

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI



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

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

“La demanda de cebada en el departamento de Nariño - Colombia y la
comercialización desde la provincia de Chimborazo- Ecuador”

Trabajo de titulación previa la obtención
del título de Ingeniera en Comercio Exterior y
Negociación Comercial Internacional

AUTORA: Liliana Elizabeth Quiroz Atiz

ASESORA: Dra. Cecilia Yacelga

TULCÁN - ECUADOR

AÑO: 2015

CERTIFICADO.

Certifico que la estudiante Liliana Elizabeth Quiroz Atiz, con número de cédula 0401596648 ha elaborado bajo mi dirección el trabajo final de grado para la sustentación, mismo que lleva por Título “La demanda de cebada en el departamento de Nariño - Colombia y la comercialización desde la provincia de Chimborazo- Ecuador”.

Este trabajo está sujeto 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.

Dra. Cecilia Yacelga
Tulcán, Mayo del 2015

AUTORÍA DE TRABAJO.

El presente trabajo de titulación, constituye requisito previo para la obtención del título de Ingeniera en Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional de la Facultad de Comercio Internacional, Integración, Administración Y Economía Empresarial

Yo, Liliana Elizabeth Quiroz Atiz, con cédula de identidad número 0401596648 declaro: que la investigación es completamente original, autentica, personal y los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

f.....

Liliana Quiroz

Tulcán, Mayo del 2015

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO.

Yo Liliana Elizabeth Quiroz Atiz, declaro ser autora del presente trabajo y eximo expresamente a la Universidad Politécnica Estatal del Carchi y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.

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

Tulcán, Mayo del 2015

Liliana Quiroz
CI 0401596648

AGRADECIMIENTO.

Agradezco a Dios, quien es compasivo y misericordioso por darme la oportunidad y la fuerza para culminar esta etapa de mi vida

También agradezco a mis padres: Simón Quiroz y Rosario Atiz, a mis hermanos Miriam y Alexander, por ser mis compañeros, mi fuerza y el motivo de mi vida, por sus palabras, apoyo y confianza incondicional.

A mis queridas amigas y compañeros con quienes he compartido este caminar estudiantil de alegrías, trabajo, risas, llanto y tantas experiencias que jamás se olvidaran.

A mis estimados docentes que han alimentado con sus conocimientos mi formación intelectual.

A la Dra. Cecilia Yacelga, quien como tutora fue guía en el desarrollo de esta investigación.

Y a todas aquellas personas que de forma directa e indirecta han formado parte de mi vida y de este logro alcanzado.

DEDICATORIA.

Dedico este trabajo investigativo a quienes de forma directa e indirecta se han vinculado con el desarrollo del mismo, con sus conocimientos, guía, apoyo económico y emocional. Principalmente a mi querida familia, quienes han sido los promotores para la culminación de esta meta.

CONTENIDO

CERTIFICADO.....	I
AUTORÍA DE TRABAJO.....	II
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO.	III
AGRADECIMIENTO.....	IV
DEDICATORIA.....	V
CONTENIDO.....	VI
ÍNDICE DE TABLAS	XII
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	XIV
RESUMEN EJECUTIVO.	15
ABSTRACT	17
INTRODUCCIÓN	18
CAPÍTULO I. EL PROBLEMA.	20
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	20
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	21
1.3. DELIMITACIÓN.	21
1.4. JUSTIFICACIÓN.....	21
1.5. OBJETIVOS.	23
1.5.1 Objetivo General.....	23
1.5.2 Objetivos Específicos.....	23
CAPÍTULO II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.	24
2.1. Antecedentes investigativos.	24
2.2. Fundamentación legal.	25
2.3. Fundamentación filosófica.	27
2.4. VOCABULARIO TÉCNICO.....	29
2.5. Idea a defender.....	31

2.6. Variables.	31
2.6.1 Variable Independiente: Demanda.....	31
2.6.2 Variable Dependiente: Comercialización	31
CAPÍTULO III. MARCO METODOLÓGICO.....	32
3.1. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN.....	32
3.2. Modalidad de la investigación.....	33
3.2.1. Bibliográfica – Documental	33
3.2.2. De campo	33
3.3. Tipo de investigación utilizada.....	33
3.3.1. Investigación Descriptiva	33
3.3.2. Investigación Exploratoria.....	33
3.3.3. Investigación Histórica.....	34
3.4. Población y muestra de la investigación.....	34
3.5. Operacionalización de variables	36
3.6. Alcance de la investigación.....	38
3.7. Plan de recolección de la información.....	38
3.8. PROCESAMIENTO, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	39
3.8.1. ANÁLISIS DEL MACRO ENTORNO COLOMBIA. (PEST)...	39
3.8.1.1 Factores socioeconómicos.....	39
3.8.1.2. Factores políticos.....	41
3.8.1.2.1 Política comercial.....	41
3.8.1.2.2 Política económica.....	42
3.8.1.2.3 Política cambiaria	43
3.8.1.2.4 Balanza comercial.....	43
3.8.1.3. Factores legales	44
3.8.1.3.1 Barreras arancelarias.....	45

3.8.1.3.2 Barrearas No Arancelarias	46
3.8.1.3.3 Tratamiento de las importaciones	47
3.8.1.3.4 Sistema de envases, empaque y embalaje	47
3.8.1.4 Factores geográficos	48
3.8.1.4.1 Vía Terrestre.....	48
3.8.1.4.2 Vía Marítima	49
3.8.1.4.3 Vía Aérea.....	49
3.8.1.4.4 Selección del modo de transporte.....	49
3.8.1.5 Factor tecnológico	49
3.8.1.6 Perfil de oportunidades y amenazas del medio POAM	51
3.8.1.7. Análisis del mercado.....	52
3.8.1.7.1 Producción de cebada en Colombia	53
3.8.1.7.2 Exportaciones de cebada desde Colombia	54
3.8.1.7.3 Análisis de la competencia.....	54
3.8.1.7.4 Incoterms	55
3.8.1.7.5 Forma de pago	56
3.8.1.7.6 Canales de distribución.....	57
3.8.1.7.7 Principales importadores de cebada en Colombia	57
3.8.1.7.8 Industria de la cebada en Colombia	58
3.8.1.7.9 Localización de las principales industrias.....	59
3.8.2. DIAGNÓSTICO DEL MERCADO ECUATORIANO (PEST)	63
3.8.2.1 Factores socioeconómicos.....	63
3.8.2.2 Factores políticos.....	65
3.8.2.2.1. Política económica.....	65
3.8.2.3 Factores legales	68
3.8.2.3.1 Barreras arancelarias y no arancelarias a la exportación.	68

3.8.2.3.2 Registro de exportador	68
3.8.2.3.2.1 Pasos para realizar	69
3.8.2.3.2.2 Documentos para la exportación.....	69
3.8.2.4 Análisis del entorno tecnológico ecuatoriano	70
3.8.2.5 ANÁLISIS DEL ENTORNO MICRO DE ECUADOR.....	70
3.8.2.5.1 Situación actual del sector ofertante	70
3.8.2.5.2 Producción de cebada del cantón Colta.....	71
3.8.2.5.3 Comercialización	74
3.8.2.5.4 El producto.....	77
3.8.2.5.4.1. Valor nutricional de la cebada	78
3.8.2.5.4.2 Calidad	78
3.8.2.5.4.3 Precios de la oferta	80
3.8.2.5.5 Capacidad de la oferta para la exportación	80
3.8.2.5.6 Distribución	81
3.8.2.6 Análisis FODA sector ofertante	82
3.8.2.7 Fuerzas de PORTER.....	83
3.8.2.7.1 Rivalidad y competencia del mercado.....	83
3.8.2.7.2 Amenaza de entrada de nuevos competidores	83
3.8.2.7.3 Amenaza de productos sustitutos.	84
3.8.2.7.4 Poder de negociación de los proveedores	84
3.8.2.7.5 Poder de negociación de los clientes	84
3.8.2.8. PROYECCIONES DE ESTUDIO	85
3.8.2.8.1 Demanda efectiva	85
3.8.2.8.2 Demanda actual y proyectada	85
3.8.2.8.3 Oferta actual y proyectada	86
CAPÍTULO IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	87
4.1 CONCLUSIONES	87

4.2 RECOMENDACIONES.....	88
CAPÍTULO V. PROPUESTA.....	90
5.1 Título.....	90
5.2 Antecedente a la propuesta.....	90
5.3 JUSTIFICACIÓN.....	90
5.4. OBJETIVOS.....	91
5.4.1 Objetivo general.....	91
5.4.2 Objetivos Específicos.....	91
5.5. Modelo operativo de la propuesta.....	91
5.5.1 Estudio técnico.....	91
5.5.1.1 Determinación del tamaño óptimo de la planta.....	92
5.5.1.2. Localización del proyecto.....	93
5.5.1.3 Presupuesto de activos fijos.....	94
5.5.1.4. Estructura de la empresa.....	95
5.5.1.4.1 Nombre de la empresa.....	95
5.5.1.5 Organigrama de la empresa.....	96
5.5.2. Estudio administrativo.....	96
5.5.2.1 Manual de funciones.....	98
5.5.2.2 El producto.....	102
5.5.2.3 Mapa de procesos.....	103
5.5.2.4 Proceso de negociación.....	108
5.5.3. Plan logístico.....	108
5.5.3.1. Información básica del producto.....	109
5.5.3.2 Cubicaje.....	110
5.5.3.3 Estimación de ventas.....	111
5.5.3.4 Detalles en costos y tiempos (Incoterms).....	112
5.5.4. Estudio económico y evaluación financiera.....	114

5.5.4.1 Activos fijos.....	114
5.5.4.1.1 Depreciación de activos fijos.....	115
5.5.4.2 Gastos de constitución.....	116
5.5.4.3 Capital de operación	116
5.5.4.3.1 Costos de Producción	116
5.5.4.3.2 Gastos administrativos.....	117
5.5.4.3.3 Gastos de exportación	118
5.5.4 Financiamiento	119
5.5.5 Estados financieros	120
5.5.6 Indicadores financieros	122
5.5.7 Punto de equilibrio	124
VI. BIBLIOGRAFÍA.....	125
VII. ANEXOS.....	133

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1. Delimitación.....	21
Tabla N° 2. Fundamentación Legal	26
Tabla N° 3. Fundamentación Filosófica.....	27
Tabla N° 4. Operacionalización de Variables	36
Tabla N° 5. Indicadores socioeconómicos - Colombia.....	39
Tabla N° 6. Acuerdo comercial Ecuador-Colombia	41
Tabla N° 7. Partida arancelaria de la cebada en Colombia	45
Tabla N° 8. Perfil POAM.....	51
Tabla N° 9. Producción de cebada en Colombia	53
Tabla N° 10. Principales Industrias Molineras.	59
Tabla N° 11. Selección de la empresa	61
Tabla N° 12. Capacidad de la empresa.....	62
Tabla N° 13. Indicadores económicos de Ecuador	63
Tabla N° 14. Costos producción por hectárea	72
Tabla N° 15. Nivel de producción.	73
Tabla N° 16. Capacidad de producción	73
Tabla N° 17. Ficha técnica de la cebada	77
Tabla N° 18. Valor nutricional.....	78
Tabla N° 19. Norma técnica de calidad INEN 1559.....	79
Tabla N° 20. Requisitos físicos y químicos de la cebada	79
Tabla N° 21. Precios de la cebada	80
Tabla N° 22. Oferta exportable.....	80
Tabla N° 23. Matriz FODA Ecuador	82
Tabla N° 24. Tabla de la demanda efectiva.....	85
Tabla N° 25. Demanda actual y proyectada	85
Tabla N° 26. Oferta actual y proyectada.....	86
Tabla N° 27. Localización de la Empresa.....	93
Tabla N° 28. Activos fijos	94
Tabla N° 29. Personal administrativo de la empresa.	96
Tabla N° 30. Personal operativo de la empresa	97
Tabla N° 31. Rol de pagos	97

Tabla N° 32. Proceso de compra	105
Tabla N° 33. Proceso de almacenaje	106
Tabla N° 34. Proceso de comercialización	107
Tabla N° 35. Información del Producto.....	109
Tabla N° 36. Calculo de cubicaje.	110
Tabla N° 37. Estimación de ventas	111
Tabla N° 38. Costo y tiempo país exportador	112
Tabla N° 39. Detalle costo y tiempo tránsito internacional.....	112
Tabla N° 40. Detalle de costo y tiempo país importador	113
Tabla N° 41. Activos Fijos	114
Tabla N° 42. Depreciación de equipos	115
Tabla N° 43. Depreciación de muebles	115
Tabla N° 44. Depreciación equipo de cómputo	116
Tabla N° 45. Gastos de constitución	116
Tabla N° 46. Costos de producción.....	117
Tabla N° 47. Gastos administrativos	117
Tabla N° 48. Gastos de exportación.....	118
Tabla N° 49. Resumen Inversión inicial.....	118
Tabla N° 50. Estructura del financiamiento	119
Tabla N° 51. Amortización de la deuda.	119
Tabla N° 52. Balance general	120
Tabla N° 53. Estado de resultados.....	121
Tabla N° 54. Flujo de efectivo	122
Tabla N° 55. Valor actual neto y tasa interna de retorno	123
Tabla N° 56. Punto de equilibrio.....	124

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1. Exoneración de gravamen arancelario.....	42
Gráfico N° 2. Balanza comercial no petrolera.....	43
Gráfico N° 3. Barreras Arancelarias	45
Gráfico N° 4. Requisito fitosanitario.....	46
Gráfico N° 5. Exportaciones de Cebada.....	54
Gráfico N° 6. Origen - Importaciones de cebada	54
Gráfico N° 7. Precio referencial de la Cebada	55
Gráfico N° 8 Canal de distribución	57
Gráfico N° 9. Empresas importadoras de cebada	58
Gráfico N° 10. Balanza comercial ecuatoriana	65
Gráfico N° 11. Balanza comercial Ecuador – Colombia.....	67
Gráfico N° 12. Superficie de cebada sembrada.....	71
Gráfico N° 13. Tipo de cebada sembrada	74
Gráfico N° 14. Compradores de cebada.....	74
Gráfico N° 15. Lugar de venta.....	75
Gráfico N° 16. Precio promedio por quintal de cebada.....	76
Gráfico N° 17. Forma de pago.	76
Gráfico N° 18. Fuerzas de PORTER	83
Gráfico N° 19. Determinación del espacio físico.....	92
Gráfico N° 20. Ubicación	94
Gráfico N° 21. Empaque	103
Gráfico N° 22. Mapa de procesos del centro de acopio.....	103
Gráfico N° 23. Proceso de negociación.....	108

RESUMEN EJECUTIVO.

El presente proyecto está enfocado en la oferta de cebada, cereal que se produce en las provincias de la sierra ecuatoriana entre las que sobresalen: Imbabura, Chimborazo, Tungurahua, Bolívar y Pichincha. Se hace énfasis en la provincia de Chimborazo por ser una de las pioneras en la producción nacional, la cual provee información adecuada para llevar a cabo el desarrollo del presente trabajo investigativo.

El proyecto de investigación nace para dar una respuesta al productor de cebada de la provincia de Chimborazo, quien por años se ha dedicado a cultivar este cereal considerado de vital importancia para la alimentación. Sin embargo, durante los últimos años la producción no ha crecido por la baja demanda a nivel local, considerando que la cebada es requerida únicamente para la elaboración del tradicional arroz de cebada y máchica, conllevando a la baja de precios. Por esta razón es necesario buscar un mercado que genere mejores precios a los productores y que esto sirva de incentivo para que se incremente la producción con miras a mercados internacionales.

Para el desarrollo del trabajo investigativo se planteo; determinar la demanda de cebada en la ciudad de Pasto, para la comercialización desde el cantón Colta como objetivo general y tres objetivos específicos, que con su realización aportaron directamente a la solución del problema. El primer objetivo correspondiente a la fundamentación de las variables de forma bibliográfica a través de la consulta en documentos, textos y en la web; el segundo hace referencia al diseño de la metodología de investigación, con el uso de técnicas e instrumentos adecuados para determinar oferta y demanda, y finalmente un tercer objetivo donde se realizó el estudio de factibilidad para la comercialización de cebada.

También se estableció el marco metodológico, dentro de este se encuentra inmerso el tipo de investigación, los mismos que fundamentados en paradigmas cuantitativos y cualitativos, con sus respectivas herramientas ayudaron a recolectar información correspondiente a cada una de las

variables, el estudio de mercado por su parte permitió determinar oferta y demanda, basándose en el análisis y situación actual del sector.

En base a los resultados obtenidos en el estudio de mercado se estableció la propuesta, donde se describe de forma detallada la creación del centro de acopio para la cebada que será comercializada a Colombia, también se describe el estudio técnico, logístico y financiero a los cuales dicho proyecto está sujeto.

ABSTRACT

This project is focused on the supply of barley, this cereal is grown in Ecuadorian provinces which: Imbabura, Chimborazo, Tungurahua, Bolivar and Pichincha. Is necessary emphasis in Chimborazo province because it is a pioneer in barley production, which provides adequate information to carry out the development this investigation work.

This investigation project was created to response at the barley producer in the Chimborazo province, who for years has worked to cultivate this cereal considered vital for food around the world. However in the last years the production has been declining because demand locally is low, considering barley is required for traditional manufacturing arroz de cebada and machica, which has lower prices. This is the principal reason because is necessary to find a market that generates best prices at barley and serves as an incentive to increase the production for international markets.

For develop this project there is; ; to determine the demand of barley Pasto city for marketing from canton Colta with general objective and three specific goals with their realization will contribute directly to the solution. The first objective is relevant for the variables in a bibliographer through consultation documents, text and websites, the second goals refers to design the investigation methodology with the appropriate techniques and instruments to quantity the supply and demand, finally the third goal show the creation of a collection center

The methodological framework was also established, within this is immersed in the kind of investigation, the same as grounded in quantitative and qualitative paradigms, with their respective tools help to collect the information for each variables, the market study meanwhile allows for the supply and demand, based on the analysis and current situation.

Based on the results of the market study the proposal, which describes in detail the creation of the collection center for the collection of prior barley exports to Colombia, the logistics and costs are set to which such project is subject.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo se encuentra constituido por cinco capítulos, donde se desarrolla de forma estructurada y ordenada la presente investigación.

En el primer capítulo se encuentra la problemática, misma que es un fenómeno real y actual en el Cantón Colta, pues el desconocimiento de la demanda de cebada en el departamento de Nariño, es un factor limitante para la oferta y producción de la misma. En busca de dar solución a la problemática planteada, se establece cumplir con el objetivo general, el cual busca determinar la demanda de cebada en la ciudad de Pasto para la comercialización desde el cantón Colta y este a su vez se encuentra apoyado por tres objetivos específicos; la fundamentación teórica, determinación de oferta y demanda, y el estudio de factibilidad.

En el segundo capítulo se recopila información de fuente secundaria como fundamento bibliográfico y documental. Partiendo de los antecedentes investigativos, los cuales han servido de guía y apoyo al tema desarrollado, donde se ha identificado la normativa correspondiente a los países involucrados, así como la normativa internacional. También se presenta en este capítulo las principales teorías en el Marco Filosófico, haciendo referencia a los diferentes pensadores, ideología y la relación con el tema de investigación, finalmente se encuentra el Vocabulario Técnico, donde se conceptualiza los términos utilizados para que exista una mejor interpretación.

En el tercer capítulo se encuentra descrita la metodología utilizada, la modalidad y el tipo de investigación, estableciendo lineamientos para la recopilación de información, identificando el universo y determinando la muestra para después proceder con el levantamiento de información primaria en el Cantón Colta y la ciudad de Pasto, posterior a esto se realizó el análisis e interpretación de los hallazgos que cotejaron la investigación de mercado internacional.

Por su parte en la investigación de mercado se encuentran los análisis macro y micro de Ecuador y Colombia, que permitió determinar aspectos

fundamentales en base al entorno social, económico, político y tecnológico; después del análisis macro, se hizo énfasis en la zona ofertante de cebada con el análisis micro, identificando claramente los factores que inciden dentro de la oferta de cebada del Cantón Colta. De igual forma con el entorno micro de la ciudad de Pasto, pudiendo determinar la empresa y el volumen demandado.

De acuerdo a los hallazgos encontrados en el desarrollo del trabajo investigativo, se estableció el cuarto capítulo para presentar las conclusiones y sus respectivas recomendaciones.

Finalmente en el quinto capítulo se realizó el estudio de factibilidad con la creación de un centro de acopio y comercialización de cebada para exportación, partiendo desde la compra del grano a los productores hasta la entrega del cereal al cliente en Colombia. Dentro de este proceso se encuentra desarrollada la ingeniería del proyecto, financiación y logística necesaria para poner en marcha el estudio de factibilidad.

CAPÍTULO I. EL PROBLEMA.

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

En Ecuador la siembra de cebada es considerada como tradicional en las provincias andinas de la sierra. Este cereal es calificado como uno de los más importantes a nivel mundial, así lo indica la FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación) en su *informe Perspectivas Alimentarias, Análisis de los Mercados Mundiales* (2011).

La problemática a nivel del mercado interno es la escasa demanda del producto, debido a la poca industria que existe a nivel nacional y en la provincia de Chimborazo. Actualmente el manejo del grano es artesanal y en bajos volúmenes “La producción de cebada en las provincias de Imbabura, Bolívar, Chimborazo y Cañar se limita a un procesamiento primario. (...) La cebada es utilizada principalmente para la elaboración de arroz de cebada, harina y máchica”. (Ecuadorencifras, 2012, párr. 2), todo esto para el consumo familiar y local sin dar mayor valor agregado.

La presencia de intermediarios es otra de las causas que influye en los bajos precios de la cebada, así lo manifiesta Loroña (2013), “el 80% de los productores de cebada en la provincia de Chimborazo indican que los bajos precios de sus productos se deben al maltrato de los intermediarios” (p.186), quienes aprovechan principalmente las épocas de cosechas y mayor producción para adquirir la cebada a precios bajos y posteriormente comercializarla con un gran margen de utilidad, ocasionando un perjuicio económico a los agricultores de cebada.

La comercialización de cebada a nivel nacional es desalentadora debido a que ésta obedece a una relación directa de oferta y demanda, además por lo cíclico del cultivo esta se produce en grandes cantidades para inicios de verano, a partir de los meses de mayo y junio dando lugar a una sobreoferta que afecta directamente al precio, el mismo que ha llegado a venderse entre 5 y 12 dólares, (Diario hoy, 2012), desmotivando a los productores quienes

no pueden recuperar los costos de inversión. Cabe mencionar que el escaso apoyo a la investigación de mercados es un factor que ha limitado explorar otras alternativas de comercialización para el sector productor de cebada en el país.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.

El desconocimiento de la demanda de cebada en la ciudad de Pasto - Nariño – Colombia, limita la comercialización desde la provincia de Chimborazo – Ecuador.

1.3. DELIMITACIÓN.

Tabla N° 1. Delimitación	
Objeto de estudio	La demanda de cebada
Sujeto de estudio	La comercialización de cebada en la ciudad de Pasto - Nariño – Colombia
Área geográfica	Cantón Colta, provincia de Chimborazo – Ecuador; Ciudad de Pasto- Nariño – Colombia
Área de conocimiento	Comercio Exterior
Tiempo Estimado	2012 – 2014
Grupo social	Productores de cebada del Cantón Colta - Provincia de Chimborazo
Fuente: Investigación Elaborado por: Liliana Quiroz	

1.4. JUSTIFICACIÓN.

La academia dirige todos sus esfuerzos enfocados en la realidad nacional a través del desarrollo de trabajos de investigación, los mismos que permiten el recaudo de información primaria y secundaria, pero lo más trascendental es contribuir a solucionar la problemática actual, de allí la importancia de realizar la presente investigación.

Desde el punto de vista socioeconómico es preciso mencionar que la cebada tiene diversos usos en la industria; principalmente para elaboración de cerveza y malta, también para elaborar alimentos de consumo humano y piensos para consumo animal. Por tanto es necesario explorar nuevos

mercados, realizar el estudio respectivo para determinar cantidades demandadas y de este modo comercializar e incentivar la producción de cebada con miras a mercados extranjeros, sin embargo es primordial que los productores se organicen en asociaciones para comercializar este cereal, de tal forma que la venta se realice bajo lineamientos técnicos tanto en calidad y cantidad.

La provincia de Chimborazo ocupa el segundo lugar a nivel nacional en la producción de cebada con 6.429 tm anuales (ESPAC, 2012), convirtiéndose así en una de las actividades principales de la agricultura, de esta forma tanto las extensiones sembradas (10.913 ha) y la toneladas producidas, apoyan esta investigación sabiendo que se cuenta con una cantidad considerable, misma que es suficiente para la venta a nivel nacional e internacional; por ello surge la necesidad de buscar otros espacios de comercialización, es decir mercados que demanden este cereal.

Consecuentemente, la importancia de realizar esta investigación involucra algunos beneficiarios; principalmente y de forma directa a los productores de cebada, quienes contando con un mercado definido pueden reunir la producción y venderla en forma periódica a precios estables, lo que permitirá recuperar la inversión y generar mayores utilidades. De forma indirecta el desarrollo de este trabajo investigativo pretende beneficiar a quienes intervienen en el proceso de comercialización, entre ellos: transportistas, obreros, personal administrativo, agentes de aduana que se encuentran vinculados al proceso de comercialización y por ende apoyar el desarrollo económico de nuestro país al fomentar procesos comerciales de forma técnica para los productos de la agricultura ecuatoriana.

1.5. OBJETIVOS.

1.5.1 Objetivo General.

Determinar la demanda de cebada en la ciudad de Pasto – Nariño - Colombia para la comercialización desde el Cantón Colta, Provincia de Chimborazo - Ecuador.

1.5.2 Objetivos Específicos.

- Fundamentar documentalmente demanda y comercialización.
- Realizar un estudio de mercado para definir cualitativa y cuantitativamente la oferta de cebada en el cantón Colta, provincia de Chimborazo y la demanda en la ciudad de Pasto – Nariño, para su comercialización.
- Desarrollar un estudio de factibilidad para la comercialización de cebada desde el cantón Colta en Chimborazo, para cubrir la demanda efectiva en la ciudad de Pasto - Nariño.

CAPÍTULO II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.

2.1. Antecedentes investigativos.

Se tomaron como antecedentes las investigaciones de varios autores con la finalidad de que estas sirvieran de fundamento y guía para el desarrollo del presente trabajo de tesis.

Tomando el trabajo de tesis de la autora Linda Lucia Ordoñez, denominado “La demanda de trigo en las Industrias Molineras del Departamento de Nariño Colombia y la comercialización de los productores de Pichincha” previa la obtención del título de Ingeniera en Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi en el año 2013. Investigación que tiene por objetivo general “determinar cómo incide la demanda de trigo en las industrias Molineras del departamento de Nariño para la comercialización de los productores de la provincia de Pichincha”, y se apoya en los objetivos específicos primero de la fundamentación bibliográfica, segundo el diagnóstico de la situación externa a través del estudio de los entornos Ecuador - Colombia y la investigación de mercados, y finalmente realiza un plan logístico de exportación. Utiliza la modalidad de investigación cuantitativa, para determinar exactamente cantidades ofertadas y demandas. Dicho trabajo recopila información de fuentes primarias y secundarias acerca de sectores agrícolas y comerciales, además otros factores que influyen en la exportación de este tipo de productos.

Otra investigación realizada por Loroña Diana Elizabeth, en su tesis de grado denominada: “Estudio de factibilidad para la comercialización asociativa de productos tradicionales orgánicos de la provincia de Chimborazo” realizada en el año 2009, determina que el 58% de productores agrícolas de la Provincia de Chimborazo siembran cebada (...). También manifiestan que es un producto importante por las diversas formas de consumo que se mantienen hasta la actualidad, como es el caso de la machica y arroz de cebada entre los principales. (p. 57). de este modo se

puede observar que el cultivo de cebada es uno de los predominantes de esta provincia, además en sus conclusiones indica que la mayoría de los productos cultivados en las comunidades encuestadas están dedicados principalmente para el autoconsumo, entre ellos la cebada registra el 59%, esto debido a problemas encontrados en la comercialización pues los precios son muy bajos por el maltrato de los intermediarios (p.185), de tal forma es base para esta investigación encargarse de realizar un estudio de mercado que viabilice la venta de cebada a mercados extranjeros, con la finalidad de generar rentabilidad a los productores e incentivar la producción de este cereal.

2.2. Fundamentación legal.

Toda actividad que se desarrolla dentro de un estado de derecho está sometida a una normativa, un marco legal al cual debe regirse para actuar conforme a lo estipulado en la ley, Ecuador antepone a todas sus normas legales la Constitución de la República, seguidamente y en orden de jerarquía están los tratados y convenios internacionales, los códigos y sus respectivos reglamentos que direccionan las funciones, derechos, deberes y obligaciones a las cuales están sometidos los individuos.

Es importante reconocer que el conocimiento de la normativa legal de Ecuador y Colombia es necesario para realizar el proceso de exportación, enmarcado dentro de los lineamientos legales para que no exista inconvenientes, sino por el contrario desarrollar procesos ágiles que beneficien al exportador y al estado.

El siguiente cuadro muestra de forma resumida y organizada la normativa vigente y afín al proceso de exportación en Ecuador y Colombia, así como la Normativa Internacional.

Tabla N° 2. Fundamentación Legal	
DOCUMENTO	DESCRIPCIÓN
NORMATIVA DE LA REPÚBLICA DE ECUADOR	
Constitución de la República del Ecuador (08/2008)	Art 261. El Estado central tiene competencias exclusivas sobre; relaciones internacionales, política económica, tributaria, aduanera, arancelaria, comercio exterior, entre otras. Art. 306. “El estado promoverá las exportaciones, ambientalmente responsables”.
Plan Nacional del Buen Vivir (2013-2017)	10.6. “Potenciar procesos comerciales diversificados y sostenibles” Lit. b. Incrementar, mejorar y diversificar la oferta exportable de bienes y servicios. 12.3. Profundizar una política comercial estratégica y soberana, articulada al desarrollo económico y social del país.
Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones (COPCI)	Art. 4 Fines; Lit. o. Fomentar y diversificar las exportaciones, Lit. p. Facilitar las operaciones de comercio exterior; Art. 72. Competencias, Lit. s. Promover exportaciones e importaciones ambientalmente responsables. Art. 93. Fomento a las Exportaciones; Lit. a-e-f Art. 154. Exportación definitiva; Régimen que permite la salida definitiva de mercancía
NORMATIVA INTERNACIONAL	
Acuerdo de Cartagena	Art. 72; El objetivo es eliminar los gravámenes y restricciones que incidan sobre la importación de productos originarios del territorio de cualquier país miembro.
NORMATIVA DE LA REPÚBLICA DE COLOMBIA	
Constitución Política de la República de Colombia	Art. 227; El Estado promoverá la integración económica, social y política, con las demás naciones. Art. 289. Los departamentos y municipios ubicados en Zonas Fronterizas podrán adelantar programas de cooperación e integración.
Regulación Aduanera	Artículo. 501. Tratamiento de las Importaciones. Las mercancías importadas deben cumplir con las formalidades aduaneras.
Fuente: Constitución de la República del Ecuador / COPCI, Regulación Aduanera, Constitución de la República de Colombia. Elaborado por: Liliana Quiroz	

El estado a través de los organismos competentes influye directamente sobre las relaciones y actividades de comercio internacional, de tal manera

la comercialización de cebada a la ciudad de Pasto - Nariño debe acogerse a las disposiciones que el estado tenga para tal hecho.

El proyecto para la comercialización de cebada del cantón Colta hacia el mercado de la ciudad de Pasto, busca el buen vivir de los involucrados al potenciar los procesos comerciales e incrementar la oferta exportable de bienes y servicios, cuyos procesos deben estar apoyados por políticas comerciales que favorezcan la producción nacional.

La comercialización de cebada se realiza bajo el régimen de exportación definitiva, como normativa internacional se destaca el Acuerdo de Cartagena, el cual permite la liberación de gravámenes arancelarios a la importación de cebada originaria de Ecuador.

Colombia por su parte se acoge a las disposiciones constitucionales a la cual están sometidos los exportadores extranjeros, cumpliendo con las formalidades dentro de las actividades de comercio exterior y las estipuladas en la Regulación Aduanera de este país.

2.3. Fundamentación filosófica.

Tabla N° 3. Fundamentación Filosófica		
AUTOR	TEORÍAS	RELACIÓN
Adam Smith	Ventaja Absoluta Cada nación deberá especializarse en la producción eficiente de aquellos bienes que le resulte más bajos costos al producir, gracias al aprovechamiento de los factores de producción que tiene a su alcance, obteniendo una mayor ventaja pudiendo de esta forma exportar estos bienes e importar aquellos en los cuales tenga mayor costo producir.	Ecuador posee ventaja absoluta en la producción de cebada frente a Colombia, por tal razón se exporta por tener menores costos en el proceso productivo, suelos aptos para el cultivo y experiencia en el mismo.
David Ricardo	Ventaja Comparativa Consiste en la especialización de cada economía por producir bienes en los cuales los costos sean menores, permitiendo de esta manera ser más competitiva en	Ecuador debe especializarse en la producción de cebada mejorando cada vez más los procesos productivos para alcanzar la mayor calidad del producto y de esta forma ser competitivo en mercados

	precios, mejorando en eficiencia y calidad en todos los procesos de producción, obteniendo de este modo la Ventaja Comparativa del bien por encima del resto de empresas.	internacionales.
Paul Krugman, Brander Spencer, A. Dixil	Nueva Teoría Del Comercio Internacional. Si cada país produce un número limitado de bienes, puede producirlos mejor y en mayor volumen; así, venderán el excedente de lo que producen y comprarán lo que no producen.	Ecuador debe aprovechar el intercambio comercial, de este modo incrementar el volumen de producción para disminuir al máximo los costos, de tal manera que pueda cubrir la demanda nacional y exportar el excedente.
Michael Porter	Teoría de la Ventaja Competitiva Genera estrategias para las empresas, con la finalidad de hacer frente con éxito a las fuerzas competitivas y obtener un retorno sobre la inversión, para esto se basa en tres aspectos fundamentales: 1. Liderazgo en costos 2. Diferenciación 3. Enfoque.	La cebada comercializada desde el cantón Colta hasta Molinos San Nicolás, tiene un liderazgo en costos tomando en cuenta la liberación de aranceles e impuestos y la cercanía geográfica que disminuye costos en el transporte, lo que determina una ventaja competitiva para la cebada.
Fuente: Investigación Elaborado por: Lilliana Quiroz		

La presente investigación tiene como fundamento legal cuatro teorías principales que están relacionadas directamente con la producción de cebada del Cantón Colta - Provincia de Chimborazo y la comercialización: en primer lugar la Ventaja Absoluta de Adam Smith, considerando los suelos aptos y la experiencia en el cultivo del cereal además de los bajos costos; el hecho de tener esta ventaja absoluta frente a Colombia es un reto para que los agricultores se especialicen en la producción de cebada, aplicando conocimientos técnicos que les permita obtener un producto de mayor calidad y ser competitivos en el mercado aprovechando todos los factores de la producción, consecuentemente los agricultores de cebada tienen la oportunidad de aprovechar las oportunidades de mercado y producir a mayores escalas y a menores costos por la necesidad que otros mercados tienen de este producto.

También se evidencia una ventaja comparativa en cuanto los productores deben especializarse producir a mayores cantidades, reduciendo costos y mejorando siempre en calidad.

Las dos teorías anteriores se relacionan directamente con la Nueva Teoría del Comercio Internacional, pues al aprovechar los recursos existentes y especializarse al producir cebada se obtiene una ventaja absoluta y si todos estos factores son aprovechados, se realiza una producción a escala que permite reducir costos y elevar volúmenes de producción (ventaja Comparativa), esto conlleva a que esos volúmenes de producción sean exportados a los mercados donde existe necesidad.

Finalmente la ventaja competitiva de Michael Porter se aplica puesto que es posible exportar la cebada a mercados internacionales, en el caso de Colombia liberándose del pago de aranceles e impuestos y con bajos costos de transporte por la cercanía, existiendo de este modo un liderazgo en costos.

2.4. VOCABULARIO TÉCNICO

Carta de crédito: Documento otorgado por un banco Comercial o entidad financiera, por cuenta de un cliente u ordenante, mediante el cual la entidad que lo otorga se compromete con un banco o entidad financiera del exterior, denominado corresponsal, a efectuar un pago a favor de un tercero denominado beneficiario, en un plazo determinado y bajo ciertas condiciones que justifiquen el embarque de mercancías que han sido objeto de comercio. (Osorio, L. 2002. p. 80)

Carta de Porte Internacional por Carretera (CPIC).- Documento que prueba que el transportista autorizado ha tomado las mercancías bajo su responsabilidad y se ha obligado a transportarlas y entregarlas de conformidad con las condiciones establecidas en ella o en el contrato correspondiente. (Ecuapass, 2012. p. 2)

Comercialización: Conjunto de acciones mediante las cuales el producto es puesto en manos del consumidor, de acuerdo con sus preferencias. (Osorio, L: 2002 p. 92)

Compraventa internacional: “Tiene como objeto el intercambio de mercancías, sustentándose en un complejo sistema de DFI, que cubre

movimientos de carga o descarga, almacenaje, requerimientos de refrigeración o de calefacción; controles de calidad, remociones, embalajes y reembalajes, división de bultos, consolidaciones”. (Osorio, L. 2002) (p. 100)

Consignatario: Persona natural o jurídica a cuyo nombre viene manifestada la mercancía o que la adquiere por endoso. Persona designada por el expedidor del producto para que se haga cargo de ella y la entregue al importador; el consignatario y el importador podrán ser la misma persona física o ideal, si así lo determina el remitente de la misma. (Ibañez, et al. 2013)

Cubicaje: Cubicaje es una acción previa a la llenada del contenedor, un proceso virtual. “Se lo puede hacer a través de un cálculo matemático o una herramienta que permita identificar cuántas unidades o elementos podrían caber dentro de ese cubo. Es colocar las piezas de manera correcta y que todas empalmen sin dejar espacios vacíos, para que no vaya a perjudicar el proceso de la contenerización. El objetivo del cubicaje es acomodar la carga dentro de un contenedor de forma óptima, de manera que tanto la empresa productora como la transportadora manejen la mercancía de forma adecuada y ahorren costos”. (Bernal, 2013, párr. 3)

Demanda: El deseo y la posibilidad de pagar una suma de dinero por una cantidad de un bien. (Bannock. 2013. p.137)

Levante de Mercancías: Acto por el cual la Autoridad Aduanera autoriza al declarante o persona interesada a disponer de las mercancías de acuerdo a los fines previstos en el régimen aduanero autorizado, una vez salida la mercancía de zona primaria y previo el cumplimiento de los requisitos y formalidades aduaneras exigibles. (Ecuapass, 2012. p. 5)

Manifiesto de Carga Internacional (MCI).- Documento de control aduanero que ampara las mercancías que se transportan internacionalmente por carretera, desde el lugar en donde son cargadas a bordo de un vehículo habilitado o unidad de carga hasta el lugar en donde se descargan para su entrega al destinatario. (Ecuapass, 2012. p. 5)

Mercado: “Lugar en el que se juntan la oferta y la demanda para efectuar transacciones. (...) El mercado es un problema cuando opera sin reglas que hagan posible la competencia y la responsabilidad, y cuando se convierte en poder paralelo (del Estado) e ilimitado” (Corral. 2002. p. 241)

Valor en aduana: Para calcular los derechos Aduaneros que hay que aplicar, la Aduana define el concepto de Valor en Aduana, que es el de la mercancía más todos los gastos (seguro, transporte, etc.) que se hayan producido hasta el momento de pasar la aduana. Sobre este valor en aduana, se aplicará el tipo de arancel a que esté sometida la mercancía. El arancel a aplicar depende de la mercancía y el país de origen. Al resultado de aplicar el arancel al valor en aduana, se aplica el IVA correspondiente. Este valor es el Valor de la Mercancía (Ibañez, et al. 2013. párr. 10)

2.5. Idea a defender.

El conocimiento de la demanda de cebada en las empresas molineras de la ciudad de Pasto - Nariño, Influye en la comercialización del cereal desde el Cantón Colta – Ecuador.

2.6. Variables.

2.6.1 Variable Independiente: Demanda

Se considera variable independiente a la demanda porque permite identificar el mercado de cebada en la ciudad de Pasto – Nariño en Colombia, de allí se realiza el estudio del comportamiento de los clientes de este cereal y la forma de ingreso al mercado Colombiano.

2.6.2 Variable Dependiente: Comercialización

La comercialización es la variable dependiente, pues partiendo de la demanda de cebada existente en la ciudad de Pasto - Nariño en Colombia, se establecen las estrategias para realizar la comercialización de cebada desde el cantón Colta, en Ecuador.

CAPÍTULO III. MARCO METODOLÓGICO.

La metodología investigativa permitió analizar la información de forma organizada, sus respectivas herramientas permitieron recopilar información primaria y secundaria correspondiente a la producción de cebada en la provincia de Chimborazo, cantón Colta y su proceso de comercialización hacia la ciudad de Pasto-Nariño en Colombia, con la finalidad de dar cumplimiento al objetivo general.

3.1. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN

3.1.1 Cualitativa y cuantitativa

Para el desarrollo de la presente investigación se tomó en cuenta dos enfoques, cuantitativo y cualitativo.

De acuerdo a Hernández, Et al (2003), define al enfoque cuantitativo como “aquella investigación que permite la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas, confiando en la medición numérica” (p. 5), en este caso permitió determinar las cantidades de cebada producidas y la oferta exportable del cantón Colta en Ecuador, del mismo modo se determinó las cantidades demandadas en Organización Solarte - Molinos San Nicolás en la ciudad de Pasto - Nariño en Colombia.

Los mismos autores definen a la investigación cualitativa como “aquella que se basa en métodos de recolección de datos sin medición numérica, esta se basa en descripciones y observaciones” (p. 5), por lo tanto centrados en la realidad que viven los productores de cebada en la provincia de Chimborazo se ha logrado describir la situación actual del producto, además se ha analizado la demanda determinando los requerimientos en calidad, normas técnicas y proceso que la cebada debe cumplir para el ingreso al mercado colombiano.

3.2. Modalidad de la investigación.

3.2.1. Bibliográfica – Documental

Como base y fundamento de las teorías fue necesario recopilar información existente en libros, revistas, boletines, noticias, publicaciones y en la web, mismas que facilitaron conocer como se ha manejado durante los últimos años la producción de cebada en Ecuador, el volumen de ventas y la oferta del sector. Por tanto fue fundamental la utilización de la investigación bibliográfica como soporte técnico - científico.

3.2.2. De campo

Se utilizó la investigación de campo a través de la aplicación de instrumentos de recolección de datos; la encuesta a los productores de cebada del cantón Colta en la provincia de Chimborazo, que permitió diagnosticar de forma directa las condiciones de la oferta del sector. Del mismo modo se obtuvo información primaria de Organización Solarte - Molinos San Nicolás a través de la entrevista realizada a la Asesora de ventas, zona sur: Carolina Atiz.

3.3. Tipo de investigación utilizada.

3.3.1. Investigación Descriptiva

Este tipo de investigación tiene como finalidad exponer y resumir la información que durante toda la investigación se pudo obtener, presentando de forma clara aspectos referentes a la oferta y demanda de cebada. De tal forma se pudo describir la situación actual del sector productor de cebada en Ecuador, sus principales características, la evolución que ha tenido durante los últimos años, de igual manera, las necesidades que tiene el sector demandante y sus antecedentes.

3.3.2. Investigación Exploratoria

La investigación exploratoria ayudó a obtener información actualizada, puesto que su función es recabar información en varias fuentes e instituciones públicas como: el Instituto Nacional de Investigaciones

Agropecuarias y el Ministerio de Agricultura, Ganadería Acuacultura y Pesca, de este modo sirvieron de guía dentro del proceso investigativo aplicando métodos y técnicas adecuadas para la recolección de datos con la parte ofertante y demandante del producto, situación que permitió cumplir con los objetivos planteados.

3.3.3. Investigación Histórica

Utilizando la investigación histórica se recopiló datos anteriores a esta investigación, mismos que sirvieron como referente y pauta para realizar proyecciones, evaluar indicadores a nivel de entornos macro y micro dentro del estudio de mercado, también proporcionaron información de fuente secundaria para los antecedentes de acuerdo a las investigaciones realizadas y que ayudaron a fundamentar el presente trabajo.

3.4. Población y muestra de la investigación.

Para determinar el tamaño de la muestra fue necesario tomar como referencia datos obtenidos en el III Censo Nacional Agropecuario, censos sectoriales realizados en el año 2012, donde se detalla de manera clara la población que se dedica a la producción agrícola en la Provincia de Chimborazo, específicamente fueron tomados datos del Cantón Colta, el cual fue objeto de investigación para el presente trabajo, donde se determinó el número de personas dedicadas a la agricultura (19.870), dato que se tomó como universo de la investigación, a fin de aplicar la fórmula para calcular el tamaño de la muestra y de tal modo aplicar los instrumentos de recolección de datos.

Cálculo de la muestra

Formula:

$$n = \frac{Z^2 p \cdot q N}{N E^2 + z^2 p \cdot q}$$

Dónde:

Z = 1,96 Nivel de confianza

P = 0,5 Probabilidad a favor

Q = 0,5 Probabilidad en contra

N = 19870 Universo

E = 0,05 Error

$$n = \frac{(1,96)^2(0,5) \cdot (0,5) (19870)}{19870 (0,05)^2 + (1,96)^2(0,5)(0,5)}$$

$$n = \frac{19083,148}{49,6757 + 0,9604}$$

$$n = \frac{19083,148}{50,6354}$$

$$n = 377$$

El número de encuestas a aplicadas es de 377 unidades.

3.5. Operacionalización de variables

Tabla N° 4. Operacionalización de Variables

IDEA A DEFENDER: El conocimiento de la demanda de cebada en las empresas molineras de la ciudad de Pasto - Nariño, Influye en la comercialización del grano desde el Cantón Colta – Ecuador.						
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICAS	INSTRUMENTOS	INFORMANTES
V. INDEPENDIENTE: DEMANDA	Entorno macro	Factores socioeconómicos	¿Cuál es la población de Colombia? ¿Cuál es el índice de crecimiento de la población? ¿Cuál es el índice inflacionario? ¿Cuál es el riesgo país? ¿Cuál es el PIB y cómo está compuesto?	Fichaje	Fichas	DANE, Banco de la República, Banco mundial, Pro Ecuador.
		Factores políticos	¿Cuál es la política comercial frente a las importaciones (Acuerdos comerciales)? ¿Cuál es la política económica? ¿Cuál es la política cambiaria? ¿Cuál es la balanza comercial?	Fichaje	Fichas	Ministerio de economía, mundial, Pro Ecuador, CAN, Ministerio de industria de turismo de Colombia.
		Factores legales	¿Cuál es la partida arancelaria? ¿Existen barreras arancelarias para la importación? ¿Existen barreras no arancelarias para la importación? ¿Tratamiento de las importaciones en Colombia? ¿Cuál es sistema de envase, empaque y embalaje?	Fichaje	Fichas	DIAN, ICA, INCONTEC, INVIMA, MUISCA, DANE. PROECUADOR.
		Factores geográficos	¿Cuál es la vía de acceso más adecuada?	Fichaje		PROECUADOR, PROEXPORT, DANE, MINCIT,
		Factor tecnológico	Las tics en Colombia	Fichaje	Fichas	Departamento Administrativo de ciencia, tecnología e innovación.
	Mercado	Clientes	¿Quiénes son los potenciales clientes? ¿Qué empresas importan cebada?	Fichaje Cuestionario	Fichas Entrevista	DANE, ENA, AGRONET, LEGICOMEX
	Producto	Importaciones	¿Cuál es la situación actual de las importaciones de cebada? ¿Existe producción nacional en Colombia?	Fichaje	Fichas	DIAN, FENALCE, AGRONET
		Exportaciones	¿Cuál es la situación actual de las exportaciones?	Fichaje	Fichas	AGRONET.
	Precio	Precio del producto	¿Cuál es el precio referencial del producto en el mercado colombiano?	Fichaje	Fichas	AGRONET
	Competencia	Potenciales competidores	¿Quiénes son los principales competidores a nivel internacional? productos sustitutos	Fichaje	Fichas	DANE, ENA

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMES	TÉCNICAS	INSTRUMENTOS	INFORMANTES
VD. COMERCIALIZACIÓN	Entorno Macro	Factores socioeconómicos del sector ofertante	¿Cuál la población de Ecuador? ¿Cuál es su PIB? ¿Cuál es la inflación de Ecuador? ¿Cuál es el riesgo país?	Fichaje	Fichas	BCE, Proecuador, INEC, BM, el financiero.com
		Factores políticos	¿Cuál es la política económica? ¿Cuál es la balanza comercial?	Fichaje	Fichas	Pro Ecuador, BCE
		Factores legales	Barreras arancelarias y no arancelarias a la exportación. Registro de exportador.	Fichaje	Fichas	Pro Ecuador, BCE, MIPRO, FEDEXPOR, AGROCALIDAD, SENA. E.
		Factor tecnológico	Las tics en Ecuador	Fichaje	Fichas	AGROCALIDAD, INIAP.
	Producción	Situación del sector, Características del producto, oferta exportable, costos de producción	¿Qué características tiene el producto? ¿Cuál es la producción del cantón Colta? ¿Cuál es el costo de producción? ¿Cuál es la oferta de cebada del cantón Colta? ¿Qué tipo de cebada cultivan en el cantón Colta? ¿Cuáles son los principales compradores de cebada? ¿Dónde vende la producción de cebada? ¿Cuál es el precio promedio del quintal de cebada? ¿Cuál es la forma de pago? Calidad de la cebada? ¿Cuál es la oferta exportable?	Cuestionario Fichaje	Encuesta Fichas	Productores de cebada del cantón Colta provincia Chimborazo. INEN SINAGAP INIAP SPAC
	Mercado	Incoterms	¿Qué término de negociación es el adecuado para comercializar el producto?	Fichaje	Fichas	Cámara de comercio internacional
		Demanda insatisfecha	Cuál es el volumen de la demanda insatisfecha	Fichaje	Fichas	Documentos expertos
		Demanda efectiva	Cuál es la demanda efectiva en el mercado objetivo	Fichaje	Fichas	Documentos expertos

3.6. Alcance de la investigación

La investigación se realizó a los productores cebada del Cantón Colta de la provincia de Chimborazo y las empresas demandantes de cebada de la ciudad de Pasto.

3.7. Plan de recolección de la información

Para la recolección de información de la presente investigación se utilizaron dos fuentes principales: primaria y secundaria, tomando en cuenta los requerimientos de acuerdo a la operacionalización de variables.

La información primaria se obtuvo directamente de los productores de cebada del cantón Colta, provincia de Chimborazo, a través de una encuesta aplicada a 377 agricultores, dicha información fue procesada con ayuda del programa Micro Soft Excel y del programa estadístico SPSS statictis 17.0, que permitieron elaborar gráficos y cuadros estadísticos con los datos recolectados, esto facilitó el análisis e interpretación de los resultados; de la misma forma se obtuvo información proporcionada por la Asesora de ventas zona sur de Organización Solarte - Molinos San Nicolás, Carolina Atiz, mediante una entrevista personal. Además se obtuvo información del Ministerio de Agricultura Ganadería, Acuacultura y Pesca a través del Ing. Mauricio Toapanta.

La información secundaria fue obtenida de fuentes y páginas confiables de Colombia y Ecuador, permitiendo sustentar las variables; demanda y comercialización, entre las que se pueden destacar: Banco Mundial, Trademap, Magap, Sinagap, Inec, Inen, Proexport, Ecuadorencifras, Pro Ecuador, Fenalce, Dane, Dian, SENA, Agronet, Icontec.

3.8. PROCESAMIENTO, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.

3.8.1. ANÁLISIS DEL MACRO ENTORNO COLOMBIA. (PEST)

El análisis previo de factores sociales, políticos, legales, geográficos y tecnológicos, permitió conocer el entorno donde se llevó a cabo la ejecución del proyecto

3.8.1.1 Factores socioeconómicos

Tabla N° 5. Indicadores socioeconómicos - Colombia	
Capital	Bogotá
Superficie	1.141.748 km ²
Moneda	Peso Colombiano
Tipo de cambio	2.490 (variable) 2015
Idioma Oficial	Castellano
Población	47.726.939 h (Ago 2014)
Índice de Crecimiento Poblacional	1,10%
Producto Interno Bruto PIB	377 mil millones
PIB Por Sectores	Agricultura: 6,5% Industria: 37,5% Servicio: 56%
Riesgo país	202 puntos (2015)
Índice Inflacionario	2,73% (2014)
Tasa de desempleo	9,2% Ago. 2014
Fuente: Ficha comercial Pro Ecuador 2014, Banco de la República de Colombia Elaborado por: Liliana Quiroz	

La república de Colombia está localizada al Norte de América del Sur, su capital es la ciudad de Bogotá, tiene una posición estratégica para el comercio al poseer costas en el Océano Pacífico y hacia el Mar Caribe.

Sus fronteras limitan al norte con la República de Panamá y el Mar Caribe, al este con la República Bolivariana de Venezuela y Brasil, al sur con Perú y Ecuador; y al oeste con el Océano Pacífico. La extensión territorial es de 1.141.748 km² de suelo firme, datos del DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas 2013), donde se asienta una población de 47.726.939 habitantes, según datos estimados del Banco Mundial con respecto del último censo de población y vivienda en el año 2005, mismo que se realiza cada 10 años, el crecimiento poblacional aproximado es del 1,10% anual. Después de Brasil y México es el tercer

país con mayor densidad poblacional en América del Sur, el idioma oficial es el castellano.

La producción colombiana se concentra específicamente en café suave, flores, esmeraldas, carbón y petróleo, siendo los rubros más representativos del Producto Interno Bruto (PIB) de este país con un total de “377 mil millones para el 2014, constituyéndose como el cuarto país con el PIB más grande de América Latina” (Pro Ecuador 2014) situación que permite establecer a “Colombia como la tercera economía más importante en América del Sur después de Brasil y Argentina” (Guía comercial de Colombia 2013. p.17). El 100% del PIB colombiano se compone de tres subsectores, el más representativo de los servicios con un aporte del 56%, seguido de la industria que representa el 37,5%, entre las principales industrias sobresalen los textiles, procesamiento de alimentos, petróleo, bebidas, ropa y calzado, productos químicos, etc. Finalmente el rubro más pequeño se debe a la agricultura con el 6,5% de contribución.

La inversión extranjera y la Investigación fomentan el crecimiento industrial, de igual manera el área de los servicios, factores que inciden directamente en el crecimiento del PIB que para el 2014 según datos presentados por el DANE mostró un crecimiento del 5,1% al cierre del periodo.

Colombia se ha convertido en los últimos años en el destino de capitales extranjeros, la estabilidad política de gobierno, haber logrado reducir la inflación en los últimos tres años llegando en el 2014 al 2,73%, cuando en el 2008 registraba el 7%. Es importante recalcar que el riesgo país es uno de los más bajos de América del Sur con 202 puntos registrados a mayo del 2015. (Morgan JP. 2015). Colombia se encuentra dentro de los países donde los inversionistas ven atractivo generar sistemas de comercialización en diferentes áreas debido a la seguridad jurídica y económica, índices como cumplimiento de compromisos con instituciones financieras a nivel mundial tanto de orden estatal como privado, garantizan que este país pueda recibir inversionistas con la seguridad que sus procesos comerciales sufran el mínimo de riesgos en el establecimiento de sus negociaciones en este país. (Carvajal. A, p. 20)

3.8.1.2. Factores políticos

Durante los últimos años Ecuador y Colombia han mantenido buenas relaciones estableciendo una comisión de buena Vecindad Colombo - ecuatoriana, ente encargado de promover la integración y cooperación en materia económica, comercial y social, todo esto para el desarrollo binacional y fronterizo. También se ha establecido una Comisión Binacional con la finalidad de brindar apoyo a la población colombiana que se encuentra en situación de refugio en Ecuador, esto dentro del Plan Binacional Fronteras para la Prosperidad y el Buen Vivir.

En el ámbito comercial se manejan acuerdos binacionales especialmente se destacan bajo el marco de la CAN acuerdos y convenios que facilitan el intercambio comercial de bienes y servicios.

3.8.1.2.1 Política comercial

Colombia mantiene una política comercial de integración con la finalidad de incrementar el comercio en la región de América del Sur, considerando la similitud de los mercados y la cercanía de los mismos, en base a esto se puede destacar la importancia de Acuerdos y convenios “Lo anterior conforma un marco adecuado para resaltar la gran importancia del Acuerdo de Cartagena y de la Asociación Latinoamericana de Integración, ALADI, como pilares del proceso de integración económica de los países de América Latina” (Betaucourt, 2013. p.11).

Tabla N° 6. Acuerdo comercial Ecuador-Colombia	
Comunidad Andina de Naciones CAN	Decisión 563 Codificación del Acuerdo de Integración Subregional Andino (Acuerdo de Cartagena), Art 74, 76.
	Decisión 416 Cap. II de las Normas para calificación de origen.
Fuente: Oficina Comercial de Ecuador en Colombia, Decisión 563, Decisión 416 Elaborado por: Liliana Quiroz	

Colombia y Ecuador bajo el marco de la CAN mantienen acuerdos que facilitan el intercambio comercial entre los países miembros, agilizando los procesos de importación y exportación mediante la liberación de aranceles, disminución de tiempo y costos.

En el Arancel de importaciones, Colombia establece la tarifa arancelaria que graba los productos que ingresan al territorio en calidad de importaciones, sin embargo, gracias a los convenios que rigen la CAN, se establece que todos aquellos productos originarios de los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones, están exonerados del pago de tributos siempre que cumplan con las normas de origen como se establece en la decisión 416 y 563, por lo tanto la cebada ingresa al mercado colombiano con una tarifa arancelaria del 0%, siendo esta una oportunidad de alto impacto para exportar cebada a Colombia.

Gráfico N° 1. Exoneración de gravamen arancelario

Gravámenes por acuerdos internacionales para importaciones - 1003900090 								
Acuerdo	País	Concepto	Gravamen	Índice	Tasa PID	Desde	Hasta	Leg
001-Acuerdo de Cartagena	BOLIVIA	GRAVAMEN ARANCELARIO	0.00 %	0.00 %		01-ene-2012	...	
001-Acuerdo de Cartagena	ECUADOR	GRAVAMEN ARANCELARIO	0.00 %	0.00 %		01-ene-2012	...	

Fuente: DIAN - MUISCA – ARANCEL
Elaboración: Liliana Quiroz

3.8.1.2.2 Política económica

A nivel internacional Colombia maneja una política de integración económica abierta bajo el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), con la finalidad de alcanzar mayor participación específicamente en mercados latinoamericanos, el principal ente encargado en tema de política económica es el Ministerio de Hacienda y Crédito Público, institución cuya función es definir los lineamientos en materia económica.

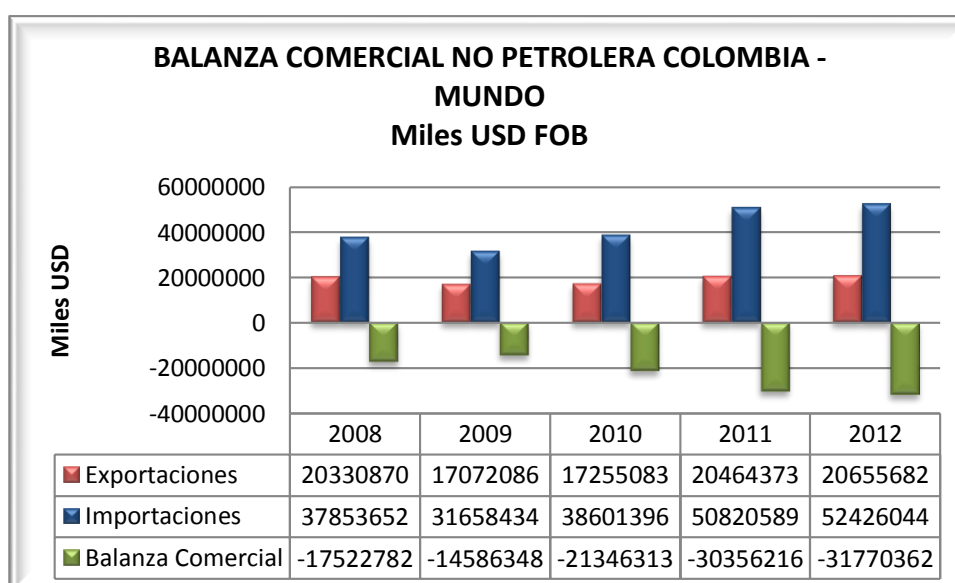
3.8.1.2.3 Política cambiaria

El Banco de la República de Colombia es la institución encargada de aspectos fundamentales de política cambiaria, tomando como base el comercio internacional y el área financiera, pues bajo su responsabilidad se encuentra el diseño de políticas de control, la evaluación de desempeño del sistema financiero, el tema de liquidez, política cambiaria y valor del peso colombiano, entre las más importantes.

3.8.1.2.4 Balanza comercial

Es importante realizar el análisis de la Balanza Comercial que mantiene Colombia con el resto del mundo, con el fin de determinar déficit o superávit en cada período, considerando que el resultado se obtiene de la diferencia de cantidades exportadas con las importadas, éstas a su vez únicamente representan el 29,1%, considerando que el 70,9% hace referencia a la balanza petrolera, donde se incluye el sector minero energético. (Ministerio de Industria y Turismo, 2013. p. 1). Para el análisis se toma la Balanza Comercial no petrolera considerando que el producto objeto de estudio pertenece al sector agrícola.

Gráfico N° 2. Balanza comercial no petrolera



Fuente: PRO ECUADOR 2013
Elaborado por: Liliana Quiroz

En base a los datos obtenidos en los últimos cinco años, se puede determinar que Colombia ha mantenido una Balanza comercial negativa, esto permite observar un déficit entre Colombia y el mundo. Con la firma del TLC, “se espera que las exportaciones del país se tripliquen, en vista del libre acceso que tienen los productos colombianos a nuevos mercados” (DANE, 2013), después de entrar en vigencia el TLC con Estados Unidos el resultado ha sido favorable.

Para el cierre del 2013 según la Revista Dinero.com, en su sección Economía del 19 de febrero del 2014, afirma que: “el valor de las ventas externas ha subido en un 6,5% de igual forma que las importaciones se incrementaron al 8,6%” (párr. 6), el principal rubro esta dado por la importación de manufacturas. Se registran como los principales países de origen Estados Unidos, China y México.

3.8.1.3. Factores legales

La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) creada a través del decreto 2117 de 1992, es el máximo organismo encargado de “garantizar la seguridad fiscal del estado colombiano y la protección del orden público, económico y nacional, mediante la administración y control al debido cumplimiento de las obligaciones tributarias, aduanera y cambiarias, los derechos de explotación y gastos de administración (...) la facilitación de las operaciones de comercio exterior en condiciones de equidad, transparencia y legalidad” (DIAN, 2014). Su objetivo en materia aduanera es “La administración de los derechos de aduana y demás impuestos al comercio exterior, comprende su recaudación, fiscalización, liquidación, discusión, cobro, sanción, entre otros” (DIAN, 2014).

Existen también otras entidades que establecen parámetros para la importación o exportación de bienes como: el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), Proexport que es “la entidad que promueve la inversión extranjera, las exportaciones no tradicionales y el turismo”. (Proexport. 2014), el Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación (INCONTEC), INVIMA; encargado del control y vigilancia de la calidad y

seguridad de los productos farmacéuticos y alimenticios, entre los más destacados.

3.8.1.3.1 Barreras arancelarias

Tabla N° 7. Partida arancelaria de la cebada en Colombia				
1003900090				
Las demás	Ad valorem	Liberación	Unidad física	IVA
1003900090	15%	0% con certificado de origen	Kg	0%
Fuente: DIAN (Departamento de Impuestos y Aduanas Nacionales) Elaboración: Liliana Quiroz				

Considerando que Ecuador y Colombia manejan acuerdos de preferencia y liberación de aranceles para productos originarios de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), con la presentación del certificado de origen se determina que el tipo de cebada a importar se clasifica en la partida 1003.90.00.90, correspondiente a las demás. La unidad de medida es el kilogramo. Tiene un gravamen arancelario (Ad-Valorem) del 15%, sin embargo gracias al Acuerdo de Cartagena, se exonera al 0% con la presentación del certificado de origen. El producto se encuentra excluido de pagar IVA (16%), a partir del 1 de enero del 2013 de acuerdo a la Ley 1607 del 26 de diciembre del 2012, Art.38. Capítulo III. Impuesto Sobre las Ventas (IVA) e Impuesto Nacional al Consumo.

De acuerdo al sistema de clasificación arancelaria MUISCA de la DIAN Colombia se determina la nomenclatura siguiente.

Gráfico N° 3. Barreras Arancelarias

DATOS GENERALES						
Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde	Hasta	Leg
ARIAN	1003.90.00.90			01-ene-2012	...	
Descripción	Cereales Cebada. - Las demás - - Las demás			01-ene-2012	...	
Unidad física	kg - Kilogramo			01-ene-2012	...	

Fuente y Elaboración: DANE 2013

3.8.1.3.2 Barreas no arancelarias

Gráfico N° 4. Requisito fitosanitario

Documentos Soporte

Documento	Documento de Requisitos Fitosanitarios de Importación
Entidad	Instituto Colombiano Agropecuario
Trámite	PREVIO
Requisito	OBLIGATORIO

Texto a buscar:

Todos los países
 Nombre del país

ecuador

Buscar

Lugar

ECUADOR

Leg

Anterior

CIRCULAR 49 DEL 28-AGO-2006, MINISTERIO DE COMERCIO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO. DIARIO OFICIAL NO. 46384 PÁG. 1

MUSCA

Fuente y Elaboración: DANE 2012

Como documentos de soporte es necesaria la presentación obligatoria del Certificando Fitosanitario, trámite previo al arribo del embarque, de acuerdo a lo estipulado en el Artículo 25, Capítulo III, Decreto N° 925.

El proceso consiste en diligenciar el Certificado Fitosanitario en el país de origen, el mismo que debe acoplarse a los requerimientos de las entidades colombianas (ICA). Cuando el vehículo hace el arribo se solicitara la inspección del embarque al ICA (Instituto Colombiano Agropecuario), se presentará el certificado fitosanitario del país de origen y el documento fitosanitario expedido previamente por el ICA, (Resolución ICA N° 1.558, Art.4, 5, 6, 7) este documento es válido para un solo embarque y con una vigencia de 90 días. La solicitud del permiso fitosanitario puede realizarse a través del SISPAPE (Sistema de Información Sanitaria para Importación y Exportación de Productos Agrícolas y Pecuarios), el cual expide los permisos vía electrónica con pago en línea, después de cumplir estas formalidades y de no haber novedad se expide el certificado fitosanitario para la nacionalización de la carga.

3.8.1.3.3 Tratamiento de las importaciones

Proceso de Importación DIAN (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales)

a) Procedimiento de arribo del medio de transporte

1. Aviso de llegada del medio de transporte
2. Entrega de Manifiesto
3. Registro y generación del número de manifiesto
4. Incorporación de todos los documentos de viaje
5. Entrega electrónica de documentos
6. Recepción y validación de documentos.
7. Generación de planilla de envío automática

b) Proceso de nacionalización de la mercancía

1. Diligenciar la declaración de importación
2. Validación de causales para aceptar o no la declaración de importación
3. Cancelación de tributos aduaneros a los que haya lugar
4. Solicitud de levante de la mercancía
5. Selectividad (tipo de aforo)
6. Realización de la inspección (en caso de haber)
7. Autorización o rechazo del levante de la mercancía

3.8.1.3.4 Sistema de envases, empaque y embalaje

Un aspecto importante dentro del proceso de exportación es la selección del tipo de empaque y embalaje, que tiene la finalidad de proteger al producto para que este llegue en condiciones óptimas al destino final, sin embargo, debe cumplir con las normas técnicas de cada país. A nivel internacional están las normas ISO 7000 que nos advierte sobre el rotulado del empaque y 780 sobre los pictogramas en el embalaje, que indican las precauciones que debe tener el transportista al momento de realizar la manipulación de la carga.

La Norma Técnica Colombiana aprobada por el INCONTEC es la 442 de 1990, de las INDUSTRIAS ALIMENTARIAS: “cebada para consumo directo

y cervecero”. La regulación actual vigente para el etiquetado de productos alimenticios en Colombia es la Resolución 5109 del 29 de diciembre de 2005, emitida por el Ministerio de Salud y Protección Social.

El Reglamento establece las normas técnicas para el etiquetado de los productos alimenticios nacionales e importados, envasados y materias primas para la alimentación humana.

Las etiquetas de las materias primas para productos alimenticios deben contener la siguiente información:

- Nombre de la materia prima.
- Lista de ingredientes.
- Contenido neto.
- Nombre y dirección del productor o importador.
- País de origen.
- Fecha de vencimiento o vida útil mínimo.
- Condiciones para la conservación del producto.

3.8.1.4. Factores geográficos

Es indispensable conocer la ubicación geográfica del país de destino, para identificar las diferentes vías de acceso y los medios de transporte más adecuados para el traslado de cebada.

3.8.1.4.1 Vía terrestre.

Es importante destacar el Puente Internacional de Rumichaca que une a las ciudades fronterizas de Ipiales y Tulcán a través de la vía Panamericana, considerándose la principal vía de acceso terrestre de gran influencia en el intercambio comercial entre Ecuador y Colombia, por la cercanía de estos países se facilita el transporte de carga por carretera, convirtiéndose en uno de los más utilizados, considerando los costos, tiempos, naturaleza de la carga y lugar de destino.

3.8.1.4.2 Vía marítima

Después del terrestre, la vía marítima es la más utilizada en las exportaciones que se realizan desde Ecuador hacia Colombia, siendo el principal puerto de destino Buenaventura. Colombia cuenta con nueve zonas portuarias, siete de ellas en la Costa Caribe y dos en el Pacífico. (Perfil Logístico de Colombia, 2012. p. 4).

3.8.1.4.3 Vía aérea

El transporte por vía aérea es uno de los más desarrollados de América del Sur, actualmente se cuentan 73 aeropuertos en territorio colombiano, siendo 11 de ellos internacionales.

3.8.1.4.4 Selección del modo de transporte

Después de reconocer los modos de transporte a través de los cuales se podría trasladar la cebada al departamento de Nariño y reconociendo cada uno de ellos, se consideró la cantidad de cebada, costos y la ubicación geográfica del lugar de destino. Por tanto se estableció realizar el transporte de cebada por carretera, utilizando la vía Panamericana que une Ecuador y Colombia a través del Puente Internacional de Rumichaca.

3.8.1.5 Factor tecnológico

El uso de herramientas tecnológicas en la economía colombiana es indispensable, la infinidad de funciones delegadas en sectores de la comunicación, producción a nivel empresarial y social, han generado una nueva reestructuración a través del uso de las tics (Fonseca, 2013)

“Se puede analizar que las tecnologías de información y comunicaciones (Tics) están impulsando grandes cambios en muchos sectores industriales: redes de transmisión de datos de alta velocidad, bodegas de datos, Internet, *e-business*, *e-commerce* y otras tecnologías nuevas están rompiendo barreras tradicionales para hacer negocios y transformar la forma en que éstos operan(...) Dentro de las TIC, Internet se convierte en la espina dorsal del comercio global el cual ha experimentado un crecimiento rápido en cuanto a su uso y exploración rápida, que da lugar a nuevas industrias numerosas y a la reconfiguración de industrias establecidas (Christensen, Schmidt & Larsen 2003)” tomado de: (FAEDPYME párr. 19)

El uso de las Tics es fundamental en cuanto a la eficiencia y tiempos en el proceso de importación, la cual pudiese durar 5 días en caso de inspecciones o pruebas. Si al momento del levante de la carga los canales designan un levante automático el proceso debe durar 12 horas, si el levante es documental 48 horas y para levante físico 76 horas.

3.8.1.6 Perfil de oportunidades y amenazas del medio POAM

Tabla N° 8. Perfil POAM

PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DEL MEDIO				
	OPORTUNIDAD		AMENAZA	
FACTORES SOCIOECONÓMICOS	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS
PIB	Alto	3		
Población	Alto	3		
Índice de Crecimiento poblacional	Medio	2		
Inflación			Baja	1
Riesgo País			Baja	1
Tasa de desempleo			Baja	1
	SUMA	8	SUMA	3
	PROMEDIO	2.67	PROMEDIO	1
FACTORES POLÍTICOS	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS
Política comercial	Alto	3		
Política económica	Alto	3		
Balanza comercial	Bajo	1		
	SUMA	7	SUMA	0
	PROMEDIO	2.33	PROMEDIO	0
FACTORES LEGALES	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS
Barreras Arancelarias	Alto	3		
Barreras no Arancelarias			Bajo	1
Envases, empaque y embalaje			Bajo	1
	SUMA	3	SUMA	2
	PROMEDIO	3	PROMEDIO	1
FACTORES GEOGRÁFICOS				
Vías de Acceso	Alto	3		
	SUMA	3	SUMA	0
	PROMEDIO	3	PROMEDIO	0
FACTOR TECNOLÓGICO				
Uso de las TICS	Alto	3		
	SUMA	3	SUMA	0
	PROMEDIO	3	PROMEDIO	0

Fuente: Lerma & Enríquez 2010
Elaboración: Escuela de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional

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

RESUMEN DEL POAM		
	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Factores Socioeconómicos	2,67	1
Factores Políticos	2,33	0
Factores Legales	3	1
Factores Geográficos	3	0
Factores Tecnológicos	3	0
Suma	14	2
Promedio	2,8	1

Del perfil de oportunidades y amenazas del medio (POAM), se puede deducir que Colombia es un país que a pesar de tener una situación política complicada con el asentamiento de los grupos irregulares, el gobierno elegido democráticamente, brinda garantías jurídicas adecuadas para la realización de una negociación comercial, debido a una estructura jurídica que respalda los compromisos contractuales, esta situación legal le ha permitido establecer procesos de negociación e inversión internacional, así mismo la posición geográfica de cercanía con nuestro país, un sistema vial en excelentes condiciones de infraestructura, da lugar a que los costos logísticos sean más económicos y permita ofertar la producción de cebada a precios competitivos, situación con la que no cuentan otros países ofertantes del cereal. Los factores tecnológicos de producción, transporte y comunicación se encuentran en niveles muy altos garantizando el cumplimiento de los compromisos establecidos, fortaleciendo el acompañamiento a todo el proceso logístico gracias a las tecnologías de la comunicación.

El país ofrece una garantía de comercialización segura gracias a su índice de inflación que se encuentra dentro de parámetros adecuados, soportado por un índice de riesgo país sumamente bajo, haciendo de Colombia un país atractivo para las negociaciones internacionales.

3.8.1.7. ANÁLISIS DEL MERCADO (MICRO)

A partir de 1993 cuando se terminó el convenio suscrito por La Federación Nacional de Cerealistas (FENALCE) y la industria maltera por adquirir la producción nacional debido a la baja calidad de la cebada, ésta empezó a

importar dicha materia prima y los cultivos del cereal disminuyeron drásticamente (El Tiempo, 2012. párr. 1- 2- 5). Para el 2011 según resultados de la Encuesta Nacional Agropecuaria presentados por el DANE, se registraba un total de 1.112 ha cosechadas en todo el territorio colombiano. Los departamentos pioneros en la producción de cebada son Boyacá y Cundinamarca, correspondiendo a Boyacá el 30,49%, y a los departamentos restantes el 69,51% (DANE, ENA 2011) del total de cebada cosechada.

La industria cervecera es una de las más desarrolladas de Sur América, Bavaria es una de las empresas más grandes, se encuentra asentada en todo el territorio colombiano, de acuerdo a Mayorga, D. (2012) solo ésta necesita una superficie de cultivo de aproximadamente 20.000 ha para dejar de importar los casi 3.000 millones de dólares del exterior en producto (párr. 4)

3.8.1.7.1 Producción de cebada en Colombia

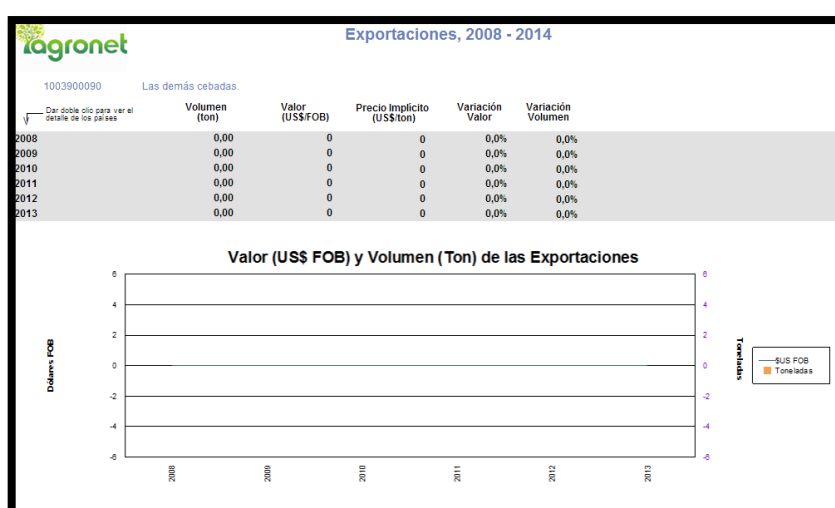
La producción de cebada disminuyó drásticamente a partir de la década de los 90, como lo indica FENALCE, para el año 2003 únicamente se habían cultivado 25.000 ha (5833 tm), teniendo que importar 242.536 tm. “En los últimos años la poca cebada que se ha producido más que a la obtención de malta para las cervecías, ha estado destinada al consumo humano y animal, como cebadas perladas, cuchucos y harinas” (El cultivo de Cebada Historia e Importancia. 2012. p. 27), a continuación la tabla muestra la producción de cebada en los últimos años.

Tabla N° 9. Producción de cebada en Colombia (Tm)					
2008	2009	2010	2011	2012	2013
12388	9034	7282	5385	8882	13174
Fuente: DIAN Y FENALCE 2013 Elaboración: Liliana Quiroz					

3.8.1.7.2 Exportaciones de cebada desde Colombia

Otro indicador son las exportaciones de cebada que Colombia realiza, sin embargo, de acuerdo a datos obtenidos de Agronet (2014), se pudo determinar que al existir un consumo superior a la producción nacional, es necesario importar cebada de terceros países para poder satisfacer la demanda existente. Ante esta situación Colombia no está en capacidad de exportar cebada, así se muestra en el gráfico N° 5.

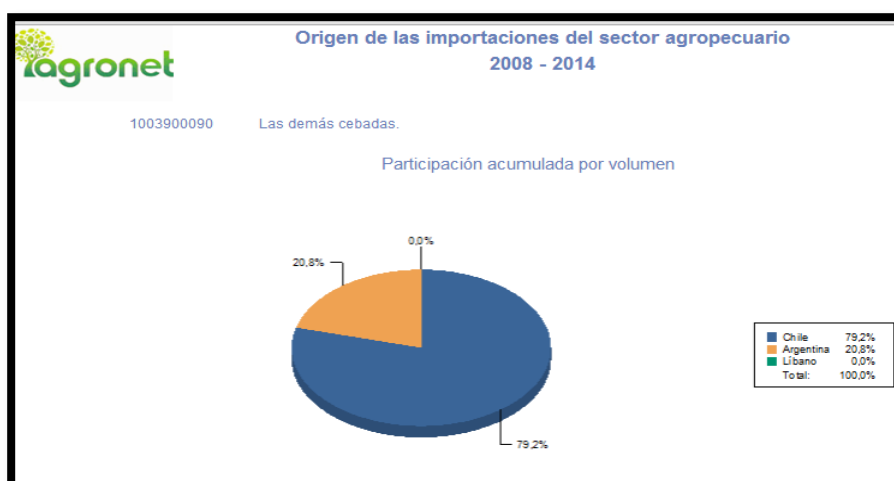
Gráfico N° 5. Exportaciones de Cebada



Fuente y Elaboración: Agronet, 2014

3.8.1.7.3 Análisis de la competencia

Gráfico N° 6. Origen - Importaciones de cebada

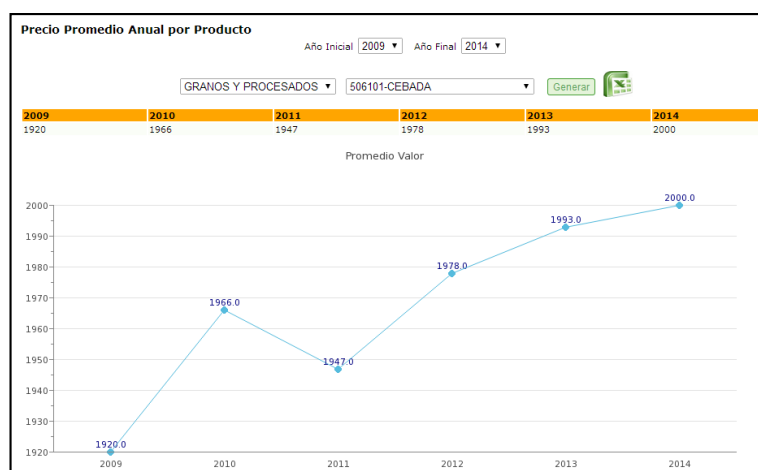


Fuente y elaboración: Agronet

Según el informe presentado por Agronet (2014), las principales importaciones de cebada comprendidas dentro de la partida arancelaria 1003900090, proceden de Chile (79,2%) y Argentina (79%). De este modo Chile se convierte en el principal proveedor de cebada, siendo constantes las importaciones desde dicho país.

Es preciso mencionar que Ecuador tiene ventajas de ubicación geográfica, tratados y convenios que permiten un liderazgo en costos, haciendo de la cebada ecuatoriana un producto competitivo en precios con los demás países exportadores.

Gráfico N° 7. Precio referencial de la cebada



Fuente y elaboración: Corabastos

La grafica muestra la evolución de los precios de cebada en grano a partir del año 2009, información tomada de Corabastos (2014), donde se observa un crecimiento en precio a partir del año 2012. Para el año 2014 el precio promedio se mantuvo en 2.000 pesos por kilo de cebada en grano, un equivalente por quintal de 50 Kilos de 100.000 pesos colombianos.

3.8.1.7.4 Incoterms

INCOTERMS o términos de negociación internacional son fundamentales al momento de llevar a cabo una transacción comercial internacional, pues al determinar el incoterm, se establece obligaciones y responsabilidades sobre la carga de forma específica, evitando de esta forma conflictos posteriores en caso de costos por imprevistos. Según el Perfil Logístico de Colombia

(2012) “los términos internacionales de comercio más utilizados son: FOB (Libre a Bordo del Buque) y CIF (Costo, seguro y Flete), sin embargo en cada negociación se pueden establecer diferentes necesidades y de acuerdo a esto fijar el incoterm.

Tomando en cuenta aspectos de ubicación, costos y sobre todo la satisfacción del cliente, se determinó como el Incoterms más apto para realizar la negociación el término DDP (entregado derechos pagados), donde se asume costos y riesgos de la carga hasta que esta sea entregada en el punto acordado.

3.8.1.7.5 Forma de pago

La forma de pago está directamente relacionada con el grado de conocimiento y las relaciones que mantenga el exportador e importador, sin duda también se toma en cuenta el tamaño del envío y frecuencia de las operaciones, para determinar el medio de pago más óptimo que brinde seguridad en la transacción comercial al vendedor como al comprador.

De este modo se determinó que la forma de pago más adecuada para llevar a cabo la transacción en esta negociación es la carta de crédito, como lo indica PROECUADOR en la Guía Comercial Ecuador (2013),

Constituye una garantía de pago, es un compromiso de pago respaldado por un banco. Estas garantías amplían según las cartas de créditos sean irrevocables y confirmadas. Este método de pago se considera de bajo riesgo porque el banco expedidor tiene la obligación legal de pagar, siempre y cuando se presenten todos los documentos requeridos y se cumplan todos los términos estipulados en el contrato.
(p. 43)

De esta forma existe el respaldo de un banco, evitando imprevistos que generen gastos innecesarios, permitiendo que la entrega sea confiable y oportuna.

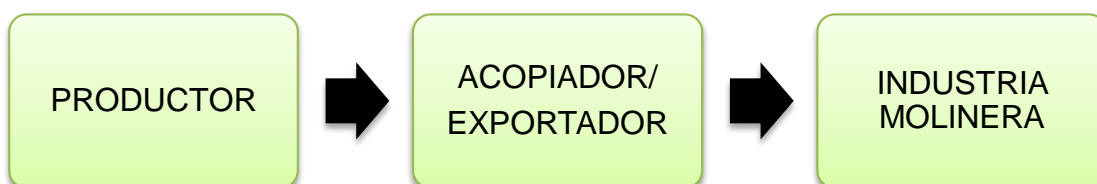
3.8.1.7.6 Canales de distribución

Es fundamental definir el Canal de distribución tomando en consideración el más adecuado para llegar al cliente, pues así lo afirma Del Moral, (2013) “Los canales de distribución son las diferentes rutas o vías que toman los productos y su propiedad para acercarse cada vez más hacia el consumidor” (p. 16), esto con el fin de satisfacer una necesidad en el momento adecuado, en las cantidades requeridas y manejando procesos óptimos para no incurrir en gastos que incrementen el precio.

Para la comercialización de cebada en grano desde Chimborazo hacia la ciudad de Pasto - Colombia, se determinó el siguiente canal de distribución, el mismo que permite agilizar la distribución y disminuir costos.

El canal elegido es un canal corto, se encuentra formado por los siguientes integrantes: productores, acopiador/exportador y finalmente la industria molinera.

Gráfico N° 8 Canal de distribución



Elaboración: Liliana Quiroz

3.8.1.7.7 Principales importadores de cebada en Colombia

La cebada importada por Colombia es destinada a la industria, Guevara (2012), manifiesta que tiene diversos usos incluidos para la industria pecuaria, la molinería y la Industria cervecera, donde este cereal es base fundamental para la elaboración de malta.

El siguiente cuadro muestra las empresas colombianas importadoras de cebada. De forma clara se puede observar que la principal empresa importadora es Bavaria S.A. a quien se le atribuye el 99,2% del total de importaciones anuales, la cual canaliza dicho producto para elaboración de

malta. La cebada que importa es de tipo cervecero, los principales proveedores son Argentina y Chile.

Luego encontramos almacenes Piamonte S.A. empresa colombiana dedicada a la importación y distribución de granos a nivel nacional, con una participación del 0,4% y también encontramos a Organización Solarte CIA S.C.A, industria molinera con plantas en todo el territorio colombiano, con una participación del 0,2% del total de importaciones de cebada.

Gráfico N°9. Empresas importadoras de cebada

Importadores cebada	Part.
Bavaria S.A.	99,2%
Almacenes Piamonte S. A	0,4%
Organización Solarte t CIA S. C. A.	0,2%
Pronalce S.A.	0,1%
Otros	0,2%

Fuente: Legiscomex, cálculos Fenalce

3.8.1.7.8 Industria de la cebada en Colombia

Exceptuando la industria cervecera por utilizar únicamente cebada de tipo maltero, nos adentramos en la industria molinera, de este modo se ha podido constatar en Colombia dos usos de la cebada en grano del tipo *Hordeum Vulgare*:

Para molinería en la elaboración de harinas y cuchuco, así también en la industria para elaboración de alimento para animales.

Las empresas más destacadas a nivel nacional en la molinería según la superintendencia de sociedades colombiana son las siguientes:

Tabla N° 10. Principales Industrias Molineras
Harinera de valle S.A.
Molinos Roa S.A.
Industria Productora de Arroz Limitada
Diana Corporación S.A.
Alimentos Polar Colombia S.A.S.
Molinos Florhuila S.A.
Organización Salarte y CIA S.C.A
Procesador de Arroz S.A.
Molinos Santa Marta S.A.S.
Fuente: Superintendencia de Sociedades Colombia 2013 Elaborado por: Liliana Quiroz

3.8.1.7.9 Localización de las principales industrias en Pasto

Colombia posee grandes industrias molineras las cuales operan en todo el territorio nacional, estas en su mayoría son organizaciones muy bien establecidas, ubicadas estratégicamente en función de la producción de la costa (arroz y maíz) y del centro del país (trigo, cebada, soya, arveja) evitando costos de traslado de los productos.

Es válido recordar que hace pocos años la industria molinera florecía en todo el Departamento de Nariño y también en el Municipio de Ipiales, entre los más renombrados estaban; Molinos San Fernando, Molinos San Nicolás, Molinos La Unión, todos ellos permitían que las parcelas de las veredas de dicho municipio y el norte de la Provincia del Carchi se vistan del dorado color de la cebada y trigo en tiempo de ciega, pues eran quienes demandaban el cereal para su industria. Sin embargo nuevos cultivos como arveja, zanahoria, y papa, desplazaron el cultivo de cebada y trigo. Sin materia prima los molinos se vieron obligados a cerrar sus instalaciones. La mayoría de molinos cerraron sus puertas en el Municipio de Ipiales y otros se trasladaron a la ciudad de Pasto para continuar con sus operaciones.

En la actualidad la industria molinera del departamento de Nariño se concentra en la ciudad de Pasto, desde donde cubre las necesidades y abastece a todos sus municipios y veredas con productos como: harinas y

pastas; también granos enteros como: arveja, maíz, maíz pira, granos partidos como el cuchuco de cebada, cuchuco de trigo, mazamorra.

a) Diagnostico general de las empresas ciudad de Pasto.

1. Organización MAS: empresa colombiana que logró sintetizar la experiencia de la empresa Molinos Nariño y el ingenio de Molinos San Martín para transformar el quehacer harinero y el de todos los involucrados en una experiencia profesional e innovadora. Maneja dos marcas en harina; Extrapan y Galeras; además una en quinua. Se encuentra localizada en Pasto, Nariño. Calle 12 No. 12-31; PBX 7212818
2. Organización Solarte y CIA. S.C.A. creada a partir de 1960, posee plantas en todo el país, empresa dedicada a la molinería, una de estas es Molinos San Nicolás, localizada en Pasto Nariño cra No. 15-15. Telf. 7212646 - 721 2645 – 7214797, posee un área de 4,750 mts y cuenta con 36 empleados. Los productos que oferta al mercado se derivan de la materia prima trigo, maíz, cebada, café, otros cereales, etc. A nivel de harinas maneja 5 marcas; Farallones, Ricarina, Capri, Apolo, la Nevada, Riquita, Ricaurte. En maíz 5 marcas; Harina Super Arepa, es la líder. Dos marcas en pasta con diferentes variedades; Verona y Zonia. En cereales 7 marcas; Arroz Sonia, cebada perlada y Cuchuco de cebada Ricaurte, Avena Riquita, cuchuco de trigo Ricaurte, Quinua Perlada Riquita, Salvado de trigo, café, etc.
3. MOLINOS IMPERIAL localizado en el sector San Andrés, Pasto - Colombia, es un molino de tipo artesanal, no maneja marcas y brinda el servicio de molinería. Cra. 16b. No. 29-26 Tel. 7213454 -7232048
4. Granos Tridema, empresa localizada en la ciudad de Pasto, calle 18. No - 15-75, tel. 7213458- 3154788928. e-mail; melvadriana@hotmail.com, ofrece los siguientes productos: mazamorra, maíz para pollo, trigo pulido, cuchuco de trigo y cebada, cebada perlada, etc. Este molino no posee marca y es de tipo artesanal.

b) Selección de la empresa

Empresas demandantes de cebada en Pasto - Colombia

Los principales demandantes de cebada en Nariño Colombia se detallan en el siguiente cuadro.

Tabla N° 11. Selección de la empresa

Industrias Molineras	Ubicación	Cap- compra mensual de cebada Tm	Importación	Maneja Marca Propia	N° de productos	Cobertura de mercado
Organización MAS	Pasto	20	Si	Si	10	Nacional
Organización Solarte. Molinos San Nicolás	Pasto	90	Si	Si	19	Nacional
Molinos Imperial	Pasto	3	No	No	Artesanal	Local
Granos Tridema	Pasto	2	No	No	Artesanal	Local

Fuente: Organización Mas, Organización Solarte, Molinos Imperial, Granos Tridema.
Elaborado por: Liliana Quiroz

Previo a determinar la empresa para realizar el proceso de negociación, se realizó un análisis con información obtenida a través de llamadas telefónicas y páginas web. Esta información fue tomada como base para identificar la empresa, para la calificación de estas se tomaron en cuenta aspectos relevantes como: localización, de tal forma se pudo conocer que todas están ubicadas en la ciudad de Pasto. Otro factor fue la capacidad de compra, que incide directamente para determinar los volúmenes demandados por la empresa, en este punto se pudo identificar a Organización Solarte-Molinos San Nicolás como la empresa con mayor capacidad de compra, factor que va directamente relacionado con la cantidad de productos que ofrece al mercado, con un total de 19 productos de consumo final que se produce en dicha planta molinera.

Otro indicador importante fue conocer si la materia prima la adquirían a nivel nacional o del exterior, donde se evidencia que Organización Mas y Molinos San Nicolás, tienen que recurrir a importaciones de cereales para cubrir su

demanda, siendo estas las únicas que tienen marca propia, pertenecen a organizaciones en todo el territorio colombiano y por ende realizan sus ventas en todo el país.

Después de analizar los perfiles de las empresas afines al estudio, se estableció como la más adecuada para realizar la negociación a Organización Solarte - Molinos San Nicolás, por el volumen de demanda, número de productos, cobertura, marca y acceso a mercados.

c) Frecuencia de Consumo: Organización Solarte - Molinos San Nicolás

De acuerdo a información obtenida directamente a través de la entrevista personal con la Asesora de ventas, Zona sur; Carolina Atiz, representante de Organización Solarte - Molinos San Nicolás, se pudo conocer que la demanda de cebada es de carácter mensual. Sin embargo existe la posibilidad de almacenamiento, puesto que cuentan con tres silos, donde pueden guardar el grano, dicha capacidad no está cubierta en su totalidad por la escases de cebada en el departamento.

d) Requerimientos de Organización Solarte - Molinos San Nicolás

Las especificaciones del grano requerido por Organización Solarte - Molinos San Nicolás de acuerdo a la información primaria obtenida es la siguiente:

- El grano debe tener entre el 12% y 14% de humedad
- Se admite hasta el 2% de impurezas.

e) Capacidad Instalada de producción Organización Solarte - Molinos San Nicolás

Tabla N° 12. Capacidad de la empresa		
Capacidad instalada	Capacidad utilizada	Capacidad libre
90 Tm	30 Tm	60 Tm
Fuente: información primaria Elaboración: Lilibiana Quiroz		

Actualmente Organización Solarte - Molinos San Nicolás tiene una capacidad instalada para almacenar y procesar 90 toneladas de cebada mensuales, sin embargo solo se utiliza el 33,3% igual a 30 toneladas, la

principal razón es que no existe la suficiente cantidad del cereal para cubrir la demanda requerida, contando que al incurrir en costos de movilización desde los diferentes puertos se elevan los costos, por tanto Molinos San Nicolás actualmente tiene una demanda insatisfecha que espera ser cubierta.

3.8.2. DIAGNÓSTICO DEL MERCADO ECUATORIANO (PEST)

3.8.2.1 Factores socioeconómicos

Tabla N° 13. Indicadores económicos de Ecuador	
Capital	Quito
Moneda	Dólar americano
Población	15.668.236 h
Superficie	283.560 km ²
Tasa de crecimiento poblacional 2013	1,95%.
PIB TOTAL	87,50 mil millones de dólares
PIB PER CAPITA	8.854 UDS
Crecimiento del PIB 2014	4,5%
Inflación Anual (Julio 2014)	4,11%
Riesgo país (agosto 2014)	417 puntos
Fuente: BCE/PROEcuador/INEC/BANCO MUNDIAL, El Financiero Elaboración: Liliana Quiroz	

La República del Ecuador posee una superficie de 283.560 km², se encuentra localizada al noroeste de América del Sur y atravesada por la línea equinoccial, limita al norte con la República de Colombia, al sur y este con Perú y al oeste con el Océano Pacífico, Quito es la ciudad capital. En este territorio se asienta una población aproximada de 15.668.236 habitantes (INEC 2014.), además mantiene una tasa de crecimiento del 1,95% anual. La moneda de curso legal es el dólar americano y el idioma oficial es el español.

Ecuador tiene como base de su economía actividades relacionadas al sector minero y de petróleo, también la construcción y la industria agroalimentaria en base a mariscos, flores, café, cacao y azúcar entre los más importantes. Transportes, educación y servicios, fueron factores claves

como lo afirmó el presidente del BCE Diego Martínez “para que el PIB en el 2013 tuviese un crecimiento del 4,5%, al mismo tiempo que se estimaba que para el 2014 la economía creciera entre el 4,5% y el 5%.” (El Mercurio, 2014. párr.1)

Es preciso mencionar la importancia que tiene el sector agrícola en la economía nacional no petrolera y su aporte al PIB, como se presenta en el estudio de casos de países América Latina, informe de país Ecuador: donde se hace un análisis en el cual el sector agrícola representa aproximadamente el 30% del PIB conjuntamente con la agroindustria y los servicios asociados al mismo (Chiriboga, et al. 2013), así mismo Pro Ecuador (2013), en su ficha comercial establece que los climas y los suelos que posee son únicos en el mundo, por tanto sobresalen cultivos de banano, flores y cacao, reconocidos en mercados extranjeros por la excelente calidad. (párr. 17). Otro rubro importante del PIB es la explotación petrolera, de este modo en el 2013 llegó a alcanzar los 87,50 mil millones de dólares. (Banco Central del Ecuador, 2014). Considerando los datos presentados y de acuerdo a datos de la Cámara de Comercio de Quito, el crecimiento del Producto Interno Bruto ha reflejado un mejor nivel de vida, disminuyendo la tasa del desempleo y ajustándose a las políticas del buen vivir, mejoramiento en los salarios y reduciendo índices de pobreza. (BCE, 2014)

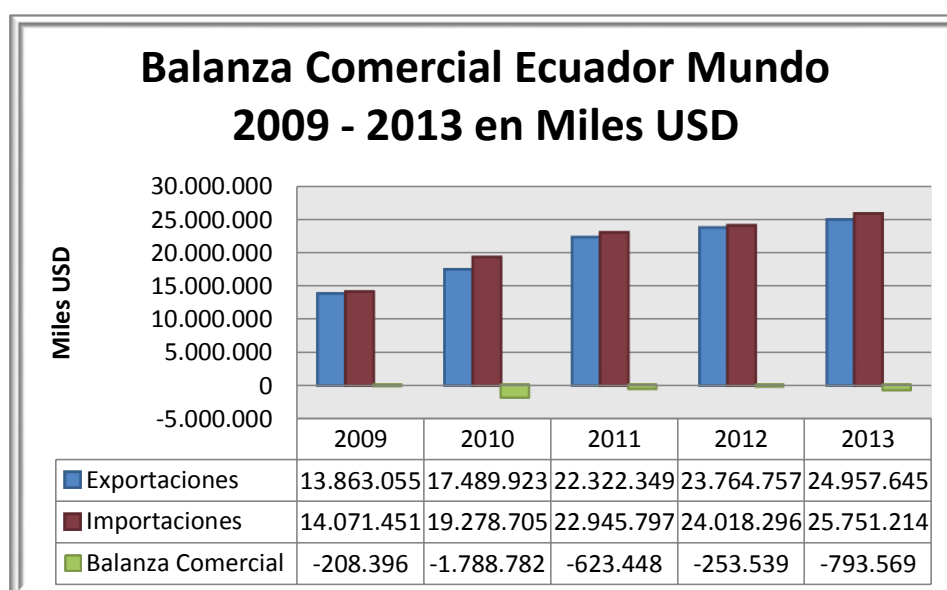
Datos presentados por el Banco Central del Ecuador ubican a Ecuador con un riesgo país muy elevado a inicios del 2014, sin embargo ha disminuido registrando 417 puntos para agosto del 2014 (BCE), este factor no ha impedido el crecimiento de la Inversión Extranjera. Por otro lado la inflación anual a Julio del 2014 registraba 4,11% tendiendo a un incremento mensual (BCE, 2014. párr. 9.)

3.8.2.2. Factores políticos

8.8.2.2.1 Política económica

En la actualidad la preocupación del gobierno es el cambio de la matriz productiva, en miras a ser un país productor de bienes finales, cubrir la demanda nacional y exportar el excedente, sustituyendo al máximo las importaciones con la finalidad de obtener una balanza comercial positiva, de este modo incluir a todos los sectores productivos en aras de cumplir con los principios establecidos en el buen vivir.

Gráfico N° 10. Balanza comercial ecuatoriana



Fuente: Ficha Técnica de la República de Ecuador 2013
Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR

La balanza comercial Ecuador - Mundo presenta de forma resumida el resultado de las transacciones realizadas por el país con sus diferentes socios comerciales. Al realizar la diferencia entre importaciones y exportaciones se puede evidenciar que Ecuador mantiene una balanza comercial deficitaria, la cual registra el menor valor para el período 2010.

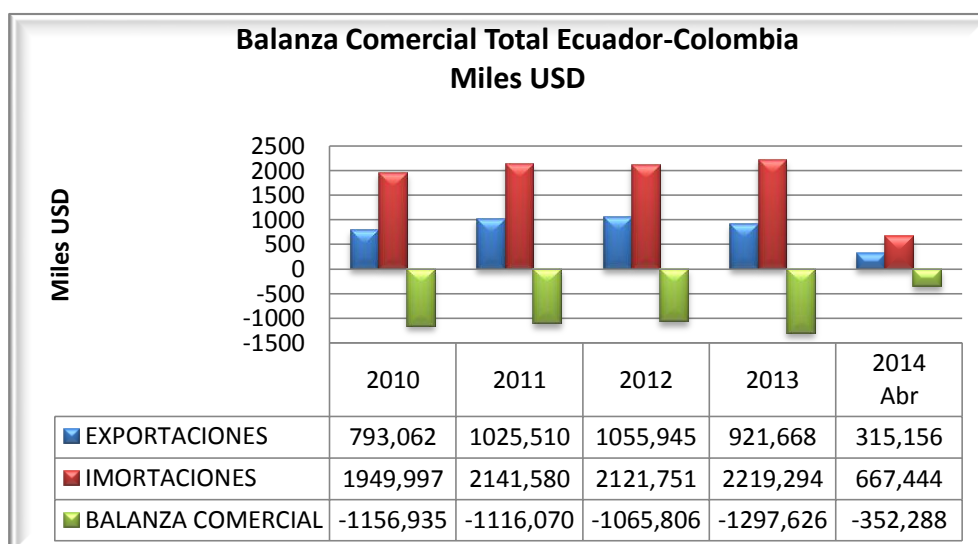
Exportaciones e importaciones presentan una tendencia creciente, según el análisis de: Dirección de Inteligencia e inversiones, PRO ECUADOR el crecimiento promedio anual de las exportaciones es de 11,74%, a diferencia del crecimiento promedio anual de las importaciones que logra alcanzar el

15,5%, principal razón por la cual se identifica resultados negativos en los períodos de análisis, el déficit más elevado se observa en el año 2010 con un saldo negativo de 1.788.78 USD. Con relación al 2013 se observa un déficit al realizar la diferencia entre las exportaciones 24.957.645 e importaciones 25.751.214 en valor FOB, se obtiene una Balanza Comercial de (-793.569).

Los principales mercados a los cuales Ecuador vende su producción son: Estados Unidos que representa el 43,63%, Perú con el 8,79%, Chile 8,54% y Colombia 4,45%, (Guía Comercial de Ecuador 2013, p. 23) siendo los más representativos. Europa es otro destino importante para la exportación de los productos ecuatorianos con una participación de 14.6%.

El principal producto de exportación en Ecuador es el petróleo, este se constituye como el mayor rubro con más del 55% del total exportado (Guía comercial de Ecuador, 2013. p. 19), también es de gran importancia las exportaciones de productos tradicionales, (Banano, camarones, cacao y elaborados, atún y pescado, café y elaborados), productos primarios no tradicionales donde se encuentran flores, madera, algunos tipos de frutas, entre otros. Las importaciones de Ecuador están compuestas por materias primas con fines industriales, agrícolas y material de construcción, bienes de capital, equipo de transporte y bienes de consumo. (Guía Comercial Ecuador, 2013. p. 24)

Gráfico N° 11. Balanza comercial Ecuador – Colombia



Fuente: Ficha Técnica De La República De Ecuador 2014
Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR

La Balanza Comercial Ecuador - Colombia en todos los periodos objeto de análisis presenta saldo deficitario, dicho de otra forma, Ecuador importa más de lo que exporta, de lo que se obtiene tal resultado. Esta situación ha llevado a los gobiernos a buscar estrategias para proteger el mercado nacional, fomentar las exportaciones y reducir las importaciones través de la implementación de salvaguardias, como ocurrió en el año 2009, así lo manifiesta Luna Osorio, (2013). Donde “1.346 subpartidas de exportación a Ecuador fueron grabadas con ciertas tasas arancelarias, implicando un gran impacto a las ventas”. (párr. 12)

En los periodos 2010 - 2012 se registra crecimiento en las exportaciones, las cifras alcanzadas en el 2011 y 2012 son las más altas, puesto que “en el año 2011, las exportaciones de Ecuador a Colombia sumaron 1.025 millones de dólares FOB que significaron el 4,6% de las realizadas al mundo y el 36,4% de las efectuadas a la Comunidad Andina” (Osorio 2013, párr. 4). El mismo autor afirma que Colombia es el mercado de los productos industriales, el principal rubro para este periodo corresponde específicamente a vehículos” (Osorio. 2013, párr. 4).

Para el año 2013 existió una baja en las exportaciones, que es muy notoria una causa fue la finalización de contratos con la ensambladoras de

vehículos con la Resolución 518, del 17 de septiembre del 2009, la vigencia del Tratado de Libre Comercio Colombia – México, y la suscripción de los Tratados de Libre Comercio con Estados Unidos y la Unión Europea (Luna Osorio, 2013. párr. 6), factores que han influido en las exportaciones ecuatorianas. Los principales productos exportados a Colombia son: atunes, vehículos, aceite de palma en bruto, tableros de madera, partes de maquinaria, etc. (Ficha Técnica Colombia, 2013, p. 2)

En cuanto a las importaciones la balanza muestra un crecimiento en cada periodo, a excepción del año 2012 donde las importaciones (2.121.751 usd) realizadas son menores a las registradas en el 2011 (2.141.580 usd). Ecuador generalmente registra entre sus importaciones desde Colombia, energía eléctrica, medicamentos, vehículos para transporte de mercancías, insecticidas, fungicidas, pañales, papel del tipo utilizado para papel higiénico, cartón, (Pro Ecuador, 2014. p. 1) entre los principales

3.8.2.3 Factores legales

3.8.2.3.1 Barreras arancelarias y no arancelarias a la exportación.

Al tratarse de exportaciones generalmente no existe gravamen a la exportación, sin embargo, existen ciertas barreras que de acuerdo al tipo de producto y la legislación del país de destino se deben cumplir.

Para la exportación de cebada se debe cumplir con el trámite previo para la obtención del certificado fitosanitario de exportación otorgado por AGROCALIDAD, liberando de este modo el producto de la barrera sanitaria.

De igual forma se debe obtener el certificado de origen a fin de que el producto sea liberado del pago de aranceles en el país de destino.

3.8.2.3.2 Registro de exportador

Previo a realizar la exportación del producto, es fundamental realizar el registro como exportador con lo cual se habilita al ciudadano para que pueda desarrollar los procesos comerciales internacionales, enmarcado dentro de la normativa legal ecuatoriana.

Como requisitos el SENA (Servicio de Aduanas del Ecuador) exige:

1. Obtener el Registro Único de Contribuyentes (RUC), emitido por el Servicio de Rentas internas
2. Realizar el registro como exportador a través de la página web del SENA.

3.8.2.3.1 Pasos para realizar el registro de exportador.

1. Registro y obtención del certificado digital para firma electrónica, emitido por el Banco Central del Ecuador (BCE) y Security Data.
2. Ingresar a la página de la aduana y registrar los datos en el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE).
3. Obtener un registro con los requisitos que establezca el Director del SENA.

3.8.2.3.2 Documentos para la exportación

- Registro de Exportadores (Documento previo)
- Factura comercial Original
- Autorizaciones previas dependiendo del producto
- Certificado de Origen (cuando el caso lo amerite)
- Registro como exportador a través de la Pagina web del SENA
- Documento de transporte

3.8.2.3.3 Inscripción en el sistema para obtener certificado de origen

- a. Número de RUC de la empresa solicitante
- b. Mail de contacto y al cual llegarán las notificaciones
- c. Dirección de la planta y oficinas de la empresa solicitante
- d. Razón social de la empresa
- e. Teléfono de contacto

3.8.2.3.4 Requisitos para obtener el certificado de origen

1. Registro en el ECUAPASS a través del sitio web portal.aduana.gob.ec,
2. Generación de la declaración juramentada de origen

3. Generación del certificado de origen: el certificado será emitido por las diferentes oficinas de la Cámara de Industrias y Producción

3.8.2.4 Análisis del entorno tecnológico ecuatoriano

El mejoramiento tecnológico en el sector productor ha sido evidente con la implementación de semilla mejorada y maquinaria agrícola que ha reducido los costos de producción, lo que ha permitido optimizar los tiempos de manejo del cultivo, así mismo labores de fertilización, fumigación, riego, cosecha y pos-cosecha adecuados, han contribuido a mejorar la productividad y calidad de la cebada a comercializar.

Dentro del sistema comercial, el desarrollo tecnológico y principalmente el internet ha permitido incursionar y mantener contacto con nuevos mercados para proyectarse al mundo, realizando acuerdos comerciales en muy corto tiempo y con las seguridades correspondientes.

Desde el punto de vista empresarial, las nuevas tecnologías de la información (NTC) son herramientas muy importantes para el intercambio de datos, Ecuador por su parte se encuentra implementando sistemas informáticos de acuerdo a las necesidades, por ejemplo la utilización de las firmas electrónicas por parte de los operadores de comercio exterior, agilizando los procesos de importación y exportación, optimizando tiempos y recursos.

3.8.2.5 ANÁLISIS DEL ENTORNO MICRO DE ECUADOR

Como se ha mencionado en el primer capítulo de esta investigación, la provincia de Chimborazo es una de las más destacadas en el cultivo de cebada a nivel nacional, ocupando el segundo lugar en producción después de Imbabura.

3.8.2.5.1 Situación actual del sector ofertante

El Cantón Colta perteneciente a la provincia de Chimborazo posee una extensión de 850 Km² (85000 ha), se encuentra ubicado en la parte Noroccidental, a una altitud entre los 2.750 a 3.500 msnm, su temperatura

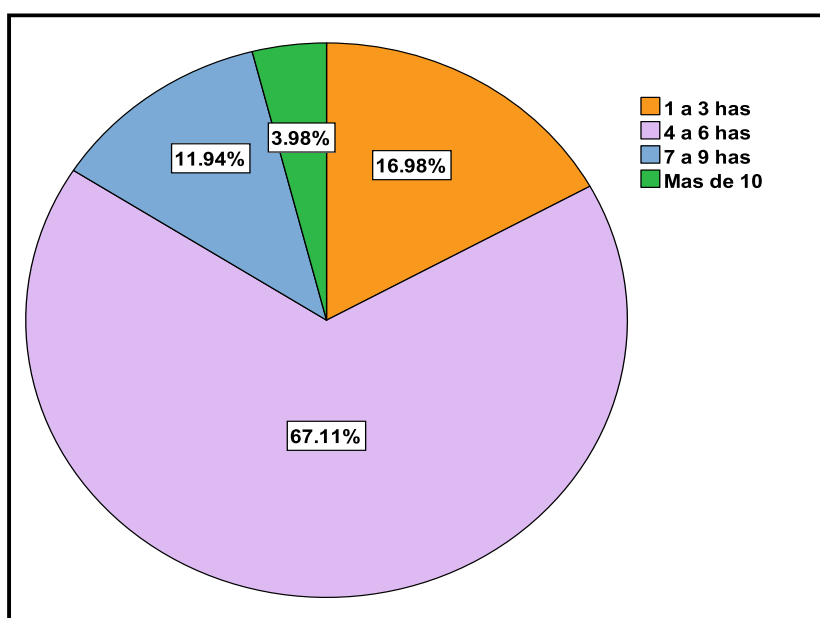
promedio es de 12°C. Cuenta con dos parroquias urbanas y cuatro Rurales, las cuales fueron objeto del presente estudio, estas son: Cañi, Columbe, Juan de Velasco y Santiago de Quito.

La población del cantón según datos del INEC asciende a 45 mil habitantes que representa el 9,8% del total de la Provincia de Chimborazo, de los cuales el 94,9% se concentra en el sector rural y el 5,1% a la población urbana. (Censo de Población y Vivienda 2010).

La economía de esta provincia responde principalmente a las actividades agrícolas, entre los principales productos cultivados están: papa, cebada, haba, maíz, quinua.

3.8.2.5.2 Producción de cebada del cantón Colta

Gráfico N° 12. Superficie de cebada sembrada



Fuente: Encuesta agricultores Colta 2013
Elaborado por: Liliana Quiroz

De acuerdo a los datos obtenidos de fuente primaria, los resultados arrojaron que el 67% de la población encuestada realiza la siembra de cebada en un área comprendida entre 4 y 6 hectáreas, área que es muy importante y considerando que si se suma a esto el 17% de productores que cultivan en superficies de 1 a 3 hectáreas se obtiene una superficie sumamente

importante del 84%, que sería el área que proporcionaría la oferta requerida para la exportación.

Tabla N° 14. Costos producción por hectárea			
Cultivo: Cebada (<i>Hordeum Vulgare</i>)		Siembra: al voleo (riego a mano)	
Variedad: Cañicapa	Nivel Tecnológico: Medio		
Rubros	Cantidad por Ha	Valor unit USD	Valor Total USD
Insumos			
Semillas	4qq	17	68
Fertilizantes	3lt	9	27
Agroquímicos	6klg	4	24
Insecticidas	4lit	3	12
Herbicidas	3lit	5	15
Sacas para empaque	60 unidades	0,15	9
Fibra (cabuya)	1 rollo	1	1
Mano de obra			0
Siembra	1 jornalero	11	11
Fumigadas	5 jornaleros	11	55
Cosecha, Empaque y pesa	3 jornaleros	11	33
Mecanización			0
Preparación del terreno (tractor)	1 tractor	45	45
Tape (tractor)	1 tractor	20	20
Segada (cosecha)	1 segadora	1,2 c/ saco	72
Total costos ha			392 usd
Fuente: MAGAP. Ing Mauricio Toapanta Elaborado por: Liliana Quiroz			

Los costos del cultivo de cebada varían en función de la técnica aplicada al mismo, sin embargo, de acuerdo a información obtenida del MAGAP a través del funcionario de dicha institución, Ing. Mauricio Toapanta, se pudo establecer un costo promedio por hectárea de 392 dólares, donde se incluye semilla, mano de obra, insumos y el uso de maquinaria. El desglose de la tabla indica con detalle todos los requerimientos necesarios desde la siembra hasta la cosecha.

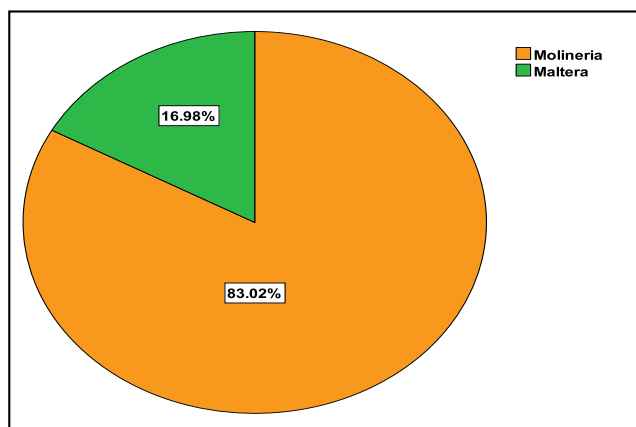
Tabla N° 15. Producción de cebada por cantón – Prov. de Chimborazo 2012		
Cantón	Producción Tm	Participación %
Colta	2904	45,17
Guamote	1661	25,84
Guano	535	8,32
Pallatanga	130	2,02
Riobamba	1199	18,65
Total	6429	100
Fuente: III Censo Nacional Agropecuario 2012 Elaboración: Liliana Quiroz		

De acuerdo al III Censo Nacional Agropecuario 2012, el cantón Colta es predominante en la producción de cebada para molinería con un porcentaje de participación del 45,17% a nivel provincial. Esta es una de las razones por las cuales se decidió realizar la investigación en dicho cantón conociendo que la oferta es suficiente para poder comercializarla a nivel internacional.

Tabla N° 16. Capacidad de producción				
Año 2012	S. Semb. h.	S. Cosechada h.	Producción	Ventas
Cebada	5.117	4.730	2.904 tm	2.098,5 tm
Fuente: III Censo Nacional Agropecuario 2012 Elaborado Por: Liliana Quiroz				

Los datos obtenidos del Censo Nacional Agropecuario permitieron observar la cantidad promedio anual sembrada en el cantón Colta que es de 5.117 ha, de las cuales se cosecha únicamente 4,730 ha, donde hay un rendimiento de 2.904 tm, de este total producido únicamente se vende 2.098,5. tm, pues hay que considerar que en muchas ocasiones el productor deja un porcentaje de su cosecha para semilla de las próximas siembras o para autoconsumo de los hogares.

Gráfico N° 13. Tipo de cebada sembrada



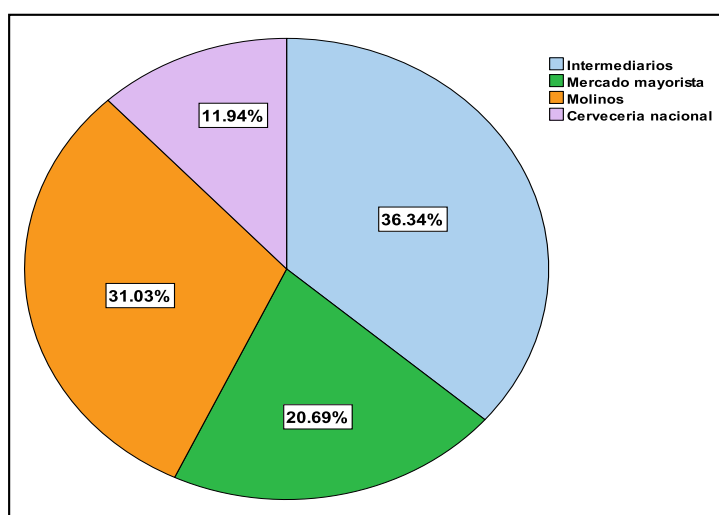
Fuente: Encuesta agricultores Colta 2013
Elaborado por: Liliana Quiroz

Del total de agricultores encuestados, el 83% dijeron que realizan la siembra de cebada para molinería, la misma que puede incrementarse o disminuir dependiendo de la demanda existente de este producto en el mercado nacional e internacional.

3.8.2.5.3 Comercialización

El proceso de comercialización de cebada es indirecto tomando en cuenta que el productor vende el grano como materia prima en la mayoría de casos a los intermediarios. En este proceso se entrega la cebada pesada y empacada en pie de finca.

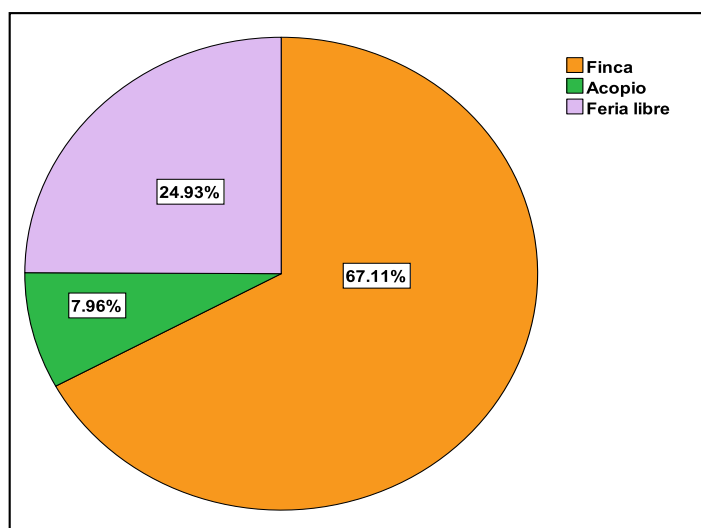
Gráfico N° 14. Compradores de cebada



Fuente: Encuesta agricultores Colta 2013
Elaborado por: Liliana Quiroz

Los principales compradores de cebada son los intermediarios que representan el 36% quienes adquieren el producto con la finalidad de venderlo después a la industria. El 31% de compradores destinan a las molinerías directamente quienes adquieren el grano para procesarlo en harinas. Mientras que el 21% de compradores permanecen en los mercados mayoristas, finalmente a Cervecería Nacional se comercializa el 11,94% de esta producción.

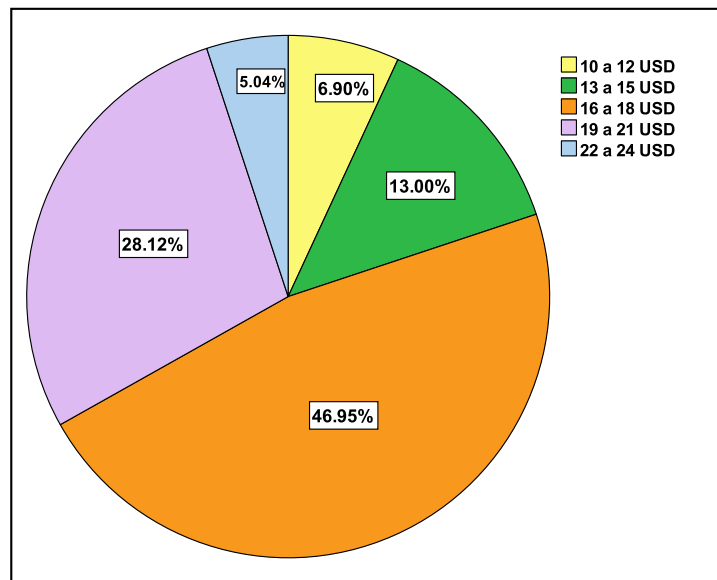
Gráfico N° 15. Lugar de venta.



Fuente: Encuesta agricultores Colta 2013
Elaborado por: Liliana Quiroz

De total de encuestados, el 67% manifestaron que el lugar donde realizan la venta de cebada es en pie de finca, el 25% indicaron que venden la producción en la feria libre y únicamente el 8% llevan la cebada a un centro de acopio que no es exactamente para cebada, sino para todo tipo de productos agrícolas.

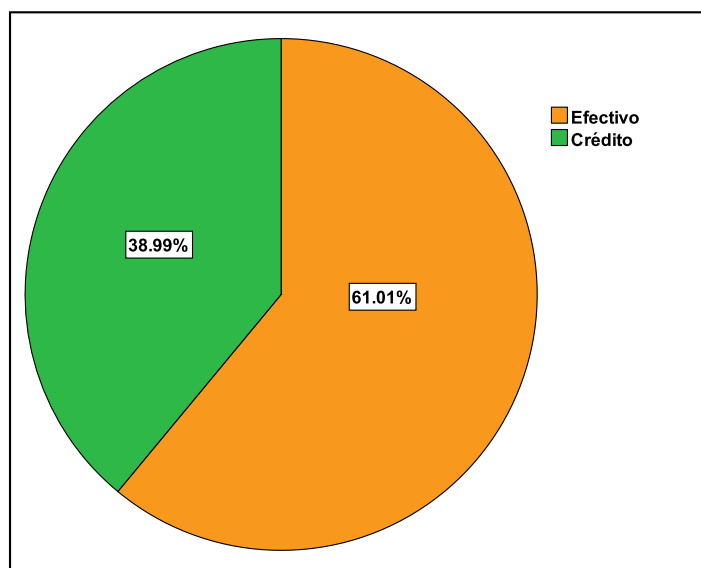
Gráfico N° 16. Precio promedio por quintal de cebada.



Fuente: Encuesta agricultores Colta 2013
Elaborado por: Liliana Quiroz

De acuerdo a los datos obtenidos directamente con los agricultores, la mayoría de ellos 47%, indican que el precio promedio del quintal de cebada de 50 kilos oscila entre los 16 y 18 dólares aproximadamente, sin embargo hay variaciones de acuerdo a la estacionalidad del producto.

Gráfico N° 17. Forma de pago.



Fuente: Encuesta agricultores Colta 2013
Elaborado por: Liliana Quiroz

Del total de encuestados el 61%, manifiestan que el pago por la venta de la cebada se hace en efectivo por los intermediarios al momento de la compra. Por otro lado el 39% dicen que el pago por la venta es a crédito, en este caso se incluyen las molinerías y pequeña industria.

3.8.2.5.4 El producto

La cebada es un cereal muy apreciado para la alimentación, rico en proteínas y fibra, sus orígenes datan de Asia y África donde se inició su cultivo, que después sería introducido por los colonos al continente americano, convirtiéndose en uno de los cereales más importantes dentro de la dieta alimentaria de donde se obtiene el popular arroz de cebada, salvado, cebada mondada, cebada perlada, copos de cebada, harina y machica. También existe una variedad específica que se utiliza para la elaboración de malta, comúnmente llamada cebada maltera.

Tabla N° 17. Ficha técnica de la cebada	
Nombre Científico	<i>Hordeum vulgare L</i>
Origen	Oriente Medio (Egipto)
Familia	Poáceas (Gramíneas)
Variiedad	En Ecuador se cultiva principalmente: Cañicapa, Guaranga, Shyri, Pacha, Franciscana, scarlett (cervecera),
Periodo vegetativo	De 150 a 160 días
Tiempo Siembra	Octubre- marzo
Cosecha	Marzo – julio
Clima	Cálido- frío y templado, entre los 2400 a 3200 msnm.
Plagas	Pulgones, gorgojo, gusano alambre, isocas.
Enfermedades	Roya amarilla, roya de la hoja, escaldadura, enanismos de los cereales, estrés hídrico, carbón desnudo, roya de tallo, Helmintosporiosis,
Cosecha	Cosechar en época seca y cuando la humedad del grano sea inferior a 15%, si la humedad es mayor debe secarse antes de almacenarlo.
Almacenamiento	Temperatura entre 20° a 30°C, manteniendo el 13% de humedad
Mercados	A nivel mundial, Arabia Saudita, China, Japón, España, Unión Europea Holanda, etc.

Fuente: INIAP 2013
Elaborado por: Liliana Quiroz

3.8.2.5.4.1. Valor nutricional de la cebada

Tabla N° 18. Valor nutricional	
Por cada 100 g	
Lípidos	2,3 g
Calorías	354 g
Sodio	12 mg
Potasio	452 mg
Glúcido	73 g
Proteína	12 g
Vitamina A, C, B1, B2, B6,	22 IU
Calcio	33 mg
Hierro	3,6 mg
Fuente: INIAP Elaborado: Liliana Quiroz	

Además de los presentados en la tabla, la cebada en grano contiene gran cantidad de proteínas, es rica en vitamina C, B1, B2, B6, provitamina A, contiene minerales como fósforo, zinc, calcio, magnesio, sodio, hierro, manganeso y potasio.

Es importante en la dieta alimenticia, en sopas y harinas, es recomendable su uso en dietas adelgazantes, para tratar anemias, en el caso de cirrosis y demás enfermedades del tracto digestivo.

3.8.2.5.4.2 Calidad

Para determinar el grado de calidad del grano de cebada se tomó como base la Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN 1.559: 2004, de los GRANOS Y CEREALES. CEBADA: requisitos. La misma que en el numeral 5 de las Disposiciones generales, numeral 5.1.1 indica: “El grano de cebada para consumo alimentario se designa por su nombre, grado de calidad y contenido de humedad, seguido de la norma de referencia”. Para lo cual, a continuación se presentan los cuadros con los requisitos específicos de calidad contenidos en el numeral 6.1. de la NTE. INEN. 1

Grados de calidad del grano de cebada para consumo alimentario (NTE INEN 1.559)

Tabla N° 19. Norma técnica de calidad INEN 1559				
Grados de Calidad	Clasificación, % (min) Retenido sobre tamiz 2,5	Granos dañados total %(*)	Granos pequeños y delgados o cualquier de los dos % (máx.)	Granos partidos, % (máx.)
1	85	5	5	5
2	65	7	10	10

Fuente: NTE INEN 1 559
Elaborado por Liliana Quiroz

Requisitos físicos y químicos del grano de cebada para consumo alimentario (NTE INEN 1.559)

Tabla N° 20. Requisitos físicos y químicos de la cebada		
REQUISITOS	VALOR	MÉTODO DE ENSAYO
Humedad, % (base húmeda) (máx.)	13	NTE INEN 1 235
Impurezas, % (máx.)	3	Numeral 8.2, literal h)
Masa hectolítrica, kg/Hl (mín.)	60	NTC 852
Proteína, % (mín.)	12	NTC 543
Contenido de aflatoxinas (B1), mg/kg (máx.)	0,02	NTE INEN 1 563

Fuente: NTE INEN 1559
Elaborado por: Liliana Quiroz

Después del tamizaje se pudo determinar, que el grano de cebada cultivado en el cantón Colta para la exportación a Colombia, debe someterse a un proceso de selección para obtener el producto con las siguientes características de calidad: Grado 2. Humedad 13,0%. NTE INEN 1559. Dicho control será realizado en el centro de acopio.

De acuerdo a lo estipulado en el numeral 9 de la NTE INEN 1559, cada saco deberá constar con la siguiente información:

- a) Procedencia.
- b) Nombre o marca del productor o vendedor.
- c) Variedad
- d) Designación.
- e) Masa (peso) neta, en kilogramos.
- f) Indicaciones sobre tratamientos contra plagas efectuadas al grano.
- g) Año de cosecha.

3.8.2.5.4.3 Precios de la oferta

Tabla N° 21. Precios de la cebada						
Precio de cebada en Grano por kg - Últimos seis meses						
Localidad	Sep-2014	Nov- 2014	Dic-2014	Ene-2015	Feb- 2015	Mar-2015
Riobamba - Chimborazo	0,44	0,44	0,44	0,44	0,44	0,44
Fuente: sinagap 2015 Elaborado Por: Liliana Quiroz						

A nivel nacional no existe una regularización en cuanto a precios para este tipo de cereales, los precios varían en función de la producción.

Datos obtenidos del Sistema de Información Nacional de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (SINAGAP), permitieron conocer los precios de la cebada en grano en los últimos seis meses en la provincia de Chimborazo. La tabla muestra un precio estable durante todo el periodo de análisis que se mantiene en 0,44 ctvs por kilo.

Los precios de la cebada de acuerdo a información primaria oscilan entre los 16 a 18 usd, el saco de 50 kilos, los mismos que varían dependiendo de factores naturales como la estación lluviosa, temporada de cosechas, calidad de la cebada y lugar donde se vende, que puede ser en pie de finca, directamente a la industria o bien sea a los mercados.

3.8.2.5.5 Capacidad de la oferta para la exportación

Tabla N° 22. Oferta exportable en tm		
	Producción tm	Ventas tm
2012	2.904	2098.5
2013	2918,52	2108,92
2014	2933	2119,5
Oferta exportable 2014 (73,65%)		1561
Fuente: III Censo Nacional Agropecuario 2012 Elaboración: Liliana Quiroz		

La cantidad de cebada considerada para realizar la propuesta de la presente investigación es de 1561 tm, como se pudo determinar después de haber

considerado el 26,35% para el autoconsumo y para semilla de próximas siembras, mientras que el 73,65% restante llega a los mercados cumpliendo con los parámetro de calidad, esto de acuerdo a la encuesta de superficie y producción agropecuaria ESPAC - 2013, (p. 6)

3.8.2.5.6 Distribución

Después de la cosecha el productor de cebada no guarda el grano de cebada, por no poseer silos (construcciones para guardar granos) o lugares adecuados para su almacenaje, situación que acarrearía mayores costos, por tanto el agricultor después de la recolección del grano o cosecha, se ve identificado directamente con dos canales de distribución:

1. **Indirecto**; de acuerdo a información primaria el agricultor vende la producción directamente al intermediario en pie de finca (Gráfico N° 15), perdiendo su poder negociador.
2. **Directo**; de acuerdo a información primaria se pudo determinar que son muy pocos los agricultores que utilizan este canal, cuando el agricultor no está de acuerdo con los precios que ofrece el intermediario, entonces busca otras alternativas, como ferias libres donde venden la cebada directamente.

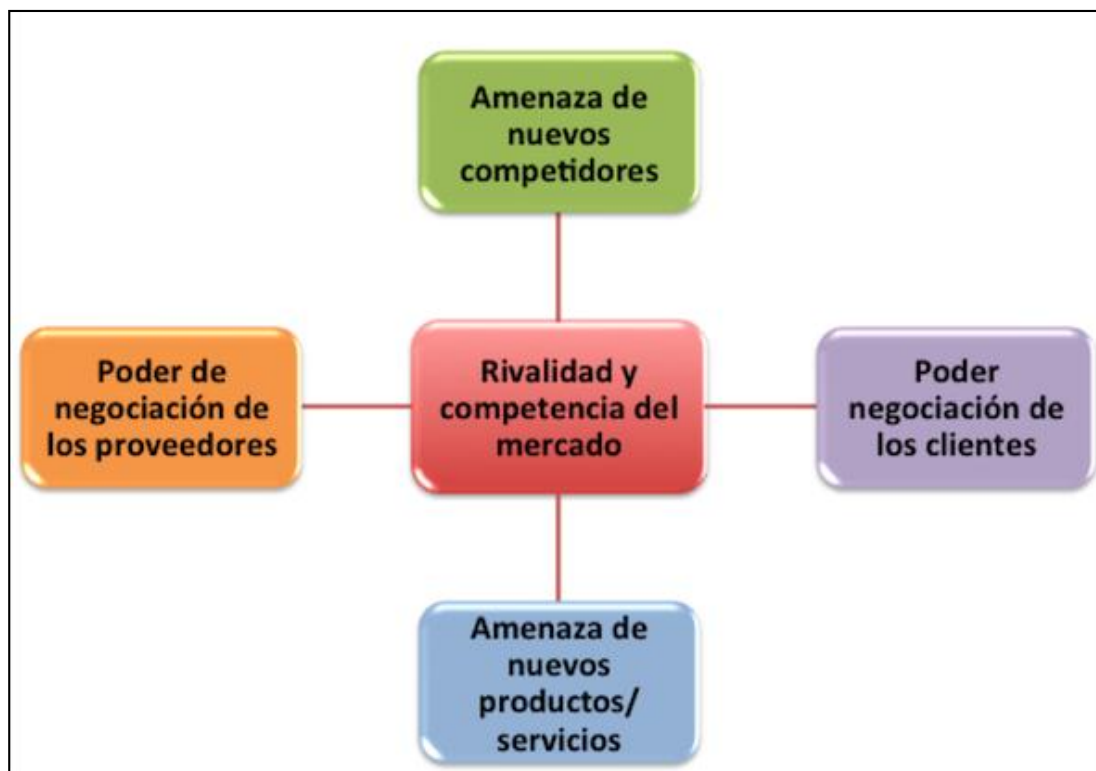
3.8.2.6 Análisis FODA sector ofertante

Tabla N° 23. Matriz FODA Ecuador

	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	1. Acuerdos comerciales entre Ecuador y Colombia en el marco de la CAN 2.cultivo de tipo de cebada apta para molinería 3. Promoción a las exportaciones 4. Factor geográfico y vías de acceso. 5.Demanda de cebada para molinería en Colombia	1. volatilidad de precios 2. Variación del tipo de cambio. 3. Competidores en el mercado. 4. Restricción a las exportaciones 5. Parámetros de calidad 6. Productos sustitutos. 7.No hay inventivo para el cultivo de cebada para molinería.
FORTALEZAS	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS FA
1. Producto disponible para la exportación	F101. Impulsar la exportación de cebada, considerando los acuerdos Existentes entre Ecuador y Colombia que permiten liberar de aranceles a este producto originario de Ecuador. F105. Aprovechar la cebada disponible para cubrir parte de la demanda en Colombia	F101. Almacenar la producción disponible y venderla en épocas donde escasea la cebada, así se procura siempre comercializarla a un buen precio.
2. Terreno aptos para el cultivo	F202. Aprovechar los terrenos para impulsar el cultivo de cebada para molinería	F2A4. Incentivar el cultivo de cebada y de este modo fomentar las exportaciones de cebada.
3. Bajo costo de producción	F303. Aprovechar la producción, considerando que el cultivo no demanda costos elevados para exportarla a mercados internacionales a través de la promoción de Proecuador.	F3A3 Aprovechar los bajos costos de producción que tiene la cebada haciendo de este un producto competitivo en precio y calidad en mercados extranjeros.
4.Presencia de grandes extensiones de cultivo	F406. Satisfacer la demanda en mercados extranjeros, considerando la suficiente producción de cebada existente en el mercado nacional.	F4A7. Promover el cultivo de cebada para molinería y maltería, aprovechando los suelos ecuatorianos y evitar las importaciones
5 Asesoría en los cultivos por el INIAP.	F506. Presentar en mercados demandantes un producto de excelente calidad, capaz de satisfacer las necesidades del cliente.	F5A5. Presentar un producto de excelente calidad con asesoría técnica cumpliendo los estándares de calidad en mercados internacionales.
6. Rendimiento adecuado en la producción	F604. Aprovechar la posición geográfica y las vías de comunicación para el transporte del volumen de cebada hacia mercados internacionales, especialmente con Colombia.	F6A7. Promocionar el cultivo de cebada para molinería y maltería reduciendo las importaciones.
DEBILIDADES	ESTRATEGIAS DO	ESTRATEGIAS DA
1. Presencia de intermediarios.	D101. Aprovechar los acuerdos y convenios internacionales para realizar venta directa a mercados colombianos excluyendo los intermediarios y obtener mejores ingresos.	D1A3. Disminuir la participación de intermediarios en el proceso de comercialización, reduciendo precios para ser más competitivos en el mercado colombiano.
2. Precios bajos en mercados locales	D205. Incentivar el cultivo de cebada para exportación a Colombia, con mejores precios donde la cadena de producción y comercialización obtenga rentabilidad.	D2A4. Fijar un precio estable, evitando incertidumbre en la producción para que no existan restricciones a la importación.
3. No hay asociatividad entre los productores de cebada	D303. Proponer la asociación de los productores en busca de los beneficios otorgados por el estado.	D3A5. Fomentar la asociatividad de los agricultores para obtener un grano de excelente calidad, capaz de cumplir los estándares requeridos.
4. Escaza industria para la cebada	D404. Buscar mercados para la cebada en grano donde esta pueda ser transformada con la maquinaria y tecnología adecuada.	D4A4. Buscar mercados que demanden el cereal afianzando la presencia en el mercado y evitando el uso de otros cereales.
5. Los precios están sujetos al volumen de producción y temporada, no hay estabilidad.	D506. Establecer precios con las asociaciones que les brinde seguridad para realizar los cultivos de forma ordenada y periódica evitando abundancia o escasez y proveer el mercado demandante en el volumen requerido.	D5A1. Mantener precios estables para los asociados durante todo el año, disminuyendo las pérdidas por el factor climático.
6. No existen clientes fijos	D605 Identificar compradores potenciales en el mercado colombianos	D6A3. Cumplir con los acuerdos de negociación, para fidelizar al cliente además de entregar un producto de excelente calidad.

3.8.2.7 Fuerzas de PORTER

Gráfico N° 18. Fuerzas de PORTER



Fuente y elaboración: periodico-marketing.com

3.8.2.7.1 Rivalidad y competencia del mercado.

En el cantón Colta, provincia de Chimborazo, no hay evidencia de empresas o asociaciones enfocadas a la comercialización y exportación de cebada, pues en la mayoría de casos el cereal se comercializa únicamente en mercados locales y en las ferias libres. Pero se podría considerar como competencia a los pequeños comerciantes e intermediarios.

3.8.2.7.2 Amenaza de entrada de nuevos competidores

Haciendo referencia al ingreso de competidores, es preciso mencionar que estos son una amenaza al centro de acopio, ya que pueden producir o vender el mismo producto, en este caso juega un papel importante la fidelización del cliente, (Molinos San Nicolás).

Analizar la amenaza de entrada de nuevos competidores permite estar atentos al ingreso y así formular estrategias que permitan fortalecer las barreras de entrada o hacer frente a los competidores que lleguen a entrar. Una estrategia es asociar a los proveedores de cebada entorno al centro de acopio.

3.8.2.7.3 Amenaza de productos sustitutos.

Hace referencia al ingreso potencial de empresas que producen o venden productos alternativos a los de la industria. Actualmente en el cantón Colta existe una organización que se dedica a la comercialización de quinua, sin embargo, para contrarrestar esta amenaza es necesario implementar publicidad y promociones de venta como estrategias destinadas a frenar el ingreso de empresas que produzcan o vendan estos productos y desarrollar estrategias que permitan competir con ellas.

3.8.2.7.4 Poder de negociación de los proveedores

Hace referencia al poder con que cuentan los proveedores de la industria para incrementar sus precios y ser menos concesivos. Actualmente los productores de cebada del cantón Colta no se encuentran asociados para vender la producción, en ese sentido cada uno vende a su conveniencia perdiendo el poder negociador, pues con la finalidad de vender la producción de cebada existen ocasiones en las cuales el agricultor acepta los bajos precios del comprador. Una de las estrategias para recuperar el poder negociador de los proveedores es la organización, para que puedan competir con su producto por cantidad, al acopiarlo para su posterior exportación y al mismo tiempo gocen de los beneficios que otorga el estado.

3.8.2.7.5 Poder de negociación de los clientes

El poder de negociación de los clientes es alto debido a la escasa industria. El comprador es quien impone el precio y el proveedor está sujeto a ellos, por tal situación es necesario buscar otros mercados en los cuales se requiera el producto atendiendo siempre las necesidades de oferta y demanda.

3.8.2.8. PROYECCIONES DE ESTUDIO

3.8.2.8.1 Demanda efectiva

Tabla N° 24. Tabla de la demanda efectiva en tm

Descripción	Mensual	Anual 2014
Capacidad instalada de la empresa	90 tm	1080 tm
Capacidad de producción actual	75 tm	900 tm
Producción actual	30 tm	360 tm
Demanda insatisfecha	45 tm	540 tm
Demanda Efectiva	45 tm	540 tm
Fuente: Entrevista Carolina Atiz; Asesor de Ventas zona Sur Nariño. 2014 Elaborado por: Liliana Quiroz		

Actualmente, Organización Solarte - Molinos San Nicolás posee una capacidad instalada de 1080 tm anuales, sin embargo por resolución de la empresa y en base al mercado actual, se ha decidido trabajar con 900 toneladas, no obstante la escases de cebada hace que solo estén trabajando con 360 tm, pudiéndose determinar la demanda insatisfecha de 540 tm por año, dicha demanda es la que se pretende cubrir con la producción de cebada exportada desde el cantón Colta - Ecuador.

3.8.2.8.2 Demanda actual y proyectada

Tabla N° 25. Demanda actual y proyectada						
DATOS	AÑOS					
	2014	2015	2016	2017	2018	2019
DEMANDA (TM)	540	567	595,35	625,11	656,36	689,18
Fuente: Entrevista Carolina Atiz, Asesora de ventas zona sur, Molinos San Nicolás Elaboración: Liliana Quiroz						

Organización Solarte - Molinos San Nicolás, tiene una demanda de 900 tm anuales, de las cuales solo se provee con 360 tm, es decir 40% de la demanda requerida. De acuerdo a los estudios realizados en el presente trabajo se pretende cubrir la demanda insatisfecha del 60% restante, con importaciones de cebada proveniente del Cantón Colta.

La baja producción de cebada en el Departamento de Nariño y a nivel nacional, hace que Molinos San Nicolás se vea en la obligación de importar

la materia prima de otros países como Canadá, sin embargo Carolina Atiz, Asesora de ventas, Zona Sur Nariño manifestó que para la empresa sería bueno poder adquirir cebada del Ecuador.

Por otra parte la entrevistada dijo que de acuerdo a políticas de la empresa se ha establecido un porcentaje de crecimiento del 5% anual, considerando el mercado y la capacidad de la empresa. Factor que se tomó en cuenta al proyectar la demanda del cereal en el presente estudio para los próximos cinco años.

3.8.2.8.3 Oferta actual y proyectada

Tabla N° 26. Oferta actual y proyectada				
Año	Ventas tm	Oferta exportable tm. (73,65%)	Oferta efectiva tm	Porcentaje de ventas %
2012	2098,5	1545,5		
2013	2109,0	1553,3		
2014	2119,5	1561,0	540	34,6
2015	2130,1	1568,8	567	36,1
2016	2140,8	1576,7	595	37,8
2017	2151,5	1584,6	625	39,5
2018	2162,2	1592,5	656	41,2
2019	2173,1	1600,5	689	43,1

Fuente: Censo Nacional Agropecuario 2012, Ing. Mauricio Toapanta
Elaboración: Liliana Quiroz

Datos proporcionados por el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAGAP), San Isidro a través del Ing. Mauricio Toapanta, funcionario de dicha institución, quien indico que el porcentaje de crecimiento del cultivo de cebada en el país es del 0,5% anual, de acuerdo a la base de datos y registro de los últimos 5 años, dato que se tomó como base para realizar las proyecciones de oferta en el cantón Colta. Por esta razón la oferta exportable se encuentra proyectada desde 2013, como se indica en la tabla.

Del total de ventas, se capta un volumen importante (73,65%) que de acuerdo a ESPAC, 2013. (p. 6) es el porcentaje que cumple con la calidad requerida en el mercado, convirtiéndose está en la oferta exportable.

La oferta efectiva en tanto, está determinada en función de la demanda efectiva y de allí se ha calculado el porcentaje de ventas.

CAPÍTULO IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 CONCLUSIONES

- La situación socioeconómica, política y legal de Colombia, se convierte en una oportunidad para el ingreso de productos ecuatorianos a ese mercado, aprovechando acuerdos existentes dentro del marco de la CAN, así están la decisión 563 y 416, que permiten la libre circulación de bienes entre los dos países cuando estos sean originarios de dichos países y cumplan con los requisitos legales establecidos en dicha normativa.
- Geográficamente Ecuador y Colombia gozan de muchos beneficios por disponer del paso fronterizo Tulcán-Rumichaca-Ipiales, factor que ha permitido el intercambio comercial, previo el respectivo control para el ingreso y salida de mercancías. La cercanía de Organización Solarte - Molinos San Nicolás, ubicada en la ciudad de Pasto y los bajos costos en el transporte hacen factible el traslado de cebada por vía terrestre desde el cantón Colta.
- Ecuador actualmente se encuentra implementando un proceso de cambio en la matriz productiva. Uno de los objetivos es lograr la sustitución de importaciones y el fomento de las exportaciones, por tanto la presente investigación se ha enfocado en cumplir dicho objetivo, con la búsqueda de un mercado óptimo para la exportación de cebada desde el cantón Colta, tomado en cuenta la situación actual del país ofertante y demandante, requisitos legales, estudio logístico y financiero para cumplir con tal fin.
- En el cantón Colta el cultivo de cebada es uno de los predominantes en la agricultura, encontrándose entre los cinco de mayor importancia. Tal hecho permite evidenciar que existe una producción de 2.119 tm y una oferta exportable de 1.561 tm, para ser comercializadas a nivel internacional, de este modo se toma 540 toneladas anuales para exportarlas a Organización Solarte - Molinos San Nicolás ubicado en la ciudad de Pasto.

- La importación de cebada en Organización Solarte - Molinos San Nicolás, obedece principalmente a la escases del producto a nivel nacional, por lo que en la entrevista con la Asesora de ventas; Carolina Atiz manifestó, que la empresa debe suplir los requerimientos de cebada incluso con importaciones, tal hecho se convierte en una oportunidad para los productores del cantón Colta.
- En el estudio se pudo evidenciar que el productor de cebada del cantón Colta no se encuentra asociado, por tanto no posee un poder de negociación significativo, esto hace que su producción se encuentre sometida a la imposición de precios por los intermediarios. Además este hecho permite que los agricultores se encuentren excluidos de los beneficios que brinda el gobierno.

4.2 RECOMENDACIONES

- Previo la comercialización de un producto a un nuevo mercado, es necesario realizar el respectivo estudio a nivel macro y micro, identificando dentro de este las potenciales oportunidades a ser aprovechadas, también es importante conocer la normativa legal del país de destino, de modo que los procesos de importación o exportación puedan desarrollarse sin inconvenientes.
- Ecuador debe aprovechar la ubicación geográfica y la infraestructura vial de óptimas condiciones para el transporte de los productos a ser exportados a mercados colombianos, utilizando los servicios de las empresas transportadoras que operan dentro del marco de CAN cumpliendo con la normativa establecida, generando fuentes de trabajo y aportando a incrementar las exportaciones.
- Es recomendable que los organismos competentes como: INIAP, MAGAP, Pro Ecuador, incentiven la producción agrícola a través de la investigación y desarrollo del sector, desde la siembra para obtener productos de excelente calidad, hasta determinar nuevos mercados internacionales, donde se pueda realizar exportación de la producción del agro ecuatoriano.

- Los productores de cebada del cantón Colta deben mantener el cultivo de este cereal que ha sido muy representativo a nivel del cantón y provincia, es preciso que cada vez se destinen mayores esfuerzos a través del INIAP y MAGAP para obtener un producto de excelente calidad y ser reconocidos a nivel nacional e internacional.
- Se recomienda seguir desarrollando estrategias de negociación con Organización Solarte – Molinos San Nicolás, empresa que se dedica a la industrialización de todo tipo de granos, con la finalidad de ampliar la oferta y ganar mercado.
- Es recomendable que los productores de cebada del cantón Colta se organicen en asociaciones y de tal forma puedan ser atendidos con los beneficios que otorga el estado a través de los programas que dirige el INIAP como: la dotación de semilla certificada, implementación de maquinaria agrícola, entrega de kits, créditos, proyectos de investigación y de este modo presenten al mercado un producto de óptima calidad, además de poder reunir altos volúmenes de producción con la finalidad de ser más competitivos en mercados internacionales.
- La necesidad de crear un centro de acopio para cebada en el Cantón Colta es de gran importancia, considerando que al establecer un lugar cercano donde el productor pueda entregar la producción de forma segura a un precio estable durante todo el año, este se verá motivado para realizar e incrementar la siembra y mejorar la calidad del grano.

CAPÍTULO V. PROPUESTA.

5.1. Título.

Estudio de factibilidad para la comercialización de cebada desde el Cantón Colta, Provincia de Chimborazo para cubrir la demanda requerida en Organización Solarte - Molinos San Nicolás, en la ciudad de Pasto Nariño - Colombia.

5.2 Antecedente a la propuesta

Después de haber realizado un análisis a la industria molinera de Nariño, se pudo determinar que Organización Solarte Molinos - San Nicolás es un fuerte demandante de cebada para molinería, pues destina el grano a la elaboración de harinas, cuchucos, balanceados y piensos, sin embargo la producción colombiana no da abasto a la demanda interna existente, factor que influye directamente en la producción molinera y es una de las causas por las cuales en organización Solarte - Molinos San Nicolás existe demanda insatisfecha y que a través de la investigación se pudo determinar que la empresa requiere 540 toneladas de cebada anualmente.

De la misma forma se analizó la oferta de cebada que existe en el Cantón Colta, Provincia de Chimborazo, siendo este el de mayor producción a nivel provincial, sin embargo en el estudio se determinó que el proceso comercial del cereal no es adecuado, debido a la desorganización de los agricultores al no estar asociados, por tanto es necesario organizar a los productores a través de la creación de una planta de almacenamiento donde puedan entregar la producción, por lo que fue necesario realizar un estudio técnico, logístico y financiero que determine la factibilidad de realizar la exportación de cebada al mercado colombiano.

5.3 JUSTIFICACIÓN

Después de determinar la oferta y demanda; en función de los resultados obtenidos en el estudio de mercado y para atender la demanda de Organización Solarte - Molinos San Nicolás de la ciudad de Pasto, Nariño -

Colombia, fue necesario determinar la forma óptima del acopio de cebada en el cantón Colta, también definir el proceso logístico y financiero, para fomentar la exportación con la finalidad de aprovechar la oportunidad de posicionar el producto nacional en mercados internacionales.

El proceso logístico de exportación y el financiamiento del proyecto son de gran importancia y permitieron determinar de forma clara las etapas en las cuales se desarrolla la cadena de comercialización de la cebada, estimando al mismo tiempo las estrategias y los costos que involucra la internacionalización del cereal.

5.4. OBJETIVOS.

5.4.1 Objetivo general

Realizar un estudio de factibilidad para la comercialización de cebada desde el Cantón Colta, para cubrir la demanda requerida en Organización Solarte Molinos San Nicolás en la Ciudad de Pasto, Nariño - Colombia.

5.4.2 Objetivos Específicos

- Diseñar un estudio técnico y administrativo para el almacenamiento y comercialización de cebada.
- Elaborar el plan logístico para el proceso de comercialización de cebada desde el Cantón Colta – Ecuador hasta Pasto - Colombia.
- Determinar la inversión financiera necesaria para la ejecución del proyecto.

5.5. Modelo operativo de la propuesta

5.5.1 Estudio técnico

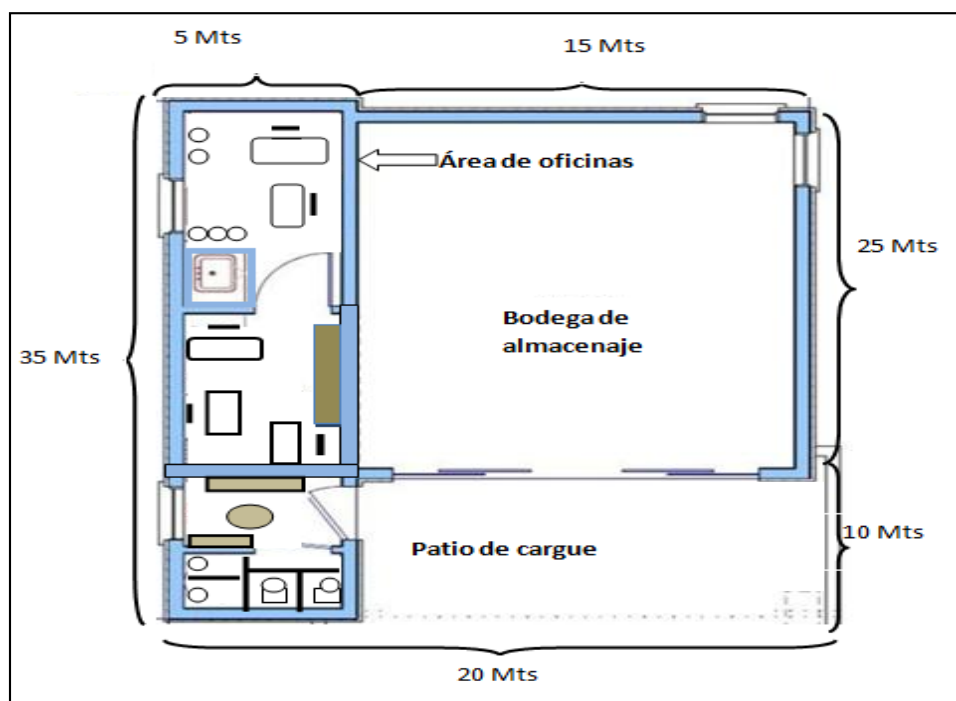
Para la realización del estudio, fue necesario definir de forma clara y concisa lo referente a la ingeniería de proyecto, misma que permite “describir el

proceso de producción seleccionado, indicando la maquinaria y el equipo que se debe utilizar para la operación óptima de la planta, así como las características de las construcciones, instalaciones y obra civil de la unidad productiva, así mismo la distribución óptima de la planta. (CONVENIO SARH; IICA, 1988. p. 253), de otro modo también se destaca la importancia de cuantificar los costos que se incluyen desde la compra del cereal al agricultor hasta la entrega al cliente.

5.5.1.1 Determinación del tamaño óptimo de la planta

Éste análisis ha permitido establecer el espacio físico, las instalaciones y requerimientos del lugar donde se prevé almacenar el producto, previo al proceso de transporte para la comercialización.

Gráfico N° 19. Determinación del espacio físico



Elaborado por: Liliana Quiroz

El plano presenta las dimensiones de la planta física, con un total de 700 metros cuadrados, donde se encuentra la parte administrativa con un área de 175 mts², donde se encuentran las oficinas de gerencia y departamento

comercial; departamento de operaciones y secretaría, así mismo, se ha destinado una sala y baños para el aseo de los obreros. El espacio restante se divide de dos partes: el más grande es la bodega donde se almacena la cebada, en un área de 375 mts² y el patio que comprende 150 mts² para realizar las operaciones de carga y descarga de los vehículos.

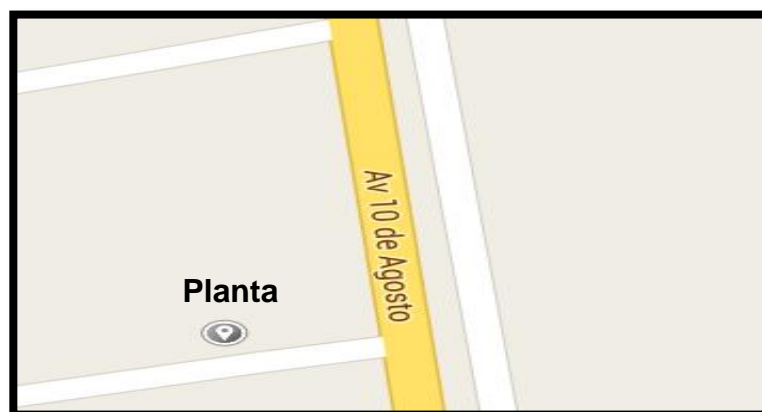
5.5.1.2. Localización del proyecto.

Influye de manera directa la localización de la empresa para poder desarrollar las actividades administrativas y operativas en el proceso comercial de la cebada, por lo tanto se consideran factores relevantes como los de zonificación y el lugar donde se debe ubicar la planta física.

Tabla N° 27. Localización de la Empresa.					
ZONA	Equivalencia	OPCIÓN A (Columbe)		OPCIÓN B (Santiago de Quito)	
FACTORES RELEVANTES	P.A (%)	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
Cercanía con el proveedor	25%	9	2,25	8	2
Cercanía con el cliente	25%	6	1,5	6	1,5
Mano de obra disponible	20%	9	1,8	9	1,8
Disponibilidad de materia prima	15%	9	1,35	7	1,05
Vías de acceso	15%	8	1,2	7	1,05
TOTAL	100%		8,1		7,4
Fuente: Investigación Elaboración: Liliana Quiroz					

La calificación asignada a cada uno de los factores permitió seleccionar de forma técnica la ubicación de la planta, considerando factores esenciales como infraestructura, vías de acceso, medios de transporte, mano de obra y lo más importante la cercanía de proveedores, de este modo el puntaje más alto obtenido después de realizar la ponderación es de 8,1; razón por la cual las instalaciones deben ubicarse en la calle 10 de Agosto, Parroquia Columbe, cantón Colta, provincia de Chimborazo - Ecuador.

Gráfico N° 20. Ubicación



Fuente: Google maps

5.5.1.3 Presupuesto de activos fijos

Tabla N° 28. Activos fijos			
Activos Fijos - Inversión Fija			2014
Concepto	Cantidad	Valor Un.	Total
Maquinaria y Equipos			5.800
ventiladores	10	400,00	4.000
Selladora	3	400,00	1.200
Bascula	3	200,00	600
Muebles y Enseres			4.392
Escritorio	5	300,00	1.500
Sillón ejecutivo	3	150,00	450
Sillas	12	20,00	240
Mesas	4	80,00	320
Archivadores	4	300,00	1.200
Estantería metálica	1	100,00	100
Teléfono	3	120,00	360
Fax	1	100,00	100
Calculadoras	5	10,00	50
Sillas plásticas	12	6,00	72
Equipo de Computo			8.350
Computadora de mesa	3	650,00	1.950
Computadora portátil	3	1.200,00	3.600
Impresora multifuncional	4	700,00	2.800
Total Activos Fijos - Inversión Fija			18.542

La inversión en activos fijos asciende a 18.542 USD, necesaria para el inicio de actividades del centro de acopio, la cual se encuentra distribuida en muebles, maquinaria y equipos.

5.5.1.4. Estructura de la empresa

La empresa surge por la necesidad de organizar a los agricultores para que puedan reunir su producción y competir por cantidad y calidad en mercados internacionales.

5.5.1.4.1 Nombre de la empresa

“CEBADAS CHIMBORAZO”, es una empresa dedicada a la comercialización de cebada para la industria molinera, ofreciendo un producto de calidad que cumple con las exigencias de nuestros clientes en mercados nacionales e internacionales.

Misión

Somos una empresa dedicada a la exportación, comercialización y abastecimiento de cebada para molinería en el mercado nacional e internacional, ofreciendo un producto de excelente calidad con responsabilidad y cumplimiento oportuno en cada entrega.

Visión

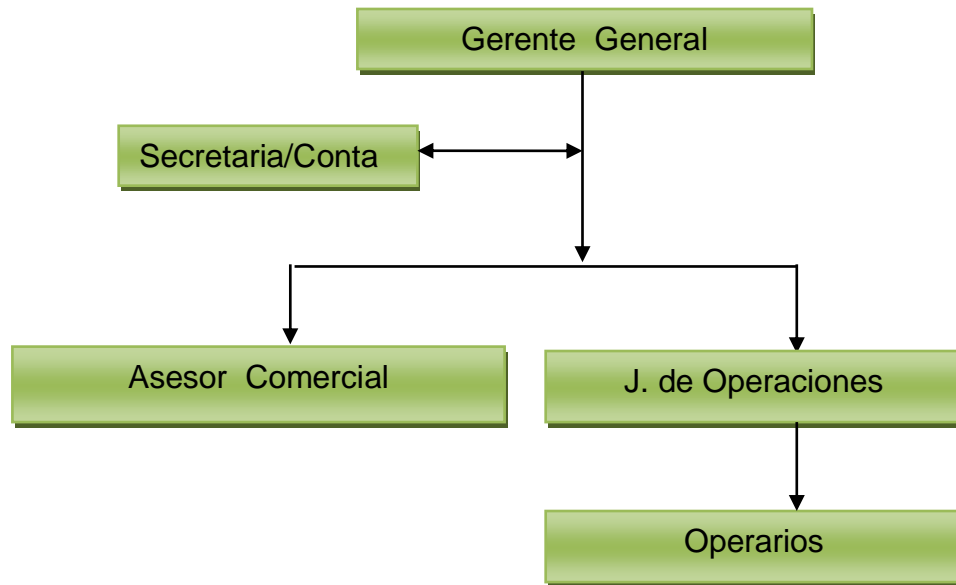
Ser una empresa líder en la exportación y comercialización de productos molineros en el Ecuador, capaces de responder con los requerimientos de mercados exigentes, comprometidos con el bienestar de nuestros proveedores, enmarcados en el Buen Vivir y el desarrollo de nuestro país.

Políticas

- ✓ Ofrecer a nuestros clientes productos de alta calidad, tomando en cuenta sus requerimientos.
- ✓ Cumplir con los pedidos de productos, haciendo llegar a nuestros clientes en los tiempos y lugar establecidos en la negociación.
- ✓ Cumplimiento a nuestros proveedores en los plazos de pago y a precios justos.

- ✓ Dar estricto cumplimiento a los acuerdos establecidos en las negociaciones.
- ✓ Promover el desarrollo social y económico de la región mediante la generación de plazas de trabajo.

5.5.1.5 Organigrama de la empresa



5.5.2. Estudio administrativo

5.5.2.1 Requerimiento de talento humano

Para el correcto funcionamiento del centro de acopio, es necesario contar con la participación de personal capacitado, desempeñando cargos en el área administrativa y de operaciones, encaminados a cumplir en cada proceso el motivo de ser de la empresa.

Tabla N° 29. Personal administrativo de la empresa.	
Nombre del puesto	Cantidad
Gerente	1
Secretaria/ Contadora	1
Asesor Comercial	1
Jefe de operaciones	1
TOTAL	4

Tabla N° 30. Personal operativo de la empresa	
Nombre del puesto	Cantidad
Bodegueros	5

Tabla N° 31. Rol de pagos										
Año 2014	N° Empleados	S.B.U	S.B.U. Total	Sueldo Anual	10° Cuarto	10° Tercero	Vacaciones	Aporte Personal (9.45%)	Aporte Patronal (11.15%)	Total Anual
Administrativos										
Gerente	1	800	800	9.600	340	800	400	907	1.070	12.210
Asesor comercial	1	600	600	7.200	340	600	300	680	803	9.243
Secretaria/ contadora	1	550	550	6.600	340	550	275	624	736	8.501
Jefe de Operaciones	1	500	500	6.000	340	500	250	567	669	7.759
Total	0	2.450	2.450	29.400	1.360	2.450	1.225	2.778	3.278	37.713
Operarios	5	380	1.900	22.800	1.700	1.900	950	2.155	2.542	29.892
	5	380	1.900	22.800	1.700	1.900	950	2.155	2.542	29.892

La presente tabla muestra el rol de pagos para el año 2014, donde se registra el número de empleados multiplicado por los sueldos asignados respectivamente. Posteriormente se detallan las prestaciones de ley: décimo cuarto y décimo tercer sueldo, vacaciones, fondos de reserva y aporte al IESS para obtener el total de un año.

5.5.2.1 Manual de funciones

I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nombre del cargo	Gerente General
Unidad	Área administrativa
A quien reporta	Ninguno
Supervisa	A todo el personal
Coordina	Todo los Dptos. y personal de la organización
II. PROPÓSITO DEL PUESTO	
Planificación, organización, dirección y control de las actividades de la empresa, supervisando el correcto funcionamiento de los diversos departamentos, con la finalidad de cumplir con las políticas de la organización.	
III. ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDADES	
<ul style="list-style-type: none"> • Dirigir la toma de decisiones de la empresa. • Coordinar y ejecutar los procesos de funcionamiento de la empresa. • Velar por el buen funcionamiento de la organización. • Establecer las políticas de la empresa. • Ejecutar los acuerdos, políticas y disposiciones de la empresa. • Comunicar constantemente a todo el personal la marcha de la empresa • Establecer funciones a cada departamento y personal en general • Promover un ambiente adecuado para el desarrollo de labores 	
IV. PERFIL Y REQUERIMIENTO MÍNIMO DEL PUESTO	
Educación Formal: Ingeniero en Administración de Empresas Formación adicional: Administración de negocios internacionales. Experiencia: Minino un año	
Elaboración: Liliana Quiroz	

I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nombre del cargo	Secretaria /Contadora
Unidad	Administrativa /Contable
A quien reporta	Gerente General
Supervisa	Ninguno
Coordina	Gerencia general y departamento Comercial
II. PROPÓSITO DEL PUESTO	
Organizar e informar las actividades de la empresa al gerente y demás funcionarios, llevar la contabilidad realizar control y análisis del área financiera.	
III. ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDADES	
<ul style="list-style-type: none"> • Realizar análisis financieros de la empresa • Control y registro de las operaciones financieras • Redactar y presentar informes periódicos de las actividades de la empresa. • Elaborar documentos requeridos por el gerente general y comercial de la empresa. • Organizar la documentación necesaria para la comercialización de las mercancías. • Brindar información requerida por los proveedores de cebada. • Atender a los contactos hechos por los clientes, proveedores y trabajadores • Contribuir a generar un buen ambiente de trabajo 	
IV. PERFIL Y REQUERIMIENTO MÍNIMO DEL PUESTO	
Educación Formal: secretariado con énfasis en contabilidad	
Formación adicional: secretariado ejecutivo	
Experiencia: Mínimo 2 Años	
Elaboración: Liliana Quiroz	

I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nombre del cargo	Asesor Comercial
Unidad	Área Comercial
A quien reporta	Gerente General
Supervisa	Dpto. Comercial
Coordina	Gerente general y Secretaría
II. PROPÓSITO DEL PUESTO	
Coordina y gestionar las actividades comerciales desde la adquisición del producto hasta la entrega del producto al cliente.	
III. ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDADES	
<ul style="list-style-type: none"> • Efectuar y supervisar los procesos de compra y venta. • Inspección de los documentos de facturación y despacho de la mercancía requerida para la comercialización. • Despacho de la carga. • Mantener los contactos con proveedores y clientes. • Controlar procesos logísticos y costes. • Establecer las negociaciones internacionales. 	
IV. PERFIL Y REQUERIMIENTO MÍNIMO DEL PUESTO	
Educación Formal: Ingeniero en Comercio Exterior	
Formación adicional: Comercio y aduanas	
Experiencia: Mínimo un Año	
Elaboración: Liliana Quiroz	

I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nombre del cargo	Jefe de Operaciones
Unidad	Operaciones
A quien reporta	Gerente General
Supervisa	Operarios
Coordina	Asesor Comercial y Secretaria
II. PROPÓSITO DEL PUESTO	
Dirigir el proceso de almacenamiento de los productos, de tal modo que se encuentren bien clasificados y en óptimas condiciones para entregar al cliente.	
III. ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDADES	
<ul style="list-style-type: none"> • Dirigir actividades de manipulación de la cebada en su recepción • Almacenar el productos de forma ordenada • Llevar informe de la cantidad de productos recibidos y despachados • Verificar el peso del saco de cebada de acuerdo a lo estipulado en la empresa. • Empacado y etiquetado de sacos 	
IV. PERFIL Y REQUERIMIENTO MÍNIMO DEL PUESTO	
Educación Formal: Ingeniero en Logística	
Experiencia: No necesaria.	
Elaboración: Liliana Quiroz	

I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nombre del cargo	Operarios
Unidad	Operaciones
A quien reporta	Jefe de Operaciones
Supervisa	Ninguno
Coordina	Jefe de Operaciones
II. PROPÓSITO DEL PUESTO	
Llevar a cabo el proceso de almacenamiento de los productos, de tal modo que se encuentren bien clasificados y en óptimas condiciones para entregar al cliente.	
III. ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDADES	
<ul style="list-style-type: none"> • Manipulación de la cebada en su recepción • Almacenar el productos de forma ordenada • Llevar informe de la cantidad de productos recibidos y despachados • Verificar el peso del saco de cebada de acuerdo a lo estipulado en la empresa. • Empacado y etiquetado de sacos • Cargue del producto al medio de transporte 	
IV. PERFIL Y REQUERIMIENTO MÍNIMO DEL PUESTO	
Educación Formal: Secundaria	
Experiencia: No necesaria.	
Elaboración: Liliana Quiroz	

5.5.2.2 El producto

La cebada de exportación del cantón Colta debe ser despachada hacia Molinos San Nicolás en grano seco, empacado en sacos de 50 Kg, con su respectivo etiquetado como se muestra en el siguiente grafico, el mismo que es requerido como materia prima para cumplir con diversos procesos de industrialización en la planta molinera.

Gráfico N° 21. Empaque



5.5.2.3 Mapa de procesos

Gráfico N° 22. Mapa de procesos del centro de acopio



Elaborado: Liliana Quiroz

Conociendo la razón de ser de la empresa, en el diagrama se muestran y describen los procesos estratégicos, misionales y de apoyo, en función de dos entes fundamentales: proveedores y clientes,

El proceso estratégico: tiene como finalidad la organización, el control y la planificación para el adecuado funcionamiento del centro de acopio a través de la administración.

Los procesos misionales: donde se destacan tres actividades para cumplir con esto.

- a) Compra de materia prima
- b) Almacenaje de cebada
- c) Comercialización de cebada.

Finalmente, en el mapa de proceso están las actividades de apoyo como son: la selección del talento humano y la contabilidad del centro de acopio para cumplir con las actividades requeridas en el centro de acopio.

Fichas de procesos misionales

Tabla N° 32. Proceso de compra

	Compra del producto	código PO-CP-001		
		Versión 001		
		Páginas 1-1		
Responsable	Asesor Comercial			
Objetivo	Identificar los proveedores de productos que comercializa la empresa			
Alcance	Desde el contacto con proveedores hasta que el producto este almacenado			
DETALLE				
Responsable	Detalle	Documento		
Jefe comercial	<ol style="list-style-type: none"> 1. Inicio 2. Buscar información de los proveedores 3. Seleccionar a los proveedores 4. Contactar a los proveedores 5. Cotizar precios de los productos 6. Orden de compra 7. Recepción del producto y verificación. 8. Pago al proveedor 9. Supervisar el almacenamiento del producto 10. fin 	<p>Medios de comunicación</p> <p>Llamadas telefónicas</p> <p>Orden de compra</p> <p>Factura</p>		
2. FLUJOGRAMA				
<pre> graph LR Inicio([Inicio]) --> Buscar[Buscar proveedores] Buscar --> Selección[Selección de proveedores] Selección --> Contacto[Contacto a proveedores] Contacto --> Cotización[Cotización de precios] Cotización --> Orden[Orden de compra] Orden --> Recepción[Recepción del producto] Recepción --> Pago[Pago al proveedor] Pago --> Supervisar[Supervisar almacenamiento] Supervisar --> Fin([Fin]) </pre>				
MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO				
INDICADOR	FORMA DE CALCULO	ESTÁNDAR META	PERIODICIDAD DE CÁLCULO	RESPONSABLE
	Sumas, restas, multiplicaciones, divisiones, porcentajes	Valor mínimo aceptables		
Tiempo de entrega	Horas	5	Semanal	Jefe Comercial
DETERMINACIÓN DE RECURSOS RELACIONADOS CON EL PROCESO				
Talento Humano	INFRAESTRUCTURA	AMBIENTE DE TRABAJO		
Área comercialización	Ninguna	Ninguna		
REVISADO		APROBADO	FECHA	
Gerente		Gerente		

Tabla N° 33. Proceso de almacenaje

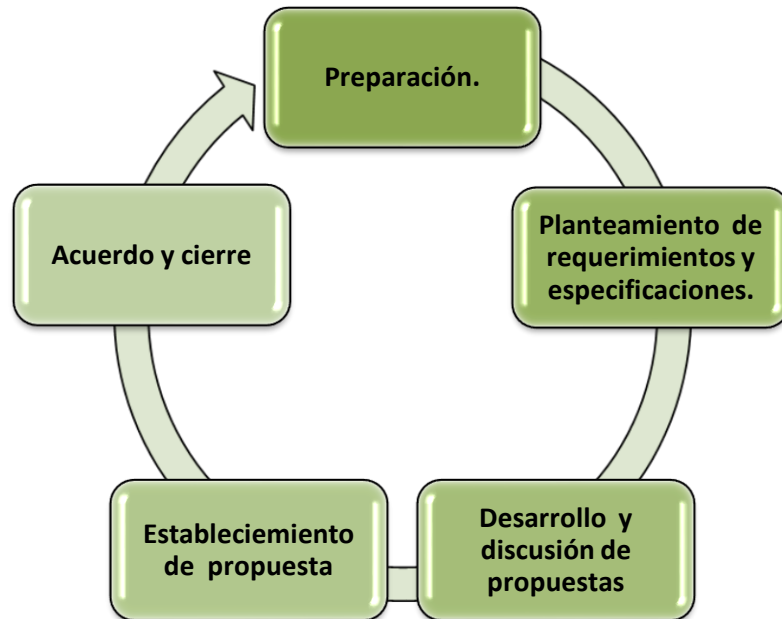
	ALMACENAJE		código PO-CP-001	
			Versión 002	
			Páginas 1-1	
Responsable	Asesor comercial			
Objetivo	Facilitar la manipulación e identificación de los productos garantizando calidad			
Alcance	Desde la recepción hasta su despacho al comprador			
DETALLE				
Responsable	Detalle	Documento		
Operario	1. Inicio 2. Receptar los productos 3. Verificar peso y calidad y cantidad 4. Clasificar productos 5. Estibar 6. Control de calidad 7. Recepta pedido 8. Despacho del producto 9. fin	Documento Informe de venta		
2. FLUJOGRAMA				
<pre> graph LR Inicio([Inicio]) --> Receptar[Receptar productos] Receptar --> Verificar[Verificar, cantidad, peso y calidad] Verificar --> Clasificar[Clasificar productos] Clasificar --> Etiquetado[Etiquetado y Estibaje] Etiquetado --> Control[Control de calidad] Control --> Recepcion[Recepción de pedido] Recepcion --> Despacho[Despacho de producto] Despacho --> Fin([Fin]) </pre>				
MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO				
INDICADOR	FORMA DE CALCULO	ESTÁNDAR META	PERIODICIDAD DE CÁLCULO	RESPONSABLE
	Sumas, restas, multiplicaciones, divisiones, porcentajes	Valor mínimo aceptables		
Tiempo de entrega	Días	8 diarias	Mensual	Jefe de Operaciones
DETERMINACIÓN DE RECURSOS RELACIONADOS CON EL PROCESO				
Talento Humano	INFRAESTRUCTURA	AMBIENTE DE TRABAJO		
Logística	Bodega	Ninguna		
REVISADO		APROBADO	FECHA	
Gerente		Gerente		

Tabla N° 34. Proceso de comercialización

	Comercialización		código PO-CP-001	
			Versión 003	
			Páginas 1-1	
Responsable	Asesor Comercial			
Objetivo	Llevar a cabo el proceso comercial de los productos			
Alcance	Desde el contacto con el comprador hasta su entrega al cliente			
DETALLE				
Responsable	Detalle	Documento		
Jefe comercial	<ol style="list-style-type: none"> 1. Inicio 2. Contacto con el importador 3. Concertar negociación 4. Documentación de la mercancía 5. Contratación medio de transporte 6. Tramite de exportación 7. Despacho de la mercancía en empresa 8. Seguimiento al traslado de la mercancía 9. Recepción del pago por la venta 10. Contacto de confirmación de recepción de la mercadería con el importador 11. Fin 	Medios de comunicación Llamadas telefónicas Orden de compra Factura		
2. FLUJOGRAMA				
<pre> graph LR Inicio([Inicio]) --> Contacto[Contacto con M] Contacto --> Negociacion[Concertar negociación] Negociacion --> Documentacion[Elaborar documentación de la mercancía] Documentacion --> Transporte[Contratar transporte] Transporte --> Exportacion[Tramitar la exportación] Exportacion --> Despacho[Despacho de mercancía] Despacho --> Seguimiento[Seguimiento al medio de] Seguimiento --> Pago[Recepción del pago] Pago --> Confirmacion[Confirmar la recepción de la mercadería con el] Confirmacion --> Fin([Fin]) </pre>				
MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO				
INDICADOR	FORMA DE CALCULO	ESTÁNDAR META	PERIODICIDAD DE CÁLCULO	RESPONSABLE
	Sumas, restas, multiplicaciones, divisiones, porcentajes	Valor mínimo aceptables		
Tiempo de entrega	Días	5	Mensual	Jefe comercial
DETERMINACIÓN DE RECURSOS RELACIONADOS CON EL PROCESO				
Talento Humano	INFRAESTRUCTURA	AMBIENTE DE TRABAJO		
Área comercialización	Ninguna	Ninguna		
REVISADO		APROBADO	FECHA	
Gerente		Gerente		

5.5.2.4 Proceso de negociación

Gráfico N° 23. Proceso de negociación



Elaborado por: Lilibiana Quiroz

5.5.3. Plan logístico

Se diseñó el plan logístico con la finalidad de buscar eficiencia, optimizando todos los recursos que intervienen en el proceso desde que sale el producto del centro de acopio, hasta que es entregado al cliente, como lo menciona Bórja (2006) "El plan logístico debe diseñarse con la idea de reducir al máximo el proceso productivo, buscando sencillez, comodidad, rapidez al mismo tiempo que un coste razonable" (p. 78). Hay que tomar en cuenta que un plan logístico comprende: transporte, manejo del producto, almacenaje, tiempos, tráfico y costos.

5.5.3.1. Información básica del producto

La siguiente tabla presenta información específica de la cebada, se muestra en forma detallada, aspectos fundamentales que influyen dentro del proceso logístico.

Tabla N° 35. Información del Producto.	
Nombre técnico o comercial del producto	Cebada en Grano
Posición arancelaria en el país exportador	1003009000
Posición arancelaria en el país importador	1003900090
Unidad comercial de venta	sacos de 50 kg
Moneda de transacción.	USD
Valor ex-work de la unidad comercial.	30,49
INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	
País de origen	Ecuador
Ciudad de punto de embarque	Colta-Chimborazo- Ecuador
País de destino	Colombia
Ciudad de punto de destino	Pasto
Nº de unidades comerciales por embarque	900
Valor inicial del embarque (EXW)	27.443 USD
Tipo de embalaje	Sacos de polipropileno de 50 kg
Tipo de unidad de carga	Contenedor Estándar de 40 pies
Nº total de embalajes	900
Nº total de unidades de carga	2 Vehículos
INFORMACIÓN 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	6,50%
Tasa promedio de inflación anual	3,70%
Inflación anual promedio país de destino	3,30%

5.5.3.2 Cubicaje

Tabla N° 36. Cálculo de cubicaje.				
CUBICAJE	Empaque / Embalaje (Sacos)	Unidad De Carga contenedor	Estimación espacio	Nº de vehículos por envió
Nº de unidades	50	600	30	1,5
Largo mts	0,85	12,03	14	
Alto mts	0,12	2,39	8	
Ancho mts	0,46	2,35	5	
Volumen del embarque m3	0,04692	67,57	1440,04	
Peso por unidad kg	50	30.000	600	
Peso total del embarque tm	0,050	45,00	900	
SALDOS PARA OTRO TIPO DE VEHÍCULOS				-15,00

Considerando la demanda de Organización Solarte - Molinos San Nicolás, que obedece a 45 toneladas mensuales, fue preciso realizar el cálculo correspondiente al cubicaje para determinar el total de unidades de carga requeridas para realizar los envíos de dicha cantidad.

De este modo se ha podido determinar, que es necesario un contenedor de 40 pies, que lleve 30 toneladas, y las 15 toneladas restantes deberán ser transportadas en otro vehículo, para este caso se debe utilizar un vehículo sencillo.

5.5.3.3 Estimación de ventas

Tabla N° 37. Estimación de ventas						
DATOS	AÑOS					
	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Oferta exportable tm	1561	1568,8	1576,7	1584,6	1592,5	1600,5
Demanda efectiva tm	540	567	595,35	625,11	656,36	689,18
% de cobertura de la demanda	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Frecuencia de envió	MENSUAL	MENSUAL	MENSUAL	MENSUAL	MENSUAL	MENSUAL
Numero de envíos al año	12	12	12	12	12	12
Tamaño del embarque	45,00	47,25	49,61	52,09	54,70	57,43
Nº de empaques / embalajes	900,0	945,0000	992,25	1041,8500	1093,933	1148,633
Nº contenedores de 30 tm	1	2	2	2	2	2
Nº de Sencillos de 15 tm	1	0	0	0	0	0
Estimación de ventas según embalajes por envió	900,00	945,00	992,00	1041,00	1093,00	1148,00
Estimación de ventas según unidad comercial (envases) por envió	900	945	992	1041	1093	1148
Estimación de ventas según empaques / embalajes al año	10800,00	11340	11904	12492	13116	13776
Estimación de ventas según unidad comercial año	10800	11340	11904	12492	13116	13776
Sobrante otro vehículo	15	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

La tabla de estimación de ventas parte con datos de la oferta, demanda y las respectivas proyecciones, en base a esto se determino el número de envíos que son 12, es decir un envió mensual. Cada envió constara de 900 sacos de 50 kg, mismos que deben ser transportados en un contenedor 30 tm y en un vehículo sencillo las 15 tm restantes.

5.5.3.4 Detalles en costos y tiempos (Incoterms)

Tabla N° 38. Costo y tiempo país exportador		
COSTOS DIRECTOS PAÍS DE EXPORTACIÓN		
DESCRIPCIÓN	COSTO	TIEMPO DÍAS
Empaque	361,3	0,13
Etiquetado	91,3	0,13
Manipuleo en local exportador	120,0	0,75
Documentación	323,1	0,0
Transporte interno	1400,0	0,5
Agentes	220,4	0,38
COSTOS INDIRECTOS PAÍS DE EXPORTACIÓN		
Bancarios	551,3	0,04
Capital e inventario país de origen	10,38	1,91
TOTAL COSTO - TIEMPO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR	3077,7	1,91
VALOR ExWORK	27443,4	0,25
VALOR FCA	27563,4	1,08
VALOR FOB	30068,5	2,0

La matriz de los costos del país exportador, comprende los costos expresados en dinero y tiempo, en los cuales se incurre desde que el producto es empacado en el local del exportador, hasta que el producto está a disposición para el despacho internacional.

Tabla N° 39. Detalle costo y tiempo tránsito internacional		
COSTOS DIRECTOS	COSTO	TIEMPO EN DÍAS
FLETE INTERNACIONAL	500,0	0,2
VALOR CFR	30568,5	1,91
SEGURO INTERNACIONAL	611,4	0,5
VALOR CIF	31179,9	2,4
COSTOS INDIRECTOS		
CAPITAL E INVENTARIO	3,75	0,7
COSTO DE LA DFI EN EL TRÁNSITO INTERNACIONAL	1115,1	0,7
VALOR DAT	31323,7	2,4

La tabla N° 39 muestra los costos comprendidos en el tránsito internacional, este proceso únicamente se lo realiza para determinar los costos incurridos hasta antes de realizar la nacionalización y para llevar un desglose hasta el punto de entrega en la ciudad de Pasto Colombia, principalmente se contabilizan los costos del flete y seguro internacional.

Tabla N° 40. Detalle de costo y tiempo país importador		
COSTOS DIRECTOS IMPORTACIÓN	COSTO	DÍAS
Almacenamiento temporal	348,0	1,0
Manipuleo desembarque	140,0	0,29
Documentación	30,0	0,41
Agentes	160,0	0,00
Transporte interno	1000,0	0,13
VALOR DAP	32861,7	4,2
COSTOS INDIRECTOS IMPORTACIÓN		
CAPITAL E INVENTARIO	25,1	0,1
COSTO DE LA DFI EN EL PAÍS IMPORTADOR	1703,1	0,1
VALOR DDP	32886,8	4,24
Precio (c/u) en país de destino	36,5	
MARGEN DE VENTAS	5,5	
PRECIO DE VENTA	42,02	

La tabla de los costos del país importador comprende todos los costos incurridos una vez realizado el arribo del vehículo a los depósitos aduaneros, en los costos se detallan el almacenamiento de la carga, agentes, documentación a realizarse para la nacionalización y el transporte interno en Colombia, desde que los vehículos salen de la almacenera hasta que desembarcan en el punto de entrega, Organización Solarte - Molinos San Nicolás en la ciudad de Pasto, considerando que el término de negociación es DDP (entrega con derechos pagados, lugar de destino convenido).

El costo del envío asciende a 32.886,8 USD y el tiempo de la transacción es de 4,24 días. A parte de esto se ha calculado el 15% como margen de utilidad al total DDP para fijar el precio de venta, el cual se establece en 42,02 USD por saco de cebada de 50 kilos.

5.5.4. Estudio económico y evaluación financiera

Un aspecto importante de la propuesta es determinar la inversión financiera del proyecto, para ello se consideran datos relevantes y que ha servido de base para la creación del centro de acopio “Cebadas Chimborazo”. Dentro de ello se detalla la inversión en activos, gastos y costos en los que se incurre para el funcionamiento de la planta.

5.5.4.1 Activos fijos

Tabla N° 41. Activos Fijos			
Activos Fijos - Inversión Fija			2014
Concepto	Cantidad	Valor Un.	Total
Maquinaria y Equipos			5.800
ventiladores	10	400,00	4.000
Selladora	3	400,00	1.200
Bascula	3	200,00	600
Muebles y Enseres			4.392
Escritorio	5	300,00	1.500
Sillón ejecutivo	3	150,00	450
Sillas	12	20,00	240
Mesas	4	80,00	320
Archivadores	4	300,00	1.200
Estantería metálica	1	100,00	100
Teléfono	3	120,00	360
Fax	1	100,00	100
Calculadoras	5	10,00	50
Sillas plásticas	12	6,00	72
Equipo de Computo			8.350
Computadora de mesa	3	650,00	1.950
Computadora portátil	3	1.200,00	3.600
Impresora multifuncional	4	700,00	2.800
Total Activos Fijos - Inversión Fija			18.542

Se considera como activos fijos a los bienes que facilitan el funcionamiento de la empresa y que son requeridos para cumplir con las diferentes actividades en el área administrativa y de producción. Para la ejecución del proyecto la inversión en activos asciende a 18.542 USD

5.5.4.1.1 Depreciación de activos fijos

Tabla N° 42. Depreciación de equipos			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			5800
1	580	0,10	5220
2	580	0,10	4640
3	580	0,10	4060
4	580	0,10	3480
5	580	0,10	2900
6	580	0,10	2320
7	580	0,10	1740
8	580	0,10	1160
9	580	0,10	580
10	580	0,10	0

La tabla N° 42, muestra la depreciación de los equipos utilizados para la comercialización de cebada en el centro de acopio. Después de totalizar los valores de los equipos se procedió aplicar el 10% de depreciación en un periodo de 10 años de vida útil.

A continuación la tabla N° 43, muestra la depreciación de los muebles utilizados en el centro de acopio, tomando en cuenta el tiempo de vida útil a 10 años y con un porcentaje del 10% de depreciación.

Tabla N° 43. Depreciación de muebles			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			4392
1	439	0,10	3953
2	439	0,10	3514
3	439	0,10	3074
4	439	0,10	2635
5	439	0,10	2196
6	439	0,10	1757
7	439	0,10	1318
8	439	0,10	878
9	439	0,10	439
10	439	0,10	0

La siguiente tabla muestra la depreciación del equipo de cómputo, tomando en consideración el tiempo de vida útil (3 años) y el porcentaje de depreciación para este tipo de bienes que es del 33,33%.

Tabla N° 44. Depreciación equipo de cómputo			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			8350
1	2783	0,33	5567
2	2783	0,33	2783
3	2783	0,33	0

5.5.4.2 Gastos de constitución

Tabla N° 45. Gastos de constitución			
Activos Diferidos			Total
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2014
Estudio legal	1	1.500,00	1.500
Diseños	1	200,00	200
Abogado para documentos	1	250,00	250
Permisos	1	520,00	520
Licencias exportación	1	150,00	150
Registro mercantil	1	150,00	150
Total Activos Diferidos - Gastos de Constitución			2.770

La inversión en gastos de constitución asciende a 2.770 USD, los mismos que se encuentran detallados en la tabla para mejor comprensión y que permiten el funcionamiento del centro de acopio de cebada, enmarcado dentro de la normativa legal.

5.5.4.3 Capital de operación

Todos los rubros que comprenden el proceso productivo: costos de producción, gastos de administración y gastos de exportación, se detallan a continuación en periodos anuales.

5.5.4.3.1 Costos de Producción

El proceso productivo implica algunos costos, mismos que se denominan costos de producción. Estos se detallan en la tabla para periodos anuales y para mejor comprensión en ellos se incluyen: materia prima, mano de obra y costos indirectos, cada uno se encuentra desglosado totalizando al final los costos que para el primer año ascienden a 277.207 USD.

Tabla N° 46. Costos de producción								
Costos de Producción			Total	Proyección Costos de Producción				
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Materia Prima			237.600	258.271	280.741	305.165	331.715	360.574
Cebada en Grano	10.800	22,00	237.600	258.271	280.741	305.165	331.715	360.574
Mano de Obra			29.892	33.446	36.386	39.763	43.454	47.487
Operarios	5	5.978	29.892	33.446	36.386	39.763	43.454	47.487
Costos Indirectos de Fabricación:			9.715	10.654	11.027	11.414	11.815	12.230
Envases	10.800	0,40	4.320	4480	4646	4817	4996	5181
Etiquetas	10.800	0,10	1.080	1120	1161	1204	1249	1295
Agua	12	20,00	240	249	258	268	278	288
Energía	12	80,00	960	996	1032	1071	1110	1151
Suministros	12	40,00	480	498	516	535	555	576
fajas de carga	4	30,00	120	124	129	134	139	144
Mascarilla	100	0,15	15	16	16	17	17	18
Pallets	100	25,00	2.500	2593	2688	2788	2891	2998
Depreciaciones				580	580	580	580	580
Total Costo de Producción			277.207	302.372	328.154	356.342	386.983	420.291

5.5.4.3.2 Gastos administrativos

Tabla N° 47. Gastos administrativos								
Gastos Administrativos			Total	Proyección Gastos Administrativos				
Concepto	Cant	Valor Un.	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Sueldos	4	9.428	37.713	43.821	47.757	52.189	57.033	62.327
Servicios Básicos	12	30,00	360	373	387	401	416	432
Suministros de Oficina	12	50,00	600	622	645	669	694	720
Suministros de Limpieza	12	120,00	1.440	1493	1549	1606	1665	1727
Arriendo Bodega	12	1.000,00	12.000,0	12.444,0	12.904,4	13.381,8	13.877,0	14.390,4
Depreciaciones			0	3223	3223	3223	439	439
Amortizaciones			0	554	554	554	554	554
Total Gastos Administrativos			52.113	62.530	67018	72024	74679	80589

Los gastos administrativos se han tomado para las actividades realizadas únicamente en el área administrativa, mismas que se encuentran desglosados y totalizados, los valores se detallan para periodos anuales.

5.5.4.3.3 Gastos de exportación

Tabla N° 48. Gastos de exportación								
Gastos de Exportación (Ventas)			Total	Proyección Gastos de Exportación (Ventas)				
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Manipuleo en el local de exportador	12	120,00	1.440	1.565	1.701	1.849	2.010	2.185
Documentación	12	323,14	3.878	4.215	4.582	4.980	5.414	5.885
Transporte interno	12	1.400,00	16.800	18.262	19.850	21.577	23.455	25.495
Agentes	12	220,40	2.645	2.875	3.125	3.397	3.692	4.014
Costos bancarios	12	551,27	6.615	7.191	7.816	8.496	9.236	10.039
Capital e inventario - país de origen	12	10,38	125	135	147	160	174	189
Flete internacional	12	500,00	6.000	6.522	7.089	7.706	8.377	9.105
Seguro internacional	12	611,37	7.336	7.975	8.669	9.423	10.242	11.134
Capital e inventario - tránsito internacional	12	3,75	45	49	53	58	63	68
Almacenamiento	12	348,00	4.176	4.539	4.934	5.364	5.830	6.337
Manipuleo de desembarque	12	140,00	1.680	1.826	1.985	2.158	2.345	2.550
Documentación	12	30,00	360	391	425	462	503	546
Agentes	12	160,00	1.920	2.087	2.269	2.466	2.681	2.914
Transporte interno	12	1.000,00	12.000	13.044	14.179	15.412	16.753	18.211
Capital e inventario en el país de destino	12	360,00	4.320	4.696	366	395	424	459
Total Gastos de Exportación (Ventas)			69.340	75.372	77.191	83.904	91.199	99.131

Los gastos de exportación se encuentran resumidos en la presente tabla, multiplicando el gasto en cada caso por el número de envíos anuales que son 12, se obtiene el total para el primer año y posteriormente se proyectan considerando que el volumen de exportación crece anualmente.

Tabla N° 49. Resumen Inversión inicial	
Concepto	Valor
Inversión Fija	18.542
Capital de Operación	99.665
Gastos de Constitución	2.770
Total Inversión Inicial	120.977

Para el funcionamiento del centro de acopio se requiere una inversión inicial de 120.977 USD, misma que se encuentra desglosada de la siguiente manera, inversión fija 18.542 USD, a capital de operación se destina 99.665 USD y en gastos de constitución 2.770 USD.

5.5.4 Financiamiento

Tabla N° 50. Estructura del financiamiento		
Concepto	Participación	Valor
Capital Propio	45%	54.440
Capital Ajeno	55%	66.537
Total	100%	120.977

El financiamiento del centro de acopio proviene de dos fuentes; una interna con el aporte de capital propio y otra externa con recurso de entidades crediticias, en este caso por el Banco Nacional de Fomento.

Por tanto como se muestra en la tabla el aporte propio corresponde al 45% (54.440 USD) y el financiamiento a través de una entidad bancaria es del 55% (66.537 USD).

Tabla N° 51. Amortización de la deuda.

Amortización de la Deuda	
Monto	66.537
Tasa Anual	11,20%
Tasa Mensual	0,0093
Plazo	36
Cuota	2184,65

El tiempo de amortización de la deuda es de 3 años, sobre el monto de 66.537USD, con una tasa anual de interés del 11,20%, dividida en cuotas mensuales de 2.184,65 USD. Ver anexo N° 14.

5.5.5 Estados financieros

Tabla N° 52. Balance general			
Activos Corrientes		Pasivos Corto Plazo	
Bancos	99.665	Deudas <1 Año	0
Total Activos Corrientes	99.665	Total Pasivos Corto Plazo	0
Activos Fijos		Pasivos Largo Plazo	
Edificios – Infraestructura	0	Préstamos Bancarios	66.537
Maquinaria y Equipos	5.800	Total Pasivos Largo Plazo	66.537
Muebles y Enseres	4.392		
Equipo de Computo	8.350	Total Pasivos	66.537
Total Activos Fijos	18.542		
Activos Diferidos		Patrimonio	
Gastos de Constitución	2.770	Capital Social	54.440
Total Activos Diferidos	2.770	Total Patrimonio	54.440
Total Activos	<u>120.977</u>	Total Pasivo + Patrimonio	<u>120.977</u>

El balance general muestra de forma resumida los activos que posee el centro de acopio, estos a la vez se componen de: activos corrientes (99.665 USD), activos fijos (18.542 USD) y activos diferidos (2.770 USD); el pasivo, donde se evidencia el préstamo bancario es de (66.537 USD); también está el patrimonio (54.440 USD), todos estos para un periodo contable.

Tabla N° 53. Estado de resultados						
Detalle	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019
Ventas	458.459	513.742	547.947	590.863	635.770	690.012
Cantidad	10.800	11.340	11.904	12.492	13.116	13.776
Precio	42,45	45,30	46,03	47,30	48,47	50,09
- Costo de Ventas	277.207	302.372	328.154	356.342	386.983	420.291
Utilidad Bruta en Ventas	181.252	211.371	219.793	234.520	248.786	269.721
- Gastos Operacionales	121.453	137.902	144.209	155.928	165.877	179.719
Gastos Administrativos	52.113	62.530	67.018	72.024	74.679	80.589
Gastos de Exportación	69.340	75.372	77.191	83.904	91.199	99.131
Utilidad Operacional	59.799	73.468	75.584	78.593	82.909	90.002
- Gastos Financieros	0	6.458	4.128	1.524	0	0
Interés Bancario	0	6.458	4.128	1.524		
U.A.T.I	59.799	67.010	71.455	77.069	82.909	90.002
- 15% Particip. Trabajadores	8.970	10.051	10.718	11.560	12.436	13.500
Utilidad Antes de Impuestos	50.829	56.958	60.737	65.509	70.473	76.501
- 22% Impuesto a la Renta	11.182	12.531	13.362	14.412	15.504	16.830
Utilidad Neta	39.647	44.428	47.375	51.097	54.969	59.671

El estado de resultados muestra de forma ordenada los datos de cada ejercicio, en el se detalla ingresos y gastos, se hace el descuento de la participación a trabajadores y el impuesto a la renta, hasta obtener la utilidad neta para cada periodo contable.

5.5.6 Indicadores financieros

La información que brindan estos indicadores, permite medir la rentabilidad del proyecto, además de facilitar el análisis y la toma de decisiones hacia futuro.

Tabla N° 54. Flujo de efectivo						
Entradas de efectivo	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019
Utilidad Neta		44.428	47.375	51.097	54.969	59.671
+ Depreciaciones		3.803	3.803	3.803	1.019	1.019
+ Amortizaciones		554	554	554	554	554
Liquidación del Proyecto						5.096
Recuperación Capital de Operación						99.665
Total Entradas	0	48.784	51.731	55.453	56.542	166.005
Salidas de Efectivo	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019
Inversión Inicial	120.977					
Amortización de la Deuda		19.757	22.088	24.692		
Reposición de Activos				0		
Total Salidas	120.977	19.757	22.088	24.692	0	0
= Flujo de efectivo Neto	-120.977	29.027	29.644	30.761	56.542	166.005

El flujo del efectivo muestra el movimiento del dinero para cada periodo de forma resumida, en la tabla se observa las entradas y salidas de dinero que al final se totalizan dando como resultado el flujo del efectivo neto referente a cada año.

Tabla N° 55. Valor actual neto y tasa interna de retorno			
Año	FE	Fat. Act	FE Descontado
0	-120.977,01		
1	29.026,58	0,9101	26.418,42
2	29.643,83	0,8284	24.555,92
3	30.760,95	0,7539	23.191,71
4	56.541,95	0,6862	38.798,48
5	166.005,25	0,6245	103.675,66
		ΣFE	216.640,19
		- I.I.	120.977,01
		VAN	95.663,18
		TIR	29,17%
		PR	3,91
		C/B	1,79
CCP	9,87%		
TIR	29,17%		
VAN	95.663		

El valor actual neto (VAN) del proyecto después de cinco años es de 95.663,18 USD, la tasa interna de retorno (TIR) es de 29,17% indicador que demuestra el porcentaje de rendimiento del dinero que se ha invertido en el proyecto. El periodo de recuperación de la inversión es de cuatro años aproximadamente y el costo beneficio indica que por cada dólar invertido se recuperan 0,79 centavos de dólar. Por tanto los indicadores muestran que el proyecto es viable y rentable para su ejecución.

5.5.7 Punto de equilibrio

Tabla N° 56. Punto de equilibrio

Punto de Equilibrio - Con Financiamiento												
Costo de Producción	Año 2014		Año 2015		Año 2016		Año 2017		Año 2018		Año 2019	
	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables
MPD		237.600		258.271		280.741		305.165		331.715		360.574
MOD		29.892		33.446		36.386		39.763		43.454		47.487
Costos Indirectos Fabricación												
Envases		4.320		4.480		4.646		4.817		4.996		5.181
Etiquetas		1.080		1.120		1.161		1.204		1.249		1.295
Mascarilla		15		16				17				18
Agua	240		249		258		268		278		288	
Energía	960		996		1.032		1.071		1.110		1.151	
Suministros	480		498		516		535		555		576	
fajas de carga	120		124		129		134		139		144	
Pallets	2.500		2.593		2.688		2.788		2.891		2.998	
Depreciaciones	0		580		580		580		580		580	
Total Costo de Producción	4.300	272.907	5.039	297.333	5.204	322.934	5.375	350.967	5.553	381.413	5.737	414.555
Gastos Operacionales	52.113	69.340	62.530	75.372	67.018	77.191	72.024	83.904	74.679	91.199	80.589	99.131
Gastos Administrativos	52.113		62.530		67.018		72.024		74.679		80.589	
Gastos de Exportación		69.340		75.372		77.191		83.904		91.199		99.131
Gastos Financieros	0		6.458		4.128		1.524		0		0	
Interés Bancario			6.458		4.128		1.524					
Costos y Gastos Totales	56.413	342.247	74.027	372.705	76.351	400.125	78.923	434.871	80.231	472.612	86.325	513.685
Unidades	10.800		11.340		11.904		12.492		13.116		13.776	
Costos y Gastos Unitarios	5,22	31,69	6,53	32,87	6,41	33,61	6,32	34,81	6,12	36,03	6,27	37,29
Total Costos y Gastos Unitarios	36,91		39,39		40,03		41,13		42,15		43,55	
% Utilidad	15%		15%		15%		15%		15%		15%	
Precio de venta Unitario	42,45		45,30		46,03		47,30		48,47		50,09	
P. Eq. Unid. = Costos Fijos / (P - CV)	5.243		5.952		6.148		6.320		6.450		6.744	

El punto de equilibrio indica que se deben vender 5.243 sacos de cebada de 50 kilos, a un precio de 42,45 USD como parámetro referencial.

VI. BIBLIOGRAFÍA.

Amstrong, G. Et al.(2003). Fundamentos de Marketing, Sexta Edición, PEARSON Education. P 160.

Bannock, G. (2007). Diccionario de Economía. 3ª Edición. México: Trillas.
Borrero, J. (2012). Marketing Estratégico, Editorial San Marcos, Pág. 273.

Betancourt, B. (2013). Política Comercial. Tomado de:https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/PND/Betancur_Polit_Comercial.pdf

Carvajal, M.(2013). La Comercialización de frejol seco por parte de los productores Del Consorcio de Asociaciones Artesanales de Bines de Producción Agrícolas y Pecuarios de los Valles de Imbabura y Carchi (COPCAVIC) y la demanda de la ciudad de Ipiales. P.20

Chiriboga, Manuel. Et al (2013). Estudios de casos de países, América Latina, Alianzas Público – privadas para el desarrollo de agro negocios, informe de país: el Ecuador. Roma.

CONVENIO SARH, IICA. (1988) Taller para la preparación de proyectos de inversión. Documento Base. México D.F.

Constitución de la República del Ecuador (2008)

Constitución de la República de Colombia (1991)

Código orgánico de la producción comercio e inversiones. (2010)

Decreto No 925 del 2013 Artículo 25 del Capítulo III.

Del Moral, M. (2013) Logistic Summit & Expo.Canales de Distribución y Sinergia. Ciudad de México.

Del Moral, M. (2013) Canales de distribución, estrategias de comercialización y sinergia. en:

http://www.enfasis.com/Presentaciones/LS/2013/Talleres/Manuel_del_Moral.pdf (23/10/2014)

Díaz de Santos, (2013). La ventaja Competitiva, Guía de gestión de la pequeña empresa, en: <https://books.google.com.ec/books?id=MQYxXLY00hUC&pg=PA139&dq=michael+porter+ventaja+competitiva&hl=es&sa=X&ei=jdVGVcXyLvb-sASC8IGYCA&sqi=2&ved=0CBsQ6AEwAA#v=onepage&q=michael%20porter%20ventaja%20competitiva&f=false>

Fischer, L. Et al. (2011). Mercadotecnia, Tercera Edición, McGraw Hill, P. 266.

García, R., (2012). Marketing Internacional. Cuarta edición. ESIC Editorial. España.

Kotler, P. Et al. (2008). Fundamentos de Marketing, Sexta Edición, Prentice Hall, P. 398.

Kotler, P. (2012). Dirección de Mercadotecnia, Octava Edición, Prentice Hall, Pp. 246, 287.

Lamb C. Et al.(2013). Marketing, Sexta Edición, International Thomson Editores S.A., P. 385.

Lerma, A y Márquez, E. (2010). *Comercio y Marketing internacional*, México/ Cengage Learning Editores, S.A.

Loroña, D. (2009). Estudio de factibilidad para la comercialización asociativa de productos tradicionales orgánicos de la provincia de Chimborazo, Tesis de grado de ingeniera. ESPOCH

Mayorga, D. (2011). En "El Espectador"; 8 de febrero del 2011. parr 4

Mercado, S. (2010); COMERCIO INTERNACIONAL I; Mercadotecnia Internacional Importación -Exportación Mercado; LIMUSA NORUEGA EDITORES; México.

Ministerio de Agricultura Y Desarrollo Rural, Instrumentos, mecanismos e institucionalidad para la comercialización de productos agrícolas en Colombia. Diagnostico (segunda Parte), Editorial CEINACER Ltda. Santa Fe de Bogotá, 1997. P. 324.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo; Decreto N° 925; En: file:///C:/Users/MIRIAM/Downloads/DECRETO%20925%20MAYO2013%20Registros%20Impo.pdf

Ministerio de Salud y Protección Social, (2005). Resolución 5109, del 2015. Tomado de: http://www.icbf.gov.co/cargues/avance/docs/resolucion_minproteccion_5109_2005.htm

MINAGRICULTURA; Agronet (2013) tomado de: <http://www.agronet.gov.co/agronetweb1/Estad%C3%ADsticas.aspx>

Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN 1 559:2004, de los GRANOS Y CEREALES. CEBADA. REQUISITOS.

Ordoñez, L (2013) La demanda de trigo en las industrias Molineras el departamento de Nariño y la comercialización desde Pichincha, Tesis de grado de ingeniera en Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional de la UPEC (inédita).

Osorio, L. (2002) Terminología del comercio exterior siglo XXI. Quito ecuador. Primera edición.

Pintado, T. Et al. (2013). Introducción a la Investigación de mercados, ESIC EDITORIAL. Madrid España Pp . 25, 26.

Política Comercial fortalecimiento de las exportaciones y guerra al contrabando. p.11

Regulación Aduanera Colombia (2013).

Smith, A. (1974). Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las NACIONES”, BASCH CASA EDITORIAL S.A. BARCELONA ESPAÑA.

Sulser, R. Et al.(2010). EXPORTACIÓN EFECTIVA; Reglas básicas para el éxito del pequeño y mediano exportador.. Primera edición, Impreso en México. ISEF EMPRESA LIDER. P 67.

LINKOGRAFÍA

Acceso a Microdatos y Metadatos. Geoportal. Estadísticas por tema. Demografía y población (2014), Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas en; <http://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion> (27/02/2015)

Agronet.(2015). Reporte de precios, tomado de: http://www.agronet.gov.co/www/htm3b/ReportesAjax/parametros/reporte85_2011.aspx?cod=8 (03/04/2015)

Banco de la República de Colombia (2013) *Tasa de cambio del peso colombiano (TRM)* hoy en: <http://www.banrep.gov.co/es/trm>. (03/05/2015)

Banco Central del Ecuador (2014) Revisión de la Inflación anual máx. En: <http://contenido.bce.fin.ec>, 2014), prospectiva (09/12/2014)

Bernal, G. (2013). *Cubicaje: efectividad a la hora de acomodar mercancías* hoy en <http://www.revistadelogistica.com/Cubicaje>

Bernal, (2013). Revista de logística, en: <http://www.revistadelogistica.com/Cubicaje>

CAN, (2014). Seguridad alimentaria y desarrollo rural y fronterizo en: http://www.comunidadandina.org/desarrollo_rural.htm (06/08/2014).

Censo Nacional Agropecuario (2012).

CESLA (2014). Llegan 500 millones de dólares mediante crédito desde China <http://www.cesla.com/detalle-noticias-de-ecuador.php?Id=10882>

COLCIENCIAS (2014).Ciencia, Tecnología e Innovación Agropecuarias hoy en http://www.colciencias.gov.co/programa_estrategia/ciencia-tecnolog-e-innovaci-n-agropecuarias

Corabastos, (2015) Boletín diario de precios. Tomado de: <http://www.corabastos.com.co/sitio/historicoApp2/reportes/prueba.php> (17/03/2015)

Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas 2013

DIAN (2014) decreto 2117 de 1992, en (<http://www.dian.gov.co/DIAN>)

El dinero.com (2014).*Superávit en balanza comercial bajó 45%* hoy en <http://www.dinero.com/economia/articulo/superavit-balanza-comercial-bajo-45/192160>

El cultivo de cebada historia e importancia, (2012) en http://fenalce.org/arch_public/cebada94.pdf (13/05/2013)

El Mercurio, 2014. Parr. 1 <http://www.elmercurio.com.ec/428061-segun-el-bce-la-economia-del-pais-crecio-4-5-en-2013/#.U-OUtON5PSY>

ESPAC, (2015). Exportaciones de cebada, tomado de: <http://www.ecuadorencifras.com/sistagroalim/main.html>.

Estadísticas Agrícolas y Pecuarias (ENA). (2014). Tomado de: <http://www.dane.gov.co/index.php/agropecuario-alias/estadisticas-agricolas-y-pecuarias-ena>

ETTA (2015).*¿Qué es la comercialización internacional?*<http://www.etta.edu.mx/que-es-la-comercializacion-internacional/>

Expertos Business (2013), *5 fuerzas de Porter: ¿Cuáles son los elementos que impactan en la rentabilidad?*.Recuperado de: <http://periodico-marketing.com/2013/12/25/cuales-son-los-elementos-que-impactan-en-la-rentabilidad/>

FAO, (2014). *Política Cambiaria hoy en*
<http://www.fao.org/docrep/007/y5673s/y5673s0o.htm>

FAO (2014). *Producción y cultivos hoy en*
<http://faostat.fao.org/site/567/DesktopDefault.aspx?PageID=567#anco>

FAOSTAT (2014). *Importaciones Colombia hoy en*
<http://faostat.fao.org/desktopdefault.aspx?pageid=342&lang=es&country=44>

FENALCE (2014). *El Cerealista hoy en*
<http://www.fenalce.org/nueva/pg.php?pa=88>

Fonseca, D, (2013). *Desarrollo e implementación de las TICS en las PYMES de Boyacá – Colombia hoy en*
<http://www.faedpyme.upct.es/fir/index.php/revista1/article/view/46/62>

FUNDACIONMARCO.ORG (2014). *Cadena productiva de la cebada*
http://www.fundacionmarco.org/CAP_Cereales_NHorizontes.html

Ibañez, et al. (2013). Glosario, en: <http://www.ibanezestudioaduanero.com>

ICA Resolución 1120, (2010), ICA N° 1.558 de tomado de:
<http://www.ica.gov.co/getattachment/b015d2e2-1932-4947-a53f-c07434e6ed1d/1120.aspx>

INEC (2013), <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/catalogo-inec-2013-2/>

Información sobre la cebada (2013), tomado de: infocebada.galeon.com
(16/10/2014)

Georges, V. (2014). Balanza comercial colombiana con superávit de US\$157,4 millones en enero, *El Espectador*, Recuperado de:
<http://www.elespectador.com/noticias/economia/balanza-comercial-colombiana-superavit-de-us1574-millon-articulo-480401> (07/08/2015)

Martínez, D. (23/04/2014) “Según el BCE la economía del país creció 4.5% en 2013” en *Diario El Mercurio*, consultado en web (colocar fecha de cobsulta)

INFOAGRO (2014). *El cultivo de la cebada 2da parte* hoy en <http://www.infoagro.com/herbaceos/forrajes/cebada2.htm>

MAGAP, (2012). Censo Nacional Agropecuario en: <http://sinagap.agricultura.gob.ec/>

MAGAP, (2015). Cebada en grano, en: <http://sinagap.magap.gob.ec/Sina/paginasInfocentros/InfoProductor.aspx>

Mincomercio Industria y Turismo; Balanza Comercial, en: <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=15833>

Morgan, J. (2015). *Colombia- Riesgo país*. Hoy en: www.ambito.com/economia/mercados/riesgo-pais/inf (16/04/2015)

Osorio, L. (2015). *Solo c que nada* <http://solocquenadacbyllunao.blogspot.com/2013/02/el-intercambio-comercial-legal-del.html> , 27 de feb 2013)

Política de comercio exterior (2012), MinCIT, 2013. En: <http://www.mincit.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=132>

Pro Ecuador, (2014). *Ficha técnica de Colombia* en http://www.proecuador.gob.ec/pubs/proec_ft2014_Colombia-2/ (15/11/014)

PRO ECUADOR(2014). *Colombia, Ficha Técnica* hoy en http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/Colombia_FICHA%20PAIS.pdf(12/11/014)

Pro Ecuador, (2014). *Informe de primer nivel* en http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2011/06/X-1102-cebada_en_colombia.pdf (01/08/2014)

Pro Ecuador, (2014). Perfil logístico de Colombia, en <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/perfil-logistico-de-colombia-2014/> (22-02-2014)

PRO ECUADOR (2014). *Guía Comercial de Colombia 2013* hoy en http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/05/PROEC_GC2014_COLOMBIA.pdf

Pro Ecuador, (2014). *Guía comercial de la república del Ecuador* en <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-comercial-de-ecuador-2014/>

Promonegocios.net (2015). *Canales de distribución* hoy en <http://www.promonegocios.net/distribucion/tipos-canales-distribucion.html> por Por: Ivan Thompson

SINAGAP (2014). *Precios de productos* hoy en <http://sinagap.agricultura.gob.ec//mercados-bodegas-camales-ferias>



Superintendencia financiera de Colombia (2015), Tasa de cambio, tomado de: <https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/loader.jsf?IServicio=Publicaciones&ITipo=publicaciones&IFuncion=loadContenidoPublicacion&id=60819> (03/04/2015)

INEC (2012), Sistema Agroalimentario de la cebada. Tomado de: <http://www.ecuadorencifras.com/sistagroalim/pdf/Cebada.pdf>

Triana, J. (12/03/2014). Balanza comercial colombiana con superávit de US\$157,4 millones en enero

VII. ANEXOS

Anexo N° 1 Encuesta

	
UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI	
Escuela de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional	
INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS	
Encuesta	
Objetivo: Determinar el volumen de producción de cebada en el Cantón Colta, Provincia de Chimborazo.	
Nombre: <i>Walterton Dominguez</i>	
Fecha: <i>15-05-2019</i>	
Instrucción: La encuesta es confidencial y con fines netamente académicos, por lo que le rogamus contestar con la mayor sinceridad posible.	
CUESTIONARIO	
1. ¿Cuántas hectáreas de cebada siembra semestralmente?	
1. 1-3	()
2. 4-8	(X)
3. 7-9	()
4. más de 10	()
2. ¿Qué tipo de cebada siembra	
Matorra ()	Para molinera (X)
3. ¿Cuántos quintales rinde la producción de cebada por cada hectárea sembrada?	
1. 60 - 69	(X)
2. 70 - 79	()
3. 80 - 89	()
4. 90 - 99	()
5. 100 - 109	()
6. Más de 110	()
4. ¿Qué porcentaje de la cosecha usted destina para la comercialización y que porcentaje para autoconsumo?	
5.	
1. 50 % venta - 50 % autoconsumo	()
2. 60% venta - 40% autoconsumo	()
3. 70 % venta - 30 % autoconsumo	(X)
4. 80 % venta - 20% autoconsumo	()
5. 90 % venta - 10% autoconsumo	()
6. 100% venta	()
6. ¿Cuál es el costo de producción por cada hectárea?	
1. 200 - 250	()
2. 251 - 300	()
3. 301 - 350	()
4. Más de 351	(X)

7. ¿Cuál es el precio promedio por cada quintal de cebada que usted comercializa?

- 1. 10 -12 ()
- 2. 13 -15 ()
- 3. 16 - 18 (X)
- 4. 19 - 21 ()
- 5. 22 - 24 ()
- 6. Más de 25 ()

8. El pago por la venta de cebada es:

- En efectivo al momento de la venta (X)
- A crédito ()

9. A quien vende la producción de cebada:

- Intermediario (X)
- Mercado Mayorista ()
- Molinos ()
- Cervecería Nacional ()

10. Donde vende la producción de cebada:

- En la finca (X)
- Acopio ()
- Feria libre ()

11. En que trimestre del año tiene un precio más alto la cebada :

- 1. Primer trimestre ()
- 2. Segundo trimestre ()
- 3. Tercer trimestre (X)
- 4. Cuarto trimestre ()

Gracias por su colaboración.

Anexo N° 2

Fotografías recolección de información de fuente primaria (encuesta productores)



Fuente: las fotografías fueron tomadas como evidencia de la recolección de datos, en la aplicación de la encuesta realizada en el mes de marzo del 2014

Anexo N° 3. Cuestionario entrevista.



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI



Escuela de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional

INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Entrevista

Reciba un cordial saludo, permítame por medio de la presente entrevista conocer de su empresa aspectos fundamentales que pueden contribuir con el siguiente objetivo.

Objetivo: Diagnosticar la demanda de cebada y la cantidad requerida en Organización Solarte-Molinos San Nicolás, Nariño - Colombia.

Departamento: Nariño Ciudad: Pasto

Teléfono: 3115169810 Fecha: 20/05/2014

Nombre del Entrevistado: Carolina Arias

Cargo que ocupa: Asesor de Ventas - zona San Nariño

Dirección: Carrera 14 # 15-55 PASTO - Colombia

Cuál es el volumen de compra de cebada mensual:

Actualmente estamos realizando la compra de 30 Tm mensuales

Realiza importaciones de cebada?

No hemos visto en la necesidad de importar cebada debido a la disminución de la producción

De que países importa la cebada?

Ninguno hemos realizado la importación del cereal desde Canadá

Cuál es el precio de la cebada nacional por Kilogramo?

Se encuentra entre los 2.000 pesos

Cuál es el Porcentaje de impurezas máximo que aceptan?

Realizamos bajo los requisitos de pureza por el INCOTEC, cualquier volumen por lo que un 2% de impurezas, además el grano debe estar en un estado de humedad de entre el 12% y 14%

Cuál es el Porcentaje de humedad máximo de recepción?

Como lo he mencionado al curso debe estar entre el 12% y 14% de humedad.

Cuál es la capacidad de almacenamiento que disponen?

Actualmente nuestra planta con 3 silos, por que tienen una capacidad de almacenamiento de 90.000 toneladas.

Qué cantidad de cebada es utilizada para la producción mensualmente?

Actualmente la empresa está produciendo con 30.000 toneladas, pero la empresa tiene la capacidad de recibir hasta 75.000 toneladas mensualmente.

Se está utilizando la capacidad total de la empresa en la producción?

No, pues la materia prima se acaga y no cubre la totalidad de la capacidad.

Consideran que con las compras de cebada actuales están cubriendo la demanda requerida o existe un margen por cubrir?

Existe un margen que debe ser cubierto, pero el espacio de recibida debe estar sujeto a los niveles de inventarios y estándares requeridos por la empresa.

Importaría cebada originaria de Ecuador?

Claro es una buena oportunidad porque el manejo de la cebada siempre son las actividades requeridas por la empresa.

Cuál sería aproximadamente el déficit que existe en la empresa? En la
empresa existe la necesidad de 45Tm, con lo
total la empresa cubre el mercado de sus alrededores

Cuál es la forma de pago que utiliza para sus transacciones de compra ? /

Contado..... crédito 8 días..... crédito 15 días..... crédito mes.....

Depende de las negociaciones de acuerdo que
mantenemos con algunas cuadrillas, no pagamos
cheques o monturas, solo en efectivo

El requerimiento de la cebada es inmediato? En, porque me se está
agotando la capacidad total de la empresa, y
al haber puntos ya agotados de compra, esta
condición de cubrir el mercado requiere que
atendamos con productores locales

Tienen calculado la proyección de compra de la cebada para los próximos cinco años?.

siempre se ha mantenido en un est.
que tiene políticas que maneja la preferencia
la nivel de su funcionamiento, importa el
para profesión lo sigue manteniendo el
para otros productos

En cuanto estima crecerán las importaciones de cebada en los próximos 5 años?.

la cebada de la exportación se mantendrá
en el mismo nivel de producción que
tiene la empresa.

José Luis Pérez

Firma del entrevistado



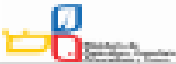


Anexo N° 4

Fotografías entrevista Molinos San Nicolás



Fuente: entrevista con la representante de Molinos San Nicolás, Carolina Atiz. (20/08/2014)

ANEXO N° 5. Formato de inspección para registro y certificación de centros de acopio y bodegas.

			
REPÚBLICA DEL ECUADOR MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUICULTURA Y PESCA			
FORMATO DE INSPECCIÓN PARA REGISTRO Y CERTIFICACIÓN DE CENTROS DE ACOPIO Y BODEGAS			
A.- NOMBRE DEL CENTRO DE ACOPIO BODEGA: _____			
<small>INDICAR</small> <input type="checkbox"/> <small>SI</small> <input type="checkbox"/> <small>NO</small>			
1. Provincia:	2. Cantón:	3. Parroquia:	
4. Población:	5. Coordenadas: longitud. (E):	6. Latitud (Y):	
7. Ubicación del establecimiento o punto control: _____ <small>Indicar sector o jurisdicción</small>			
8. C.U. o RUC: _____	9. Teléfono: _____	10. Celular: _____	
11. Fax: _____	12. Email: _____		
13. Nombre del representante legal: _____ <small>Razón comercial registrada</small>			
14. Identificación: _____	15. I.D.T. _____		
16. El Centro de Acopio o Bodega es:	17. El Centro de Acopio es:	18. Representante: <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO	
Propio <input type="checkbox"/> Arrendado <input type="checkbox"/> Otro legal <input type="checkbox"/>	Comercial <input type="checkbox"/> Permanente <input type="checkbox"/>	Empresa o persona: _____ Área del C de acopio/bodega: _____	
19. Tipo de construcción:	20. Área para almacenamiento:	21. Registros:	22. Días de uso:
Bloqueado <input type="checkbox"/> Moderna <input type="checkbox"/> Antigua <input type="checkbox"/>	Insumos agrícolas <input type="checkbox"/> Equipos e insumos <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/>	Promocional <input type="checkbox"/> Ventas <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/>	Al menos una <input type="checkbox"/> De más <input type="checkbox"/> Ninguna <input type="checkbox"/>
23. C. de acopio dispone:	Tanques <input type="checkbox"/>	23. Almacén:	24. Servidumbre:
Mangas <input type="checkbox"/> Cámaras de fermentación <input type="checkbox"/>	Mangas <input type="checkbox"/> Cámaras de fermentación <input type="checkbox"/>	Muy buena <input type="checkbox"/> Buena <input type="checkbox"/> Mala <input type="checkbox"/>	Muy buena <input type="checkbox"/> Buena <input type="checkbox"/> Mala <input type="checkbox"/>
25. Estado físico actual:	26. Presencia de plagas en el grano:	27. En caso de ser afirmativo describa la plaga:	
Muy buena <input type="checkbox"/> Buena <input type="checkbox"/> Mala <input type="checkbox"/>	SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	_____	
28. Se realizan controles fitosanitarios:	SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	29. Detalle de plagas detectadas:	

30. Personal Calificado:		31. Existe problema o la entrega del producto:	
Profesional <input type="checkbox"/> Técnico <input type="checkbox"/> Otro <input type="checkbox"/>		_____	
Espacio reservado para el sello de AGROCALIDAD <input type="checkbox"/> El usuario recibirá el pago de los cobros pendientes			
Observaciones: _____	Inspeccionado AGROCALIDAD: _____ <small>(Firma y sello)</small>	No. Factura paga inspectiva: _____	
<small>AGROCALIDAD</small> Dr. Leonardo Villegas Salazar Calle BARRAS, s/n. C. Tolón (SUC) 3 7001 003 www.agrocalidad.gub.ec directorio@agrocalidad.gub.ec			

ANEXO N° 6. Certificado fitosanitario de exportación





REPÚBLICA DEL ECUADOR
MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA Y PESCA
AGENCIA ECUATORIANA DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD DEL AGRICULTORES

CERTIFICADO N°: 000001 **Cod. REGISTRO:**

En cumplimiento de la Ley de Control Vegetal y su Reglamento, la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agricultores certifica el producto:

CERTIFICADO DE REGISTRO DE OPERADOR DE EXPORTACIONES DE PLANTAS, PRODUCTOS VEGETALES Y ARTÍCULOS REGLAMENTADOS
(VALIDOS POR DOS AÑOS)

Razón Social: _____

NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL: _____

CARGO: _____ **RUC/C:** _____

DIRECCIÓN DE LA EMPRESA: _____

TELÉFONO: _____ **FAX:** _____ **CÉELAS:** _____

CORREO ELECTRÓNICO: _____

REGISTRADO COMO: _____

UBICACIÓN DE LA FINCA:

PROVINCIA: _____ **CANTÓN:** _____

PARROQUIA: _____ **SECTOR:** _____

DIRECCIÓN DE LA FINCA: _____

CERTIFICACIÓN Y CUMPLIMIENTO DE OTRAS NORMAS O PROTOCOLOS ESPECIALES:

LISTADO DE PLANTAS, PRODUCTOS VEGETALES Y ARTÍCULOS REGLAMENTADOS <small>(en caso de exportación se adjuntará una hoja con lista de la misma información)</small>			

VALIDA DEL: _____ **AL:** _____

FECHA DE EXPEDICIÓN: ____/____/____ **DIRECTOR EJECUTIVO DE AGROCALIDAD**

Nota: El presente certificado es válido por el tiempo de vigencia del presente certificado. AGROCALIDAD podrá revocarlo, cancelar y cancelar en los casos para la ley, o en su tiempo de validez, sin perjuicio de las sanciones.

A.E. Aguilar y May Arboleda,
 Blvd. BARRAS, piso 9, TEL: (099) 33001 333 Firma: RA BRAMOS-AGC
www.agrocalidad.gob.ec / www.agrocalidad.gob.ec

ANEXO N° 7. Certificado fitosanitario de importación

REPUBLICA DE COLOMBIA REPUBLIC OF COLOMBIA		 CERTIFICADO FITOSANITARIO PHYTOSANITARY CERTIFICATE		 Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural Ministry of Agriculture and Rural Development	
INSTITUTO COLOMBIANO DE AGROPECUARIO Y MEDIO RURAL INSTITUTO GOVERNAMENTAL AGROPECUARIO		ORGANIZACIÓN DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA PHYTOSANITARY PROTECTION ORGANIZATION		No. CV 09 - 016181	
DIRECCIÓN DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA PLANT PROTECTION ORGANIZATION OF COLOMBIA		DE OF			
DESCRIPCIÓN DEL ENVASE		DESCRIPTION OF COMMODITY			
NOMBRE Y DIRECCIÓN DEL EXPORTADOR Name and address of the Exporter BIO-ECOS S.A.S NIT. 900357458-7, CARRERA 15 No. 13-30 Of. 203 A -SANTA ROSA DE CABAL- RISARALDA					
NOMBRE Y DIRECCIÓN DEL DECLARANTE Declarant name and address of origin MR. REINALDO DE BARRO ALCANTARA, FAZENDA 2L J RODOVIA SP 255- KM 225- B JOBIM CIUDAD PROTANIA- SAO PAULO CPE 13850-					
NOMBRE Y DESCRIPCIÓN DE LA PLANTA Number and description of package TRES (3) CAJAS					
MARCA DISTINTIVA Distinguishing mark *****					
LUGAR DE ORIGEN Place of origin PEREIRA, RISARALDA		MEDIO DE TRANSPORTE DECLARADO Declared means of transport AEREO			
PUERTO DE ENTRADA DECLARADO Declared port of entry PROTANIA-SAO PAULO- BRASIL		NOMBRE DEL PRODUCTO Name of product and quantity TOTAL 6 GALONES DE 4 LT, 4 GARRAFAS DE 20 LT CADA UNO			
NOMBRE BOTÓNICO DE LAS PLANTAS Botanical name of plant *****					
DECLARACION ADICIONAL		ADDITIONAL INFORMATION			
<p>Por la presente se certifica que las plantas, productos regulados o otros artículos regulados descritos aquí se han sometido a un ensayo de acuerdo con los procedimientos oficiales adecuados y se considera que están libres de plagas cuarentenarias especificadas por el país importador y que cumplen con los requisitos fitosanitarios vigentes del país importador, incluidos los relativos a las plagas no cuarentenarias reguladas.</p> <p>This is to certify that the plants, plants products or other regulated articles described here have been inspected and/or submitted to test according to the official appropriate procedures and are considered to be free from quarantine pests specified by the importing country and to comply with the current phytosanitary regulations of the importer country including the non regulated quarantine pest.</p>					
TREATMENT OF DESINFESTATION OR DESPECCION		DESINFESTATION AND/OR DESPECCION TREATMENT			
Fecha Date		Tratamiento Treatment			
Producto Químico (ingrediente activo) Chemical (active ingredient)		Concentración Concentration			
Duración y temperatura Duration and temperature		Información adicional Additional information			
Lugar y fecha de expedición Place and date of issue		 DE COLOMBIA República de Colombia INSTITUTO COLOMBIANO DE AGROPECUARIO Y MEDIO RURAL INSTITUTO GOVERNAMENTAL AGROPECUARIO			
Nombre del funcionario autorizado Name of authorized officer					
ICA SECCIONAL RISARALDA, 25 DE AGOSTO DE 2011 LUIS ALBERTO HINCAPIE HINCAPIE					
La Subgerencia de Protección Fitosanitaria del ICA, sus funcionarios y representantes aceptan toda responsabilidad mencionada en el presente Certificado. No Enforceable. The Sub-Gerente shall attach to Phytosanitary Risk Prevention Group of the ICA or to any other phytosanitary service.					
 COMPROBANTE DE PAGO		No. CV 09 - 016181			
NOMBRE DE LA SUMA DE BIO-ECOS S.A.S NIT 900357458-7		OFICINA ICA RISARALDA			
RESPONSABLE DEL PAGO		FECHA 25-08-2011			
POR CONCEPTO DE EMISIÓN DEL CERTIFICADO FITOSANITARIO No.		VALOR \$ 46.400			

ANEXO N° 8. Certificado de origen

CERTIFICADO DE ORIGEN ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN		
PAIS EXPORTADOR		
PAIS IMPORTADOR		
N° DE ORDEN (1)	NALADISA	DENOMINACION DE LAS MERCADERIAS
DECLARACION DE ORIGEN		
DECLARAMOS que las mercaderias indicadas en el presente formulario, correspondiente a la Factura Comercial N° cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) de conformidad con el siguiente desglose:		
N° DE ORDEN (1)	NORMAS (3)	
Declaro bajo juramento, en cumplimiento de las normas de origen, que los datos consignados son fidedignos. Fecha: Sello y firma del Representante Legal del exportador o productor:		
OBSERVACIONES :		
CERTIFICACION DE ORIGEN		
Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de a los		
..... Sello y firma (Entidad Certificadora)		
NOTAS:		
(1) Esta columna indica el orden en que se individualizan las Mercaderias comprendidas en el presente certificado. En caso de ser insuficiente los números de orden, se continuará la individualización de las mercaderias en ejemplares suplementarios de este certificado, numerados correlativamente.		
(2) Especificar si se trata de un Acuerdo de alcance regional o de alcance parcial, indicando número de registro.		
(3) En esta columna se identificará la norma de origen con que cumple cada mercaderia individualizada por su número de orden.		
El formulario no podrá presentar respaldos, tachaduras o enmiendas.		

ANEXO N° 9. Lista de empaque

LOGO DE LA EMPRESA EXPORTADORA				
EMPRESA EXPORTADORA Dirección: Calle Sur a la izquierda Teléfono/Fax: 402-4-2487980 E-mail: export@telecel.com.uy				
COMPRADOR Dirección: 111 SAN MARTIN Teléfono/Fax: (01) 424-8879 E-mail: compra@telecel.com.uy				
DETALLE DEL EMBALAJE				
N° DE EMPLTE	DESCRIPCIÓN DE LA MERCADERÍA	CANTIDAD	KGS	
			NETO	BRUTO
001	MERCADERÍA CLASE A	100 UNDA DES	98	70
002	MERCADERÍA CLASE B	200 UNDA DES	198	120
003	MERCADERÍA CLASE C	300 UNDA DES	298	170
TOTAL 3 EMPLTES		600 UNDA DES	594	360
MARCA: SIN MARCA				
EMBALAJE: 3 PALETAS				
VÍA: MARÍTIMO				
FACTURA COMERCIAL: 001-002-00000000				

ANEXO N° 10. Factura comercial

1119

ECUARURAL S.A.

COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS

Dirección: San José Alto - Marlonas Vicente Rocafuerte E1-79 Y Cocho
Tel: 0995 161 527
email: ecururalsa@hotmail.com / gerencia@ecuaruralse.com.ec
Quito - Ecuador

RUC: 1792261546001


FACTURA

No. **0002276**

AUT. SRI: 1114830162
Fecha de Autorización: 08 Mayo 2014
Fecha de Caducidad: 08 Mayo 2015

Serie test:	ALCANCE OPERADOR LOGISTICO S.A.S. AOL SAS		
Fecha de Emisión:	19 DE JUNIO DEL 2014		
E.C.C.A.T.:	900.456.156-1		
Dirección:	CALLE 13A No. 100-35		
Ciudad:	CALI, COLOMBIA	Teléfono:	

CANTIDAD	DESCRIPCION DE LA MERCADERIA	V. UNITARIO	VALOR TOTAL
29.910	<p>KILOS DE OLEINA DE PALMA</p> <p>TOTAL 29.910 KILOS EN 1 TANQUERO</p> <p>SUBPARTIDA No. 15.11.90.00.00</p> <p>PESO NETO: 29.910,00 KILOS</p> <p>PESO BRUTO: 29.910,00 KILOS</p> <p>TERMINO DE NEGOCIACION: CPT - ZONA FRANCA DEL PACIFICO PALMIRA, VALLE DEL CAUCA-COLOMBIA</p> <p>VENDIDO A: ALCANCE OPERADOR LOGISTICO S.A.S. AOL SAS.</p> <p>ENTREGADO A: LOGISTICA INTERNACIONAL DE PRODUCTOS Y SERVICIOS S.A. - LIPSA, KM 6 VIA CENCAR - AEROPUERTO M2 J LOTE 1-2-3-4 ZONA FRANCA DEL PACIFICO NIT. 900.095.034-3</p> <p>SEGURO: USD 54.40</p> <p>CONDICIONES DE PAGO: PAGO ANTICIPADO</p> <p>MONEDA DE NEGOCIACION: DÓLAR AMERICANO</p> <p>TREINTA Y SEIS MIL DOSCIENTOS SESENTA Y CINCO DOLARES CON 88/100</p>	1,160.00	34,696.80
	FLETE		1,570.28
	SUB-TOTAL		36,265.88
	DESCUENTO		0.00
	IVA. 12%		0.00
	IVA. 0%		0.00
	TOTAL USD		36,265.88



Ecuarural S.A.
Quito - Ecuador
RUC: 1792261546001

PRIMA AUTORIZADA

CLIENTE

IMPRESA ALHILAR, RUC: 17922617001, BELALCÁZAR MOLINA ALBA REVERLY, AUT: 11693, TEL: 5476 346 DEL 0822161 AL 3002306

ORIGINAL ADOSADO EN 7 COPIA COLESTE ENDOCA 2° COPIA PERCE S.A.I 2° COPIA RESERVA S.V.T.

ANEXO N° 11. Carta de porte internacional



COMUNIDAD ANDINA		CARTA DE PORTE INTERNACIONAL POR CARRETERA (CPIC)																						
																								
CI CO-179-02-EC-PPS-EC-0080-E3-PE-FPS-PE-0011-10		EC No. CPII14930																						
1. Denominación o razón social del transportista Autorizado 		5. Nombre o: ALCANCE OPERADOR LOGISTICO S.A.S AOL SAS CALLE 13A No. 100-35 CALI COLOMBIA NIT:900456198-1																						
2. Nombre y Dirección del remitente ECUARUNAL S.A. RUC:1792261546001 SAN JOSE ALTO-MARIANAS VICENTE ROCAPUERTE E1-79 Y CACHA QUITO ECUADOR		6. Lugar, país y fecha en que el transportista recibe las mercancías TULCAN ECUADOR, JUNIO 24 DE 2014																						
3. Nombre y Dirección del destinatario ALCANCE OPERADOR LOGISTICO S.A.S AOL SAS CALLE 13A No. 100-35 CALI COLOMBIA NIT:900456198-1		7. Lugar, país y fecha de embarque de las mercancías TULCAN ECUADOR, JUNIO 24 DE 2014																						
4. Nombre y Dirección del consignatario LOGISTICA INTERNACIONAL DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SA-LIPSA KM4 VIA CENCAH-AEROPUERTO MZJ LOTE 1-2-3-4 ZONA FRANCA DEL PACIFICO NIT:900095034-1		8. Lugar, país y fecha convenida para la entrega de las mercancías ZONA FRANCA DEL PACIFICO, PALMIRA, VALLE DEL CAUCA																						
9. Condiciones de transporte y condiciones de pago		10. Cantidad y clase de bultos 40 TANQUE AL GRANEL 29.910 KGS																						
11. Marcas y Números de los bultos OLEFINA DE PALMA MRN: CEC201440704028		12. Descripción concisa de la naturaleza de las mercancías (indicar si son peligrosas)																						
13. PESO EN KILOGRAMOS Neto: 29.910 Bruto: 29.910		14. Volumen en metros cúbicos 15. Otras unidades de medida																						
16. Precio de las mercancías (INCOTERMS 2000 y 2010) y tipo de moneda CPT ZONA FRANCA DEL PACIFICO USD.36.265,88 PALMIRA VALLE DEL CAUCA-COLOMBIA		17. GASTOS A PAGAR																						
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Concepto</th> <th>Monto a cargo Remitente</th> <th>Tipo de Moneda</th> <th>Monto a cargo Destinatario</th> <th>Tipo de Moneda</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Valor del flete</td> <td>1570,28</td> <td>USD.</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Otros Gastos Suplementarios</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>TOTAL</td> <td>1570,28</td> <td>USD.</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		Concepto	Monto a cargo Remitente	Tipo de Moneda	Monto a cargo Destinatario	Tipo de Moneda	Valor del flete	1570,28	USD.			Otros Gastos Suplementarios					TOTAL	1570,28	USD.			21. Instrucciones al transportista MERCANCIA INGRESADA A COLOMBIA COMU DTAI		
Concepto	Monto a cargo Remitente	Tipo de Moneda	Monto a cargo Destinatario	Tipo de Moneda																				
Valor del flete	1570,28	USD.																						
Otros Gastos Suplementarios																								
TOTAL	1570,28	USD.																						
18. Documentos recibidos del remitente FACILITA No. 001-001-0002276		22. Observaciones del transportista FLETE TULCAN-IPIALES USD.140,55 FLETE IPIALES-ZONA FRANCA DEL PACIFICO USD.1.420,73 VLR SEGURO USD.54,40																						
19. Lugar, país y fecha de embarque TULCAN ECUADOR, JUNIO 24 DE 2014		23. Nombre, firma y sello del transportista autorizado, su representante o agente																						
20. Nombre y firma del remitente o su representante o agente																								



ANEXO N° 12. Manifiesto de carga internacional

 COMUNIDAD ANDINA		MANIFIESTO DE CARGA INTERNACIONAL (MCI)				
				EC No. MCII39606		
IDENTIFICACION DEL TRANSPORTISTA AUTORIZADO						
1. Denominación o Razón Social y Dirección del Transportista Autorizado  TRANSORIENTE LTDA. LINEAS AEREAS DEL CAUCA, COLOMBIA S.A. Y FILIALES <small>AV. LOS YAGUAJALES, CALI - COLOMBIA</small>			2. Certificado de Identidad No. C.I.-C.O.-179-02			
			3. Permiso de Prestación de Servicios No. EC: P.P.S.-EC-0068-03 PE: P.P.S.-PE-0011-10			
IDENTIFICACION DEL VEHICULO O HABILITADO (CAMION O TRACTO-CAMION)						
4. Marca	5. Año de Fabricación	6. Placa y País	7. Número de serie de chasis			
WESTER STAR	1998	PZ50517 EC	2WKPBXHXK955186			
8. Certificado de Habilitación No.		CH-CO-025917	CRU-CO-014761			
IDENTIFICACION DE LA UNIDAD DE CARGA (REMOLQUE O SEMI-REMOLQUE)						
9. Marca	10. Año de Fabricación	11. Placa y País	12. Chasis			
INDUCEIRO	2010	CR0332 EC	RRRNC38AUCJ08656			
IDENTIFICACION DE LA TRIPULACION						
13. CONDUCTOR PRINCIPAL: nombres y Apellidos			18. CONDUCTOR AUXILIAR: Nombres y Apellidos			
LUIS GUSTAVO ALMEIDA ROSERO			N/A			
14. Documento de Identidad No.	15. Nacionalidad	19. Documento de Identidad No.	15. Nacionalidad			
040851940	ECUATORIANA	N/A	N/A			
16. Licencia de Conducir No.	17. Licencia de Tripulante Terrestre No.	21. Licencia de Conducir No.	22. Libro de Tripulante Terrestre No.			
040851940		N/A	N/A			
DATOS SOBRE LA CARGA						
23. Lugar y País de Carga			24. Lugar y País de Descarga			
TULCAN ECUADOR			PALMIRA VALLE DEL CAUCA-COLOMBIA			
25. NATURALEZA DE LA CARGA <input type="checkbox"/> A. Peligrosa <input type="checkbox"/> B. Sustancia Química o precorrosa <input type="checkbox"/> C. Pasajera <input type="checkbox"/> D. Otro (especificar) OLEINA DE PALMA						
26. Número de identificación de los contenedores y su capacidad (indicar si son de 20 o 40 pies cúbicos)			27. Número (s) de los precintos aduaneros			
N/A						
28. Nro. Carta de Porte	29. Descripción de las mercancías	30. Cantidad de los bultos	31. Clase y marcas de los bultos	32. Peso en Kilogramos		33. Proceso en el procesamiento de carga
				Bruto	Neto	
CP00000	OLEINA DE PALMA EXPORTADOR: ECUARTRAL S.A. IMPORTADOR: CABACE OPERADOR LOGISTICO S.A.S. MICHAN FACTURA No. 001-001-000276 BUREAU LOGISTICA INTERNACIONAL DE PRODUCTOS Y SERVICIOS S.A. - LIPSA S.A. VÍA C/ CARACAS - ALIQUERIE MEJILLATE 1-2-3-4 ZONA BRANCA DEL PACIFICO MIRN.EC.201406704020	1 TANQUE DE GRANEL CON 28 810 KGs	GSM	29918	29918	
34. Precio de las Mercancías (INCOTERMS 2010) y tipo de moneda (C/P) ZONA FRANCA DEL PACIFICO PALMIRA VALLE DEL CAUCA		TOTAL		29918	29918	
35. Observaciones de la Aduana de Partida		31. Aduana (s) de Origen de Proveniencia		33. Aduana de Destino		
ENB020208		TULCAN ECUADOR		CALI COLOMBIA		
36. Firma y Sello de la autoridad que elabora en la Aduana de Partida		37. Fecha y hora de emisión				
		JUNIO, 24 DE 2014				
		38. Nombre, firma y sello del transportista autorizado o su representante				

ORIGINAL

ANEXO N° 13. Declaración aduanera de exportación

 REPUBLICA DEL ECUADOR DECLARACION ADUANERA DE EXPORTACION			
Consulta del detalle de la declaración de exportación			
Número de DAE	075-2014-03-00429288		
Información de general			
Código de la distrito	TULCAN	Código de régimen	EXPORTACION DEFINITIVA
Tipo de Despacho	DESPACHO NORMAL	Código del declarante	01902017
Información de Exportador			
Nombre del exportador	ECUARURAL S.A.	Teléfono del exportador	0095161527
Dirección del exportador	VICENTE ROCAFUERTE E1-79 Y CACHA		
Número de documento de	RUC-1792261546001	Ciudad del exportador	QUITO
CIU	VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PRODUCTOS	Número de documento de	RUC-0400769154001
Nombre del declarante	GOYES BURBANO WILSON LIBARDO		
Dirección del declarante	AV. CORAL ENTRE BRAZIL Y PARAGUAY		
Código de forma de pago	PAGOS ANTICIPADOS	Código de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE
Información de carga			
Puerto de carga		Puerto privado desde	
Puerto de llegada o de		Fecha de la carta de	05/06/2014
Nombre del consignatario	ALCANCE OPERADOR LOGISTICO SAS AUL SAS		
Dirección del	CALLE TSA N 100-35		
Ciudad del contribuyente	CALI	Tipo de carga	CARGA A GRANEL
Almacén de lugar de	[51000001] ZPE TULCAN	Medio de transporte	CARRETERA
País de destino final	COLOMBIA		
Totales			
Código de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE	Tipo de cambio	1
Total moneda transacción	36265.88	Cantidad de ítem	1
Peso neto total	29910	Peso total	29910
Cantidad total de bultos	29910	Cantidad de contenedores	0
Cantidad total de unidades físicas	29910	Cantidad total de unidades comerciales	29910
Código de la mercancía de despacho urgente		Código de solicitud de aforo	
Fecha de primer ingreso		Fecha de primer embarque	
Item			
Firma del Contribuyente		1 de hoja /2 total de hojas	
		Firma del Declarante	

 REPUBLICA DEL ECUADOR DECLARACION ADUANERA DE EXPORTACION							
Consulta del detalle de la declaración de exportación							
No. ítem	Código Subpartida	Código Complementario	Código Suplementario	Descripción de Mercancías	País de Origen	Peso Neto	Cantidad de U. Comerciales
1	1511900000	0000	0000	OLEINA DE PALMA	Ecuador	29910	29910
Despacho precedente							
Numero de secuencia	Distrito precedente	Año precedente	Régimen precedente	Secuencial precedente	Numero ítem		
Observaciones de oce - ítem							
Numero de ítem	Tipo Observación	Contenido					
Documentos							
Numero de ítem	Numero de documento	Tipo de documento	Fecha de fin de vigencia	Fecha de emisión			
0	CPH14930	CONOCIMIENTO DE EMBARQUE/SOLIA AEREA/CARTA DE PORTE	24/06/2014	24/06/2014			
0	MCIS9806	OTROS	24/06/2014	24/06/2014			
0	NO	EXPORTACION TIENE DESTINO FINAL TERRITORIOS O USEN INTERMEDIACION DE PERSONAS DOMICILIADAS EN PARAISOS FISCALES O REGIMENES FISCALES PREFERENTES CONSIDERANDOS ASÍ COMO EL SBI	20/06/2014	20/06/2014			
0	0002276	FACTURA COMERCIAL	20/06/2014	19/06/2014			

ANEXO N° 14. Amortización de la deuda

Amortización de la Deuda	
Monto	66.537
Tasa Anual	11,20%
Tasa Mensual	0,0093
Plazo	36
Cuota	2184,65

No.	Capital	Interés	Cuota	Saldo
0				66.537
1	1563,64	621,02	2184,65	64.974
2	1578,23	606,42	2184,65	63.395
3	1592,96	591,69	2184,65	61.803
4	1607,83	576,82	2184,65	60.195
5	1622,84	561,82	2184,65	58.572
6	1637,98	546,67	2184,65	56.934
7	1653,27	531,38	2184,65	55.281
8	1668,70	515,95	2184,65	53.612
9	1684,28	500,38	2184,65	51.928
10	1700,00	484,66	2184,65	50.228
11	1715,86	468,79	2184,65	48.512
12	1731,88	452,78	2184,65	46.780
13	1748,04	436,61	2184,65	45.032
14	1764,36	420,30	2184,65	43.267
15	1780,83	403,83	2184,65	41.487
16	1797,45	387,21	2184,65	39.689
17	1814,22	370,43	2184,65	37.875
18	1831,16	353,50	2184,65	36.044
19	1848,25	336,41	2184,65	34.196
20	1865,50	319,16	2184,65	32.330
21	1882,91	301,75	2184,65	30.447
22	1900,48	284,17	2184,65	28.547
23	1918,22	266,44	2184,65	26.628
24	1936,12	248,53	2184,65	24.692
25	1954,19	230,46	2184,65	22.738
26	1972,43	212,22	2184,65	20.766
27	1990,84	193,81	2184,65	18.775
28	2009,42	175,23	2184,65	16.765
29	2028,18	156,48	2184,65	14.737
30	2047,11	137,55	2184,65	12.690
31	2066,21	118,44	2184,65	10.624
32	2085,50	99,16	2184,65	8.538
33	2104,96	79,69	2184,65	6.434
34	2124,61	60,05	2184,65	4.309
35	2144,44	40,22	2184,65	2.164
36	2164,45	20,20	2184,65	0

La demanda de cebada en el departamento de Nariño - Colombia y la comercialización desde la provincia de Chimborazo- Ecuador.

ARTÍCULO CIENTÍFICO

	<p><i>Liliana Elizabeth Quiroz Atiz</i></p> <p>Estudiante Egresada de la Escuela de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi, Suficiencia en el Idioma Inglés – Centro de Idiomas Universidad Politécnica Estatal del Carchi, Suficiencia en el idioma inglés otorgado por la Dirección Provincial de Educación del Carchi, Departamento de Idiomas Extranjeros (Proyecto Cradle), participante en los seminarios I, II y III Jornada de Comercio Exterior; V Encuentro Binacional de Integración Fronteriza Colombo-Ecuatoriana; Estructura de planes de Negocios y Manejo de Datos, Taller para MIPYMES en Comercio Exterior, Inteligencia Emocional y su Influencia en el Rendimiento Académico y Laboral, Seminar Workshop: “International Certification of the English Proficiency Language: Academic Level Vs Communicative Level”.</p>
---	--

La demanda de cebada en el departamento de Nariño - Colombia y la comercialización desde la provincia de Chimborazo- Ecuador.

**Universidad Politécnica Estatal del Carchi – Ecuador
quiroz.liliana1@gmail.com**

Resumen

. El presente proyecto está enfocado en la oferta de cebada, cereal que se produce en las provincias de la sierra ecuatoriana entre las que sobresalen: Imbabura, Chimborazo, Tungurahua, Bolívar y Pichincha. Se hace énfasis en la provincia de Chimborazo por ser una de las pioneras en la producción nacional, la cual provee información adecuada para llevar a cabo el desarrollo del presente trabajo investigativo.

El proyecto de investigación nace para dar una respuesta al productor de cebada de la provincia de Chimborazo, quien por años se ha dedicado a cultivar este cereal considerado de vital importancia para la alimentación. Sin embargo, durante los últimos años la producción no ha crecido por la baja demanda a nivel local, considerando que la cebada es requerida únicamente para la elaboración del

La demanda de cebada en el departamento de Nariño - Colombia y la comercialización desde la provincia de Chimborazo – Liliana Quiroz (UPEC– Ecuador)

La demanda de cebada en el departamento de Nariño - Colombia y la comercialización desde la provincia de Chimborazo- Ecuador.

tradicional arroz de cebada y máchica, conllevando a la baja de precios. Por esta razón es necesario buscar un mercado que genere mejores precios a los productores y que esto sirva de incentivo para que se incremente la producción con miras a mercados internacionales.

Para el desarrollo del trabajo investigativo se planteo; determinar la demanda de cebada en la ciudad de Pasto, para la comercialización desde el cantón Colta como objetivo general y tres objetivos específicos, que con su realización aportaron directamente a la solución del problema. El primer objetivo correspondiente a la fundamentación de las variables de forma bibliográfica a través de la consulta en documentos, textos y en la web; el segundo hace referencia al diseño de la metodología de investigación, con el uso de técnicas e instrumentos adecuados para determinar oferta y demanda, y finalmente un tercer objetivo donde se realizó el estudio de factibilidad para la comercialización de cebada.

También se estableció el marco metodológico, dentro de este se encuentra inmerso el tipo de investigación, los mismos que fundamentados en paradigmas cuantitativos y cualitativos, con sus respectivas herramientas ayudaron a recolectar información correspondiente a cada una de las variables, el estudio de mercado por su parte permitió determinar oferta y demanda, basándose en el análisis y situación actual del sector.

En base a los resultados obtenidos en el estudio de mercado se estableció la propuesta, donde se describe de forma detallada la creación del centro de acopio para la cebada que será comercializada a Colombia, también se describe el estudio técnico, logístico y financiero a los cuales dicho proyecto está sujeto.

Palabras Claves: *Oferta, demanda, logística, estudio de mercado, exportación, recopilación de información, metodología.*

Abstract

This project is focused on the supply of barley, this cereal is grown in Ecuadorian provinces which: Imbabura, Chimborazo, Tungurahua, Bolivar and Pichincha. Is necessary emphasis in Chimborazo province because it is a pioneer in barley production, which provides adequate information to carry out the development this investigation work.

This investigation project was created to response at the barley producer in the Chimborazo province, who for years has worked to cultivate this cereal considered vital for food around the world. However in the last years the production has been declining because demand locally is low, considering barley is required for traditional

La demanda de cebada en el departamento de Nariño - Colombia y la comercialización desde la provincia de Chimborazo – Liliana Quiroz (UPEC– Ecuador)

La demanda de cebada en el departamento de Nariño - Colombia y la comercialización desde la provincia de Chimborazo- Ecuador.

manufacturing arroz de cebada and machica, which has lower prices. This is the principal reason because is necessary to find a market that generates best prices at barley and serves as an incentive to increase the production for international markets.

For develop this project there is; ; to determine the demand of barley Pasto city for marketing from canton Colta with general objective and three specific goals with their realization will contribute directly to the solution. The first objective is relevant for the variables in a bibliographer through consultation documents, text and websites, the second goals refers to design the investigation methodology with the appropriate techniques and instruments to quantity the supply and demand, finally the third goal show the creation of a collection center

The methodological framework was also established, within this is immersed in the kind of investigation, the same as grounded in quantitative and qualitative paradigms, with their respective tools help to collect the information for each variables, the market study meanwhile allows for the supply and demand, based on the analysis and current situation.

Based on the results of the market study the proposal, which describes in detail the creation of the collection center for the collection of prior barley exports to Colombia, the logistics and costs are set to which such project is subject.

Keywords: *Supply, demand, logistics, market research, export, data collection methodology.*

1. Introducción

El presente trabajo se encuentra constituido por cinco capítulos, donde se desarrolla de forma estructurada y ordenada la presente investigación.

En el primer capítulo se encuentra la problemática, misma que es un fenómeno real y actual en el Cantón Colta, pues el desconocimiento de la demanda de cebada en el departamento de Nariño, es un factor limitante para la oferta y producción de la misma. En busca de dar solución a la problemática planteada, se establece cumplir con el objetivo general, el cual busca determinar la demanda de cebada en la ciudad de Pasto para la comercialización desde el cantón Colta y este a su vez se encuentra apoyado por tres objetivos específicos; la fundamentación teórica, determinación de oferta y demanda, y el estudio de factibilidad.

En el segundo capítulo se recopila información de fuente secundaria como fundamento bibliográfico y documental. Partiendo de los antecedentes investigativos, los cuales han servido de guía y apoyo al tema desarrollado, donde se ha identificado la normativa correspondiente a los países involucrados, así como la normativa internacional. También

La demanda de cebada en el departamento de Nariño - Colombia y la comercialización desde la provincia de Chimborazo – Liliana Quiroz (UPEC– Ecuador)

La demanda de cebada en el departamento de Nariño - Colombia y la comercialización desde la provincia de Chimborazo- Ecuador.

se presenta en este capítulo las principales teorías en el Marco Filosófico, haciendo referencia a los diferentes pensadores, ideología y la relación con el tema de investigación, finalmente se encuentra el Vocabulario Técnico, donde se conceptualiza los términos utilizados para que exista una mejor interpretación.

En el tercer capítulo se encuentra descrita la metodología utilizada, la modalidad y el tipo de investigación, estableciendo lineamientos para la recopilación de información, identificando el universo y determinando la muestra para después proceder con el levantamiento de información primaria en el Cantón Colta y la ciudad de Pasto, posterior a esto se realizó el análisis e interpretación de los hallazgos que cotejaron la investigación de mercado internacional.

Por su parte en la investigación de mercado se encuentran los análisis macro y micro de Ecuador y Colombia, que permitió determinar aspectos fundamentales en base al entorno social, económico, político y tecnológico; después del análisis macro, se hizo énfasis en la zona ofertante de cebada con el análisis micro, identificando claramente los factores que inciden dentro de la oferta de cebada del Cantón Colta. De igual forma con el entorno micro de la ciudad de Pasto, pudiendo determinar la empresa y el volumen demandado.

De acuerdo a los hallazgos encontrados en el desarrollo del trabajo investigativo, se estableció el cuarto capítulo para presentar las conclusiones y sus respectivas recomendaciones.

Finalmente en el quinto capítulo se realizó el estudio de factibilidad con la creación de un centro de acopio y comercialización de cebada para exportación, partiendo desde la compra del grano a los productores hasta la entrega del cereal al cliente en Colombia. Dentro de este proceso se encuentra desarrollada la ingeniería del proyecto, financiación y logística necesaria para poner en marcha el estudio de factibilidad.

2. Materiales y métodos

Para el desarrollo del trabajo investigativo fue necesaria la utilización de métodos, técnicas e instrumentos, los cuales tuvieron un enfoque cualitativo, de acuerdo a los respectivos análisis del mercado oferente y demandante de cebada. Por otro lado el enfoque cuantitativo fue necesario al recopilar datos exactos en volumen de oferta y demanda; del mismo modo se utilizó la investigación descriptiva, exploratoria e histórica para fundamentar con antecedentes, además de datos históricos que permitieron realizar las proyecciones de estudio.

Las técnicas empleadas para la recolección de información fueron la encuesta, aplicada a los productores de cebada del cantón Colta, de donde se logró determinar y cuantificar

La demanda de cebada en el departamento de Nariño - Colombia y la comercialización desde la provincia de Chimborazo- Ecuador.

la oferta; y la entrevista a la demanda. De esta manera se obtuvo información de fuente primaria y de gran veracidad con la cual se respalda este trabajo.

Para la encuesta se utilizó el cuestionario, mismo que fue aplicado a 377 agricultores del Cantón Colta y para la demanda fue necesario realizar la respectiva entrevista a funcionarios de Organización Solarte – Molinos San Nicolás en la ciudad de Pasto - Colombia. Una vez recopilada la información se procedió con la tabulación de datos, donde se pudo observar de forma clara los requerimientos del sector ofertante y demandante, estableciendo una demanda de 540 tm anuales en Organización Solarte - Molinos San Nicolás, ante una oferta total en el cantón Colta de 2.119,5 tm anuales para el 2014, producción que permitirá abastecer el mercado interno y externo.

3. Resultados y discusión

Diagnóstico del mercado colombiano.

INDICADORES REPÚBLICA COLOMBIA	
Capital	Bogotá
Superficie	1.141.748 km ²
Moneda	Peso Colombiano
Tipo de cambio	2.490 (variable)
Idioma Oficial	Castellano
Población	47.726.939 h (Ago 2014)
Índice de Crecimiento Poblacional	1,10%
Producto Interno Bruto PIB	366 mil millones
PIB Por Sectores	Agricultura: 6.5% Industria: 37,5% Servicio: 56%
Riesgo país	202 puntos
Índice Inflacionario	2,73% (2014)
Tasa de desempleo	9,2% Ago. 2014
Fuente: Ficha comercial Pro Ecuador 2014, Banco de la República de Colombia	
Elaborado por: Liliana Quiroz	

La República de Colombia está localizada al Norte de América del Sur, la capital es la ciudad de Bogotá, tiene una posición estratégica para el comercio al poseer costas en el Océano Pacífico y hacia el Mar Caribe. La población es de 47.726.939 habitantes, según datos estimados del Banco Mundial respecto del último censo de población y vivienda en el año 2005, mismo que se realiza cada 10 años, el crecimiento poblacional aproximado es del 1,10% anual. Después de Brasil y México es el tercer país con mayor densidad poblacional en América del Sur.

La moneda de curso legal es el Peso Colombiano, la tasa de cambio es variante debido principalmente que este “refleja la oferta y demanda de divisas” (FAO, 2013).

La demanda de cebada en el departamento de Nariño - Colombia y la comercialización desde la provincia de Chimborazo- Ecuador.

La producción colombiana se concentra específicamente en café suave, flores, esmeraldas, carbón y petróleo, siendo los rubros más representativos del Producto Interno Bruto (PIB) con un total de “366 mil millones para el cierre del 2012, construyéndose como el cuarto país con el PIB más grande de América Latina” (Pro Ecuador, 2014) situación que permite establecer a “Colombia como la tercera economía más importante en América del Sur después de Brasil y Argentina” (Guía Comercial de Colombia 2013). El 100% del PIB colombiano se compone de tres subsectores, el más representativo de los servicios con un aporte del 56%, seguido de la industria que representa el 37,5%, entre las principales industrias sobresalen los textiles, procesamiento de alimentos, petróleo, bebidas, ropa y calzado, productos químicos, etc. Y finalmente el rubro más pequeño se debe a la agricultura con el 6,5% de contribución.

La inversión extranjera así como la investigación y desarrollo fomenta el crecimiento industrial y de igual manera el área de los servicios, factores que inciden directamente en el crecimiento del PIB que para febrero del 2014 según datos presentados por el DANE muestra un crecimiento del 5,1% al cierre del periodo.

Colombia se ha convertido en los últimos años en el destino de capitales extranjeros, factores como la estabilidad política de gobierno, haber logrado reducir la inflación en los últimos tres años llegando en el 2014 al 2,73% cuando en el 2008 registraba el 7%, también es importante recalcar que el riesgo país es uno de los más bajos de América con 202 puntos para mayo del 2015, (Morgan JP. 2015). Para Carvajal, M. Colombia se encuentra dentro de los países donde los inversionistas ven atractivo generar sistemas de comercialización en diferentes áreas debido a la seguridad jurídica y económica, ya que índices como cumplimiento de compromisos con instituciones financieras a nivel mundial tanto de orden estatal como privados garantiza que este país pueda recibir inversionistas con la seguridad que sus procesos comerciales sufran el mínimo de riesgos en el establecimiento de sus negociaciones en este país. (Carvajal. 2013. p. 20)

Barreras arancelarias para la cebada

Ecuador y Colombia forman parte de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), por tanto gozan de preferencias arancelarias para el comercio de bienes originarios de los países miembros, beneficio que recibe Ecuador al exportar cebada a Colombia, liberándose del arancel grabado, también se encuentra excluido del pago de IVA por ser un producto agrícola de acuerdo a lo estipulado en la Ley 1607 del 26 de Diciembre del 2012. El factor antes mencionado permite ofrecer un producto competitivo en precio.

Producción de cebada en grano - Colombia (Tm)					
2008	2009	2010	2011	2012	2013
12388	9034	7282	5385	8882	13174
Fuente: DIAN y FENALCE					
Elaboración: Liliana Quiroz					

La demanda de cebada en el departamento de Nariño - Colombia y la comercialización desde la provincia de Chimborazo – Liliana Quiroz (UPEC– Ecuador)

La demanda de cebada en el departamento de Nariño - Colombia y la comercialización desde la provincia de Chimborazo- Ecuador.

La producción de cebada disminuyó drásticamente a partir de la década de los 90, como lo indica FENALCE, para el año 2003 únicamente se habían cultivado 25.000 ha (5833 tn), teniendo que importar 242.536 tm. “En los últimos años la poca cebada que se ha producido más que a la obtención de malta para las cerveceras, ha estado destinada al consumo humano y animal, como cebadas perladas, cuchucos y harinas” (Cebada Historia e Importancia. 2013. p. 27)

Importaciones de cebada en Colombia

Importaciones de cebada en grano - Colombia (Tm)					
2008	2009	2010	2011	2012	2013
284777	206343	243316	261419	271521	227711
Fuente: DIAN y FENALCE 2013 Elaboración: Liliana Quiroz					

Las importaciones de cebada son variables en los períodos de análisis. En la tabla se muestra que para el año 2009 se registra la cifra más baja de importaciones haciendo referencia a los últimos seis años, esto en general obedece a la crisis financiera que afecto a varios países con graves consecuencias.

La principal industria importadora de cebada en Colombia es la cervecera para la elaboración de malta. Sin embargo el origen de importaciones de cebada según la partida 1003900090, las demás cebadas, demuestra que en los últimos 5 años, hasta julio del 2014 se registra la importación de 55.872 toneladas anuales, siendo los principales países originarios Argentina y Chile.

Diagnostico del mercado ecuatoriano

Indicadores económicos de Ecuador	
Capital	Quito
Moneda	Dólar americano
Población	15668236
Superficie	283560 km ²
Tasa de crecimiento poblacional 2013	(est)1,95%.
PIB total	87,50 mil millones de dólares
PIB percapita	8.854 UDS
Crecimiento del PIB 2014	4,5%
Inflación Anual (Julio 2014)	4,11%
Riesgo país (agosto 2014)	417 puntos
Fuente: BCE/PROEcuador/INEC/BANCO MUNDIAL, El Financiero Elaboración: Liliana Quiroz	

La demanda de cebada en el departamento de Nariño - Colombia y la comercialización desde la provincia de Chimborazo – Liliana Quiroz (UPEC– Ecuador)

La demanda de cebada en el departamento de Nariño - Colombia y la comercialización desde la provincia de Chimborazo- Ecuador.

La base de la economía ecuatoriana está relacionada con actividades del sector minero y petroleros principalmente, seguido de la construcción y también la industria agroalimentaria en base a mariscos, flores, café, cacao y azúcar entre los más importantes, también el transporte, educación y servicios, factores claves como lo afirmó el Presidente del BCE, Diego Martínez para que el PIB en el 2013 tuviese un crecimiento del 4,5%, al mismo tiempo que se prevé que la economía crezca entre el 4,5% y el 5%.(El Mercurio, 2014. Párr. 1)

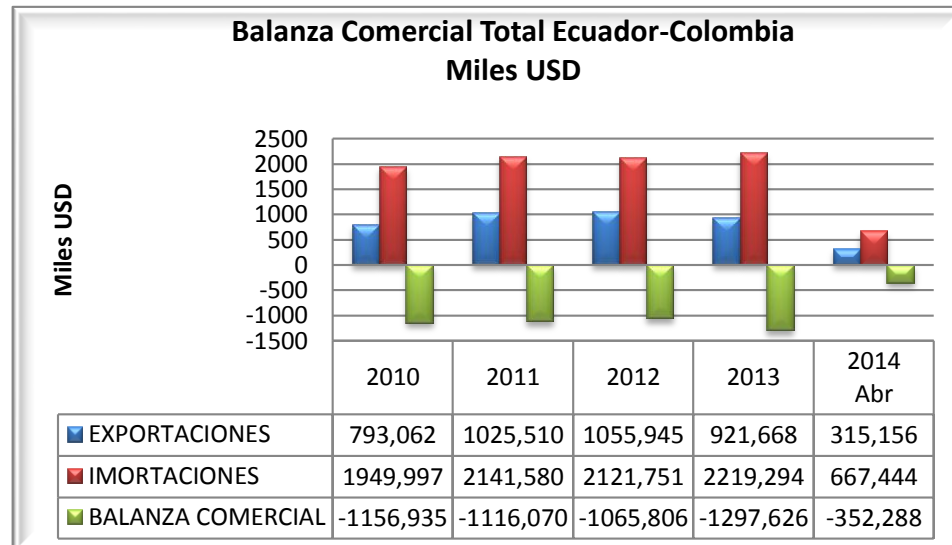
Es preciso mencionar la importancia que tiene el sector agrícola en la economía nacional no petrolera y su aporte al PIB, como se presenta en el estudio de casos de países América Latina, informe de país: el Ecuador: donde se hace un análisis en el cual “el sector agrícola representa aproximadamente el 30% del PIB conjuntamente con la agroindustria y los servicios asociados al mismo”. (Chiriboga, et al. 2013), otro rubro importante del PIB es la explotación petrolera, de este modo en el 2013 llegó a alcanzar los 87,50 mil millones de dólares. Considerando los datos presentados y de acuerdo a datos de la Cámara de Comercio de Quito, el crecimiento del Producto Bruto Interno ha reflejado un mejor nivel de vida, disminuyendo la tasa del desempleo y ajustándose a las políticas del buen vivir mejoramiento en los salarios y reduciendo índices de pobreza.

Datos presentados por el Banco Central del Ecuador ubican a Ecuador con un riesgo país muy elevado a inicios del año, sin embargo ha disminuido registrando 417 puntos para agosto del 2014 (Riesgo País Ecuador. 2014), Por otro lado la inflación anual a Julio del 2014 registra 4,11% tendiendo a un incremento mensual (Banco Central del Ecuador 2014)

La República del Ecuador según datos del INEC mantiene una tasa de crecimiento del 1,95% anual, la moneda de curso legal es el dólar americano.

La demanda de cebada en el departamento de Nariño - Colombia y la comercialización desde la provincia de Chimborazo- Ecuador.

Balanza Comercial



Fuente: Ficha comercial Pro Ecuador 2014, Banco de la República de Colombia
Elaborado por: Liliana Quiroz

La balanza comercial Ecuador Colombia en todos los periodos objeto de análisis presenta saldo deficitario, puesto que se importa más de lo que exporta, por lo cual se obtiene dicho resultado. Esta situación ha llevado a los gobiernos a buscar maneras de proteger el mercado nacional, fomentar las exportaciones y reducir importaciones a través de la implementación de salvaguardias, como ocurrió en el año 2009. Así lo manifiesta Luna Osorio, (2013). Donde 1346 subpartidas de exportación a Ecuador fueron grabadas con ciertas tasas arancelarias, implicando un gran impacto a las ventas. (párr.12).

En los periodos 2010 - 2012 se registra crecimiento en las exportaciones, las cifras alcanzadas en el 2011 y 2012 son las más altas, puesto que “en el año 2011, las exportaciones del Ecuador a Colombia sumaron 1.025 millones de dólares FOB, significaron el 4,6% de las realizadas al mundo y el 36,4% de las efectuadas a la Comunidad Andina.” (Osorio. 2013. párr. 4), tomando las palabras de Luna Osorio, confirmamos que Colombia es el mercado de los productos industriales, el principal rubro para este periodo corresponde específicamente a vehículos.

Para el año 2013 es evidente una baja en las exportaciones, una de las causas es la finalización de contratos con las ensambladoras de vehículos a través de la aplicación de la Resolución 518, del 17 de septiembre del 2009, la vigencia del Tratado de Libre Comercio Colombia – México, y la suscripción de los Tratados de Libre Comercio con Estados Unidos y la Unión Europea (Luna, 2013. párr. 6), factores que han influido en las exportaciones ecuatorianas. Los principales productos exportados a Colombia son

La demanda de cebada en el departamento de Nariño - Colombia y la comercialización desde la provincia de Chimborazo – Liliana Quiroz (UPEC– Ecuador)

La demanda de cebada en el departamento de Nariño - Colombia y la comercialización desde la provincia de Chimborazo- Ecuador.

atunes, vehículos, aceite de palma en bruto, tableros de madera, partes de maquinaria, etc. (PROECUADOR, 2013, p.2)

En cuanto a las importaciones, la balanza comercial muestra un crecimiento en cada periodo, a excepción del año 2012 donde las importaciones (2.121.751 usd) realizadas son menores a las registradas en el 2011 (1.141.580 usd). Ecuador generalmente registra entre sus importaciones desde Colombia, energía eléctrica, medicamentos, vehículos para transporte de mercancías, insecticidas, fungicidas, pañales, papel del tipo utilizado para papel higiénico, cartón, (PROECUADOR, 2014. p. 1) entre los principales

Situación actual del sector ofertante.

El cantón Colta perteneciente a la provincia de Chimborazo posee una extensión de 850 km² (85000 ha), se encuentra ubicado en la parte noroccidental, de la misma, a una altitud entre los 2.750 a 3.500 msnm, su temperatura promedio es de 12°C. Cuenta con dos parroquias urbanas y cuatro rurales, las cuales son objeto del estudio, estas son: Cañi, Columbe, Juan de Velasco y Santiago de Quito.

La población del cantón según datos del INEC asciende a 45 mil habitantes que representa el 9,8% del total de la Provincia de Chimborazo, de los cuales el 94,9% se concentra en el sector rural y el 5,1% a la población urbana. (Censo de Población y Vivienda, 2010).

La economía de esta provincia responde principalmente a las actividades agrícolas, entre los principales productos cultivados están: papa, cebada, haba, maíz, quinua.

La siguiente tabla muestra las ventas de cebada del cantón Colta, partiendo desde el año 2012 y la oferta exportable que se constituye en el 73,65% del total de ventas.

Calculo de la oferta

Año	Ventas	Oferta exportable (73,65%)	Oferta efectiva	Porcentaje de ventas %
2012	2098,5	1545,5		
2013	2109,0	1553,3		
2014	2119,5	1561,0	540	34,6
2015	2130,1	1568,8	567	36,1
2016	2140,8	1576,7	595	37,8
2017	2151,5	1584,6	625	39,5
2018	2162,2	1592,5	656	41,2
2019	2173,1	1600,5	689	43,1

Fuente: Censo Nacional Agropecuario 2012, Ing. Mauricio Toapanta
Elaboración: Liliana Quiroz

La demanda de cebada en el departamento de Nariño - Colombia y la comercialización desde la provincia de Chimborazo – Liliana Quiroz (UPEC– Ecuador)

La demanda de cebada en el departamento de Nariño - Colombia y la comercialización desde la provincia de Chimborazo- Ecuador.

Demanda efectiva.

DETALLE	Mensual	Anual 2014
Capacidad instalada de la empresa	90 tm	1080 tm
Capacidad de producción actual	75 tm	900 tm
Producción actual	30 tm	360 tm.
Demanda insatisfecha	45 tm	540 tm.
Demanda Efectiva	45 tm	540 tm.
Fuente: Carolina Atiz; Asesor de Ventas Zona Sur Nariño. Elaborado por: Liliana Quiroz		

De acuerdo a la entrevista realizada a la Asesora de ventas, zona Sur Nariño, Carolina Atiz en la ciudad de Pasto – Colombia, manifestó que actualmente Organización Solarte - Molinos San Nicolás posee una capacidad instalada de 1.080 toneladas anuales, sin embargo por resolución de la empresa y en base a su mercado actual se ha decidido trabajar con 900 toneladas, no obstante las escasas de cebada hace que solo estén trabajando con 360 toneladas, determinado una demanda insatisfecha de 540 toneladas por años, dicha demanda es la que se pretende cubrir con la producción de cebada exportada desde el cantón Colta-Ecuador.

Gastos de Exportación

Después de determinar la cantidad a exportar, se procedió a determinar los costos logísticos en los cuales se incurre dentro del proceso, mismos que se detallan a continuación.

Detalles en costos y tiempos (Incoterms)

COSTOS DIRECTOS PAÍS DE EXPORTACIÓN		
DESCRIPCIÓN	COSTO	TIEMPO DÍAS
Empaque	361,3	0,13
Etiquetado	91,3	0,13
Manipuleo en local exportador	120,0	0,75
Documentación	323,1	0,0
Transporte interno	1400,0	0,5
Agentes	220,4	0,38
COSTOS INDIRECTOS PAÍS DE EXPORTACIÓN		
Bancarios	551,3	0,04
Capital e inventario país de origen	10,38	1,91
TOTAL COSTO - TIEMPO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR	3077,7	1,91
VALOR ExWORK	27443,4	0,25
VALOR FCA	27563,4	1,08
VALOR FOB	30068,5	2,0

La demanda de cebada en el departamento de Nariño - Colombia y la comercialización desde la provincia de Chimborazo – Liliana Quiroz (UPEC– Ecuador)

La demanda de cebada en el departamento de Nariño - Colombia y la comercialización desde la provincia de Chimborazo- Ecuador.

La matriz de los costos del país exportador comprende los costos en dinero y tiempo en los cuales se incurre desde que el producto es empacado en local del exportador, hasta que el producto está a disposición para el despacho internacional.

ANÁLISIS DE COSTOS EN EL TRÁNSITO INTERNACIONAL		
COSTOS DIRECTOS	COSTO	TIEMPO EN DÍAS
FLETE INTERNACIONAL	500,0	0,2
VALOR CFR	30568,5	1,91
SEGURO INTERNACIONAL	611,4	0,5
VALOR CIF	31179,9	2,4
COSTOS INDIRECTOS		
CAPITAL E INVENTARIO	3,75	0,7
COSTO DE LA DFI EN EL TRÁNSITO INTERNACIONAL	1115,1	0,7
VALOR DAT	31323,7	2,4

La presente tabla demuestra costes comprendidos en el proceso de tránsito internacional, este proceso únicamente se lo realiza para determinar costes puesto que la exportación es a la ciudad de Pasto Colombia.

ANÁLISIS DE COSTOS EN EL PAÍS IMPORTADOR		
COSTOS DIRECTOS IMPORTACIÓN	COSTO	DÍAS
Almacenamiento temporal	348,0	1,0
Manipuleo desembarque	140,0	0,29
Documentación	30,0	0,41
Agentes	160,0	0,00
Transporte interno	1000,0	0,13
VALOR DAP	32861,7	4,2
COSTOS INDIRECTOS IMPORTACIÓN		
CAPITAL E INVENTARIO	25,1	0,1
COSTO DE LA DFI EN EL PAÍS IMPORTADOR	1703,1	0,1
VALOR DDP	32886,8	4,24
Precio (c/u) en país de destino	36,5	
MARGEN DE VENTAS	5,5	
PRECIO DE VENTA	42,02	

La demanda de cebada en el departamento de Nariño - Colombia y la comercialización desde la provincia de Chimborazo – Liliana Quiroz (UPEC– Ecuador)

La demanda de cebada en el departamento de Nariño - Colombia y la comercialización desde la provincia de Chimborazo- Ecuador.

La tabla de los costos del país importador comprende todos los costos incurridos en el país importador, una vez que se ha descargado el vehículo hasta que se entrega en las bodegas de Molinos San Nicolás, en la ciudad de Pasto, considerando que el término de negociación es DDP (entrega con derechos pagados, lugar de destino convenido).

Esta matriz totaliza los costos del envío ascendiendo el valor a 32.886,8 USD y el tiempo utilizado para la transacción que es de 4,24 días. A parte de esto se ha calculado el 15% como margen de utilidad al total DDP para de este modo fijar el precio de venta el cual se establece en 42,02 por saco de cebada de 50 kilos.

Indicadores Financieros

El valor actual neto (VAN) del proyecto es de 95.663,18 USD, la tasa interna de retorno (TIR) es del 29,17% lo que demuestra el porcentaje del rendimiento del dinero que se ha invertido en el proyecto, el periodo de recuperación de la inversión es de cuatro años aproximadamente. El costo beneficio indica que por cada dólar invertido se recuperan 0,79 centavos de dólar.

Año	FE	Fat. Act	FE Descontado
0	-120.977,01		
1	29.026,58	0,9101	26.418,42
2	29.643,83	0,8284	24.555,92
3	30.760,95	0,7539	23.191,71
4	56.541,95	0,6862	38.798,48
5	166.005,25	0,6245	103.675,66
		SFE	216.640,19
		- I.I.	120.977,01
		VAN	95.663,18
		TIR	29,17%
		PR	3,91
		C/B	1,79
CCP	9,87%		
TIR	29,17%		
VAN	95.663		

La demanda de cebada en el departamento de Nariño - Colombia y la comercialización desde la provincia de Chimborazo- Ecuador.

4. Conclusiones

- El cantón Colta es pionero en la producción de cebada para molinería, producción que debe ser aprovechada, para llevar a mercados extranjeros y de esta manera generar precios estables que incentiven el cultivo del cereal.
- Los bajos precios a nivel nacional, la escasa industrialización de la cebada la saturación del mercado, han sido causas por las cuales no hay un crecimiento del cultivo, aprovechando convenios y las buenas relaciones que tienen Ecuador y Colombia dentro del marco de la CAN (Comunidad Andina de Naciones) es preciso desagregar el mercado nacional hacia nuevos mercados que generen rentabilidad aprovechando las exenciones de tributos que ayudan a posicionar un producto competitivo, libre de aranceles e impuestos en otros mercados.
- La posición geográfica de Colta-Ecuador y Pasto-Colombia facilita y agiliza el proceso e intercambio comercial, tomando en cuenta factores sociales y culturales, así como el idioma facilita realizar la negociación comercial con total confianza.
- Después de analizar los costos, es adecuado poner en marcha dicho proyecto, impulsar las exportaciones y contribuir con el buen vivir de los productores de cebada del Cantón Colta.

5. Recomendaciones

- Al momento de comercializar un producto es necesario realizar el estudio de la normativa legal de Colombia o de cualquier país que fuese su destino, de modo que los procesos de importación o exportación puedan desarrollarse sin inconvenientes.
- Aprovechar la ubicación geográfica y la infraestructura vial para transportar productos ecuatorianos desde Ecuador a Colombia haciendo uso de los servicios de las empresas transportistas que pueden operar en el marco de CAN cumpliendo con todos los requisitos legales establecidos.
- Se recomienda a los organismos competentes como: INIAP, MAGAP, Pro Ecuador, incentivar la producción agrícola a través de la investigación de mercados internacionales, para poder exportar productos del agro ecuatoriano, tomando en cuenta parámetros de calidad exigidos por los clientes.

La demanda de cebada en el departamento de Nariño - Colombia y la comercialización desde la provincia de Chimborazo- Ecuador.

- Se recomienda a todos los productores de cebada del cantón Colta seguir cultivando este cereal y otros productos para molinería con la finalidad de ampliar su oferta y venderla a Organización Solarte – Molinos san Nicolás quien es un potencial demandante de estos productos, sin descuidar el mercado nacional.
- Para todos los productores de cebada del cantón Colta, es recomendable establecer estrategias de negociación con Organización Solarte – Molinos san Nicolás para comercializar su producto aprovechando que en Nariño no existe la suficiente producción.
- Es recomendable que los productores de cebada del cantón Colta, se encuentren asociados para que puedan ser atendidos con los beneficios que otorga el estado a través de los programas que dirige el INIAP como son: dotación de semilla certificada, implementación de maquinaria agrícola, entrega de kits agrícolas, créditos y proyectos de investigación y de este modo presenten al mercado un producto de óptima calidad, además para que puedan reunir altos volúmenes de producción con la finalidad de ser más competitivos en mercados internacionales.
- La necesidad de crear un centro de acopio para cebada en el Cantón Colta es de gran importancia, considerando que al establecer un lugar cercano donde el productor pueda entregar su cosecha a un precio estable durante todo el año este se verá motivado para realizar e incrementar la siembra y mejorar la calidad del grano.

6. Referencias bibliográficas:

- Carvajal, M. (2013). La comercialización de frejol seco por parte de los productores del Consorcio de Asociaciones Artesanales de Bienes de Producción Agrícolas y Pecuarios de los Valles de Imbabura y Carchi (COPCAVIC) y la demanda de la ciudad de Ipiales – Colombia. Tesis de grado de ingeniera en Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional de la UPEC (inédita).
- Censo de Población y Vivienda 2010
- Chiriboga, Manuel. Et al (2013). Estudios de casos de países, América Latina, Alianzas Público – privadas para el desarrollo de agro negocios, informe de país: el Ecuador. Roma.
- CONVENIO SARH, IICA. (2012) Taller para la preparación de proyectos de inversión. Documento Base. México
- Fondo Monetario Internacional. Estimaciones para 2012

La demanda de cebada en el departamento de Nariño - Colombia y la comercialización desde la provincia de Chimborazo – Liliana Quiroz (UPEC– Ecuador)

La demanda de cebada en el departamento de Nariño - Colombia y la comercialización desde la provincia de Chimborazo- Ecuador.

- García, R., (2012). Marketing Internacional. Cuarta edición. ESIC Editorial. España.
- Kotler, P. Et al. (2008). Fundamentos de Marketing, Sexta Edición, Prentice Hall, P. 398.
- Kotler, P. (2012). Dirección de Mercadotecnia, Octava Edición, Prentice Hall, Pp. 246, 287.
- Ministerio de Agricultura Y Desarrollo Rural, Instrumentos, mecanismos e institucionalidad para la comercialización de productos agrícolas en Colombia. Diagnostico (segunda Parte), Editorial CEINACER Ltda. Santa Fe de Bogotá, 2013. P.324
- PRO Ecuador, Ficha Técnica Colombia PROECUADOR, 2014. P 1.
- PRO Ecuador, Guía comercial Ecuador 2013
- Sulser, R. Et al.(2010). EXPORTACIÓN EFECTIVA; Reglas básicas para el éxito del pequeño y mediano exportador.. Primera edición, Impreso en México. ISEF EMPRESA LIDER. P 67.

Linkografía

- Banco de la República de Colombia (2013) *Tasa de cambio del peso colombiano (TRM)* hoy en: <http://www.banrep.gov.co/es/trm>. (03/05/2015)
- Banco Central del Ecuador (2014) Revisión de la Inflación anual máx. En: <http://contenido.bce.fin.ec>, 2014), prospectiva (09/12/2014)
- Bernal, G. (2013). *Cubicaje: efectividad a la hora de acomodar mercancías* hoy en <http://www.revistadelogistica.com/Cubicaje>
- Bernal, (2013). Revista de logística, en: <http://www.revistadelogistica.com/Cubicaje>
- CAN, (2014). Seguridad alimentaria y desarrollo rural y fronterizo en: http://www.comunidadandina.org/desarrollo_rural.htm (06/08/2014).
- Censo Nacional Agropecuario (2012).

La demanda de cebada en el departamento de Nariño - Colombia y la comercialización desde la provincia de Chimborazo- Ecuador.

- COLCIENCIAS (2014).Ciencia, Tecnología e Innovación Agropecuarias hoy en http://www.colciencias.gov.co/programa_estrategia/ciencia-tecnolog-e-innovacion-agropecuarias
- Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas 2013
- DIAN (2014) decreto 2117 de 1992, en (<http://www.dian.gov.co/DIAN>)
- El dinero.com (2014).*Superávit en balanza comercial bajó 45%* hoy en <http://www.dinero.com/economia/articulo/superavit-balanza-comercial-bajo-45/192160>
- El cultivo de cebada historia e importancia, (2012) en http://fenalce.org/arch_public/cebada94.pdf (13/05/2013)
- ESPAC, (2015). Exportaciones de cebada, tomado de: <http://www.ecuadorencifras.com/sistagroalim/main.html>
- Expertos Business (2013), *5 fuerzas de Porter: ¿Cuáles son los elementos que impactan en la rentabilidad?*.Recuperado de: <http://periodico-marketing.com/2013/12/25/cuales-son-los-elementos-que-impactan-en-la-rentabilidad/>
- FAO, (2014).*Política Cambiaria hoy en:* <http://www.fao.org/docrep/007/y5673s/y5673s0o.htm>
- FAO (2014).*Producción y cultivos hoy en:* <http://faostat.fao.org/site/567/DesktopDefault.aspx?PageID=567#ancho>
- FAOSTAT (2014).*Importaciones Colombia hoy en:*<http://faostat.fao.org/desktopdefault.aspx?pageid=342&lang=es&country=44>
- FENALCE (2014).*El Cerealista hoy en:* <http://www.fenalce.org/nueva/pg.php?pa=88>



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI

Ley No. 2006-36 · Publicada en el Segundo Suplemento del Registro Oficial No. 244 del 5 de abril del 2006
ACTA DE SUSTENTACION DE PROYECTO DE GRADO

No. 001-AS-CEYNI/2013

A los veinte y cuatro días del mes de enero de 2013, siendo las 08h00, se instala el Tribunal de Sustentación del Proyecto de Grado conformado por: Msc. Liliana Montenegro, PRESIDENTA; Dra. Milena Gutiérrez, SECRETARIA; y Dra. Cecilia Yacelga ASESORA DEL PROYECTO “LA DEMANDA DE CEBADA EN EL DEPARTAMENTO DE NARIÑO COLOMBIA Y LA COMERCIALIZACION DESDE LA PROVINCIA DE CHIMBORAZO - ECUADOR” en base a lo establecido en el Reglamento de Tesis de Grado y el Instructivo de sustentación de Proyecto de Grado, para receptor la sustentación de la estudiante QUIROZ ATIZ LILIANA ELIZABETH del IX nivel “B” Vespertino de la carrera Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional.

Una vez constatado y en cumplimiento de los requisitos administrativos y académicos, la estudiante QUIROZ ATIZ LILIANA ELIZABETH APRUEBA la sustentación con el promedio de las siguientes calificaciones:

1. Exposición del Proyecto de Grado3,67.....
2. Precisión y Coherencia de Respuestas.....4,00.....
3. Calidad de la Presentación del Trabajo1,00.....

Obteniendo como nota final 8,67 en la sustentación del Proyecto de Grado.

El tribunal considera pertinente que el estudiante cumpla las siguientes recomendaciones:

-Profundizar en el tema de exportación y sus documentos de acompañamiento

Dado en la ciudad de Tulcán a los veinte y cuatro días del mes de enero de dos mil trece, firman los integrantes del Tribunal de Sustentación de Proyecto de Grado de la Escuela de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional.

“EDUCACIÓN PARA EL DESARROLLO Y LA INTEGRACIÓN”

Msc. Liliana Montenegro
PRESIDENTA DEL TRIBUNAL

Dra. Milena Gutiérrez
SECRETARIA

Dra. Cecilia Yacelga
ASESORA DE TESIS