. (2007). *Proyecto de Factibilidad para la Exportación de Tomate Riñon al Mercado de Brasil*. Quito, Ecuador.

Proecuador. (2012). *Guía Comercial Venezuela*.

PROECUADOR. (2012). *Guía Comercial Venezuela*.

PROECUADOR. (2012). *Informe de primer nivel tomate riñon Venezuela*. Guayaquil.

PROECUADOR. (2012). *Perfil Logístico Venezuela*.

PROECUADOR. (2012). *Perfil Logístico Venezuela*.

PROECUADOR. (Marzo de 2013). *Boletín Comercio Exterior*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/>

PROECUADOR. (2013). *Guía Comercial Ecuador*. Guayaquil. Obtenido de www.proecuador.gob.ec

PROECUADOR. (2013). *Guía Comercial Ecuador*. Guayaquil.

Ricardo, D. (2005).

Steinberg. (2012). *Comercio Internacional*.

Steinberg. (2012). *Teorías Filosóficas comercio*.

Telesur. (2013). Obtenido de www.telesurtv.net

Vargas Sanchez, G. (2006). *Introducción a la Teoría Económica*. Mexico: Pearson Educación.

Villegas, C. (2011). *Plan de Negocios para la Producción y Comercialización de Tomate Riñon bajo invernadero, ubicado en el cantón Santa Rosa, Provincia de El Oro*. Machala, El Oro, Ecuador.

Anexos

ENCUESTA A PRODUCTORES

La Universidad Politécnica Estatal del Carchi se encuentra en un proceso de investigación de varios sectores de la Provincia del Carchi, uno de ellos la Parroquia San Rafael perteneciente al cantón Bolívar, le pedimos de la manera más comedida responder a las preguntas que se detallan en la presente encuesta.

Objetivo. Identificar necesidades de comercialización del tomate riñón, mediante un análisis de aspectos importantes como superficie, cantidad, cosecha, precio, para establecer la cantidad exportable.

Nombre.....Fecha.....

Sector de producción.....

Por favor coloque una X en la respuesta que usted crea conveniente.

1. ¿Qué tipo de manejo utiliza en la producción tomate riñón?

a) Orgánico

b) Inorgánico

c) Mixto

2. ¿Cuál es la variedad de tomate riñón que tiene sembrado actualmente?

a) Cita

b) Danesco

c) Charleston

d) Pietro

e) Jennifer

3. ¿Qué cantidad de terreno tiene sembrado tomate riñón actualmente?

a) Cantidad hectáreas.....

b) Cantidad metros cuadrados.....

4. ¿Qué cantidad de tomate riñón obtiene por cosecha?

.....

5. ¿Con que frecuencia cosecha el tomate riñón?

a) Semanalmente

b) Quincenalmente

c) Mensualmente

6. ¿Cuál es la presentación de su producto al momento de su entrega?

a) Cajas

b) Gavetas

7. ¿La producción de tomate riñón para usted es una actividad rentable?

a) Muy Buena

b) Buena

c) Regular

8. ¿El tomate riñón que produce es comercializado por intermedio de?

a) Supermercados

b) Mercados

c) Intermediarios

d) Directo al Consumidor

9. ¿Cuáles son las ciudades a donde vende su producto?

a) Ibarra

b) Quito

c) Tulcán

d) Otras.....

10. ¿Qué precio de venta tiene su producto?

a) Tomate híbrido.....

b) Tomate de invernadero.....

11. ¿El capital de trabajo que utiliza para la producción de tomate es?

a) Propio

b) Financiado

c) Mixto

12. ¿Le gustaría exportar el tomate riñón que usted produce?

a) Si

b) No

13. ¿Qué cantidad de su producción estaría dispuesto a exportar?

.....

GRACIAS POR SU COLABORACION

Parroquia San Rafael- Cantón Bolívar



Cultivos de Tomate Riñón





Encuestas a Productores de tomate riñon





CALCULO DE CUBICAJE									
CALCULO DE CUBICAJE	EMPAQUE / EMBALAJE CAJAS	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	13	936							
Largo mts	0,40	5,4	13						
Alto mts	0,18	2,27	12						
Ancho mts	0,30	2	6						
volumen total del embarque m3	0,0216	24,516	1135,000	5,449	6,533	8,058	9,582	11,107	12,631
Peso por unidad kg	13	12168	936						
Peso total del embarque ton	0,013	12,168	936						
SALDOS PARA OTRO TIPO DE VEHÍCULOS				-4164	-5179	-6606	-8033	-9460	-10887

Estimación de Ventas

DATOS	AÑOS					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
OFERTA EXPORTABLE	796	954	1177	1399	1622	1844
DEMANDA INSATISFECHA	5161901	5236251	5310056	5384386	5465016	5539185
% DE COBERTURA DE LA DEMANDA	0,015%	0,018%	0,022%	0,026%	0,030%	0,033%
FRECUENCIA DE ENVIO	MENSUAL	MENSUAL	MENSUAL	MENSUAL	MENSUAL	MENSUAL
NUMERO DE ENVÍOS AL AÑO	12	12	12	12	12	12
TAMAÑO DEL EMBARQUE	66,30	79,50	98,05	116,60	135,15	153,71
Nº de empaques / embalajes	5100,00	6115,00	7542,00	8969,00	10396,00	11823,00
Nº de semiremolques 30 TN	1	1	1	1	1	1

ESTIMACIÓN DE VENTAS SEGÚN EMBALAJES POR ENVÍO	5100	6115	7542	8969	10396	11823
ESTIMACIÓN DE VENTAS SEGÚN UNIDAD COMERCIAL (envases) POR ENVÍO	66300	79495	98046	116597	135148	153699
ESTIMACIÓN DE VENTAS SEGÚN EMPAQUES / EMBALAJES AL AÑO	61200	73380	90504	107628	124752	141876
ESTIMACIÓN DE VENTAS SEGÚN UNIDAD COMERCIAL	795600	953940	1176552	1399164	1621776	1844388
	0,00	-0,04	-0,05	-0,06	-0,06	-0,07

Amortización de la Deuda		
Monto	174.624	
Tasa Anual	11,20%	
Tasa Mensual	0,0093	
Plazo	60	
Cuota	3814,19	3814,19

No.	Capital	Interés	Cuota	Saldo
0				174.624
1	2184,37	1.629,83	3814,19	172.440
2	2204,75	1.609,44	3814,19	170.235
3	2225,33	1.588,86	3814,19	168.010
4	2246,10	1.568,09	3814,19	165.764
5	2267,07	1.547,13	3814,19	163.497
6	2288,23	1.525,97	3814,19	161.208
7	2309,58	1.504,61	3814,19	158.899
8	2331,14	1.483,05	3814,19	156.568
9	2352,90	1.461,30	3814,19	154.215
10	2374,86	1.439,34	3814,19	151.840
11	2397,02	1.417,17	3814,19	149.443
12	2419,39	1.394,80	3814,19	147.023
13	2441,97	1.372,22	3814,19	144.581
14	2464,77	1.349,43	3814,19	142.117
15	2487,77	1.326,42	3814,19	139.629
16	2510,99	1.303,20	3814,19	137.118
17	2534,43	1.279,77	3814,19	134.584
18	2558,08	1.256,11	3814,19	132.025
19	2581,96	1.232,24	3814,19	129.443
20	2606,05	1.208,14	3814,19	126.837
21	2630,38	1.183,82	3814,19	124.207
22	2654,93	1.159,27	3814,19	121.552
23	2679,71	1.134,49	3814,19	118.872
24	2704,72	1.109,48	3814,19	116.168
25	2729,96	1.084,23	3814,19	113.438
26	2755,44	1.058,75	3814,19	110.682
27	2781,16	1.033,03	3814,19	107.901
28	2807,12	1.007,08	3814,19	105.094

29	2833,32	980,88	3814,19	102.261
30	2859,76	954,43	3814,19	99.401
31	2886,45	927,74	3814,19	96.514
32	2913,39	900,80	3814,19	93.601
33	2940,58	873,61	3814,19	90.661
34	2968,03	846,16	3814,19	87.692
35	2995,73	818,46	3814,19	84.697
36	3023,69	790,50	3814,19	81.673
37	3051,91	762,28	3814,19	78.621
38	3080,40	733,80	3814,19	75.541
39	3109,15	705,05	3814,19	72.432
40	3138,16	676,03	3814,19	69.293
41	3167,45	646,74	3814,19	66.126
42	3197,02	617,18	3814,19	62.929
43	3226,86	587,34	3814,19	59.702
44	3256,97	557,22	3814,19	56.445
45	3287,37	526,82	3814,19	53.158
46	3318,05	496,14	3814,19	49.840
47	3349,02	465,17	3814,19	46.491
48	3380,28	433,91	3814,19	43.110
49	3411,83	402,36	3814,19	39.699
50	3443,67	370,52	3814,19	36.255
51	3475,81	338,38	3814,19	32.779
52	3508,25	305,94	3814,19	29.271
53	3541,00	273,19	3814,19	25.730
54	3574,05	240,15	3814,19	22.156
55	3607,41	206,79	3814,19	18.548
56	3641,07	173,12	3814,19	14.907
57	3675,06	139,13	3814,19	11.232
58	3709,36	104,83	3814,19	7.523
59	3743,98	70,21	3814,19	3.779
60	3778,92	35,27	3814,19	0

Punto de Equilibrio - Con Financiamiento										
	Año 2014		Año 2015		Año 2016		Año 2017		Año 2018	
Costo de Producción	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables
MPD		766.361		945.199		1.124.038		1.302.876		1.481.714
Costos Indirectos Fabricación										
Envases		0		0		0		0		0
Embalajes		92.214		118.719		147.394		178.380		211.826
Total Costo de Producción	0	858.575	0	1.063.918	0	1.271.431	0	1.481.256	0	1.693.541
Gastos Operacionales	28.310	418.438	31.028	471.105	34.027	526.558	37.385	585.544	41.032	649.246
Gastos Administrativos	28.310		31.028		34.027		37.385		41.032	
Gastos de Exportación		418.438		471.105		526.558		585.544		649.246
Gastos Financieros	18.109		14.864		11.238		0		0	
Interés Bancario	18.109		14.864		11.238					
Costos y Gastos Totales	46.418	1.277.013	45.893	1.535.022	45.264	1.797.989	37.385	2.066.800	41.032	2.342.787
Unidades	953.940		1.176.552		1.399.164		1.621.776		1.844.388	
Costos y Gastos Unitarios	0,05	1,34	0,04	1,30	0,03	1,29	0,02	1,27	0,02	1,27
Total Costos y Gastos Unitarios	1,39		1,34		1,32		1,30		1,29	
% Utilidad	15%		15%		15%		15%		15%	
Precio de venta Unitario	1,60		1,55		1,52		1,49		1,49	
P. Eq. Unid. = Costos Fijos / (P - CV)	180.785		190.776		196.835		171.750		189.859	

Proyecciones de Estudio

Para identificar las proyecciones se tomó el método de mínimos cuadrados, para lo cual se utilizó la siguiente formula:

En donde:

y= proyección de la demanda

a= constante

b= constante

x= periodo de proyección

Proyección Producción Venezuela

Año (X)	Producción de Venezuela TN - Tomate (Y)	X ²	XY
1	200000	1	200.000
2	202030	4	404.060
3	195854	9	587.562
6	597.884	14	1.191.622

$$Y = a + bx$$

$$a = \frac{\sum y \sum x^2 - \sum x \sum xy}{N \sum x^2 - (\sum x)^2} = \frac{1.220.644}{6} = 203.440,67$$

$$b = \frac{N \sum xy - \sum x \sum y}{N \sum x^2 - (\sum x)^2} = \frac{-12.438}{6} = -2.073,00$$

$$20.3.440,67 + (-)2.073,00(4)$$

195149

$$20.3.440,67 + (-)2.073,00(5)$$

193076

$$20.3.440,67 + (-)2.073,00(6)$$

191003

$$20.3.440,67 + (-)2.073,00(7)$$

188930

$$20.3.440,67 + (-)2.073,00(8)$$

186857

$$20.3.440,67 + (-)2.073,00(9)$$

184784

$$20.3.440,67 + (-)2.073,00(10)$$

182711

Proyección Importaciones Venezuela

Año (X)	Importaciones Venezuela TN (Y)	X ²	XY
1	0	1	0
2	0	4	0
3	12	9	36
4	0	16	0
5	796	25	3.980
15	808	55	4.016

$$Y = a + bx$$

$$a = \frac{\sum y \sum x^2 - \sum x \sum xy}{N \sum x^2 - (\sum x)^2} = \frac{-15.800}{50} = -316$$

$$b = \frac{N \sum xy - \sum x \sum y}{N \sum x^2 - (\sum x)^2} = \frac{7.960}{50} = 159,200$$

$$-316 + 159200(6)$$

639

$$-316 + 159200(7)$$

798

$$-316 + 159200(8)$$

958

$$-316 + 159200(9)$$

1117

$$-316 + 159200(10)$$

1276

Proyecciones Exportaciones Venezuela

Año (X)	Exportaciones TN (Y)	X ²	XY
1	0	1	0
2	88	4	176
3	733	9	2.199
4	262	16	1.048
5	379	25	1.895
15	1.462	55	5.318

$$Y = a + bx$$

$$a = \frac{\sum y \sum x^2 - \sum x \sum xy}{N \sum x^2 - (\sum x)^2} = \frac{640}{50} = 13$$

$$b = \frac{N \sum xy - \sum x \sum y}{N \sum x^2 - (\sum x)^2} = \frac{4.660}{50} = 93,200$$

$$13 + 93200(6)$$

572

$$13 + 93200(7)$$

665

$$13 + 93200(8)$$

758

$$13 + 93200(9)$$

852

$$13 + 93200(10)$$

945

$$13 + 93200(11)$$

1038

Proyecciones Población Venezuela

Año (X)	Población de Venezuela (Y)	X ²	XY
1	29.277.736	1	29.277.736
2	29.718.357	4	59.436.714
3	30.155.352	9	90.466.056
6	89.151.445	14	179.180.506

$$Y = a + bx$$

$$a = \frac{\sum y \sum x^2 - \sum x \sum xy}{n \sum x^2 - (\sum x)^2} = \frac{173.037.194}{6} = 28.839.532,33$$

$$b = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2} = \frac{2.632.848}{6} = 438.808,00$$

$$28.839.532,33 + 438808(4)$$

30594764

$$28.839.532,33 + 438808(5)$$

31033572

$$28.839.532,33 + 438808(6)$$

31472380

$$28.839.532,33 + 438808(7)$$

31911188

$$28.839.532,33 + 438808(8)$$

32349996

$$28.839.532,33 + 438808(9)$$

32788804

Proyecciones Población Caracas Venezuela

Año (X)	Población de Caracas Venezuela (Y)	X ²	XY
1	1.943.901	1	1.943.901
2	1.961.412	4	3.922.823
3	1.990.253	9	5.970.760
6	5.895.566	14	11.837.484

$$Y = a + bx$$

$$a = \frac{\sum y \sum x^2 - \sum x \sum xy}{n \sum x^2 - (\sum x)^2} = \frac{11.513.018}{6} = 1.918.836,37$$

$$b = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2} = \frac{139.057}{6} = 23.176,12$$

$$1918846 + 23176(4)$$

2011541

$$1918846 + 23176(5)$$

2034717

$$1918846 + 23176(6)$$

2057893

$$1918846 + 23176(7)$$

2081069

$$1918846 + 23176(8)$$

2104245

Depreciaciones

Depreciación de Maquinaria			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			162000
1	16200	0,10	145800
2	16200	0,10	129600
3	16200	0,10	113400
4	16200	0,10	97200
5	16200	0,10	81000
6	16200	0,10	64800
7	16200	0,10	48600
8	16200	0,10	32400
9	16200	0,10	16200
10	16200	0,10	0

Depreciación de Muebles y Enseres			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			2850
1	285	0,10	2565
2	285	0,10	2280
3	285	0,10	1995
4	285	0,10	1710
5	285	0,10	1425
6	285	0,10	1140
7	285	0,10	855
8	285	0,10	570
9	285	0,10	285
10	285	0,10	0

Depreciación de Equipo de Cómputo			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			3497
1	1166	0,33	2331
2	1166	0,33	1166
3	1166	0,33	0

Depreciación de Equipo de Cómputo			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			3652
1	1217	0,33	2435
2	1217	0,33	1217
3	1217	0,33	0

Depreciación Edificios-Construcciones			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			30000
1	1500	0,05	28500
2	1500	0,05	27000
3	1500	0,05	25500
4	1500	0,05	24000
5	1500	0,05	22500
6	1500	0,05	21000
7	1500	0,05	19500
8	1500	0,05	18000
9	1500	0,05	16500
10	1500	0,05	15000
11	1500	0,05	13500
12	1500	0,05	12000
13	1500	0,05	10500
14	1500	0,05	9000
15	1500	0,05	7500
16	1500	0,05	6000
17	1500	0,05	4500
18	1500	0,05	3000
19	1500	0,05	1500
20	1500	0,05	0

Amortización Gastos de Constitución			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			900
1	180	0,20	720
2	180	0,20	540
3	180	0,20	360
4	180	0,20	180
5	180	0,20	0



Artículo Científico

Luis Gonzalo Tapie Cuaical

Egresado de la Escuela de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi.

“La demanda de tomate riñón en el mercado venezolano y los productores de la Parroquia San Rafael del Cantón Bolívar de la Provincia del Carchi”

Escuela de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional

Universidad Politécnica Estatal del Carchi

lucho.t@hotmail.com

Tulcán-Ecuador

Resumen

Es importante promover una comercialización adecuada de varios productos agrícolas de la Provincia del Carchi, uno de dichos productos es el tomate riñón de la Parroquia San Rafael, la diversificación de las exportaciones de nuestro país es importante para mejorar la balanza comercial, Venezuela es el tercer socio comercial de Ecuador, motivo por el cual se busca mejorar la comercialización internacional con dicho país.

El objetivo del presente estudio es identificar parte de la demanda de tomate riñón en Venezuela y poder promover la exportación del producto desde la Parroquia San Rafael del cantón Bolívar de la Provincia del Carchi, se utilizó información secundaria para analizar el mercado venezolano y 11 productores de tomate riñón del sector para conocer con más precisión el proceso de comercialización de ellos, de igual manera se identificó varios aspectos importantes como: superficie de cultivo, cantidad, precio, variedad, presentación del producto, lugares de distribución, aceptación de exportación.

La comercialización de tomate riñón se la realiza principalmente a través de intermediarios, especialmente de comerciantes del Mercado Mayorista de

Ibarra, por lo que se convierte en el único mercado al cual venden el producto los agricultores del sector.

Con las excelentes relaciones bilaterales entre Ecuador y Venezuela, permite a nuestro país buscar nuevos mercados internacionales, durante los últimos años la relación comercial entre ambos países ha mejorado, llegando a ser un socio comercial importante de nuestro país. “El principal destino de las exportaciones no petroleras del Ecuador durante el año 2012 ha sido los Estados Unidos, representando cerca del 22.78% del total exportado, lo siguen Colombia con un 10.44%, Venezuela con un 9.04%” (PROECUADOR, 2013).

Palabras Claves: comercialización, producto, mercado internacional, exportación, demanda.

Abstract

It is important to promote an appropriate commercialization of several agricultural products of the County of the Carchi, one of this products is the tomato kidney of the Parroquia San Rafael, the diversification of the exports of our country it is important to improve the commercial scale, Venezuela is the third commercial partner from Ecuador, reason for the one which is looked for to improve the international commercialization with this country.

The objective of the present study is to identify part of the demand of tomato kidney in Venezuela and power to promote the export of the product from the Parroquia San Rafael of the canton Bolívar of the Province of the Carchi, secondary information was used to analyze the Venezuelan market and 11 producing of tomato kidney of the sector to know with more precision the process of commercialization of them, in a same way it was identified several important aspects as: cultivation surface, quantity, price, variety, presentation of the product, distribution places, export acceptance.

The commercialization of tomato kidney is carried out it mainly through middlemen, especially of merchants of the Market Wholesaler of Ibarra, for what becomes the only market to sell the product the farmers of the sector.

The excellent bilateral relationships between Ecuador and Venezuela, it allows to our country to look for new international markets, during the last years the

commercial relationship between both countries have improved, ending up being an important commercial partner of our country. "The main destination of the non oil exports of the Ecuador during the year 2012 have been the United States, representing near 22.78% of the exported total, they follow it Colombia with 10.44%, Venezuela with 9.04% " (PROECUADOR, 2013).

1. Introducción

El problema que ha existido para los productores de tomate riñón de la Parroquia San Rafael ha sido, la falta de conocimiento de la demanda existente de su producto no les ha permitido acceder a nuevas formas de vender su producción, por lo que tienen que recurrir a los intermediarios para la venta del tomate, de allí la importancia de acceder a nuevos mercados de comercialización de su producto, en este caso Venezuela por ser uno de los principales socios comerciales de nuestro país.

El presente proyecto, representa para los productores de tomate riñón de la Parroquia San Rafael del Cantón Bolívar de la Provincia del Carchi una alternativa a parte de la forma tradicional de comercialización del tomate, para ofrecer una producción con calidad de exportación, sujeta a normas de calidad, la misma que fue evaluada a través de diferentes indicadores financieros para garantizar el éxito del proyecto.

Venezuela se ha convertido en un socio comercial importante de nuestro país, "El principal destino de las exportaciones no petroleras del Ecuador durante el año 2012 ha sido los Estados Unidos, representando cerca del 22.78% del total exportado, lo siguen Colombia con un 10.44%, Venezuela con un 9.04%" (PROECUADOR, 2013),

Según reseñó el "Banco Central en los primeros cinco meses del año, la inflación acumulada en los productos agrícolas es de 26,4%, según cifras oficiales del ente. En comparación con mayo de 2012 la inflación en los rubros agrícolas se ubica en 63,2%". (Banco Central de Venezuela, 2013)

La disminución tanto en la superficie de siembra como en el rendimiento de la producción de hortalizas, afectó el precio de estos productos al consumidor, el tomate, cebolla, pimentón, papa y zanahorias son los alimentos que más

impactan en el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC), en estos momentos, el kilo de tomate está costando 40 bolívares (Instituto Nacional de Estadística, 2013), con este antecedente nuestro tomate riñón de la Parroquia San Rafael tiene oportunidad de entrar al mercado venezolano ya que el precio es menor con relación al país de destino.

2. Materiales y Métodos

Para la investigación se realizó un estudio de campo, aplicando encuestas a los productores de tomate riñón de la Parroquia San Rafael del Cantón Bolívar de la Provincia del Carchi, el número de encuestas aplicadas fueron de 11 ya que dicho número de productores corresponden a tomate riñón.

Una vez aplicada la encuesta, los datos fueron procesados en el paquete estadístico SPSS, y se analizó los resultados obtenidos.

La aplicación de las encuestas se la realizó mediante la visita a cada uno de los productores en su lugar de producción, se dio a conocer el objetivo de la aplicación de la encuesta, posteriormente se dio lectura a cada una de las preguntas que contenía la encuesta.

Con la aplicación de las encuestas, permitió obtener información importante para el desarrollo de la investigación.

Mediante fuentes secundarias se identificó la conducta del consumidor venezolano, gustos y preferencias al momento de adquirir sus productos, nivel socio económicos de Venezuela.

Con las encuestas en la Parroquia San Rafael del Cantón Bolívar de la Provincia del Carchi se pudo observar el proceso de producción, cosecha, empaque para su comercialización, identificando tamaño, color y textura del tomate.

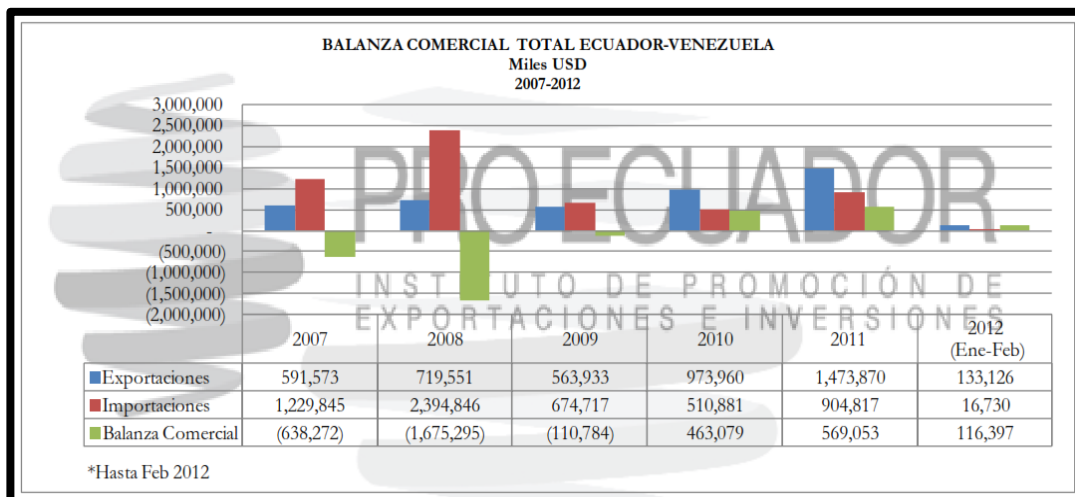
A través de la encuesta se identificó aspectos importantes como superficie de producción, número de cosecha, lugar de comercialización, preferencia de exportación, clientes, oferta exportable.

3. Resultados y Discusión

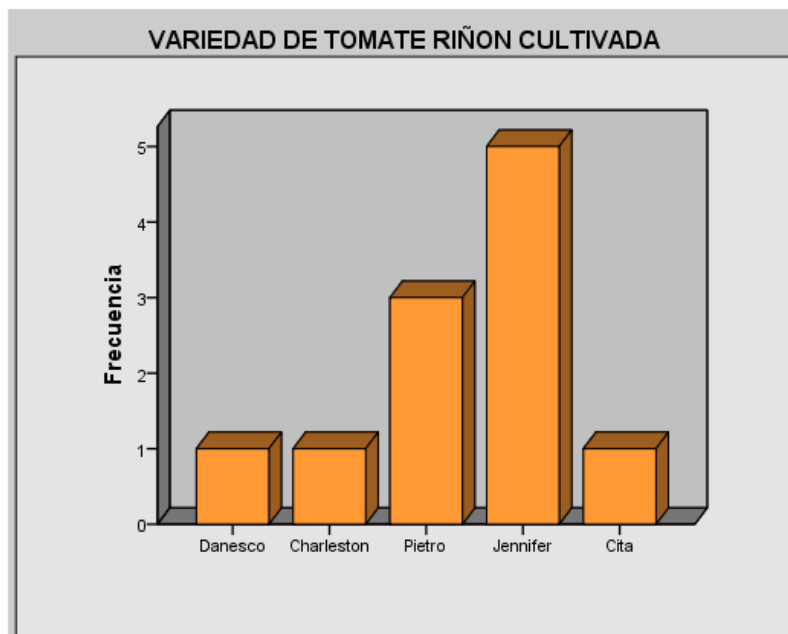
Al existir demanda de tomate riñón en el mercado venezolano especialmente en Caracas, los productores de la Parroquia San Rafael cuentan con una oportunidad para vender su producto con la mejor calidad y en las mejores condiciones, hay que tomar en cuenta que los productores al estar asociados pueden reunir la producción necesaria para exportar.

Se determinó que el precio del tomate riñón es más bajo con relación a Venezuela, ya que la inflación en dicho país se encuentra en niveles altos, en estos momentos, el kilo de tomate está costando 40 bolívares (Instituto Nacional de Estadística, 2013), convirtiendo al cambio, es decir por 1 dólar representa 4,29 bolívares (PROECUADOR, 2012), con este antecedente nuestro tomate riñón de la Parroquia San Rafael tiene oportunidad de entrar al mercado venezolano ya que el precio es menor con relación al país de destino.

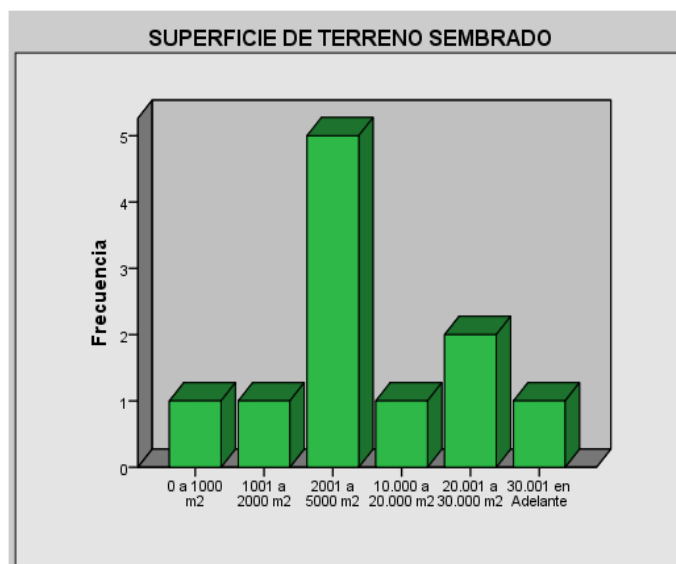
4. Figuras



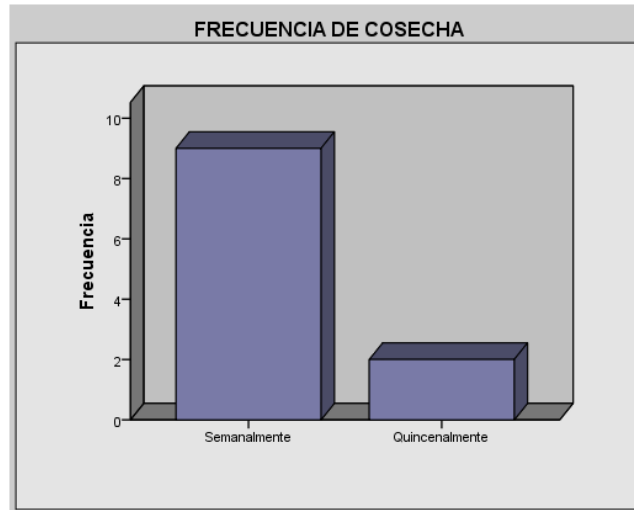
La relación comercial entre Ecuador y Venezuela ha tenido un crecimiento leve, a medida que se aplica los acuerdos firmados entre Ecuador y Venezuela, las exportaciones de Ecuador han aumentado, hasta el año 2009 existía una balanza comercial negativa con Venezuela, pero desde el 2010 hasta la actualidad existe una balanza positiva, lo que refleja el aumento de las exportaciones ecuatorianas hacia Venezuela.



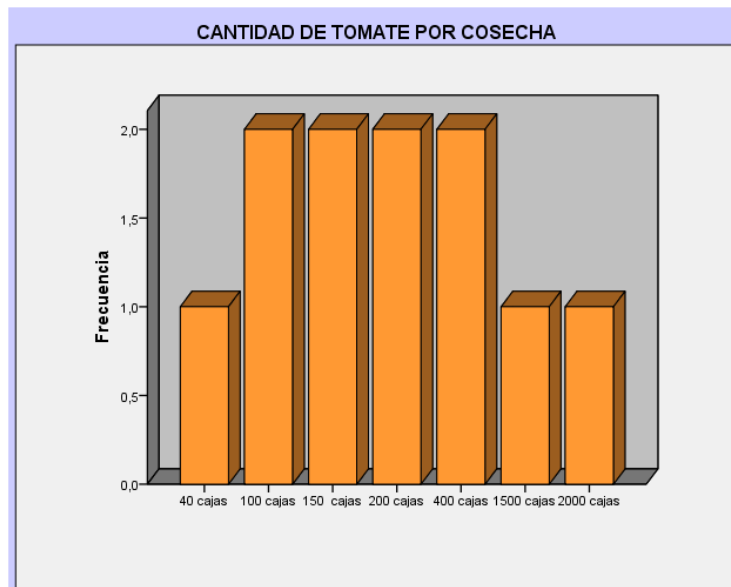
Se ha podido determinar que en la Parroquia San Rafael existen algunas variedades de tomate riñón cultivadas siendo las más significativas las variedades Jennifer y Pietro ya que son las variedades que más prefieren los productores.



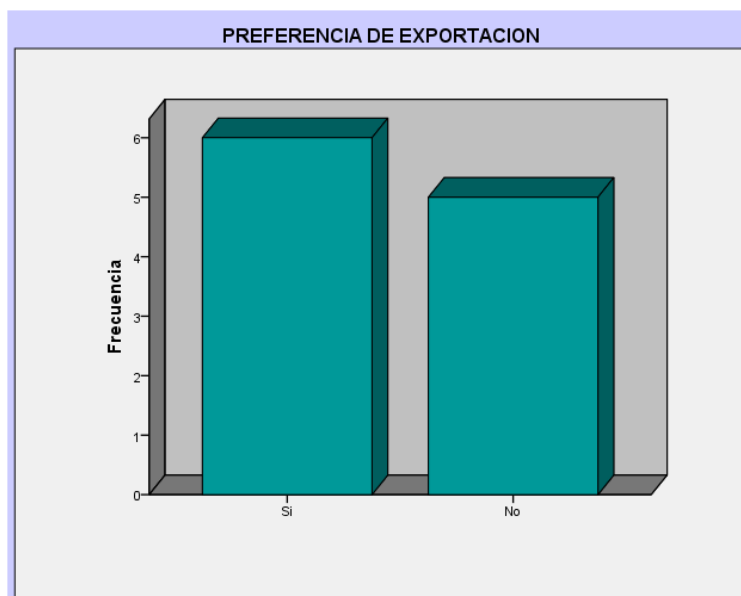
Los productores de Tomate riñón de la Parroquia San Rafael en un 45,45% destinan de 2001 a 5000 m² para la producción de tomate, es decir la mayoría son pequeños productores que se encuentran en proceso de crecimiento de producción de este producto.



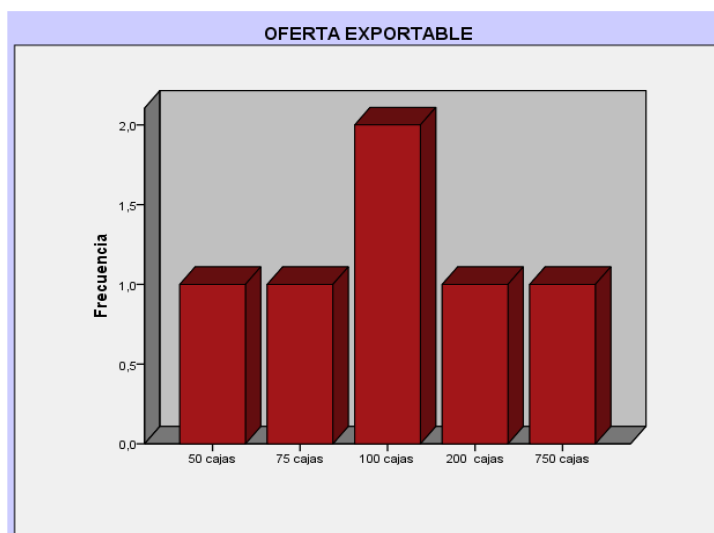
Analizando los resultados se puede identificar que el 61,82% de los productores cosechan quincenalmente, siendo esta una producción constante debido a que la maduración del producto se da en etapas cortas, ya que una vez sembrado el producto a los tres meses se encuentra el producto para la cosecha y semanalmente se cosecha el producto.



Se puede determinar que el 8 de los productores de tomate de la Parroquia San Rafael tienen una cosecha entre 100 a 400 cajas de tomate lo que les permite tener una producción constante la misma que la llevan a la ciudad de Ibarra para la venta todos los meses del año.



Se ha identificado que 6 de los productores de tomate riñón de la Parroquia San Rafael les gustaría exportar su producción, determinado de esa manera la voluntad de los productores de ampliar sus niveles de comercialización.



Se ha identificado que existiría a disposición de exportación 1275 semanales de cajas de tomate riñón cada una con un peso aproximado de 13 kg, con un total de 16575 kg, mensualmente tendríamos 5100 cajas con un total de 66300 kg mensuales que estaría destinado a la exportación, anualmente serian 795600 kg, es decir 795 toneladas anuales.

5. Tablas

Estado de Resultados						
Detalle	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Ventas	1.227.148	1.521.946	1.818.053	2.119.742	2.419.813	2.741.392
Cantidad	795.600	953.940	1.176.552	1.399.164	1.621.776	1.844.388
Precio	1,54	1,60	1,55	1,52	1,49	1,49
- Costo de Ventas	695.896	901.317	1.108.497	1.318.004	1.529.994	1.744.631
Utilidad Bruta en Ventas	531.252	620.629	709.556	801.738	889.819	996.761
- Gastos Operacionales	393.885	446.748	502.133	560.584	622.929	690.278
Gastos Administrativos	22.829	28.310	31.028	34.027	37.385	41.032
Gastos de Exportación	371.056	418.438	471.105	526.558	585.544	649.246
Utilidad Operacional	137.366	173.881	207.423	241.153	266.890	306.483
- Gastos Financieros	0	18.109	14.864	11.238	7.183	2.651
Interés Bancario	0	18.109	14.864	11.238	7.183,45	2.650,96
U.A.T.I	137.366	155.772	192.558	229.915	259.707	303.832
- 15% Particip. Trabajadores	20.605	23.366	28.884	34.487	38.956	45.575
Utilidad Antes de Impuestos	116.762	132.407	163.674	195.428	220.751	258.257
- 23% Impuesto a la Renta	26.855	30.454	37.645	44.948	50.773	59.399
Utilidad Neta	89.906	101.953	126.029	150.480	169.978	198.858

De acuerdo a los datos obtenidos se puede identificar que la implementación del proyecto generara una utilidad neta que durante los años posteriores ira aumentando, lo que representa una oportunidad de negocio, que puede ser tomada en cuenta para mejorar las exportaciones de nuestro país.

El hecho de generar utilidad en un proyecto, representa que se puede utilizar para seguir mejorando la infraestructura y con ello el servicio.

Valor Actual Neto

Año	FE	Fat. Act	FE Descontado
0	290.062,12		
1	93.775,75	0,9089	85.235,19
2	114.607,94	0,8261	94.682,87
3	131.779,40	0,7509	98.953,83
4	150.927,36	0,6825	103.010,48
5	372.232,16	0,6204	230.916,89
		□ FE	612.799,26
		- I.I.	290.062,12
		VAN	322.737,14

De acuerdo a los datos obtenidos se ha identificado que el proyecto tendrá un VAN de 322.737,14, mismo que refleja que el proyecto es rentable, y que la inversión podrá ser recuperada a partir del tercer año.

TIR	38,67%
PR	3,09
C/B	2,11

El TIR del proyecto es de 38,67% mayor a cero, lo que refleja que la implementación del proyecto es factible.

Bibliografía

Banco Central de Venezuela. (2013). *Inflacion Venezolana*. Caracas.

Instituto Nacional de Estadística. (2013). *Informe Canasta Alimentaria*. Caracas.

PROECUADOR. (2012). *Perfil Logístico Venezuela*.

PROECUADOR. (Marzo de 2013). *Boletín Comercio Exterior*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/>