

UNIVERSIDAD POLITECNICA ESTATAL DEL CARCHI



FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN,
ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL
INTERNACIONAL

“Estrategias de Comercialización Internacional de la alcachofa desde el Cantón
Espejo – Provincia del Carchi para atender parte de la demanda de Venezuela”

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

AUTORA: Cintia Marisol Chugá Alvarado

ASESOR: Ing. Héctor Guillermo Chuquín MBA.

TULCÁN - ECUADOR

AÑO: 2014

CERTIFICADO

Certifico que el/la estudiante Cintia Marisol Chugá Alvarado con el número de cédula 0401359609 ha elaborado bajo mi dirección la sustentación de grado titulada: “Estrategias de Comercialización Internacional de la alcachofa desde El Cantón Espejo – Provincia del Carchi para atender parte de la demanda de Venezuela.

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

Ing. Héctor Guillermo Chuquín MBA.

Tulcán, Marzo 2014

AUTORÍA DE TRABAJO

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

Yo, Cintia Marisol Chugá Alvarado con cédula de identidad número 0401359609 declaro: que la investigación es absolutamente original, autentica, personal y los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

Cintia Marisol Chugá Alvarado

Tulcán, Marzo 2014

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO

Yo Cintia Marisol Chugá Alvarado 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”.

Cintia Marisol Chugá Alvarado

CI. 0401359609

Tulcán, Marzo 2014

AGRADECIMIENTO

A Dios por la vida, el amor, la fortaleza, el entendimiento, y por el don de guiarme a la finalización del proyecto.

A mis padres Gloria Alvarado y Polivio Chugá quienes formaron parte de mi lucha, dedicación, constancia y apoyo cuando tenía dificultades, ya que con sabiduría y entendimiento me impulsaron a continuar a pesar de los tropiezos.

A mis queridos profesores, quienes con su sabiduría y experiencia me brindaron sus conocimientos y ayuda para la realización de un sueño profesional. En especial al Ing. Héctor Chuquín quien fue uno de los pilares y promotores fundamentales para continuar y finalizar el proyecto.

A mis hermanos Mayra, Lenin, Jonathan quienes fueron un pilar fundamental, y mi paño de lágrimas cuando tenía dificultades.

A mis compañeros porque con paciencia, constancia, esfuerzo e ímpetu logramos una lucha constante en las aulas para conseguir lo que un día anhelábamos.

Marisol Chugá

DEDICATORIA

A Dios, quien ha sido mi fuente de inspiración y fortaleza para concluir mi proyecto.

A mis padres, quien con su sabiduría, amor y dedicación han hecho que día a día me incline por superarme.

A mis hermanos, que me apoyaron en los momentos difíciles y me hicieron reflexionar que nunca debo desmayar sino continuar, a todos quienes hicieron posible la realización de este proyecto y sueño profesional les dedico mi lucha mi constancia y dedicación.

Marisol Chugá

ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

CERTIFICADO	II
AUTORÍA DE TRABAJO	III
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO.....	IV
AGRADECIMIENTO	V
DEDICATORIA	VI
ÍNDICE DE TABLAS.....	XI
RESUMEN EJECUTIVO.....	XVI
ABSTRACT	XVIII
KILLKAYKUNA	XIX
INTRODUCCIÓN.....	XXI
CAPITULO I.....	1
1 EL PROBLEMA	1
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	3
1.3 DELIMITACIÓN	4
1.4 JUSTIFICACIÓN	4
1.5 OBJETIVOS	8
1.5.1 Objetivo General	8
1.5.2 Objetivos Específicos	8
CAPÍTULO II.....	8
2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	8
2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.....	8
2.2 FUNDAMENTACIÓN LEGAL	13
Del Capital y de las Acciones	15
2.3 MARCO TEÓRICO.....	17
2.3.1 FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA	17
2.3.2 VOCABULARIO TÉCNICO	19
2.4 IDEA A DEFENDER	22
2.5 VARIABLES.	22
CAPITULO III.....	22

3 METODOLOGÍA.....	22
3.1 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	22
3.1.1 Investigación Cuantitativa	22
3.1.2 Investigación Cualitativa.....	22
3.2 TIPOS DE INVESTIGACIÓN.....	23
3.2.1 Investigación de Campo.....	23
3.2.2 Investigación Descriptiva.....	23
3.2.3 Investigación Bibliográfica o Documental	24
3.3 POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN.....	24
3.3.1 Muestreo Probabilístico Regulado.....	24
3.4 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....	24
3.5 PLAN DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	28
3.5.1 Información Primaria	28
3.5.2 Información Secundaria	28
3.6 PROCESAMIENTO, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	29
3.7 ANÁLISIS SITUACIONAL DE VENEZUELA.....	29
3.7.2 ANÁLISIS MERCADO VENEZUELA.....	48
3.7.3 EL PRODUCTO: EXPORTACIONES, IMPORTACIONES, PRODUCCIÓN NACIONAL	49
3.7.4 DEMANDA EFECTIVA DE VENEZUELA.....	52
3.7.5 ANÁLISIS MERCADO ECUADOR	55
3.7.6 SITUACIÓN ACTUAL DEL SECTOR OFERTANTE ECUADOR.....	62
3.7.7 FODA.....	66
3.7.8 PROYECCIONES DEL ESTUDIO.....	71
3.7.9 IDEA A DEFENDER.....	72
CAPITULO IV	72
4 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	72
4.1 CONCLUSIONES.....	72
4.2 RECOMENDACIONES	74
CAPITULO V	75

5 PROPUESTA	75
5.1 TITULO	75
5.2 ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA	75
5.3 JUSTIFICACIÓN	77
5.4 OBJETIVOS	78
5.4.1 Objetivo General	78
5.4.2 Objetivos Específicos	78
5.5 ESTUDIO TÉCNICO	79
5.5.1 LOCALIZACIÓN	79
5.5.2 DISTRIBUCIÓN INTERNA DE LA PLANTA	82
5.5.3 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA	83
5.5.4 MISIÓN DE LA EMPRESA.....	84
5.5.5 VISIÓN DE LA EMPRESA	84
5.5.6 OBJETIVOS DE LA EMPRESA	85
5.5.7 LOGOTIPO DE LA EMPRESA.....	85
5.5.8 DISEÑO ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA	85
5.5.9 MANUAL DE FUNCIONES	86
5.5.10 MAPA DE PROCESOS DE LA EMPRESA	90
5.5.11 MANUAL DE PROCEDIMIENTOS.....	91
5.6 ESTRATEGIAS DEL MARKETING INTERNACIONAL.....	97
5.6.1 ESTRATEGIA DEL PRODUCTO	97
5.6.2 ESTRATEGIAS DE PRECIOS	97
5.6.3 ESTRATEGIA DE PLAZA	98
5.6.4 ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN	98
5.7 DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL.....	99
5.7.1 Información Básica del Producto.....	99
5.7.2 Información Básica del Embarque.....	100
5.7.3 Información Adicional	101
5.7.4 Cálculo de Cubicaje	101
5.7.5 Estimación de Ventas.....	103
5.7.6 Envases	104

5.7.7	Empaque/ Embalaje/ Marcado	105
5.7.8	Manipuleo en el Local del Exportador	105
5.7.9	Documentación	106
5.7.10	Transporte Interno.....	107
5.7.11	Manipulación de Embarque.....	107
5.7.12	Agentes.....	108
5.7.13	Costos Bancarios	108
5.7.14	Capital e Inventario - País de Origen.....	108
5.7.15	Flete Internacional.....	109
5.7.16	Seguro Internacional Colonial	109
5.7.17	Capital e Inventario - Transito Internacional	110
5.7.18	Manipuleo de Desembarque	110
5.7.19	Almacenamiento Temporal	111
5.7.20	Documentación	111
5.7.21	Agentes.....	112
5.7.22	Transporte Interno.....	112
5.7.23	Aduaneros.....	113
5.7.24	Capital e Inventario en el País de Destino.....	113
5.7.25	Incoterms	113
5.7.26	Costos Directos País de Exportación	115
5.8	ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO	117
5.8.1	INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO	117
5.8.2	Capital de Trabajo – Costos de Producción	118
5.8.3	Financiamiento de la Deuda.....	119
5.9	EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO	119
5.9.1	Balance de Situación Inicial	120
5.9.2	Estado de Resultados	121
5.9.3	Flujo de Caja.....	122
5.9.4	Costo del Capital.....	123
5.10	INDICADORES DE EVALUACIÓN	124
5.10.1	El Valor Actual Neto (VAN)	124

5.10.2 La Tasa Interna de Retorno, Tasa Interna de Rentabilidad (TIR).....	125
5.10.3 Punto de Equilibrio.....	126
5.11 BIBLIOGRAFÍA Y LINGÜÍSTICA.....	128
5.12 ANEXOS.....	133

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Delimitación del Problema	4
Tabla 2 Fundamentación Legal de Ecuador.....	14
Tabla 3 Fundación Legal Venezuela.....	15
Tabla 4 Teorías Utilizadas	17
Tabla 5 Operacionalización de Variable Independiente	25
Tabla 6 Operacionalización de Variable Dependiente.....	26
Tabla 7 Indicador Básico de Venezuela.....	30
Tabla 8 Distribución sectorial del PIB per cápita	32
Tabla 9 El índice inflacionario de Venezuela	33
Tabla 10 Población de Venezuela 2011 al 2013	33
Tabla 11 Información General de la República de Venezuela.....	36
Tabla 12 Acuerdos Comerciales suscritos por la República de Ecuador y la República de Venezuela	37
Tabla 13 Barreras Arancelarias Partida 0709.90.90.00.....	42
Tabla 14 Logística e Infraestructura (Carreteras, Aeropuertos y Vías Marítimas de Venezuela)	43
Tabla 15 Perfil de Oportunidades y Amenazas del Medio.....	46
Tabla 16 Exportaciones de alcachofa Fresca de Venezuela al mundo Según la Partida: 0709.90	49
Tabla 17 Proyección de Exportaciones Venezuela de Alcachofa en la Sub Partida: 070990	49
Tabla 18 Importaciones de alcachofa Fresca del mundo a Venezuela (Miles de Dólares) Según la Sub Partida: 0709.90.....	50

Tabla 19 Proyección de Importaciones Venezuela de Alcachofa en la Sub Partida: 0709.90	50
Tabla 20 Producción Nacional de alcachofa en Venezuela.....	50
Tabla 21 Consumo Aparente en Venezuela.....	51
Tabla 22 Proyección de Demanda Insatisfecha	52
Tabla 23 Perfil producción de la Empresa Sarver CA.	54
Tabla 24 Requerimientos de calidad del producto Empresa Sarver CA.	54
Tabla 25 Principales Indicadores del Ecuador	55
Tabla 26 Producto Interno Bruto del Ecuador 2007- 2013	56
Tabla 27 Tamaño de la población del sector ofertante Cantón Espejo	57
Tabla 28 Exportaciones de Ecuador hacia el Mundo	58
Tabla 29 Importaciones por Ecuador desde el Mundo	59
Tabla 30 Balanza Comercial Ecuador – Venezuela	60
Tabla 31 Clasificación Arancelaria de la Alcachofa en Fresco	60
Tabla 32 Historial de tasas perteneciente a la Partida: 0709.90.90.00.....	61
Tabla 33 Barreras arancelarias y barreras no arancelarias de la Partida: 0709.90.90.00.....	61
Tabla 34 Directivos de la Asociación Agroindustrial “San Isidro”	62
Tabla 35 Ficha Técnica Alcachofa	63
Tabla 36 Producción Asociación Agroindustrial San Isidro	64
Tabla 37 Producción de Alcachofa por Envió Semanal.....	65
Tabla 38 Costos de producción de alcachofa	65
Tabla 39 Producción Nacional de Alcachofa.....	66
Tabla 40 Precio de alcachofa en la asociación agroindustrial San Isidro	66
Tabla 41 FODA Asociación Agroindustrial “San Isidro”	66
Tabla 42 Proyecciones de Producción Alcachofa Asociación Agroindustrial.....	71
Tabla 43 Proyecciones de Producción de Alcachofa por Envió Semanal.....	72
Tabla 44 Factores de Localización por Puntuación.....	80
Tabla 45 Manual de Funciones del Gerente General.....	86
Tabla 46 Manual de Funciones del Jefe de comercialización	87
Tabla 47 Manual de Funciones del Operario	88

Tabla 48 Proceso de Negociación con el Cliente Internacional.....	91
Tabla 49 Proceso para Contactar al Proveedor	92
Tabla 50 Proceso para la adecuación del Producto	94
Tabla 51 Proceso de Distribución Física Internacional.....	95
Tabla 52 Información Básica del Producto.....	100
Tabla 53 Información Básica del Embarque.....	100
Tabla 54 Información Adicional.....	101
Tabla 55 Cálculo del cubicaje	102
Tabla 56 Estimación de Ventas	103
Tabla 57 Envases	104
Tabla 58 Marcado/ Etiqueta	105
Tabla 59 Manipuleo en el Local de Exportador	106
Tabla 60 Documentación	106
Tabla 61 Transporte Interno	107
Tabla 62 Manipulación de embarque	107
Tabla 63 Agentes.....	108
Tabla 64 Costos Bancarios.....	108
Tabla 65 Capital e Inventario - País de Origen	109
Tabla 66 Flete Internacional	109
Tabla 67 Seguro Internacional Colonial	110
Tabla 68 Capital e Inventario - Transito Internacional	110
Tabla 69 Manipuleo de Desembarque	110
Tabla 70 Almacenamiento Temporal	111
Tabla 71 Documentación	111
Tabla 72 Agentes.....	112
Tabla 73 Transporte Interno	112
Tabla 74 Aduaneros	113
Tabla 75 Capital e Inventario en el País de Destino	113
Tabla 76 Incoterms	114
Tabla 77 Costos Directos País de Exportación	115
Tabla 78 Inversión Inicial del Proyecto.....	117

Tabla 79 Capital de Trabajo – Costos de Producción	118
Tabla 80 Financiamiento de la Deuda.....	119
Tabla 81 Balance General - Con Financiamiento.....	120
Tabla 82 Estado de Resultados - Con Financiamiento	121
Tabla 83 Flujo de Efectivo Neto - Con Financiamiento	123
Tabla 84 Costo de Capital Promedio Ponderado	123
Tabla 85 Valor Actual Neto (VAN)	124
Tabla 86 Punto de Equilibrio - Con Financiamiento	127
Tabla 87 Variedades de Alcachofa	161
Tabla 88 Características Físicas para la Cosecha de Alcachofa.....	162
Tabla 89 Principales Compradores de Alcachofa	164
Tabla 90 Costo de Producción de Alcachofa por Kilo	165
Gráfico 91 Costo de Producción de Alcachofa por Kilo.....	166
Tabla 92 Costo de venta de alcachofa por kilo	166
Tabla 93 Indicador Básico de Venezuela.....	168
Tabla 94 Balanza Comercial Total Venezuela- Mundo en Miles de USD FOB	169
Tabla 95 Información Básica del producto.....	172
Tabla 96 Información básica del embarque	172
Tabla 97 Información Adicional.....	173
Tabla 98 Cálculo del cubicaje	173
Tabla 99 Estimación de Ventas	174
Tabla 100 Incoterms	175
Tabla 101 Costos Directos País de Exportación	176

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Coeficiente Gini, 1eros semestres 1997-2010	34
Gráfico 2 Distribución de ingresos por países 2011	35
Gráfico 3 Balanza Comercial Total Venezuela- Mundo en USD FOB	40

Gráfico 4 Evolución de la balanza Comercial de Venezuela con el Resto del Mundo	40
Gráfico 5 Balanza Comercial No petrolera Venezuela- Mundo en USD FOB..	41
Gráfico 6 Mapa de Acceso Terrestre Ecuador a Venezuela.....	45
Gráfico 7 Principales sectores de la economía del Ecuador	56
Gráfico 8 Balanza Comercial Ecuador – Mundo 2007- 2012.....	59
Gráfico 9 Fuerzas de PORTER en la Comercialización de la Alcachofa	68
Gráfico 10 Venezuela Importaciones Hortalizas, plantas Anual FOB USD	76
Gráfico 11 Venezuela Importaciones Hortalizas, plantas Anual FOB USD	77
Gráfico 12 Mapa de Cantones de la Provincia del Carchi	79
Gráfico 13 Mapa Turístico de la Provincia del Carchi, cantones, Parroquias	80
Gráfico 14 Ubicación del centro de Acopio Asociación Exporta Alcachofa “San Isidro” SA.....	82
Gráfico 15 Distribución interna de la Asociación Exporta Alcachofa SA.....	82
Gráfico 16 Centro de Acopio Exporta Alcachofa “San Isidro” SA	83
Gráfico 17 El Organigrama Estructural	86
Gráfico 18 Mapa de procesos necesarios para la negociación	90
Gráfico 19 Medio Transporte de Carga Internacional Alcachofa	102
Gráfico 20 Empaque y embalaje de la alcachofa	104
Gráfico 21 Etiqueta del Producto	105
Gráfico 22 Variedades de Alcachofa.....	161
Gráfico 23 Principales Compradores de Alcachofa	165
Gráfico 24 Costo de venta de alcachofa por kilo.....	167
Gráfico 25 Evolución de la balanza Comercial de Venezuela con el Resto del Mundo	170
Gráfico 26 Balanza Comercial No petrolera Venezuela- Mundo En Miles de USD FOB	171

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Formato de cuestionario dirigido Sr Medardo Cadena	133
Anexo 2 Alcachofa y sus derivados	136
Anexo 3 Partida Arancelaria de la Alcachofa	137
Anexo 4 Fotografías en La Asociación en “San Isidro”	137
Anexo 5 Administrador de la hacienda Agro Industrial “San Isidro”	139
Anexo 6 Insumos, herramientas de recolección y personal de trabajo	140
Anexo 7 Plantaciones de la Asociación Agroindustrial San Isidro	141
Anexo 8 Medio de transporte del personal de trabajo de la Asociación Agroindustrial.....	143
Anexo 9 Cronograma de Producción de la alcachofa según los meses	144
Anexo 10 Lista de Proveedores de Alcachofa Asociación “San Isidro”	144
Anexo 11 Lista de Industrias procesadoras de alimentos en Venezuela	146
Anexo 12 Ficha técnica de la Empresa Procesadora de Alimentos Sarver CA	147
Anexo 13 Amortización de la Deuda	147
Anexo 14 Rol de Pagos	149
Anexo 15 Depreciaciones	152

RESUMEN EJECUTIVO

La investigación se realizó con la finalidad de determinar nuevas oportunidades de comercialización de alcachofa desde el Cantón Espejo – Provincia del Carchi, en la Asociación Agroindustrial “San Isidro, ya que por sus condiciones climáticas y suelos aptas para el cultivo generan una ventaja importante para el desarrollo del proyecto.

En la investigación se tomó en cuenta la situación actual de los productores de alcachofa de la Asociación Agroindustrial “San Isidro” del Cantón Espejo, el mismo que nos llevó a determinar los requerimientos y necesidades de los productores de la localidad, en el proyecto se estableció estrategias de

comercialización de la alcachofa en cuanto al precio, producto, promoción, distribución y logística para mejorar la comercialización, con la finalidad de conducirnos a la búsqueda de alternativas de negocios internacionales y renovar la situación socioeconómica del Cantón Espejo- Provincia del Carchi.

La oportunidad de negociar o comercializar la alcachofa al mercado Venezolano, se la realizó mediante la determinación de la demanda, a través de gustos, preferencias en el mercado meta, también mediante procesos logísticos, de transporte, requerimientos de calidad, evaluación económica y financiera del proyecto, ya que se desea llegar con la alcachofa a mercados Internacionales especialmente a industrias procesadoras de alimentos en el Estado de Trujillo – Venezuela.

Venezuela es un país que mantiene muchas relaciones comerciales con Ecuador, en base a ello se ha visto la necesidad de llevar un producto al mercado, ya que cuenta con grandes industrias procesadoras de alimentos, una de las más importantes es Sarver C.A, mercado meta para realizar la comercialización empresa que se encuentra ubicada en el Estado de Trujillo- Venezuela.

La alcachofa es un producto con variedades nutritivas muy importantes y con un alto grado de beneficio para la salud de las personas, ya que sus poderes nutricionales especialmente en vitaminas A, B, C, ayudan a combatir el colesterol, diabetes, la obesidad, la artritis o enfermedades hepáticas y circulatorias, ya que sus propiedades la convierten en un alimento esencial.

La importancia del proyecto es buscar alternativas de expansión a nuevos mercados, tanto nacionales como internacionales con producto de calidad y con características propias, buscando incrementar la economía local, nacional en el sector como en el país, promoviendo la oferta exportable de productos no tradicionales como es la comercialización de la alcachofa, y fomentando lazos

comerciales entre países. También ayuda a pequeños y grandes productores y comerciantes a mejorar sus condiciones de vida generando empleo y bienestar para la localidad.

El desarrollo de la investigación es factible por cuanto los indicadores obtenidos en la evaluación económica del proyecto son positivos, por lo que la negociación es viable entre los países pactados, la oferta de alcachofa de Cantón Espejo de la Asociación Agroindustrial “San Isidro” y la demanda de la industria procesadora Sarver CA, del Estado de Trujillo- Venezuela.

ABSTRACT

The research was made in order to identify new marketing opportunities from the Canton artichoke Espejo - Carchi Province Agroindustrial Association “San Isidro, since by its climate and soil suitable for cultivation generate a significant advantage for project development.

The research took into account the current situation of the producers of agro Association artichoke “San Isidro” the Canton Espejo, the same that led us to determine the requirements and needs of local producers in the project established marketing strategies on price artichoke, product, promotion, distribution, logistics to improve marketing, in order to lead us to search for alternative international business and socioeconomic renew the Canton Espejo Carchi Province.

The opportunity to negotiate or commercialize the artichoke Venezolano market, is the conducted by determining demand, through tastes, preferences in the target market, also through logistics processes, of transport, quality requirements, economic and financial evaluation the project, since indeed wishes to reach with the artichoke to international markets especially to food processing industries in Trujillo - Venezuela.

Venezuela is a country with many business relations with Ecuador, based on this has been the need to bring a product to market because it has large food processing industries, one of the most important is Sarver CA, target market perform marketing company that is located in the State of Trujillo, Venezuela.

The artichoke is a product with very important and nutritious varieties with a high degree of benefit to the health of people, as their nutritional powers especially in vitamins A, B, C, help fight cholesterol, diabetes, obesity, arthritis or hepatic diseases and circulatory because its properties make it an essential nutrient food.

The importance of the project is to find alternatives for expansion into new markets, both domestic and international product quality and characteristics, seeking to boost the local economy and national sector in the country, promoting the export supply of non-traditional products is marketing the artichoke, and promoting trade ties between countries. It also helps large and small producers and traders to improve their living conditions by creating jobs and prosperity for the town.

The development of the research is feasible because the results of the economic evaluation are positive, so that negotiation is feasible among countries agreed, artichoke supply Canton Agroindustrial association Espejo“ San Isidro” and processing industry demand Sarver CA, Trujillo State, Venezuela.

KILLKAYKUNA

Kay yachaykunatami shinarcanchik rikungapak mushuk jatunakunata alcachofa nishkata Cantón Espejo- Carchi mmamallaktamanta kay Asociación Agroindustrial “ San Isidro” nishkamanta, chay pushtukunamanta ,ashpamanta allikuna kan kay jiwuakunata tarpungapak shinashpa kay ruranakuna allí rinakuna.

Chaypami rikurkanchik, imashallami kakuna alcachofa tarpukuna kay Asociación agroindustrial “San Isidro” nishkata Cantón Espejo mama llaktamanta, chashnashpami rikurkanchi imatallami minishtirikuna tarpukunaka, kay yachaypimi churarkanchik imashami jatunakunata, valikunata, jatuna, willachina, kugrina, shinashpa alliyachingapak jatunakunata kay alcachofa nishka jiwuata, chashnashpa mascangapak shuk karu llaktakunaman jatungapak y mushuyachingapak kausaw kullkikunata kay Cantón Espejo- Provincia del Carchi mama llaktamanta.

Imasha jatungapak y kugringapak alcachofa jiwuata Venezuela llaktaman, kaytami shinarkanchik rikushpak minishtikunata, gushtakunata kay meta jatukpi, ashtawuampash rikushpak imashalla kachanakunata, allikunata, kushki minishtirishkakunata kay llankanakunata shinangapak, shinashpa munanchimi alcachofa jiwuata jatungapak shuk karu llaktakunaman ashtawuanka mikuk shinakunaman kay Trujillo- Venezuela.

Venezuela llaktaka allillami kakuna jatunakunapak Ecuador mama llaktahuan, chaymantami minishtirishka kan shuk jatuyta kachangapak, kaykunami charikuna jatun mikuy llankakunata, ashta allipachami kan Sarver C.A., jatukmeta shinangapak jatungapak, kay llankakmi tiakuna Estado de Trujillo– Venezuela mama llaktapi.

Alcachofa jiwuaka kanmi sumak mikuna, charikunami jatun mikuikunata y minishtirishka kan allí kausangapak jintikuna, charikunami vitamin A,B,C kaykunami Aydan colesterol, diabetes, obesidad, artritis nanaikunata samachingapak o hepáticas y circulatorias, kay allí mikuinata charishpami kan jatun minishtirishka.

Kay yachaykunamikan mascangapak imashalla shuk mushuk pushtakunaman miraringapak, ashta karu llaktakunaman y kaylla kunaman shinashpak sumak jatunakunata, chashnashpami mascanchik mirachingapak kushkikunata kay pachakunapi kay mama llaktapi, mirachingapak shuk llankaikunata shuk jiwuakunata tarpushpa nishpaka alcachofa, shinashpapash mirachingapak y

alliyachingapak jatuykunata shuk llaktakunawuan. Ashtawuanpash yupaichangapak jatun y uchilla tarpukunaman shinashpa alliyachingapak llankaikunata y kausaykunata kay llaktakunapi.

Kay yachaykunaka shinarita usharinmi ña kay kushki rikui pika kay llankaykunaka allimi kakuna, shinashpa kay jatuykunaka usharinmi ishkandi llaktapura, jatuikuna alcachofa jiwua kay Cantón Espejo Asociación Agroindustrial “San Isidro” y minishtik kay Sarver C.A. del Estado de Trujillo – Venezuela nishka llankak uku.

INTRODUCCIÓN

En la Provincia del Carchi en el Cantón Espejo existe gran variedad de producción agrícola siendo uno de ellos la producción de alcachofa en variedades Imperial star y madrigal la misma que se cultiva en la hacienda Agroindustrial “San Isidro” ubicada en la Provincia del Carchi un sector con tierras ricas y fértiles para el cultivo de estas hortalizas.

Sin embargo hay que recalcar que esta región produce otro tipo de cultivos como la papa, el brócoli, la cebada, y otros productos que enriquecen la alimentación de los habitantes. El principal desarrollo económico es la agricultura con el 47%, servicios 32%, Industria 12%, según datos tomados de Pro- Ecuador 2013.

Tomando en cuenta que la agricultura es la principal fuente económica de la Provincia del Carchi se ha tomado la decisión de emprender la comercialización de la alcachofa desde la Asociación Agroindustrial “San Isidro” Provincia del Carchi – Cantón Espejo considerando la situación política, económica y social del sector y del mercado objetivo –Venezuela para establecer lazos de negociación mediante acuerdo entre las partes de tal modo que se ha visto importante el estudio de la investigación.

Se analizó cinco capítulos, los mismos que fueron obtenidos en fuentes primarias, secundarias, e información pertinente que se las obtuvo mediante un

estudio de caso aplicado al administrador de la Asociación Agroindustrial “San Isidro”.

En la investigación se estudió la problemática de la Provincia del Carchi, además se formuló el problema, y el cumplimiento de los objetivos deseados.

Se analizó antecedentes de investigaciones existentes con la finalidad de obtener información para el proyecto, de igual manera se investigó los aspectos de fundamentación tanto legales, filosóficos y científicos de Ecuador y de Venezuela, la idea a defender y la propuesta del proyecto. Se utilizaron teorías afines al Comercio Internacional con el objetivo de estudiar e introducir la alcachofa a mercados Internacionales.

En la investigación se utilizó la metodología con enfoque Cual - Cuantitativo ya que se estudió el comportamiento de las variables y se trabajó con datos estadísticos, mediante recolección de datos de fuentes primarias, secundarias que permitieron facilitar el trabajo de investigación para poder determinar la oferta exportable del Cantón Espejo y la demanda insatisfecha de Venezuela. Para el estudio de la población se realizó un muestreo de caso probabilístico aplicado al Administrador Sr. Medardo Cadena representante de la Asociación Agroindustrial “San Isidro” en Ingueza, también se realizó un análisis situacional del entorno como: aspectos políticos, económicos, legales y tecnológicos de Ecuador como Venezuela con el fin de analizar el ambiente de cada país.

Se realizó conclusiones y recomendaciones del proyecto en base a los resultados obtenidos y en base a los indicadores económicos, concluyendo que el proyecto es factible para su ejecución. Y finalmente se tomó en cuenta la propuesta de la investigación que es la Comercialización internacional de alcachofa desde el Cantón Espejo - Provincia del Carchi - Ecuador, permitirá atender parte de la demanda Venezuela, midiendo la factibilidad económica, financiera y logística con el fin de llevar a cabo el proyecto.

CAPITULO I

1 EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Los agricultores se quejan de problemas como mala productividad, heladas, precios bajos, entre otros factores, que inciden en su economía, por lo que urge que se organicen cadenas productivas que ya existen para otros productos como el fréjol, café, leche, aguacate, etc. Según la revista, (PP El Verdaero, 2011)

Uno de los principales problemas que afectan a los productores de alcachofa en la Asociación Agroindustrial “San Isidro” en el Cantón Espejo es el clima en temporada de helada, ya que en tiempos fríos los cultivos de alcachofa y otros productos se dañan a causa de plagas y enfermedades generadas por el mal tiempo, lo que provoca que los agricultores del sector pierdan dinero que han invertido en los cultivos y se vean obligados a bajar el precio de la alcachofa en el mercado, ocasionando para ellos una disminución económica.

La situación que inquieta a los productores es el trabajo sin calendario de producción, ya que no buscan primero mercados para luego producir si no lo contrario, no tienen un estudio de posibles mercados para llegar con el producto. A si lo menciona (Chulde Andrés, 2011)

Lo que inquieta a los productores dela Asociación Agroindustrial “San Isidro” es la desorganización en el calendario productivo de alcachofa, ya que la mayoría de los productores no realiza un estudio de mercado para llegar con el producto; sino lo contrario producen y luego buscan mercados, lo que provoca la presencia de intermediarios para vender el producto, abaratando el precio de producción de la alcachofa y provocando menor rendimiento a los miembros de la asociación. Es por esta razón que se trata de realizar un estudio de mercado

en base estrategias, con el fin de comercializar la alcachofa de forma directa y generar un bienestar en la economía de los involucrados y de igual manera satisfacer una necesidad del mercado demandante.

(Ministerio de agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, 2011) Afirma que: En la Provincia del Carchi existe un alto porcentaje de productos que se vende por intermediarios, no hay acceso a los mercados mayoristas, no existe tecnología apropiada, falta de capacitación a los campesinos, la mano de obra extranjera es muy barata mientras que la nacional muy cara, pero sobre todo hay poca presencia de las entidades públicas en la zona.

La presencia de intermediarios provoca un aumento en el precio de la alcachofa, ya que los productores venden a precios bajos comparados a los que venden los intermediarios quienes fijan el precio para el mercado, es por eso que es importante estudiar la problemática suscitada en la asociación, con el fin de realizar la comercialización de alcachofa de manera directa sin que intervengan intermediarios y que los productores de alcachofa de la Asociación Agroindustrial “San Isidro” tenga mayores beneficios.

Al ser la alcachofa un producto no tradicional y de poco consumo genera una baja demanda local, creando una problemática para los productores y comerciantes de la Asociación, por ello se ha visto necesario expandir el producto a mercados Internacionales ya que la alcachofa es reconocida y demandada en otros países.

Otro problema es que la empresa no cuenta con tecnología de punta para el desarrollo de las actividades ya que estas requieren de gran inversión y la Asociación no cuenta con tantos recursos para la adquisición de este tipo de herramientas, sin embargo dispone de herramientas elementales y necesarias para el proceso de producción y recolección sin recurrir altas inversiones.

También dispones de mano de obra barata pero contemplada dentro de los parámetros legales, con el fin de reducir los costos y ser más competitivos.

Algo que aqueja a los productores de la Asociación es la falta de capacitación en temas relacionados con la búsqueda de nuevos mercados, ya que no tienen el apoyo suficiente de entidades públicas que empleen planes estratégicos en proyectos de comercialización, que faciliten a los productores a emprender ideas de negociación hacia nuevos mercados. El no apoyo de las instituciones gubernamentales ha provocado la presencia de intermediarios para el proceso de comercialización y expansión a otros mercados Internacionales, provocando un aumento de precio en el producto.

Uno de los problemas que afecta a los productores de alcachofa en la Asociación es el tiempo que demora el producto en descomponerse tomando en cuenta que es un producto perecible por ello es importante mencionar lo siguiente: Se ha determinado que la -Temperatura óptima y humedad relativa: 0°C con >95% HR. El potencial de almacenamiento de la alcachofa es, por lo general, de menos de 21 días, ya que la calidad visual y sensorial se deteriora rápidamente. (Infoagro, 2013). Tomando en cuenta estas características en el producto la exportación se la va a realizar en envíos semanales, con el fin de contrarrestar esta problemática.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

El desconocimiento de un estudio para la implementación de estrategias de comercialización internacional de la alcachofa producidas en el Cantón Espejo - Provincia del Carchi no permite atender parte de la demanda de Venezuela.

Para efectuar el proyecto hay que tomar en cuenta las variables que intervienen a continuación, las mismas que ayudarán al desarrollo de la operacionalización de variables:

Variable Independiente: Demanda de Alcachofa en el Estado de Trujillo – Venezuela.

El desconocimiento de la demanda, es la causa que no permite la aplicación de Estrategias de comercialización de alcachofa a Venezuela.

Variable Dependiente: Estrategias de comercialización de la alcachofa en el Cantón Espejo- Provincia del Carchi.

Las Estrategias de comercialización de la alcachofa en el Cantón Espejo- Provincia del Carchi es consecuencia de la identificación de la demanda de alcachofa en Venezuela.

1.3 DELIMITACIÓN

Para la realización de la investigación se ha tomado en cuenta los siguientes aspectos:

Tabla 1 Delimitación del Problema

Sujeto de Estudio/ Área de Conocimiento: Comercio Exterior y Negociación Internacional.
Sujeto de Estudio: Demanda de Alcachofa en el Estado de Trujillo – Venezuela. Sector: Sarver CA, Industria procesadora de alimentos.
Área Geográfica: Provincia del Carchi (Espejo) Ecuador Sector: Asociación Agroindustrial “San Isidro”
Tiempo Estimado: Abril 2011- Enero2014
Grupo Social: Productores, comercializadores de Asociación Agroindustrial “San Isidro”

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

1.4 JUSTIFICACIÓN

Se realiza la investigación en vista que al ejercer la profesión de Ingeniera en Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional es fundamental emprender ideas de negocios Internacionales que permitan aplicar los

conocimientos adquiridos en el transcurrir de la vida universitaria, por lo que se ha visto factible las “Estrategias de Comercialización Internacional de alcachofa desde el Cantón Espejo – Provincia del Carchi para atender parte de la demanda de Venezuela”.

Es importante realizar la investigación ya que la Provincia del Carchi cuenta con tierras aptas para el cultivo de alcachofa, especialmente en la Parroquia de San Isidro que es un sector estratégico, agrícola y comercial, con gran variedad de terrenos para la producción. Tomando en cuenta estos factores se ha visto necesario promover la oferta de alcachofa de la hacienda Agroindustrial “San Isidro” hacia nuevos mercados con el fin de diversificar la producción.

La investigación es con el fin de contribuir a la generación de empleo, incrementando la producción y mejorando la economía de los miembros de la Asociación Agroindustrial “San Isidro” y sus habitantes.

La razón fundamental para realizar el estudio es dar a conocer los beneficios que trae la exportación de alcachofa fresca a Ecuador en aspectos económicos, sociales, ya que permitirá la creación de plazas de trabajo para las personas que colaborarán al desarrollo de la producción formando parte de esta cadena los productores, proveedores de la materia prima, distribuidores, clientes, usuarios finales, es decir involucra a la población ecuatoriana. Así lo manifiesta (Chaguaro Tannya, 2009, Pág.4)

En la investigación se generan algunos impactos: económicos, sociales y comerciales en el tema “Estrategias de Comercialización Internacional de alcachofa desde el Cantón Espejo de la Asociación Agroindustrial “San Isidro”

Impactos Económicos: Ya que mediante su desarrollo contribuirá al incremento de ingresos y recursos para los miembros y familias de la

Asociación Agroindustrial “San Isidro”, con el fin de mejorar el ambiente y nivel de vida de los involucrados. También favorecerá a incentivar y fortalecer lazos económicos entre países comerciantes.

Impactos Sociales: Se creará un impacto social ya que mediante la realización de la investigación se fomentará empleo y nuevas oportunidades de plazas de trabajo para los miembros de la Asociación Agroindustrial “San Isidro” en el Cantón Espejo y habitantes de la localidad. Contribuyendo a mejorar el nivel de vida y creando un bienestar económico para las familias que se dedican a la producción de alcachofa en la Provincia del Carchi.

Impactos Comerciales: Ya que mediante el desarrollo de la investigación se beneficiará el país como también la Provincia del Carchi, ya que se fomentará la producción y exportación de productos agrícolas de la hacienda Agroindustrial “San Isidro” con el fin de obtener rentabilidad y generar ingresos y sustento económico para los miembros y habitantes de la localidad, con el objetivo de diversificar las exportaciones y mantener un impacto positivo en la balanza comercial del Ecuador, aprovechando las ventajas geográficas que mantiene el sector.

Según el (Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones el Estado, 2010)El Estado fomentará la producción orientada a las exportaciones y las promoverá mediante mecanismos de orden general y de aplicación directa, sin perjuicio de los contemplados en otras normas del Gobierno.

Los beneficiarios de la investigación van hacer las personas que están involucradas en la cadena logística de comercialización de alcachofa desde Ecuador hasta Venezuela, de tal manera que habrá beneficiarios directos y beneficiarios indirectos.

Beneficiarios Directos: La investigación beneficiará directamente a los miembros de la Asociación Agroindustrial en la Parroquia San Isidro quienes serán los proveedores directos de la alcachofa, generando plazas de trabajo y bienestar económico para ellos y sus familias.

Beneficiarios Indirectos: La investigación beneficiará indirectamente a todas las personas involucradas en la cadena logística desde el lugar de origen hacia el lugar de destino, como transporte local e internacional, estibadores, agentes de aduanas de origen y de destino, agencias de Agro calidad para garantizar la calidad del producto, SENA Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador y todas las personas quienes indirectamente actuaran en la comercialización de la alcachofa con destino a Venezuela.

Factibilidad Técnica: Ya que el proyecto va a poner en marcha el cumplimiento del objetivo de propuesta, que ayudará en gran medida al desarrollo de la Investigación mediante un estudio técnico y financiero que contribuya a la viabilidad del proyecto.

Factibilidad Económica: Ya que el proyecto no se necesita de especialistas para el desarrollo de la investigación, ni se necesita de gran inversión económica para cumplir con los objetivos propuestos.

Factibilidad Bibliográfica: Ya que para la investigación se requiere de la ayuda de información o fuentes en base a documentos, revistas, internet, libros, que ayuden a la fundamentación de la misma, con el fin de cumplir con el objetivo de propuesta.

1.5 OBJETIVOS

1.5.1 Objetivo General

Determinar las estrategias de Comercialización Internacional de alcachofa en el Cantón Espejo - Provincia del Carchi que permita atender parte de la demanda del Estado de Trujillo - Venezuela.

1.5.2 Objetivos Específicos

- ✓ Fundamentar a través de la búsqueda bibliográfica los conceptos de las estrategias de comercialización Internacional y la demanda.

- ✓ Realizar el diagnóstico de la oferta de alcachofa en el Cantón Espejo - Provincia del Carchi, y la demanda en el Estado de Trujillo – Venezuela, mediante una investigación de mercado

- ✓ Realizar el estudio de factibilidad de la alcachofa desde el Cantón Espejo - Provincia del Carchi hacia el mercado de Venezuela - Trujillo considerando la aplicación de las estrategias de Comercialización Internacional que permitirán atender parte de la demanda requerida.

CAPÍTULO II

2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

Para el desarrollo de la investigación fue importante recurrir a investigaciones anteriores que aporten y sustenten al tema, para lo cual se ha tomado como referencia las siguientes:

De la Universidad Tecnológica Equinoccial Facultad de Ciencias Económicas y Negocios Escuela de Comercio Exterior e Integración, del autor Camacho Loor Byron Fernando, del año 2009.

Tema: Proyecto de Factibilidad para la exportación de alcachofas al mercado de Francia durante el periodo 2009 – 2018

Objetivo General

Elaborar un proyecto para determinar la factibilidad técnica y financiera para la exportación de alcachofas ecuatorianas al mercado francés y de esta forma fomentar la diversificación de los mercados externos para los productos ecuatorianos a la vez que se obtiene rentabilidad financiera para el inversionista.(Byron Fernando Camacho Loor, 2009)

Objetivos Específicos

- ✓ Estudiar el origen y características de la alcachofa.
- ✓ Analizar las características del mercado de Francia en su entorno político, económico, social.
- ✓ Establecer y cuantificar la demanda del mercado francés a través de los índices económicos.
- ✓ Estudiar los diferentes procesos de embasamiento y empaquetamiento de la alcachofa.
- ✓ Determinar la cadena de distribución física internacional y términos de pago para acceder al mercado de francés.
- ✓ Investigar los documentos y requisitos para ingresar al mercado francés.
- ✓ Evaluar la rentabilidad del proyecto mediante el cálculo de los diferentes índices económicos financieros.(Byron Fernando Camacho Loor, 2009)

Conclusiones

- ✓ En relación al estudio desarrollado, se ha determinado que la exportación de productos agrícolas y en especial la exportación de alcachofas al mercado internacional, es factible por ser un producto nuevo de exportación con un bajo porcentaje de deterioro y se convierte en una gran alternativa de mercado y oportunidad de negocio.

- ✓ Mediante el apoyo de las Instituciones que tienen que ver directamente con el comercio exterior, se debe fomentar e incentivar a los productores a expandir expectativas de mercado.
- ✓ La elaboración del presente proyecto me ha permitido afianzar más los conocimientos adquiridos durante el transcurso de mi vida universitaria además de llevarlos a la práctica que me permitirá desempeñarme de mejor manera en mi trabajo. (Byron Fernando Camacho Loor, 2009)

Recomendaciones

- ✓ Se recomienda tomar en consideración los precios internacionales de la alcachofa para saber a qué precios podemos ingresar al mercado y manejarnos de una manera más adecuada y eficaz.
- ✓ Es necesario contar con el apoyo del Gobierno y el Gremio de Exportadores del Ecuador para incentivar las exportaciones no tradicionales al mercado internacional, manejando alternativas de líneas de crédito para que el exportador pueda ser cada vez más competitivo en un mercado cada vez más exigente.
- ✓ Se recomienda informar sobre las bondades de la Alcachofa para darla a conocer en el mercado tanto a nivel nacional como internacional ya sea en ferias nacionales e internacionales, mediante el internet, embajadas, convenios bilaterales y multilaterales. (Byron Fernando Camacho Loor, 2009)

Análisis:

El objetivo principal de la tesis es elaborar un proyecto para determinar la factibilidad técnica y financiera para la exportación de alcachofas ecuatorianas, con el fin de fomentar y diversificar las exportaciones ecuatoriana y obtener rentabilidad, es por ello que se recurrió a investigaciones anteriores con el fin de realizar el estudio de factibilidad de exportación de productos agrícolas a nuevos mercados, y al ver en la alcachofa un producto nuevo se convierte en

una alternativa y oportunidad de negocio, ya que lo que se busca es la diversificación de la alcachofa a mercados internacionales.

Otra referencia que se analizó es que mediante el apoyo de instituciones relacionadas con el Comercio Exterior se incentive a los pequeños productores de alcachofa a expandir el producto con nuevas expectativas, y para ello se requiere de estrategias de comercialización y de aplicación de conocimientos adquiridos en el transcurrir universitario con el fin de poner en marcha la investigación y dar avance a la realización del proyecto.

De la Universidad Tecnológica Equinoccial, facultad de Ciencias Económicas y Negocios, de la Escuela de Comercio Exterior e Integración, del autor Tannya Pavlova Chaguaro Conde, del año 2009.

Tema: “Estudio de factibilidad para la exportación de alcachofa fresca hacia el mercado italiano en el periodo 2009-2018”

Objetivo General

Desarrollar un estudio de factibilidad para la exportación de alcachofa fresca, al mercado italiano, durante el período 2009-2018.(Chaguaro Conde Tannya, 2009)

Objetivos Específicos

- ✓ Identificar las zonas potenciales de producción de alcachofa en Ecuador.
- ✓ Identificar las ventajas competitivas y comparativas del producto.
- ✓ Determinar la producción y oferta mundial de los países productores de alcachofa.
- ✓ Determinar la cadena de distribución física internacional del producto.
- ✓ Evaluar económica y financieramente el proyecto.(Chaguaro Conde Tannya, 2009)

Conclusiones

- ✓ La alcachofa es un producto no tradicional, por lo tanto con esta investigación se está incentivando la diversificación de la producción.
- ✓ El proyecto presenta condiciones amplias para dar apoyo e incentivo a pequeño productor, y por ende la generación de mano de obra y empleo para las distintas zonas productivas del país.
- ✓ Existen condiciones naturales, financieras y ecológicas altamente favorables que apoyan el desarrollo de una agricultura rentable de alcachofa en grandes zonas del país, capaz de convertirlo en un producto importante.
- ✓ En el mundo globalizado es necesario tener conocimiento de los mercados internacionales con la finalidad de que el país mejore su economía por eso es importante promover las exportaciones con el propósito de incrementar la producción y generar nuevos empleos. (Chaguaro Conde Tannya, 2009)

Recomendaciones

- ✓ Buscar los medios necesarios que permitan desarrollar el proyecto, es decir atraer a inversionistas a que aporten con el dinero y bienes para iniciar con el proyecto.
- ✓ Aprovechar las características nutricionales de la alcachofa para ingresar a los mercados internacionales.
- ✓ Es importante para el mejoramiento de la salud de cualquier ser humano, incluir entre su dieta diaria el consumo de frutas u hortalizas. Poseen un alto valor nutritivo, son bajas en calorías, son vitales para bajar de peso y mantener en un buen nivel la nutrición.
- ✓ Debe mejorar el interés del gobierno para ayudar a los campesinos. Ellos pueden llegar a ser autosuficientes, pero necesitan de un apoyo inicial para empezar sus siembras, así como necesitan de un mercado más

amplio para poder vender y mejorar sus ganancias. Estas últimas tareas le corresponden al gobierno ayudar. (Chaguaro Conde Tannya, 2009)

Análisis:

Tomando como referencia investigaciones de autores anteriores, la investigación hace relación con el objetivo principal, que es determinar la factibilidad de exportación de alcachofa fresca hacia mercados internacionales mediante la distribución física internacional y la evaluación económica y financiera del proyecto con el fin de introducir la alcachofa al mercado.

La alcachofa es un producto no tradicional y es poco reconocido en mercados locales y nacionales, se busca incentivar y diversificar la comercialización del producto a mercados internacionales, con el fin de motivar a los pequeños productores de alcachofa a producir y expandir el producto, con el objetivo de generar mano de obra y empleo en las distintas zonas productivas a base de las exportaciones y así mejorar la economía de la localidad y el país.

Es importante retomar la investigación con el fin de apoyar al desarrollo agrícola y económico de la localidad y convertirla a la alcachofa en un producto importante que genere una rentabilidad alta para los involucrados en la investigación y para el país. Y se encuentra en la alcachofa una mejor alternativa situacional que corrobora y fortalece el estudio que se está realizando con una línea de comercialización a Venezuela.

2.2 FUNDAMENTACIÓN LEGAL

Para el desarrollo de la investigación se han tomado fuentes importantes, las mismas que son reguladas por la constitución, acuerdos nacionales e internacionales, ordenanzas, reglamentos, leyes que sirven como respaldo y como base legal para sustentar el desarrollo de la investigación.

Tabla 2 Fundamentación Legal de Ecuador

Documento	Descripción
Constitución Política del Ecuador 2008	Art. 306 Dispone la obligación de promover las exportaciones responsables, que generen empleo y valor agregado en P y MP
	Art. 320. Establece que la producción se sujetará a principios y normas de calidad, productividad y eficiencia económica.
Plan General de Desarrollo del Buen Vivir 2009 – 2013	<p>Objetivo 11.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Diversificar la producción y prestación de servicios, y sus capacidades de agregación de valor, para ampliar la oferta nacional y exportable. ✓ Manejar eficiente y transparentemente los servicios aduaneros para facilitar el comercio de exportación y de importación.
Código Orgánico de La Producción, Comercio e Inversiones	<p>Art. 93 Fomento a la Exportación.-El Estado fomentará la producción orientada a las exportaciones y las promoverá mediante los siguientes mecanismos y de aplicación directa, sin perjuicio de los contemplados en otras normas:</p> <p>a) Acceso a los programas de preferencias arancelarias, u otro tipo de ventajas derivadas de acuerdos comerciales de mutuo beneficio para los países signatarios, regionales, bilaterales o multilaterales, para los productos o servicios que cumplan con los requisitos de origen aplicables.</p>
	Art. 95 Promoción no Financiera de Exportaciones. -El Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Extranjeras, adscrito al Ministerio de comercio exterior, que funcionará según lo que se establezca en el Reglamento.
	Art. 154 Exportación Definitiva. -Régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías, fuera del territorio aduanero comunitario o a una ZEDE ubicada dentro del territorio aduanero ecuatoriano.
Ley de Compañías Sección VI de la Compañía Anónima	Art. 143. La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus

	acciones. Las sociedades o compañías civiles anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas.
De la Capacidad	<p>Art. 145. Para intervenir en la formación de una compañía anónima en calidad de promotor o fundador se requiere de capacidad civil para contratar. Sin embargo, no podrán hacerlo entre cónyuges ni entre padres e hijos no emancipados.</p> <p>La compañía se constituirá con un mínimo de dos socios, sin tener un máximo de socios.</p>
Del Capital y de las Acciones	<p>Art. 160. La compañía podrá establecerse con el capital autorizado que determine la escritura de constitución. La compañía podrá aceptar suscripciones y emitir acciones hasta el monto de ese capital. Al momento de constituirse la compañía, el capital suscrito y pagado mínimos serán los establecidos por la resolución de carácter general que expida la Superintendencia de Compañías.</p> <p>Art. 164. La compañía no podrá emitir acciones por un precio inferior a su valor nominal ni por un monto que exceda del capital aportado. La emisión que viole esta norma será nula.</p> <p>Art. 171.- El monto de las acciones preferidas no podrá exceder del cincuenta por ciento del capital suscrito de la compañía.</p>

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

Fuentes: COPCI, Plan del buen vivir, Constitución del Ecuador.

Tabla 3 Fundación Legal Venezuela

Documento	Descripción
Constitución de la Política Bolivariana de Venezuela 15 Febrero 2009	<p>Art.153La Republica promoverá y fortalecerá la integración latinoamericana y caribeña, en aras de avanzar hacia la creación de una comunidad de naciones, defendiendo los intereses económicos, sociales, políticos y ambientales de la región. La República podrá suscribir tratados internacionales que conjuguen y coordinen esfuerzos para promover el desarrollo común de nuestras naciones, y que garanticen el bienestar de los pueblos y la seguridad colectiva de los habitantes.</p>

<p>Ley Orgánica de Aduanas de Venezuela 21 Febrero del 2008</p>	<p>Art. 46 Las mercancías de importación, exportación o tránsito podrán ser objeto de trasbordo en aduanas nacionales habilitadas para dichas operaciones, mediante cumplimiento de las disposiciones que señale el Reglamento.</p> <p>Art. 82 La importación, exportación y tránsito de mercancías estarán sujetas al pago del impuesto que autoriza esta Ley, en los términos por ella previstos.</p>
<p>Protocolo de Implementación del Acuerdo Marco Cooperación Entre el Gobierno de La República Bolivariana de Venezuela y el Gobierno de la República del Ecuador para Profundizar los Lazos de Crecimiento y Desarrollo</p> <p>Anexo II Medidas, Sanitarias, Zoonitarias y Fitosanitarias</p>	<p>Art. 1 Las partes aplicarán las medidas, sanitarias, zoonitarias y fitosanitarias estableciendo requisitos específicos de importación y exportación. Basados en análisis de riesgo de plagas y enfermedades, a fin de que no se constituya un factor discriminante o inhibitorio del comercio.</p> <p>Art.2 Las partes podrán adoptar medidas sanitarias, zoonitarias y fitosanitarias que consideren necesarias para proteger y promover la salud de la población, los animales y los vegetales de las parte, en concordancia con su legislaciones nacionales respectivas.</p> <p>Art. 8 Las autoridades nacionales que a continuación se detallan son responsables de la aplicación del presente Anexo:</p> <p>Por la República de Venezuela</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ministerio del poder popular para la Agricultura y Tierras, a través del Instituto Nacional de Salud Agrícola Integral (INSAI). • Ministerio del Poder Popular para la Salud, a través del Servicio Autónomo de Contraloría Sanitaria (SACS) <p>Por la república del Ecuador</p> <ul style="list-style-type: none"> • Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la calidad del Agro- AGROCALIDAD, entidad adscrita al Ministerio de Agricultura, Ganadería Acuacultura y Pesca (MAGAP) • Instituto Nacional de Pesca.

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

Fuentes: Ley de aduanas Venezuela, Constitución de Venezuela 2009, Acuerdo Marco Cooperación Ecuador Venezuela

2.3 MARCO TEÓRICO

2.3.1 FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA

Tabla 4 Teorías Utilizadas

Teoría	Características	Relación con la Investigación
<p>De Kotler En el proceso de comercialización incluye cuatro aspectos fundamentales: ¿Cuándo?, ¿Dónde?, ¿A Quién?, ¿Cómo?,</p>	<p>¿Cuándo?, Se refiere al momento preciso de llevarlo a efecto</p>	<p>Una vez realizado el estudio del entorno situacional económico, social, político de Venezuela y Ecuador se procederá a buscar las condiciones más favorables de cada país con el fin de analizar las ventajas de cada uno y realizar el estudio de exportación de la alcachofa hacia Venezuela.</p>
	<p>¿Dónde?, A la estrategia geográfica</p>	<p>La Asociación Agroindustrial "San Isidro" ubicada en el Cantón Espejo en la Provincia del Carchi trabajará como uno de los proveedores de alcachofa, quien dispone de tierras aptas para el cultivo en variedades como Imperial Star y madrigal.</p>
	<p>¿A Quién?, A la definición del público objetivo</p>	<p>Venezuela- Estado de Trujillo a empresas procesadoras de alimentos Sarver CA</p>
	<p>¿Cómo?, Se hace una referencia a la estrategia a seguir para la introducción del producto al mercado</p>	<ul style="list-style-type: none"> - A través de un estudio minucioso de los factores socioeconómicos de Ecuador y Venezuela. - En base al estudio de la oferta y la demanda para determinar el precio e ingresar al mercado objetivo. - Mediante acuerdos comerciales o bilaterales entre las partes convenidas Ecuador – Venezuela. - En base a la factibilidad del proyecto.
Teoría	Características	Relación con la Investigación

<p>Adam Smith La Teoría Neoclásica de Comercio Internacional</p>	<p>La teoría neoclásica de comercio Internacional a través de la ventaja comparativa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Ecuador es un país de gran producción agrícola y que tiene una ventaja frente a los demás países por sus condiciones climáticas y geográficas - La Asociación Agroindustrial “San Isidro” cuenta con tierras y suelos aptos para el cultivo de la alcachofa.
	<p>Cada nación producirá aquellos bienes en los que goce de una ventaja relativa y mediante el intercambio los distintos países se complementarán, sacarán provecho de sus diferencias.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - El precio de la alcachofa, comparado con los demás países tiene una gran ventaja porque el precio es menor. - El costo y tiempo de transporte son menores debido a que son países con menor distancia logística. - Ecuador es un país destacado en producción agrícola, mientras que Venezuela es un país altamente industrial.
Teoría	Características	Relación con la Investigación
<p>Michael Porter Nueva Teoría del comercio o teoría de la ventaja comparativa</p>	<p>El factor esencial del éxito de la empresa reside en su posicionamiento estratégico. La empresa internacional debe analizar las fuerzas en los países donde opera y considerar que son variables.</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Amenaza de nuevos participantes.- Amenaza de competidores potenciales -Rivalidad entre competidores existentes.- Una alternativa es brindar un producto de acuerdo a las exigencias con el fin de posesionarnos en el mercado. -Amenazas de productos y servicios sustitutos.- la alcachofa es un producto nuevo en el mercado, por lo que es un producto diferente a los demás por sus bondades nutritivas. -Poder de negociación con los consumidores.- En base a gusto y preferencias con producto de calidad y con certificaciones de calidad. -Poder de la negociación con proveedores.- El Cantón Espejo dispone de producción de alcachofa para cubrir parte del mercado objetivo.

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

Fuentes: Teoría de Kotler(kotler Phillip, 1995)La Teoría Neoclásica de Comercio Internacional (Adam Smith, 1821), (Michael Porter 2001)

2.3.2 VOCABULARIO TÉCNICO

Los términos más importantes que se ha tomado en cuenta en la investigación son los siguientes:

Constitución: Es la norma suprema y prevalece sobre cualquier otra del ordenamiento jurídico. Las normas y los actos del poder público deberán mantener conformidad con las disposiciones. Es la norma fundamental de un Estado soberano u organización, establecida o aceptada para regirlo. La constitución fija los límites y define las relaciones entre los poderes del Estado, se definen como poder legislativo, ejecutivo y judicial) y de éstos con sus ciudadanos. Este documento busca garantizar al pueblo sus derechos y libertades.(La Constitución de la República del Ecuador, 2008)

Competencia: Rivalidad entre las empresas que desean obtener mayor ganancia en un mismo mercado. Con respecto a una de esas empresas, conjunto de las que rivalizan con ella.(Monreal José Luis, 1991)

Demanda: Es la cantidad de bienes o servicios que el comprador o consumidor está dispuesto a adquirir a un precio dado y en un lugar establecido, con cuyo uso pueda satisfacer parcial o totalmente sus necesidades particulares o pueda tener acceso a su utilidad intrínseca”. (Mankiw Gregory & Mc Graw Hill)

Demanda Insatisfecha: Es aquella parte de la demanda planeada (en términos reales) en que éste excede a la Oferta planeada y que, por lo tanto, no puede hacerse Compra efectiva de Bienes y servicios. (Tomassi Mariano, 2007)

Economía: Es el estudio del como las sociedades utilizan los recursos escasos para producir mercancías valiosas y distribuirlas entre diferentes personas. (Nordhaus, 2006)

Exportación: Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero comunitario o a una Zona Especial de Desarrollo Económico ubicada dentro del territorio aduanero ecuatoriano, con sujeción a las disposiciones establecidas en el presente Código y en las demás normas aplicables.

Es el envío de mercancías o productos del país propio del que se mencione a otro distinto, para su uso o consumo definitivo. (Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones, 2010/12/29)

Estrategia: Es el proyecto o programa que se elabora sobre determinada base, para alcanzar el objetivo propuesto. (Francés Antonio, 2006)

Intermediario: Ayudan a las empresas a promover, vender y distribuir los productos a los compradores finales, incluyen revendedores, empresas de distribución, agencias de servicio de marketing, e intermediarios financieros, compañías de distribución física e instituciones. (Kotler Phillips & Armstrong, 2001)

Innovador: Es la creación o modificación de un producto, y su introducción en un mercado. Significa acto o efecto de innovar, tornarse nuevo o renovar, introducir una novedad. (Monreal José Luis, 1991)

Logística: La logística es el conjunto de actividades que realiza una empresa para llevar a cabo su organización, producción y distribución tanto de productos como de información. Es el proceso de administrar estratégicamente el flujo y almacenamiento eficiente de las materias primas, de las existencias en proceso y de los bienes terminados del punto de origen al de consumo. (Ballou Ronald H, 2004)

Mercado: Es el área dentro de la cual los vendedores y los compradores de una mercancía mantienen estrechas relaciones comerciales, y llevan a cabo abundantes transacciones de tal manera que los distintos precios a que éstas se realizan tienden a unificarse. (Soriano Claudio, 2008)

Marketing: Es el desempeño de actividades de negocios diseñadas para planear el precio de venta y la promoción de los productos y servicios de la empresa frente a los consumidores o usuarios en más de un país por medio de canales de distribución apropiados, con el fin de obtener una utilidad.(Hyun – Sook Lee Kim, 2004)

Objetivos: Es la orientación básica, es decir aquella característica que se implica, una modalidad propia del fin que se persigue con toda la actividad educativa. Es una meta o finalidad a cumplir para la que se disponen medios determinados.(García Hoz Víctor & Bernal Guerrero Antonio, 2004)

Oferta: Son las diferentes cantidades que los productores nacionales están dispuestos y en condiciones de ofrecer en mercados internacionales, en función de los diferentes niveles de precios posible durante un determinado periodo de tiempo.(Mag. Reyes Traba Edgardo & Dra. Flor Lavanda, 2005)

Tránsito aduanero: Es el régimen aduanero por el cual las mercancías son transportadas bajo control aduanero desde una oficina distrital con destino al exterior. El transporte internacional de mercancías consiste en el traslado de bienes de un país a otro mediante los sistemas de tránsito aduanero internacional, utilizando una empresa transportista autorizada por el servicio aduanero nacional, quien fungirá como responsable de la ejecución del transporte y custodia de las mercancías, desde una aduana de partida, hasta

una aduana de destino.(Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones, 2010/12/29)

2.4 IDEA A DEFENDER

El estudio de factibilidad a través de las estrategias de Comercialización internacional de alcachofa desde el Cantón Espejo - Provincia del Carchi-Ecuador, permitirá atender parte de la demanda Venezuela.

2.5 VARIABLES.

Variable Independiente: Demanda de alcachofa en el Estado de Trujillo – Venezuela.

Variable Dependiente: Estrategias de comercialización de la alcachofa en el Cantón Espejo- Provincia del Carchi.

CAPITULO III

3 METODOLOGÍA

3.1 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

3.1.1 Investigación Cuantitativa

Se hace uso del enfoque cuantitativo ya una vez realizado el estudio de las variables, oferta de alcachofa de la Asociación Agroindustrial “San Isidro” del Cantón Espejo, fueron plasmadas e interpretadas en tablas estadísticas con sus respectivos análisis y resultados. Y la demanda de alcachofa en Venezuela a través de indicadores económicos.

3.1.2 Investigación Cualitativa

Se hace uso del enfoque cualitativo ya que se estudiará y analizará el comportamiento de las variables, del sector demandante a través de gustos y preferencias, y del sector ofertante se realizará un estudio de caso para conocer la situación actual productiva de la asociación agro industrial “San Isidro”.

También se involucrará en las cualidades de los integrantes de la cadena logística: proveedores, distribuidores, exportadores, agentes de aduanas y todos los involucrados en la comercialización en el tema de “Estrategias de Comercialización Internacional de la alcachofa desde el Cantón Espejo– Provincia del Carchi y parte de la demanda de Venezuela”.

3.2 TIPOS DE INVESTIGACIÓN

3.2.1 Investigación de Campo

Se hizo uso de la investigación de campo ya que se trata de identificar de manera directa la situación actual que están viviendo los miembros y familias de la Asociación Agroindustrial “San Isidro” en la Parroquia de San Isidro en el Cantón Espejo, con el fin de contrarrestar y dar soluciones a la problemática que enfrenta la Asociación, se desea emprender un estudio de “Estrategias de Comercialización Internacional de la alcachofa desde el Cantón Espejo – Provincia del, con el fin de fomentar empleo y mano de obra para los involucrados de la investigación y de esta manera mejorar la situación socio-económica de cada uno de los participantes.

Se realizó la investigación con el fin de conocer las actividades que desempeñan los productores de alcachofa a través del contacto directo con la realidad y problemática que viven los productores.

3.2.2 Investigación Descriptiva

Se hizo uso de la investigación descriptiva dentro del desarrollo del proyecto ya que se analizó de manera clara, precisa y el comportamiento de las variables mediante herramientas necesarias como la entrevista como técnicas de recolección primaria, se manejó estas técnicas para la comprobación de la hipótesis planteada, y la información obtenida se sometió a un proceso de análisis e interpretación.

Se utiliza este tipo de investigación con el fin de estudiar la situación socioeconómica de la Asociación Agroindustrial “San Isidro” en la comercialización hacia Venezuela y describir la realidad que viven los miembros y productores de alcachofa del Cantón Espejo.

3.2.3 Investigación Bibliográfica o Documental

Se hizo uso de este tipo de investigación ya que fue necesario consultar en distintas fuentes bibliográficas como: Libros, revistas, reglamentos, folletos, Tesis de grado, documentos, análisis de documentos de varios autores, páginas web, con el fin de contribuir al avance de la investigación en el tema de “Estrategias de Comercialización Internacional de la alcachofa desde el Cantón Espejo– Provincia del Carchi y parte de la demanda de Venezuela”.

3.3 POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN

3.3.1 Muestreo Probabilístico Regulado

Es probabilístico regulado ya que se ha seleccionado elementos de manera individual y directa conforme lo propone(Herrera Luis, Medina Arnaldo & Naranjo Galo , 2008)

Para la presente investigación se aplicó un estudio de caso en la Asociación Agroindustrial “San Isidro” para lo cual se realizó una entrevista directa dirigida al administrador Sr Medardo Cadena.

3.4 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Tabla 5 Operacionalización de Variable Independiente

IDEA A DEFENDER: El estudio de factibilidad a través de las estrategias de Comercialización internacional de alcachofa desde el Cantón Espejo - Provincia del Carchi-Ecuador, permitirá atender parte de la demanda Venezuela.						
Variables	Indices	Indicadores	Ítems	Técnica	Instrumento	Informante
VI: DEMANDA	Entorno (Perfil de Oportunidades y Amenazas Del Medio)	Socioeconómicos	¿Cuál es la situación del PIB en Venezuela? ¿Cuál es el índice inflacionario de Venezuela? ¿Cómo está constituida la población de Venezuela (Caracas)? ¿Cuál es el índice de crecimiento de la población de Venezuela (Caracas)? ¿Cuál es la distribución de los ingresos de los habitantes?	Técnicas de Fichaje	Fichas Técnica Pro-Ecuador	Internet: Pro Ecuador INE Venezuela Archivos Boletines Pro- Ecuador
		Políticos	¿Cuál es la política comercial frente a las importaciones (Acuerdos comerciales)? ¿Cuál es la política económica frente a las M / E? ¿Cuál es la balanza comercial?	Documental	Internet: Páginas web acuerdos comerciales Ecuador-Venezuela	Internet: Pro-Ecuador Guía Comercial de Venezuela Archivos Sitios web, INE Venezuela
		Legales (Medidas Arancelarias, No Arancelarias)	¿Existen barreras arancelarias para la importación de la Alcachofa? ¿Existen barreras no arancelarias para la importación de la Alcachofa? ¿Cuál es sistema de envase, empaque y embalaje requerido para comercializar el producto?	Documental	Internet: páginas web	Internet: Acuerdos Ecuador-Venezuela Política Comercial Venezuela Pro- Ecuador 2013
		Geográficos	¿Cuáles son las principales características de las condiciones de acceso físico al mercado destino (Venezuela)?	Documental	Internet: páginas web	Pro- Ecuador 2013 Perfil logístico Venezuela

	Mercado	Demanda	¿Cuál es el perfil del consumidor? ¿Cuáles son los potenciales consumidores? ¿Cuál es el nivel de aceptación de productos importados?	Documental	Internet: páginas web	Internet: páginas web
		Oferta	¿Cuál es la situación actual de las importaciones y exportaciones? ¿Existe producción nacional / local? ¿Cuál es la demanda insatisfecha? ¿Cuál es el precio referencial del producto en el mercado de destino? ¿Cuál es la competencia internacional? ¿Cuál es el Canal de distribución?	Documental	Internet: páginas web	Internet: Banco central del Ecuador Trade Map- FAO Pro- Ecuador 2013 Perfil logístico

Elaborado Por: Marisol Chugá ,2013

Tabla 6 Operacionalización de Variable Dependiente

Variables	Indices	Indicadores	Ítems	Técnica	Instrumento	Informante
VD: COMERCIALIZACIÓN	Entorno	Político / legal (medidas arancelarias, no arancelarias)	¿Cuál es la política económica / comercial? ¿Existen barreras arancelarias para la exportación de la alcachofa? ¿Existen barreras no arancelarias para la exportación de alcachofa? ¿Cuál es la balanza comercial?	Documental	Internet: páginas web	Internet: Banco central del Ecuador Archivos documental Política Comercial Ecuador
		Factores socio económico Grupo ofertante	¿Cuál es la situación actual de Ecuador? ¿Cuál es la situación actual del sector ofertante? ¿Cuál es el tamaño de la población ofertante?	Documental	Internet: páginas web	Internet: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos 2011

	Producto / Oferta	Características del producto Oferta exportable	¿Cuál son las características del producto? ¿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?	Entrevista	Estudio de caso en la Asociación Agroindustrial "San Isidro" I	Asociación Agroindustrial San Isidro dirigida al administrador Sr Medardo Cadena. Archivos Ficha técnica alcachofa
	Logística	Canal de distribución Red de transporte Proceso logístico	¿Cuáles son las características del embarque? ¿Cuál es la red de transporte adecuada para llegar a Venezuela (Caracas)? ¿Cuáles son los costos en origen mediante incoterms? ¿Cuáles son los costos en transporte? ¿Cuáles son los costos en destino?			
	Estudio De Factibilidad		Estudio técnico Estudio financiero Proceso logístico			Propuesta

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

3.5 PLAN DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Para la recolección de información se utilizó técnicas de investigación primaria y secundaria.

3.5.1 Información Primaria

Para la obtención de información primaria se aplicó un estudio de caso al Sr Medardo Cadena administrador de la Asociación Agroindustrial “San Isidro” para lo cual se realizó una entrevista directa con el fin de analizar y obtener información del lugar.

Luego de haber obtenido la información necesaria la entrevista se procedió hacer la tabulación de datos para el cual se utilizó como herramienta el programa de barra gráficas circulares en Excel para posteriormente hacer el análisis e interpretación de datos plasmados en las gráficas.

3.5.2 Información Secundaria

La información secundaria se recogió de fuentes de investigación bibliográficas importantes documentos, libros y revistas, acuerdos como:

En el Ecuador: Código Orgánico de La Producción Comercio e Inversiones; Plan del Buen Vivir 2009 –2013; La Constitución del Ecuador 2008.

En Venezuela: Protocolo de Implementación del Acuerdo Marco Cooperación entre el Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela y el Gobierno de la República del Ecuador para Profundizar los Lazos de Crecimiento y Desarrollo; Ley de Aduanas de Venezuela 2008; Anexo II Medidas, Sanitarias, Zoonosanitarias y Fitosanitarias, Constitución de Venezuela 2009; Política Comercial Venezuela Pro- Ecuador 2013.

Se utilizó Fuentes de la web: Internet: Aduana del Ecuador (SENAE), Pro Ecuador, Trade Map, FAOSTAF, FAO, CIA Centro de Agencia de Inteligencia, Instituto nacional de estadísticas y censos, INE Venezuela, Agro calidad.

Toda esta información tanto de fuentes primarias como de fuentes secundarias fue de gran ayuda ya que ampliaron la investigación con el fin de desarrollar la temática que se está estudiando.

Luego de haber obtenido información de fuentes primarias se procedió a realizar el análisis e interpretación de datos plasmados en tablas y gráficos estadísticos, y en fuentes secundarias se procedió a su respectivo análisis de los indicadores.

3.6 PROCESAMIENTO, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

En la investigación mediante muestreo probabilístico regulado se realizó un estudio de caso en la Asociación Agroindustrial “San Isidro” mediante una entrevista directa dirigida al administrador Sr Medardo Cadena en el Cantón Espejo, Provincia del Carchi, con la finalidad conocer puntos fundamentales para el desarrollo del proyecto, obteniendo los siguientes resultados:

Previo a la obtención y levantamiento de la información se realizó un análisis e interpretación de las variables estadísticas mediante el uso de cuadros y gráficos estadísticos, que son importantes para el desarrollo del proyecto de Estrategias de Comercialización Internacional de Alcachofa del Provincia del Carchi Cantón Espejo hacia el mercado de Venezuela.

3.7 ANÁLISIS SITUACIONAL DEVENEZUELA

Para el desarrollo de la investigación es necesario analizar el entorno económico, político, legal, geográfico, y tecnológico del mercado meta que es Venezuela, ya que se necesita estudiar a fondo la situación de este país y

saber cuáles son los parámetros o políticas que hay que considerar al momento de realizar la comercialización de la alcachofa con este país.

Para la investigación se utilizó fuentes importantes como indicadores básicos de Venezuela, con el fin de conocer más afondo la situación económica del país y aportar con estadísticas y cifras significativas para contribuir al avance de la investigación y se obtuvo los siguientes datos:

Tabla 7 Indicador Básico de Venezuela

	Capital	Caracas
Demografía	Población	29.718.357
	Tasa de crecimiento Poblacional anual	1.47%
	Capital	Caracas
	Índice de GINI- Distribución de Ingreso Puesto 69	39.0
Producción	PIB (Miles De Millones Dólares americanos, est. 2013)	USD 382 .424 millones
	PIB Per cápita (dólares)	11,230.77
	Crecimiento del PIB (Tasa de crecimiento real)	5,6%
	Composición del PIB por sector Agricultura	3.7 %
	Industria	35.3%
	Servicios	61.1%
Precios	Inflación anual	26,22%
Moneda	Moneda Oficial	Bolívar
	Tipo de Cambio (Bolívar por dólar)	4.43 por USD
Empleo	Tasa de Desempleo (% del total de la fuerza de trabajo)	7.1%

Fuente: Pro Ecuador, 2013, Guía País Venezuela, 2013

Elaborado Por: Dirección De Inteligencia Comercial E Inversiones, 2013

Venezuela es un país con un promedio poblacional sumamente atractivo desde el punto de vista comercial, debido a que su desarrollo productivo en el sector agrícola únicamente se encuentra en el 3,7 %, sin embargo existe un factor que limita tomar una decisión inmediata y es el alto índice de inflación que se encuentra en el 26,22% situación que obliga a desarrollar un sistema de negociación con garantías sumamente estrictas y de cumplimiento legal garantizado.

3.7.1.1 Población económicamente activa de la república de Venezuela

En Diciembre de 2013 la tasa de actividad obtenida fue de 64,4%, que representa 13.946.251 personas, lo que evidencia una disminución de 7.347 personas, con respecto al mes de Noviembre de 2013, donde fue de 64,5%, equivalente a 13.953.600 personas activas, indicando esto estabilidad en términos estadísticos.

Por sexo, se evidencia una disminución de 223.721 hombres (2,1 pp.) y un aumento de 216.372 mujeres (1,9 pp.). Por grupos de edad resalta, una disminución de 160.242 personas (3,0 pp.) en el grupo de (15 a 24) años y un aumento de 166.959 personas (1,8 pp.) en el grupo de (25 a 44) años. (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INE), 2013)

La población económicamente activa y que nos refleja tiene capacidad adquisitiva debido a un frecuente ingreso económico es de 13.946.251 personas a nivel nacional, de los cuales 765,964 habitantes según INE 2011, se encuentran en la ciudad de Trujillo visualizándose podría determinarse a esta ciudad como un potencial mercado para la alcachofa desde la provincia del Carchi en el Ecuador.

El precio de la Canasta Básica Familiar de diciembre de 2013 fue de 15.622,05 Bs. lo que representa un aumento de 617,76 Bolívares. Se detalla además que la variación anualizada respecto al mismo período del 2012 fue de 66,4% (Bs. 6.234,02). Además que se requieren 5.3 salarios mínimos para poder adquirir la canasta básica ya que al menos cinco grupos de los siete que la integran, subieron de precio. Los incrementos más notables se vieron en el rubro del vestido y calzado, el cual registró un incremento de 19,1% y los alimentos, que subieron un 4,7%.

Además la educación también subió 2,5% al igual que el alquiler de vivienda, el cual tuvo un incremento del 1.1% en relación al pasado mes de noviembre de 2013, al igual que los artículos de higiene personal y limpieza del hogar que subieron 0,4%. Los grupos de las grasas y aceites, no variaron, al igual que la salud y los servicios públicos básicos. Según el(Código Venezuela.com, 2014)

Venezuela es un país que cuenta con una canasta Básica Familiar de 15.622,05 Bs. Como podemos ver la inflación es un factor que afecta en el precio de la canasta básica familiar debido a que el incremento de algunos rubros en cuanto a vestimenta, alimentos, vivienda, y artículos de higiene para el hogar han ido aumentando, sin embargo al ser productos de primera necesidad e indispensables para los venezolanos provoca que el salario que perciben ya no les alcance para cubrir todas sus necesidades y hace que estas personas solo recurran a lo necesario dejando de lado otros gastos que no involucren los principales rubros que son alimentación, salud, vivienda, educación y dentro de estos la alimentación es sumamente importante, donde la alcachofa tiene una oportunidad muy importante de ingresar al mercado Venezolano.

Tabla 8 Distribución sectorial del PIB per cápita

Indicador	2007	2008	2009	2010	2011	2012*
PIB (Corriente USD)	226,791,022,102	311,478,798,377	325,132,984,630	322,235,654,035	315,694,665,000	381,472,840,721
PIB per cápita (Corriente USD)	8.252	11.15	11.49	10.32	10.123	12.22

*Valor estimado 2012

Fuente: Banco Mundial

Elaboración: Unidad de Inteligencia Comercial / DPE

Como podemos observar la relación comparativa en la tabla del Producto interno Bruto de Venezuela en los respectivos años, en el año 2007 hay un PIB de 226,791,022,102 USD, con respecto al año 2008 y 2009 existe un crecimiento considerable en el PIB; lo que podemos decir que la economía de Venezuela está incrementando en el sector productivos de bienes y servicios, con respecto al año 2010 y 2012 existe una disminución que no se ve muy afectada, y en el último año vemos que el PIB se maneja bien y que este país

está mejorando cada vez, por lo que es bueno comercializar con este país siempre y cuando se exijan garantías necesarios para la negociación, con el fin de evitar percances como la inflación un factor de alto riesgo en el país.

Tabla 9 El índice inflacionario de Venezuela

Indicador	2007	2008	2009	2010	2011	2012*
Inflación, precios al consumidor (anual %)	18,70%	31,44%	28,59%	27,85%	27,6%	26,22%

Fuente: Banco Mundial

Elaboración: Unidad de Inteligencia Comercial / DPE

Venezuela es un país con alto índice inflacionario de precios al consumidor según datos anuales tomados de la tabla se puede manifestar que el país tiene un alto riesgo en el año 2007 la inflación es alta con el 18.70%; con respecto a los siguientes años la inflación tiene un aumento gradual ya que los porcentajes son aún más elevados; al ser un país con alto índice de precios genera una capacidad adquisitiva menor, ya que los precios de bienes y servicios son altos. Lo que genera desconfianza con los países que quieran negociar con Venezuela, ya que deberán tomar medidas urgentes como el de comercializar con garantías que respalden la negociación y mediante acuerdos que favorezcan a las partes. Para la comercialización de la alcachofa se tomará toda las medidas precautelares con el fin de tener éxito con la negociación.

Tabla 10 Población de Venezuela 2011 al 2013

Año	Población
2004	26.127.351
2005	26.577.423
2006	27.030.656
2007	27.483.208
2008	27.934.783
2009	28.384.132
2010	28.833.845
2011	28.946.101
2012	29.500.625
2013	29.718.357

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

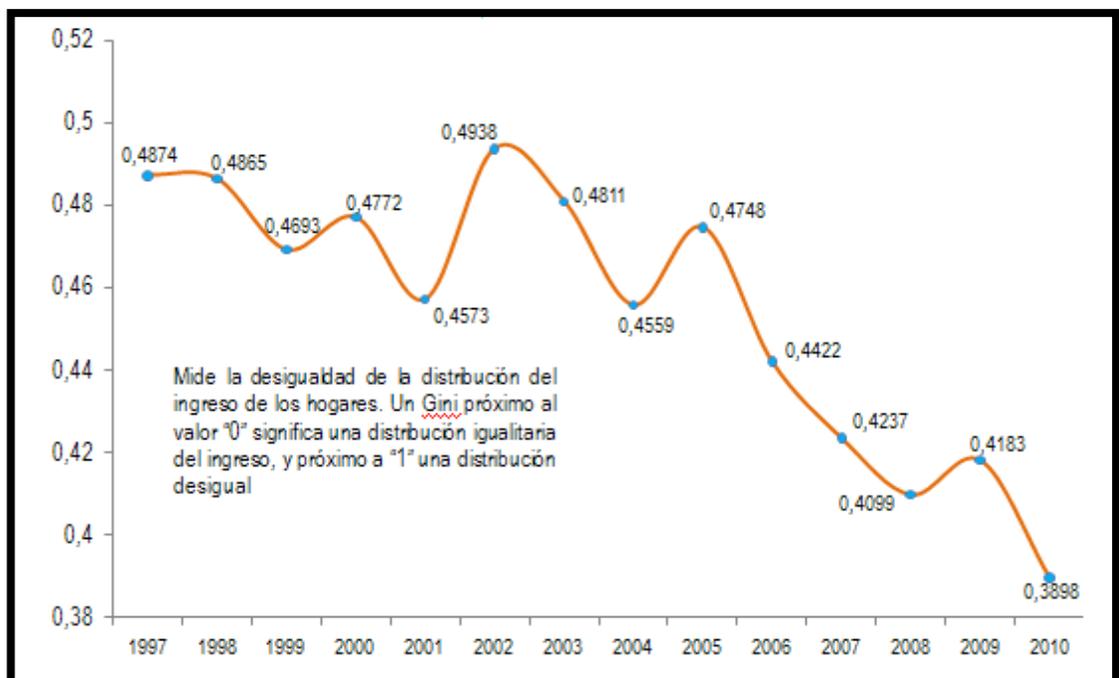
Fuente: INE Venezuela, 2011, Guía País Venezuela, 2013

En el cuadro se puede analizar que la población de Venezuela es de 29.718.357 según datos obtenidos de Pro - Ecuador con respecto al año 2013, lo que se considera a este país con un alto índice poblacional y que mantiene una tasa de crecimiento poblacional de 1.47% según el indicador general de Venezuela.

3.7.1.2 Distribución de ingresos de los habitantes

Venezuela tiene el índice más bajo de Gini de toda la región al ubicarse en 0,389. Venezuela posee la mejor distribución de ingresos de toda América Latina al tener el índice más bajo de Gini de toda la región, al ubicarse en 0,389, informó el presidente del INE, Elías Eljuri. Al respecto el titular del INE explicó que “sigue mejorando la distribución del ingreso, al ver el coeficiente de Gini del año 2010, el cual disminuyó a 0,389, es decir, es la más baja de América Latina. Según el (INE, Instituto Nacional de Estadísticas Venezuela, 2013)

Gráfico 1 Coeficiente Gini, primeros semestres 1997-2010



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas, INE

Existe una distribución homogénea de la riqueza en toda la población, pero no existe una producción agrícola suficiente para atender las necesidades del pueblo. Al no existir producción agrícola suficiente para el consumo alimenticio directo, se puede deducir de que no existe la suficiente cantidad de materia prima para la industrialización, por tal razón se toma como una gran alternativa la importación de productos agropecuarios como la alcachofa con el fin de cubrir parte de las necesidades básicas del sector demandante.

Justa es la redistribución de riqueza

En relación con la percepción sobre qué tan justa es la distribución de la riqueza, Venezuela aparece ubicada en el tercer lugar de América Latina donde la distribución de la riqueza es muy justa y justa. Encontramos a Ecuador en primer lugar con 43%, Panamá con 33% y a Venezuela con 31%; de manera inversa encontramos a Chile en el último lugar con 6%, en una calificación entre 18 países. (Bloque socialista digital somos guerrilla comunicacional, 2011)

Gráfico 2 Distribución de ingresos por países 2011



Fuente: Latino Barómetro 1197- 2011

Tabla 11 Información General de la República de Venezuela

Nombre Oficial	República de Venezuela
Capital	Caracas
Superficie	916 445 2 km ²
Idioma oficial	Castellano
Gentilicio	Venezolano
Tipo de Gobierno	República Federal Presidencialista
Presidente	Nicolás Maduro
Vice-presidente	Jorge Arreaza

Fuente: Venezolano diccionario de lengua española. Wikipedia

La capital de la República de Venezuela es Caracas, cuya superficie es de 916 445 2 km², el idioma oficial hablado es el castellano y el tipo de gobierno que lidera Nicolás Maduro es República Federal Presidencialista, datos importantes para estrechar lazos económicos con este país.

3.7.1.3 Factores Políticos

3.7.1.3.1 Política Comercial frente a las Importaciones

La República de Venezuela, la actuación de un gobierno que se ha empeñado a instituir lo que denominado Socialismo del Siglo XXI y cuyas acciones, programas han incidido en el sector empresarial, afectando a muchas empresas que no estaban preparado. La política de comercio internacional de Venezuela tiene su alcance en lograr el bienestar social general de todas aquellas personas que por un largo tiempo no fueron tomadas en cuenta y que ahora por medio de sus políticas estas se sientan incluidas, la creación de nuevas empresas mixtas en convenios con Brasil por ejemplo o empresas chinas, rusas que ya están en Venezuela. (Carlos Adalberto Mora, 2006).

La política comercial de Venezuela tiene como objetivo proteger la industria nacional en base la producción con el fin de aumentar las exportaciones y disminuir las importaciones con otros países, enlazar acuerdos con el fin de tener beneficios.

3.7.1.3.2 Acuerdos entre la República de Ecuador y la República de Venezuela

Para el desarrollo de la investigación se analizó algunos acuerdos suscritos entre países como el Gobierno de Ecuador y el Gobierno de Venezuela con el fin de otorgar preferencias en cuanto al comercio internacional y las diferentes actividades de intercambio que mantengan cada país.

Tabla 12 Acuerdos Comerciales suscritos por la República de Ecuador y la República de Venezuela

Lista de Acuerdos	Objetivos
El Protocolo De Implementación del Acuerdo Marco Cooperación Entre El Gobierno De La República Bolivariana De Venezuela Y El Gobierno De La República Del Ecuador Para Profundizar Los Lazos De Crecimiento Y Desarrollo especifican en el Anexo II aplicable a medidas, sanitarias, zoonitarias y fitosanitarias	Art.1. Con el fin de fortalecer la cooperación y el crecimiento mutuo. Las partes acuerdan otorgar el 100% de preferencias arancelarias aplicables sobre las tarifas arancelarias vigentes al momento de las importaciones, incluidos los derechos Ad- Valoren derivadas del sistema andino de Franjas de precios SAFT y cual otro mecanismo similar que se implemente, cuyo objetivo sea el de estabilizar el costo de importación de productos agropecuarios, dichas preferencias arancelarias se aplicaran a los productos originarios de los territorios procedentes de ambas partes.
Acuerdo Marco de Cooperación Entre La República Del Ecuador Y La República Bolivariana De Venezuela Para Profundizar Los Lazos De Comercio Y Desarrollo	Art. 1: Es promover el fortalecimiento, diversificación, comercialización e intercambio de bienes, que establezca relaciones para el intercambio y comercialización de productos, en el marco de la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA).
Acuerdo de Complementación Económica Entre los Gobiernos de La República de Colombia, Ecuador y Venezuela, Países Miembros de La Comunidad Andina.	Art. 3.- Las Partes conformarán una Zona de Libre Comercio a través de un Programa de Liberación Comercial a los productos originarios y procedentes de los territorios de las Partes Signatarias. Que consistirá en desgravaciones.

<p>Norma Andina Sobre Requisitos Fitosanitarios de Aplicación al Comercio de Productos Agrícolas</p>	<p>Art. 2.- El Anexo será modificado, o ampliado con la incorporación de requisitos fitosanitarios para productos vegetales, previo concepto Sanidad Vegetal.</p> <p>Art. 4.- Ningún País Miembro exigirá requisitos fitosanitarios distintos de los establecidos en la presente Resolución.</p>
<p>Acuerdos Ambientales en el Comercio Exterior Venezolano</p>	<p>En el Acuerdo de Cartagena, conformado por los gobiernos de Bolivia, Colombia, el Ecuador, el Perú y Venezuela, (países miembros -CAN-)</p> <p>Art. 3.- de la Codificación del Acuerdo de Integración Subregional Andino se expresa que para alcanzar los objetivos se emplearán una serie de mecanismos y medidas de cooperación económica y social para el aprovechamiento de los recursos naturales y del medio ambiente; y programas de desarrollo social.</p>
<p>OMC República de Venezuela Miembro - 1º. de enero de 1995 República del Ecuador Miembro el 21 de enero de 1996</p>	<p>La Organización Mundial del Comercio (OMC) es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. El objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, a exportadores e importadores a llevar adelante sus actividades.</p>
<p>ALADI Fue creado el 12 de agosto de 1980 por el Tratado de Montevideo 1980, en sustitución de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, cuenta con 13 estados miembros República Bolivariana de Venezuela República del Ecuador</p>	<p>Preferencias Arancelaria Regional.- Los países miembros se otorgaran mutuamente una preferencia arancelaria aplicada al nivel del arancel que rija para terceros países.</p> <p>Acuerdos de Complementación Económica .- Promover el aprovechamiento de los factores de producción y estimular la complementación económica</p>
<p>CAN Comunidad Andina de Naciones Fundada el 26/05/1969</p>	<p>Alcanzar un desarrollo integral, más equilibrado y autónomo, mediante la integración andina, suramericana, y latinoamericana.</p>

Fuente: Organización Mundial Del Comercio, OMC, 2013, ALADI, CAN, Acuerdos ministeriales, Ecuador y Venezuela
Elaborado por: Marisol Chugá, 2013

Ecuador y Venezuela mantienen algunos tipos de acuerdos comerciales que favorecen el intercambio comercial de bienes y servicios entre países, haciendo que existan algunas preferencias para cada uno de los países miembros con el fin de fomentar los lazos económicos entre ellos. Los acuerdos son de gran importancia ya que se beneficiaran las dos partes, mediante la implementación

de estos acuerdos se facilitara las oportunidades de comercialización, y se incrementará lazos comerciales en cada uno de los países involucrados.

Como podemos observar en el acuerdo de Cooperación entre el Gobierno de Venezuela y el Gobierno del Ecuador para profundizar los lazos de crecimiento y desarrollo, las partes otorgan el 100% de preferencias arancelarias sobre las tarifas arancelarias val momento de las importaciones procedentes de las dos partes, en productos agropecuario, otorgando preferencias en la alcachofa.

3.7.1.3.3 La Política Económica de Venezuela

La política económica del gobierno de Nicolás Maduro se basa en algunas estrategias:

1. Política Monetaria Expansiva (Inyección de dinero en la economía y estímulo al sector bancario para incrementar política crediticia.
2. Incremento del poder adquisitivo de la población (cuantitativo y cualitativamente)
 - a. Cuantitativamente: Intentando reducir los efectos inflacionarios con aumento de sueldos y salarios.
 - b. Cualitativamente: Incrementando la Producción de Servicios del Gobierno (Educación, Salud y Seguridad Social) y Mejorando los servicios públicos existentes; e incrementando los Servicios Comunitarios Sociales y Personales (Consejos Comunales, cooperativas, etc.).
3. Política Cambiaria: Regida por un control de cambio desde febrero de 2003.(Andrés Giussepe Ávalo, 2013)

Es un país que busca mejorar la política económica mediante estrategias que le permita perfeccionar las condiciones y calidad de vida de los Venezolanos, con la política monetaria busca preservar la moneda nacional con el fin de estimular al sector bancario y mejorar la economía, mientras que en la política cambiaria busca impulsar el crecimiento en el sector productivo mediante la cotización de la moneda en otra.

3.7.1.3.4 La Balanza Comercial

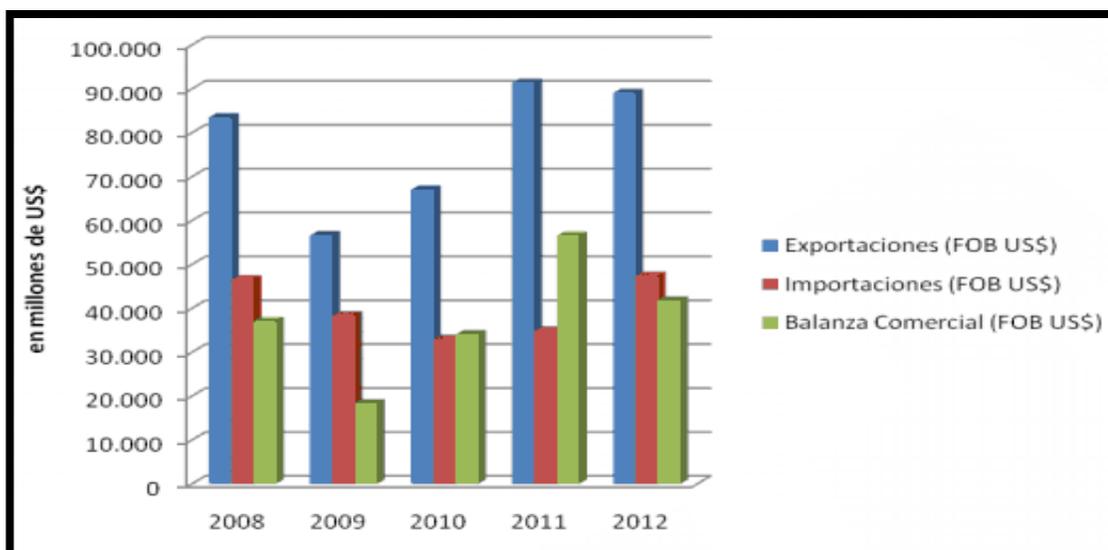
Gráfico 3 Balanza Comercial Total Venezuela- Mundo en USD FOB

Balanza Comercial Total Venezuela- Mundo Valor FOB/ Miles USD					
Actividad	2008	2009	2010	2011	2012*
Exportaciones	83,478	56,583	66,963	91,338	89,021
Importaciones	36,500	38,289	32,932	34,861	47,310
Saldo Comercial	46,978	18,294	34,031	56,477	41,711

Fuente: Instituto nacional de Estadísticas y censo (INE), Pro Ecuador 2013

Elaborado Por: La oficina comercial de Ecuador en Venezuela

Gráfico 4 Evolución de la balanza Comercial de Venezuela con el Resto del Mundo



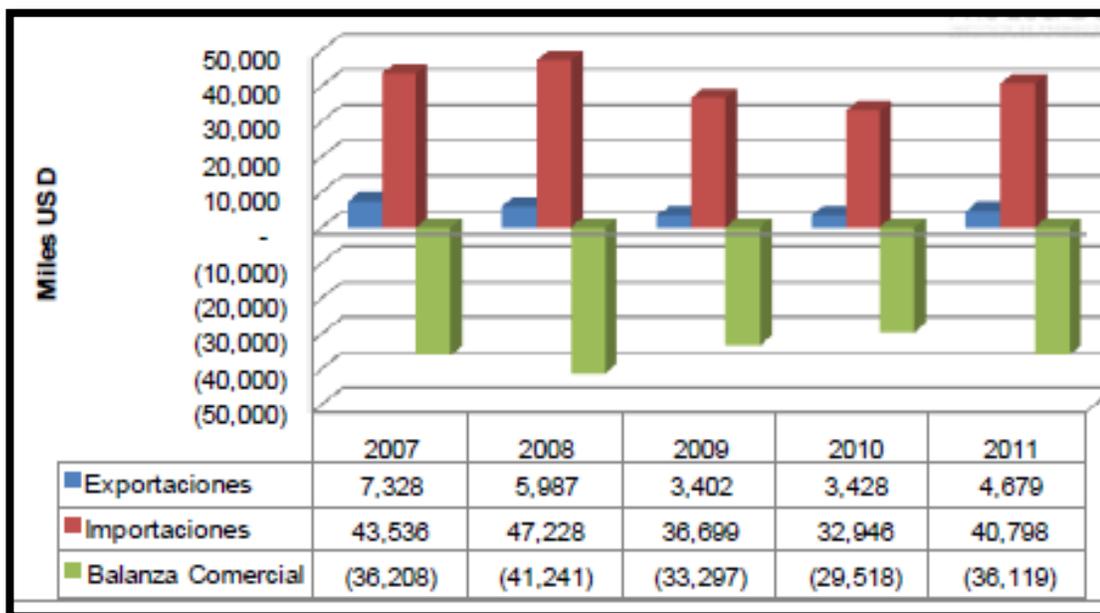
Fuente: Instituto nacional de Estadísticas y censo (INE), Pro Ecuador 2013

Elaborado: Oficina comercial de Ecuador en Venezuela

Venezuela es un país que se caracteriza con un saldo positivo en la balanza comercial comprendida desde el año 2008 al 2012 según datos obtenidos de Pro- Ecuador 2013, por lo que analizando estos valores se puede decir que Venezuela es un país industrializado, ya que produce y vende productos transformados a otros países beneficiándose de los tributos. Por lo que viendo esta situación es conveniente realizar la comercialización de alcachofa entre Ecuador y Venezuela ya que este país no tiene producción nacional de

alcachofa y genera una demanda en el producto en fresco especialmente en el sector industrial alimenticio.

Gráfico 5 Balanza Comercial No petrolera Venezuela- Mundo en USD FOB



Fuente: Pro Ecuador

Elaborado: Oficina comercial de Ecuador en Venezuela

Como podemos ver en la balanza comercial no petrolera de Venezuela al mundo en los años del 2007 al 2008 hay una balanza comercial negativa lo que podemos decir que el sector productivo de Venezuela no es tan favorable para la economía del país por lo que se recurre a las importaciones de otros países, es por ello que la alcachofa tiene una gran alternativa en el mercado de industrias de alimentos.

3.7.1.4 Factores Legales

Venezuela es un país que exige normas para ingresar con los productos agrícolas, por lo tanto es necesario saber cuáles son los factores que intervienen en el momento de la comercialización con este país.

3.7.1.4.1 Preferencias Arancelarias y Barreras No Arancelarias

- ✓ La eliminación de las restricciones no arancelarias (RNA) no se ha logrado en su totalidad, persistiendo los obstáculos al libre comercio.
- ✓ La coordinación de las políticas macroeconómicas no se ha iniciado, siendo uno de los instrumentos claves para evitar distorsiones en los flujos comerciales y por tanto uno de los factores de la persistencia de las RNA.
- ✓ Los acuerdos sectoriales que en un principio tuvieron auge, a partir de la segunda mitad de la década de los 90 perdieron fuerza y salieron del escenario de relevancia. (Centurión López Aldo, 2002)

Tabla 13 Barreras Arancelarias Partida 0709.90.90.00

Partida Arancelaria:	0709.90.90.00
Barreras Arancelarias:	No existen restricciones
Barreras no arancelarias:	Permisos previos
IVA 25%	FODINFA 0.5%

Fuente: Pro Ecuador

Elaborado por: Marisol Chugá, 2013

3.7.1.4.2 Productos de Prohibida Importación

Venezuela prohíbe la importación de algunos productos, tales como automóviles usados, neumáticos usados o recauchutados y ropa usada. Sin embargo, muchos productos requieren una licencia de importación o un permiso de importación o venta a través del registro en un ministerio u organismo.

- ✓ Armas y explosivos (Ministerio de Defensa)
- ✓ Alimentos para animales y medicamentos veterinarios (Ministerio de Agricultura)
- ✓ Medicamentos y productos farmacéuticos (Ministerio de Salud)
- ✓ Productos que emiten radiación nuclear (Ministerio de Energía y Minas) (Pro Ecuador, 2008)

Venezuela no tiene ningún tipo de restricciones arancelarias para la importación de productos agropecuarios, por lo que la alcachofa es un producto que puede ser importado desde el Ecuador.

3.7.1.4.3 Requisitos de Empaque, Embalaje y Etiquetado

Venezuela es un país que exige algunos requisitos necesarios para el envase del producto, por lo que hay que tomar en cuenta todos los parámetros indicados para etiquetar el producto y de esta manera satisfacer el mercado consumidor según sus expectativas.

- ✓ Nombre y la marca del producto
- ✓ Cantidades y Pesos brutos
- ✓ Domicilio del fabricante
- ✓ Ingredientes que lo componen
- ✓ Fecha de elaboración y caducidad
- ✓ Naturaleza de los materiales

3.7.1.5 Factores Geográficos

En la investigación se ha determinado tres vías de acceso importantes para la logística como son: aéreas, terrestres y marítimas, se ha analizado estos tres factores con el fin de conocer los puntos de acceso hacia Venezuela y determinar el medio de transporte más adecuado para la comercialización de la alcachofa.

Tabla 14 Logística e Infraestructura (Carreteras, Aeropuertos y Vías Marítimas de Venezuela)

Aérea	Terrestre	Marítima
Aeropuerto Internacional Simón Bolívar (Maiquetía)	La Ciudad Bolívar-Puerto Ordaz (Bolívar)	Puerto Cabello (estado Carabobo)
Aeropuerto Internacional José Antonio Sucre (Anzoátegui)	Puerto Cabello-La Fría (Táchira, Mérida, Trujillo, Lara, Yaracuy y Carabobo)	Puerto de La Guaira (estado Vargas):
Aeropuerto Internacional La Chinita (Maracaibo),	Maracaibo-Coro (Zulia y Falcón)	Puerto de Maracaibo (estado Zulia):

Aeropuerto Arturo Michelena (Valencia)	San Cristóbal-San Antonio (Táchira y Zulia)	Puerto Pesquero Internacional de Guiría
Aeropuerto Alberto Carnevali (Mérida)	Paraguaipoa- Maracaibo (Zulia);	Puerto Internacional El Guamache
Aeropuerto Internacional General Santiago Mariño (Nueva Esparta).	San Cristóbal-Valencia (Táchira, Mérida, Barinas, Portuguesa, Cojedes y Carabobo)	Puerto de Anzoátegui
	Cúcuta- Villa del Rosario y San Antonio de Táchira– Ureña	Puerto de Guanta.

Fuente: "Perfil Logístico País Venezuela"- Pro Ecuador, Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones
Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

Venezuela es un País que dispone de una buena infraestructura tanto a nivel marítimo, aéreo y por carreteras y facilitando el transporte hacia esta ciudad. Para el desarrollo del proyecto se ha determinado el medio de transporte terrestre, tomando en cuenta que la alcachofa es un producto perecible, se ha determinado un medio de transporte de tipo refrigerante con Termo King, con buen acondicionamiento para el producto, y con un costo de transporte no muy alto.

Venezuela posee una infraestructura desarrollada, con carreteras de 96.155 km, de los cuales 32,308 km están pavimentados. El acceso terrestre a Venezuela desde Colombia se realiza por la Carretera Panamericana, a través de las vías Cúcuta- Villa del Rosario y San Antonio de Táchira– Ureña, siendo este un punto del Sistema Andino de Carreteras articulado en dos puentes internacionales: el Simón Bolívar y el Francisco de Paula Santander, con los que se consolida un anillo vial y un importante paso de carga entre los dos países. (Logística de Exportación Proexport – Colombia, 2012)

Es por ello que se ha escogido esta carretera través de las vías Cúcuta- Villa del Rosario y San Antonio de Táchira– Ureña.

Gráfico 6 Mapa de Acceso Terrestre Ecuador a Venezuela



Fuente: Google Maps, <http://www.ine.gob/ve/>

3.7.1.6 Entorno Tecnológico

La industrialización de alimentos ayuda a mejorar y controlar los procesos haciendo de estos una línea eficaz y eficiente. Venezuela es un país que cuenta con tecnología apropiada en industrias procesadoras de alimentos, por lo que el desarrollo del proyecto se enfoca en la comercialización de la alcachofa del Ecuador con destino a Venezuela, considerando que la alcachofa es un producto perecible y fácil descomposición se ha determinado comercializar el producto con el sector industrial de alimentos.

Los medios o redes de telecomunicación en Venezuela son muy eficientes ya que impulsan el desarrollo económico, proporcionando herramientas de fácil acceso en todas las empresas que requieren del servicio con el fin de satisfacer la demanda de la ciudadanía.

3.7.1.7 Perfil de Oportunidades y Amenazas en el Medio POAM

En la investigación se analizará el perfil de oportunidades y amenazas POAM, con el fin de identificar las oportunidades y amenazas del país, y mediante la asignación de puntos conocer el entorno económico, político, legal, geográfico, tecnológico de Venezuela y hacer su respectivo análisis.

Tabla 15 Perfil de Oportunidades y Amenazas del Medio

Factores Económicos	Oportunidad		Amenaza	
	Nivel	PTS	Nivel	PTS
PIB en Venezuela	Medio	2		
Tasa de desempleo			Bajo	1
Distribución de ingresos	Medio	2		
Inflación anual en Venezuela			Bajo	1
Población Venezuela	Medio	2		
Índice de Crecimiento de la Población	Medio	2		
	Suma	8	Suma	2
	Promedio	2	Promedio	1
Factores Políticos				
Política comercial frente a las importaciones (Acuerdos comerciales)	Alto	3		
Política económica frente a las M / E	Medio	2		
Balanza Comercial	Alta	3		
	Suma	8	Suma	0
	Promedio	2.67	Promedio	0
Factores Legales				
Barreras arancelarias para la importación de la Alcachofa	Alto	3		
Barreras no arancelarias para la importación de la Alcachofa	Alto	3		
Sistema de envase, empaque y embalaje requerido para comercializar el producto			Media	2
	Suma	6	Suma	2
	Promedio	3	Promedio	2
Factores Tecnológicos				
Telecomunicaciones	Alto	3		
Desarrollo de Internet y Comercio electrónico	Alto	3		
Facilidad de acceso a la tecnología	Medio	2		
Nuevas tecnologías industriales			Medio	2
	Suma	8	Suma	2
	Promedio	2.67	Promedio	2
Factores Geográficos				
Transportes aéreos y terrestres	Medio	2		
Calidad de las vías			Medio	2

Condiciones climáticas y ambientales			Medio	2
Principales características de las condiciones de acceso físico al mercado destino			Medio	2
	Suma	2	Suma	6
	Promedio	2	Promedio	2
	Oportunidades		Amenazas	
Factores Económicos		2.00		1.00
Factores Políticos		2.67		0.00
Factores Legales		3.00		2.00
Factores Tecnológicos		2.67		2.00
Factores Geográficos		2.00		2.00
	Suma	12.34		7.00
	Promedio	2.47		1.40
Oportunidades	Alta			
	Media	2.47		
	Baja			
Debilidades	Baja			1.40
	Media			
	Alta			

Elaborado Por: Marisol Chugá, 201

Análisis del POAM

Como resultado del cuadro se ha obtenido como oportunidades un porcentaje del 2.47 y de debilidades 1.40. Venezuela es un país que mantiene desarrollo comercial positivo con otros países ya que mediante los factores analizados se puede decir que es un país altamente comerciable, pero hay que tomar en cuenta un factor que incide en el desarrollo de la economía y es el alto índice inflacionario por lo que hay que tomar medidas rigurosas y garantizadas al momento de establecer una comercialización con este país.

El país al no producir en el sector agrícola lo suficiente cantidad, requiere de la importación de productos agrícolas como la alcachofa, sin embargo se debe considerar que por sus políticas económicas y riesgo país es aconsejable realizar un proceso de negociación con garantías de seguridad en el pago de los volúmenes comercializados.

3.7.2 ANÁLISIS MERCADO VENEZUELA

3.7.2.1 Perfil del Consumidor

El presente análisis permitirá determinar las posibilidades o alternativas de poder atender la problemática alimenticia nacional, a través de la exportación de alcachofa a la ciudad de Trujillo en Venezuela contribuyendo a solucionar una parte de la demanda de los productos de la canasta familiar.

3.7.2.1.1 Tendencias del consumidor Venezolano

Las tendencias de consumo en el mercado venezolano se muestran restrictivas, debido a las políticas económicas adoptadas por el Gobierno nacional, sobretodo referente al tipo de cambio, que finalmente encarece la capacidad adquisitiva de sus habitantes. La mayor parte del gasto familiar se destina a la compra de alimentos, seguida de los gastos de vivienda y servicios básicos. Ante la reducción del presupuesto familiar, el consumidor reacciona ante el mercado dependiendo del estrato socioeconómico y de la categoría de bienes y servicios. Generalmente, el consumidor acostumbra a elaborar un presupuesto de gastos, compara precios y en algunos casos sacrifica calidad por precio. En este escenario, la lealtad hacia las marcas se debilita y las promociones y ofertas adquieren mayor importancia. (Pro Ecuador, 2013)

En base al análisis obtenido sobre la tendencia del consumidor Venezolano podemos determinar que es un país con baja capacidad adquisitiva por las políticas económicas que mantiene este país, en vista a esta situación los consumidores compran lo necesario para satisfacer su necesidad, considerando la alimentación como principal destino de su presupuesto y descartando otros productos, ya que su presupuesto no alcanza para otras necesidades. Considerando que en la canasta básica el principal rubro es para los alimentos, se ha decidido realizar este proyecto de comercialización de alcachofa hacia el sector agroindustrial de Venezuela con el fin de satisfacer los requerimientos de materia prima por parte de la industria alimenticia.

Para la presente investigación se ha identificado como nuestros consumidores el sector agroindustrial de la Ciudad de Trujillo en Venezuela por lo que se identificará las características de estos como nuestros virtuales clientes. Venezuela es un país industrial que requiere de productos en fresco para la industrialización, por lo tanto se ha considerado a la alcachofa un producto

necesario e importante en este país ya que será un producto para destino en conserva.

3.7.3 EL PRODUCTO: EXPORTACIONES, IMPORTACIONES, PRODUCCIÓN NACIONAL

3.7.3.1 Exportaciones de Alcachofa en Venezuela

**Tabla 16 Exportaciones de alcachofa Fresca de Venezuela al mundo
Según la Partida: 0709.90**

Código	2007 Cantidad Exportada TN	2008 Cantidad Exportada TN	2009 Cantidad Exportada TN	2010 Cantidad Exportada TN	2011 Cantidad Exportada TN
0709909000	511.310	270.631	22.325	26.827	77.735

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

Fuente: Trade Map

Método de regresión lineal

**Tabla 17 Proyección de Exportaciones Venezuela de Alcachofa en la Sub
Partida: 070990**

x	Año	TM
6	2012	(152)
7	2013	(263)
8	2014	(374)
9	2015	(485)
10	2016	(596)
11	2017	(707)

Elaborado Por: Marisol Chugá 2013

Análisis:

Según los datos observados tomados de la sub Partida 070990: Hortalizas, Frescas o Refrigeradas se puede analizar que para los años proyectados desde el año 2012 al 2017 existe un valor negativo en las exportaciones según estadísticas obtenidas y mediante la proyección.

3.7.3.2 Importaciones de alcachofa Fresca del mundo a Venezuela

Tabla 18 Importaciones de alcachofa Fresca del mundo a Venezuela (Miles de Dólares) Según la Sub Partida: 0709.90

Código	2007 Cantidad Importada TN	2008 Cantidad Importada TN	2009 Cantidad Importada TN	2010 Cantidad Importada TN	2011 Cantidad Importada TN
0709909000	0	1.453	1.648	2.714	316

Elaborado Por: Marisol Chugá 2013

Fuente: Trade Map

Tabla 19 Proyección de Importaciones Venezuela de Alcachofa en la Sub Partida: 0709.90

X	Año	TM
6	2012	254
7	2013	318
8	2014	381
9	2015	444
10	2016	508
11	2017	571

Elaborado Por: Marisol Chugá 2013

Análisis:

Según los datos observados y tomados de la sub Partida 070990 Hortalizas, Frescas o refrigeradas se puede analizar que para los años proyectados desde el año 2012 al 2017 aumentan considerablemente.

3.7.3.3 Producción Nacional de Alcachofa en Venezuela

Tabla 20 Producción Nacional de alcachofa en Venezuela

Año	Producción Nacional
2012	0
2013	0
2014	0
2015	0

2016	0
2017	0

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013
Fuente: FAOSFAT

Como podemos observar en la tabla estadísticamente Venezuela no tiene producción nacional de alcachofa, por lo que para satisfacer los mercados demandantes, el país importa la alcachofa de otros países, y genera una oportunidad para la investigación que estamos realizando.

Tabla 21 Consumo Aparente en Venezuela

$$CN = PN + X - M$$

Año	Producción Nacional	Importaciones	Exportaciones	Consumo Aparente
2012	0	254	(152)	(406)
2013	0	318	(263)	(580)
2014	0	381	(374)	(755)
2015	0	444	(485)	(929)
2016	0	508	(596)	(1104)
2017	0	571	(707)	(1278)

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

Según datos estadísticos obtenidos Venezuela es un país con 0 valores en producción Nacional, sin embargo existen exportaciones de Venezuela al mundo e importaciones del mundo a Venezuela, lo que analizando se puede concluir que Venezuela es un país que importa alcachofa de otros países, parte la destina para la industrialización y lo demás lo vuelve a exportar a distintos países con el fin de aumentar la rentabilidad y mantener un saldo positivo en la balanza comercial.

El consumo nacional aparente estadístico en Venezuela es 0, lo que significa que este país no tiene la cultura de consumo de alcachofa, siendo para el mercado interno un producto nuevo, lo que hace que este país tome medidas

como la de importación de la alcachofa para cubrir la demanda del sector industrial que es uno de los principales destinos de la alcachofa en fresco.

3.7.4 DEMANDA EFECTIVA DE VENEZUELA

3.7.4.1 Demanda Insatisfecha

En la tabla se puede observar que existe un déficit de consumo de alcachofa de 5943671.40 Kilogramos, es decir 5943.67 toneladas que demanda la población de Venezuela, por lo que es conveniente cubrir este mercado.

Según datos obtenidos del INE el mercado de Venezuela consumen 200 gramos de alcachofa diarias lo que equivale a 0,20 kilogramos.

Tabla 22 Proyección de Demanda Insatisfecha

Años	Población Estratificada de Venezuela	% De Crecimiento	Consumo Real Kg	Déficit Total Venezuela KG Demanda Insatisfecha	Déficit Venezuela TN	Oferta del Proyecto		
						Kg	TN	Cobertura del proyecto
2011	28,946,101		0.2	5789220.20	5789.22	448880.00	448.88	7.75%
2012	29,500,625	0.02	0.2	5900125.00	5900.13	611100.00	611.10	10.36%
2013	29,718,357	0.01	0.2	5943671.40	5943.67	686760.00	686.76	11.55%
2014	30,112,686	0.01	0.2	6022537.12	6022.54	744060.00	744.06	12.35%
2015	30,160,617	0.00	0.2	6032123.40	6032.12	861360.00	861.36	14.28%
2016	30,546,745	0.01	0.2	6109349.00	6109.35	948660.00	948.66	15.53%
2017	30,932,873	0.01	0.2	6186574.60	6186.57	1035960.00	1035.96	16.75%

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013
Fuente: INE Venezuela

3.7.4.2 Demanda en la Empresa Sarver CA.

Para establecer la demanda en el mercado de Venezuela se realizó un estudio del producto, tomando en cuenta que la alcachofa es un producto perecible y de fácil descomposición en la duración, se enfocó al producto directamente a las industrias procesadoras de alimentos en conserva en Venezuela con el fin de que el producto no se deteriore ni pierda sus características.

Considerado que Venezuela es un País con alto porcentaje poblacional económicamente activo en el sector industrial se ha estudiado a un grupo de industrias alimenticias en Venezuela como: Cargill de Venezuela S.R.L, Alimentos la Giralda C.A, Cenco-Zotti Alimenticia S.A, Del Monte Andina, Sarver CA que son industrias procesadoras de alimento y utilizan la alcachofa como materia prima, y mediante un análisis y estudio se ha seleccionado a la industria Sarver CA ubicada en el estado de Trujillo en municipio de Valera, se ha escogido a esta empresa ya que se encuentra constituida desde 1988 y que por su gran trayectoria en el mercado en industria en alimentos es muy garantizada y fiable, por esta razón se ha tomado datos de la empresa con el fin de determinar la demanda que requiere esta industria para procesamiento.

Otro factor que se ha tomado en cuenta es que esta industria trabaja como importadora directa en materia prima como champiñones, jalapeños, espárragos y alcachofas para procesarlos y envasarlos ya que la empresa es muy reconocida internacionalmente.

Es una empresa que garantiza la fiabilidad con los clientes que operan con ella y que es una industria de alto reconocimiento es el país Venezolano por la experiencia que brinda en cuanto al conocimiento del producto, también se considera una empresa con seguridad en los pagos ya que cuenta con grandes garantías a la hora de hacer las negociaciones, y es una empresa con gran capacidad de compra para la transformación y procesamiento.

Tabla 23 Perfil producción de la Empresa Sarver CA.

<p>Nombre de la empresa</p> 	<p>Sarver CA. Ofrece óptima calidad y variedad de sus productos a precios muy razonables, con la mejor disposición para atender las necesidades de sus clientes con prontitud y eficiencia.</p>	
<p>Demanda de la Empresa</p>	<p>1700 Toneladas/ semanales</p>	
<p>Producción industrial actual de la empresa</p>	<p>15 Toneladas/semanal</p>	
<p>Capacidad instalada de la empresa</p>	<p>450 Toneladas/semanal</p>	
<p>Precios de compra de la materia prima en la empresa</p>	<p>3,20</p>	<p>USD/1kg</p>

Tabla 24 Requerimientos de calidad del producto Empresa Sarver CA.

<p>Requerimientos de calidad de la materia prima de la empresa</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Fresca que no muestre signos de marchitez • Deben estar limpias libres de cualquier materia perjudicial • Color de la alcachofa Verde con el fin de que no haya alteraciones al momento de ser transportadas • Calibre de entre 9cm a 13cm de diámetro • Libre de parásitos o plagas o presencia de hongos que afecte al producto • Exento de olores o sabores extraños • Temperatura de 0°C (32°F) con >95% Humedad Relativa • Envasado de forma que garantice la protección adecuada de los productos sin que se genere cambios o afecte la calidad del producto. 	
<p>Condiciones de la negociación</p>	<p>Contrato escaneado y enviado vía internet como respaldo de la negociación con el cliente (mail)</p>	
<p>Condiciones de pago</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mediante una carta de crédito a un plazo de 30 días una vez entregado el producto 	
<p>Condiciones de la negociación</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Aval mediante una carta de poder enviada mediante mail para garantizar el cumplimiento. 	
<p>Contactos Telefónicos</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 0271 2442172 	
<p>Mail</p>	<ul style="list-style-type: none"> • atencion@sarver.com.ve • ventas@sarver.com.ve 	
<p>Fuente</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Información recopilada de la empresa 	

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

Fuente: Información recopilada de la Empresa

3.7.5 ANÁLISIS MERCADO ECUADOR

El Ecuador es un país que durante los últimos años ha sufrido cambios en entorno económico, político, social y tecnológico, para ello se va a realizar un análisis PEST situacional.

3.7.5.1 Factores Socioeconómicos

Para la investigación es necesario conocer e identificar los indicadores económicos del país de origen del producto con el fin de analizar el entorno situacional del país.

Tabla 25 Principales Indicadores del Ecuador

Información General	Nombre Oficial	República del Ecuador
	Capital	Quito
	Superficie	256,370 km ²
	Idioma oficial	Español
	Gentilicio	Ecuatoriano/a
	Tipo de Gobierno	República Democrática
	Presidente	Rafael Correa
Demografía	Población 2013	15.761.731 hab.
	Tasa de crecimiento poblacional	1.52%
Economía	PIB(Nominal) 2013	65.859.671
	PIB per cápita	USD 4,052
	Tasa de Crecimiento del PIB	4,05%
	Tasa de Inflación	3,93%
	Moneda de Circulación Oficial	Dólares de los Estados Unidos

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y censos /INEC, <http://www.inec.gob.ec>
Instituto Geográfico Militar/IGM, <http://www.igm.gob.ec>

Ecuador cuya capital es Quito, el idioma oficial empleado del país es el español, el tipo de Gobierno que mantiene este país es democrático liderado por el Presidente Rafael Correa. Ecuador registra una población de 15.761.731 habitantes según datos del INEC con una tasa de crecimiento poblacional del 1.52%, mantiene un PIB Nominal de 65.859.671 millones lo que hace que sea un país con mayor desarrollo productivo.

Ecuador es un país con una tasa de inflación de 3.93%, lo que analizando podemos decir que Ecuador mantiene una economía equilibrada ya que sus indicadores muestran que es un país comercial en donde se puede hacer negociaciones sin riesgos ya que los indicadores así lo muestran. La moneda de circulación oficial es el dólar de Estados Unidos.

Tabla 26 Producto Interno Bruto del Ecuador 2007- 2013

Años	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
PIB(Nominal)	45.503.563	54.208.524	52.021.861	57.978.116	60.279.286	63.293.398	65.859.671

Fuente: Pro Ecuador 2011, Banco Central del Ecuador, 10 de Septiembre del 2013

Elaborado por: Marisol Chugá 2013

Al observar en la tabla el Producto Interno Bruto del Ecuador ha ido incrementando cada año, lo que se puede decir que es un país que busca mejorar la economía en base al desarrollo de las actividades agrícolas y productivas el principal sustento del país.

Gráfico 7 Principales sectores de la economía del Ecuador

COMPOSICIÓN DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO POR CLASE DE ACTIVIDAD ECONÓMICA		VARIACIÓN DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO POR CLASE DE ACTIVIDAD ECONÓMICA	
Año 2011		Enc - Sep 2012	
Agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca	9.19%	Agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca	2.92%
Explotación de minas y canteras	13.46%	Explotación de minas y canteras	2.27%
Refinación de Petróleo	0.85%	Refinación de Petróleo	-7.10%
Manufactura (excepto refinación de petróleo)	11.71%	Manufactura (excepto refinación de petróleo)	1.24%
Suministro de electricidad y agua	0.71%	Suministro de electricidad y agua	-8.44%
Construcción	9.90%	Construcción	2.67%
Comercio	11.01%	Comercio	0.57%
Transporte	5.38%	Transporte	1.50%
Actividades de servicios financieros	2.61%	Actividades de servicios financieros	-1.31%
Administración pública, defensa; planes de seguridad social obligatoria	6.13%	Administración pública, defensa; planes de seguridad social obligatoria	5.17%
Servicio doméstico	0.33%	Servicio doméstico	-0.86%
Otros Servicios	24.44%	Otros Servicios	7.69%
Otros elementos del PIB	4.27%	Otros elementos del PIB	4.32%
PRODUCTO INTERNO BRUTO	100.00%	PRODUCTO INTERNO BRUTO	1.54%

Fuente: Pro Ecuador 2011, Banco Central del Ecuador, 10 de Septiembre del 2013

Elaborado Por: Dirección de Inteligencia comercial e Inversiones Pro Ecuador

Como podemos observar en la tabla, la economía ecuatoriana se basa principalmente en la agricultura, ganadería y pesca con un 9.19% de la composición del producto interno bruto, también la economía se encuentra en la explotación de minas con un 13.46%, en la actualidad las exportaciones de productos agrícolas son la principal fuente económica de este país.

Tabla 27 Tamaño de la población del sector ofertante Cantón Espejo

Provincia:	Carchi
Cantón Espejo:	El Ángel
Población:	13.364 habitantes
Temperatura Promedio:	11°C
Superficie:	553.5 Km2
Parroquias:	El Ángel, 27 de Septiembre, La Libertad, San Isidro, El Goaltal.
Economía:	La agricultura y ganadería.

Fuente: www.carchi.gov.ec,

<http://www.ame.gob.ec/ame/index.php/ley-de-transparencia/74-mapa-cantones-del-ecuador/mapa-carchi/>

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

El Cantón Espejo se encuentra ubicado en la provincia del Carchi, con una población de 13.364 habitantes, y una temperatura promedio de 11°C, cuenta con una superficie de 553.5 Km2, y las principales parroquias del Cantón Espejo son El Ángel, 27 de Septiembre, La Libertad, San Isidro, El Goaltal. La principal actividad económica es la agricultura y la ganadería. En el Cantón Espejo se encuentra ubicada la parroquia de San isidro que es el sector donde se encuentra la hacienda Agroindustrial “San Isidro” el principal ofertante de la alcachofa, siendo la agricultura y la ganadería la principal economía y el sustento para las familias.

3.7.5.2 Factores Político

3.7.5.2.1 Política Económica, políticas Comerciales Ecuador

Arancel: El Ecuador desde 1995 viene aplicando, en el marco del Mercado Común Andino, el Arancel Externo Común Andino conjuntamente con

Venezuela, Colombia, Perú y Bolivia. La estructura del Arancel Externo Común tiene como base cuatro niveles arancelarios: 5%, 10%, 15% y 20%, en función del grado de elaboración de los productos, entendiéndose que mientras mayor valor agregado tiene un producto mayor será su nivel arancelario. Los regímenes de excepción, mediante listas específicas, se aplican a favor de Ecuador (con 400 sub partidas) y de Colombia y Venezuela (con 230 sub partidas para cada uno de ellos).

Licencias de Importación: En el Ecuador se aplican licencias de importaciones para productos agropecuarios como parte de los controles sanitarios y fitosanitarios.

Prohibición de Importaciones: Solo se mantienen prohibición de importaciones para productos considerados peligrosos para la salud de las personas, así como de aquellos que internacionalmente son considerados como tal. (Política Comercial del Ecuador , 2012)

Las políticas comerciales que mantiene Ecuador están reflejadas en el arancel el cual se viene aplicando desde años atrás, es decir impuestos que gravan los productos y que cobra un determinado país con destino a otro, y en el caso de que existan convenios bilaterales los productos se liberan de impuestos, pero si aplican las licencias controles fitosanitarios y como la alcachofa es un producto agropecuario y tiene convenios con Venezuela se libera de impuestos.

3.7.5.2.2 Balanza Comercial del Ecuador

Tabla 28 Exportaciones de Ecuador hacia el Mundo

Exportaciones Ecuatorianas Hacia el Mundo Valor FOB/ Miles USD					
2007	2008	2009	2010	2011	2012*
14,321,316	18,818,326	13,863,055	17,489,923	22,322,353	21,887,095

Fuente: Banco Central del Ecuador, 2013

Elaborado por: Dirección de Inteligencia comercial e Inversiones Pro Ecuador

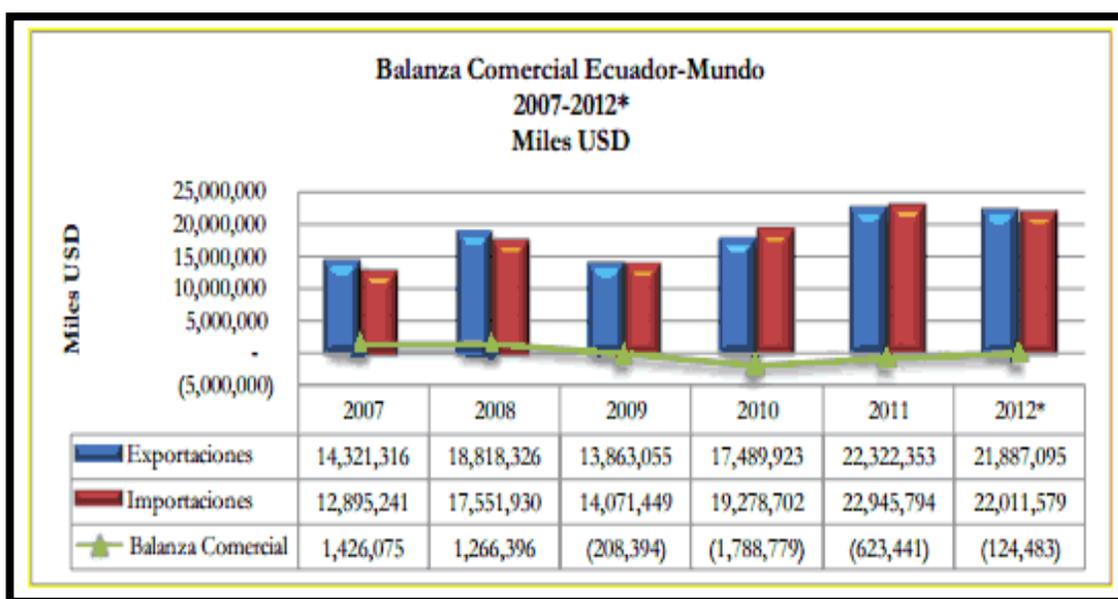
Tabla 29 Importaciones por Ecuador desde el Mundo

Importaciones por Ecuador desde el Mundo Valor FOB/ Miles USD					
2007	2008	2009	2010	2011	2012*
12,895,241	17,551,930	14,071,449	19,278,702	22,945,794	22,011,579

Fuente: Banco Central del Ecuador, 2013

Elaborado por: Dirección de Inteligencia comercial e Inversiones Pro Ecuador

Gráfico8 Balanza Comercial Ecuador – Mundo 2007- 2012



Fuente: Banco Central del Ecuador, 2013

Elaborado por: Dirección de Inteligencia comercial e Inversiones Pro Ecuador

En la gráfica se puede observar que del año 2007 al 2008 hubo una balanza comercial favorable para Ecuador, sin embargo en los años del 2009 al 2012 hubo una balanza comercial negativa, lo que significa que Ecuador compra más productos que lo que vende, pero como observamos en el último periodo el valor se redujo con una expectativa de que en el siguiente año la balanza comercial sea favorable para el país.

Tabla 30 Balanza Comercial Ecuador – Venezuela

Balanza Comercial Total Ecuador- Venezuela Valor FOB/ Miles USD					
Actividad	2008	2009	2010	2011	2012*
Exportaciones	719,551	563,933	973,960	1,474,471	1,007,903
Importaciones	2,394,846	674,717	510,881	904,817	222,369
Saldo Comercial	(1,675,294)	(110,784)	463,079	569,654	785,533

Fuente: Banco Central del Ecuador, 2013

Elaborado Por: Dirección de Inteligencia comercial e Inversiones Pro Ecuador

En el gráfico se observa que del año 2008 al 2009 hubo un saldo comercial negativo, mientras que desde el año 2010 al 2012 hubo una balanza comercial positiva, lo que significa que hubo un incremento en las exportaciones logrando que el país se beneficie de ello y que la economía del Ecuador se encuentre equilibrada, ya que Ecuador es un país que tiene fuente de riquezas apropiadas para explotar y vender a otros países. Considerando que Ecuador es un país agrícola y comercial se ha visto factible la comercialización de alcachofa ya que Ecuador si tiene acogida en productos agrícolas en el mercado Venezolano.

3.7.5.3 Factores Legales

Tabla 31 Clasificación Arancelaria de la Alcachofa en Fresco

Sección II :	Productos del Reino Vegetal
Capítulo 07 :	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios
Partida Sist. Armonizado 0709 :	Las demás hortalizas (incluso silvestres), frescas o refrigeradas
Sub Partida Sist. Armoniz. 070990 :	Maíz dulce
Sub Partida Regional :	0709.90.90
Código Producto Nacional:	0709.90.90.00

Fuente: Aduanas del Ecuador (Arancel Nacional Integrado)

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

Tabla 32 Historial de tasas perteneciente a la Partida: 0709.90.90.00

Posición Arancelaria	Descripción	% Advalorem	% de ICE	IVA	FDI Fondo desarrollo para la infancia	Unidad de Medida	Producto Perecible
0709.90.90.00	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios Alcachofas (alcauciles)	25%	0%	12%	0.5%	Kilogramo Bruto(Kg)	Si

Fuente: Aduanas del Ecuador (Arancel Nacional Integrado)

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

Tabla 33 Barreras arancelarias y barreras no arancelarias de la Partida: 0709.90.90.00

Partida Arancelaria:	0709.90.90.00
Barreras Arancelarias:	No existen restricciones
Barreras no arancelarias:	Permisos Fitosanitarios emitido por Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro

Fuente: Aduanas del Ecuador (Arancel Nacional Integrado)

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

En el gráfico se puede determinar que la alcachofa es un producto que no tiene barreras arancelarias, el producto necesita de autorizaciones previas para la comercialización según la partida: 0709.90.90.00, requiere de Permisos Fitosanitarios emitido por Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro. Una de las autorizaciones para la comercialización de la alcachofa es el certificado fitosanitario que son para productos agrícolas y se autoriza en puertos fronterizos para su respectiva inspección que permite certificar la calidad del producto y dar el respectivo certificado para proceder con la comercialización.

3.7.6 SITUACIÓN ACTUAL DEL SECTOR OFERTANTE ECUADOR

En la Provincia del Carchi, Cantón Espejo, Parroquia de San Isidro, se encuentra ubicada la Hacienda agroindustrial San Isidro, que es el sector ofertante de alcachofa en el proyecto de investigación.

3.7.6.1 Oferta en la Provincia del Carchi

La Hacienda Agroindustrial “San Isidro” se encuentra ubicada en el Cantón Espejo en la Parroquia San Isidro, esta Hacienda está legalmente constituida, y se encuentra conformada por 38 socios.

La Asociación Agroindustrial “San Isidro” es el principal sector ofertante de alcachofa y dispone de 100 hectáreas de terreno para la producción, datos obtenidos por información proporcionada por el Sr Medardo Cadena administrador de la Asociación.

3.7.6.2 Los Proveedores del Sector Ofertante

La Asociación Agroindustrial “San Isidro” Proveedores de alcachofa están legalmente constituidos y conformado por 38 socios ver anexo10.

Tabla 34 Directivos de la Asociación Agroindustrial “San Isidro”

Nombres y Apellidos	Cargos	Número de Celular
Cadena Noguera Segundo Medardo	Administrador de la Asociación Agroindustrial San Isidro	0990373477
Herrera Imbaquingo Sergio Hipólito	Presidente de la Asociación Agroindustrial San Isidro	
Naranjo Pozo Luis Absalón	Vicepresidente de la Asociación Agroindustrial San Isidro	

Fuente: Sr. Cadena Medardo Administrador de la Asociación Agroindustrial San Isidro
Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

3.7.6.3 El Producto

La alcachofa en fresco es el producto que se va a comercializar al mercado de Venezuela y para saber cuáles son sus características se lo expresa mediante una ficha técnica la misma que especifica al producto.

Tabla 35 Ficha Técnica Alcachofa

<p>Ficha Técnica Alcachofa ALC-01</p>	
Producto:	Alcachofa
Variedad:	Imperial Star y Madrigal
Especie:	Cynaras colymus, L.
Origen:	Originaria del Norte de África y Sur de Europa.
Planta:	Planta se puede considerar como bianual y triannual. Tallos gruesos con más de un metro de altura.
Hojas:	Largas, grandes de 0,9 a un metro de color verde claro
Fruto:	Forma oblonga y de color Verde
Clima:	La alcachofa es una hortaliza de invierno (temporada fría) y crece con máximo temperaturas diurna de 24°C y nocturnas de 13° C.
Suelo:	Profundos, arenosos, fértiles y con poca conservación de la humedad.
Semilla:	Utilizan de 2 a 3 semillas cada dos centímetros, con espacios de 60-90 cm en línea.
Plantación:	Plantación suele hacerse en los meses de julio y agosto. La duración normal de una plantación es de 2-3 años.
Abonado:	Para máximo rendimiento se suelen utilizar: estiércol, mezclas de nitrógeno, fósforo y potasio
Plagas y Enfermedades:	Pulgones y Barrenador de la alcachofa
Recolección:	La recolección suele comenzarse a partir del mes de octubre, un mes de descanso, prolongándose durante todo el invierno, dependiendo del clima de cada zona, y prolongándose hasta mayo o junio. La frecuencia en que se cosecha la alcachofa es de 4 a 5 meses, se la cosecha cada ocho días, se recolecta el 25 de la producción y luego el 75%.
Post Cosecha:	El tallo debe cortarse de 8-10 cm de tálamo a partir de la base. Por lo general menos de 21 días ya que la calidad visual y sensorial se deteriora rápidamente.

Características.	Color: Un color verde Compatación: Yema bien formada. Tamaño: 5 a 8 cm de diámetro.
Valor Nutricional:	Proteínas, Vitamina A, B,C, Calcio, Hierro
Ventajas de Consumo: 	Reductor de colesterol, ayuda a combatir las enfermedades funcionales y orgánicas, el hígado, vesícula biliar, metaboliza el organismo del azúcar ayuda a combatir la diabetes y el estreñimiento.

Fuentes: Sr Medardo Cadena Administrador de la hacienda Agro Industrial "San Isidro". INFOAGRO Ing. Mag. Jairo Martin Garcilazo Cornejo, Perú, Universidad San Luis Gonzaga.	Elaborado Por: Marisol Chugá	Fecha de Elaboración: 2013
---	--	--

3.7.6.4 La Oferta del Sector Productor

La mayor concentración de producción de alcachofa se lo encuentra en la Asociación Agroindustrial San Isidro del Cantón Espejo, en variedades Imperial Star y Madrigal, en la Asociación se calcula que se producen 15 toneladas semanales, es decir 500 kilos cada ocho días. El kilo de alcachofa para el cliente esta ente 0,40 a 0,45 centavos según datos del Sr Medardo Cadena Administrador. La oferta de la Asociación semanal y anual se expresa en los siguientes cuadros:

Tabla 36 Producción Asociación Agroindustrial San Isidro

Año	Producción total en TN	Consumo Nacional 1%	Desperdicios 2%	Cupo no disponible 25%	Oferta Exportable
2010	600	6,00	12,00	145,50	436,50
2011	672	6,72	13,44	162,96	448,88
2012	840	8,40	16,80	203,70	611,10
2013	944	9,44	18,88	228,92	686,76
2014	1064	10,64	21,28	258,02	744,06
2015	1184	11,84	23,68	287,12	861,36
2016	1304	13,04	26,08	316,22	948,66

2017	1424	14,24	28,48	345,32	1035,96
2018	1544	15,44	30,88	374,42	1123,26

Fuente: Sr. Cadena Medardo Administrador de la Asociación Agroindustrial San Isidro.
Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

Tabla 37 Producción de Alcachofa por Envió Semanal

Año	Producción total en TN	Producción Semanal	Consumo Nacional 1%	Desperdicios 2%	Cupo no disponible 25%	Oferta exportable
2010	600	12.50	0.13	0.25	3.13	9.00
2011	672	14.00	0.14	0.28	3.50	10.08
2012	840	17.50	0.18	0.35	4.38	12.60
2013	944	19.67	0.20	0.39	4.92	14.16
2014	1064	22.17	0.22	0.44	5.54	15.96
2015	1184	24.67	0.25	0.49	6.17	17.76
2016	1304	27.17	0.27	0.54	6.79	19.56
2017	1424	29.67	0.30	0.59	7.42	21.36
2018	1544	32.17	0.32	0.64	8.04	23.16

Fuente: Sr. Cadena Medardo Administrador de la Asociación Agroindustrial San Isidro.
Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

Tabla 38 Costos de producción de alcachofa

	Gastos de producción por Ha x mes	Ingresos por ventas por Ha x mes	Porcentaje de Utilidad
1 tonelada/ 1mes	4400	6700	48%

Fuente: Sr. Cadena Medardo Administrador de la Asociación Agroindustrial San Isidro
Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

La Asociación Agroindustrial “San Isidro” tiene un porcentaje de utilidad del 48% lo que representa para los asociados una rentabilidad ya que el producto es muy beneficioso para la comercialización generando utilidades satisfactorias.

Tabla 39 Producción Nacional de Alcachofa

Cultivo Provincias	Condición del cultivo	Superficie Sembrada Has	Superficie Cosechada Has	Cantidad Cosechada TM	Cantidad Vendida TM	Rendimiento
Tungurahua	Sólo	51	51	26	26	0,51
Pichincha	Sólo	6	6	8	4	1,29
Chimborazo	Sólo	1	0	0	0	0,00

Fuente: Agro Ecuador, III Censo Nacional Agropecuario
Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

En la tabla muestra la producción nacional de alcachofa esta principalmente en Tungurahua, seguido por Pichincha y Chimborazo lo que expresado en cifras sembradas es un país que no tiene mucha producción de alcachofa.

Tabla 40 Precio de alcachofa en la asociación agroindustrial San Isidro

Precio	Precio de Producción/kg	Precio de Venta/1kg
Alcachofa/ 1 kilo	0,13 ctvs.	0,45 ctvs.

Fuente: Sr. Cadena Medardo Administrador de la Asociación Agroindustrial San Isidro
Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

3.7.7 FODA

En el FODA podemos identificar las fortalezas y oportunidades que la Asociación Agroindustrial “San Isidro” dispone con el fin de conocer afondo las cosas positivas de la Asociación. De igual manera mediante la identificación de las debilidades y amenazas se puede analizar cuáles son los riesgos o problemas que tiene la Asociación, y que medidas pueden tomar los países que quieran realizar una negociación con esta Asociación.

3.7.7.1 Análisis FODA

Tabla 41 FODA Asociación Agroindustrial “San Isidro”

Fortalezas	Oportunidades
✓ Está legalmente constituida y patrocinada por	✓ Tiene alta demanda en industrias

<p>el MIES</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Dispone de terreno propio ✓ Cuenta con tierras aptas para la siembra y cultivo de alcachofa ✓ Ofrece un producto con características apropiadas en cuanto al tamaño, compactación ✓ Mantiene precios competitivos en el mercado ✓ Tiene visión de expandirse a nuevos mercados ✓ Dispone del producto durante todo el año ✓ Cuenta con la capacidad para producir otros productos alternativos en los terrenos como cebada, lechuga, brócoli, papa, etc. ✓ Tiene baja competencia local ✓ Dispone de dos tipos de variedades de alcachofa madrigal e Imperial star ✓ Es un mercado confiable 	<p>procesadoras de alimentos mercado meta.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Tiene la oportunidad de expansión a nuevos mercados ✓ Busca la diversificación de exportación de alcachofa fresca. ✓ Ofrece productos innovadores. ✓ Es la principal Asociaciones productora de alcachofa en el Cantón Espejo ✓ Ofrece forma de pago garantizado y a crédito ✓ Ofrece el producto al mercado sin ningún tipo de restricción ✓ Es un producto garantizado ya que dispone de autorizaciones previas para la comercialización. ✓ El producto está dirigido para el consumidor en general. ✓ Dispone de un producto con altos contenido en vitaminas
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Dispone de un producto poco reconocido a nivel local por ser nuevo en el mercado ✓ No dispone de ayuda de entidades gubernamentales para compra de insumos y producción de alcachofa ✓ No promociona el producto, por lo que hay un bajo consumo a nivel local, y a nivel nacional ✓ Hace poco uso de la tecnología ✓ Tiene bajo conocimiento en el proceso de comercialización 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Tiene mucha competencia a nivel internacional ✓ Se vea afectada por las plagas y enfermedades que dañan las plantaciones ✓ Tiene alta concentración de intermediarios ✓ Corre con la amenaza de productos sustitutivos ✓ Competencia nacional, lo que provocaría perdida en los compradores por mejores propuestas ✓ Poca capacidad para satisfacer una demanda insatisfecha. ✓ Fuerte heladas por las condiciones climáticas.

Fuente: Sr. Medardo Cadena administrador de la Asociación Agroindustrial "San Isidro"
Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

3.7.7.2 Fuerzas de PORTER

Es un instrumento que nos ayuda a identificar las posibles oportunidades de entrada a nuevos mercados, el poder de negociación de proveedores a clientes mediante estrategias que permitan posesionar el producto a un determinado mercado, también nos ayuda a saber cuáles son los factores

amenazantes que afectan a la hora de negociar como el de la amenaza de productos sustitutos, rivalidad entre competidores, y amenaza de nuevos competidores.

Gráfico 9 Fuerzas de PORTER en la Comercialización de la Alcachofa



Fuente: Pro- Ecuador, unidad de inteligencia comercial
Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

3.7.7.2.1 Poder de Negociación de los Clientes

En el caso de la alcachofa al ser un producto no tradicional y poco reconocido a nivel nacional, requiere de ciertas certificaciones y permisos para ingresar al determinado mercado como certificado fitosanitarios, certificado de calidad, certificado de origen que permitan ingresar al país destino.

Venezuela y Ecuador son países que mantienen acuerdos bilaterales y otorgan preferencias a productos agrícolas lo que libera y exenta de algunos pagos,

Venezuela es un país que toman medidas pertinentes a la hora de comprar los productos con el fin de evitar contratiempos.

El poder de negociación con los clientes en ocasiones se vuelve una amenaza, ya que las partes siempre exigirán lo más conveniente en cuanto al producto, precio, a la hora de negociar ya que son muy exigentes. Para negociar es importante que las partes establezcan todas las condiciones en un contrato con el fin de llevar a cabo una buena relación desde la salida de la mercancía del país de origen, hasta la llegada en el mercado destino y que el producto este en perfectas condiciones, garantizando la fidelidad y confianza del cliente al momento de hacer nueva negociación.

3.7.7.2.2 Poder de Negociación de los Proveedores

Para poder establecer la negociación los proveedores deben analizar la situación productiva de sus tierras, con el fin de saber si la capacidad productiva que ellos ofrecen satisface la demanda que el mercado requiere al momento de negociar. En la Provincia del Carchi, Cantón Espejo se ubica la Asociación Agroindustrial “San Isidro” quien dispone de una capacidad de terreno de 100 hectáreas para la producción de alcachofa.

Para poder negociar adecuadamente la Asociación Agroindustrial “San Isidro” se enfocan en algunas estrategias con el fin de tener éxito en la negociación, estrategias en base al producto, precio, promoción y plaza. En el precio, el proveedor busca fijar un precio adecuado considerando los costos de producción, y relacionando el precio al del mercado. En el producto, el productor se enfoca en las expectativas y exigencias de calidad del mercado destino. En la Promoción, la expectativa del productor es dar a conocer el producto por medios de comunicación con el fin saber las bondades nutritivas que este ofrece, y que el cliente opte por este producto. En la plaza, la expectativa del proveedor es determinar cuáles son medios o condiciones para transportar el producto con el fin de que llegue en perfectas condiciones al mercado final, y que los costos sean acordes a los del comprador.

La alcachofa producida en la Asociación Agroindustrial “San Isidro” tiene como destino establecer una negociación con Venezuela para cubrir parte de la demanda de la industria procesadoras de alimentos.

3.7.7.2.3 Amenaza de Nuevos Entrantes Competidores

En el mercado de producción de alcachofa existen amenazas de competidores potenciales de otros países como España, Perú, Chile ya que son exportadores potenciales a países como Italia, Francia, Estados Unidos según datos obtenidos del comercio.

También hay que considerar que dichos países son exigentes a la hora de la negociación, ya que manejan políticas estrictas al momento de ingreso al país. Venezuela es un país que exige medidas de control de calidad para que el producto sea garantizado, y Ecuador es un país que cumple con todos los requisitos con el fin de posesionar el producto en el mercado. Ecuador es un país que mantiene relaciones bilaterales por lo que es una ventaja ya que libera al producto en preferencias arancelarias a la hora de la negociación.

Hay que asumir que las amenazas de competidores hay en todas partes pero hay que tomar medidas estratégicas para evitar que este factor influya en la comercialización del producto, brindando un producto con características diferentes a los competidores y que satisfaga la necesidad del cliente. La Asociación Agroindustrial “San Isidro” debe considerar la amenaza de la competencia nacional en la Provincia de Cotopaxi, ya que es una ciudad con gran capacidad productiva y puede introducirse en nuestro mercado.

3.7.7.2.4 Amenaza de Productos Sustitutivos

Al ser la alcachofa un producto nuevo en el mercado, existe poca probabilidad de que el producto sea sustituido ya que es nuevo y único por sus condiciones y características físicas nutricionales, lo que es una ventaja frente a otros productos.

Pero no hay que descartar la oportunidad de nuevos productos entrantes al mercado, por ello se ha estudiado algunos posibles sustitutos de la alcachofa y se ha determinado a los espárragos y palmitos por pertenecer la misma especie vegetativa, lo que hace que la Asociación tome medidas necesarias para emprender estrategias de posicionamiento al mercado objetivo con el fin de ganar territorio.

3.7.7.2.5 Rivalidad entre los Competidores

El producto se va a enfocar en un segmento del mercado estratégico a la industria de alimentos procesados en Venezuela, la estrategia para competir con los demás países amenazantes es brindar un producto de acuerdo a las condiciones del mercado meta es decir un producto altamente competitivo por su contextura, forma, tamaño y especificaciones físicas exigidas por el mercado. La idea no es buscar rivales es ser el mejor con un producto único y de grandes bondades nutritivas, para mantener la brecha de comercialización.

3.7.8 PROYECCIONES DEL ESTUDIO

Mediante el modelo de regresión lineal realizamos las proyecciones de los cuadros, nos permite además, determinar el grado de dependencia de las series de valores X e Y, prediciendo el valor y estimado que se obtendría para un valor x que no esté en la distribución.

Tabla 42 Proyecciones de Producción Alcachofa Asociación Agroindustrial

Año	Producción total en TN	Consumo Nacional 1%	Desperdicios 2%	Cupo no disponible 25%	Oferta Exportable
2010	600	6,00	12,00	145,50	436,50
2011	672	6,72	13,44	162,96	448,88
2012	840	8,40	16,80	203,70	611,10
2013	944	9,44	18,88	228,92	686,76
2014	1064	10,64	21,28	258,02	744,06
2015	1184	11,84	23,68	287,12	861,36

2016	1304	13,04	26,08	316,22	948,66
2017	1424	14,24	28,48	345,32	1035,96
2018	1544	15,44	30,88	374,42	1123,26

Fuente: Sr. Cadena Medardo Administrador de la Asociación Agroindustrial San Isidro.

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

Tabla 43 Proyecciones de Producción de Alcachofa por Envío Semanal

Año	Producción total en TN	Producción Semanal	Consumo Nacional 1%	Desperdicios 2%	Cupo no disponible 25%	Oferta exportable
2010	600	12.50	0.13	0.25	3.13	9.00
2011	672	14.00	0.14	0.28	3.50	10.08
2012	840	17.50	0.18	0.35	4.38	12.60
2013	944	19.67	0.20	0.39	4.92	14.16
2014	1064	22.17	0.22	0.44	5.54	15.96
2015	1184	24.67	0.25	0.49	6.17	17.76
2016	1304	27.17	0.27	0.54	6.79	19.56
2017	1424	29.67	0.30	0.59	7.42	21.36
2018	1544	32.17	0.32	0.64	8.04	23.16

Fuente: Sr. Cadena Medardo Administrador de la Asociación Agroindustrial San Isidro.

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

3.7.9 IDEA A DEFENDER

El Estudio de factibilidad para la exportación de alcachofa desde el Cantón Espejo - la Provincia del Carchi – Ecuador hacia el mercado de Venezuela definirá las estrategias de comercialización Internacional que permitirán atender parte de la demanda requerida.

CAPITULO IV

4 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 CONCLUSIONES

En base a los resultados obtenidos en el análisis de datos de la investigación se puede concluir lo siguiente:

- El precio de la alcachofa producida en el Cantón Espejo es atractivo para las industrias procesadoras de alimentos en Venezuela por lo que tiene gran participación en el mercado.
- El desarrollo del proyecto es de gran importancia ya que al aumentar la producción de alcachofa en la Provincia del Carchi, ayuda a generar empleo e incrementar los ingresos económicos en la balanza comercial.
- Considerando que la alcachofa es un producto que tiene acogida en el sector industrial en Venezuela por sus características nutricionales la Asociación Agroindustrial “San Isidro” tiene expectativas de producción.
- Al no existir producción Nacional de alcachofa en Venezuela convierte a al producto en un mercado alternativo ya que en este país existe una demanda en las industrias de alimentos siendo la alcachofa una materia prima muy considerada.
- La elaboración del proyecto ha permitido afianzar los conocimientos adquiridos durante el transcurso de vida universitaria, ya que ha permitido poner en práctica lo aprendido en la investigación.
- Desde el punto de vista financiero la Tasa Interna de Retorno (TIR) del proyecto es del 22,45% siendo superior a la tasa de oportunidad del 10.2% lo que quiere decir que el proyecto es factible para la ejecución.
- Desde el punto de vista financiero el proyecto presenta un Valor Actual Neto (VAN) positivo de \$ \$ **256,224.49** el mismo que determina ser viable al momento de ejecutarlo.

4.2 RECOMENDACIONES

- Se recomienda ejecutar este proyecto ya que la inversión aportará al crecimiento del Cantón Espejo mediante generación de empleo, y beneficiará al desarrollo económico de los miembros de la Asociación Agroindustrial “San Isidro”.
- Se recomienda capacitar a los productores de la Asociación Agroindustrial “San Isidro” de manera eficiente y de calidad con el fin de que ellos generen ideas de negocios y tengan mayores expectativas en la producción de la alcachofa.
- Se recomienda a la asociación tomar en cuenta los requisitos de control de calidad, normas y exigencias del mercado importador al momento de realizar la negociación.
- Se recomienda tomar en consideración los precios Internacionales de la alcachofa, con el fin de determinar a qué precio podemos ingresar el producto al mercado.
- Se recomienda agruparse con otra asociación productora de alcachofa con el fin de consolidar toda la producción y exportar en grandes cantidades para satisfacer las necesidades de los diferentes mercados.
- Se recomienda dar a conocer sobre las bondades nutritivas de la Alcachofa a nivel nacional e internacional, con el fin de posesionarnos en un determinado mercado.
- Aprovechar las características nutricionales de la alcachofa para ingresar a los mercados internacionales.

CAPITULO V

5 PROPUESTA

5.1 TITULO

El estudio de factibilidad a través de las estrategias de Comercialización internacional de alcachofa desde el Cantón Espejo - Provincia del Carchi-Ecuador, permitirá atender parte de la demanda Venezuela.

5.2 ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA

La agricultura es la principal economía de la Provincia y el Cantón Espejo, ya que por sus tierras aptas para el cultivo genera un punto estratégico en sector agrícola.

En el Cantón Espejo, se encuentra ubicada la Asociación Agroindustrial “San Isidro”, Asociación que está legalmente constituida, y se encuentra conformada por 38 socios. La Asociación es el principal sector ofertante de alcachofa y dispone de 50 hectáreas de terreno para la producción de alcachofa, datos obtenidos por información proporcionada por el Sr Medardo Cadena administrador de la asociación. Se calcula que la Asociación Agroindustrial San Isidro produce 15 toneladas semanales, siendo esta la oferta al mercado de Venezuela para la Industria procesadora de alimentos.

El objetivo del desarrollo de la propuesta es la exportación de la alcachofa a Venezuela, y la asociación agroindustrial tiene la capacidad para la producción de la alcachofa al sector industrial buscando la oportunidad a nuevos mercados.

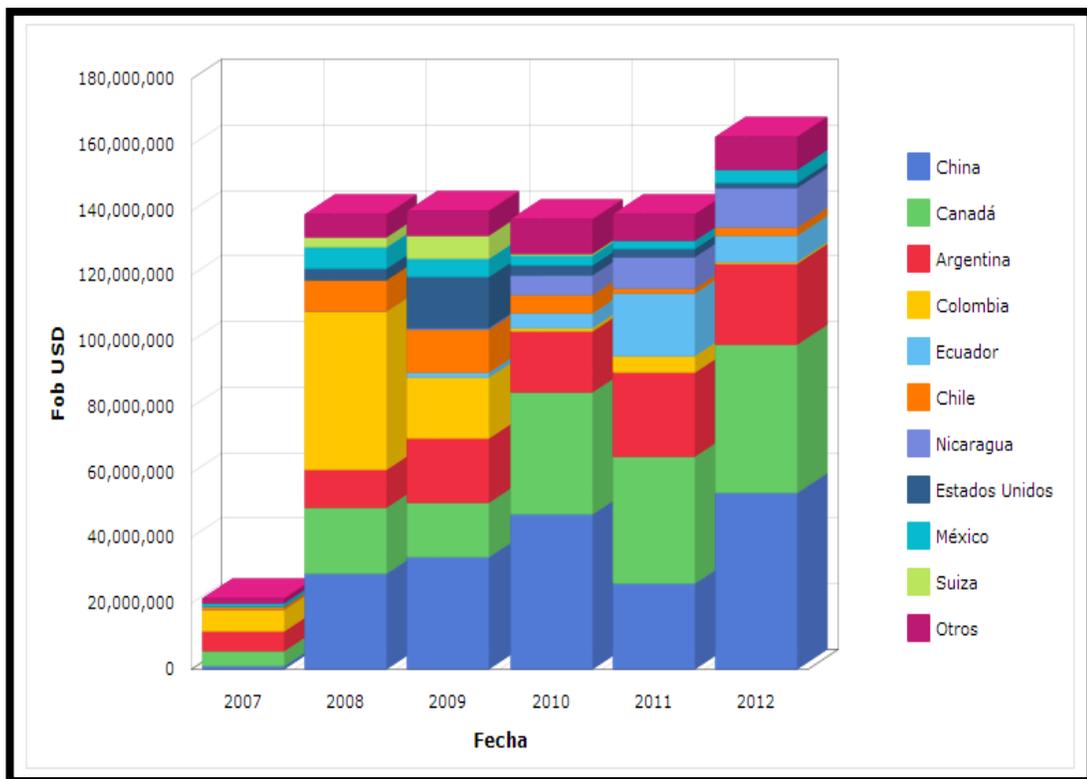
PEA Venezuela: Según datos tomados de Pro Ecuador, 2013 el porcentaje de población activa en Venezuela por sectores u ocupación, se desglosa de la siguiente manera:

- ✓ Agricultura: 7.3%
- ✓ Industria: 35.3%

✓ Servicios: 61.1% (2012)

Venezuela es un país que tiene un porcentaje del 7.3% en agricultura por lo que podemos decir que es un país no tan productivo, pero se ha considerado a Venezuela un país industrial reflejado en la Población Económicamente Activa ya que representa el 35.3% y se enfoca al sector Industrial, lo que es una ventaja para el desarrollo de la investigación ya que se desea comercializar un producto a las industrias de procesamiento de alimentos y vemos que Venezuela tiene un porcentaje muy alto en el sector industrial de alimentos.

Gráfico 10 Venezuela Importaciones Hortalizas, plantas Anual FOB USD



Fuente: Trade Map

Gráfico 11 Venezuela Importaciones Hortalizas, plantas Anual FOB USD

Tabla - Venezuela - Importaciones - Evolución						
NCE: Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios - Anual FOB USD						
Fecha	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Pais Exportador						
China	1.224.178	29.082.134	34.439.843	47.508.548	26.024.649	53.762.935
Canadá	4.371.095	20.172.687	16.548.943	37.152.833	38.894.511	45.133.097
Argentina	5.788.986	11.650.824	19.420.207	18.472.529	25.332.902	25.005.420
Colombia	6.903.676	48.347.492	18.532.786	820.000	5.315.980	371.002
Ecuador	19.233	55.650	1.470.510	4.632.357	19.103.449	8.003.559
Chile	564.213	9.590.756	13.355.851	5.332.549	1.705.431	2.714.915
Nicaragua			85.926	6.020.530	9.302.698	11.615.843
Estados Unidos	247.684	3.363.928	15.772.733	3.229.582	2.649.882	1.744.635
México	956.591	6.480.185	5.506.788	2.836.100	2.635.844	4.190.259
Suiza		3.215.002	6.909.060	679.830		
Otros	1.515.417	6.594.907	7.817.107	10.495.599	7.961.440	9.715.829
Total	21.591.073	138.553.565	139.859.753	137.180.457	138.926.786	162.257.495

Fuente: Trade Map, 2013

En las tablas podemos observar las importaciones que mantiene Venezuela con Ecuador en cuanto Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios, del 2007 al 2011 las importaciones han ido incrementando considerablemente lo que podemos decir que las hortalizas son un producto de alta demanda en este país, y el 2012 hubo un decremento, analizando en entorno de Venezuela es un país que importa productos agrícolas y que luego son procesados en las industrias alimenticias.

5.3 JUSTIFICACIÓN

La principal actividad económica en la Provincia Carchi es la agricultura, generando una ventaja para los habitantes y miembros de las asociaciones productoras de alcachofa, ya que es un medio de sustento y fuente de ingresos para sus hogares.

Tomando en cuenta que la Parroquia de San Isidro es un sector agrícola por la variedad de productos que se cultivan se lo considera rico en su topografía, se ha tomado la iniciativa de realizar el estudio de factibilidad de la alcachofa

desde la Asociación Agroindustrial “San Isidro” con el fin de contribuir diversificar la producción y expandirnos a nuevos mercados.

Otra de las ventajas de realizar el estudio de investigación de la comercialización de alcachofa es fortalecerá la economía de los miembros y familias mediante la generación de empleo, con el fin de buscar un bienestar para todos los involucrados.

Mediante un estudio de factibilidad y a través del empleo de estrategias en la comercialización se busca expandir el producto a nuevos mercados con el fin de mantener relaciones comerciales con países vecinos y así fomentar los lazos económicos entre países, considerando que esta investigación tiene como fin establecer lazos comerciales entre Ecuador y Venezuela.

Los factores económicos nos ayudaran a tomar las medidas necesarias cuando se vaya a realizar la comercialización entre Ecuador y Venezuela, ya que se analizará el entorno de cada país y se verá cuáles son las mejores alternativas que cada país tiene para negociar y en el caso de que cierto país tenga altos riesgos en la políticas económicas tomar las medidas oportunas que garanticen la comercialización.

5.4 OBJETIVOS

5.4.1 Objetivo General

Realizar un estudio de factibilidad para implementar estrategias de comercialización de la alcachofa desde el Cantón Espejo, Provincia del Carchi hacia el mercado de Trujillo- Venezuela.

5.4.2 Objetivos Específicos

✓ Efectuar un estudio técnico, y una evaluación económica- financiera que determine la factibilidad del proyecto.

- ✓ Realizar un diagnóstico situacional sobre las estrategias de comercialización de la alcachofa en el Cantón Espejo, Provincia del Carchi hacia el mercado de Trujillo- Venezuela.
- ✓ Establecer la distribución Física Internacional para determinar la factibilidad del proyecto.

5.5 ESTUDIO TÉCNICO

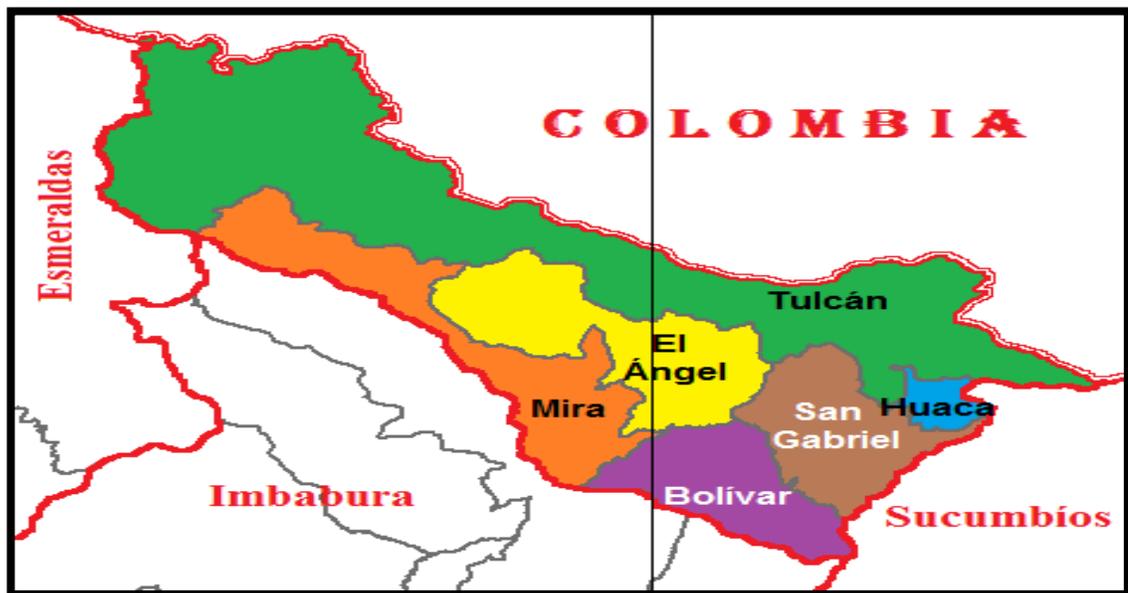
5.5.1 LOCALIZACIÓN

En el el proyecto de la comercialización de la alcachofa se determinó la ubicación más conveniente para la adquisición y abastecimiento del producto.

5.5.1.1 MACRO LOCALIZACIÓN

El producto se lo va a adquirir en la Provincia del Carchi en el Cantón Espejo, en la Asociación Agroindustrial “San Isidro” en San Isidro.

Gráfico 12 Mapa de Cantones de la Provincia del Carchi



Fuente: google maps
Fecha de elaboración: 31/11/2013

Gráfico 13 Mapa Turístico de la Provincia del Carchi, cantones, Parroquias



Fuente: Google Maps, mapa turístico de la Provincia del Carchi –Tulcán

En el mapa se puede observar la parroquia de San Isidro en el Cantón Espejo. En esta parroquia se encuentra ubicada la Asociación Agroindustrial el principal proveedor de alcachofa.

Tabla 44 Factores de Localización por Puntuación

		P.A. (%) = Puntuación asignada.					
		C.P. = Calificación ponderada.					
		CALIF = Calificación					
Factor Zona		Zona Norte		Zona Centro		Zona Sur	
Factores	P.A	CALIF.	C.P	CALIF.	C.P	CALIF.	C.P
Relevantes	(%)						
Afluencia de clientes	20	8	1.6	6	1.2	7	1.4
Costo edificación	10	7	0.7	6	0.6	6	0.6

Tecnología, Vías comunicación	15	8	1.2	7	1.1	7	1.05
Mano obra disp.	15	8	1.2	6	0.9	6	0.9
Costo insumos	10	8	0.8	8	0.8	7	0.7
Disponibilidad M.P.	10	8	0.8	7	0.7	6	0.6
Aspectos fiscales	5	8	0.4	8	0.4	7	0.35
Seguridad	5	8	0.4	7	0.4	7	0.35
Talento humano calificado	10	7	0.7	7	0.7	7	0.7
TOTAL	100		7.8		6.7		6.65

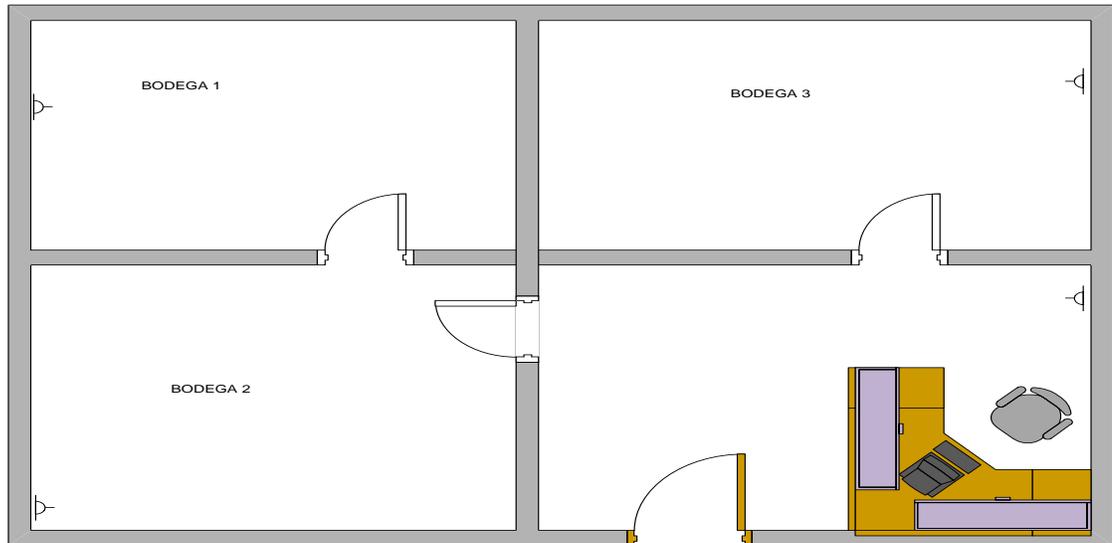
Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

Para la localización se ha tomado tres factores importantes sector norte, sector centro y sector sur. Para determinar el lugar específico donde se ubicará la empresa y centro de acopio se utilizó el método cualitativo por puntos, que consistió en asignar elementos cuantitativos a un grupo de factores para la localización, con el fin de escoger el punto más estratégico para el desarrollo de la investigación. Se estableció la zona norte, envista a que presenta los siguientes factores: afluencia de clientes, edificación, tecnología, vías de comunicación, mano de obra disponible, seguridad, talento humano calificado con el fin de facilitar la ejecución del proyecto.

Se ha tomado la decisión de ubicar a la empresa al norte de la ciudad de Tulcán entre la Avenida Coral y Bolivia, debido a que este sitio cumple con los factores de localización adecuados, otro factor importante que se tomó en cuenta es la cercanía al SENA (Servicios de Aduanas del Ecuador) en Tulcán, ya que es un punto clave para realizar los trámites de comercialización del producto.

Como podemos observar en el gráfico la distribución de la planta es de la siguiente manera: Oficinas administrativas, departamento financiero, departamento de comercio exterior, recursos humanos, y un centro de acopio para almacenar la alcachofa.

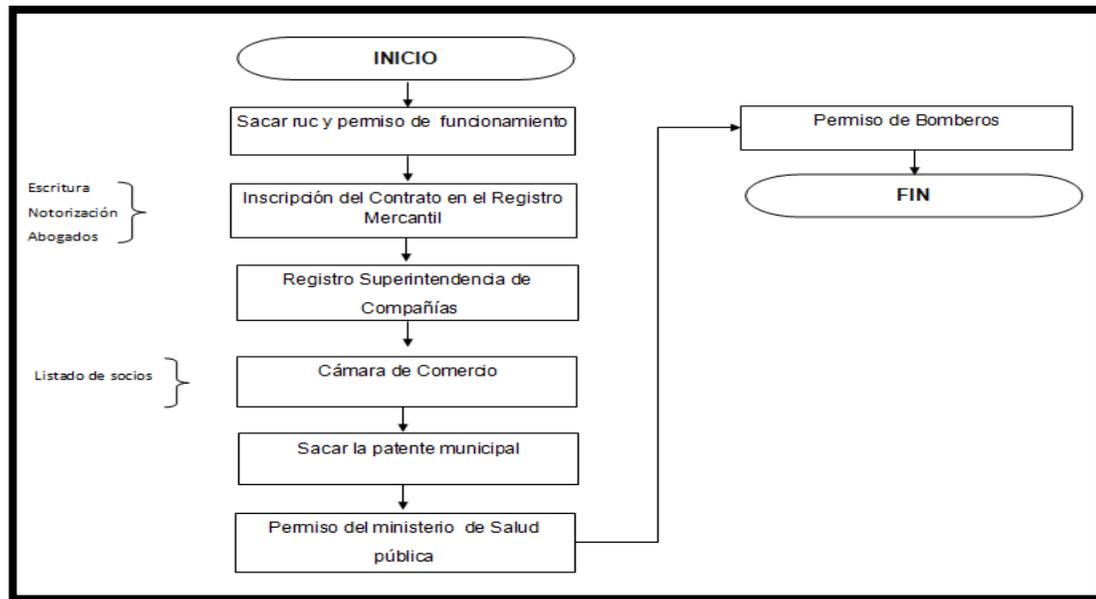
Gráfico 16 Centro de Acopio Exporta Alcachofa “San Isidro” SA



Elaborado por: Marisol Chugá, 2013

5.5.3 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

Para la creación de una empresa la ley establece los siguientes requisitos que la empresa está legalmente constituida, para lo cual se creará una EmpresaExporta Alcachofa Agroindustrial “San Isidro” SA de compañía anónima.



Elaborado por: Marisol Chugá, 2013

5.5.4 MISIÓN DE LA EMPRESA

Misión

Ser una Empresa productora directa de alcachofa que satisfaga los gustos y preferencias del mercado local y beneficie de manera económica el desarrollo de la productividad del Carchi.

Elaborado por: Marisol Chugá, 2013

5.5.5 VISIÓN DE LA EMPRESA

Visión

Ser una empresa reconocida en el mercado a nivel local y nacional, y cuyo producto de exportación de alcachofa sea requerido por mercados internacionales.

Elaborado por: Marisol Chugá, 2013

5.5.6 OBJETIVOS DE LA EMPRESA

- ✓ Ser una Asociación productora de alcachofa reconocida en el mercado local.
- ✓ Brindar Capacitación a los productores de alcachofa en el proceso de comercialización.
- ✓ Establecer estrategias de marketing para posesionar la alcachofa en el mercado Internacional.
- ✓ Expandir el producto al mercado Internacional cuyo objetivo sea estrechar lazos económicos comerciales.

5.5.7 LOGOTIPO DE LA EMPRESA

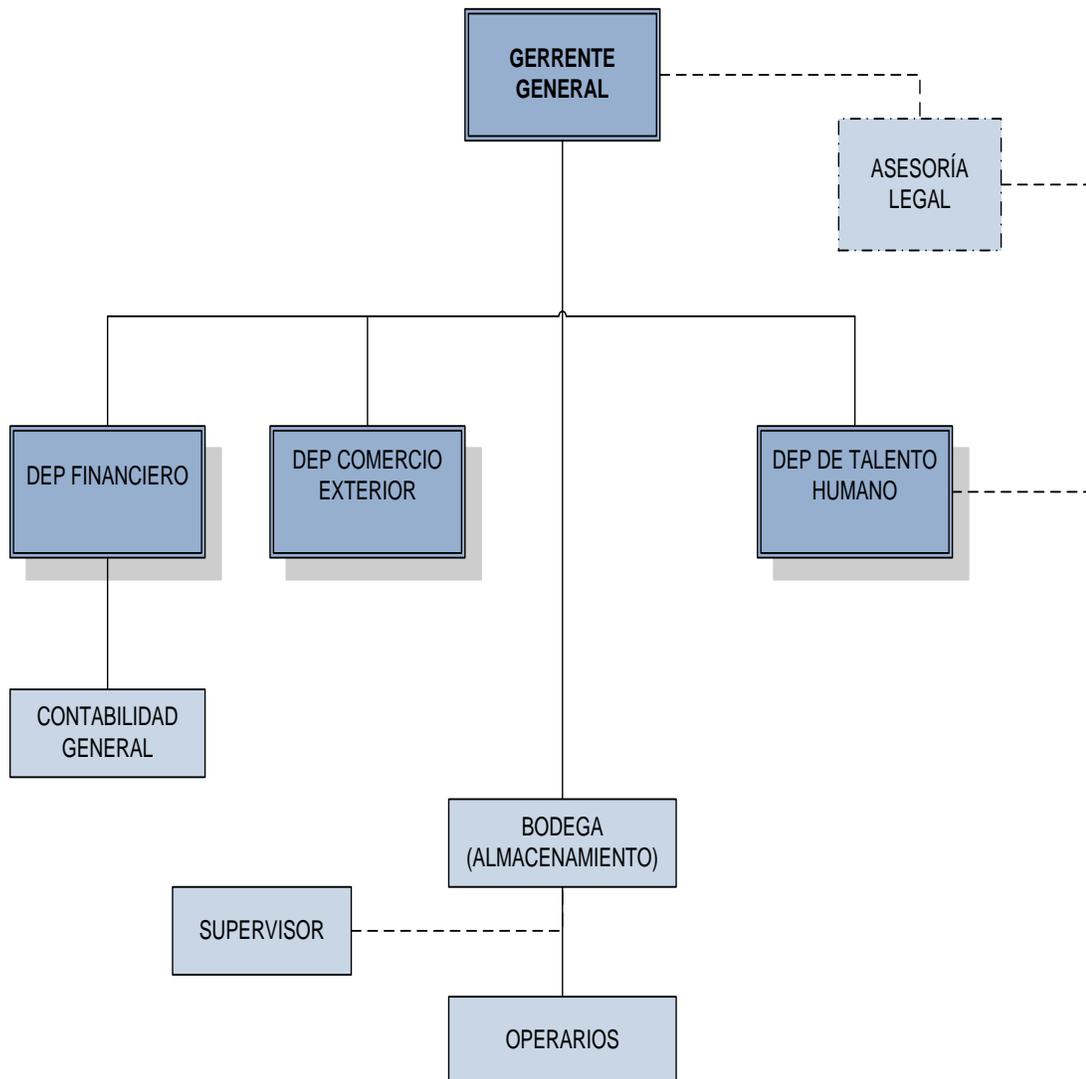


Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

5.5.8 DISEÑO ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA

Para el buen funcionamiento de la empresa se ha determinado establecer el organigrama estructural con el fin de que cada función se la desempeñe eficazmente. El organigrama estructural para el proyecto se presentará de la siguiente manera:

Gráfico17 El Organigrama Estructural



Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

5.5.9 MANUAL DE FUNCIONES

Tabla 45 Manual de Funciones del Gerente General

Nombre del Puesto:	Gerente General
Unidad:	Administración.
Reporta:	N/A
Supervisa Sustituye:	N/A

Sustituye:	N/A
Coordinación:	<ul style="list-style-type: none"> ✓ En administración en la empresa. ✓ En recursos humanos. ✓ En Presupuestos. ✓ En finanzas
Objetivo y Propósito del Puesto	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Organizar, supervisar y controlar el desarrollo de la empresa. ✓ Dirigir la empresa en cuanto a sus objetivos con la utilización de estrategias orientadas al crecimiento de la empresa. ✓ El gerente general es el líder de la empresa, quien toma las decisiones y se encarga de llevar una planificación estratégica de las actividades de la empresa fijándose en metas y objetivos. 	
Actitudes	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Trabajar en equipo ✓ Actitud de líder ✓ Tener mando ✓ Iniciativa propia ✓ Capacidad de toma de decisiones 	
Atribuciones y Responsabilidades	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Velar por el desarrollo de las actividades de la empresa ✓ Ejercer la representación legal de la empresa ✓ Dirigir la empresa en torno a los objetivos de la misma ✓ Designar manual de funciones con el fin de proteger el ambiente de trabajo. 	
Perfil y Requerimientos Mínimos del Puesto	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Educación superior en Administración de empresas o carreras afines. ✓ Conocimiento en Finanzas y Recursos humanos. ✓ Experiencia dirección de empresas de 8 a más años. ✓ Cursos especializados en inversiones y planeación financiera. ✓ Cursos de computación básico ✓ Curso de Inglés intensivo 	

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

Tabla 46 Manual de Funciones del Jefe de comercialización

Nombre del Puesto:	Jefe de Comercialización
---------------------------	---------------------------------

Unidad:	Asesorar
Reporta:	N/A
Supervisa Sustituye:	N/A
Sustituye:	N/A
Coordinación:	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Distribución ✓ Ventas ✓ Atención al cliente.
Objetivo y Propósito del Puesto	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Promover y gestionar ventas mediante procesos comercialización al cliente al mercado objetivo 	
Atribuciones y Responsabilidades	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Atender las necesidades que tengan los clientes ✓ Realizar la distribución del producto para el proceso logístico. ✓ Participar en la comercialización de productos que la empresa proporcione ✓ Proporcionar información al cliente, con respecto a precios, tarifas, condiciones de comercialización y beneficios del producto 	
Perfil y Requerimientos Mínimos del Puesto	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Certificado de haber concluido la educación media superior. ✓ Conocimientos, habilidades y aptitudes en ventas. ✓ Experiencia mayor 2 años ✓ Conocimiento básico del sistema computacional ✓ Curso de inglés intensivo 	

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

Tabla 47 Manual de Funciones del Operario

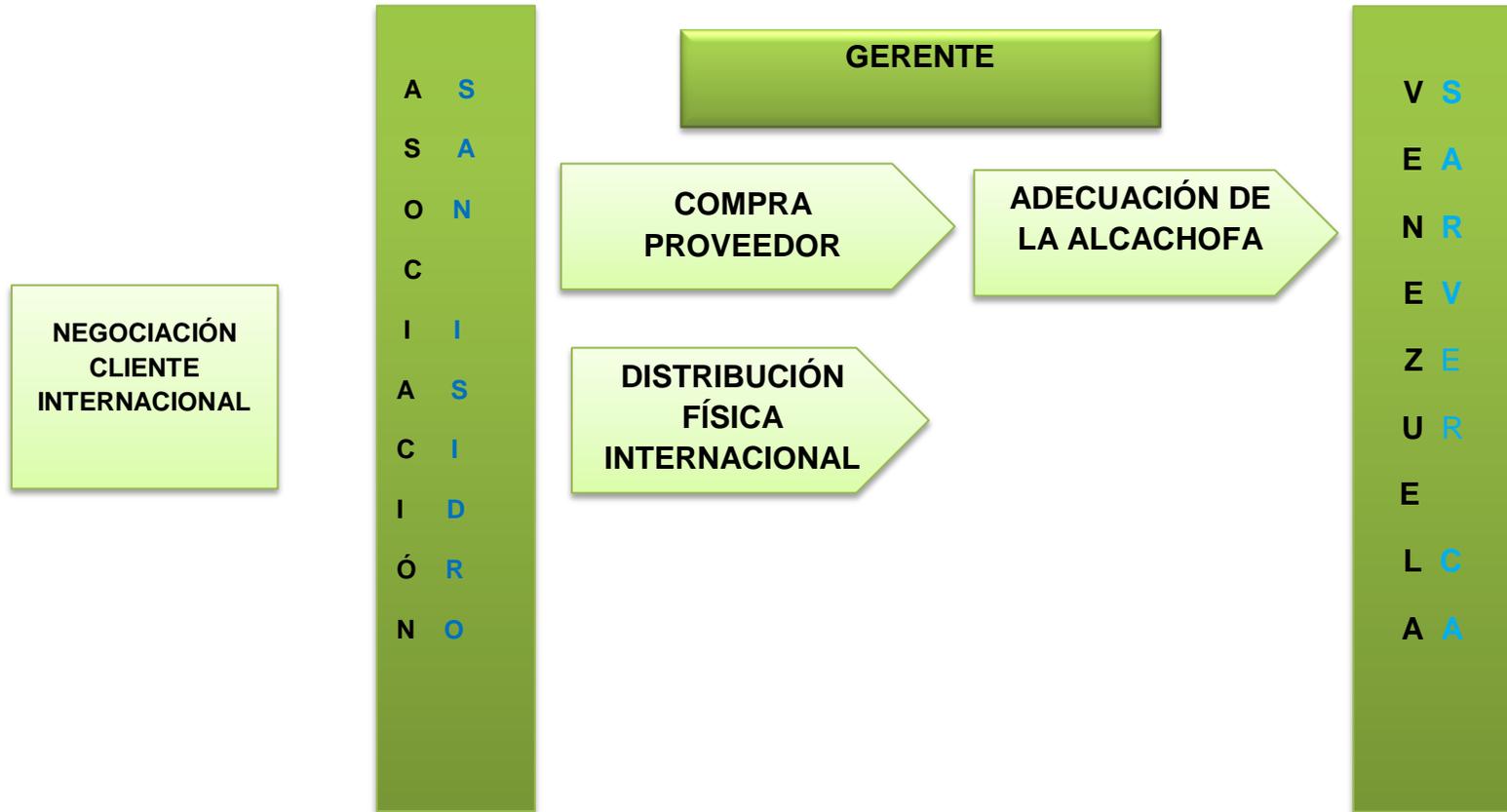
Nombre del Puesto:	Operario
Reporta:	N/A
Supervisa Sustituye:	N/A
Sustituye:	N/A
Coordinación:	Adecuación de la mercancía a exportarse

Objetivo y Propósito del Puesto
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Saber los procedimientos para comercialización y adecuación de un producto ✓ Personal responsable en el cargo que se le asigne.
Atribuciones y Responsabilidades
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Seleccionar la materia prima para realizar el proceso de comercialización. ✓ Cumplir las normas de la empresa (responsabilidad, eficiencia, puntualidad etc.) ✓ Manejar correctamente la herramientas necesarias que se empleen en la comercialización
Perfil y Requerimientos Mínimos del Puesto
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Experiencia en el campo de aplicación 2 años ✓ Conocimiento en el proceso de adecuación y embalaje del producto

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

5.5.10 MAPA DE PROCESOS DE LA EMPRESA

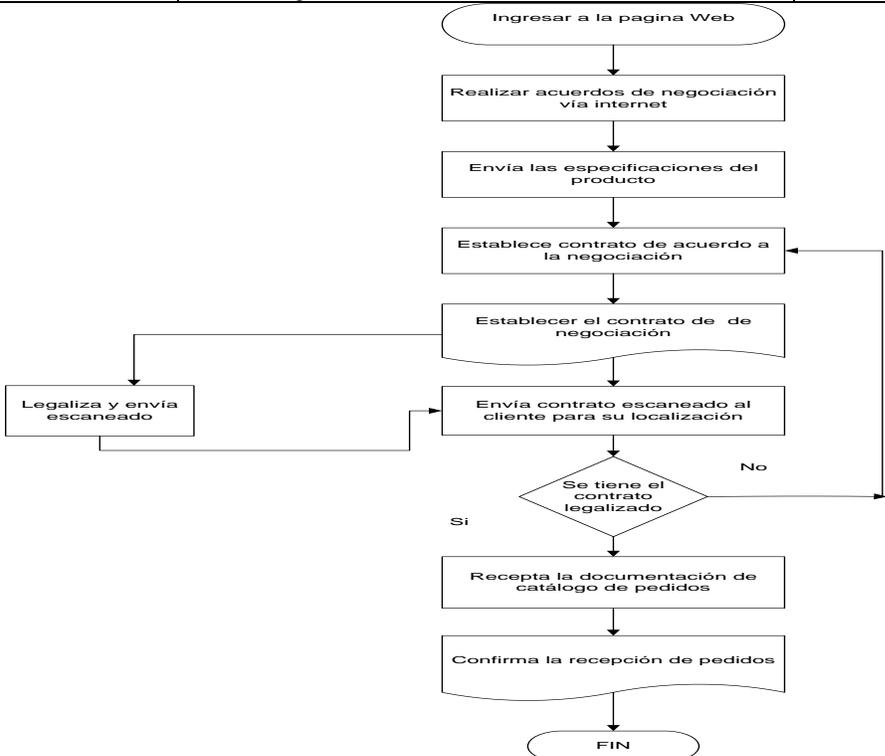
Gráfico 18 Mapa de procesos necesarios para la negociación



Elaborado Por: Marisol Chugá. 2013

5.5.11 MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

Tabla 48 Proceso de Negociación con el Cliente Internacional

	Negociación con el Cliente Internacional		Código: AI-001
			Versión: 001
			Páginas: 1-2
Responsable: Gerente, Secretaria			
Objetivo:		Realizar el procedimiento de negociación con el cliente vía internet	
Alcance: Aplica desde el contacto con cliente hasta el cierre de la negociación			
1. DETALLE			
Responsable	Detalle	Documento	
Gerente	1. Ingresar a la página web del cliente para contratarlo o enviar un correo electrónico	Nota de pedido	
Secretario	2. Realizar acuerdos de negociación vía internet o vía telefónica, precio, tipo de producto, cantidad, forma de envío	Factura proforma	
Jefe de Comercialización	3. Establecer el contrato de acuerdos de negociación	Contrato de venta	
	4. Envía contrato escaneado al cliente para su localización	Ficha del producto	
	5. El cliente legaliza y envía escaneado el contrato		
	6. Recpta documentación y llena catálogo de pedido, envía por correo electrónico		
	7. Confirma recepción del pedido a través del correo electrónico		
	8. Cerrar negociación		
 <pre> graph TD Start([Ingresar a la pagina Web]) --> Step1[Realizar acuerdos de negociación vía internet] Step1 --> Step2[Envía las especificaciones del producto] Step2 --> Step3[Establece contrato de acuerdo a la negociación] Step3 --> Step4[Establecer el contrato de negociación] Step4 --> Step5[Envía contrato escaneado al cliente para su localización] Step5 --> Decision{Se tiene el contrato legalizado} Decision -- No --> Step3 Decision -- Si --> Step6[Recepta la documentación de catálogo de pedidos] Step6 --> Step7[Confirma la recepción de pedidos] Step7 --> End([FIN]) Step8[Legaliza y envía escaneado] --> Step5 </pre>			
MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO			

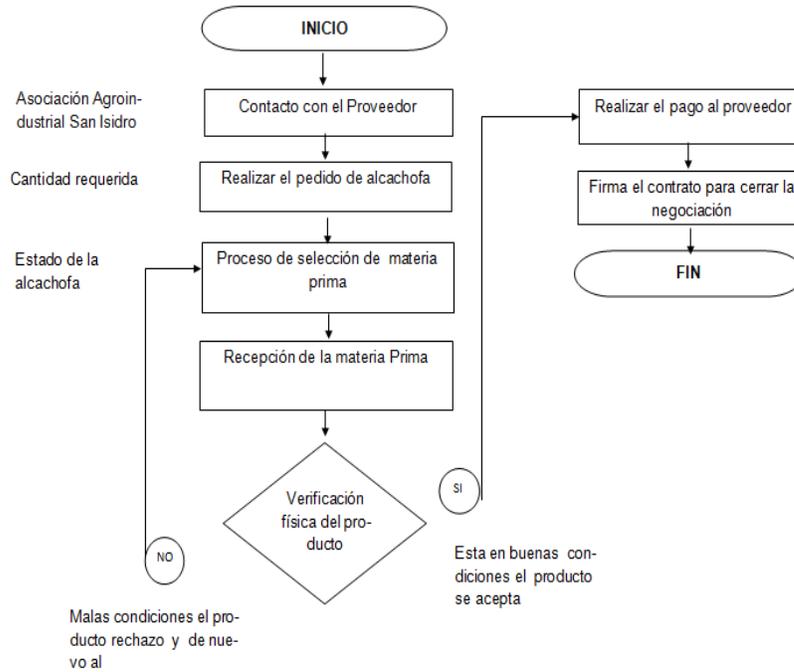
INDICADOR	FORMA DE CÁLCULO	ESTÁNDAR/META	PERIODICIDAD DE CÁLCULO	RESPONSABLE
Tiempo del cierre de negociación	Horas de contacto con el cliente- cierre de la negociación	5 horas	Semanal	Gerente, Jefe de comercialización, secretaria
DETERMINACIÓN DE RECURSOS RELACIONADA CON EL PROCESO				
RECURSO HUMANO		INFRAESTRUCTURA	AMBIENTE DE TRABAJO	
Jefe de comercialización, secretaria		Documentos, web, medios de comunicación teléfono, celular, fax	Ninguno	
REVISADO		APROBADO	FECHA	
Gerente		Gerente	23/12/2013	

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

Tabla 49 Proceso para Contactar al Proveedor

	Contacto con el Proveedor	Código: AI-002
		Versión: 002
		Páginas: 1-2
Responsable: Gerente, Secretaria		
Objetivo:	Realizar el contacto con el proveedor	
Alcance: Aplica desde el contacto con el proveedor hasta el proceso de pago al proveedor y cierre de la negociación		
1. DETALLE		
Responsable	Detalle	Documento
Gerente	1. Contacto con el proveedor	Nota de pedido
Secretaria	2. Realizar el pedido	Contrato
	3. Proceso de selección de Materia Prima	Pago efectivo y/o cheque
	4. Recepción de la materia Prima	
	5. Verificación física del producto	
	6. Realizar el pago al Proveedor	

7. Firmar el contrato para cerrar la negociación



MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO

INDICADOR	FORMA DE CÁLCULO	ESTANDAR/META	PERIODICIDAD DE CÁLCULO	RESPONSABLE
Tiempo de negociación de la alcachofa	Hora con el proveedor-hora de entrega de materia Prima	4 horas	Semanal	Gerente, Jefe de comercialización

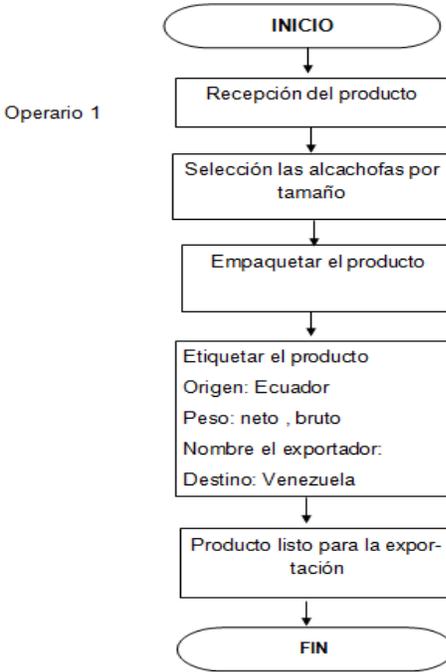
DETERMINACION DE RECURSOS RELACIONADA CON EL PROCESO

RECURSO HUMANO	INFRAESTRUCTURA	AMBIENTE DE TRABAJO
Gerente, jefe de comercialización	Documentos de respaldo, medio de transporte	Ninguno
REVISADO	APROBADO	FECHA

Jefe de comercialización	Gerente	23/12/2013
--------------------------	---------	------------

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

Tabla 50 Proceso para la adecuación del Producto

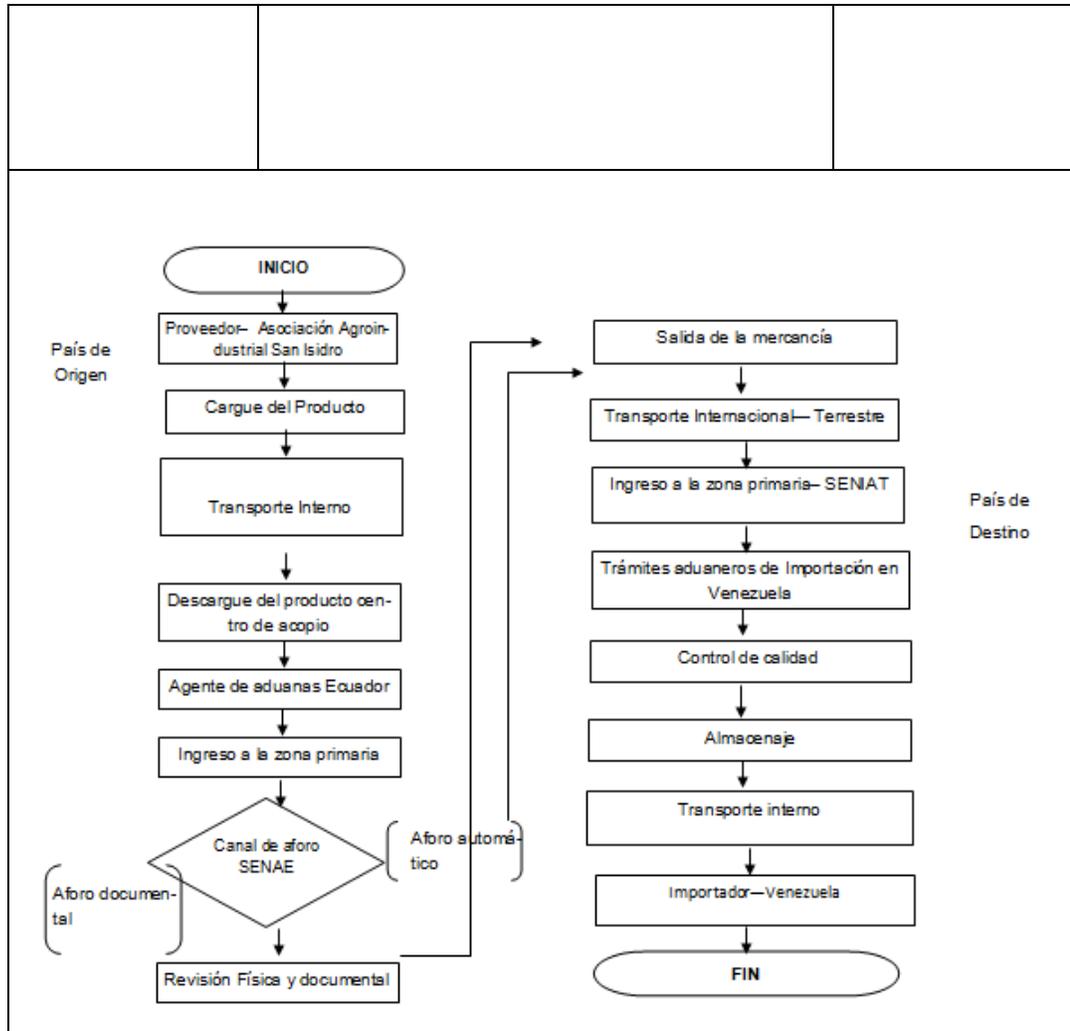
	Adecuación del Producto		Código:	AL-003
			Versión:	003
			Páginas:	1-2
Responsable:	Operador			
Objetivo:	Realizar la adecuación de la alcachofa para exportar			
Alcance:	Aplica desde recepción del producto hasta producto listo para la exportación			
1. DETALLE				
Responsable	Detalle	Documento		
Operario	1. Recepción del producto	Factura		
	2. Selección por tamaño	Etiquetas		
	3. Empaquetar el producto			
	4. Etiquetar el producto			
	5. Producto listo para la exportación			
 <pre> graph TD INICIO([INICIO]) --> R1[Recepción del producto] R1 --> R2[Selección las alcachofas por tamaño] R2 --> R3[Empaquetar el producto] R3 --> R4["Etiquetar el producto Origen: Ecuador Peso: neto, bruto Nombre el exportador: Destino: Venezuela"] R4 --> R5[Producto listo para la exportación] R5 --> FIN([FIN]) </pre>				
MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO				
INDICADOR	FORMA DE CÁLCULO	ESTANDAR/MET A	PERIODICIDAD DE CÁLCULO	RESPONSABLE
Tiempo de la adecuación de la alcachofa	Horas de recepción del producto- horas de adecuación	4 horas	Semanal	operario
DETERMINACIÓN DE RECURSOS RELACIONADA CON EL PROCESO				

RECURSO HUMANO	INFRAESTRUCTURA	AMBIENTE DE TRABAJO
Operario	Etiquetadora, sacos, herramientas	Ninguno
REVISADO	APROBADO	FECHA
Jefe de comercialización	Gerente	23/12/2013

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

Tabla 51 Proceso de Distribución Física Internacional

	Distribución Física Internacional	Código: AL-004
		Versión: 004
		Páginas: 1-2
Responsable: Gerente	Jefe de Comercialización	
Objetivo:	Establecer una adecuada logística internacional	
Alcance:	Aplica desde proveedor de alcachofa hasta el Importador o persona que recibe el producto	
1. DETALLE		
Responsable	Detalle	Documento
Gerente	1. Proveedores	Factura
jefe de Departamento de Comercialización	2. Cargue del producto	Certificado Fitosanitario
	3. Transporte Interno	Certificado de Origen
	4. Descargue del Producto Centro de Acopio Tulcán	Lista de Empaque
	5. Agentes de aduana- Ecuador	Carta Porte
	6. Ingreso a la zona primaria	Contrato de Transporte
	7. Canal de aforo automático, documental, físico	Seguro de transporte
	8. Salida de mercancía	Declaración de tránsito Internacional
	9. Transporte Internacional	
	10. Ingreso a la zona primaria	
	11. Trámites aduaneros	
	12. Control de calidad	
	13. Almacenaje	
	14. Transporte local	
	15. Importador- Venezuela	



MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO

INDICADOR	FORMA DE CÁLCULO	ESTANDAR/META	PERIODICIDAD DE CÁLCULO	RESPONSABLE
Tiempo de comercialización del producto	Hora de embarque- Hora de llegada	2 días y medio	Semanal	Jefe de comercialización

DETERMINACIÓN DE RECURSOS RELACIONADA CON EL PROCESO

RECURSO HUMANO	INFRAESTRUCTURA	AMBIENTE DE TRABAJO
Gerente, Jefe de comercialización	Transporte terrestre	Ninguno
REVISADO	APROBADO	FECHA
Jefe de comercialización	Gerente	23/12/2013

Fuente: SENA, <http://www.glfwd.com/nuestrosservicios.html>
 Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

5.6 ESTRATEGIAS DEL MARKETING INTERNACIONAL

Es el desempeño de actividades de negocios diseñadas para planear el precio de venta y la promoción de los productos y servicios de la empresa frente a los consumidores o usuarios en más de un país por medio de canales de distribución apropiados, con el fin de obtener una utilidad.(Kim, 2004)



Fuente: Fundamentos del Marketing Internacional, del autor Hyun –Sook Lee Kim, 2004,pág., 6
Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

5.6.1 ESTRATEGIA DEL PRODUCTO

El precio de un producto es sólo una oferta para probar el pulso del mercado. Si los clientes aceptan la oferta, el precio asignado es correcto; si lo rechazan debe cambiarse el precio con rapidez o bien retirar el producto del mercado. La clave para determinar el precio de un producto es entender el valor que los consumidores perciben en él.(Segundo Zapata, 2011)

5.6.2 ESTRATEGIAS DE PRECIOS

El precio de un producto es sólo una oferta para probar el pulso del mercado. Si los clientes aceptan la oferta, el precio asignado es correcto; si lo rechazan debe cambiarse el precio con rapidez o bien retirar el producto del mercado.(Segundo Zapata, 2011)

5.6.3 ESTRATEGIA DE PLAZA

Las estrategias de distribución se deben en base a las decisiones y los objetivos de mercadotecnia general de la empresa. La mayoría de estas decisiones las toman los productores de artículos, quienes se guían por criterios generales.(Fernando Navarro García, 2008)

5.6.4 ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN

Los elementos más importantes que se incluyen en la estrategia promocional dentro de una organización comercial, industrial o de servicios son: Publicidad. Es una forma pagada de comunicación impersonal de los productos de una organización, se transmite a una audiencia seleccionada de personas. Se utiliza para dar a conocer sus productos, entre los medios masivos para transmitir la publicidad se encuentran: Televisión, radio, periódico, revistas, catálogos, cine, folletos, carteles, internet, etc.(Fernando Navarro García, 2008)

La investigación del Marketing Internacional es importante dentro del desarrollo del proyecto, ya que se desea realizar la negociación entre países determinados como Ecuador de la Asociación Agroindustrial “San Isidro” y Venezuela Estado de Trujillo la empresa procesadora de alimentos Sarver CA, en base planes estratégicos.

Para establecer el precio de la alcachofa se lo hará mediante el estudio de mercado y establecimiento de la oferta y la demanda del producto, también se tomará en cuenta el precio de la competencia de países vecinos con el fin de relacionar el precio. Es fundamental e importante establecer los términos y formas de pago en la negociación del producto desde el mercado de origen Ecuador hasta el mercado destino Venezuela, con la finalidad de establecer acuerdos de comercialización.

La promoción es una estrategia fundamental en la investigación del mercado ya que se dará a conocer el producto a través de medios que permitan informar

sobre la calidad del producto, identificando las características y bondades nutritivas que posee la alcachofa, también es necesario enfocar el tipo de empaque y embalaje para que el producto no sufra daños al momento de ser transportado, tomando en cuenta que es perecible.

Otra estrategia del marketing Internacional son los medios o canales de distribución apropiados para el desarrollo de la Logística Internacional, para ello se ha previsto el contacto con el cliente en Venezuela ya que se considera un factor importante para entablar una negociación, también se ha visto fundamental la estimación del tiempo con el propósito reducir los costos de transporte en la negociación, es importante considerar aquí el volumen de exportación ya que mediante ello se puede establecer los costos.

En la investigación se busca aplicar estrategias de precio, producto, promoción, distribución de la alcachofa producidas en la Asociación Agroindustrial “San Isidro”, con el fin de fidelizar a los clientes en la empresa procesadora de alimentos Sarver CA en Venezuela, logrando así una excelente negociación.

5.7 DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL

En la distribución Física Internacional para la exportación de alcachofa se ha determinado toda la información necesaria que se utilizara desde el transporte en Origen del Cantón Espejo Provincia del Carchi, hacia Venezuela estimando el termino de negociación DDP y utilizando el medio de transporte por carretera mediante el tránsito Internacional.

5.7.1 Información Básica del Producto

Se puede identificar el nombre técnico del producto alcachofa de tipo Imperial Star, mediante la partida arancelaria tanto en el país exportador como en el país importador de 0709.90.90.00, expresada en unidad de ventas en cajas de 5,5kilogramos, con el valor ex-work de la unidad comercial de 4.95 USD y sus proyecciones en los siguientes años.

Tabla 52 Información Básica del Producto

INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO:						
Nombre técnico o comercial del producto	Alcachofa variedad (Imperial Star)					
Posición arancelaria en el país exportador	0709.90.90.00					
Posición arancelaria en el país importador	0709.90.90.00					
Unidad comercial de venta	kilos					
Moneda de transacción.	USD	VALOR EXW				
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Valor ex-work de la unidad comercial.	4.96	4.99	4.08	4.10	4.15	4.20

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

5.7.2 Información Básica del Embarque

Se detalla datos básicos para el proceso logístico desde el país de origen Ecuador del Cantón Espejo -Provincia del Carchi hacia Venezuela en Trujillo-Ciudad de Valera, el número de unidades comerciales por embarque es de 2315 cajas de 5.5 kilogramos, con Valor inicial del embarque (EXW) de 11476 USD, el medio de transporte es por carretera mediante tránsito Internacional, en un camión Hino serie 500 GH tipo refrigerado con termo King con capacidad de 15 TN para que el acondicionamiento del producto llegue en óptimas condiciones.

Tabla 53 Información Básica del Embarque

INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE						
País de origen	Ecuador					
Ciudad de punto de embarque	Cantón Espejo- Provincia del Carchi					
País de destino	Venezuela					
Ciudad de punto de destino	Trujillo- Valera	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Nº de unidades comerciales por embarque	2315	2605	2818	3263	3593	3924
Valor inicial del embarque (EXW)	11476	13011	11509	13387	14900	16472
Tipo de embalaje	Cajas de cartón corrugado de 5.50 Kg					
Tipo de unidad de carga	Camión refrigerado de 15 TN Termo King					
Nº total de embalajes	2315					
Nº total de unidades de carga	1					

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

5.7.3 Información Adicional

El término de la negociación que es DDP, la Asociación Exporta alcachofa Agroindustrial “San Isidro SA ubicada en el Ecuador ha decidido realizar transporte terrestre internacional con el fin de que la empresa vendedora como importadora asuman de igual manera los costos de riesgo y daños con el fin de establecer buenos términos en la negociación, forma de pago a crédito a un plazo de 30 días.

Tabla 54 Información Adicional

INFORMACION ADICIONAL	
Termino de negociación	DDP
Forma de pago	Carta de crédito
Plazo	30 días
Tipo de Cambio	1
% de tasa de seguro	2%
Porcentaje de tasa pasiva de interés anual	8.25%
Tasa Promedio de Inflación Anual	4.44%
Inflación Anual País de Destino	2.00%

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

5.7.4 Cálculo de Cubicaje

El cálculo de cubicaje nos da a conocer qué cantidad de vehículos vamos a utilizar para la transportación de alcachofa a Venezuela, y se ha establecido un camión Hino serie 500 de tipo refrigerado con capacidad de 15 TN de dimensiones de ancho 2,45 m, largo 8,58 m, alto 2.67 m, ya que la alcachofa es un producto perecible y necesita de acondicionamiento para que llegue en buenas condiciones al mercado, el transporte contratado es en TIC transporte internacional de carga en Colombia- Ipiales, compañía de carga a nivel internacional, para mantener temperaturas interiores que va desde -20 C° a +20 C°, para la carga refrigerada o congelada con termo King.

El vehículo es un camión de 15 toneladas donde se enviara la cantidad de 12, 73 TN semanales que equivale 2315 cajas de alcachofa de 5.5 kg semanalmente.

Gráfico19 Medio Transporte de Carga Internacional Alcachofa



Fuente: <http://www.transporteinternacionaldecarga.com/empresa.htm>

Tabla 55 Cálculo del cubicaje

Calculo de Cubicaje									
Calculo de Cubicaje	Empaque / Embalaje Cajas	Unidad de Carga Contenedor	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	5.5	1452		1.594	1.794	1.941	2.247	2.475	2.703
Largo mts	0.75	8.58	11						
Alto mts	0.12	2.67	22						
Ancho mts	0.4	2.45	6						
volumen total del embarque m3		56.13	1559.06						
Peso por unidad kg	5.5	7986	1452						
Peso total del embarque ton	0.006	7.986	1452						
SalDOS para otro tipo de Vehículos				-863	-1153	-1366	-359	-689	-1020

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

5.7.5 Estimación de Ventas

En la estimación de ventas la comercialización de alcachofa se la va a realizar semanalmente, con una capacidad de 48 envíos. Para ello se va a utilizar un contenedor de tipo refrigerante. En la estimación de ventas según embalaje y por envío se estima 2315 unidades en cajas de 5,5 Kilogramos.

Dentro de la oferta exportable se establece para el año 2012 un valor de 611, 10 TN con una frecuencia de envío semanal de 48, lo que semanal se enviara 12,73 TN de alcachofa en fresco para el año 2012. Dentro de la demanda insatisfecha se calcula para el año 2012 un demanda anual de 5900,13 TN con un porcentaje de cobertura del 10.36% por lo que es conveniente cubrir este mercado.

Tabla 56 Estimación de Ventas

Datos	Años					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Oferta Exportable	611.10	687.76	744.06	861.36	948.66	1035.96
Demanda Insatisfecha	5900.13	5943.67	6022.54	6032.12	6109.35	6186.57
% De Cobertura de la Demanda	10.36%	11.57%	12.35%	14.28%	15.53%	16.75%
Frecuencia de Envío	Semanal	Semanal	Semanal	Semanal	Semanal	Semanal
Numero de Envíos al Año	48	48	48	48	48	48
Tamaño del Embarque	12.73	14.33	15.50	17.95	19.76	21.58
Nº de Empaques / Embalajes	2315	2605	2818	3263	3593	3924
Nº Contenedores De 15 TN	1	1	1	2	2	2
Estimación de Ventas Según Embalajes por Envío	2315	2605	2818	3263	3593	3924
Estimación de Ventas Según Unidad Comercial (Cajas) por Envío	2315	2605	2818	3263	3593	3924
Estimación de Ventas Según Empaques / Embalajes al Año Cajas	111120	125040	135264	156624	172464	188352

Estimación de Ventas Según Unidad Comercial	10186	11462	12399	14357	15809	17266
	0.06	-0.04	-0.11	0.07	-0.11	-0.02

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

5.7.6 Envases

El empaque de la alcachofa es en cajas de cartón corrugado de 5.5 kilogramos con capacidad para veinte y cuatro cabezuelas de 9 - 11 cm de diámetro; la dimensión de la caja es 75 cm largo x 40 cm ancho x 12 cm alto

Embalaje			Kilogramos
Caja de cartón corrugado	Peso x caja		0.50
Alcachofas	24 unidades	C/1kg= 5 alcachofas	5.00
PESO Neto			5.00
PESO Bruto			5.50

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

Gráfico 20 Empaque y embalaje de la alcachofa



Tabla 57 Envases

Envase						Proyección				
Descripción	Costo unitario USD	Cantidad	Costo total USD	Tiempo en Días	Costo total de operación USD	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cajas de cartón corrugado	1	2315	2315	0.63	2321	2727	3080	3724	4282	4883

Totales	2321	2727	3080	3724	4282	4883
---------	------	------	------	------	------	------

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

5.7.7 Empaque/ Embalaje/ Marcado

La etiqueta del producto debe tener la siguiente información básica que informa al transportista, el destino de la alcachofa el estado del producto, los pesos y los datos del vendedor e importador con el fin de que el producto llegue a su destino.

Gráfico 21 Etiqueta del Producto

Etiqueta	
Nombre del exportador: Asociación Exporta Alcachofa Agroindustrial "San Isidro" SA	
Nombre del Importador: Sarver CA	
País de origen: Ecuador	
País de destino: Venezuela	
Estado del Producto: Perecible	
Peso neto: 5 Kg	
Peso Bruto: 5.50 kg	

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

Tabla 58 Marcado/ Etiqueta

Empaque/ Embalaje / Marcado						Proyección				
Descripción	Costo Unitario USD	Cantidad	Costo Total USD	Tiempo en Días	Costo Total de Operación USD	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Etiquetado	0.05	2315	115.75	0.25	118.25	139	156	189	217	247
			0		0	0	0	0	0	0
Totales					118.25	139	156	189	217	247

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

5.7.8 Manipuleo en el Local del Exportador

Es el cargue de las cajas al medio de transporte para ser transportados a Venezuela con sus respectivas proyecciones.

Tabla 59 Manipuleo en el Local de Exportador

Manipuleo en el Local del Exportador						Proyección				
Descripción	Costo Por Vehículo	Cantidad	Tiempo En Horas	Tiempo Total Días	Costo Total De Operación USD	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cargue De Las Cajas Al Vehículo De 15 TN	35	1	2	0.25	35	37	38	80	83	87
Totales				0.01	35	37	38	80	83	87

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

5.7.9 Documentación

Se establecerá toda la documentación necesaria, permisos, registros previos que el exportador debe de sacar para realizar la comercialización desde el punto de origen hasta el punto de destino en Venezuela, y la legalidad en todos los papeles de la tramitación como son los siguientes documentos:

Tabla 60 Documentación

Documentación						Proyección				
Descripción	Costo Unitario USD	Cantidad	RR.HH	Tiempo en Horas	Costo Total de Operación USD	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Factura Comercial	0.25	1	1	1	12	13	14	16	19	23
Lista de Empaque	0.2	1		0.5	9.6	10	11	12	15	18
Certificado de Origen	11.2	1		3	537.6	561	612	698	830	1031
Certificados Fitosanitario	45	1		2	45	47	51	58	69	86
Registro Token	72.8	1			72.8	76	83	94	112	140
Registro de Importador/Exportador	150	1			150	157	171	195	232	288
Carta Porte	0.2	1		6	0.2	0	0	0	0	0
Otros	10	1		2	10	10	11	13	15	19
Totales				14.5	837.2	874	954	1086	1292	1606

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

5.7.10 Transporte Interno

El transporte interno es desde el centro de acopio la botijuela en el Cantón Espejo -Provincia del Carchi hasta el centro de acopio de la Asociación “Exporta alcachofa Agroindustrial “San Isidro” SA que estará ubicada en la ciudad de Tulcán en la dirección entre la avenida coral y Bolivia para su continuar con la tramitación documentaria.

Tabla 61 Transporte Interno

Transporte Interno					Proyección				
Descripción	Costo Unitario Por Vehículo	Cantidad de Vehículos	Tiempo en horas	Costo Total de Operación USD	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flete interno Vehículo/ camión	80	1	0.50	80	84	87	182	190	199
Totales			0.50	80	84	87	182	190	199

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

5.7.11 Manipulación de Embarque

Se realizará en la Ciudad de Tulcán en el centro de acopio de la Asociación se realizara la estiba del producto de las 2315 cajas de 5.50 kg al medio de transporte terrestre y mediante Tránsito Internacional para ser transportadas a Venezuela.

Tabla 62 Manipulación de embarque

Manipuleo de Embarque					Proyección				
Descripción	Costo Por Embarque	Cantidad	Tiempo en Horas	Costo Total de Operación USD	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cargue De Las Cajas Al Transporte Internacional	40	1	3	40	42	44	91	95	99
Totales				40	42	44	91	95	99

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

5.7.12 Agentes

La Asociación Agroindustrial “San Isidro” se encargará del pago de todos los honorarios profesionales que han sido contratados para la documentación y comercialización de la alcachofa con los siguientes costos:

Tabla 63 Agentes

Agentes						Proyección				
Descripción	Honorarios Profesionales	RR. HH. de la Empresa	Tiempo en Horas	Tiempo en Días	Costo Total de Operación USD	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Agente De Adunas	150	1	5	0.625	150	157	171	195	232	288
Otros	30		2	0.25	30	31	34	39	46	58
Totales			7	0.875	180	188	205	234	278	345

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

5.7.13 Costos Bancarios

En los costos Bancarios se determinó el valor FCA que es de 11591.47, a una tasa del banco del 2%, con sus respectivas proyecciones.

Tabla 64 Costos Bancarios

Costos Bancarios						Proyección				
Descripción	Valor FCA.	Tasa del Banco	Tiempo de Contratación en Horas	Tiempo De Contratación En Días	Costo Final USD	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo Carta De Crédito	11591.47	2.00%	2.00	0.25	231.83	263	233	273	303	335
						263	233	273	303	335

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

5.7.14 Capital e Inventario - País de Origen

Los costos indirectos en el país de Exportación fueron de 8.54 USD, con un tiempo de 3 días, con una tasa pasiva de interés anual del 8,25% y sus respectivas proyecciones.

Tabla 65 Capital e Inventario - País de Origen

Capital e Inventario - País de Origen						Proyección				
Descripción	Base de Cálculo = Fca. + Gastos	Tasa Pasiva de interés Anual	Tiempo En Días	Año Comercial	Costo Final USD	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo De Oportunidad.	12918.39	8.25%	2.89	360	8.54	10	9	10	11	13
						10	9	10	11	13

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

5.7.15 Flete Internacional

Para el transporte se escogió el transporte terrestre, en tránsito Intencional con el fin de cubrir todos los costos desde el puerto de origen de embarque Tulcán-piales por carreteras internacionales colombianas, hasta destino Venezuela Estado de Trujillo ciudad Valencia, en el camión serie 500 GH de tipo refrigerado con Termo King capacidad 15 TN con los siguientes costos:

Tabla 66 Flete Internacional

Flete Internacional					Proyección					
Descripción	Costo Unitario Por Embarque	Cantidad de Vehículos	Tiempo en Días de Operación	Costo Total de Operación USD	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Flete Internacional Camión serie 500 GH de tipo refrigerado con Termo King capacidad 15 TN	9000	1	3	9000	9399	9816	20504	21414	22364	
Totales				3	9000	9399	9816	20504	21414	22364

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

5.7.16 Seguro Internacional Colonial

Para la comercialización de la alcachofa se estableció el seguro del 2% de cobertura contra todo riesgo para la exportación de alcachofa, que cubre las

mercancías en tránsito internacional de Ecuador hasta Venezuela, en seguros Colonial con un valor de 438.54

Tabla 67 Seguro Internacional Colonial

Seguro Internacional						Proyección				
Descripción	Valor Asegurado	Prima	Tiempo de Contratación En Horas	Tiempo en Días	Costo Operación	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cobertura De Todo Riesgo	21926.93	2%	2	0.25	438.54	479	459	718	772	831
						479	459	718	772	831

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

5.7.17 Capital e Inventario - Tránsito Internacional

Los costos indirectos en el Tránsito Internacional fueron de 16.66 USD, con un tiempo de 3 días, con una tasa pasiva de interés anual del 8,25% y sus respectivas proyecciones.

Tabla 68 Capital e Inventario - Tránsito Internacional

Capital e Inventario - Tránsito Internacional						Proyección				
Descripción	Valor Cf.	Tasa Pasiva de interés Anual	Tiempo En Días	Año Comercial	Costo Final USD	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo De Oportunidad.	22365.47	8.25%	3.25	360	16.66	18	17	27	29	32
						18	17	27	29	32

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

5.7.18 Manipuleo de Desembarque

Una vez que haya llegado la mercadería al lugar de destino se procederá a realizar el desembarque del producto y se incurrirá a los siguientes costos en el país importador.

Tabla 69 Manipuleo de Desembarque

Manipuleo de Desembarque	Proyección
--------------------------	------------

Descripción	Costo por Embarque	Cantidad	Tiempo en Horas	Tiempo en Días	Costo Total de Operación USD	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Desembarque	50	1		0	50	52	55	114	119	124
Totales				0	50	52	55	114	119	124

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

5.7.19 Almacenamiento Temporal

El almacenamiento es temporal hasta que nacionalicen la mercancía y realicen los trámites pertinentes en el país importador para ello se prevé los siguientes costos:

Tabla 70 Almacenamiento Temporal

Almacenamiento			Proyección				
Descripción	Tiempo de Almacenaje en Días	Costo Total USD	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Almacenamiento Temporal	4 Horas	50	51	52	53	54	55

Elaborado por: Marisol Chugá, 2013

5.7.20 Documentación

Documentación pertinente en el país de destino con el fin de nacionalizar la mercancía en el lugar de destino que es Venezuela para proceder a legalizar la mercancía en este país se recurrirán a los siguientes costos:

Tabla 71 Documentación

Documentación					Proyección					
Descripción	Costo Unitario USD	Cantidad	RR.HH.	Tiempo en Horas	Costo Total De Operación USD	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Documento De Recepción De Carga	80	1	1 Personas	2	80	82	83	85	87	88

Otros	20	1		1	20	20	21	21	22	22
Totales				3	100	102	104	106	109	110

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

5.7.21 Agentes

Se contratará agentes en el país de importación para que realizan la tramitación adecuada y pueda legalizar la mercancía y se incurrirán a los siguientes costos:

Tabla 72 Agentes

Agentes					Proyección				
Descripción	Honorarios Profesionales	RR.HH. de la Empresa	Tiempo en Horas	Costo Total de Operación USD	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Agente De Aduana	120	1	2	120	125	137	156	185	230
Otros	50		1	50	52	57	65	77	96
Totales			3	170	178	194	221	262	326

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

5.7.22 Transporte Interno

El transporte interno va por cuenta del exportador ya que se negoció en términos DDP el transporte es desde el puerto de Cúcuta- Villa del Rosario y San Antonio de Táchira hasta el lugar de desembarque que es en Valera el importador.

Tabla 73 Transporte Interno

Transporte Interno					Proyección				
Descripción	Costo Unitario Por Vehículo	Cantidad De Vehículos	Tiempo En Días De Operación	Costo Total De Operación USD	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flete Interno Vehículos Refrigerador Termo King 15 TN	80	1	0.375	80	84	87	182	190	199
Totales			0.375	80	84	87	182	190	199

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

5.7.23 Aduaneros

Son todos los Tributos aplicables en el producto la alcachofa en el país de importación como AVALOREN, ICE, IVA como vemos a continuación:

Tabla 74 Aduaneros

Aduaneros						Proyección						
Descripción	% De Impuesto	Base Imponible	Costo Total USD	Tiempo En Horas	Tiempo En Días	Costo Final USD	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Advalorem	0%	22365.47	0.00	2	Incluido En Agentes	2683.86						
ICE	0%	22365.47	0.00									
IVA	12%	22365.47	2683.86									
							2931	2807	4393	4726	5088	

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

5.7.24 Capital e Inventario en el País de Destino

Los costos indirectos en de Importación fueron de 5.89 USD, con un tiempo de 1días, con una tasa pasiva de interés anual del 8,25% y sus respectivas proyecciones.

Tabla 75 Capital e Inventario en el País de Destino

Capital e Inventario en el País de Destino						Proyección				
Capital e Inventario en el País de Destino						Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Descripción	Valor DAP	Tasa Pasiva de interés Anual	Tiempo en Días	Año Comercial	Costo Final USD					
Costo De Oportunidad.	22832.13	8.25%	1.13	360	5.89	6	6	10	10	11

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

5.7.25 Incoterms

El Término que se negociará en la comercialización de alcachofa será DDP ya que el vendedor asumirá todo lo especificado en cuanto al embalaje, documentos de aduana, gastos de exportación, flete, seguro, gastos de

importación (almacenaje, agentes), aduanas, demoras o como se estipule en el contrato, y el comprador paga el valor de la mercancía en el lugar de destino.

Tabla 76 Incoterms

INCOTERMS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Valor del embarque	11,476	13,011	11,509	13,387	14,900	16,472
EXW	11,476	13,011	11,509	13,387	14,900	16,472
Manipulación local X	35	37	38	80	83	87
Unitarización	0	0	0	0	0	0
FCA/FAS	11,511	13,048	11,547	13,466	14,984	16,559
Transporte interno	80	84	87	182	190	199
Manipuleo Embarque	80	84	87	137	143	149
Agentes	180	188	205	234	278	345
Documentación	837	874	954	1,086	1,292	1,606
Capital e inventario país de origen	9	10	9	10	11	13
Bancarios	230	261	231	269	300	331
FOB	12,927	14,548	13,120	15,385	17,198	19,201
Flete Internacional	9,000	9,399	9,816	20,504	21,414	22,364
CFR	21,927	23,947	22,936	35,889	38,612	41,566
Seguro Internacional	439	479	459	718	772	831
CIF	22,365	24,426	23,395	36,607	39,384	42,397
Capital e inventario tránsito internacional	17	18	17	27	29	32
Manipuleo desembarque	50	52	55	114	119	124
DAT	22,432	24,497	23,467	36,748	39,532	42,553
Almacenamiento temporal	50	51	52	53	54	55
Documentación	100	102	104	106	108	110
Agentes	170	178	194	221	262	326
Transporte interno	80	84	87	182	190	199
DAP	22,832	24,911	23,904	37,310	40,148	43,243
Aduaneros	2,684	2,931	2,807	4,393	4,726	5,088
Capital e inventario país de destino	6	6	6	10	10	11
DDP	25,522	27,848	26,717	41,712	44,884	48,342

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

5.7.26 Costos Directos País de Exportación

Durante el proceso logístico desde el país de exportación Ecuador hacia el País de importación Venezuela se incurren algunos costos que el exportador tiene que pagar para ellos se detalla a continuación:

En el tránsito Internacional de Ecuador a Venezuela se establece un valor en términos DDP de 25496.8 USD, con un tiempo total de 3.3 días y a un precio de venta de alcachofa de \$ 12.67 (caja 5,5 kg) con un margen de ventas de 1.7 al mercado consumidor Venezolano. Mediante el análisis los precios de la alcachofa son razonables ya que comparado a los que venden otros países es rentable.

Tabla 77 Costos Directos País de Exportación

Costos Directos País de Exportación		
Descripción	Costo	Tiempo Días
Empaque	2321.3	0.6
Embalaje	118.3	0.3
Unitarización	0.0	0.0
Manipuleo en el local del exportador	35.0	0.0
Documentación	837.2	0.0
Transporte interno	80.0	0.2
Manipuleo Embarque	80.0	0.1
Agentes	180.0	0.6
Costos Indirectos País de Exportación		
Bancarios	230.2	0.3
capital e inventario país de origen	0.30	0.10
TOTAL COSTO - TIEMPO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR	3882.20	1.9
VALOR EXWORK	11476.0	0.9

VALOR FCA	11511.0	1.5
VALOR FOB	12926.9	2.9
Análisis de Costos en el Tránsito Internacional		
Costos Directos	Costo	Tiempo en Días
Flete Internacional	9000.0	1.0
VALOR CFR	21926.9	5.9
Seguro Internacional	438.5	0.3
VALOR CIF	22365.5	6.1
Manipuleo Desembarque	50.0	0.0
Costos Indirectos		
CAPITAL E INVENTARIO	16.7	3.3
COSTO DE LA DFI EN EL TRÁNSITO INTERNACIONAL	9505.2	3.3
VALOR DAT	21918.70	2.0
Análisis de Costos en el País Importador		
Costos Directos Importación	Costo	Días
Almacenamiento temporal	50.0	4 horas
Manipuleo desembarque	50.0	0.0
Documentación	100.0	0.4
Agentes	170.0	0.4
Transporte interno	80.0	0.4
VALOR DAP	22813.5	3.4
Aduaneros	2682.8	incluido en agentes
Costos Indirectos Importación		
CAPITAL E INVENTARIO	0.5	0.1

COSTO DE LA DFI EN EL PAÍS IMPORTADOR	3133.4	0.1
VALOR DDP	25496.8	3.3
Precio (c/u) en país de destino	11.0	
MARGEN DE VENTAS	1.7	
PRECIO DE VENTA	12.67	

{Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

Precio de la alcachofa por kilo										
Hortalizas	Mercamadrid		Mercabarna		Mercabilbao		Mercasevilla		Mercavalencia	
Productos	31/01*	04/02*	31-ene	04-feb	31-ene	04-feb	31-ene	04-feb	31-ene	04-feb
Alcachofas	3.4	4.17	3.05	3.2	3.1	2.2	4.2	3.2	2.7	5.7

Fuente: MINAG, 2013

5.8 ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

5.8.1 INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

Para realizar el proyecto es importante invertir en recursos para mantener el funcionamiento de la empresa, es decir equipos, herramientas que se utilizan para la operación de un negocio y que tienen un tiempo de vida útil, y se los obtiene por recursos propios o financiados se mencionan los siguientes:

Tabla 78 Inversión Inicial del Proyecto

Inversión Inicial	
Concepto	Valor
Inversión Fija	35,460
Capital de Operación	413,701
Gastos de Constitución	18,270
Total Inversión Inicial	467,431

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

En la tabla se observan todas las inversiones que se van a adquirir para poner en marcha el proyecto, capital de operación, gastos de constitución, gastos

administrativos, gastos de exportación que se van a tomar en cuenta la comercialización de la alcachofa con destino a Venezuela.

La inversión del proyecto es de **\$467,431** de acuerdo a lo indicado en el estudio financiero del proyecto en el costo de la inversión, es muy elevado tomando en cuenta que los gastos por envíos son semanales, por año son 48 envíos de alcachofa.

5.8.2 Capital de Trabajo – Costos de Producción

Los costos de producción son el valor del conjunto de bienes y esfuerzos en que se incurren para obtener un producto terminado en las condiciones necesarias para ser entregado al sector comercial.(Toro Hardy José, 2008).

Tabla 79 Capital de Trabajo – Costos de Producción

Concepto	Total	Proyección Costos de Producción				
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Materia Prima	263,354	309,494	334,801	387,670	426,877	466,202
Alcachofa	263,354	309494	334801	387670	426877	466202
Mano de Obra	1,683	5,918	6,531	7,208	7,954	8,778
Operarios	1,683	5,918	6,531	7,208	7,954	8,778
Costos Indirectos de Fabricación:	116,676	139,323	157,136	189,578	217,699	248,007
Envases	111,120	130902	147862	178754	205530	234390
Etiquetas	5,556	6,655	7,508	9,057	10,401	11,850
Depreciaciones		1,767	1,767	1,767	1,767	1,767
	381,713	454,736	498,468	584,456	652,529	722,987

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

Los costos de producción para que la empresa realizase las operaciones, son materia prima como la alcachofa, mano de obra es decir los operarios que se van a utilizar para adecuar el producto, y los costos indirectos de fabricación que son lo que se va a utilizar para envasar la materia prima, el costo de producción del año 2012 es de **\$381,713** y los demás son proyecciones a futuro hasta el año 2017.

5.8.3 Financiamiento de la Deuda

El financiamiento se lo realizará en la Cooperación Nacional de Fomento una institución que presta beneficios a instituciones nuevas ya que necesitan alto endeudamiento.

Tabla 80 Financiamiento de la Deuda

Estructura de Financiamiento - con financiamiento		
Concepto	Participación	Valor
Capital Propio	40%	186,972
Capital Ajeno	60%	280,459
Total	100%	467,431

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

La inversión inicial del proyecto es de **\$467,431**, para la realización del proyecto se aportará un capital propio de \$186,972 que corresponde al 40% de la inversión, y el capital ajeno mediante un financiamiento a la Corporación financiera de \$ 280,459 que corresponde al 60% de la inversión, el cual será financiado por la Corporación Financiera Nacional con una tasa de interés del 11.20%.

5.9 EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

La Evaluación Financiera es el proceso mediante el cual una vez definida la inversión inicial, los beneficios futuros y los costos durante la etapa de operación, permite determinar la rentabilidad de un proyecto. (Mantilla Samuel, 2004)

La evaluación financiera de proyectos está destinada a observar los factores involucrados en la concreción de un proyecto. Sin ella, una entidad comercial no tiene la información necesaria para tomar una decisión fundada sobre los alcances y riesgos de un proyecto.

Para hacer la evaluación financiera del proyecto se requiere conocer la siguiente información:

- ✓ Inversión inicial requerida para que el proyecto entre en operación
- ✓ El horizonte de evaluación del proyecto
- ✓ El valor de rescate del proyecto
- ✓ Los Flujos Netos de Efectivo
- ✓ Tasa de oportunidad del inversionista.(Osorio Maritza, 2006)

Dentro de la Evaluación financiera nos da a conocer valores si el proyecto de exportación de alcachofa hacia el mercado de Venezuela es viable y factible en términos de rentabilidad para su ejecución.

5.9.1 Balance de Situación Inicial

Al empezar el ejercicio la empresa posee un determinado patrimonio. La composición del patrimonio es lo que se refleja en el balance de situación inicial de la empresa, que será el punto de partida del ciclo contable. En todo caso, el balance de situación inicial de la empresa coincidirá con el balance que se obtuvo al cierre del ejercicio anterior.(Pedreño, 2010)

Tabla 81 Balance General - Con Financiamiento

Balance General - Con Financiamiento			
Activos Corrientes		Pasivos Corto Plazo	
Bancos	413,701	Deudas <1 Año	0
Total Activos Corrientes	413,701	Total Pasivos Corto Plazo	0
Activos Fijos		Pasivos Largo Plazo	
Edificios - Infraestructura	25,000	Préstamos Bancarios	280,459
Maquinaria y Equipo	5,170	Total Pasivos Largo Plazo	280,459
Muebles y Enseres	2,440		
Equipo de Computo	2,850	Total Pasivos	280,459
Total Activos Fijos	35,460		
Activos Diferidos		Patrimonio	
Gastos de Constitución	18,270	Capital Social	186,972
Total Activos Diferidos	18,270	Total Patrimonio	186,972

Total Activos	<u>467,431</u>	Total Pasivo + Patrimonio	<u>467,431</u>
---------------	----------------	---------------------------	----------------

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

En la tabla observamos el Balance de Situación Inicial que se lo realiza al inicio del ciclo contable y tiene un total \$467,431, en donde intervienen los activos, pasivos y patrimonio. Dentro de los activos tenemos el dinero disponible o en bancos considerado como un activo corriente, y de activos fijos todos los materiales, edificios, equipos que se han adquirido para el funcionamiento de la empresa, y como activos diferidos los gastos para la constitución de la empresa.

En los pasivos se establece las deudas que se han adquirido en la empresa para su funcionamiento y que se van pagando en un plazo determinado.

El patrimonio es el capital social que tiene la empresa que es la diferencia entre el activo y pasivo.

5.9.2 Estado de Resultados

El Estado de Resultados también denominado Estado de Pérdidas y Ganancias es un documento contable que muestra detallada y ordenadamente la utilidad o pérdida del ejercicio, mientras que el balance general solo muestra la utilidad más no la forma como se obtuvo, razón por la cual el estado de resultados se considera como un estado complementario del balance general. (Arturo Elizondo López, 2010)

Tabla 82 Estado de Resultados - Con Financiamiento

Estado de Resultados - Con Financiamiento						
Detalle	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017
Ventas	1,427,268	1,567,000	1,493,375	2,307,866	2,475,388	2,666,066
Cantidad	111,120	125,040	135,264	156,624	172,464	188,352
Precio	12.84	12.53	11.04	14.74	14.35	14.15
- Costo de Ventas	381,713	454,736	498,468	584,456	652,529	722,987
Utilidad Bruta en Ventas	1,045,555	1,112,264	994,907	1,723,410	1,822,859	1,943,079

- Gastos Operacionales	859,390	880,651	782,718	1,415,962	1,499,982	1,595,332
Gastos Administrativos	169,133	169,806	53,948	58,103	62,690	67,662
Gastos de Exportación	690,256	710,845	728,770	1,357,859	1,437,292	1,527,670
Utilidad Operacional	186,165	231,614	212,189	307,448	322,877	347,748
- Gastos Financieros	0	27,222	17,401	6,422	0	0
Interés Bancario	0	27,222	17,401	6,422		
U.A.T.I	186,165	204,391	194,788	301,026	322,877	347,748
- 15% Particip. Trabajadores	27,925	30,659	29,218	45,154	48,432	52,162
Utilidad Antes de Impuestos	158,241	173,733	165,570	255,872	274,445	295,586
- 23% Impuesto a la Renta	36,395	39,959	38,081	58,851	63,122	67,985
Utilidad Neta	121,845	133,774	127,489	197,021	211,323	227,601

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

El estado de resultados nos ayuda a determinar la utilidad neta del proyecto que es de **\$121,845** en el año 2012 y para los años proyectados va creciendo el resultado.

También muestra si la empresa es rentable y puede seguir realizando las operaciones en el negocio, en este caso es factible ya que tiene una utilidad cada vez más alta en la proyección de años.

En el estado muestra la ventas proyectadas y futuras de la empresa posee, así como el precio proyectado de la alcachofa que en el año 2012 es de **\$12.84** y que en los años va variando según las ventas que estimen.

5.9.3 Flujo de Caja

El flujo de efectivo es un estado financiero que muestra los conceptos por los que varía la caja en un período determinado. Así como el estado de resultados refleja la rentabilidad de una empresa, el flujo de efectivo sirve para estudiar la caja o liquidez de una organización, se entiende por liquidez la capacidad que tiene una empresa natural de asegurar los fondos necesarios para cumplir con los compromisos adquiridos. (David Guzman Vásquez, 2005)

Tabla 83 Flujo de Efectivo Neto - Con Financiamiento

Flujo de Efectivo Neto - Con Financiamiento						
Entradas de efectivo	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017
Utilidad Neta		133,774	127,489	197,021	211,323	227,601
+ Depreciaciones		2,961	2,961	2,961	3,003	3,003
+ Amortizaciones		3,654	3,654	3,654	3,654	3,654
Liquidación del Proyecto						23,547
Recuperación Capital de Operación						413,701
Total Entradas	0	140,389	134,104	203,636	217,980	671,506
Salidas de Efectivo	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017
Inversión Inicial	467,431					
Amortización de la Deuda		83,279	93,100	104,080		
Reposición de Activos				2,976		
Total Salidas	467,431	83,279	93,100	107,056	0	0
= Flujo de efectivo Neto	-467,431	57,110	41,004	96,580	217,980	671,506

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

En el proyecto de Estrategias de comercialización de alcachofa el flujo de efectivo es muy importante ya que mediante los resultados del proyecto ayuda a evaluar la liquidez proyectada para 5 años y lograr cumplir con la realización de los objetivos, también nos ayuda a identificar el flujo de efectivo neto, que en el 2012 es negativos pero que en el año 2013 es \$ 57,110 y en los demás años son valores positivos.

5.9.4 Costo del Capital

Tabla 84 Costo de Capital Promedio Ponderado

Costo de Capital Promedio Ponderado - Con Financiamiento			
Recursos	Participación	Costo	Ponderación
Propios	40%	8.25%	3.30%
Ajenos	60%	11.20%	6.72%
Total	100%	19.45%	10.02%

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

Como podemos observar en la tabla el costo de capital se lo refleja en los recursos propios o ajenos, el 60% son ajenos a una tasa activa del 11,20% y el 40% de los recursos propios a una tasa pasiva del 8.25%, con una ponderación de 10.02%. El Costo del capital refleja el rendimiento que requieren los

inversionistas para invertir es decir mirar la tasa mínima para realizar la inversión.

5.10 INDICADORES DE EVALUACIÓN

Para evaluar la viabilidad del proyecto se toma en cuenta los siguientes indicadores: Valor Actual Neto, tasa Interna de Retorno, período de Recuperación de la Inversión.

5.10.1 El Valor Actual Neto (VAN)

Permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros por una inversión, consiste en descontar al momento actual mediante una tasa todos los flujos de caja futuros del proyecto.

- ✓ Valor de rendimiento a una inversión futura.
- ✓ Beneficios de una inversión descontando la Inversión Inicial para obtener el valor actual neto del proyecto.
- Si el VAN > 0, el proyecto puede aceptarse
- Si el VAN < 0, se rechaza la inversión del proyecto
- Si el VAN =0, debería optar por un mejor posicionamiento en el mercado u otros factores.(López Dumrauf, 2006)

$$VAN = -A + \frac{Q_1}{(1 + k_1)} + \frac{Q_2}{(1 + k_1) \times (1 + k_2)} + \dots + \frac{Q_n}{(1 + k_1) \dots (1 + k_n)}$$

Tabla 85 Valor Actual Neto (VAN)

Año	FE	Fat. Act	FE Descontado
0	-467,430.94		
1	57,110.28	0.9089	51,909.00
2	41,003.68	0.8261	33,875.02
3	96,580.44	0.7509	72,522.75
4	217,979.95	0.6825	148,775.01
5	671,506.16	0.6204	416,573.65
		SFE	723,655.43
		- I.I.	467,430.94

VAN	256,224.49
TIR	22.45%
PR	3.91
C/B	1.55

CCP	10.02%
TIR	22.45%
VAN	256,224

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

En la tabla se puede observar que el VAN es de **\$256,224.49** lo que se puede manifestar que el proyecto de comercialización de alcachofa hacia Venezuela es factible, ya que según los resultados obtenidos es viable y rentable el valor que se expresa manifiesta la cantidad de dinero que el inversionista acumulará después de haber recuperado la inversión a valores actuales.

5.10.2 La Tasa Interna de Retorno, Tasa Interna de Rentabilidad (TIR)

Es el promedio de los rendimientos futuros esperados de dicha inversión, y que implica por cierto el supuesto de una oportunidad para “reinvertir”, se la conceptualizan como la tasa de descuento con la que el valor actual neto o valor presente neto (VAN) es igual a cero. (López Dumrauf, 2006)

La TIR puede utilizarse como indicador de la rentabilidad de un proyecto:

- ✓ Si $TIR \geq r \rightarrow$ Se aceptará el proyecto. La razón es que el proyecto da una rentabilidad mayor que la rentabilidad mínima requerida.
- ✓ Si $TIR < r \rightarrow$ Se rechazará el proyecto. La razón es que el proyecto da una rentabilidad menor que la rentabilidad mínima requerida.

La TIR se la calcula con la siguiente fórmula:

$$TIR: i(+)+\frac{VAN(+)*(i(+)-i(-))}{VAN(+)-VAN(-)}$$

El proyecto de comercialización de alcachofa a Venezuela arrojó una TIR del **22.45%** siendo un proyecto aceptable y factible para la realización, ya que supera a la tasa de oportunidad que es del **10.02%**, y el periodo proyectado de recuperación es a 5 años lo que genera una oportunidad para invertir.

Por lo que es viable invertir en este proyecto con el fin de emprender negocios y emprender una comercialización a otro país.

5.10.3 Punto de Equilibrio

Si el producto puede ser vendido en mayores cantidades de las que arroja el punto de equilibrio tendremos entonces que la empresa percibirá beneficios. Si por el contrario, se encuentra por debajo del punto de equilibrio, tendrá pérdidas.(Barrero Manuel, Quito)

Punto de Equilibrio = Costos totales/ (Precio- Costo Variable)

El punto de equilibrio nos permite determinar la rentabilidad de vender un determinado producto a un precio razonable sin que existan pérdidas ni ganancias en el producto si no un valor equilibrado que permita poner el producto a un determinado mercado sin que existan problemas al momento de efectuar la venta.

Como podemos observar en la tabla existe una utilidad del 15% por lo que es rentable ya que la utilidad es considerable y el precio en el año 2012 es de 12.84 ctvs.

Tabla 86 Punto de Equilibrio - Con Financiamiento

Punto de Equilibrio - Con Financiamiento												
	Año 2012		Año 2013		Año 2014		Año 2015		Año 2016		Año 2017	
Costo de Producción	Fijos	Variables										
MPD		263,354		309,494		334,801		387,670		426,877		466,202
MOD		1,683		5,918		6,531		7,208		7,954		8,778
Costos Indirectos Fabricación												
Envases		111,120		130,902		147,862		178,754		205,530		234,390
Etiquetas		5,556		6,655		7,508		9,057		10,401		11,850
Depreciaciones	0		1,767		1,767		1,767		1,767		1,767	
Total Costo de Producción	0	381,713	1,767	452,969	1,767	496,701	1,767	582,689	1,767	650,762	1,767	721,220
Gastos Operacionales	169,133	690,256	169,806	710,845	53,948	728,770	58,103	1,357,859	62,690	1,437,292	67,662	1,527,670
Gastos Administrativos	169,133		169,806		53,948		58,103		62,690		67,662	
Gastos de Exportación		690,256		710,845		728,770		1,357,859		1,437,292		1,527,670
Gastos Financieros	0		27,222		17,401		6,422		0		0	
Interés Bancario			27,222		17,401		6,422					
Costos y Gastos Totales	169,133	1,071,970	198,795	1,163,814	73,116	1,225,471	66,292	1,940,548	64,457	2,088,054	69,429	2,248,889
Unidades	111,120		125,040		135,264		156,624		172,464		188,352	
Costos y Gastos Unitarios	1.52	9.65	1.59	9.31	0.54	9.06	0.42	12.39	0.37	12.11	0.37	11.94
Total Costos y Gastos Unitarios	11.17		10.90		9.60		12.81		12.48		12.31	
% Utilidad	15%											
Precio de venta Unitario	12.84		12.53		11.04		14.74		14.35		14.15	
P. Eq. Unid. = Costos Fijos / (P - CV)	52,897		61,652		36,916		28,267		28,700		31,347	

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

5.11 BIBLIOGRAFÍA Y LINGÜÍSTICA

Francés Antonio. (2006). Estrategias y Planes para la Empresa. México: Editorial Educación de México SA.

Instituto Nacional de estadísticas INE Venezuela. (2011). Recuperado el 2013 de 10 de 25, de http://www.ine.gov.ve/index.php?option=com_content&view=category&id=95&Itemid=26#

León Ortiz William Renato. (2007).

Logística de Exportación Proexport – Colombia. (15 de 09 de 2012). Proexport Colombia. Obtenido de http://www.colombiatrader.com.co/sites/default/files/perfil_venezuela.pdf

López Dumrauf. (2006). Cálculo Financiero Aplicado, un enfoque profesional. Buenos Aires: 2a edición, Editorial La Ley.

Mantilla Samuel. (2004). Capital Intelectual & Contabilidad del Conocimiento. Bogotá: Tercera Edición. Ecoe Ediciones.

Monreal José Luis. (1991). Diccionario Enciclopédico Ilustrado Océano Uno.

Osorio Maritza. (2006). El capital intelectual en la gestión del conocimiento.

Rosales Obando José. (2007). Elementos de micro economía. Universidad Estatal a Distancia EUNED.

(22 de Agosto de 2012). Obtenido de <http://www.barrerascomerciales.es/Fichas.aspx?ver=2008/0095>

Adam Smith. (1821). La teoría neoclásica de comercio Internacional a través de la ventaja comparativa. Torrens: 1ra Edición publicada en 1817.

Ballou Ronald H. (2004). Logística: Administración de la Cadena de Suministro. Naucalpan de Juárez (México): Quinta edición.

Banco Central del Ecuador . (2013). Recuperado el 09 de 10 de 2013, de <http://www.bce.fin.ec/>

- Barreras al comercio. (s.f.). Recuperado el 22 de agosto de 2012, de <http://www.barrerascomerciales.es/Fichas.aspx?ver=2008/0095>
- Bermudez , E. (15 de Octubre de 2008). Wiki learning . Recuperado el 08 de septiembre de 2011, de http://www.wikilearning.com/articulo/comercio_exterior-definicion_del_comercio_exterior/27151-3
- Bloque socialista digital somos guerrilla comunicacional. (20 de 11 de 2011). Recuperado el 01 de 08 de 2013, de <http://www.blosodi.com.ve/2011/11/28/venezuela-se-ubica-como-uno-de-los-paises-de-america-latina-donde-mas-se-ha-disminuido-la-desigualdad/>
- BRAVO, J. (2008). Los estudios de Mercado. Madrid: Dias Santos.
- Byron Fernando Camacho Loor. (2009). Proyecto de Factibilidad para la exportación de alcachofas al mercado de Francia durante el periodo 2009 – 2018. Quito: Quito.
- CALDERÓN, H. (07 de abril de 2008). Universidad de València. Recuperado el 08 de septiembre de 2011, de <http://es.scribd.com/doc/2462692/Marketing-Internacional>
- Carlos Adalberto Mora. (20 de Junio de 2006). POLÍTICA DE COMERCIO INTERNACIONAL VENEZOLANA. Obtenido de <http://comercio-internacional-accion.espacioblog.com/post/2009/06/20/pol-tica-comercio-internacional-venezolana>
- Centurión López Aldo. (03 de 10 de 2002). Obtenido de http://www.cei.gov.ar/userfiles/aclopez_t.pdf.
- Chaguaro Tannya. (2009, Pág.4). repositorio.ute.edu.ec. Recuperado el 10 de 28 de 2012, de Universidad Tecnológica Equinoccial: http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/7329/1/38204_1.pdf
- Chulde Andrés. (01 de 07 de 2011). Técnico del Gobierno Provincial del Carchi. Desorganización afecta a productores.
- Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones. (2010/12/29). content/uploads/downloads/2012/08/Codigo-Organico-de-la-Produccion-Comercio-e-Inversiones.pdf

- Código Venezuela.com. (14 de 01 de 2014). Recuperado el 16 de 01 de 2014, de La Canasta Básica Familiar aumentó 66,4% en un año: <http://www.codigovenezuela.com/2014/01/economia/cendas-la-canasta-basica-familiar-aumento-664-en-un-ano>
- Cross Raúl. (2005). Análisis y Evaluación de Proyectos de Inversión. México: Limusa.
- David Guzman Vásquez. (2005). Contabilidad Financiera. Bogotá: Centro Editorial Universidad del Rosario.
- ecuador, P. C. (12 de 06 de 2013). Recuperado el 02 de 25 de 2013, de <https://www.google.com.ec/#sclient=psy-ab&q=+pol%C3%ADtica+econ%C3%B3mica+%2F+comerc>
- EL COMERCIO. (10 de Abril de 2010). EL COMERCIO.COM. Recuperado el 2012, de http://www.elcomercio.com/noticias/Carchi-cultiva-alcachofa_0_241175990.html
- Escobar, I. (19 de 12 de 2012). Gobierno Provincial de la Provincia de Carchi. Recuperado el 11 de 08 de 2011, de Letras de papel: http://www.letrasdepapel.com/index.php?option=com_content&view=article&id=179&Itemid=51
- Fanny López. (2011). Estudio de factibilidad para la producción y comercialización comunitaria de la granadilla de la zona la pradera Canton Tulcán Provincia del Carchi. Ibarra.
- Fernando Navarro García. (2008). Estrategias del Marketing Internacional, . Madrid: Esic.
- Francisco, M. (febrero de 2007). Economía y Teoría Política. Tercera Edición.
- Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela. (2011). Protocolo de implementación del acuerdo Marco Cooperación entre el Gobierno de la República de Venezuela y el Gobierno de la República del Ecuador para profundizar los lazos de crecimiento y desarrollo. Venezuela.
- García Hoz Víctor & Bernal Guerrero Antonio. (2004). Del Fin a los Objetivos de la Educación. Madrid.: Rial SA, Madrid.
- Gobierno Provincial del Carchi. (01 de julio de 2011). Ispedcarchituristico. Recuperado el 11 de agosto de 2011, de cultura de ecuador:

- Guía Comercial de la República del Ecuador. (2013). Pro Ecuador. Recuperado el 01 de 12 de 2013, de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-comercial-de-ecuador-2013/>
- Herrera Luis, Medina Arnaldo & Naranjo Galo . (2008). Tutoría de la Investigación Científica. Quito: Empresdane Gráficas Cía. Ltda. .
- Hyun –Sook Lee Kim. (2004). Marketing Internacional, teoría y 50 casos. Colombia Cruz Manca Santafé: Cengage Learning Inc.
- INEC. (2010). Instituto nacional de estadísticas y cesos. Recuperado el 08 de septiembre de 2011, de <http://www.inec.gov.ec/estadisticas/>
- INFOAGRO. (s.f.). Obtenido de <http://www.infoagro.com/hortalizas/alcachofa.htm>
- Ing. Santiago Andrade. (24 de 03 de 2012). El comercio.com. El precio estable de la alcachofa atrae a los agricultores de Carchi, pág. parr 9.
- Juan Bravo . (2008). Los estudios de Mercado.
- Kim, H. –S. (2004). Marketing Internacional, teoría y 50 casos, Cengage Learning. Cruz Manca Santafé: Inc, Col.
- kotler Phillip. (1995). En p. i. Dirección de mercadotecnia: análisis. Madrid: Editorial Mc-Graw-Hill.
- LLeón Ortiz William Renato. (2007). Objetivos. En Estudio de factibilidad para la exportación de Corazones de alcachofa en conserva desde la Provincia de Imbabura al mercado Francés (págs. 9-10). Quito- Ecuador.
- M, W. (2004). La nueva teoría del Comercio Internacional. New Heaven: Univessity Press, Pág 19.
- Mag. Reyes Traba Edgardo & Dra. Flor Lavanda. (2005). Negocios Internacionales.
- MALHOTRA, N. (2006). Investigación de mercados, un enfoque aplicado. México: Pearson educación.
- Mankiw Gregory & Mc Graw Hill. (s.f.). Diccionario de Economía. Tercera Edición.
- MERADO Hernández, S. (2007). Comercio Internacional Mercadotécnia.

- Paul A. Samuelson & William D. Nordhaus, M. H. (2006). Economía Decimoctava Edición.
- Pedreño, E. P. (2010). contabilidad plan general para Pymes. España: Cuarta Edición.
- PP El Verdadero. (01 de 07 de 2011). Desorganización de los productores, págs. <http://www.ppelverdadero.com.ec/mi-pais/item/desorganizacion-afecta-a-productores-de-papa.html>.
- Tomassi Mariano. (2007). Economía y sociedad. Madrid: ISBN Rústica .
- TOMASSI, M. (2007). Economía y Sociedad. Madrid: ISBN Rústica.
- Toro Hardy José. (2008). Fundamentos de Teoría Económica. Editorial Panapo.
- V, C. A. (06 de Junio de 2009). POLÍTICA DE COMERCIO INTERNACIONAL VENEZOLANA.
- Villacis, H. (2010.). Disponibilidad de variedades. Obtenido de <http://www.condesan.org/bgris/ecuador/ecuador3.htm>

5.12 ANEXOS

Anexo1 Formato de cuestionario dirigido Sr Medardo Cadena



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI



INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE DATOS

OBJETIVO. DETERMINAR EL GRADO DE OFERTA DE ALCACHOFA EN LA PROVINCIA DEL CARCHI, Cantón Espejo, Parroquia San Isidro, Sector Inguenza.

Los estudiantes de La Universidad Politécnica Estatal del Carchi, queremos extenderle nuestro más sincero saludo, a la vez solicitarle de la manera más comedida se digne llenar la siguiente encuesta de la forma más franca posible, la cual nos permitirá obtener información para la investigación de mercado que trata sobre el estudio de comercialización de la alcachofa producida en este sector a mercados internacionales.

Nombre del entrevistado.....

Cargo que desempeña.....

Fecha de la entrevista.....

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

FORMULARIO OFERTA

- 1) ¿La asociación está legalmente constituida?
SI () NO ()
- 2) ¿Cuál es el número de socios dentro de la asociación?
.....
- 3) ¿Dónde se encuentra ubicada la asociación, sector (dirección)?
.....
- 4) ¿Cuál es el volumen de producción en kilos por ha cultivada por la asociación?
.....
- 5) ¿Cuántas ha está produciendo actualmente la asociación?
.....
- 6) ¿Cuántas ha dispone la asociación para la producción de alcachofa?
.....
- 7) ¿Conoce si existen otras asociaciones que produzcan alcachofa en el sector ¿Cuáles?
.....
- 8) Que variedades produce la asociación?
 - a) Green globe ()
 - b) Blanca de Tudela ()
 - c) Violeta de Provenza ()
 - d) Macau (Camus de Bretagne) ()
 - e) Otros cuales.....
- 9) ¿Qué tipo de fertilización utiliza la asociación para la producción de la alcachofa?
 - a) Abonos Químicos ()
 - b) Materia Orgánica ()
 - c) Mixto ()

- 10) ¿Cuáles son las características para descartar la alcachofa producida?

- 11) ¿Qué características Físicas toma usted en cuenta para la cosecha?
 a) Color ()
 b) Tamaño ()
 c) Forma ()
- 12) ¿Qué tipo de cosecha utiliza?
 a) Manual ()
 b) Mecánica ()
 c) Mixta ()
 d) Especifique.....
- 13) ¿Con que frecuencia cosecha la alcachofa?
 a) Mensual ()
 b) Trimestral ()
 c) Semestral ()
 d) Anual ()
 e) Especifique.....
- 14) ¿Qué condiciones de calidad tiene la alcachofa que la asociación produce?
 a) Muy Buena ()
 b) Buena ()
 c) Mala ()
- 15) ¿Cuál es la herramienta que utiliza para la recolección del producto en cosecha?
 a) Cajas ()
 b) Gavetas ()
 c) Sacos ()
 d) Otros.....
- 16) ¿Cuenta con algún tipo de equipo de enfriamiento para el producto luego de la cosecha?
 SI () NO ()
 Cual.....
- 17) ¿En el caso de no contar con el equipo de enfriamiento qué tiempo tarda el producto en descomponerse luego de la cosecha?
 a) Horas
 cuantos.....
 b) Días
 cuantos.....
 c) Meses
 cuantos.....
- 18) ¿Qué tipo de transporte o herramienta utiliza para llevar el producto desde la cosecha al lugar de almacenamiento?
 a) Camioneta ()
 b) Camión ()
 c) Otros
 cuales.....
- 19) ¿Cuál es el tiempo o período máximo de almacenamiento que usted utiliza?
 a) Menor a un día ()
 b) De 1 a 8 días ()
 c) De 9 a 16 días ()
 d) De 17 a 25 días ()
 e) Más de 26 días ()
 f) Otros
 cuantos.....
- 20) ¿Cuál es el costo del transporte del producto desde la cosecha hasta el lugar de almacenamiento?

- 21) ¿Cuál es la industria a la cual usted comercializa?

.....
22) ¿Cuál es el valor del transporte desde la asociación hasta la industria que usted comercializa?
.....

23) ¿Cuál es la principal causa de la pérdida de la cosecha y pos cosecha de la alcachofa?

- a) Daños mecánicos ()
- b) Danos por enfermedades ()
- c) Danos por plagas transporte ()
- d) Danos por agroquímicos ()
- e) Otros.....

24) ¿Realiza algún tipo de clasificación de la alcachofa?

SI () NO ()

25) ¿Cuáles son sus principales compradores?

- a) Inaexpo ()
- b) Agro frio ()
- c) Snop ()
- d) La portuguesa ()
- e) Padecosa ()
- f) Otros cual.....

26) ¿Cuál es la aceptación de la alcachofa en el mercado?

- a) Excelente ()
- b) Muy buena ()
- c) Buena ()
- d) Regular ()

27) ¿Cómo determina el precio de producto?

- a) Oferta- Demanda ()
- b) Calidad del producto ()

28) ¿En qué unidad comercializa la alcachofa en el mercado?

- a) Toneladas ()
- b) Quintales ()
- c) Kilos ()
- d) Libras ()

29) ¿Cuál es el costo de producción de la alcachofa por kilo?
.....

30) ¿Cuál es el costo de venta de la alcachofa por kilo?

- a) Menos de 0.40 c/ dólar ()
- b) 0.40- 0.50 c/ dólar ()
- c) 0.51- 0.60 c/ dólar ()
- d) Más de 0.61 c/ dólar ()
- e) Otro.....

31) ¿Cuál es la forma de pago en la comercialización?

- a. Contado ()
- b. Carta de crédito ()
- c. Pago anticipado ()
- d. 50% al inicio, 50% entrega ()
- e. Crédito a 90 Días ()
- f. Otro
cual.....

32) ¿La producción de alcachofa para usted es una actividad rentable?

- a) Muy Buena ()
- b) Buena ()
- c) Regular ()
- d) Porque.....

¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!

Anexo 2 Alcachofa y sus derivados



Anexo 3 Partida Arancelaria de la Alcachofa

Sección II :	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL
Capítulo 07 :	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios
Partida Sist. Armonizado 0709 :	Las demás hortalizas (incluso silvestres), frescas o refrigeradas
SubPartida Sist. Armoniz. 070990 :	- - Maíz dulce (Zea mays var. saccharata)
SubPartida Regional 07099090 :	- - Las demás
SubPartida Nacional 0709909000 :	LAS DEMAS
Código Producto Comunitario (ARIAN) 0709909000-0000 :	
Código Producto Nacional (TNAN) 0709909000-0000-0000 :	

Código de Producto (TNAN)	0000
Antidumping	0 %
Advalorem	25 %
FDI	0.5 %
ICE	0 %
IVA	12 %
Salvaguardia por Porcentaje	0 %
Salvaguardia por Valor	
Aplicación Salvaguardia por Valor	
Techo Consolidado	0 %
Incremento ICE	0 %
Afecto a Derecho Específico	
Unidad de Medida	Kilogramo Bruto (KG)
Observaciones	Decreto Ejecutivo 1458, R.O. 489s 16/12/2008
Es Producto Perecible	SI
Valor Fijo Adicional Arancel	
Aplicación Valor Fijo Adicional Arancel	

Anexo 4 Fotografías en La Asociación en “San Isidro”





Anexo 5 Administrador de la hacienda Agro Industrial “San Isidro”





Anexo 6 Insumos, herramientas de recolección y personal de trabajo





Anexo 7 Plantaciones de la Asociación Agroindustrial San Isidro





Anexo 8 Medio de transporte del personal de trabajo de la Asociación Agroindustrial





Anexo 9 Cronograma de Producción de la alcachofa según los meses

PAIS	MESES DE MAYOR PRODUCCION DE ALCACHOFA											
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
EE.UU.			🌿	🌿	🌿							
Italia	🌿	🌿	🌿									🌿
España		🌿	🌿	🌿	🌿						🌿	🌿
Francia									🌿	🌿	🌿	
Perú	🌿	🌿	🌿	🌿	🌿	🌿	🌿	🌿	🌿	🌿	🌿	🌿
Argentina							🌿	🌿	🌿	🌿	🌿	
Chile								🌿	🌿	🌿		
Colombia	🌿	🌿	🌿	🌿						🌿	🌿	🌿
Ecuador	🌿	🌿	🌿	🌿	🌿	🌿	🌿	🌿	🌿	🌿	🌿	🌿
México	🌿	🌿	🌿	🌿						🌿	🌿	🌿

Fuente: Technoserve INC – MINAG

Anexo 10 Lista de Proveedores de Alcachofa Asociación “San Isidro”

N° R0	LISTA DE NOMBRES DE SOCIOS
1	ARÉVALO CHULDE SEGUNDO RAFAEL

2	CADENA NOGUERA ELVIA MARÍA
3	CADENA NOGUERA MARÍA ESPERANZA
4	CADENA NOGUERA MARÍA MELINDA
5	CADENA NOGUERA SEGUNDO MEDARDO
6	CADENA NOGUERA SEGUNDO MOISÉS
7	CADENA ORTIZ STALIN MEDARDO
8	CADENA RECALDE PAULINA ELIZABETH
9	CALDERÓN REVELO JOSÉ VALERIO
10	CALDERÓN IMBAQUINGO MARIANA MERY
11	CAMPUES NENGER JUAN MARÍA
12	CUPUERAN CARRERA BYRON
13	ESPAÑA IMBAQUINGO DIEGO
14	ESPAÑA IMBAQUINGO STALIN
15	ESPAÑA POZO LUIS OSWALDO
16	GARCÍA CASANOVA RAMIRO
17	GUERRERO GARCÍA SANTIAGO
18	HERRERA IMBAQUINGO SERGIO
19	HERRERA IMBAQUINGO SERGIO HIPÓLITO
20	HERRERA PULLES JAIRO PAUL
21	HERRERA GERARDO
22	IMBAQUINGO MONTALVO LAURO RENE
23	IMBAQUINGO PASPUEL MANUEL MESÍAS
24	IMBAQUINGO QUINTEROS VÍCTOR HUGO
25	MEJÍA BENAVIDES JORGE MIGUEL
26	MEJÍA CADENA JORGE ARMANDO
27	MEJÍA MORENO RAÚL CLEMENTE
28	NARANJO POZO LUIS ABSALÓN
29	PÉREZ TREJO EDGAR VLADIMIR
30	POZO CORAL MARLENE
31	RECALDE RÚALES OSCAR RENE
32	TEQUIZ CASTRO JOSÉ ELÍAS
33	TORRES REVELO ROSA MARILIN
34	VALLEJO MONTESDEOCA JUAN FRANCISCO
35	VALLEJO MONTESDEOCA JOSÉ ANTONIO
36	VALLEJO JHOANA
37	YAZÁN ABEL
38	ZAMBRANO CADENA ZOILA

Fuente: Sr. Medardo Cadena Administrador de la Asociación Agroindustrial San Isidro.
Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

Anexo 11 Lista de Industrias procesadoras de alimentos en Venezuela

CARGILL DE VENEZUELA S.R.L	ALIMENTOS LA GIRALDA C.A
<p>Estado: Distrito Capital País: Venezuela Persona de Contacto : Mario Yáñez Teléfono: (0212) 2085343 Fax: (0212) 2841942 Descripción: Producción y comercialización de productos y servicios en las áreas de alimentos, agricultura, industrial y financiera a nivel internacional. Dirección: Edif. Parque Cristal. Torre Oeste. Piso 8. Av. Fco. de Miranda. Los Palos Grandes. Chacao Sitio Web: http://www.cargill.com.ve/es/index.jsp</p>	<p>Estado: Distrito Capital País: Venezuela Teléfono: (0212) 2160193 Fax: (0212) 2672155 Descripción: Distribuidores de encurtidos, aceite de oliva, aceitunas, alcaparras, salsa y pasta de tomate, tomate entero, salsas de soya e inglesa. Dirección: Final Av. Intercomunal de Antimano. Edif. Centro Fosforera PB "B"</p>
CENCO-ZOTTI ALIMENTICIA S.A	DEL MONTE ANDINA
<p>Estado: Distrito Capital País: Venezuela Persona de Contacto : Juan Pablo Zambrano Teléfono: (0212) 9035351 Fax: (0212) 9035353 Descripción: Distribución de productos relacionados con la industria alimentaria, como lo son: granos, pulpa de frutas y especias. Dirección: Calle de Los Vegas. Zona Industrial de La Trinidad. Edif CENCO-ZOTTI, S.A Sitio Web: http://www.cenco-zotti.com/</p>	<p>Estado: Aragua País: Venezuela Persona de Contacto : Guillermo Carrillo Teléfono: (0212) 9754717 Fax: (0244) 4005138 Descripción: Producción de alimentos enlatados y bebidas no alcohólicas. Dirección: Av. Prolongación Av. Bermúdez. Edif Planta. Piso 1. Local 1. Zona Industrial Turmero. Sitio Web: http://www.delmonte.com.ve/ Logo:</p>
PROCESADORA DE ALIMENTOS PRODALIC C.A	SARVER CA
<p>Estado: Miranda País: Venezuela Persona de Contacto : Juan De Sousa Teléfono: (0239) 231 1193 Fax: (0239) 231 1410 Descripción: Fabricación y envasado de productos alimenticios, tales como: pasta de tomate, vinagre, mostaza, entre otros. Dirección: Calle Principal. Urb. Industrial El Paraíso del Tuy. Parcelas 1, 2, 3, 5, 7 y 9. Santa Teresa del Tuy Sitio Web: http://www.prodalic.com/</p>	<p>Estado: Trujillo País: Venezuela Persona de Contacto : Fax: (0271) 2442172 Descripción: Empresa que surte sus necesidades de materia prima en productos de gran calidad, cultivados en el país, como por ejemplo, jalapeños, palmito y e importa champiñones, alcachofas, pepinillos, alcaparras, aceitunas de diversos tipos, cebollitas, etc. para su proceso y envasado. Dirección: Av. Principal de La Hoyada, Galpones Sargut N° 6 Valera, Estado Trujillo, Venezuela. Sitio Web: http://www.sarver.com.ve/ Atención al Cliente: atencion@Sarver.com.ve</p>

Fuente: CAVIDEA Cámara Venezolana de Industria de alimentos
Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

Anexo 12 Ficha técnica de la Empresa Procesadora de Alimentos Sarver CA



Productos Sarver C.A. Conservas marinadas de verduras, Conservas naturales de verduras, Hortalizas en conserva (conservas de hortalizas), Conservación de frutas y legumbres, Frutas y hortalizas conservadas.

Fuente: <http://www.ve.all.biz/sarver-ca-e1475>

Descripción

Sarver C.A. Empresa fundada en el año 1984, ubicada en Valera, Estado Trujillo, Venezuela, que comenzó procesando y comercializando champiñones y alcachofas, cuya producción en zonas aledañas de esta ciudad apuntaba hacia un incremento prometedor. También se incluyó en su primera línea de productos, vegetales variados encurtidos. Posteriormente, ante las dificultades para obtener regularidad en el suministro de las materias primas nacionales que Sarver procesaba, comenzó a importar una amplia gama de vegetales, lo cual permitió a la Empresa aumentar la variedad de su línea de productos, manteniendo en forma confiable los estándares de Sarver, tanto en la calidad como en el aspecto de los mismos, al tiempo que quedaba garantizada la continuidad de sus productos en el mercado nacional, como consecuencia de la regularidad de suministro conseguida a través de la importación directa de sus materias primas.

En la actualidad, Sarver surte sus necesidades de materia prima en productos muy seleccionados y de gran calidad, cultivados en el país, como por ejemplo, jalapeños, palmito y variedad de vegetales para encurtir, e importa champiñones, alcachofas, pepinillos, alcaparras, aceitunas de diversos tipos, cebollitas, etc. para su proceso y envasado final o para suministrar a granel a los clientes que así lo requieran. (Sarver CA, 2004)

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

Fuente: Sarver CA, <http://www.sarver.com.ve/>
<http://www.ve.all.biz/sarver-ca-e1475#3925>

Anexo 13 Amortización de la Deuda

Amortización de la Deuda	
Monto	280,459
Tasa Anual	11.20%
Tasa Mensual	0.0093
Plazo	36
Cuota	9208.44

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

No.	Capital	Interés	Cuota	Saldo
0				280,459

1	6590.83	2,617.61	9208.44	273,868
2	6652.34	2,556.10	9208.44	267,215
3	6714.43	2,494.01	9208.44	260,501
4	6777.10	2,431.34	9208.44	253,724
5	6840.35	2,368.09	9208.44	246,884
6	6904.19	2,304.25	9208.44	239,979
7	6968.63	2,239.81	9208.44	233,011
8	7033.67	2,174.77	9208.44	225,977
9	7099.32	2,109.12	9208.44	218,878
10	7165.58	2,042.86	9208.44	211,712
11	7232.46	1,975.98	9208.44	204,480
12	7299.96	1,908.48	9208.44	197,180
13	7368.10	1,840.34	9208.44	189,812
14	7436.86	1,771.57	9208.44	182,375
15	7506.28	1,702.16	9208.44	174,868
16	7576.33	1,632.11	9208.44	167,292
17	7647.05	1,561.39	9208.44	159,645
18	7718.42	1,490.02	9208.44	151,927
19	7790.46	1,417.98	9208.44	144,136
20	7863.17	1,345.27	9208.44	136,273
21	7936.56	1,271.88	9208.44	128,336
22	8010.63	1,197.81	9208.44	120,326
23	8085.40	1,123.04	9208.44	112,240
24	8160.86	1,047.58	9208.44	104,080
25	8237.03	971.41	9208.44	95,843
26	8313.91	894.53	9208.44	87,529
27	8391.51	816.93	9208.44	79,137
28	8469.83	738.61	9208.44	70,667
29	8548.88	659.56	9208.44	62,118
30	8628.67	579.77	9208.44	53,490
31	8709.20	499.24	9208.44	44,781
32	8790.49	417.95	9208.44	35,990
33	8872.53	335.91	9208.44	27,118
34	8955.34	253.10	9208.44	18,162
35	9038.93	169.51	9208.44	9,123
36	9123.29	85.15	9208.44	0

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

	Año 2013	Año 2014	Año 2015
Interés	27,222.41	17,401.16	6,421.68
Capital	83,278.86	93,100.11	104,079.59

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

Anexo 14 Rol de Pagos

Año 2012	Nº Empleados	S.B.U	S.B.U. Total	Sueldo Anual	10º Cuarto	10º Tercero	Vacaciones	Fondos de Reserva	Aporte Personal (9,35%)	Aporte Patronal (12,15%)	Total Anual
ADMINISTRATIVOS											
Gerente	1	600	600	7,200	292	600	300	0	673	875	9,267
Digitador auxiliar	1	318	318	3,816	292	318	159	0	357	464	5,049
Secretaria	1	318	318	3,816	292	318	159	0	357	464	5,049
Jefe de Comercialización	1	410	410	4,920	292	410	205	0	460	598	6,425
PRODUCCIÓN	4	2,266	1,646	19,752	1,168	1,646	823	0	1,847	2,400	25,789
Obrero 1	1	318	318	3,816	292	318	159	0	357	464	5,049
	1	1,868	318	3,816	292	318	159	0	357	464	5,049

Año 2013	Nº Empleados	S.B.U	S.B.U. Total	Sueldo Anual	10º Cuarto	10º Tercero	Vacaciones	Fondos de Reserva	Aporte Personal (9,35%)	Aporte Patronal (12,15%)	Total Anual
ADMINISTRATIVOS											
Gerente	1	662	662	7,946	318	662	331	662	743	965	10,884
Digitador auxiliar	1	351	351	4,211	318	351	175	351	394	512	5,918
Secretaria	1	351	351	43,516	318	3,626	1,813	3,626	4,069	5,287	58,187
Jefe de Comercialización	1	452	452	56,105	318	4,675	2,338	4,675	5,246	6,817	74,929
PRODUCCIÓN	4	2,501	1,816	111,778	1,272	9,315	4,657	9,315	10,451	13,581	149,919
Obrero 1	1	351	351	4,211	318	351	175	351	394	512	5,918
Total	1	2,061	351	4,211	318	351	175	351	394	512	5,918

Año 2014	Nº Empleados	S.B.U	S.B.U. Total	Sueldo Anual	10º Cuarto	10º Tercero	Vacaciones	Fondos de Reserva	Aporte Personal (9,35%)	Aporte Patronal (12,15%)	Total Anual
ADMINISTRATIVOS											
Gerente	1	731	731	8,769	351	731	365	731	820	1,065	12,012
Digitador auxiliar	1	387	387	4,647	351	387	194	387	435	565	6,531
Secretaria	1	387	387	4,647	351	387	194	387	435	565	6,531
Jefe de Comercialización	1	499	499	5,992	351	499	250	499	560	728	8,319
PRODUCCIÓN	4	2,760	2,005	24,055	1,404	2,005	1,002	2,005	2,249	2,923	33,393
Obrero 1	1	387	387	4,647	351	387	194	387	435	565	6,531
Total	1	2,275	387	4,647	351	387	194	387	435	565	6,531

Año 2015	Nº Empleados	S.B.U	S.B.U. Total	Sueldo Anual	10º Cuarto	10º Tercero	Vacaciones	Fondos de Reserva	Aporte Personal (9,35%)	Aporte Patronal (12,15%)	Total Anual
ADMINISTRATIVOS											
Gerente	1	806	806	9,677	387	806	403	806	905	1,176	13,256
Digitador auxiliar	1	427	427	5,129	387	427	214	427	480	623	7,208
Secretaria	1	427	427	5,129	387	427	214	427	480	623	7,208
Jefe de Comercialización	1	551	551	6,612	387	551	276	551	618	803	9,181
PRODUCCIÓN	4	3,046	2,212	26,547	1,549	2,212	1,106	2,212	2,482	3,225	36,852
Obrero 1	1	427	427	5,129	387	427	214	427	480	623	7,208
Total	1	2,511	427	5,129	387	427	214	427	480	623	7,208

Año 2016	Nº Empleados	S.B.U	S.B.U. Total	Sueldo Anual	10º Cuarto	10º Tercero	Vacaciones	Fondos de Reserva	Aporte Personal (9,35%)	Aporte Patronal (12,15%)	Total Anual
ADMINISTRATIVOS											

Gerente	1	890	890	10,679	427	890	445	890	998	1,298	14,629
Digitador auxiliar	1	472	472	5,660	427	472	236	472	529	688	7,954
Secretaria	1	472	472	5,660	427	472	236	472	529	688	7,954
jefe de Comercialización	1	608	608	7,297	427	608	304	608	682	887	10,132
PRODUCCIÓN	4	3,361	2,441	29,296	1,710	2,441	1,221	2,441	2,739	3,559	40,669
Obrero 1	1	472	472	5,660	427	472	236	472	529	688	7,954
Total	1	2,771	472	5,660	427	472	236	472	529	688	7,954

Año 2017	Nº Empleados	S.B.U	S.B.U. Total	Sueldo Anual	10º Cuarto	10º Tercero	Vacaciones	Fondos de Reserva	Aporte Personal (9,35%)	Aporte Patronal (12,15%)	Total Anual
ADMINISTRATIVOS											
Gerente	1	982	982	11,785	472	982	491	982	1,102	1,432	16,144
Digitador auxiliar	1	521	521	6,246	472	521	260	521	584	759	8,778
Secretaria	1	521	521	6,246	472	521	260	521	584	759	8,778
jefe de Comercialización	1	671	671	8,053	472	671	336	671	753	978	11,181
PRODUCCIÓN	4	3,709	2,694	32,330	1,887	2,694	1,347	2,694	3,023	3,928	44,881
Obrero 1	1	521	521	6,246	472	521	260	521	584	759	8,778
Total	1	3,058	521	6,246	472	521	260	521	584	759	8,778

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

Anexo 15 Depreciaciones

Depreciación de Maquinaria			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			5170
1	517	0.10	4653
2	517	0.10	4136
3	517	0.10	3619
4	517	0.10	3102
5	517	0.10	2585
6	517	0.10	2068
7	517	0.10	1551
8	517	0.10	1034
9	517	0.10	517
10	517	0.10	0

Depreciación de Muebles y Enseres			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			2440
1	244	0.10	2196
2	244	0.10	1952
3	244	0.10	1708
4	244	0.10	1464
5	244	0.10	1220
6	244	0.10	976
7	244	0.10	732
8	244	0.10	488
9	244	0.10	244
10	244	0.10	0

Depreciación de Equipo de Cómputo			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			2850
1	950	0.33	1900
2	950	0.33	950
3	950	0.33	0

Depreciación Edificios-Construcciones			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			25000
1	1250	0.05	23750
2	1250	0.05	22500
3	1250	0.05	21250
4	1250	0.05	20000
5	1250	0.05	18750
6	1250	0.05	17500
7	1250	0.05	16250
8	1250	0.05	15000
9	1250	0.05	13750
10	1250	0.05	12500
11	1250	0.05	11250
12	1250	0.05	10000
13	1250	0.05	8750
14	1250	0.05	7500
15	1250	0.05	6250
16	1250	0.05	5000
17	1250	0.05	3750
18	1250	0.05	2500
19	1250	0.05	1250
20	1250	0.05	0

Amortización Gastos de Constitución			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			18270
1	3654	0.20	14616
2	3654	0.20	10962
3	3654	0.20	7308
4	3654	0.20	3654
5	3654	0.20	0

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

ARTÍCULO CIENTÍFICO



CINTIA MARISOL CHUGÁ ALVARADO

Egresada en la Carrera de Ingeniería en Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional de la Universidad Politécnica Estatal de Carchi.

“Estrategias de Comercialización Internacional de la alcachofa desde el Cantón Espejo – Provincia del Carchi para atender parte de la demanda de Venezuela”

Escuela de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional
(ECENCI)

Universidad Politécnica Estatal del Carchi (UPEC)

cintiamarisol_ch2@hotmail.com

RESUMEN EJECUTIVO

La investigación se la realizó con el fin de determinar nuevas oportunidades de comercialización de la alcachofa desde el Cantón Espejo – Provincia del Carchi de la Asociación Agroindustrial “San Isidro, ya que por sus condiciones climáticas y suelos aptas para el cultivo generan una ventaja importante para el desarrollo del proyecto.

En la investigación se tomó en cuenta, la situación actual de los productores de alcachofa de la Asociación agroindustrial “San Isidro” del Cantón Espejo, el mismo que nos llevó a determinar los requerimientos y necesidades de los productores de la localidad, en el proyecto se estableció estrategias de comercialización de la alcachofa en cuanto al precio, producto, promoción, distribución, logística para mejorar la comercialización, con la finalidad de

conducirnos a la búsqueda de alternativas de negocios internacionales y renovar la situación socioeconómica del Cantón Espejo- Provincia del Carchi.

La oportunidad de negociar o comercializar la alcachofa al mercado Venezolano, se la realizó mediante la determinación de la demanda, a través de gustos, preferencias en el mercado meta, también mediante procesos logísticos, de transporte, requerimientos de calidad, evaluación económica y financiera del proyecto, ya que se desea llegar con la alcachofa a mercados internacionales especialmente a industrias procesadoras de alimentos en Trujillo – Venezuela.

Venezuela es un país que mantiene muchas relaciones comerciales con Ecuador, en base a ello se ha visto la necesidad de llevar un producto al mercado, ya que cuenta con grandes industrias procesadoras de alimentos, una de las más importantes es Sarver C.A, mercado meta para realizar la comercialización, empresa que se encuentra ubicada en el Estado de Trujillo-Venezuela.

La alcachofa es un producto con variedades nutritivas muy importantes y con un alto grado de beneficio para la salud de las personas, ya que sus poderes nutricionales especialmente en vitaminas A, B, C, ayudan a combatir el colesterol, diabetes, la obesidad, la artritis o enfermedades hepáticas y circulatorias, ya que sus propiedades la convierten en un alimento esencial.

La importancia del proyecto es buscar alternativas de expansión a nuevos mercados, tanto nacionales como internacionales con producto de calidad y con características propias, buscando incrementar la economía local, nacional en el sector como en el país, promoviendo la oferta exportable de productos no tradicionales como es la comercialización de la alcachofa, y fomentando lazos comerciales entre países. También ayuda a pequeños y grandes productores y comerciantes a mejorar sus condiciones de vida generando empleo y bienestar para la localidad.

El desarrollo de la investigación es factible por cuanto los resultados obtenidos en la evaluación económica del proyecto son positivos, por lo que la negociación es viable entre los países pactados, la oferta de alcachofa de Cantón Espejo de la asociación Agroindustrial “San Isidro” y la demanda de la industria procesadora Sarver CA, del Estado de Trujillo- Venezuela.

ABSTRACT

The research was made in order to identify new marketing opportunities from the Canton artichoke Mirror -Carchi Province Agroindustrial Association "San Isidro, since by its climate and soil suitable for cultivation generate a significant advantage for project development.

The research took into account the current situation of the producers of agro Association artichoke "San Isidro" the Canton Mirror, the same that led us to determine the requirements and needs of local producers in the project established marketing strategies on price artichoke, product, promotion, distribution, logistics to improve marketing, in order to lead us to search for alternative international business and socioeconomic renew the Canton Espejo Carchi Province.

The opportunity to negotiate or commercialize the artichoke to market Venezolano, is the conducted by determining demand, through tastes, preferences in the target market, also through logistics processes, of transport, quality requirements, economic and financial evaluation the project, since indeed wishes to reach with the artichoke to international markets especially to food processing industries in Trujillo - Venezuela.

Venezuela is a country with many business relations with Ecuador, based on this has been the need to bring a product to market because it has large food processing industries, one of the most important is Sarver CA, target market perform marketing company that is located in the State of Trujillo, Venezuela.

The artichoke is a product with very important and nutritious varieties with a high degree of benefit to the health of people, as their nutritional powers especially in vitamins A, B, C, help fight cholesterol, diabetes, obesity, arthritis or hepatic diseases and circulatory because its properties make it an essential nutrient.

The importance of the project is to find alternatives for expansion into new markets, both domestic and international product quality and characteristics, seeking to boost the local economy and national sector in the country, promoting the export supply of non-traditional products is marketing the artichoke, and promoting trade ties between countries. It also helps large and small producers and traders to improve their living conditions by creating jobs and prosperity for the town.

The development of the research is feasible because the results of the economic evaluation are positive, so that negotiation is feasible among countries agreed, artichoke supply Canton Agroindustrial association Mirror "San Isidro" and processing industry demand Sarver CA, Trujillo State, Venezuela.

Palabras claves: Estrategias, comercialización, demanda, oferta, Mercados Internacionales.

1 INTRODUCCIÓN

En la Provincia del Carchi especialmente en el Cantón Espejo existe gran variedad de producción agrícola siendo uno de ellos la producción de alcachofa en variedades Imperial star y madrigal la misma que se cultiva en la hacienda Agroindustrial "San Isidro" ubicada en la Provincia del Carchi, ya que San Isidro es un sector con tierras ricas y fértiles para el cultivo de estas hortalizas.

Sin embargo hay que recalcar que esta región produce otro tipo de cultivos como la papa, el brócoli, la cebada, y otros productos que enriquecen la

alimentación de los habitantes, el principal desarrollo económico es la agricultura con el 47%, servicios 32%, Industria 12%, según datos tomados de Pro- Ecuador 2013.

Tomando en cuenta que la agricultura es la principal fuente económica de la Provincia del Carchi se ha tomado la decisión de emprender la comercialización de la alcachofa desde la Asociación Agroindustrial “San Isidro” Provincia del Carchi – Cantón Espejo considerando la situación política, económica y social del sector y del mercado objetivo –Venezuela para establecer lazos de negociación mediante acuerdo entre las partes, de tal modo que se ha visto importante el estudio de la investigación.

La alcachofa es un producto con características nutritivas ricas en proteínas y en vitaminas A, B, C indispensables para cuidar la salud y la dieta nutritiva de las personas de todo el mundo, es por ello que se ha visto rentable la comercialización de alcachofa desde la Asociación Agroindustrial “San Isidro” en la Provincia del Carchi- Ecuador hacia las industrias Sarver CA. Estado de Trujillo- Venezuela con el fin de darle un valor agregado y establecer vínculos comerciales entre los dos países.

2 INSTRUMENTOS Y MATERIALES

2.1 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación establece dos modalidades modalidad cuantitativa y modalidad cualitativa.

2.1.1 Investigación Cuantitativa

Se hace uso del enfoque cuantitativo ya una vez realizado el estudio de las variables, oferta de alcachofa de la Asociación Agroindustrial “San Isidro” del Cantón Espejo, fueron plasmadas e interpretadas en tablas estadísticas con sus respectivos análisis y resultados. Y la demanda de alcachofa en Venezuela a través de indicadores económicos.

2.1.2 Investigación Cualitativa

Se hace uso del enfoque cualitativo ya que se estudiará y analizará el comportamiento de las variables, del sector demandante a través de gustos y preferencias, y del sector ofertante se realizará un estudio de caso para conocer la situación actual productiva de la asociación agro industrial “San Isidro”

También se involucrará en las cualidades de los integrantes de la cadena logística: proveedores, distribuidores, exportadores, agentes de aduanas y todos los involucrados en la comercialización en el tema de “Estrategias de Comercialización Internacional de la alcachofa desde el Cantón Espejo– Provincia del Carchi y parte de la demanda de Venezuela”.

2.2 TIPOS DE INVESTIGACIÓN

2.2.1 Investigación de Campo

Se hizo uso de la investigación de campo ya que se trata de identificar de manera directa la situación actual que están viviendo los miembros y familias de la Asociación Agroindustrial “San Isidro” en la Parroquia de San Isidro en el Cantón Espejo, con el fin de contrarrestar y dar soluciones a la problemática que enfrenta la asociación, se desea emprender un estudio de “Estrategias de Comercialización Internacional de la alcachofa desde el Cantón Espejo – Provincia del, con el fin de fomentar empleo y mano de obra para los involucrados de la investigación y de esta manera mejorar la situación socio-económica de cada uno de los participantes.

2.2.2 Investigación Descriptiva

Se hizo uso de la investigación descriptiva dentro del desarrollo del proyecto ya que se analizó de manera clara, precisa y el comportamiento de las variables mediante herramientas necesarias como la entrevista como técnicas de recolección primaria, se manejó estas técnicas para la comprobación de la hipótesis planteada, y la información obtenida se sometió a un proceso de análisis e interpretación.

Se utiliza este tipo de investigación con el fin de estudiar la situación socioeconómica de la Asociación Agroindustrial “San Isidro” en la comercialización hacia Venezuela y describir la realidad que viven los miembros y productores de alcachofa del Cantón Espejo.

2.2.3 Investigación Bibliográfica o Documental

Se hizo uso de este tipo de investigación ya que fue necesario consultar en distintas fuentes bibliográficas como: Libros, revistas, reglamentos, folletos, Tesis de grado, documentos, análisis de documentos de varios autores, páginas web, con el fin de contribuir al avance de la investigación en el tema de “Estrategias de Comercialización Internacional de la alcachofa desde el Cantón Espejo– Provincia del Carchi y parte de la demanda de Venezuela”.

3 RESULTADOS Y DISCUSIÓN

3.1 Resultados del Estudio de Caso en la Asociación Agroindustrial “San Isidro”

Se aplicó un cuestionario de preguntas al representante de la Asociación Agroindustrial “San Isidro”, Señor Medardo Cadena, quien manifestó que la Asociación está legalmente constituida y patrocinada por el MIES, y que se encuentra ubicada en el Cantón Espejo, en la Parroquia San Isidro, sector Ingueza, la misma que está constituida por 38 socios.

La Asociación Agroindustrial “San Isidro” posee un volumen de producción de 36 000 kilos por hectárea al año, actualmente se encuentra produciendo 38 000 kilos por hectárea durante el año, para la producción de alcachofa la hacienda dispone 80 hectáreas de capacidad, y se produce de dos variedades de alcachofa de tipo Imperial Star un 70%, y de tipo Madrigal 30%.

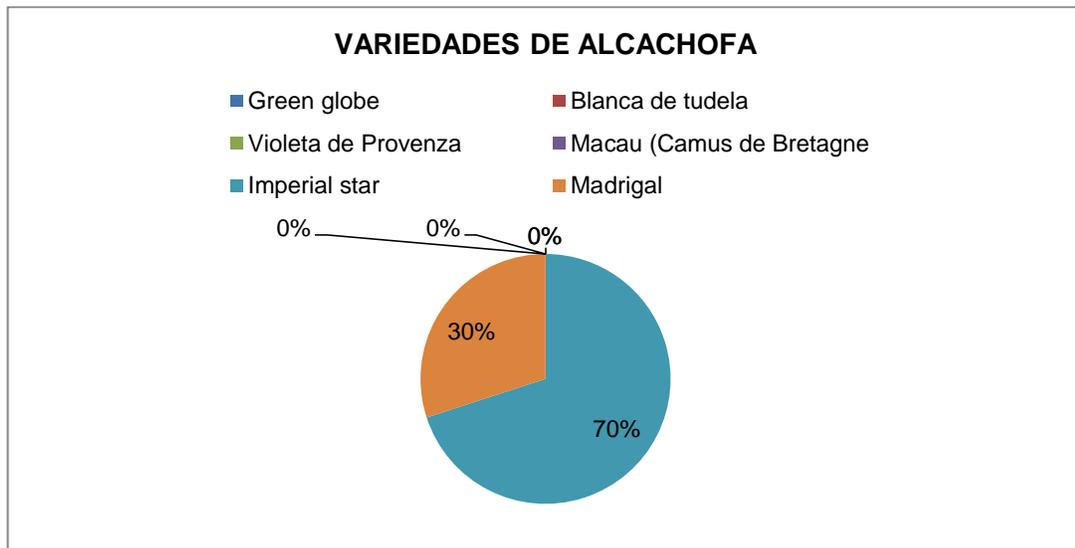
Tabla 87 Variedades de Alcachofa

Variedades de Alcachofa	% Frecuencia
Green globe	0
Blanca de tudela	0
Violeta de Provenza	0
Macau (Camus de Bretagne	0
Imperial star	70
Madrigal	30

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

Fuente: Sr. Medardo Cadena Administrador de la Asociación Agroindustrial “San Isidro”

Gráfico 22 Variedades de Alcachofa



Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

Fuente: Sr. Medardo Cadena Administrador de la Asociación Agroindustrial “San Isidro”

La Asociación agroindustrial “San Isidro” produce dos clases de variedad de alcachofa Imperial Star en un 60%, y Madrigal un 30%. El tipo de fertilización que utiliza la Asociación en la siembra de la alcachofa es abono de materia orgánica mezcla de fosforo, potasio y nitrógeno.

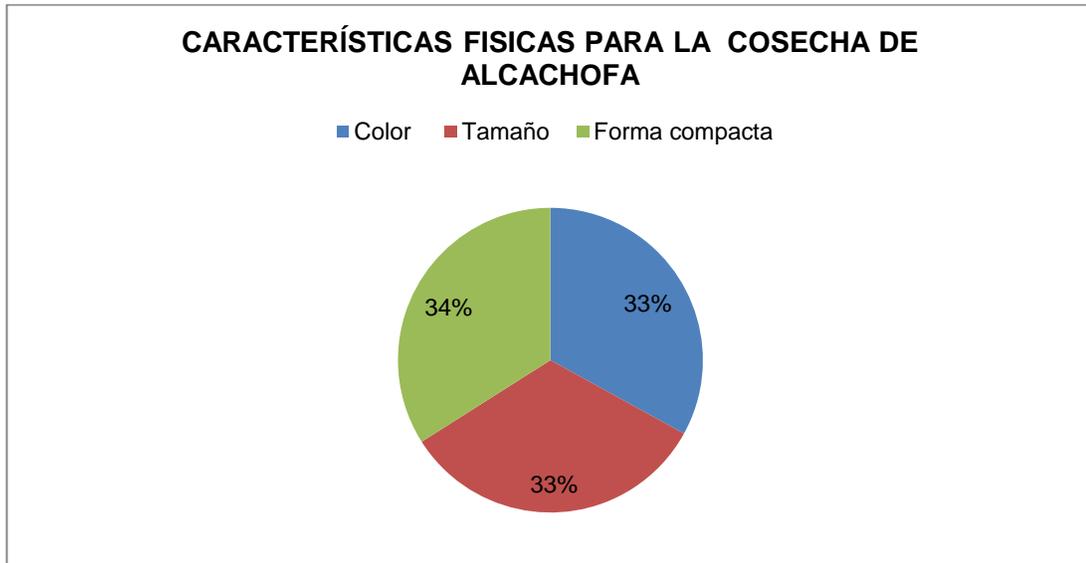
Tabla 88 Características Físicas para la Cosecha de Alcachofa

Características Físicas de Alcachofa	% Frecuencia
Color	33
Tamaño	33
Forma compacta	34
	100

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

Fuente: Sr. Medardo Cadena Administrador de la Asociación Agroindustrial "San Isidro"

Gráfico 2 Características Físicas para la Cosecha de Alcachofa



Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

Fuente: Sr. Medardo Cadena Administrador de la Asociación Agroindustrial "San Isidro"

Las características físicas que se toma en cuenta para cosechar la alcachofa son las siguientes: el grado de compactación, el peso que es independientemente del tamaño, el calibre de la alcachofa que es de 9 a 11 centímetros de diámetro, la textura de sus hojas que estén compactas y firmes, el color debe ser verde con tallo liso y uniforme; otra característica de la alcachofa es el contenido elevado en gramíneas y sirve para curar algunos tipos de enfermedades como diabetes, colesterol, anemia, etc.

Características para Descartar a la Alcachofa

Las principales características para descartar al producto son las siguientes: el estado de madurez, la falta de compactación, que no cumpla con el peso ideal es decir que el calibre sea menor a 8 cm de diámetro, que la textura sea blanda.

Según el estudio de caso aplicado al Señor Medardo Cadena representante de la Asociación manifestó que el producto que está en mal estado lo desechaba y lo utiliza para alimento del ganado, por lo general la alcachofa dura menos de 21 días ya que la calidad visual se deteriora rápidamente.

Frecuencia en la Cosecha de la Alcachofa

La recolección de alcachofa suele comenzarse a partir del mes de octubre, un mes de descanso; dependiendo del clima de cada zona y extendiéndose hasta mayo o junio. La frecuencia en que se cosecha la alcachofa es de 4 a 5 meses, en la primera se recolectan el 25 al 35% de la producción y en la segunda entre el 65 y 75% se lo realiza cada ocho días. La alcachofa tiene muchos ciclos de producción y se siembra en cualquier temporada.

Recolección de la Alcachofa

La recolección de la alcachofa se la realiza desde las 7: am hasta las 3: pm y se la entrega al centro de acopio la Botijuela en el Ángel de 5: pm a 6: pm, la cosecha es de tipo manual cortando 8 a 10 cm de tálamo floral a partir de la base y las colocan en sacos de polipropileno de 30 a 35 kilos para llevarla al centro de acopio.

Condiciones de Calidad de la Alcachofa

La Asociación produce alcachofas en buen estado y de buena calidad ya que sus condiciones para consumo como para la venta son muy estables, tanto por los valores nutritivos que presentan como por sus condiciones ricas en proteínas, vitamina, calcio, hierro, calorías, etc.

Material de Recolección

El material de recolección que utilizan los productores de la Asociación Agroindustrial “San Isidro” son sacos de polipropileno de 30 a 35 kilos, los mismos que permiten su respectiva ventilación y acondicionamiento del producto hasta el centro de acopio.

Tipo de Transporte y Herramientas

La herramienta de transporte que utilizan para llevar la alcachofa al centro de acopio es un camión GH, que lleva entre 130 sacos por viaje de 30 a 35 kilos, y el costo de flete del camión es de \$ 20.00 hasta el centro de acopio ubicado en el Ángel. La Asociación no cuenta con bodegas de almacenamiento para la alcachofa ya que entregan la cosecha el mismo día al centro de acopio la Botijuela en el Ángel.

Principales Causas de Pérdida de la Cosecha

La principal causa de pérdida de la cosecha de la alcachofa es por no cosechar a tiempo en los meses de producción, otra causa es por enfermedades o plagas como pulgones que es un gusano barrenador que crece en la alcachofa y la daña, la asociación realiza clasificación del producto según su textura, compactación y calibrado caso contrario rechazan la alcachofa.

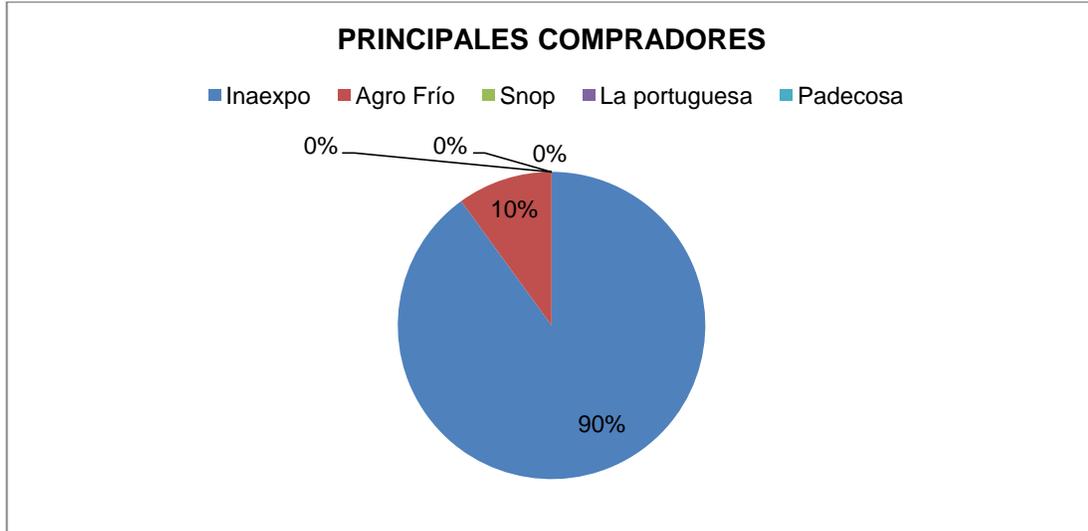
Tabla 89 Principales Compradores de Alcachofa

Compradores de Alcachofa	% Frecuencia
Inaexpo	90
Agro Frío	10
Snop	0
La portuguesa	0
Padecosa	0

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

Fuente: Sr. Medardo Cadena Administrador de la Asociación Agroindustrial “San Isidro

Gráfico 23 Principales Compradores de Alcachofa



Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

Fuente: Sr. Medardo Cadena Administrador de la Asociación Agroindustrial "San Isidro"

En el cuadro se observa que el principal comprador de alcachofa es la industria procesadora de alimentos Pronaca –Inaexpo para productos en conserva. La aceptación del mercado es excelente ya que Inaexpo compra la alcachofa en los meses de cosecha.

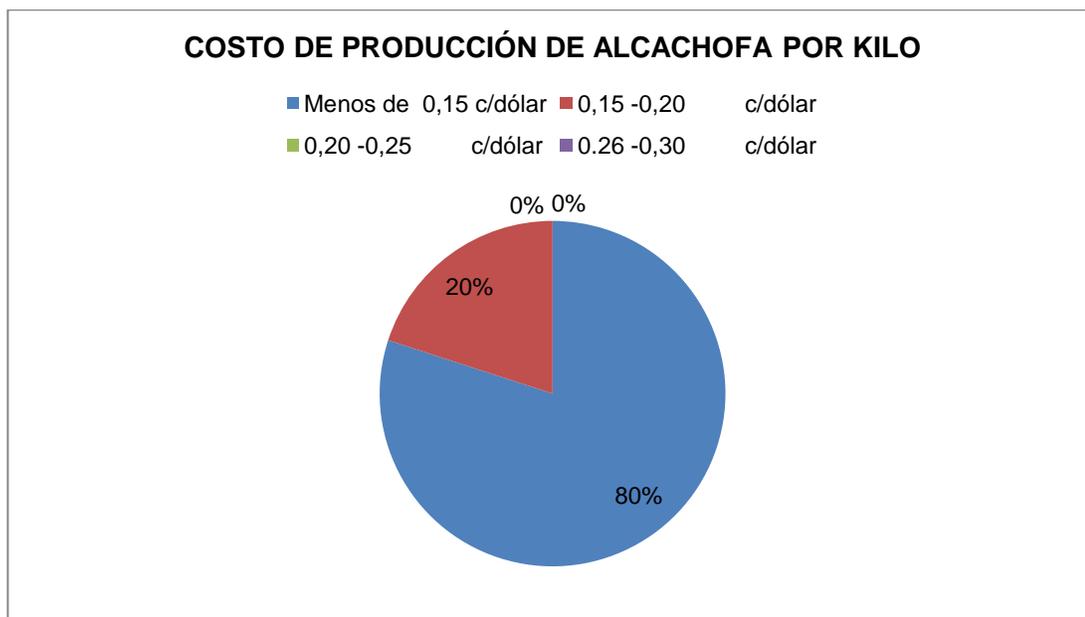
Tabla 90 Costo de Producción de Alcachofa por Kilo

Costo de Producción de Alcachofa por Kilo	% Frecuencia
Menos de 0,15 c/dólar	80
0,15 -0,20 c/dólar	20
0,20 -0,25 c/dólar	0
0.26 -0,30 c/dólar	0

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

Fuente: Sr. Medardo Cadena Administrador de la Asociación Agroindustrial "San Isidro"

Gráfico 91 Costo de Producción de Alcachofa por Kilo



Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

Fuente: Sr. Medardo Cadena Administrador de la Asociación Agroindustrial "San Isidro"

El costo de producción de alcachofa en la Asociación varía entre 0,13 centavos de dólar a 0,15 centavos de dólar.

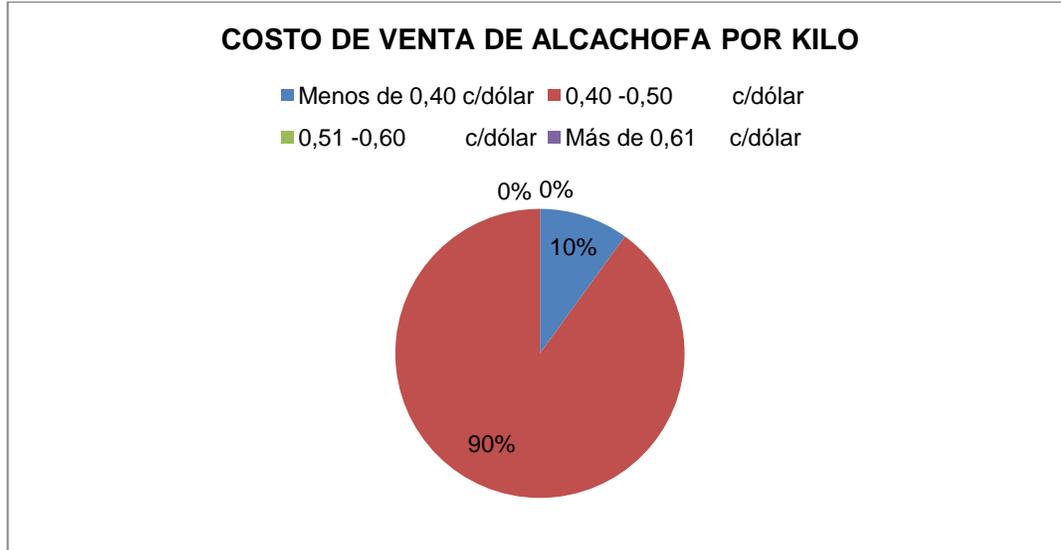
Tabla 92 Costo de venta de alcachofa por kilo

Costo de Venta por Kilo	% Frecuencia
Menos de 0,40 c/dólar	10
0,40 -0,50 c/dólar	90
0,51 -0,60 c/dólar	0
Más de 0,61 c/dólar	0

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

Fuente: Sr. Medardo Cadena Administrador de la Asociación Agroindustrial "San Isidro"

Gráfico 24 Costo de venta de alcachofa por kilo



Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

Fuente: Sr. Medardo Cadena Administrador de la Asociación Agroindustrial “San Isidro”

El costo de venta de alcachofa por kilo en la Asociación varía entre los 0.40 a 0.45 centavos de dólar según datos obtenidos de la entrevista al administrador de la Asociación Agroindustrial “San Isidro”.

Forma de Pago de la Comercialización

La forma de pago que la Asociación tiene con las empresas que compra la alcachofa es la siguiente: 15 días luego de la facturación del producto.

Rentabilidad de la Alcachofa

Según el señor Medado Cadena Administrador de la Asociación, menciona que la actividad de producción de la alcachofa es rentable ya que generan un margen de utilidad del 48% en vista a que no tiene competencia en la producción, otro factor importante que menciona es que ayuda generar fuentes de empleo para los trabajadores y mejorar el nivel de vida para los asociados y personas que trabajan en la hacienda.

3.2 ANÁLISIS SITUACIONAL PAÍS DESTINO (VENEZUELA)

Tabla 93 Indicador Básico de Venezuela

	CAPITAL	CARACAS
Demografía	Población	29.718.357
	Tasa de crecimiento Poblacional anual	1.47%
	Capital	Caracas
	Índice de GINI- Distribución de Ingreso Puesto 69	39.0
Producción	PIB (Miles De Millones Dólares americanos, est. 2013)	USD 382 .424 millones
	PIB Per cápita (dólares)	11,230.77
	Crecimiento del PIB (Tasa de crecimiento real)	5,6%
	Composición del PIB por sector Agricultura	3.7 %
	Industria	35.3%
	Servicios	61.1%
Precios	Inflación anual	26,22%
Moneda	Moneda Oficial	Bolívar
	Tipo de Cambio (Bolívar por dólar)	4.43 por USD
Empleo	Tasa de Desempleo (% del total de la fuerza de trabajo)	7.1 %

Fuente: Pro Ecuador, 2013, Guía País Venezuela, 2013

Elaborado Por: Dirección De Inteligencia Comercial E Inversiones.

Venezuela es un país con un promedio poblacional sumamente atractivo desde el punto de vista comercial, debido a que su desarrollo productivo en el sector agrícola únicamente se encuentra en el 3,7 %, sin embargo existe un factor que limita tomar una decisión inmediata y es el alto índice de inflación que se encuentra en el 26,22% situación que obliga a desarrollar un sistema de negociación con garantías sumamente estrictas y de cumplimiento legal garantizado.

3.2.1 Distribución de ingresos de los habitantes

Venezuela tiene el índice más bajo de Gini de toda la región al ubicarse en 0,389. Venezuela posee la mejor distribución de ingresos de toda América Latina al tener el índice más bajo de Gini de toda la región, al ubicarse en 0,389, informó el presidente del INE, Elías Eljuri. Al respecto el titular del INE explicó que “sigue mejorando la distribución del ingreso, al ver el coeficiente de Gini del año 2010, el cual disminuyó a 0,389, es decir, es la más baja de América Latina. Según el (INE, 2012)

3.2.2 Justa es la redistribución de riqueza

En relación con la percepción sobre qué tan justa es la distribución de la riqueza, Venezuela aparece ubicada en el tercer lugar de América Latina donde la distribución de la riqueza es muy justa y justa. Encontramos a Ecuador en primer lugar con 43%, Panamá con 33% y a Venezuela con 31%; de manera inversa encontramos a Chile en el último lugar con 6%, en una calificación entre 18 países. (Bloque socialista digital somos guerrilla comunicacional, 2011)

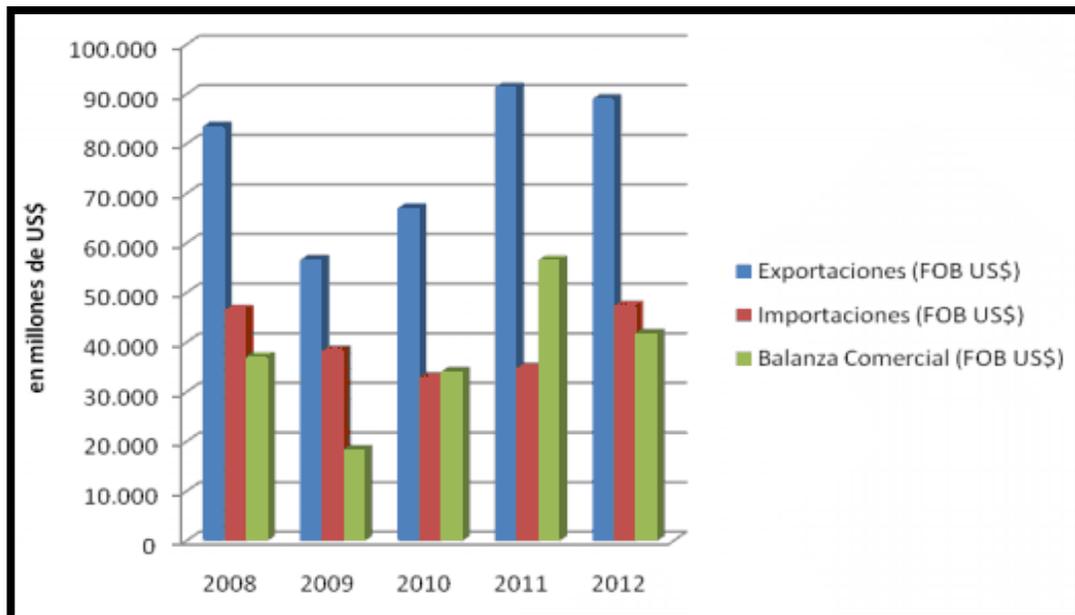
Tabla 94 Balanza Comercial Total Venezuela- Mundo en Miles de USD FOB

Balanza Comercial Total Venezuela- Mundo Valor FOB/ Miles USD					
Actividad	2008	2009	2010	2011	2012*
Exportaciones	83,478	56,583	66,963	91,338	89,021
Importaciones	36,500	38,289	32,932	34,861	47,310
Saldo Comercial	46,978	18,294	34,031	56,477	41,711

Fuente: Instituto nacional de Estadísticas y censo (INE), Pro Ecuador 2013

Elaborado Por: La oficina comercial de Ecuador en Venezuela

Gráfico 25 Evolución de la balanza Comercial de Venezuela con el Resto del Mundo

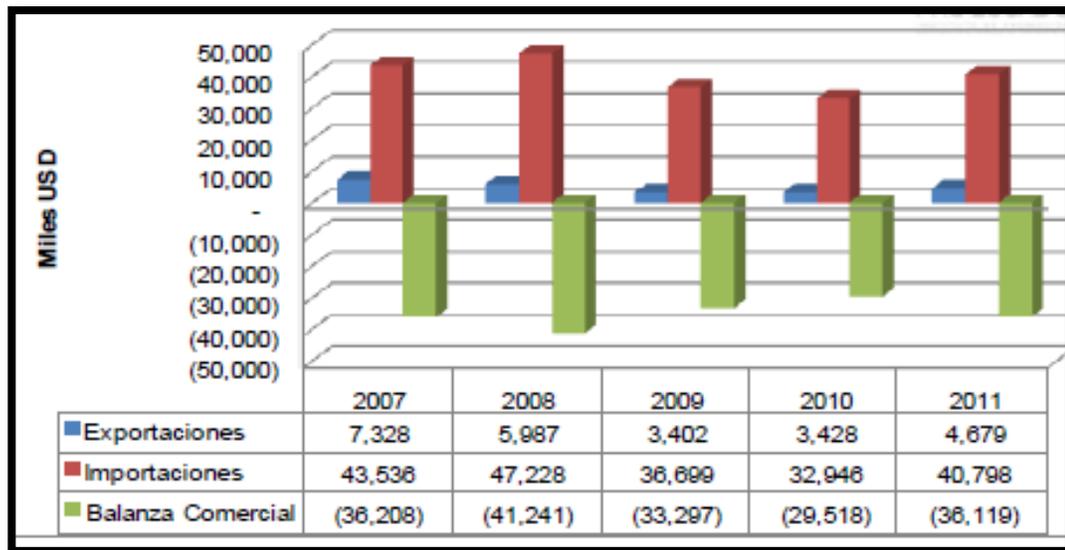


Fuente: Instituto nacional de Estadísticas y censo (INE), Pro Ecuador 2013

Elaborado: Oficina comercial de Ecuador en Venezuela

Venezuela es un país que se caracteriza con un saldo positivo en la balanza comercial comprendida desde el año 2008 al 2012 según datos obtenidos de Pro Ecuador 2013, por lo que analizando estos valores se puede decir que Venezuela es un país industrializado, ya que produce, y vende productos transformados a otros países beneficiándose de los tributos. Por lo que viendo esta situación es conveniente realizar la comercialización de alcachofa entre Ecuador y Venezuela ya que este país no tiene producción nacional de alcachofa; y genera una demanda en el producto en fresco especialmente en el sector industrial alimenticio.

Gráfico 26 Balanza Comercial No petrolera Venezuela- Mundo En Miles de USD FOB



Fuente: Pro Ecuador

Elaborado: Oficina comercial de Ecuador en Venezuela

Como podemos observar en la balanza comercial no petrolera de Venezuela al mundo en los años del 2007 al 2008 hay una balanza comercial negativa lo que podemos decir que el sector productivo de Venezuela no es tan favorable para la economía del país por lo que se recurre a las importaciones de otros países, es por ello que la alcachofa tiene una gran alternativa en el mercado de industrias de alimentos.

3.2.3 La Política Económica de Venezuela

La política económica del gobierno de Nicolás Maduro se basa en algunas estrategias:

1. Política Monetaria Expansiva (Inyección de dinero en la economía y estímulo al sector bancario para incrementar política crediticia.
2. Incremento del poder adquisitivo de la población (cuantitativo y cualitativamente)
 - a. Cuantitativamente: Intentando reducir los efectos inflacionarios con aumento de sueldos y salarios.
 - b. Cualitativamente: Incrementando la Producción de Servicios del Gobierno (Educación, Salud y Seguridad Social) y Mejorando los

servicios públicos existentes; e incrementando los Servicios Comunitarios Sociales y Personales (Consejos Comunales, cooperativas, etc.).

- Política Cambiaria: Regida por un control de cambio desde febrero de 2003. (Andrés Giussepe Ávalo, 2013)

Es un país que busca mejorar la política económica mediante estrategias que le permita perfeccionar las condiciones y calidad de vida de los Venezolanos, con la política monetaria busca preservar la moneda nacional con el fin de estimular al sector bancario y mejorar la economía, mientras que en la política cambiaria busca impulsar el crecimiento en el sector productivo mediante la cotización de la moneda en otra.

3.3 DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL

Tabla 95 Información Básica del producto

INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO:		VALOR EXW				
Nombre técnico o comercial del producto	Alcachofa variedad (Imperial Star)					
Posición arancelaria en el país exportador	0709.90.90.00					
Posición arancelaria en el país importador	0709.90.90.00					
Unidad comercial de venta	kilos					
Moneda de transacción.	USD	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
Valor ex-work de la unidad comercial.	4.96	4.99	4.08	4.10	4.15	4.20

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

Tabla 96 Información básica del embarque

INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE						
País de origen	Ecuador					
Ciudad de punto de embarque	Cantón Espejo- Provincia del Carchi					
País de destino	Venezuela					
Ciudad de punto de destino	Trujillo- Valera	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
Nº de unidades comerciales por embarque	2315	2605	2818	3263	3593	3924
Valor inicial del embarque (EXW)	11476	13011	11509	13387	14900	16472
Tipo de embalaje	Cajas de cartón corrugado de 5.50 Kg					

Tipo de unidad de carga	Camión refrigerado de 15 TN Termo King
Nº total de embalajes	2315
Nº total de unidades de carga	1

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

Se detalla datos básicos para el proceso logístico desde el país de origen Ecuador del Cantón Espejo -Provincia del Carchi hacia Venezuela en Trujillo-Ciudad de Valera, el número de unidades comerciales por embarque es de 2315 cajas de 5.5 kilogramos, con Valor inicial del embarque (EXW) de 11476 USD, el medio de transporte es por carretera mediante tránsito Internacional, en un camión Hino serie 500 GH tipo refrigerado con termo King con capacidad de 15 TN para que el acondicionamiento del producto llegue en óptimas condiciones.

Tabla 97 Información Adicional

INFORMACION ADICIONAL	
Termino de negociación	DDP
Forma de pago	Carta de crédito
Plazo	30 días
Tipo de Cambio	1
% de tasa de seguro	2%
Porcentaje de tasa pasiva de interés anual	8.25%
Tasa Promedio de Inflación Anual	4.44%
Inflación Anual País de Destino	2.00%

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

El término de la negociación que es DDP, la Asociación Exporta alcachofa Agroindustrial “San Isidro SA ubicada en el Ecuador ha decidido realizar transporte terrestre internacional con el fin de que la empresa vendedora como importadora asuman de igual manera los costos de riesgo y daños con el fin de establecer buenos términos en la negociación, forma de pago a crédito a un plazo de 30 días.

Tabla 98 Cálculo del cubicaje

Calculo de Cubicaje

Calculo de Cubicaje	Empaque / Embalaje Cajas	Unidad de Carga Contenedor	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	5.5	1452		1.594	1.794	1.941	2.247	2.475	2.703
Largo mts	0.75	8.58	11						
Alto mts	0.12	2.67	22						
Ancho mts	0.4	2.45	6						
volumen total del embarque m3	0.036	56.13	1559.06						
Peso por unidad kg	5.5	7986	1452						
Peso total del embarque ton	0.006	7.986	1452						
SalDOS para otro tipo de Vehículos				-863	-1153	-1366	-359	-689	-1020

Elaborado por: Marisol Chugá, 2013

Tabla 99 Estimación de Ventas

Datos	Años					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Oferta Exportable	611.10	687.76	744.06	861.36	948.66	1035.96
Demanda Insatisfecha	5900.13	5943.67	6022.54	6032.12	6109.35	6186.57
% De Cobertura de la Demanda	10.36%	11.57%	12.35%	14.28%	15.53%	16.75%
Frecuencia de Envío	Semanal	Semanal	Semanal	Semanal	Semanal	Semanal
Numero de Envíos al Año	48	48	48	48	48	48
Tamaño del Embarque	12.73	14.33	15.50	17.95	19.76	21.58
Nº de Empaques / Embalajes	2315	2605	2818	3263	3593	3924
Nº Contenedores De 15 TN	1	1	1	2	2	2
Estimación de Ventas Según Embalajes por Envío	2315	2605	2818	3263	3593	3924
Estimación de Ventas Según Unidad Comercial (Cajas) por Envío	2315	2605	2818	3263	3593	3924
Estimación de Ventas Según Empaques / Embalajes al Año Cajas	111120	125040	135264	156624	172464	188352
Estimación de Ventas Según Unidad Comercial	10186	11462	12399	14357	15809	17266

	0.06	-0.04	-0.11	0.07	-0.11	-0.02
--	------	-------	-------	------	-------	-------

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

En la estimación de ventas la comercialización de alcachofa se la va a realizar semanalmente, con una capacidad de 48 envíos. Para ello se va a utilizar un contenedor de tipo refrigerante. En la estimación de ventas según embalaje y por envío se estima 2315 unidades en cajas de 5,5 Kilogramos.

Dentro de la oferta exportable se establece para el año 2012 un valor de 611, 10 TN con una frecuencia de envío semanal de 48, lo que semanal se enviara 12,73 TN de alcachofa en fresco para el año 2012. Dentro de la demanda insatisfecha se calcula para el año 2012 un demanda anual de 5900,13 TN con un porcentaje de cobertura del 10.36% por lo que es conveniente cubrir este mercado.

Tabla 100 Incoterms

INCOTERMS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Valor del embarque	11,476	13,011	11,509	13,387	14,900	16,472
EXW	11,476	13,011	11,509	13,387	14,900	16,472
Manipulación local X	35	37	38	80	83	87
Unitarización	0	0	0	0	0	0
FCA/FAS	11,511	13,048	11,547	13,466	14,984	16,559
Transporte interno	80	84	87	182	190	199
Manipuleo Embarque	80	84	87	137	143	149
Agentes	180	188	205	234	278	345
Documentación	837	874	954	1,086	1,292	1,606
Capital e inventario país de origen	9	10	9	10	11	13
Bancarios	230	261	231	269	300	331
FOB	12,927	14,548	13,120	15,385	17,198	19,201
Flete Internacional	9,000	9,399	9,816	20,504	21,414	22,364
CFR	21,927	23,947	22,936	35,889	38,612	41,566
Seguro Internacional	439	479	459	718	772	831
CIF	22,365	24,426	23,395	36,607	39,384	42,397
Capital e inventario tránsito internacional	17	18	17	27	29	32
Manipuleo desembarque	50	52	55	114	119	124
DAT	22,432	24,497	23,467	36,748	39,532	42,553

Almacenamiento temporal	50	51	52	53	54	55
Documentación	100	102	104	106	108	110
Agentes	170	178	194	221	262	326
Transporte interno	80	84	87	182	190	199
DAP	22,832	24,911	23,904	37,310	40,148	43,243
Aduaneros	2,684	2,931	2,807	4,393	4,726	5,088
Capital e inventario país de destino	6	6	6	10	10	11
DDP	25,522	27,848	26,717	41,712	44,884	48,342

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

El Término que se negociará en la comercialización de alcachofa será DDP ya que el vendedor asumirá todo lo especificado en cuanto al embalaje, documentos de aduana, gastos de exportación, flete, seguro, gastos de importación (almacenaje, agentes), aduanas, demoras o como se estipule en el contrato, y el comprador paga el valor de la mercancía en el lugar de destino.

Tabla 101 Costos Directos País de Exportación

Costos Directos País de Exportación		
Descripción	Costo	Tiempo Días
Empaque	2321.3	0.6
Embalaje	118.3	0.3
Unitarización	0.0	0.0
Manipuleo en el local del exportador	35.0	0.0
Documentación	837.2	0.0
Transporte interno	80.0	0.2
Manipuleo Embarque	80.0	0.1
Agentes	180.0	0.6
Costos Indirectos País de Exportación		
Bancarios	230.2	0.3
capital e inventario país de origen	0.30	0.10
TOTAL COSTO - TIEMPO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR	3882.20	1.9

VALOR EXWORK	11476.0	0.9
VALOR FCA	11511.0	1.5
VALOR FOB	12926.9	2.9
Análisis de Costos en el Tránsito Internacional		
Costos Directos	Costo	Tiempo en Días
Flete Internacional	9000.0	1.0
VALOR CFR	21926.9	5.9
Seguro Internacional	438.5	0.3
VALOR CIF	22365.5	6.1
Manipuleo Desembarque	50.0	0.0
Costos Indirectos		
CAPITAL E INVENTARIO	16.7	3.3
COSTO DE LA DFI EN EL TRÁNSITO INTERNACIONAL	9505.2	3.3
VALOR DAT	21918.70	2.0
Análisis de Costos en el País Importador		
Costos Directos Importación	Costo	Días
Almacenamiento temporal	50.0	4 horas
Manipuleo desembarque	50.0	0.0
Documentación	100.0	0.4
Agentes	170.0	0.4
Transporte interno	80.0	0.4
VALOR DAP	22813.5	3.4
Aduaneros	2682.8	incluido en agentes
Costos Indirectos Importación		
CAPITAL E INVENTARIO	0.5	0.1
COSTO DE LA DFI EN EL PAÍS IMPORTADOR	3133.4	0.1

VALOR DDP	25496.8	3.3
Precio (c/u) en país de destino	11.0	
MARGEN DE VENTAS	1.7	
PRECIO DE VENTA	12.67	

Elaborado Por: Marisol Chugá, 2013

Durante el proceso logístico desde el país de exportación Ecuador hacia el País de importación Venezuela se incurren algunos costos que el exportador tiene que pagar para ellos se detalla a continuación:

En el tránsito Internacional de Ecuador a Venezuela se establece un valor en términos DDP de 25496.8 USD, con un tiempo total de 3.3 días y a un precio de venta de alcachofa de \$ 12.67 (caja 5,5 kg) con un margen de ventas de 1.7 al mercado consumidor Venezolano. Mediante el análisis los precios de la alcachofa son razonables ya que comparado a los que venden otros países es rentable.

4 CONCLUSIONES RECOMENDACIONES

4.1 CONCLUSIONES

En base a los resultados obtenidos en el análisis de datos de la investigación se puede concluir lo siguiente:

- El precio de la alcachofa producida en el Cantón Espejo es atractivo para las industrias procesadoras de alimentos en Venezuela por lo que tiene gran participación en el mercado.
- El desarrollo del proyecto es de gran importancia ya que al aumentar la producción de alcachofa en la Provincia del Carchi, ayuda a generar empleo e incrementar los ingresos económicos en la balanza comercial.
- Considerando que la alcachofa es un producto que tiene acogida en el sector industrial en Venezuela por sus características nutricionales la Asociación Agroindustrial “San Isidro” tiene expectativas de producción.

- Al no existir producción Nacional de alcachofa en Venezuela convierte a al producto en un mercado alternativo ya que en este país existe una demanda en las industrias de alimentos siendo la alcachofa una materia prima muy considerada.
- La elaboración del proyecto ha permitido afianzar los conocimientos adquiridos durante el transcurso de vida universitaria, ya que ha permitido poner en práctica lo aprendido en la investigación.
- Desde el punto de vista financiero la Tasa Interna de Retorno (TIR) del proyecto es del 20,48 % siendo superior a la tasa de oportunidad del 10.2% lo que quiere decir que el proyecto es factible para la ejecución.
- Desde el punto de vista financiero el proyecto presenta un Valor Actual Neto (VAN) positivo de \$ 207,217 el mismo que determina ser viable al momento de ejecutarlo.

4.2 RECOMENDACIONES

- Se recomienda ejecutar este proyecto ya que la inversión aportará al crecimiento del Cantón Espejo mediante generación de empleo, y beneficiará al desarrollo económico de los miembros de la Asociación Agroindustrial “San Isidro”.
- Se recomienda capacitar a los productores de la Asociación Agroindustrial “San Isidro” de manera eficiente y de calidad con el fin de que ellos generen ideas de negocios y tengan mayores expectativas en la producción de la alcachofa.
- Se recomienda a la asociación tomar en cuenta los requisitos de control de calidad, normas y exigencias del mercado importador al momento de realizar la negociación.

- Se recomienda tomar en consideración los precios Internacionales de la alcachofa como referencia, para saber a qué precios podemos ingresar el producto al mercado de una manera adecuada y eficaz.
- Se recomienda agruparse con otra asociación productora de alcachofa con el fin de consolidar toda la producción y exportar en grandes cantidades para satisfacer las necesidades de los diferentes mercados.
- Se recomienda dar a conocer sobre las bondades nutritivas de la Alcachofa a nivel nacional e internacional, con el fin de posesionarnos en un determinado mercado.
- Aprovechar las características nutricionales de la alcachofa para ingresar a los mercados internacionales.

5 BIBLIOGRAFÍA

- Andrés Giussepe Ávalo. (13 de 11 de 2013). Situación Económica en la Guerra económica actual 2013. Recuperado el 10 de 12 de 2013, de <http://www.aporrea.org/actualidad/a176843.html>
- Bloque socialista digital somos guerrilla comunicacional. (20 de 11 de 2011). Recuperado el 01 de 08 de 2013, de Bloque socialista digital somos guerrilla comunicacional
- INE. (2012). Instituto Nacional de Estadísticas. Recuperado el 01 de 12 de 2013, de Justa redistribución de riquezas America Ltina: http://www.fonpyme.gob.ve/index.php?option=com_content&view=article&id=611:venezuela-posee-la-mejor-distribucion-de-ingresos-de-toda-america-latina&catid=55:prensa-presidencial&Itemid=76