

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI



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

**ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR NEGOCIACIÓN
COMERCIAL INTERNACIONAL**

Tema: “Los Mercados Internacionales (Estados Unidos y Venezuela)
y la oferta de papa de la Provincia del Carchi - Ecuador”

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

AUTOR: Diana Maricela Vallejo Fuel

ASESOR: Lic. Germán Ruiz

TULCÁN - ECUADOR

AÑO: 2013

CERTIFICADO

Certifico que la estudiante Diana Maricela Vallejo Fuel con el número de cédula 0400999132 ha elaborado bajo mi dirección la sustentación de grado titulada: "Los mercados internacionales (Estados Unidos y Venezuela) y la oferta de papa de la Provincia del Carchi - Ecuador".

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

Lic. Germán Ruiz

Tulcán, 4 de Abril de 2013

AUTORÍA DE TRABAJO

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

Yo, Diana Maricela Vallejo Fuel con cédula de identidad número 0400999132 declaro: que la investigación es absolutamente original, auténtica, personal y los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

F.....

Diana Vallejo

Tulcán, 4 de Abril de 2013

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO

Yo Diana Maricela Vallejo Fuel, declaro ser autor del presente trabajo y eximo expresamente a la Universidad Politécnica Estatal del Carchi y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.

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

Tulcán, 4 de Abril de 2013

Diana Maricela Vallejo Fuel
CI 0400999132

AGRADECIMIENTO

En esta oportunidad quiero agradecer a Dios padre todopoderoso, por haberme fortalecido en los momentos más difíciles de este largo trabajo, siendo la luz y guía a cada instante de mi lucha en cumplir mis metas propuestas.

A mis padres, Lic. Edwin Vallejo y Sra. Marcela Fuel, inmensas gracias les doy por apoyarme y estar conmigo, incondicionalmente en todas las circunstancias de mi vida, a pesar de la desilusión que les hice vivir, cuando fui madre a muy temprana edad, los adoro, siempre les viviré agradecida y retribuiré de alguna manera el esfuerzo puesto para ser de mí, una mujer de bien.

A mis hermanos Gerson Fabián y Alexander Ramiro, junto a mis sobrinas Odalys, Gabriela y Alexa gracias por brindarme confianza y amor, a pesar de que la distancia nos separe; me siento orgullosa de que sean parte de mi familia.

A mi pequeña princesa, Emily Patricia, le agradezco por estar a mi lado, y haberse convertido en el centro de inspiración para seguir adelante en mi vida; y de igual manera a su padre quien ha velado por su cuidado, facilitándome el camino a mi superación profesional.

A los docentes de la Facultad de Comercio Exterior, les agradezco por haber impartido sus conocimientos en mí y así sentar las bases necesarias para poder convertirme en una verdadera profesional.

Finalmente, a todas las personas que por una u otra manera hayan apoyado a mi formación personal y profesional.

¡Gracias a todos!

Diana Maricela Vallejo Fuel

DEDICATORIA

"La alegría está en la lucha, en el esfuerzo, en el sufrimiento y no en la victoria misma". Gandhi, Mahatma

Todo el esfuerzo plasmado en este trabajo, lo dedico a quienes han estado a mi lado con su apoyo incondicional, en los momentos de tristeza y alegría brindándome la suficiente fuerza para seguir adelante y poder llegar hasta este punto tan importante de mi vida.

Al Divino Niño Jesús de Tanfuelán

A mis padres: Lic. Edwin Vallejo y Sra. Marcela Fuel

A mis hermanos: Gerson Fabián y Alexander Ramiro

A mis sobrinas: Odalys, Gabriela, Alexa

A Emily Patricia

A Edison Patricio

Diana Maricela Vallejo Fuel

CONTENIDO

CERTIFICADO.....	i
AUTORÍA DE TRABAJO.	ii
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO.	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
RESUMEN EJECUTIVO.....	- 14 -
ABSTRACT.....	- 15 -
RUNA SHIMIPI KILKASHKA.....	- 16 -
INTRODUCCIÓN.....	- 17 -
I. EL PROBLEMA.....	- 18 -
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	- 18 -
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	- 19 -
1.3 DELIMITACIÓN.....	- 19 -
1.4 JUSTIFICACIÓN.....	- 19 -
1.5 OBJETIVOS	- 21 -
1.5.1 Objetivo General	- 21 -
1.5.2 Objetivos Específicos.....	- 21 -
II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	- 22 -
2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.....	- 22 -
2.1.1 Sobre los requisitos que exige el Sasa	- 22 -
2.1.2 La mecánica operativa de la tesis de Jorge Martínez .	- 22 -
2.1.3 Sobre el diagnóstico del Magap	- 23 -
2.2 FUNDAMENTACIÓN LEGAL	- 23 -
2.3 FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA.....	- 25 -
2.4 FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA.....	- 27 -

2.4.1 Los mercados internacionales.....	- 27 -
2.4.2 La investigación de mercados la oferta y la demanda.	- 28 -
2.4.3 Factibilidad.....	- 32 -
2.5 IDEA A DEFENDER	- 38 -
2.6 VARIABLES.....	- 38 -
2.6.1 Variable Independiente	- 38 -
2.6.2 Variable Dependiente.....	- 38 -
III. METODOLOGÍA	- 40 -
3.1 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	- 40 -
3.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN	- 40 -
3.3 POBLACIÓN.....	- 41 -
3.3.1 Población 1: Productores de papa del Carchi	- 41 -
3.3.2 Población2: Venezuela	- 42 -
3.4. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	- 43 -
3.5. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.....	- 44 -
3.5.1 Mercados internacionales de E.E.U.U y Venezuela.....	- 44 -
3.5.2 Oferta de papa de la provincia del Carchi	- 44 -
3.6. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN ..	- 45 -
3.6.1 Análisis de resultados	- 45 -
3.6.2 Interpretación de datos	- 45 -
IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	- 47 -
4.1. CONCLUSIONES.....	- 47 -
4.2. RECOMENDACIONES.....	- 48 -
CAPITULO V PROPUESTA.....	- 50 -
5.1 TEMA.....	- 50 -
5.2 ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA	- 50 -
5.3 OBJETIVOS	- 50 -

5.4	MODELO OPERATIVO DE LA PROPUESTA	51 -
5.5	DIAGNÓSTICO SITUACIONAL.....	53 -
5.5.1	Diagnóstico situacional externo (Pest)	53 -
5.5.2	Diagnóstico situacional interno (Porter)	69 -
5.5.3	Selección del óptimo mercado internacional	72 -
5.6	FACTIBILIDAD COMERCIAL	77 -
5.6.1	Estudio del mercado (Venezuela)	77 -
5.6.2	Requerimientos del producto exigidos por Venezuela ..	79 -
5.6.3	Periodos de negociación	80 -
5.6.4	Determinación de la oferta potencial de papa	81 -
5.6.5	Determinación de la demanda insatisfecha	83 -
5.7	FACTIBILIDAD TÉCNICA.....	86 -
5.7.1	Información básica	86 -
5.7.2	Requisitos para convertirse en exportador.....	87 -
5.7.3	Proceso de exportación	88 -
5.7.4	Beneficios y restricciones del producto a exportar	90 -
5.7.5	Documentación requerida	92 -
5.8	FACTIBILIDAD OPERATIVA.....	94 -
5.8.1	Información del producto.....	94 -
5.8.2	Información del embarque	95 -
5.8.3	Dimensiones del embalaje y la unidad de carga	96 -
5.8.4	Equipos a utilizar.....	97 -
5.8.5	Información adicional	97 -
5.8.6	Costo en el País Exportador.....	98 -
5.9	FACTIBILIDAD ECONÓMICA	104 -
5.9.1	Costo de adquisición del producto	104 -
5.9.2	Activos Fijos.....	106 -

5.9.3	Resumen de costos y gastos	- 107 -
5.9.4	Inversión inicial	- 108 -
5.9.5	Amortización del crédito.....	- 109 -
5.9.6	Estado de resultado	- 110 -
5.9.6	Flujo de efectivo.....	- 112 -
5.9.8	Indicadores de Evaluación.....	- 112 -
BIBLIOGRAFÍA.....		- 116 -
ANEXOS.....		- 120 -

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Operacionalización de variables.....	- 43 -
Tabla 2: Balanza Comercial	- 54 -
Tabla 3: PIB Venezuela.....	- 59 -
Tabla 4: Sector económico de Venezuela.....	- 60 -
Tabla 5: Principales sectores productivos de Venezuela	- 62 -
Tabla 6: Indicadores básicos Estados Unidos.....	- 64 -
Tabla 7: Resumen calificación Pest	- 67 -
Tabla 8: Análisis PEST.....	- 73 -
Tabla 9: Análisis Porter	- 75 -
Tabla 10: Resumen de importancia que representa cada país	- 76 -
Tabla 11: Empresa contactada	- 79 -
Tabla 12: Composición de la papa I.....	- 80 -
Tabla 13: Precio del quintal de papa	- 81 -
Tabla 14: Producción de papa en el Carchi	- 82 -
Tabla 15: Cálculo oferta potencial.....	- 83 -
Tabla 16: Demanda de las empresas industrializadoras.....	- 84 -
Tabla 17: Demanda Insatisfecha de las Industrias.....	- 85 -
Tabla 18: Porcentaje discriminatorio	- 85 -
Tabla 19: Demanda Insatisfecha Frito Lay.....	- 86 -
Tabla 20: Etapas del trámite de exportación	- 90 -
Tabla 21: Clasificación arancelaria según Ecuador	- 91 -
Tabla 22: Clasificación arancelaria según Venezuela	- 91 -
Tabla 23: Información básica del producto.....	- 94 -
Tabla 24: Información básica del embarque	- 95 -
Tabla 25: Dimensiones del embalaje y la unidad de carga	- 96 -
Tabla 26: Equipos a utilizar	- 97 -
Tabla 27: Información adicional	- 97 -
Tabla 28: Costo en el País Exportador.....	- 98 -
Tabla 29: Matriz de empaque.....	- 99 -
Tabla 30: Matriz manipulación en local del exportador	- 100 -
Tabla 31: Matriz de documentación	- 100 -

Tabla 32: Matriz transporte interno	- 100 -
Tabla 33: Matriz de almacenamiento	- 101 -
Tabla 34: Matriz manipulación Pre embarque.....	- 101 -
Tabla 35: Matriz manipulación embarque	- 102 -
Tabla 36: Matriz del agente de aduana	- 102 -
Tabla 37: Matriz de seguro.....	- 102 -
Tabla 38: Márgenes de descuentos e intermediación.....	- 103 -
Tabla 39: Precio del producto	- 104 -
Tabla 40: Requerimiento anual del producto.....	- 104 -
Tabla 41: Demanda del proyecto	- 105 -
Tabla 42: Costos de adquisición por periodo	- 105 -
Tabla 43: Detalle de activos fijos.....	- 106 -
Tabla 44: Depreciación de activos	- 106 -
Tabla 45: Resumen de costos y gastos	- 107 -
Tabla 46: Inversión total inicial	- 108 -
Tabla 47: Tabla de Amortización.....	- 109 -
Tabla 48: Interés y capital pagado	- 110 -
Tabla 49: Estado de resultados.....	- 110 -
Tabla 50: Flujo de efectivo	- 112 -
Tabla 51: Tasa de descuento.....	- 113 -
Tabla 52: Periodo de recuperación	- 115 -
Tabla 53: Productores de papa asociados.....	- 121 -
Tabla 54: Presentación de la papa destinada a la venta.....	- 133 -
Tabla 55: Quintales de papa producidos.....	- 134 -
Tabla 56: Tiempo de cosecha	- 136 -
Tabla 57: Producción de papa por hectárea	- 137 -
Tabla 58: Variedades de papa	- 138 -
Tabla 59: Controles fitosanitarios.....	- 140 -
Tabla 60: Porcentaje destinado para semilla	- 141 -
Tabla 61: Porcentaje destinado para venta en la Provincia	- 142 -
Tabla 62: Porcentaje destinado para venta fuera de la Provincia.....	- 143 -
Tabla 63: Costo de producción por hectárea	- 145 -
Tabla 64: Precio de venta de la papa.....	- 146 -
Tabla 65: Cambio de clase de papa que siembra por la capiro ..	- 148 -

Tabla 66: Ficha de información	- 149 -
Tabla 67: Presupuesto	- 152 -
Tabla 68: Costo en el país exportador	- 160 -

ÍNDICE DE GRÁFICO

Gráfico 1: Proceso Básico de la Investigación de Mercado	- 30 -
Gráfico 2: Modelo para evaluar el proyecto de exportación.	- 35 -
Gráfico 3: Modelo de evaluar el proyecto de exportación papa ...	- 52 -
Gráfico 4: Porcentaje de Inflación en los últimos 5 años.....	- 55 -
Gráfico 5: Distribución de la PEA	- 57 -
Gráfico 6: Balanza Comercial entre Ecuador y Venezuela.....	- 61 -
Gráfico 7: Balanza Comercial Ecuador - Estados Unidos	- 65 -
Gráfico 8: Diseño Porter	- 70 -
Gráfico 9: Quién puede exportar	- 87 -
Gráfico 10: Requisitos para convertirse en exportador	- 88 -
Gráfico 11: Proceso de exportación	- 89 -
Gráfico 12: Proceso para obtener el Certificado Fitosanitario	- 93 -
Gráfico 13: Modelo de empaque	- 99 -
Gráfico 14: Destino de la producción de papa en el Carchi	- 132 -
Gráfico 15: Presentación de la papa destinada a la venta	- 133 -
Gráfico 16: Quintales de papa producidos	- 135 -
Gráfico 17: Tiempo de cosecha	- 136 -
Gráfico 18: Producción de papa por hectárea.....	- 137 -
Gráfico 19: Variedades de papa.....	- 139 -
Gráfico 20: Controles fitosanitarios	- 140 -
Gráfico 21: Porcentaje destinado para semilla.....	- 141 -
Gráfico 22: Porcentaje destinado para venta en la Provincia.....	- 142 -
Gráfico 23: Porcentaje destinado a venta fuera de la Provincia..	- 144 -
Gráfico 24: Costo de producción por hectárea.....	- 145 -
Gráfico 25: Precio de venta de la papa	- 147 -
Gráfico 26: Cambio de clase de papa que siembra por la capiro	- 148 -

RESUMEN EJECUTIVO

La provincia del Carchi se encuentra ubicada geográficamente en un lugar estratégico para la siembra; sustenta su economía principalmente en la agricultura y se destaca en la producción de papa con la que ocupa uno de los primeros lugares en la producción a nivel nacional, razón suficiente para tomar la iniciativa a la presente investigación que se enfoca en buscar una alternativa de mercado internacional a la oferta de papa.

El desarrollo investigativo inició con la realización de un diagnóstico situacional del macro y micro entorno de los países de Estados Unidos y Venezuela categorizados como mayores importadores de papa a nivel mundial, para de esta manera poder determinar el óptimo mercado internacional que puede ser atendido por la oferta de papa producida en Carchi - Ecuador. Una vez determinado el país estratégico para emprender una comercialización internacional, se realizó un estudio de factibilidad, bajo el aspecto comercial, técnico, operacional y económico.

Por otro lado, la metodología se basó en el análisis del mercado nacional determinando la capacidad exportable que tiene el Carchi - Ecuador, además del país de Venezuela conocer la demanda insatisfecha en el sector industrial de papa.

Los resultados más relevantes de este trabajo se justificaron en los índices financieros en donde para ponerlo en marcha, se requiere una inversión Inicial de 44780,34 usd; el valor del VAN es positivo de 10625 con una TIR del 23,73%. Estos resultados indican que iniciar la exportación de papa capiro R12 al mercado venezolano es definitivamente una alternativa de negocio, no solo por su propio desarrollo económico sino también en ayudar a los productores del Carchi a que mejoren sus ingresos y por ende su condición de vida.

ABSTRACT

Carchi province is located geographically in a strategic place for the sowing. The province mainly supports its economy in farming and stand out in production of potato with that's in the first place in production all over the country. It's an enough reason to take like a leadership at the present research which is approached to look for an international market alternative for the supply of potato.

The research development begins with a fulfillment of a situational diagnosis from the big and small surroundings in The USA and Venezuela countries which are categorized like the best importers of potato from all over the world. And of this way, we can determine the best international market for the supply of one that's produced in Carchi- Ecuador. Once, it's determined the strategic country to undertake an international trade. It's realized a leasable survey under the trading, technical, operational and cheap aspect.

On the other hand, the methodology's based in the national market analysis determining the export capacity that Carchi- Ecuador has got. Besides Venezuela country, we should know the unsatisfied demand in the industrial sector of potato.

The most outstanding results in this job are justified in the finance indexes where it's required an investment of 44780, 34 dollars every four months to make it to work. The value of VAN is positive from 10625 with a TIR from 23, 73 %.

These results show that the beginning of R12 capiro potato exportation into Venezuelan market, it's definitely a business alternative which isn't only for its own cheap development. It's also helping to Carchi's producers to improve their incomes and therefore their condition of life.

RUNA SHIMIPI KILKASHKA

Kai Carchi llactapika taringimi shukta rikui alpakunataka kai pambapi shucta tarpunakunata mirarishpa kachun tarpui ukumanda; ashta mirashpa kachun kai papa ukumanda kaikunaka shucpi mishashkami rrikurin kaitukui karu llactapikunapi kaikunata ahstaguangarin maskanrinchimi kai karu llactakunaman shuc llactakunamambish kai papata kachashpa kangapag.

Ñami kallariranchi shucta rikuikunata ama shuc karu llactakunaman shucchichun ashta huangari kay Estados Unidos shinashata Venezuela llactacunami apashpa kan ashta randishpa kai karu llactakunaman kai papata Carchi- Ecuador ucupi fukushkata ashtahuanlla ama karukunaman ni llactakunaman richunricushunmi kaipika mashnalla illarishcacunata llachangapa.

Kai shuk ladukunananda tandanajushcami kan rikushpa kangapak jatuna ukumanda ashtaguan yachajushpa charingapak kai Carchi, lactapi shinallata Venezuela llacta rikzishpa kachu kai papata tarpushkata.

Kai tukurishkakunapika rikunchimi llankaikunapi mashnami minishtiricta ñaupaman apangapak 44780,34 usd shuctaka kimsa chung a iskun huaranga zuka paxac iskai chung shuc kulkikunata cada chuscku killa, chaikuna alimikan chung zuka huaranga VAN zuka paxac iscun 10625 usd chung picha chaika ricurinmi 23,73% chaikunaka rikurinmi kachashpa kangapak kai papa kapirota R12 kai jatuj Venezuela llactaman kaikunaka llipachami kan kallarithpa kangapak miraikunata rikungapa ñukanchi tarpuypi Carchi llactapi ñucanchi kausaikunapi.

INTRODUCCIÓN

El comercio internacional ha sido a través de los años como un vínculo entre naciones, que ayuda al país en su desarrollo y reconocimiento a nivel mundial.

La Provincia del Carchi por estar ubicada en un área geográfica estratégica dentro del país, “cuenta con excepcionales características climáticas que le permiten desarrollar una amplia diversidad de productos tanto tradicionales como no tradicionales” (Magap, 2011, p.3).

En la actualidad la mayoría de los habitantes del Carchi, invierten su dinero en la siembra de la papa, sin tener un comprador fijo, incitando de esta forma el abuso de los intermediarios quienes son los encargados de imponer el precio de compra, y por otro lado provocando de alguna manera pérdidas a los productores ya que en muchos de los casos no pueden recuperar sus inversiones.

Tratando de aprovechar la excelente producción del tubérculo; el presente trabajo se ha realizado con la finalidad de dar una solución a la problemática de los productores oferentes de papa, que no cuentan con una alternativa de negocio internacional, que les permita mejorar sus ingresos y por ende disminuir la inestabilidad de precio en cuanto a la comercialización de la papa por la sobreproducción.

Se realizó una selección de mercados internacionales entre Venezuela y Estados Unidos, a través de un estudio del micro y macro entorno para de esta manera determinar cuál es el óptimo mercado; y luego mediante un estudio de factibilidad conocer si es conveniente emprender la exportación de la papa.

Este trabajo de investigación está estructurado por cinco capítulos de acuerdo a un orden cronológico de estudio, que facilita su desarrollo.

I. EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En la Provincia del Carchi – Ecuador, se evidencia una gran oferta de papa según el diagnóstico realizado por Magap (2010) “existe una producción total de papa de 3724 hectáreas al año, las que se encuentran distribuidas en Tulcán, Bolívar, Huaca, Montúfar, Espejo, Mira; de las cuales apenas el 1% de la producción es destinada para el consumo local, el 3% para semilla, 70% consumo nacional y el restante no tiene destino alguno” (párr.4) , ocasionando de esta manera una sobre oferta del tubérculo (Ver, anexo 4).

Es evidente que la sobreproducción de la papa y la inestabilidad del precio de venta, se da principalmente porque los productores oferentes de papa de la Provincia del Carchi, no cuentan con una alternativa de negocio internacional que les permita mejorar sus ingresos, y así no ser partícipes de la explotación por parte de los intermediarios, quienes imponen el precio de compra del quintal, siendo en muchos de los casos muy bajo; perjudicando de esta manera al productor, por lo que este se ve desmotivado en seguir con su producción.

Las personas que se dedican al cultivo de la papa en el Carchi, luchan por conseguir un precio justo para su producto, el cual les permite recuperar la inversión en la producción y gozar de una considerable ganancia; esto se ha convertido en un problema debido a que “se presentan una serie de dificultades ya sea por la condición climática o por la sobreproducción, lo que hace que su precio de venta se vea afectado y no les alcance a cubrir sus costos de producción” (La hora, 2011,párr.5).

Los agricultores carchenses desconocen que su producto es requerido a nivel internacional por otros países, como en el caso de Venezuela y Estados Unidos, quienes requieren anualmente grandes cantidades de papa para satisfacer su demanda local. Este desconocimiento hace que se limiten en su comercialización y no se interesen en buscar nuevas alternativas de mercados a nivel internacional y por otro lado les intimida realizar una investigación de mercados, que les permita determinar el mercado

estratégico para su producto y este pueda ingresar sin trabas al país seleccionado.

Los mercados internacionales de Venezuela y Estados Unidos, desde hace mucho tiempo han tenido que luchar con el problema del desabastecimiento de papa, especialmente para uso exclusivo de sus empresas industrializadoras, porque “la producción nacional solo les cubre el 55% y 40% respectivamente” (Mac Map, 2012, párr.5); debido a que se encuentra en desventajas en cuanto a condiciones climáticas y características de sus suelos. “En Venezuela y Estados Unidos la compra de papa la realizan por que sus volúmenes de producción no alcanzan para satisfacer su demanda interna, principalmente en invierno cuando su producción es mínima” (Agroindustria, 2008, párr. 6).

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Los productores oferentes de papa del de la provincia del Carchi, no cuentan con una alternativa de negocio internacional, que les permita mejorar sus ingresos?

1.3 DELIMITACIÓN

El objeto de esta investigación fue determinar, la oferta de la papa que existe en la Provincia del Carchi; y como sujeto de estudio se conoció la demanda requerida en los mercados internacionales de Venezuela y Estados Unidos; toda esta investigación se llevó a cabo en 12 meses correspondientes desde Septiembre 2011- Septiembre2012, en la Provincia del Carchi; tomando como grupo social a los productores asociados del Carchi y los países de Venezuela y Estados Unidos. (Ver, anexo 1)

1.4 JUSTIFICACIÓN

Un factor importante para contribuir al progreso de la Provincia del Carchi, es iniciar con el desarrollo de proyectos de investigación, que presenten alternativas de apoyo a la población para su desarrollo y de esta manera

puedan mejorar las condiciones de vida de las personas que están involucradas tanto directa como indirectamente.

Tomando en cuenta que la agricultura es la base económica de la Provincia del Carchi, y aprovechando la producción de papa que la caracteriza, debido a que sus suelos presentan una gran fertilidad por sus adecuadas condiciones climáticas; se trata de disminuir los problemas que afrontan los productores papeiros, buscando nuevas alternativas de negocio internacional entre los mercados internacionales de "Venezuela y Estados Unidos, categorizado como importadores de papa a nivel mundial" (Pro Ecuador, 2010, párr.6), que pueden ser atendidos por la oferta de papa que tiene el Carchi.

La investigación contribuye a mejorar la calidad de ingresos que perciben los productores carchenses de papa al momento de comercializar su producto, a través de la búsqueda de alternativas de negocio internacional, tomando como punto de partida a Venezuela y Estados Unidos, para luego determinar cuál es más conveniente y emprender la negociación; y así ayudar a disminuir la sobreproducción y la inestabilidad de los precios en la provincia.

Por otro lado se trata de aprovechar la necesidad que tienen los países de Venezuela y Estados Unidos respecto a el aprovisionamiento de papa que debe hacer cada año; según datos estadísticos otorgados por Pro Ecuador (2010), "Venezuela importa alrededor de 4720,39 TM y E.E.U.U 693,98 TM" (párr.10); el tubérculo es importado por los países principalmente para la industrialización, lo que hace ser un mercado atractivo para la oferta de papa de la Provincia del Carchi.

Además, se tiene libre acceso para obtener información relevante de los mercados internacionales referente al macro y micro entorno; la que servirá para realizar un estudio comparativo y así direccionar el estudio de factibilidad por el país más atractivo.

El impactos que genera esta investigación es económico; porque al realizar la investigación y buscar un mercado internacional para la oferta de papa de la Provincia del Carchi, permitirá restablecer la economía de la provincia, de

tal manera que los productores estimulen su producción para atender el mercado ya sea el de Venezuela o de Estados Unidos; impacto social ya que la población de la Provincia del Carchi podrá mejorar las condiciones de vida de quienes se dedican a la producción de este tubérculo.

La factibilidad que presenta es económica, porque los recursos que se requirieron no sobrepasaron la capacidad de inversión que puede hacer el investigador; bibliográfica debido a que se sustentó de amplias bases escritas: documentos, boletines, informativos, resoluciones, publicaciones, libros, revistas, cuadros estadísticos, etc.; y por último factibilidad académica, porque a través de esta se logró presentar las razones que hacen necesaria la presente investigación, apreciando posibles soluciones, cualificar y describir este fenómeno social con evidencias reales técnicamente sustentadas en un estudio minucioso, que podría servir como base para otras investigaciones interesadas en resolver este problema.

1.5 OBJETIVOS

1.5.1 Objetivo General

Determinar el óptimo mercado internacional entre Venezuela y Estados Unidos, para la oferta de papa producida en la Provincia del Carchi.

1.5.2 Objetivos Específicos

- Fundamentar los conceptos de oferta y mercados internacionales, a través de la búsqueda bibliográfica, dotando de esta manera de un sustento científico a la propuesta.
- Diagnosticar a través de una investigación de mercados, el óptimo mercado internacional entre Venezuela y Estados Unidos, para ser atendido por la oferta de papa producida en la Provincia del Carchi.
- Realizar un estudio de factibilidad para la exportación de papa capiro R12 de la Provincia del Carchi hacia el óptimo mercado internacional, con la finalidad de dar una alternativa de mercado internacional los productores del Carchi.

II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

Tomando como base el tema de investigación “Los mercados internacionales (Estados Unidos y Venezuela) y la oferta de papa de la Provincia del Carchi-Ecuador”; se analiza como referencia a la presente lo siguiente:

2.1.1 Sobre los requisitos que exige el Sasa

Stefano Accatino Cattaneo de la universidad de Chile, facultad de ciencias físicas y matemáticas del departamento de ingeniería industrial; en el año 2008 con su tesis “*Evaluación Técnico-Económica de la Exportación de Semilla Certificada de Papa a Honduras y Venezuela*”, cuyo objetivo fue evaluar la factibilidad técnica y económica de exportar semilla certificada de papa de las variedades Florissant y Baraka a Honduras y Venezuela respectivamente, como mercados de destino.

Permite obtener información sobre Venezuela, considerado como mercado de destino, en lo que se refiere a requerimientos específicos que son exigidos por el servicio autónomo de sanidad agropecuaria (Sasa), en donde señala que la importación de vegetales, sus productos y subproductos queda sometida al requisito del permiso fitosanitario el cual está expuesto en el código 12023 con denominación: permiso fitosanitario de importación de vegetales, sus productos y subproductos; esto tiene que ver debido a que la papa esta categorizada como producto vegetal perteneciente a los tubérculos.

2.1.2 La mecánica operativa de la tesis de Jorge Martínez

Jorge Giovanni Martínez Pozo de la Escuela Politécnica Nacional, facultad de ciencias administrativas; en el año 2008; con su tema de tesis “*Estudio de factibilidad para la exportación de concentrado de maracuyá al mercado de Alemania*”; cuyo objetivo fue alcanzar mediante un estudio de factibilidad a la viabilidad de la exportación de concentrado cítrico de maracuyá al

mercado de Alemania; se tomó en cuenta las condiciones discriminatorias para la realización del cálculo de la demanda insatisfecha del mercado objetivo, por otro lado, se utilizó la mecánica operativa referente al estudio de factibilidad en la que indicaba que se debe tomar en cuenta tres aspectos fundamentales como: económico, técnico, operacional.

2.1.3 Sobre el diagnóstico del Magap

El diagnóstico realizado por el Magap en el año 2011 a la Provincia del Carchi referente al sector agrícola y ganadero; sirvió como base a la investigación para conocer datos actuales acordes a la producción de la papa del Carchi, que para el presente año llegó a ser de 3724 ha, de las cuales 1539 ha corresponden netamente a la producción de la variedad capiro R12 , además permitió conocer la localización exacta de los lugares en donde se siembra el tubérculo en los cantones de Tulcán, Huaca, Montúfar, Bolívar, Espejo, Mira.

Por otro lado facilitó la obtención de datos informativos referentes a los productores que se encuentran en cada uno de los cantones, para de esta manera facilitar su contacto en el momento de la realización de las diferentes encuestas.

2.2 FUNDAMENTACIÓN LEGAL

En primera instancia la investigación se fundamenta legalmente, en la Constitución Política de la República del Ecuador, el Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones, además se complementa en el Acuerdo de complementación económica suscrito entre los gobiernos del MERCOSUR.

Según artículo 306 de la Constitución Política de la República del Ecuador promoverá las exportaciones, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores. Esto dio un sustento legal en función de las actividades de los agricultores de papa, quienes ocupan el rol de pequeños y medianos productores agrícolas de la Provincia del Carchi.

Según artículo 319 de la Constitución Política el estado promoverá las formas de producción que aseguren el buen vivir de la población; lo que permite o abre una puerta para exportar y mejorar con ello los ingresos de los productores de papa del Carchi y posiblemente sus condiciones debida.

Según el artículo 93 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, dice que el estado fomentará la producción orientada a las exportaciones; a partir de esto los productores de papa de la Provincia del Carchi son incentivados por el Estado, a través de las instituciones estatales como el Magap, quien otorga semilla certificada y capacitaciones a los productores de papa, para que su producción sea de calidad y pueda ser competitiva en un mercado internacional.

El Plan General del buen vivir cuenta con 12 estrategias nacionales; 12 objetivos nacionales, cuyo cumplimiento “permitirá consolidar el cambio que los ciudadanos y ciudadanas ecuatorianos con el país que anhelamos para el Buen Vivir” (Semplades, 2010, párr.5).

Según el objetivo 3 del Plan General del buen vivir, se mejorará la calidad de vida de la población esto incluido en el mejoramiento de los agricultores de papa de la provincia quienes podrán adquirir mejores ingresos con sus ventas.

Según el objetivo 6 del Plan General del buen vivir, se garantizará el trabajo estable, justo y digno en su diversidad de formas; tomando para el caso a los productores paperos a quienes se les valorará su trabajo, generándoles condiciones dignas para mejorar el desarrollo.

Según el artículo 1 del Acuerdo de Complementación Económica suscrito entre Mercosur/Can, facilitará la libre circulación de bienes y servicios y la plena utilización de los factores productivos, en condiciones de competencia entre las partes contratantes; esto permite que la investigación no se vea afectada en cuanto a restricciones arancelarias ni a ningún tipo de obstáculos al momento de realizar la exportación de papa fresca hacia

Venezuela, logrando de esta manera facilitar la libre circulación del producto hacia este mercado objetivo.

Según el Protocolo de Comercio, que regirá las relaciones económicas y comerciales con la salida definitiva de Venezuela de la Comunidad Andina (Can); que facilitará las exportaciones e importaciones y ante todo darán prioridad al Sistema de Compensación Regional (Sucre) como mecanismo de intercambio comercial, que es utilizado como moneda virtual, y se manejada a través de los Bancos Centrales de los países miembros del Alba.

2.3 FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA

La presente investigación toma como base el pensamiento del filósofo y economista Adam Smith (2011), quien en su obra "*Riqueza de las naciones*", asume que:

Mientras mayor sea la oferta de un producto y menor sea la demanda, el precio del producto en el mercado será bajo y mientras menor sea la oferta de un producto y mayor sea la demanda, el precio del mercado será alto (párr.7).

desde esta ideología, el proyecto se ve reflejado en la situación actual en la que viven los productores del Carchi, por la sobreproducción de papa que existe, la que hace que el precio de este producto baje notablemente; y por otro lado se enfoca a Venezuela y Estados Unidos como países demandantes de papa, debido a que su producción nacional no satisface su demanda, provocando que su precio se eleve considerablemente, dando una posible oportunidad a la oferta de papa carchense para poder ingresar a este mercado tanto por calidad como por precio.

El pensamiento de David Ricardo (2000) en su libro: *Principios de Política Económica e Impositiva*, habla de la influencia de la demanda y la oferta en el precio, en el cual establece que "por abundante que sea la demanda, nunca puede elevar permanentemente el precio de una mercancía sobre los gastos de su producción, incluyendo en ese gasto la ganancia de los productores" (p.170). Venezuela y Estados Unidos son considerados como países importadores de papa a nivel mundial, mercados estratégicos a los

cuales la oferta de papa del Carchi puede ingresar, sin embargo hay que tomar en cuenta que el precio de venta debe ser competitivo ya que a pesar de que exista una gran demanda por parte del mercado venezolano, este pagará lo que considere rentable, mas no lo que le imponga el país vendedor.

William Stanton (2009) en su obra: *Fundamentos de Mercadotecnia*, manifiesta que “el comportamiento del consumidor se enmarca en el reconocimiento de la necesidad; elección del nivel de involucramiento; identificación de alternativas; evaluación de alternativas de compra; y comportamiento post-compra” (p.37). A partir de esto, Venezuela y Estados Unidos al reconocer que tiene una necesidad frente al abastecimiento de papa fresca; se interesan en conseguir alternativas para importar el tubérculo, para esto evalúa cada alternativa, y escoge al país proveedor que cumpla con sus exigencias, en cuanto a precio, calidad, logística. Una vez que el mercado venezolano o estadounidense realicen la compra del producto y estén satisfechos, Ecuador tendrá la oportunidad de volver a ofertar su producto proveniente de la provincia del Carchi.

Por otro lado P. Krugman (2000), respecto a la Teoría Convencional del Comercio (TCC) y Nueva Teoría del Comercio Internacional (NTC) manifiesta

En la (TCC), el comercio entre países se origina por la existencia de diferencias en tecnología, dotaciones o preferencias, esto es, que el comercio se da por la presencia de ventajas comparativas y en la (NTC) puede originarse no sólo por la existencia de ventajas comparativas, sino también por la presencia de economías de escala en la producción.

A partir de estas explicaciones, cada uno de estos pensamientos se enfoca en la investigación, debido a que el comercio se dará entre Ecuador quien está dotado de una gran oferta de papa y Venezuela o Estados Unidos quienes tienen una necesidad de abastecimiento en cuanto al producto.

2.4 FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA.

2.4.1 Los mercados internacionales.

En la obra: *199 preguntas sobre marketing y publicidad*, Patricio Bonta y Mario Farber (2008), definen a los mercados internacionales como "el lugar donde interviene la oferta y la demanda; en un sentido menos amplio, el mercado es donde los compradores comparten una necesidad, la cual puede satisfacerse mediante una relación de intercambios reales y potenciales de un producto" (p.21), el concepto expuesto incluye a la oferta y demanda internacional, permitiendo, entonces entender que es flexible la demanda y acoge a la oferta de papa, pues al ser un producto que se comercializa, este se compra y se vende, satisfaciendo así necesidades básicas del país ya sea de Venezuela o Estados Unidos.

2.4.1.1 La oferta y la demanda

Luego de conocer, que la oferta y la demanda forman parte del mercado internacional, se tiene la necesidad de profundizar teóricamente sobre los dos términos:

Oferta: se define a la oferta, como "la cantidad de un bien que está dispuesto a ser vendido en el mercado a distintos precios alternativos" (Thompson, 2008, p.2); para el caso, como oferta se toma a los productores carchenses que se dedican a la producción de papa; de ahí, que se considera importante detallar a continuación los diferentes comportamientos que presenta la oferta.

Al aumentar el precio de la papa, va a aumentar la cantidad ofrecida o exportada y viceversa; al aumentar el precio de los insumos requeridos en la producción de papa tales como: semillas, abonos, fertilizantes, mano de obra su oferta va a disminuir y viceversa; al mejorar la tecnología empleada en la producción de papa, la oferta aumentará; si se espera que a corto plazo el precio de la papa aumente, la oferta aumentará, y viceversa; al haber un mayor número de oferentes de papa aumentará y viceversa.

Además, se debe tener claro que la ley de la oferta, indica que el incremento en el precio de la papa, causa un incremento en la cantidad ofrecida; ya que los productores de este tubérculo se sienten motivados a producir más, debido al aumento de precio de venta, por lo contrario una disminución en el precio de la papa ocasiona una reducción de la cantidad ofrecida desmotivando al productor a seguir sembrando.

Demanda: Según Parking (2006); manifiesta que “demanda, son las distintas cantidades de un bien que un consumidor está dispuesto a adquirir ante una necesidad, a diferentes precios alternativos” (p.65); esto hace referencia al mercado de Venezuela y Estados Unidos como países demandantes, quienes están dispuestos a adquirir la papa fresca de la Provincia del Carchi, ante la necesidad de cubrir su demanda local.

Al igual que la oferta, la demanda también tiene su comportamiento de la siguiente manera; al aumentar el precio de la papa, disminuye la demanda y viceversa; si aumenta el precio de la papa, podrá aumentar la demanda de productos sustitutos como la yuca; la papa al ser considerado un producto de consumo masivo, al aumentar el ingreso de los consumidores la demanda de la papa va a aumentar y viceversa; al aumentar la población, es de esperar que la demanda del tubérculo aumente ya que existe mayor número de consumidores con la misma necesidad; si se espera que el precio de la papa aumente a un cierto plazo, la demanda inmediata va a aumentar y si se espera que el precio disminuya en el futuro la demanda va a disminuir ahora, pues la gente pospondrá su decisión de compra hasta que el precio baje.

Por consiguiente sobre la ley de la demanda; el incremento en el precio de la papa del Carchi, causa una disminución en la cantidad de demanda en Venezuela y viceversa, la disminución del precio elevará la cantidad de demanda.

2.4.2 La investigación de mercados como herramienta para definir la oferta y la demanda.

Partiendo de la definición de Zikmind (2008), en la que dice:

La investigación de mercados es la técnica que permite identificar, obtener, recopilar, procesar y analizar la información sobre las actividades, deseos, necesidades de los consumidores, la naturaleza y la presentación final del bien, con el objetivo de obtener mayores elementos de juicio para la toma de decisiones (p.668).

La investigación de mercados se la realiza para entender las condiciones, tendencias y oportunidades de los mercados involucrados referente al estudio de la demanda y oferta de papa fresca respectivamente; profundizar el conocimiento sobre los países que proveen de papa fresca, es decir de Venezuela y Estados Unidos; ampliar la visión sobre la posibilidad de exportar papa fresca desde el Carchi - Ecuador, hacia el mejor mercado internacional, y tomar la decisión frente a los resultados obtenidos.

Si se analiza la investigación de mercados nacional e internacional, se toma como diferencia principal a las actividades de marketing que cada una realiza; en el caso de la nacional, las efectúan en el país de origen mientras que la internacional ,en otro país ajeno al propio. Por consiguiente, la investigación de mercados nacional o doméstica, se realiza a la oferta de papa que existente en la provincia, y la investigación de mercado internacional, a Venezuela y Estados Unidos como países demandantes de papa fresca.

Al ser la investigación de mercados un sistema, se la efectúa a través de actividades secuenciales como un proceso. Entonces es necesario entender el proceso de la investigación de mercados desde la perspectiva nacional o doméstica e internacional. Varios autores proponen algunas estructuras o fases para realizar tanto una investigación de mercado doméstica como internacional, pero se ha visto conveniente tomar la fase planteada por Ilkka A. Ronkainen, en su obra Negocios Internacionales, donde plantea un esquema para realizar una investigación de mercado.

El siguiente cuadro simplifica la explicación y propone cinco fases de la investigación de mercados como herramienta para definir la oferta y la demanda.

Gráfico 1: Proceso Básico de la Investigación de Mercado



Fuente: Ilkka A. Ronkainen
Elaborado por: Diana Vallejo

Tomando en cuenta el proceso básico de la investigación de mercados antes indicado, se analiza a continuación cada una de las fases haciendo referencia a la papa producida en el Carchi.

a) Planteamiento de un problema o una necesidad

Para poder cumplir con este paso, en primera instancia se debe conocer si el mercado demandante, ya sea de Venezuela o Estados Unidos, está dispuesto a comprar papa fresca, y a que segmento de este mercado se dirige el producto y cuál es la política comercial que permite que el negocio se facilite.

b) Determinar los objetivos a alcanzar

Es decir que se deben describir los resultados que se esperan obtener, cómo van a ser utilizados y para qué tipo de acciones o decisiones están diseñadas. En el caso presente conocer la demanda, demanda insatisfecha y de igual manera la oferta y oferta exportable

c) Determinar el contenido de la investigación

Dentro de este aspecto, se debe definir el tipo de información que se desea obtener de la oferta de papa del Carchi-Ecuador, y la demanda del mercado venezolano o estadounidense, que será de utilidad para obtener los objetivos planteados.

d) Metodología para obtener la información

Una vez determinadas las fuentes, se debe seleccionar el sistema más idóneo para obtener la información, a través de fuentes secundarias, del mercado demandante de papa con la utilización de la Internet, bases de datos, publicaciones; o el uso de fuentes de información primaria para la obtención de información en cuanto a la oferta de papa de la Provincia del Carchi-Ecuador, por medio de visitas de campo y encuestas.

e) Presentación de resultados

En este paso, la persona que realiza la investigación de mercados luego de obtener la información, interpreta los resultados, saca conclusiones y presenta los informes finales dentro de una estructura lógica para luego proceder a tomar cualquier tipo de decisiones en cuanto a tener bien direccionado el mercado internacional entre Venezuela y Estados Unidos, al que se va exportar la papa del Carchi

2.4.2.1 Características de la Investigación de Mercado (IM)

En el libro *Negocios Internacionales* el autor Czinkota (2008), señala que en una investigación de mercados debe tener las siguientes características, la investigación debe ser sistemática lo que permitirá que su resultado sea fiable; debe mantener un objetivo neutral, que para el caso es llegar a

determinar si existe oferta exportable de papa en la Provincia del Carchi - Ecuador, como también si existe demanda insatisfecha de papa fresca en el mercado venezolano, y así poder cumplir con el objetivo de la investigación de mercados; se debe suministrar de información veraz, confiable, actual, ya que a partir de esta característica la investigación de mercados se torna más fácil de ejecutarla; no se busca solamente recolectar información sobre el mercado oferente y demandante, sino utilizar un concepto más amplio que involucre información social, macroeconómica, logística, que a partir de un análisis se pueda llegar a tomar una decisión, que probablemente puede ser ingresar al mercado objetivo o no. (p. 468).

2.4.3 Factibilidad

La presente investigación tiene como objetivo de propuesta, realizar el estudio de factibilidad para la exportación de papa fresca de la Provincia del Carchi al mercado internacional de Venezuela. Por tal razón, es preciso debatir teóricamente y conocer lo que conlleva el estudio de factibilidad.

Etimológicamente la palabra factible “según el latín factibilis, proviene de factus, que significa hecho e ible, que significa posibilidad” (Conde, 2011, p.120). Desde esta perspectiva de su definición etimológica, factibilidad se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señalados.

Luego de conocer su origen etimológico, es necesario entender desde otra perspectiva, esta vez más técnica, lo que conlleva su estudio, tomando como base lo escrito por Sapag (2008) quien sostiene que “la factibilidad se apoya en tres aspectos básicos: Operativo, Técnico y Económico” (p.130); quienes permiten identificarlos recursos necesarios del proyecto y determinar su grado de factibilidad de exportar.

2.4.3.1 Proceso para evaluar la factibilidad en proyectos de exportación.

El objetivo del proceso, es presentar un esquema global para la factibilidad de un proyecto de exportación. “Aunque no existen probablemente dos

proyectos de exportación iguales, el estudio de su factibilidad, puede enmarcarse en una cierta rutina metodológica que, en general, se adapta casi a cualquier proyecto, y en este caso a el de exportar” (Córdoba, 2010, p.120).

El proyecto al estar encaminado a la factibilidad de exportar, se considera importante tener en claro lo que es una exportación; ante esto definimos a exportación como “el régimen aduanero que permite la salida legal de las mercancías del territorio aduanero para su uso o consumo en el mercado exterior” (Aduana del Ecuador, 2012, párr.3)

Según la normativa del Ecuador para realizar un proceso de exportación se toma en cuenta dos aspectos; el primero como persona jurídica y el segundo como persona natural.

Una vez definido el mercado y determinado el producto como exportable, se debe obtener el registro como exportador, para esto se toma en cuenta dos partes principales, en la primera parte se adquiere el certificado digital para la firma electrónica y autenticación otorgada por el Banco Central del Ecuador y la Security Data, en sus respectivas páginas web; y la segunda parte consiste en registrarse en el portal de Ecuapass, en donde se actualiza la base de datos, se crea usuario con una contraseña, acepta las políticas de uso y se registra la firma electrónica.(Aduana del Ecuador, 2012, p.2).

El estudio de un proyecto de exportación, pretende contestar el interrogante de si es o no conveniente realizar una determinada inversión. Esto sólo será posible si se dispone de todos los elementos de juicio necesarios para tomar la decisión de hacerlo.

Con este objetivo, el estudio de factibilidad debe simular con el máximo de precisión lo que sucederá con el proyecto de exportación fuese implementado, aunque difícilmente pueda determinarse con exactitud el resultado que se logrará con el proyecto. De esta manera, se estimarán los beneficios y costos que probablemente ocasionaría y, por tanto, pueden evaluarse.

2.4.3.2. Alcances del estudio de proyectos de exportación.

Si bien toda decisión de inversión debe responder a un estudio previo de las ventajas y desventajas asociadas con su implementación, la profundidad con que éste se realice dependerá de lo que aconseje cada proyecto de exportación en particular. En términos generales, y de acuerdo al proceso de exportación antes mencionado, son varios los estudios particulares que deben realizarse para evaluar un proyecto de exportación; cualquiera de ellos que llegue a una conclusión negativa determinará que el proyecto no se lleve a cabo, aunque razones estratégicas, humanitarias u otras de índole subjetiva podrían hacer recomendable una opción que no sea viable financiera o económicamente. (Reyes, 2009, p.120).

Por lo general, el estudio de una inversión de exportación se centra en la factibilidad económica o financiera, y toma al resto de las variables únicamente como referencia. Sin embargo, cada uno de los factores señalados puede, de una u otra manera, determinar que un proyecto de exportación no se concentre en la realidad.

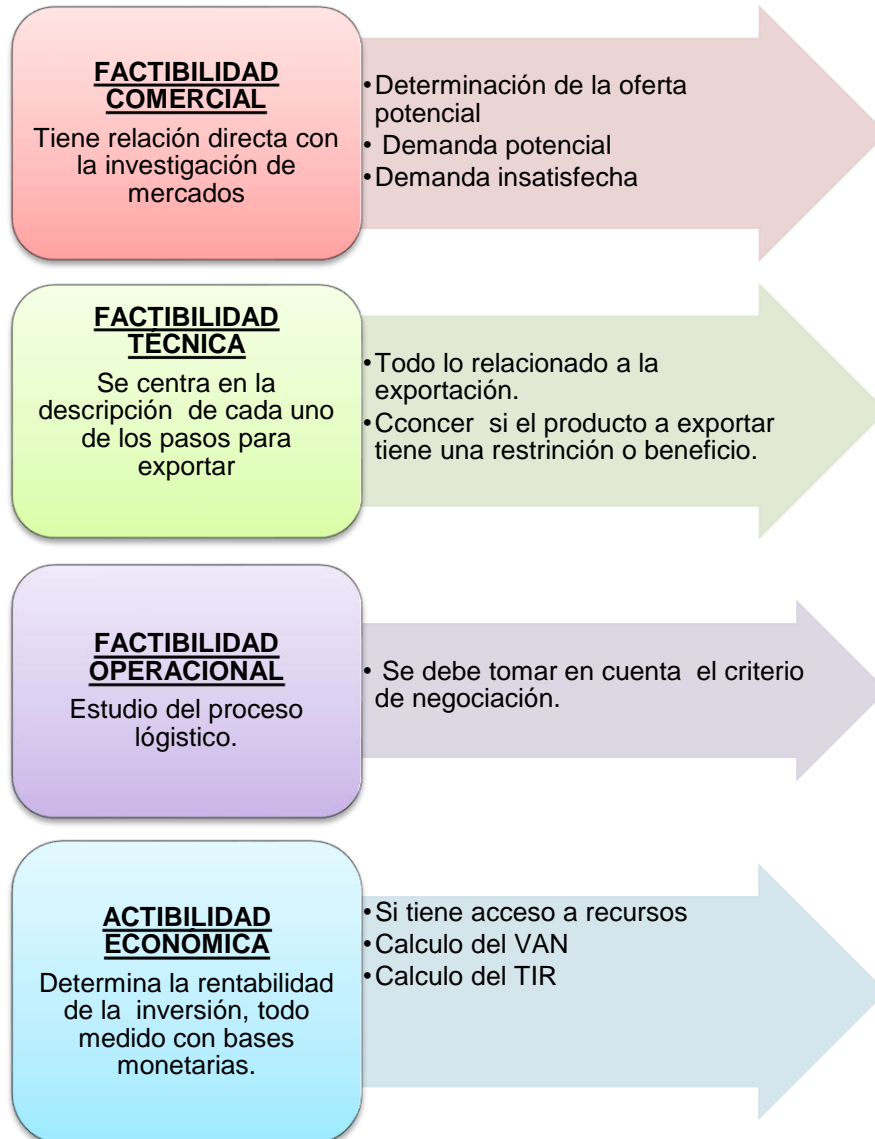
Basados en Nassir y Reinaldo Sapag Chainen su libro titulado *Preparación y Evaluación de Proyectos*, se considera los cuatro aspectos que se debe tomar en cuenta para evaluar los proyectos de exportación y así determinar su grado de factibilidad; los de factibilidad comercial, técnica, operacional, financiera o económica.

Luego de haber realizado una discusión teórica de las variables de estudio, es necesario proponer un marco conceptual sustentado en la investigación bibliográfica anterior, que permita guiar el desarrollo del capítulo de propuesta.

De acuerdo a la teoría antes analizada se ve la necesidad de reestructurar un marco teórico para la factibilidad de exportación de la papa, el que tendrá cuatro fases y cada fase se concreta en puntualizar aspectos para medir la factibilidad.

A manera de un esquema se presenta el siguiente gráfico para indicar el modelo de la propuesta, direccionado al estudio de factibilidad para la exportación de papa, tomando como referencia la estructura de Nassir y Reinaldo Sapag Chain.

Gráfico 2: Modelo del proceso para evaluar el proyecto de exportación.



Fuente: Nassir y Reinaldo Sapag Chai
Elaborado por: Diana Vallejo

Después de detallar cada uno de los aspectos para evaluar se analiza cada uno así:

Factibilidad comercial:

El estudio de factibilidad comercial indicará si el mercado es o no sensible al bien producido o al servicio ofrecido por el proyecto de exportación, y la aceptabilidad que tendría en su consumo o uso, permitiendo así determinar la postergación o el rechazo de un proyecto, sin tener que asumir los costos que implica un estudio económico completo. (Sapag, 2008, p.140).

En muchos casos, la factibilidad comercial se incorpora al estudio de mercado en la factibilidad económica o financiera.

En lo que se refiere al proyecto de exportación de papa; la factibilidad comercial se enfoca en la realización de la investigación de mercados, la determinación de la oferta potencial de papa en la Provincia del Carchi y por otro lado la demanda potencial de papa del mercado internacional; para posteriormente determinar la demanda insatisfecha.

Factibilidad Técnica:

Según Sapag (2008), el estudio de factibilidad técnica "analiza las posibilidades materiales, tecnológicas, recursos y condiciones necesarias para realizar el proceso de exportación"(p.141); ante esto los proyectos de exportación requieren ser aprobados técnicamente, para conocer de esta manera si el producto se encuentra en adecuadas condiciones frente a requerimientos exigidos por el país comprador y por otro lado hacer que el proceso de exportación se realice de la mejor manera tomando en consideración el tipo de producto.

Además tener conocimiento de aspectos básicos referente al tema de la exportación, como saber quién puede exportar, cuales son los requisitos para registrarse, que documentos se requieren. La Aduana del Ecuador ha presentado una modificación a finales del año 2012 en lo que se refiere al proceso de la exportación, con el funcionamiento del sistema ecupass, otorgando un sinnúmero de ventajas al momento de exportar tornándolo mucho más simple y tratando de simplificar tiempo.

A continuación se presenta el proceso de exportación expuesto en el portal de la Aduana del Ecuador (2012):

Se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema Ecuapass, la misma que podrá ser acompañada ante una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque, dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.

Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del Ecuapass son: factura comercial original, autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite), certificado de origen electrónico (cuando el caso lo amerite).

Una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación.

Al exportar se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser: canal de aforo documental, canal de aforo físico intrusivo, canal de aforo automático.

Para el caso del canal de aforo automático, la autorización de salida, entendiéndose con ello la autorización para que se embarque, será automático al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias.

En el caso del canal de aforo documental se designará al funcionario a cargo del trámite, al momento del ingreso de la carga, luego de lo cual procederá a la revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada; y procederá al cierre si no existieren novedades. En lo cual cualquier observación será registrada mediante el esquema de notificación electrónico previsto en el nuevo sistema. Una vez cerrada la (DAE) cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada.

En el caso del canal de aforo físico intrusivo se procede según lo descrito anteriormente adicional al proceso la inspección física de la carga y su corroboración con la documentación electrónica y digitalizada (p.5).

Factibilidad Operacional:

Un proyecto de exportación puede ser factible tanto por tener mercado asegurado como por ser técnicamente factible. Sin embargo, podrían existir algunas restricciones de carácter operacional que impedirán su funcionamiento en los términos que se pudiera haber previsto, haciendo no recomendable su ejecución; por lo que se considera importante hacer el estudio referente al proceso logístico tomando en cuenta el criterio de negociación.

Factibilidad Financiera o Económica

El estudio de la factibilidad financiera o económica determina, en último término su aprobación o rechazo, “este mide la rentabilidad que retorna la inversión, todo medido con bases monetarias a través de los criterios definidos por el TIR y el VAN” (Sapag, 2008, p.144).

Entendiendo que una TIR, “es un indicador de la rentabilidad de un proyecto, que se lee a mayor TIR, mayor rentabilidad” (Lledó, 2009, p.235). Por esta razón, se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión y VAN “es una medida de la rentabilidad absoluta neta que proporciona el proyecto” (Lledó, 2009, p.4), esto es, mide en el momento inicial del mismo, el incremento de valor que proporciona a los propietarios en términos absolutos, una vez descontada la inversión inicial que se ha debido efectuar para llevarlo a cabo.

En este aspecto se determina la rentabilidad de la inversión en lo que se refiere al proyecto de exportación, todo medido con bases monetarias; mediante el cálculo del VAN y del TIR; tomando en cuenta de que si el VAN es positivo conviene la exportación y si es negativo no conviene la inversión y se debe buscar nuevas alternativas de inversión.

2.5 IDEA A DEFENDER

La determinación del óptimo mercado internacional entre Estado Unidos y Venezuela, permitirá dar una alternativa de mercado internacional a los productores de papa de la Provincia del Carchi.

2.6 VARIABLES.

2.6.1 Variable Independiente

Mercados Internacionales (Venezuela y Estados Unidos)

2.6.2 Variable Dependiente

La oferta de papa producida en la Provincia del Carchi-Ecuador

Mercados Internacionales (Venezuela y Estados Unidos) toman el nombre de variable independiente porque, no depende de otros factores para estar presente en esa realidad en estudio. Mientras que la oferta de papa producida en la Provincia del Carchi-Ecuador, es dependiente porque va a depender de los mercados internacionales pues al tener mayor demanda esta deberá aumentar la producción.

III. METODOLOGÍA

3.1 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

Tomando en cuenta los objetivos planteados anteriormente, la modalidad se basó en un diseño de investigación bibliográfica y de campo.

El diseño de investigación bibliográfica, inició al momento de estructurar la fundamentación científica, y así conocer toda la teoría necesaria que orientó de una manera correcta la investigación, tomando bases científicas. Por otro lado, se direccionó en la búsqueda de información a través de fuentes secundarias sobre los mercados internacionales de Venezuela y Estados Unidos, referente al sector industrial, para conocer las principales empresas que procesan papa y utilizan a este tubérculo como materia prima en cantidades considerables en cada uno de los países, y así realizar el respectivo estudio para poder determinar la mejor alternativa para la negociación desde el Carchi - Ecuador; tomando en cuenta precios, condiciones de negociación, requerimientos del producto, etc.

Finalmente el diseño de investigación de campo, se realizó en el momento de aplicar las encuestas a los productores paperos; ahí se obtuvo datos referentes a la oferta de papa, como cantidad que se produce y que porcentaje estaría en condiciones de ser exportada ya sea al mercado Venezolano o Estadounidense, a que precios venden, variedades que siembran con más frecuencia, cada cuánto tiempo cosechan y ante todo conocer si estarían dispuestos a producir para atender a un mercado internacional.

3.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN

La Investigación fue exploratoria, porque se obtuvo información sobre los mercados internacionales de Venezuela y Estados Unidos a través de consultas vía internet de páginas institucionales que obtienen información actual y veraz como el Trade Map; Aladi, Market Access Map, documentos, publicaciones, leyes, que tienen relación con el problema objeto de estudio;

para analizarla, interpretarla y así utilizarla para generar un conocimiento que permita un adecuado desarrollo a la investigación.

Además la Investigación fue descriptiva, a causa de que sigue una lógica descriptiva buscando información importante de los productores de papa del Carchi para direccionarse a la oferta que es tema de análisis, en base a esto se describieron las situaciones más sobresalientes en la realización del estudio para dotar de fundamento a la investigación.

3.3 POBLACIÓN

La investigación tomó para su desarrollo dos poblaciones, dentro del grupo demandante al mercado internacional de Venezuela, específicamente a las industrias procesadoras de papa; y dentro del grupo oferente, a los productores de papa de la provincia del Carchi que se encuentran asociados.

3.3.1 Población 1: Productores de papa del Carchi

Según el Ministerio de Agricultura Ganadera Acuicultura y Pesca (2010), los agricultores paperos de la provincia del Carchi son 211, tomando en cuenta aquellos que se encuentran asociados como indica el diagnóstico situacional realizado por el Magap, entre ellos se encuentran los que siembran pequeñas y grandes extensiones de tierra; el conocer quiénes de ellos producen en mayores cantidades es vital importancia para la investigación por tal razón se toma como universo a los 211 productores.

3.3.1.1 Muestra 1: Productores de papa del Carchi

Al ser una población no tan grande y tener facilidad de contacto, no se calculó muestra, sino que se realizó un censo a todos los integrantes del universo; es decir a todos los productores de papa asociados del Carchi que son doscientos once (211).

3.3.2 Población2: Venezuela

Para establecer la población de Venezuela, se tomó en cuenta a las industrias procesadoras de papas snacks en hojuelas; que son 21 las empresas que procesan papas.

3.3.2.1 Muestra 2: Venezuela

En consecuencia no se calcula muestra, debido a que la población es menor a 100; por lo que se trabaja con la totalidad de la población para que los datos recolectados tengan mayor veracidad; para este caso se trabajara vía email, según el listado otorgado por Pro Ecuador.

3.4. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Tabla 1: Operacionalización de variables				
Variables	Indicadores	Ítems	Técnicas	Informantes
V. I. Los Mercados internacionales Venezuela y EEUU	Macro entorno de Venezuela y E.E.U.U.	<ul style="list-style-type: none"> Político Económico Social Tecnológico 	Investigación documental	Pro- Ecuador Trade - Map
	Micro entorno	<ul style="list-style-type: none"> Proveedores Clientes Nuevos entrantes Productos sustitutos 	Investigación documental	Pro- Ecuador Trade - Map
	Demanda	Segmento del mercado	Investigación documental	Pro- Ecuador Trade - Map
		Demanda insatisfecha		
		Proyección de la demanda.		
	V.D. Oferta de papa de la provincia del Carchi	Oferta	Cantidad de producción	Encuesta
Discriminantes de la oferta				
Oferta exportable				
Proyección de la oferta.				
Fuente: Guía de proyectos de tesis de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi Elaborado por: Diana Vallejo				

3.5. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.

En lo que se refiere a la recolección de información se tomó como punto de partida las dos variables, los mercados internacionales y la oferta de papa de la provincia del Carchi.

3.5.1. Mercados internacionales de E.E.U.U y Venezuela

La información inherente a Estados Unidos y Venezuela, se la obtuvo a través de revisiones vía internet de instituciones que tienen relación directa con el comercio exterior como Pro Ecuador zona 1, Trade Map, Mac Map y Aladi. Las entidades proporcionaron datos actuales, veraces y sobre todo de vital importancia a la investigación; pues se pudo conocer las cantidades importadas de cada uno de los países al año, que empresas son consideradas mayores importadoras en lo que se refiere a la papa; además proporcionaron informes para la realización del macro y micro entorno en el desarrollo del Pest y Porter. Toda la información fue analizada e interpretada a través de cuadros de ponderaciones, para poder determinar de esta manera el óptimo mercado internacional entre Venezuela y Estados Unidos que más conviene para realizar la exportación desde la provincia del Carchi.

3.5.2. Oferta de papa de la provincia del Carchi

Para la obtención de la información concerniente a la oferta de papa de la Provincia del Carchi, se examinó la base de datos proporcionada por los ingenieros agrónomos del Magap, y además se aplicó las encuestas a los agricultores asociados. Esto permitió conocer la cantidad de papa que se produce en la provincia en sus diferentes sectores, cuántos son los productores paperos asociados, variedades que se siembran, etc. Para la realización de las encuestas se elaboró un cuestionario con preguntas de fácil comprensión para lograr un buen resultado en la recolección de información, posteriormente se hace uso del programa Spss, el mismo que permitirá ingresar toda la información de las encuestas, para proceder a su tabulación e interpretación a través de tablas y gráficos estadísticos.(Ver, anexo 5).

3.6. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

Para el procesamiento y análisis de la información se tomó en cuenta dos puntos referenciales, los mercados internacionales (Estados Unidos y Venezuela), y la oferta de papa de la provincia del Carchi.

3.6.1 Análisis de resultados

Para el procesamiento de la información se realizó un análisis sistemático del micro - entorno y macro - entorno; en lo que se refiere al micro - entorno se estudió a la industria del Snacks a través de la elaboración del Porter para lograr conocer quiénes podrían ser los compradores, competidores, productos sustitutos y proveedores; mientras que para el macro - entorno se realizó el Pest y así conocer los aspectos político, económico, social, tecnológico de los mercados internacionales de E.E.U.U. , Venezuela y también de Ecuador como país de origen del producto.

Por otro lado se realizó la investigación de mercados para conocer la oferta potencial y demanda insatisfecha, además se encuestó a los agricultores asociados a través de un cuestionario con preguntas de fácil comprensión para lograr un buen resultado en la recolección de información para conocer la cantidad de papa que se produce en la provincia en sus diferentes sectores, cuántos son los productores paperos asociados, variedades que se siembran, etc.

3.6.2 Interpretación de datos

En lo que se refiere a la interpretación de la información recolectada, se utilizó una matriz comparativa que analiza el Pest y el Porter de cada uno de los países categorizados como mayores importadores de papa, en torno a aspectos del micro y macro entorno tomando en cuenta el impacto que estos factores generan a la investigación. Se calificó a cada uno de los factores, para luego ponderarlos y así obtener una comparación entre los dos países en base a resultados porcentuales los cuales ayuden a determinar de una mejor manera el óptimo mercado entre Venezuela y Estados Unidos para exportar la papa desde el Ecuador. Por otro lado se utilizó el programa spss,

el mismo que permitió ingresar toda la información de las encuestas aplicadas a los productos de papa de la provincia, para proceder a su tabulación a través de tablas y gráficos estadísticos.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

4.1. CONCLUSIONES.

Respondiendo al objetivo general y específicos de la investigación, se establecen las siguientes conclusiones:

- Según el análisis comparativo del micro y macro entorno referente a los países de Estados Unidos y Venezuela; se llega a establecer que el óptimo mercado internacional que va a ser atendido por la oferta de papa de la Provincia del Carchi es Venezuela, porque los resultados del análisis pest y porter, favorecen a Venezuela.
- La oferta de papa capiro es apetecida por la demanda de la industria procesadora del tubérculo en Venezuela, debido a sus características y composición química cumplen con los requerimientos que necesita la empresa para la elaboración de papas en hojuelas.
- La producción de papa en la provincia del Carchi es de 3724 hectáreas, de las cuales 1539 hectáreas corresponden a la variedad capiro que equivalen a 27923 toneladas; estos datos favorecen a la exportación del tubérculo porque es la variedad que el mercado venezolano requiere.
- De la producción total de papa que ofrece el Carchi, el 74 % es destinado para consumo local, nacional y semilla; por consiguiente el 26 % restante podría estar en condiciones de ser exportado al mercado internacional.
- De acuerdo a los resultados de los indicadores financieros determinados, el VAN es de 10625 usd y la TIR de 23,70 %; estos resultados cumplen las expectativas del inversionista e indican que exportación de papa capiro R12 al mercado venezolano es una alternativa de negocio que ayuda al desarrollo económico de los

productores del Carchi, con la finalidad de dar una alternativa de mercado internacional a los productores del Carchi.

- El producto va a ser exportado, a la empresa Pepsico de Venezuela con su marca Frito Lay, ubicada en el Estado Aragua; porque tanto la empresa compradora como el exportador, están en total acuerdo en todas las condiciones estipuladas de la negociación.
- Según el requerimiento de la empresa con la que se va a comercializar las exportaciones se van a realizar cada cuatro meses 120 TM de papa variedad capiro R12, a un precio de 21 usd valor acordado por las dos partes; generando utilidad a los productores y al exportador.

4.2. RECOMENDACIONES

En base a las conclusiones señaladas, se establecen las siguientes recomendaciones:

- Según los estudios realizados anteriormente, es recomendable la exportación de papa variedad capiro R12 al mercado venezolano específicamente a la empresa Pepsico con la finalidad de dar una alternativa de mercado internacional a los productores del Carchi.
- Es necesario que el productor papero del Carchi cambie la mentalidad de comercialización, siendo él quien ponga las condiciones de la negociación del producto y no dependa del intermediario, para que de esta manera mejore las condiciones de vida.
- El exportador debe buscar nuevas alternativas de negociación, para que de esta manera la cantidad a exportar sea cada vez más grande y los periodos de envíos sean más continuos.

- El exportador debe conocer todo el procedimiento de los trámites de exportación en forma minuciosa para prevenir problemas, y si los hubiera saber cómo actuar y solucionarlos de la mejor manera.
- Las personas que están al frente de una negociación internacional debe tener experiencia en diversos aspectos de comercio exterior y no realizarla de una manera empírica, para ser más competitivos en el mundo de los negocios a nivel internacional.
- Estos resultados cumplen las expectativas del inversionista e indican que exportación de papa capiro R12 al mercado venezolano es una alternativa de negocio que ayuda al desarrollo económico de los productores del Carchi, con la finalidad de dar una alternativa de mercado internacional a los productores del Carchi.

CAPITULO V PROPUESTA

5.1 TEMA

Estudio de factibilidad para la exportación de papa capiro R12 de la Provincia del Carchi hacia el óptimo mercado internacional entre Venezuela y Estados Unidos.

5.2 ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA

Después de haber realizado un análisis del macro entorno y micro entorno de los países de Venezuela y Estados Unidos considerados como importadores de papa fresca, se logra determinar que Venezuela es calificado como el óptimo mercado internacional para ser atendido por la oferta de papa de la Provincia del Carchi. Por otro lado se descarta a Estados Unidos debido a que el presentó una serie de desventajas entre las más importantes es que las relaciones comerciales no están bien fortalecidas por el pronto vencimiento de la Atpda, el país prefiere importar papa procesada y además el factor distancia limita la comercialización debido a que la papa es un producto perecible.

Aprovechando las nuevas políticas que el Ecuador establece en el Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones, se inicia con el estudio de la exportación de papa a Venezuela, tomando en cuenta que el estado está impulsando las exportaciones de productos no tradicionales como es el caso de la papa, y de esta manera generar el progreso de las zonas menos desarrolladas y por ende de la Provincia del Carchi, ya que al tener mercados internacionales para su producto, los productores de papa van a poder mejorar sus ingresos y en consecuencia sus condiciones de vida.

5.3 OBJETIVOS

Objetivo General

Realizar un estudio de factibilidad de exportación de papa capiro R12 de la Provincia del Carchi hacia el óptimo mercado internacional, con la finalidad de dar una alternativa de mercado internacional a los productores del Carchi.

Objetivos Específicos

- Diagnosticar la situación actual del mercado de Venezuela y Estados Unidos, a través del pest y porter, para determinar el óptimo mercado para la oferta de papa del Carchi -Ecuador.
- Desarrollar el modelo de evaluación de proyectos de exportación, a través del estudio de la factibilidad comercial, técnica, legal, económica; para conocer la disponibilidad de los recursos necesarios para poner en marcha el proyecto.

5.4 MODELO OPERATIVO DE LA PROPUESTA

El modelo operativo de la propuesta está basado en el estudio de la factibilidad para la exportación de papa capiro R12 de la Provincia del Carchi hacia el óptimo mercado internacional entre Venezuela y Estados Unidos, con la finalidad de dar una alternativa de mercado internacional a los productores del Carchi.

A continuación se reestructura un gráfico para indicar como se va a desarrollar el modelo de la propuesta, direccionado al estudio de factibilidad para la exportación de papa, tomando como referencia la estructura de Nassir y Reinaldo Sapag Chain.

Gráfico 3: Modelo del proceso para evaluar el proyecto de exportación de papa



Fuente: Nassir y Reinaldo Sapag Chai

Elaborado por: Diana Vallejo

Los cinco aspectos del modelo antes indicado, permiten realizar un estudio organizado, para analizar la factibilidad del proyecto de exportación de papa a Venezuela.

5.5 DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

5.5.1 Diagnóstico situacional externo (Pest)

5.5.1.1 Ecuador

a. Factor Político

Es de vital importancia conocer que el gobierno ha puesto especial interés en apoyar al sector agrícola, con la finalidad de promover las exportaciones hacia distintos mercados, debido a que es factor importante en el aporte del PIB Nacional, tomando como base las políticas que se han implementado en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, las cuales contribuyen al mejoramiento del sector agrícola exportable del país; según el Copci (2010) se va “Impulsar el desarrollo productivo en zonas de menor desarrollo económico”, lo que beneficiará de esta manera a los productores de papa de la Provincia del Carchi, quienes integran una zona baja en desarrollo económico. Por otro lado al fomentar y diversificar las exportaciones, la Provincia del Carchi tiene la oportunidad de dar a conocer sus productos agrícolas, considerados no tradicionales y que son demandados en mercados internacionales como es el caso de la papa fresca, aprovechando que Ecuador tiene acceso a programas de preferencias arancelarias con otros países, facilitará el ingreso a mercados internacionales a través de los acuerdos, minimizando notablemente trabas en el momento de realizar las exportaciones o importaciones.

A través de la creación del Instituto de Promoción de las Exportaciones e Inversiones, quien “brinda servicios a todos los actores del comercio y a los exportadores de todos los sectores” (Pro-Ecuador, 2012), la oferta de papa del Carchi está encaminada a la diversificación de nuevos mercados, con el apoyo de esta institución quien promociona el producto a aquellos países internacionales que lo demanden; y por otro lado impulsar a los proyectos de investigación, que están enfocados al estudio de mercados internacionales dotándoles de información verídica y actual.

b. Factor Económico:

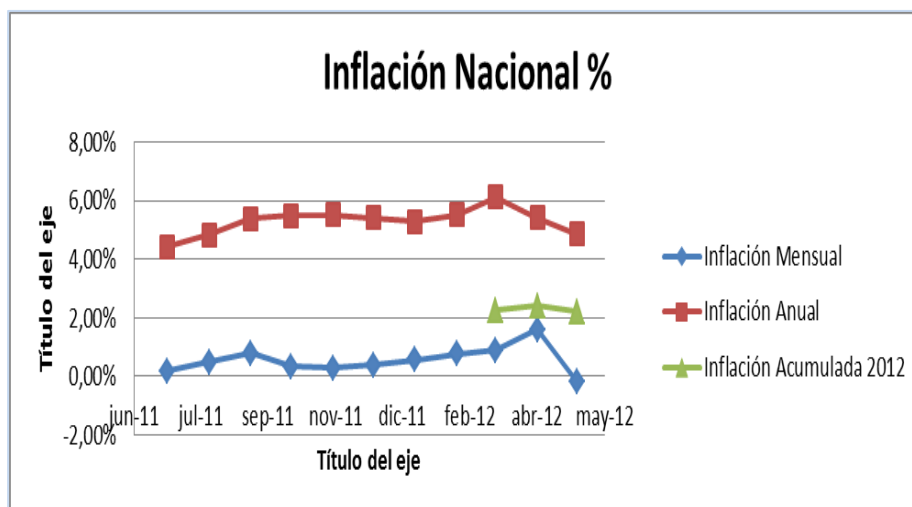
Para hacer un análisis del factor económico se considera los indicadores económicos que influyen en el desarrollo de la presente investigación; en lo que se refiere a la balanza comercial al término de enero y abril del año 2012, registró un saldo favorable de USD 656.2 millones, este resultado significó una recuperación comercial del 114.1%, si se compara con el superávit del periodo enero – abril de 2011, que fue de USD 268.8 millones (Banco Central 2012); esto indica que el Ecuador ha disminuido el déficit de la balanza comercial en comparación con anteriores años debido al aumento de las exportaciones hacia terceros países, y a las restricciones en sus importaciones.

Tabla 2: Balanza Comercial	
Bal. Comercial petrolera	36,9%
Bal. Comercial no petrolera	-24,4%
Fuente: Banco Central del Ecuador Elaborado por: Diana Vallejo	

La tabla anterior además muestra que las exportaciones no petroleras tienen un valor negativo por lo que es conveniente fomentar las exportaciones no petroleras, en especial de los productos no tradicionales ya que Ecuador se caracteriza por su gran producción en cuanto a productos agrícolas como el caso de la papa.

En lo que se refiere a la inflación, se tuvo que esperar hasta finales del año 2005 para que Ecuador alcance una inflación de un solo dígito, después que estuvo en peligro de entrar en una hiperinflación que fue frenada con la implementación de la dolarización; para mayo del 2012 Ecuador registró una inflación mensual de -0,19%, y una inflación anual que se desaceleró en un 4,85% frente al 5,42% reportado en el anterior mes, mientras que la inflación acumulada entre enero y febrero del presente año fue del 5,15 % .(Banco Central 2012).

Gráfico 4: Porcentaje de Inflación en los últimos 5 años



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Diana Vallejo

Estos datos muestran la realidad de un problema que al aumento del sistema inflacionario puede causar inconvenientes en la mayoría de los agentes económicos como son: consumidores, empresas y sector público; por lo que con el presente gobierno se espera que genere buenos resultados en el control de la inflación para que empiece a disminuir.

Tabla 3: Importadores de papa					
Subpartida	Descripción	País	TM	Fob-dólar	% total Fob
701900000	Las demás	Venezuela	4720,39	2927,3	91,24
		E.E.U.U	693,98	255,29	7,96
		España	41,16	13,69	0,43
		Colombia	37,43	10,57	0,33
		Japón	1,07	1,75	0,06
			5494,03	3208,6	100

Fuente: Pro-Ecuador
Elaborado por: Diana Vallejo

Los principales importadores de papa correspondiente a la partida 07.01.90 valores expresados en miles de dólares, y ordenado por el valor total exportado 2005-2010 son:” Venezuela con 91,24%, Estados Unidos con el 7,96%, España con el 0,43%, Colombia con el 0,33%, Japón con el 0,06%” (Trade Map, 2011, párr.3).

Estos resultados son considerados un factor importante para la presente investigación, pues nos hace conocer que existen algunos países que demandan la papa y a quienes podemos ofertarlo y ante todo realizar un análisis del macro y micro entorno para conocer cuál es el país que más nos conviene para ser atendido por la oferta de la papa de la provincia del Carchi.

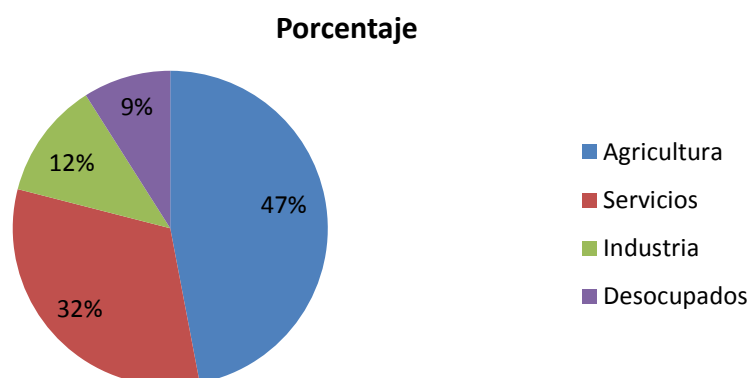
Debido a que la mayoría de los indicadores económicos del Ecuador con este gobierno han tenido un mejor recorrido, se puede observar que está influyendo de una forma positiva lo que conlleva a que la economía del Ecuador se mantenga estable.

c. Factor Social

La población del Ecuador según (Censo, 2010), “asciende a 14.483.499 habitantes, con una tasa de crecimiento de 1,95%”; en lo que corresponde a la Provincia del Carchi existen alrededor de 564.524 personas, divididas en 83.369 mujeres y 81.155 hombres, con una tasa de crecimiento del 0,81%.

Del total de la población económicamente activa (PEA) del Carchi, el 47% se dedica a la agricultura, 32% a los servicios, 12% a la industria y el 9% es desocupada(Gobierno Provincial del Carchi, 2012).

Gráfico 5: Distribución de la PEA



Fuente: Pro-Ecuador

Elaborado por: Diana Vallejo

Este cuadro nos indica que la mayor parte de los habitantes de la provincia tienen como principal fuente de empleo la agricultura, es decir que se dedican al cultivo de la tierra; con estos datos la presente investigación trata de apoyar a un gran porcentaje de personas como es el caso de productores de papa quienes también están siendo apoyados por el gobierno para su desarrollo.

En lo que se refiere a la tasa de desempleo el Ecuador, “para diciembre del 2011 alcanzó un valor del 5.07 y para marzo de 2012 llegó a 4,88%” (Banco Central del Ecuador, 2012); tales porcentajes indican que se ha dado una disminución considerable con el apoyo del presente gobierno, quien ha tratado de abrir nuevas oportunidades de empleo garantizando a la población el goce de beneficios que la ley provee, como es la afiliación al IESS y con este tengan acceso a salud y a jubilación.

d. Factor Tecnológico:

Al hablar del factor tecnológico Ecuador se encuentra en desventaja tecnológica frente a otros países, esto hace que seamos menos competitivos en alguna actividad referente a la comercialización pero para tratar de superarse actualmente se está manejando el ecuapass que es el sistema

aduanero ecuatoriano que “permite a los operadores de comercio exterior realizar todas sus operaciones aduaneras de importación y exportación” (Aduana del Ecuador,2012); con el objetivo de hacer la negociación más eficiente en cuanto a procesos y disminución de tiempos y costos.

El futuro del Ecuador depende de su capacidad científica y tecnológica, para poder inmiscuirse en las corrientes mundiales del conocimiento y la negociación.

5.5.1.2 Venezuela

a. Factor Político

Ecuador y Venezuela mantienen negociaciones para incrementar y mejorar sus relaciones comerciales con la implementación de un Protocolo de Comercio, que regirá las relaciones económicas y comerciales con la salida definitiva de Venezuela de la Comunidad Andina (Can); los dos países definieron un nuevo marco de relacionamiento económico y comercial con la firma del protocolo, que facilitará las exportaciones e importaciones y ante todo darán prioridad al Sistema de Compensación Regional (Sucre) como mecanismo de intercambio comercial, que es utilizado como moneda virtual, y se maneja a través de los Bancos Centrales de los países miembros del Alba.

Según Alianza Bolivariana para los pueblos de nuestra América (2012) “Este sistema de pagos impulsa la expansión del comercio entre los países miembros, bajo los principios de complementariedad productiva, facilita las transferencias internacionales y viabiliza el pago de operaciones de comercio exterior”. (párr. 9), esto indica que puede ser utilizado en forma inmediata por los exportadores ecuatorianos como es el caso de los de papa , para receptor sus pagos provenientes de los países miembros, los cuales serán acreditados en las cuentas corrientes o de ahorros que las personas naturales o jurídicas beneficiarias mantengan en las entidades financieras del país.

b. Factor Económico:

Para conocer el factor económico de Venezuela se analiza los siguientes indicadores:

En lo que se refiere al PIB, Venezuela actualmente tiene un PIB de 315 mil millones de dólares con un crecimiento del 4,2% como lo muestra la tabla.

Tabla 3: PIB Venezuela		
AÑO 2011		
PIB	USD 315 mil millones	
CRECIMIENTO PIB	4,2%	
PIB PERCÁPITA	USD 11230,77	
PIB PER CÁPITA (PAPA)	USD 12400	
COMPOSICIÓN DEL PIB POR SECTOR	Agricultura	4,70%
	Industria	34,90%
	Servicios	60,10%
Fuente: BANCO DE COMERCIO EXTERIOR DE VENEZUELA BANCOEX Elaborado por: Diana Vallejo		

Estos datos indican que el valor monetario de bienes y servicios de la economía Venezolana trata de fortalecerse y a la vez que países extranjeros no la tomen como un riesgo al momento de realizar una negociación a nivel internacional.

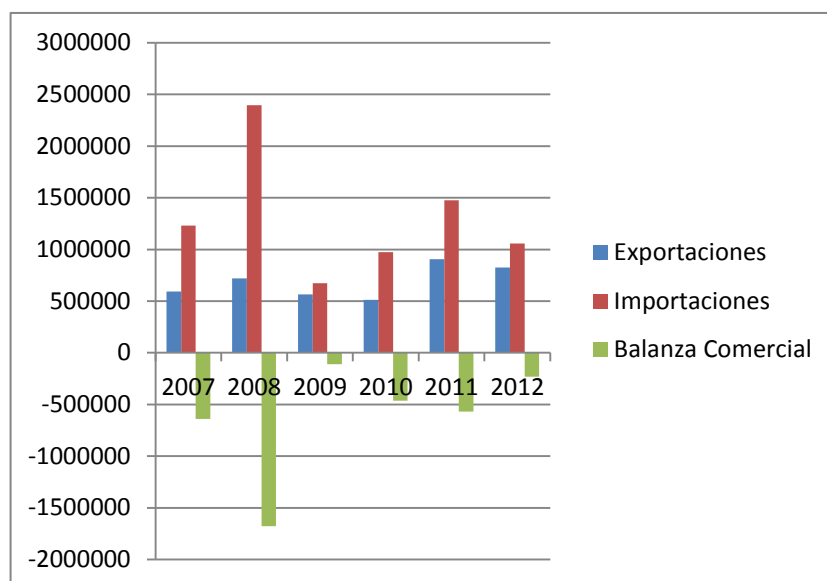
Si se mira el sector económico, el valor de las importaciones de Venezuela, en lo que se refiere al sector agrícola, vegetal y animal es de 1416 millones de dólares equivalentes al 13.90 %.

Tabla 4: Sector económico de Venezuela		
Sector económico	Millones de Dólares2012	%
TOTAL	10161	100
Agrícola, Vegetal y Animal	1416	13,9
Industria Alimenticia	641	6,3
Papel	226	2,2
Plástico y Manufacturas	465	4,6
Minero	121	1,2
Productos Químicos	2003	19,7
Metales Comunes	766	7,5
Material Eléctrico	3036	29,9
Material de Transporte	325	3,2
Otros	1162	11,4
Fuente: BANCOEX		
Elaborado por: Diana Vallejo		

Los datos indican que las importaciones del sector agrícola, vegetal y animal venezolano se encuentran activos; esto se convierte en una ventaja para los productores papeiros del Carchi - Ecuador, quienes se dan cuenta que su producto es uno de los productos agrícolas que requiere el mercado venezolano y que puede ofertarlo.

El Ecuador mantuvo un déficit comercial con Venezuela desde el año 2007 con un saldo negativo de -638272, hasta el 2012 con -232214 como lo muestra la tabla; esto indica que las importaciones son mayores que las exportaciones. (Mac Map, 2011, párr.3).

Gráfico 6: Balanza Comercial entre Ecuador y Venezuela



Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza C
2007	591573	1229845	-638272
2008	719551	2394846	-1675295
2009	563933	674717	-110784
2010	510881	973960	-463079
2011	904817	1473870	-569053
2012	824575	1056789	-232214

Fuente: Mac Map

Elaborado por: Diana Vallejo

Tomando en cuenta el resultado negativo que mantiene la balanza comercial de Ecuador con Venezuela, incentiva al Ecuador a estudiar el mercado venezolano, para la posible exportación de la papa carchense, y así poder aumentar la balanza comercial no petrolera del Ecuador.

c. Factor Social

Como principal aspecto a ser analizado referente al factor social de Venezuela, la presente investigación toma mayor importancia el conocer los principales sectores productivos del país los cuales están representados en la siguiente tabla.

Tabla 5: Principales sectores productivos de Venezuela	
Productos agrícolas	Maíz, caña de azúcar, arroz, plátanos, hortaliza, café, carnes
Industria	Petróleo, materiales de construcción, procesamiento de alimentos, textiles, minería, montaje de vehículos
Recursos naturales	Petróleo, gas natural, mineral de dinero, otros minerales, diamantes.
Fuente: Pro Ecuador Elaborado por: Diana Vallejo	

Esta información da a conocer que Venezuela tiene tres principales sectores productivos, si se considera el total de su población se puede determinar que una gran parte tiene como principal fuente de trabajo la industria procesadoras de alimentos y entre estos se encuentra la de la papa, esto hace que Venezuela requiera grandes cantidades de papa por parte de otros países debido a que su producción nacional no es muy grande.

El desarrollo de la industria de la papa en Venezuela, especialmente en las áreas rurales, es una importante fuente de empleo directo e indirecto que disminuye la emigración del campo a la ciudad y promueve el desarrollo rural si se da en condiciones de equidad para los actores involucrados y las comunidades. (Finagro, 2011).

d. Factor Tecnológico

Lo que se refiere a las aduanas de Venezuela se ha ejecutado el desarrollo e implementación de sistemas informáticos que permitan facilitar el registro y control de las operaciones y actividades aduaneras, el análisis de riesgo y el control y verificación de las mercancías que son objeto de entrada y salida del territorio nacional. Dentro de estas propuestas de adecuación tecnológica se han adquirido diversos equipos de Inspección no Intrusiva de equipajes, carga marítima, terrestre y aérea.

Las aduanas venezolanas utilizan sistema llamado THSCAN, cuyos modelos se corresponden con equipos utilizados en los puertos aduaneros y ejes viales. Según SINIAT (2011) “están compuestos por instalaciones de

escaneo, cabina de control y protección radiactiva, basados en la tecnología avanzada de formación de imagen por la radiación, el sistema de inspección puede realizar la verificación de las mercancías dentro de contenedores sin abrirlos, aprovechando la penetración de los rayos X” (párr.9).

Al tener este tipo de tecnología las aduanas de Venezuela, permite que la comercialización sea más rápida y se minimicen problemas en cuanto a trámites ya sea de importación o de exportación desde cualquier país del mundo.

Para la industrialización de la papa en hojuelas,” las empresas de Venezuela utilizan maquinaria sofisticada que es importada de Estados Unidos; este uso tecnológico les permite ser más eficientes en cuanto a tiempos, precio y calidad. (Agroindustria Venezuela, 2009).

5.5.1.3 Estados Unidos

a. Factor Político

La constitución de los Estados Unidos estableció una República Federal, e históricamente el país ha tenido una tradición democrática muy fortalecida.

Estados Unidos siempre ha defendido la liberalización del comercio mundial, aunque este objetivo se compatibiliza con prioridades de orden interno.

En lo que se refiere a políticas comerciales que tiene el Ecuador con Estados Unidos referente a la Ley de Preferencias Comerciales se encuentra el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDA); el SGP es Sistema Generalizado de Preferencias de los Estados Unidos cuyo objetivo “consiste en promover el crecimiento económico de los Países en Desarrollo (PED) siempre y cuando el ingreso de aquellos productos no atenten a la producción nacional del país de destino” (Pro-Ecuador,2011).

La ATPDA fue creada por el gobierno de los Estados Unidos con la finalidad de apoyar los esfuerzos de los países beneficiarios, en el caso de “Ecuador la lucha contra la producción y tráfico de drogas ilícitas, ofrecer una

alternativa para revivir y estabilizar las economías lícitas, estimular la inversión local y extranjera entre los países miembros, servir los intereses de seguridad nacional de los Estados Unidos y Ecuador”.(Revista Líderes, 2012, p.5)

Al formar parte Ecuador de la ATPDA se beneficia en cuanto a políticas arancelarias en el momento de realizar una comercialización con Estados Unidos, el ATPDA al igual que las del SGP se ha renovado en varias ocasiones, pero para desventaja del Ecuador esto ya no se renovará lo cual dificultara las importaciones y exportaciones .

b. Factor Económico

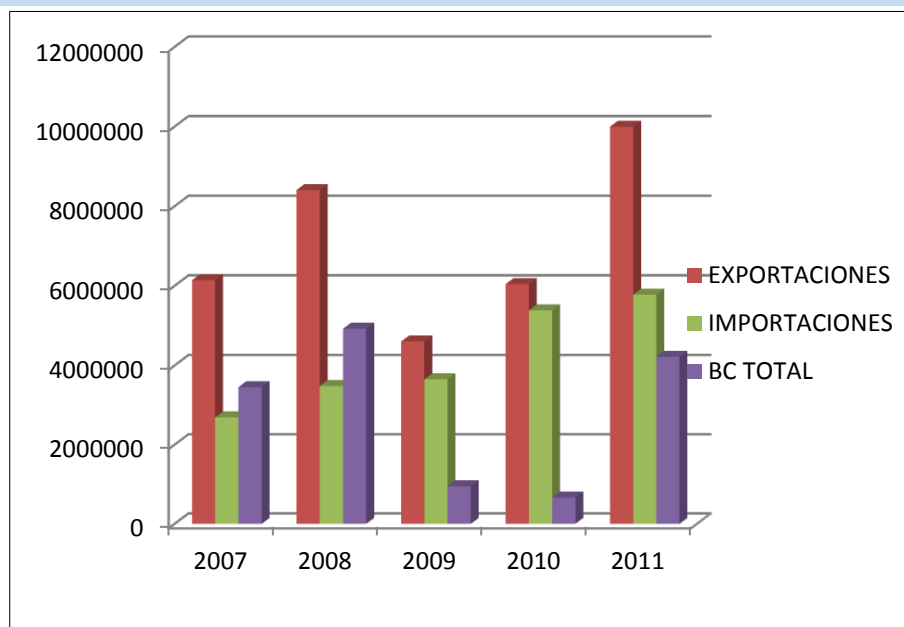
La moneda oficial de Estados Unidos es el dólar, la población es de 313,847,465 millones en referencia a la de Ecuador que es de 14,306,876, es decir que la población de Estados Unidos supera en un gran número a la de Ecuador ; la tasa de crecimiento poblacional de Estados Unidos es de 0.90% ; el PIB de Estados Unidos está en 15.06 trillones de dólares americanos y el PIB per cápita 47,985.09 dólares; la inflación es de 3.00% como indica la tabla.

Tabla 6: Indicadores básicos Estados Unidos	
Población	313847465
Tasa de crecimiento poblacional anual	0,90%
PIB (Trillones de dólares)	15,06
PIB per cápita (Dólares)	47985,09
Fuente: Pro Ecuador	
Elaborado por: Diana Vallejo	

Al analizar estos indicadores económicos se puede decir que la economía estadounidense es dominante frente a la de Ecuador, ya que Estados Unidos es la primera potencia a nivel mundial y sobre todo porque es considerado como un país desarrollado frente a Ecuador que es un país en vías de desarrollo que busca alcanzar mayores niveles de desarrollo.

La balanza comercial entre Ecuador y Estados Unidos es positiva desde el año 2007 al 2011; es decir que las exportaciones son mayores que las importaciones como lo muestra la tabla:

Gráfico 7: Balanza Comercial Ecuador - Estados Unidos



Año	Exportaciones	Importaciones	BC
2007	6142055	2688060	3453995
2008	8405191	3482834	4922357
2009	4600919	3650273	950646
2010	6046035	5384492	661543
2011	9997563	5779769	4217795

Fuente: Pro Ecuador
Elaborado por: Diana Vallejo

La balanza comercial que Ecuador tiene con EEUU, es positiva por lo que el Ecuador se debe enfocar a otros mercados con los que se tenga una balanza negativa, para que de esta manera la balanza comercial del Ecuador aumente favorablemente para con otras naciones, para así tener nuevas alternativas de mercado al momento de la liquidación de preferencias arancelarias con el mercado estadounidense.

c. Factor Social

Del total de la población de Estados Unidos que es de 313, 847,465 millones, se logra determinar que la población activa se encuentra dividida el 7% por la fuerza laboral; 7 % Agricultura, silvicultura y pesca; 20,03% manufacturas, extracción, transporte y artesanía; 37.3% directivo, gerencial, profesional y técnico, 17.6% ventas y oficina, 17.6% otros servicios. (Banco Mundial, 2011, párr.9).

Estos datos nos permiten estar al tanto, que a pesar de que Estados Unidos es una gran potencia mundial existe un gran número de habitantes que se encuentran sin un empleo estable, ya que su tasa de desempleo es del 9.3%. Estados Unidos tiene la industria más grande del mundo, con una producción de cerca 2.69 billones de dólares (Banco Mundial, 2012, p. 9); entre ellas se encuentra la industria de alimentos, esto es positivo para la oferta de papa producida en la provincia del Carchi, debido a que existe demanda estadounidense en lo referente al tubérculo para su industrialización.

d. Tecnológico

El Servicio de Aduanas de los Estados Unidos está en constante cambio en lo referente a sistemas informáticos que permiten realizar todo el proceso aduanero en el menor tiempo posible, y con una excelente recaudación fiscal, es así que la aduana estadounidense utiliza scanner para el control físico de las mercaderías sin necesidad de desconsolidar las partidas, ni efectuar controles engorrosos y lentos, o sujetos a la discrecionalidad de quienes los realizan. (FAO, 2011).

Este tipo de funcionamiento logra facilitar la acción de la aduana para controlar adecuadamente el cumplimiento de las normas de exportación e importación, evitando problemas y minimizando las posibilidades de corrupción.

Tabla 7: Resumen calificación Pest	
VENEZUELA	ESTADOS UNIDOS
POLÍTICO = 3	POLÍTICO= 1
<p>Ecuador y Venezuela en lo que se refiere a las relaciones comerciales , se apoyan con el Protocolo de Comercio, que regirá las relaciones económicas y comerciales con la salida definitiva de Venezuela de la Comunidad Andina (CAN)</p> <p>Según Alianza Bolivariana para los pueblos de nuestra América (2012) “Este sistema de pagos impulsa la expansión del comercio entre los países miembros, bajo los principios de complementariedad productiva, facilita las transferencias internacionales y viabiliza el pago de operaciones de comercio exterior”</p>	<p>Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDA).</p> <p>El SGP es Sistema Generalizado de Preferencias de los Estados Unidos cuyo objetivo consiste en promover el crecimiento económico de los Países en Desarrollo (PED) siempre y cuando el ingreso de aquellos productos no atenten a la producción nacional del país de destino.</p> <p>Al formar parte Ecuador de la ATPDA se beneficia en cuanto a políticas arancelarias en el momento de realizar una comercialización con Estados Unidos, el ATPDA al igual que las del SGP se ha renovado en varias ocasiones, pero para desventaja del Ecuador esto ya no se renovará lo cual dificultara las importaciones y exportaciones .</p>
ECONÓMICO = 3	ECONÓMICO = 2
La balanza comercial de Ecuador con Venezuela es negativo, lo que incentiva al Ecuador a estudiar el	La balanza comercial que Ecuador tiene con EEUU, es positiva por lo que el Ecuador se debe enfocar a otros

mercado Venezolano, para poder ingresar productos que Venezuela requiere, y así poder aumentar la balanza comercial no petrolera del Ecuador.	mercados con los que se tenga una balanza negativa, para que de esta manera la balanza comercial del Ecuador aumente favorablemente para con otras naciones, para así tener nuevas alternativas de mercado al momento de la liquidación de preferencias arancelarias con el mercado estadounidense.
SOCIAL = 2	SOCIAL = 2
Venezuela tiene tres principales sectores productivos, si se considera el total de su población se puede determinar que una gran parte tiene como principal fuente de trabajo la industria procesadoras de alimentos y entre estos se encuentra la de la papa, esto hace que Venezuela requiera grandes cantidades de papa por parte de otros países debido a que su producción nacional no es muy grande.	Estados Unidos tiene la industria más grande del mundo, con una producción de cerca 2.69 billones de dólares (Banco Mundial, 2012, p. 9); entre ellas se encuentra la industria de alimentos, esto es positivo para la oferta de papa producida en la provincia del Carchi, debido a que existe demanda estadounidense en lo referente al tubérculo para su industrialización.
TECNOLÓGICO=3	TECNOLÓGICO=3
Las aduanas venezolanas utilizan sistema llamado THSCAN, cuyos modelos se corresponden con equipos utilizados en los puertos aduaneros y ejes viales. están compuestos por instalaciones de escaneo, cabina de control y protección radiactiva,	El Servicio de Aduanas de los Estados Unidos está en constante cambio en lo referente a sistemas informáticos que permiten realizar todo el proceso aduanero en el menor tiempo posible, y con una excelente recaudación fiscal, es así que la aduana estadounidense utiliza

<p>basados en la tecnología avanzada de formación de imagen por la radiación, el sistema de inspección puede realizar la verificación de las mercancías dentro de contenedores sin abrirlos, aprovechando la penetración de los rayos X”</p> <p>Al tener este tipo de tecnología las aduanas de Venezuela, permite que la comercialización sea más rápida y se minimicen problemas en cuanto a trámites ya sea de importación o de exportación desde cualquier país del mundo.</p>	<p>scanner para el control físico de las mercaderías sin necesidad de desconsolidar las partidas, ni efectuar controles engorrosos y lentos, o sujetos a la discrecionalidad de quienes los realizan.</p> <p>A pesar de que existe una excelente tecnología, se presenta una desventaja en cuanto al envío del producto por la distancia que separa a los dos países sumando a este mayores gastos.</p>
<p>Fuente: Análisis Pest Elaborado por: Diana Vallejo</p>	

5.5.2 Diagnóstico situacional interno (Porter)

Según la obra: *Competitive Strategy* Michael E., (2009) se considera que la competencia en la exportación de papa fresca de la Provincia del Carchi no solo está determinada por el grado de rivalidad entre los competidores en el sector, también en la posible entrada de nuevos competidores, en la existencia de productos sustitutos, en el poder negociador de los importadores y en el poder negociador de los exportadores, todo esto contribuye como fuerzas determinantes a configurar la estructura competitiva del sector.

A continuación se realiza un gráfico que muestra de mejor manera el diseño del análisis Porter; tomando en cuenta los parámetros de exportación de papa.

Gráfico 8: Diseño Porter



Fuente: Porter

Elaborado por: Diana Vallejo

Poder de negociación de los compradores o clientes

Al momento de negociar a nivel internacional los compradores no son iguales, estos pueden tener o no cierto poder de negociación. En el mercado de la papa, las importaciones por parte de Venezuela y Estados Unidos se las realiza en grandes cantidades porque la mayoría son utilizadas para la industrialización debido a que tubérculo cumple con los estándares de calidad que estos exigen. Hay que tomar en cuenta que a pesar de que existe un gran volumen de compra en estos dos mercados, estos son muy exigentes a la hora de elegir los productos a importar. La oferta de papa producida en la provincia del Carchi se encuentra en ventaja frente a las exigencias del mercado venezolano, mientras que con el mercado estadounidense es todo lo contrario, debido a que este requiere una variedad que la provincia no la produce en grandes cantidades.

Amenaza de los nuevos competidores

La mayor o menor dificultad para la entrada de nuevos competidores está en función de las barreras comerciales para acceder a los mercados de Venezuela y Estados Unidos; como también en la disponibilidad del producto. La papa carchense presenta ventajas para el ingreso al mercado venezolano porque mantiene excelentes relaciones comerciales por la firma del protocolo de comercio con la salida definitiva de Venezuela de la CAN, mientras que con el mercado estadounidense se ve amenazada por la caducidad de la ATPDA, que está vigente hasta el presente año y no va a tener renovación.

En cuanto a la disponibilidad del producto, se presenta una ventaja para la Provincia del Carchi debido a que se cuenta con una gran producción del tubérculo.

Amenaza de productos sustitutos

Esta fuerza competitiva hace referencia a la facilidad con la que las empresas importadoras Venezolanas y de los de Estados Unidos, podrían sustituir la papa por otro producto que cumpla las mismas necesidades al momento de industrializarla; siendo los principales productos sustitutos los plátanos y las yucas. Los dos productos podrían ser industrializados por los dos países, convirtiéndose sin duda en productos sustitutos de la papa, sin embargo se considera una oportunidad, debido a que la papa es considerada como un producto de consumo masivo en las personas, lo que no ocurre con la yuca y el plátano. Por otro lado las condiciones de precio varían notablemente en cada producto, beneficiando de esta manera a la papa por ser más económica y tener mayor rendimiento al momento de industrializarla; en cambio para el caso de Estados Unidos la condición de precio se ve amenazado por el recargo que se le hace al producto por el pago de transporte que es mucho más alto.

Grado de rivalidad entre los competidores existentes

Los mayores exportadores de papa fresca a Venezuela y Estados Unidos son Perú y Colombia (Pro-Ecuador, 2010); esto indica que para Ecuador,

son sus principales competidores al momento de exportar la papa fresca a la industria del snacks de Venezuela o Estados Unidos. Si se analiza el grado de rivalidad existente entre estos dos países frente a Ecuador como competidores, este se convierte en una amenaza alta, debido a que ellos ya han tenido negociaciones anteriores, las cuales les permitirán estar más al tanto de los problemas que se les puede presentar al momento de realizar la exportación y de esta manera ser más eficientes y competitivos. Ante esta circunstancia, el ingreso de la papa fresca producida en la Provincia del Carchi - Ecuador hacia cualquiera de estos mercados se apoyará bajo la estrategia de fijación precios la cual viene hacer una táctica para atraer al mercado importador conjuntamente con la calidad del producto.

Poder de negociación de los proveedores o vendedores

Los proveedores para la posible exportación de papa fresca producida en la Provincia del Carchi representan un alto poder, debido a que son los únicos que pueden satisfacer la necesidad de adquirir el producto para la comercialización, por lo que el exportador debe mantener un poder de negociación estable frente a sus proveedores carchenses, para que de esta manera no surjan inconvenientes y tanto ellos como el exportador se encuentren beneficiados.

5.5.3 Selección del óptimo mercado internacional

La matriz para la selección del óptimo mercado entre Venezuela y Estados Unidos, toma en cuenta para el análisis Pest y Porter; es decir el micro y macro entorno de los países que son considerados como mejores alternativas para exportar la papa del Carchi Ecuador.

A continuación se presenta las siguientes tablas, para indicar de la mejor manera el procedimiento de la selección del mercado; pero antes de esto es necesario dar a conocer algunos significados de abreviaturas y fórmulas para poder entender el orden de interpretación de las tablas.

- P= positivo; se lo califica con tres (3)
- R= regular; se lo califica con dos (2)
- N= negativo; se lo califica con uno (1)
- FP= factor de ponderación
- $FP = \frac{\Sigma}{Total} \times 100$; en donde :
 - Σ = suma del total obtenida por la calificación de cada factor, en otra palabras la suma de la fila de cada factor.
 - Total = sumatoria de las calificaciones obtenidas de todos los factores, en otras palabras la suma de la columna de todos los factores.

Tabla 8: Análisis PEST										
INFLUENCIA A LA INVESTIGACIÓN										
FACTORES DE ANÁLISIS	VENEZUELA					ESTADOS UNIDOS				
	P(3)	R(2)	N(1)	Σ	FP	P(3)	R(2)	N(1)	Σ	FP
Político	3			3	27%			1	1	13%
Económico	3			3	27%		2		2	25%
Social		2		2	18%		2		2	25%
Tecnológico	3			3	27%	3			3	38%
TOTAL				11	100%				8	100%
Fuente: SENA E Elaborado por: Diana Vallejo										

La calificación del Pest, está basada en el estudio de Venezuela y Estados Unidos, se califica según la influencia a la presente investigación.

Para el caso de Venezuela se obtiene una suma total de 11 puntos, que se originaron por la sumatoria de calificación del factor político, económico, social, tecnológico; cada puntuación se la procede a ponderar mediante la fórmula del FP antes indicada; para mejor comprensión se desarrolla la fórmula a continuación.

$$FP = \frac{\Sigma}{Total} \times 100$$

$$FP = \frac{3}{11} \times 100$$

$$FP = 27\%$$

Este procedimiento se ejecuta para cada uno de los factores, para obtener datos porcentuales que servirán para realizar una mejor interpretación de resultados.

En lo que se refiere a Estados Unidos, se obtiene una suma total de 8 puntos siguiendo el mismo procedimiento realizado para Venezuela con la sumatoria de la calificación del factor político, económico, social, tecnológico; y la respectiva ponderación mediante la fórmula del FP.

Tabla 9: Análisis Porter										
FACTORES	INFLUENCIA A LA INVESTIGACIÓN									
	VENEZUELA					ESTADOS UNIDOS				
	P(3)	R(2)	N(1)	Σ	FP	P(3)	R(2)	N(1)	Σ	FP
Poder de negociación de los compradores o clientes	3			3	25%			1	1	13%
Amenaza de los nuevos competidores	3			3	25%			1	1	13%
Amenaza de productos sustitutos		2		2	17%		2		2	25%
Grado de rivalidad entre los compradores existentes		2		2	17%		2		2	25%
Poder de negociación de los proveedores o vendedores		2		2	17%		2		2	25%
Suma				12	100%				8	100%
Fuente: SENAE Elaborado por: Diana Vallejo										

De igual manera la calificación del Pest, está basada en el estudio de Venezuela y Estados Unidos, se califica según influencia a la presente investigación.

Para el caso de Venezuela se obtiene una suma total de 12 puntos, que se originaron por la sumatoria de la calificación a la amenaza de entrada de nuevas empresas, el poder de negociación de los compradores, el poder negociador de los proveedores, a la amenaza de productos sustitutos, la rivalidad entre competidores; cada puntuación se la procede a ponderar mediante la fórmula del FP antes indicada; para mejor comprensión se desarrolla la fórmula a continuación.

$$FP = \frac{\Sigma}{Total} \times 100$$

$$FP = \frac{3}{12} \times 100$$

$$FP = 25\%$$

Este procedimiento se ejecuta para cada uno de los factores, para obtener los datos porcentuales que servirán para realizar una mejor interpretación de resultados.

En lo que se refiere a Estados Unidos, se obtiene una suma total de 8 puntos siguiendo el mismo procedimiento realizado para Venezuela con la sumatoria de la calificación de la amenaza de entrada de nuevas empresas, el poder de negociación de los compradores, el poder negociador de los proveedores, amenaza de productos sustitutos, la rivalidad entre competidores; y la respectiva ponderación mediante la fórmula del FP.

Luego de haber calificado a Venezuela y Estados Unidos a través de los criterios del Pest y Porter, se procede a realizar una tabla resumen, que permita analizar los puntajes finales que se obtuvieron anteriormente y de esta manera tomar una decisión referente a la selección del óptimo mercado internacional para la oferta de la papa producida en la provincia del Carchi.

Tabla 10: Resumen del porcentaje de importancia que representa cada país				
PAÍS	PEST		PORTER	
	Índice de Importancia	FP	Índice de Importancia	FP
VENEZUELA	11	58%	12	60%
ESTADOS UNIDOS	8	42%	8	40%
	19	100%	20	100%
Fuente: SENAE Elaborado por: Diana Vallejo				

La tabla resumen indica que los resultados del análisis Pest, favorecen a Venezuela porque obtuvo una calificación de 11 puntos, que equivale al 58% mientras que Estados Unidos tiene una calificación de 8 puntos, que equivale al 42%; por otro lado en lo que se refiere al análisis Porter también favorece a Venezuela porque obtuvo una calificación de 12 puntos, que equivale al 60% mientras que Estados Unidos tiene una calificación de 8 puntos, que equivale al 40%.

Partiendo de los resultados finales, es evidente que Venezuela es el país que presenta mejores oportunidades a nivel de su macro entorno y micro entorno, debido a que logra alcanzar un porcentaje superior con el país de comparación Estados Unidos; ante esta circunstancia la investigación concluirá analizando al mercado de Venezuela como el óptimo mercado internacional para la oferta de papa de la Provincia del Carchi-Ecuador en lo que se refiere al estudio de factibilidad para la exportación.

5.6 FACTIBILIDAD COMERCIAL

5.6.1 Estudio del mercado (Venezuela)

La papa producida en la provincia del Carchi será exportada al país de Venezuela, específicamente a los importadores industrializadores del tubérculo; tomando en cuenta quienes tengan interés en realizar la comercialización, por tal razón es de vital importancia conocer cuántas empresas industrializadoras venezolanas importan el producto como materia prima.

En Venezuela existen 21 empresas procesadoras de papa y a continuación se las enumera de acuerdo a distritos y estados.

Distrito Federal

Papas Fritas Don Sancocho

Papas Fritas Kalimat

Estado Aragua

Papas Fritas Latina

Papas Fritas Tico C.A.

Papas Fritas Santa Bárbara

Papas Fritas La Encrucijada

Papas Fritas La Criolla

Estado Miranda (Los Teques)

Maveca

Estado Lara

Inversiones Villa del Centro S.R.L.

Papas Fritas Fris

Papas Fritas el chino

Procesadora Alimentos El Manzano

Estado Táchira

Frito Lay –Snacks América Latina

Maveca

Papas Todo Frito

Papas Fritas Divino Niño

Papas Fritas Campo Luz

Papas Fritas La Superior

Papas Fritas Marly

Procesadora Leyda

Estado Zulia (Maracaibo)

Industria Happy C.A.

Una vez conocidas las empresas existentes, se trató de mantener contacto vía e-mail con cada una de ella, haciéndoles llegar un documento en el que se les pregunta en primera instancia, si les interesa realizar negociación de papa con la provincia Carchi- Ecuador. De las 21 empresas a las que se les envió solamente se tuvo respuesta de una de ellas; por lo que se presenta posteriormente la información recaudada. (Ver, anexo 3).

Tabla 11: Empresa contactada	
Localización	Empresa
Estado Aragua	Pepsico / Frito Lay –Snacks América Latina (Planta procesadora del Estado Aragua)
Fuente: Pro Ecuador	
Elaborado por: Diana Vallejo	

- Dirección

Avenida Francisco de Miranda, Torre Europa, Sector Sur, P-11, Urb. Campo Alegre, Chacao, Campo Alegre.

- Representante

Ingeniero Nelson Colón

nestor.colon213@nppre.gob.ve

ncolon.alba@gmail.com

- Teléfonos

(0212)951-0026

Fax: (0212) 953-9965

Una vez recibida la respuesta de la empresa se obtiene la siguiente información referente a los requerimientos del producto. (Ver, anexo 3).

5.6.2 Requerimientos del producto exigidos por Venezuela

De las variedades existentes de papa, se consideran como de mayor aptitud para el procesamiento industrial las siguientes cuatro variedades como lo muestra la tabla:

Tabla 12: Principales variedades de papa para procesamiento
CAPIRO R12
ICA ÚNICA
DIACOL MONSERRATE
ICA ZIPA
Fuente: Pepsico - Frito Lay Elaborado por: Diana Vallejo

Tomando en cuenta las cuatro variedades de papa que requiere la empresa para la industrialización; el Ecuador ofrece a Venezuela la variedad capiro R12, debido a que la provincia del Carchi produce una gran cantidad del tubérculo requerido. (Ver, anexo 3)

La papa de variedad capiro R12, es utilizada para elaboración de chips en hojuelas, y se toma en cuenta los siguientes parámetros.

Tabla 12: Composición de la papa la variedad capiro R12 para la industrialización.	
Forma	Redonda
Tamaño	Entre 4y 6 cm
Composición Química	Parte comestible 100%
	Agua 76,70%
	Materia seca 23,30%
	Proteínas 1,90%
	Grasa 0,10%
	Carbohidratos 19.30%
	Fibra 1%
Cenizas 1%	
Fuente: Pepsico - Frito Lay Elaborado por: Diana Vallejo	

5.6.3 Periodos de negociación

Pepsico con su marca Frito Lay (planta procesadora del estado Táchira), es una empresa que procesa grandes cantidades de papa, el tubérculo es

utilizado en la elaboración de diferentes derivados; en lo que se refiere al “procesamiento de papa chips en hojuelas, utiliza específicamente la papa capiro R12 debido a su composición química”. (Frito Lay, 2012, p.3)

Se requiere negociar con Carchi-Ecuador cada 4 meses durante los primeros dos años mediante la firma de un contrato, posteriormente se analizará la calidad de la negociación para ver si se extiende o se anula el mismo.

5.6.4 Precio de compra del producto por la empresa

El precio es uno de los aspectos más relevantes en el proceso de exportación, de acuerdo a la información recolectada, la empresa Pepsico con su marca Frito Lay muestra los siguientes precios del quintal de papa de 100 libras:

Tabla 13: Precio del quintal de papa		
Dólares	Cambio	Bolívares
21	4,2947	4,89
Fuente: Pepsico - Frito Lay Elaborado por: Diana Vallejo		

5.6.4 Determinación de la oferta potencial de papa

Para el cálculo de la oferta, se toma en cuenta la base de datos proporcionada por los ingenieros agrónomos del Magap, en esta se encuentra toda la información referente a la producción de la papa que sirven como base.

5.6.4.1 Producción de papa en el Carchi

El Carchi produce 3724 hectáreas de papa al año, en lo que se refiere a la variedad capiro produce 1539 hectáreas que equivalen a 27923 TM.

Tabla 14: Producción de papa en el Carchi				
Distribución	Producción total Ha	Producción capiro Ha	Producción QQ	Producción TM
Total Papa	3724	1539		27923
Julio Andrade	1245	500	200000	9072
Santa Martha de Cuba	84	50	20000	907
Urbina	67	40	16000	726
Piöter	50	30	20000	544
El Carmelo	134	50	20000	907
Tufiño	50	40	16000	726
García Moreno	10	5	20000	91
Mariscal Sucre	182	80	32000	1451
Huaca	95	40	16000	726
Cristóbal Colón	105	50	20000	907
Fernández Salvador	75	79	31600	1433
La Paz	121	50	20000	907
Piartal	150	70	28000	1270
Chitán de Navarrete	6	3	24000	54
González Suárez	310	50	20000	907
San José	680	237	32000	4300
Bolívar	80	50	20000	907
El Ángel	30	20	20000	363
Monte Olivo	10	5	8000	91
San Isidro	15	10	16000	181
La Libertad	225	80	16000	1451
Fuente: Magap				
Elaborado por: Diana Vallejo				

Tomando en cuenta que los embarques se realizarán cada 4 meses, a la producción anual se la divide para 3 y se obtiene la oferta cuatrimestral que

es de 9308 toneladas, valor que va a ser utilizado para el cálculo de la oferta potencial.

Tabla 15: Cálculo oferta potencial					
Cuatrimestre	Producción TM	1% semilla	3% consumo local	70% Consumo nacional	Oferta potencial
1	9308	93	279	6515	2420
2	9789	98	294	6852	2545
3	10295	103	309	7207	2677
4	10827	108	325	7579	2815
5	11387	114	342	7971	2961
6	11976	120	359	8383	3114
Fuente: Magap Elaborado por: Diana Vallejo					

Para obtener la oferta potencial, se toma los valores de la producción de cada cuatrimestre y se hace una discriminación, disminuyendo de esta manera el porcentaje que es destinado para semilla, consumo local y consumo nacional.

5.6.5 Determinación de la demanda insatisfecha

Para el cálculo de la demanda insatisfecha, se toma en cuenta la base de datos proporcionada por Trade Map, en esta se encuentra toda la información referente a la demanda de las empresas industrializadoras de papa de Venezuela.

5.6.5.1 Demanda de las industrializadoras de papa en Venezuela

Tabla 16: Demanda de las empresas industrializadoras	
Empresas Industrializadoras	Demanda
Papas Fritas Don Sancocho	185000
Papas Fritas Kalimat	
Papas Fritas Latina	
Papas Fritas Tico C.A.	
Papas Fritas Santa Bárbara	
Papas Fritas La Encrucijada	
Papas Fritas La Criolla	
Maveca	
Inversiones Villa del Centro S.R.L.	
Papas Fritas Fris	
Papas Fritas el chino	
Procesadora Alimentos El Manzano	
Frito Lay –Snacks América Latina	
Maveca	
Papas Todo Frito	
Papas Fritas Divino Niño	
Papas Fritas Campo Luz	
Papas Fritas La Superior	
Papas Fritas Marly	
Procesadora Leyda	
Industria Happy C.A.	
Fuente: Trade Map	
Elaborado por: Diana Vallejo	

Las empresas industrializadoras de papa de Venezuela requieren 185000 TM al año; para conseguir la demanda cuatrimestral se divide el valor de la demanda anual de 185000 TM para 3 que son los cuatrimestres que tiene un año dando un valor de 61667 TM y para los siguientes periodos se realiza las proyecciones.

Tabla 17: Demanda Insatisfecha de las Industrias			
Cuatrimestre	Demanda	55% cubre la oferta	Demanda Insatisfecha Industrias
1	61667	33917	27750
2	64855	35670	29185
3	68208	37514	30694
4	71734	39454	32280
5	75443	41494	33949
6	79343	43639	35704

Fuente: Trade Map
Elaborado por: Diana Vallejo

Para obtener la demanda insatisfecha cuatrimestral de las industrias, se resta de la demanda el valor que cubre la oferta local del país venezolano. Una vez obtenida la demanda insatisfecha de las industrias, se hace una discriminación tomando en cuenta el porcentaje que representa la única empresa que le interesó la comercialización con Carchi Ecuador frente a las 21.

Tabla 18: Porcentaje discriminatorio						
	Si	%	No	%	Total	%
Esta dispuesto a negociar con Carchi- Ecuador en la compra de papa fresca.	1	4,76%	20	95,24%	21	100%

Fuente: Resultado de solicitudes enviadas
Elaborado por: Diana Vallejo

El porcentaje de discriminación es 4,76; valor que equivale la única empresa interesada en negociar.

Finalmente a la demanda insatisfecha de las industrias, se resta el porcentaje discriminatorio dando como resultado la demanda insatisfecha de Frito Lay. El valor del tamaño del proyecto es el requerimiento de la empresa, que fue escrito en la solicitud de respuesta. (Ver, anexo 3).

Tabla 19: Demanda Insatisfecha Frito Lay			
Demanda insatisfecha Industrias	Porcentaje discriminatorio 4,76%	Demanda Insatisfecha Frito Lay	Tamaño del proyecto
27750	4,76%	1321	120
29185	4,76%	1389	126
30694	4,76%	1461	133
32280	4,76%	1537	140
33949	4,76%	1616	147
35704	4,76%	1700	154
Fuente: Tarde Map			
Elaborado por: Diana Vallejo			

5.7 FACTIBILIDAD TÉCNICA

La factibilidad técnica esta centrada básicamente en la descripción del proceso de exportación, el estudio de los beneficios y restricciones que tiene el producto al ingresar al mercado venezolano y la documentación que necesita para realizar la exportación.

5.7.1 Información básica

Para involucrarse en la exportación es importante conocer ¿quién puede exportar?, por tal motivo se presenta a continuación el siguiente gráfico.

Gráfico 9: Quién puede exportar



Fuente: Pro-Ecuador
Elaborado por: Diana Vallejo

Según la información antes detalla, la mayoría de los ecuatorianos pueden ser exportadores, ya sea como personas naturales o jurídicas después de seguir un respectivo proceso. Tomando en cuenta esta explicación, la presente investigación va a exportar la papa de Carchi- Ecuador a Venezuelacomo persona natural.

5.7.2 Requisitos para convertirse en exportador

Una persona puede convertirse en exportador cumpliendo los siguientes pasos:

Gráfico 10: Requisitos para convertirse en exportador

Requisitos para convertirse en exportador

Paso 1

- Contar con el Registro Único del Contribuyente (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI) indicando la actividad económica que va a desarrollar

PASO 2

- Obtener firma digital o TOKEN.

Paso 3

- Registrarse como exportador en ECUAPASS.

Fuente: Pro-Ecuador

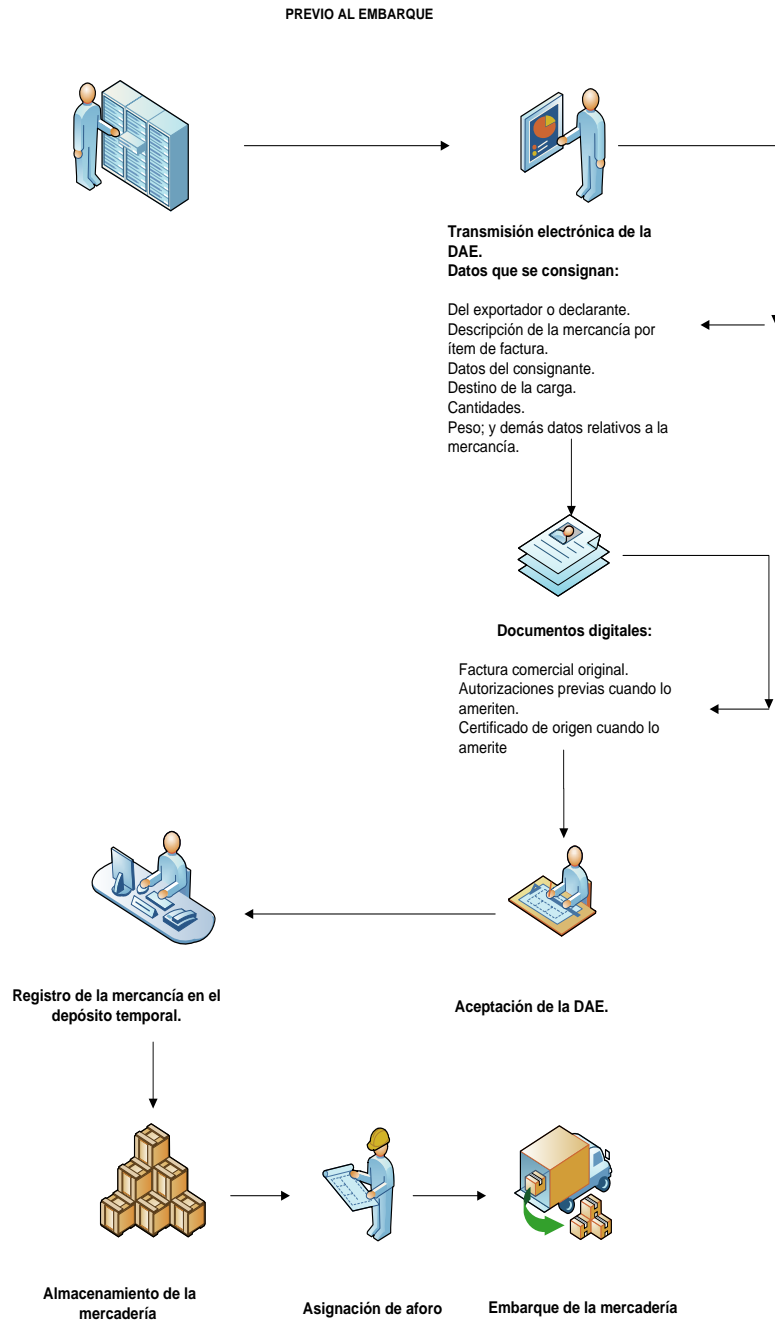
Elaborado por: Diana Vallejo

Luego de obtener el Ruc, se obtiene el Token, que es el dispositivo que contiene a firma digital del exportador y por último se registra en el ecupass para acreditarse como exportador.

5.7.3 Proceso de exportación

Para iniciar con el proceso de exportación se debe obtener en primer lugar el registro de exportador ante la aduana (previamente se debe obtener el Registro Único de Contribuyentes en el SRI), una vez obtenido este registro se da inicio al proceso.

Gráfico 11: Proceso de exportación



Fuente: Aduana del Ecuador
Elaborado por: Diana Vallejo

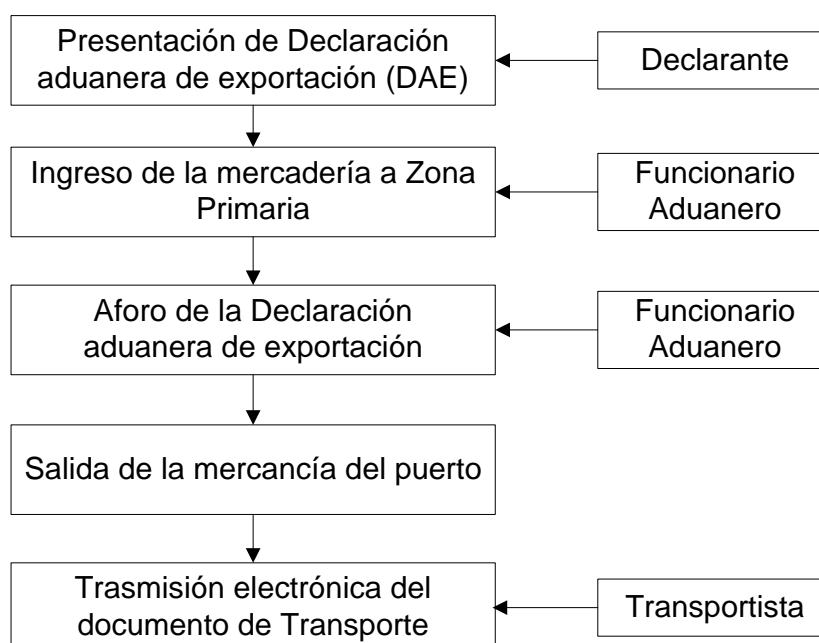
La exportación iniciará con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el sistema ecupass, para lo cual se requiere la factura, autorizaciones previas para el caso es necesario el certificado fitosanitario porque la papa está en la categoría de los tubérculos y forma parte de productos de origen vegetal como el caso de la papa y el certificado de origen del producto a exportar porque se necesita conocer: el nombre del exportador, descripción de mercancía por ítem de

factura: datos del consignante, destino de la carga, cantidades, peso; y demás datos relativos a la mercancía.

Cuando ya está aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca, posteriormente el depósito temporal la registra, almacena previo a su exportación y por último se notificará el canal de aforo asignado para que la mercancía pueda ser embarcada.(Aduana del Ecuador , 2012, p.2).

Para mejor comprensión se presenta la siguiente tabla, que indica de forma resumida las etapas del trámite de exportación.

Tabla 20: Etapas del trámite de exportación



Fuente: Aduana del Ecuador
Elaborado por: Diana Vallejo

5.7.4 Beneficios y restricciones del producto a exportar

El hecho de realizar una negociación a nivel internacional, incita a que el exportador conozca los beneficios y restricciones que tiene el producto a comercializar, partiendo de esto se puede decir que el Ecuador al exportar papa a Venezuela se encuentra favorecido legalmente por el acuerdo de complementación económica suscrito entre MERCOSUR/CAN, quien “facilita la libre circulación de bienes y servicios y la plena utilización de los

factores productivos” (CAN, Comunidad Andina de Naciones, 2004,párr.9); por otro lado la implementación de un Protocolo de Comercio, quien registrá las relaciones económicas y comerciales con la salida definitiva de Venezuela de la Comunidad Andina.

Para saber si la papa posee algún tipo de restricción es necesario realizar un estudio del arancel Venezolano, este proceso se facilita debido a que el arancel de aduanas venezolano recoge la estructura del sistema armonizado regido por la NANDINA; esto lo muestran las siguientes tablas:

Tabla 21: Clasificación arancelaria según Ecuador	
Productos del reino vegetal	
Capítulo 07 :	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios
Partida Sist. Armonizado 0701 :	Papas (patatas) frescas o refrigeradas
Sub Partida Regional 07019000 :	Las demás
Fuente: Aduana del Ecuador Elaborado por: Diana Vallejo	

Tabla 22: Clasificación arancelaria según Venezuela	
Código	Descripción de la mercancía
Capítulo 07 :	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios
0701 :	Papas (patatas) frescas o refrigeradas
07019000 :	Las demás
Fuente: Aduana de Venezuela Elaborado por: Diana Vallejo	

Al manejar los dos países la misma nomenclatura arancelaria de mercancías, el producto a exportar tiene la partida arancelaria 07019000 en Ecuador y en Venezuela.

Con este arancel se pudo conocer que la papa no presenta ninguna restricción al momento de ser exportada al mercado venezolano, y además se encuentra fuera de los productos de prohibida importación; esto beneficia al Ecuador y por ende a los productores de papa del Carchi porque hace que exista una libre comercialización del producto.

5.7.5 Documentación requerida

Todo productor, exportador debe estar registrado en Agrocalidad, el registro es el mismo para todos los productos de origen vegetal a excepción de las flores y banano que tienen sistemas informáticos de registro propios. Este registro tiene una vigencia de 2 años.

a) Declaración aduanera de exportación

El Código Orgánico de la Producción Comercio e inversiones Reglamento (2010) en el Art.63 manifiesta:

La DAE será presentada de manera electrónica y/o física de acuerdo al procedimiento y formato establecidos por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. Una sola Declaración Aduanera podrá contener las facturas, documentos de transporte de un mismo manifiesto de carga y demás documentos de soporte o de acompañamiento que conformen la importación o exportación, siempre y cuando correspondan a un mismo declarante y puerto, aeropuerto o paso fronterizo de arribo para las importaciones, y de embarque y destino para las exportaciones. (p. 120).

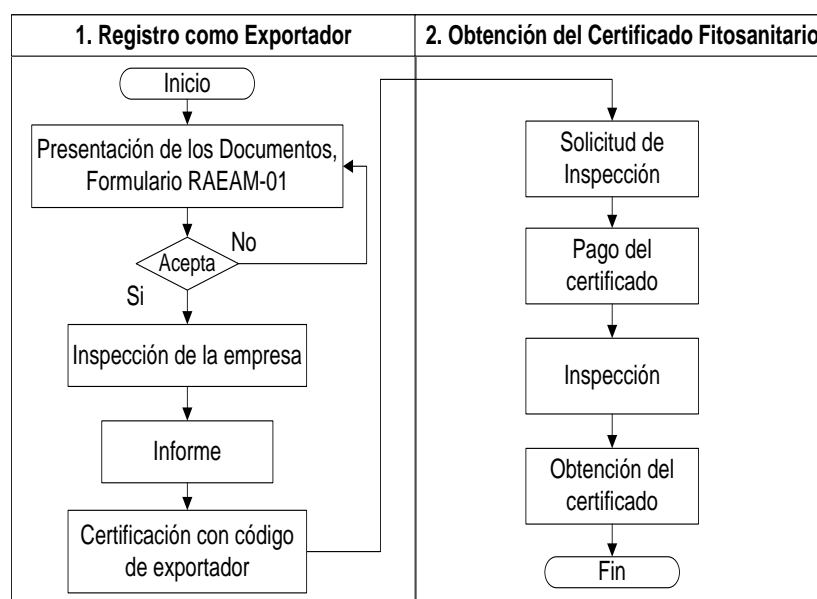
b) Certificado Fitosanitario

Cuando el exportador desee realizar un embarque, por cada embarque debe solicitar la emisión de un certificado fitosanitario debido a que la papa se encuentra dentro de la categoría de los tubérculos, el cual requiere de una inspección del producto a embarcar. El certificado "tiene una vigencia máxima de 90 días calendarios, contados desde su aprobación y con validez

para ése único embarque; este tiene un costo de USD 50” (Aduana del Ecuador, 2012).

Los dos documentos son emitidos por la Dirección de Sanidad Vegetal en la Agencia de Aseguramiento de la Calidad del Agro – Agrocalidad.

Gráfico 12: Proceso para obtener el Certificado Fitosanitario



Fuente: Aduana del Ecuador
Elaborado por: Diana Vallejo

c) Factura Comercial

Es un documento en el que se encuentran las condiciones de venta de toda mercancías con sus respectivas especificaciones, es un comprobante de la venta que se exige en una exportación en el país de origen y para la importación en el país de destino; “en la factura deben figurar los siguientes datos: fecha de emisión, nombre y dirección del exportador y del importador extranjero, descripción de la mercancía, condiciones de pago y términos de entrega” (Aduana del Ecuador, 2012). Estos detalles al no estar en correcto orden pueden detener el flete en el puerto de entrada y retrasar el proceso de exportación.

d) Certificado de origen

El Certificado de Origen es un documento que se utiliza para importar o exportar en el que se acredita el origen de las mercancías que se va a comercializar, la Senae con la implementación del nuevo sistema Ecuapass simplifico los tiempos en la obtención del certificado de origen.

Si un exportador necesita realizar la respectiva declaración juramentada de origen del producto a exportar y requerir el certificado de origen se debe registrar en la VUE (ventanilla única) bajo el perfil de exportador y dentro de la aplicación como apoderado es necesario contar antes con el Token “que es el dispositivo que contiene la firma electrónica” (Aduana del Ecuador, 2012) para no incurrir en ninguna demora del trámite. Para el caso de la empresa que lo requiera cuenta ya con la firma electrónica para evitar cualquier tipo de contratiempos, este documento tiene la identificación del operador, la descripción del producto, y la partida arancelaria.

5.8 FACTIBILIDAD OPERATIVA

La parte operativa de la investigación está basada en el estudio de la logística necesaria para la exportación de la papa producida en la provincia del Carchi a Venezuela.

5.8.1 Información del producto

Tabla 23: Información básica del producto	
Nombre técnico o comercial del producto	Papas (patatas) frescas
Posición arancelaria en el país exportador	07019000
Posición arancelaria en el país importador	07019000
Unidad comercial de venta	QQ
Moneda de transacción.	USD
Valor ex-work de la unidad comercial. USD	17
Fuente: SENA E Elaborado por: Diana Vallejo	

La tabla muestra los datos generales del producto, la casilla de valor ex-work en qq, se refiere al precio de compra de cada quintal a los productores de papa que es de 17usd.

5.8.2 Información del embarque

Tabla 24: Información básica del embarque	
País de origen	Ecuador
Ciudad de punto de embarque	Julio Andrade
País de destino	Venezuela
Punto de destino	Puerto Cabello
Nº de unidades comerciales por embarque	2646
Valor del embarque	36641
tipo de embalaje	Saco
tipo de unidad de carga	Carga Suelta
Fuente: Módulo de Logística, Jonathan Mora	
Elaborado por: Diana Vallejo	

En la información del embarque, el número de unidades comerciales se obtiene a través de la siguiente conversión:

- Una TM tiene 2204,6262 libras, entonces 100 libras que contiene un quintal de papa equivale a 0,04535924 TM

$$\begin{aligned}
 1 \quad \text{TM} &= 2204,62262 \text{ lb} \\
 X &= 100 \text{ lb} \\
 &= 0,04535924
 \end{aligned}$$

- Un quintal de papa equivale a 0,04535924 TM, entonces las 120 TM contienen 2646 quintales.

$$\begin{aligned}
 1 \quad \text{qq} &= 0,04535924 \text{ TM} \\
 X &= 120 \text{ TM} \\
 &= 2646
 \end{aligned}$$

El valor del embarque, es la multiplicación de las unidades comerciales por embarque (2646) por el precio de compra de cada qq a los productores de papa de la provincia (13,85).

$$2646 * 13,85$$

$$36641$$

5.8.3 Dimensiones del embalaje y la unidad de carga

Tabla 25: Dimensiones del embalaje y la unidad de carga			
DIMENSIONES	EMPAQUE / EMBALAJE	UNIDAD DE CARGA	N° DE QUINTALES
N° de unidades por embarque	490	5	490
Largo mts	0,90	12,80	14,22
Alto mts	0,35	2,60	7,43
Ancho mts	0,45	2,40	5,33
volumen total del embarque m3	0,14	79,87	
Peso por unidad kg	22226,4	10890936	
Peso total del embarque ton	22,2264	10891	
FLETES USD			
TERRESTRE			
750 cada camión de 30TM			
Fuente: Módulo de Logística, Jonathan Mora			
Elaborado por: Diana Vallejo			

Para determinar el número de unidades comerciales por embarque se ha realizado las siguientes operaciones considerando las dimensiones del camión en el que se va transportar el producto porque es carga suelta, las dimensiones del empaque hace referencia al quintal de papa, como lo muestra la tabla medidas de largo, alto, ancho y el volumen total del embarque en metros cúbicos dando un resultado de 490 qq por cada camión de 30 TM; entonces para transportar las 120 TM se necesitan 5 camiones.

5.8.4 Equipos a utilizar

Tabla 26: Equipos a utilizar	
TERRESTRE	Camión de 30 TM
Fuente: Transcomerinter Elaborado por: Diana Vallejo	

El transporte que analiza la logística, depende del incoterms con el que se va a negociar; por tal razón al ser FOB la condición de la negociación, la logística analiza el transporte interno.

5.8.5 Información adicional

Tabla 27: Información adicional	
Término de negociación	FOB
Forma de pago	Giro Directo
Tipo de Cambio	1 USD
% de tasa de seguro	0,18%
Porcentaje de tasa pasiva de interés anual	0,045
Fuente: Módulo de Logística, Jonathan Mora Elaborado por: Diana Vallejo	

5.8.5.1 Término de negociación

El término de negociación se establecen mediante los Incoterms o llamados términos internacionales de comercio (International Commercial Terms) “son normas sobre las condiciones de entrega de mercancías, se usan para dividir los costes de las transacciones comerciales internacionales, delimitando las responsabilidades entre el comprador y el vendedor, y reflejan la práctica actual en el transporte internacional de mercancías” (Quiminet, 2010). Para el presente caso el Incoterms que se va a utilizar es FOB (Franco a Bordo) debido a las facilidades que se presentan al exportador y sobre todo porque es un producto perecible; por tal razón el exportador “cumple su responsabilidad de entregar la mercancía hasta

cuando esta sobrepasa la borda del buque, en el puerto de embarque convenido y sin el pago del flete internacional”(Quiminet, 2010).

5.8.5.2 Forma de pago

Para el pago en la exportación de papa desde el Carchi Ecuador, se realiza a través del giro directo, que “es un mecanismo de pago en divisas mediante transferencia electrónica de fondos a favor de personas naturales o jurídicas residentes en otros países. Un importador tiene la opción de efectuar el pago a su proveedor a través de este mecanismo, con divisas financiadas por el banco” (Banco Popular, 2012, p.1).

5.8.6 Costo en el País Exportador

Tabla 28: Costo en el País Exportador		
COSTOS DIRECTOS DE EXPORTACIÓN	COSTO TERRESTRE	HORAS TERRESTRE
Empaque	396,83	12
Manipuleo en el local del exportador	300	6
Documentación	60	6
Transporte interno	3750	12
Almacenamiento	480	12
Manipulación pre-embarque	300	6
Manipulación Embarque	300	6
Agentes	90	5
Seguros (Coseguros)	55,01	2
COSTOS INDIRECTOS DE EXPORTACIÓN		
Capital e inventario	5,70	
VALOR DE INCOTERMS		
VALOR EXW	36640,83	
VALOR FCA	37487,66	
VALOR FAS	42017,66	
VALOR FOB	42317,66	
Fuente: Módulo de Logística, Jonathan Mora		
Elaborado por: Diana Vallejo		

Para una mejor comprensión se presenta cada una de las matrices secundarias que forman la anterior:

5.8.6.1 Empaque

Tabla 29: Matriz de empaque					
Empaque	Costo del Millar	Valor Unitario	Tiempo en horas	Cantidad a exportar	Valor Cuatrimestre
Saco de Polipropileno	150	0,15	12	2646	396,83
Fuente: Caboplast					
Elaborado por: Diana Vallejo					

Para determinar el costo del saco de polipropileno, se toma el costo del millar y se lo divide para 1000, y ese resultado se lo multiplica para el número de las unidades que contiene las 120 TM.

Gráfico 13: Modelo de empaque



Fuente: Caboplast
Elaborado por: Diana Vallejo

Como no se cuenta con instalaciones, se les va a proporcionar los sacos etiquetados a los productores a quienes se les compra el producto para exportarlo.

5.8.6.2 Manipulación en local del exportador

Tabla 30: Matriz manipulación en local del exportador				
Manipulación local del exportador	Costo unitario Montacargas	Número de Vehículos	Tiempo en horas	Valor Cuatrimestre
Alquiler montacargas	60	5	6	300
Fuente: Transcomerinter Elaborado por: Diana Vallejo				

El manipuleo en el local del exportador, se lo obtiene de la multiplicación del costo del alquiler del montacargas por los 5 camiones que van a cargar es decir (60 * 5).

5.8.6.3 Documentación

Tabla 31: Matriz de documentación				
Documentación	Cantidad	Tiempo en horas	Costo Unitario	Valor Cuatrimestre
Requisito Fitosanitario	1	3	50,00	50,00
Certificado de Origen	1	3	10,00	10,00
Fuente: SENA Elaborado por: Diana Vallejo				

La documentación que se necesitan son: el requisito fitosanitario y el certificado de origen por cada embarque, el cual suma un costo de 60 usd.

5.8.6.4 Transporte interno

Tabla 32: Matriz transporte interno					
Transporte interno	Vehículos a utilizar	Valor	Tiempo en Horas	RR.HH.	Valor cuatrimestre
Flete interno	5	750	12	1	3750
Fuente: Transcomerinter Elaborado por: Diana Vallejo					

Para obtener el valor del transporte interno, se debe tomar en cuenta la cantidad que se va a transportar, para el caso el que más conviene es el camión que carga 30 toneladas; se utiliza 5 camiones por embarque y cada uno cobra 750 usd; se contratará los servicios de Transcomerinter para transportar la papa desde el centro de acopio ubicado en Julio Andrade al Puerto de Esmeraldas considerado como el punto de embarque más estratégico del tubérculo con destino a Venezuela porque cuenta con varios equipos de primera tecnología para brindar el mejor servicio al usuario.

5.8.6.5 Almacenamiento

Tabla 33: Matriz de almacenamiento				
Almacenamiento	Tiempo Horas	Valor TM	TM Almacenar	Valor cuatrimestre
Cuartos Fríos Cerrado	12	4,00	120	480
Fuente: Puerto de Esmeraldas Elaborado por: Diana Vallejo				

El producto será almacenado, en cuartos fríos cerrados por un tiempo máximo de 12 horas en el Puerto de Esmeraldas, el precio de almacenaje por tonelada es de 4 usd por las 120 TM del embarque da un resultado de 480 usd.

5.8.6.6 Manipulación Pre embarque

Tabla 34: Matriz manipulación Pre embarque				
Manipulación Pre-Embarque	Costo unitario Montacargas	Número de Vehículos	Tiempo en horas	Valor cuatrimestre
Descargue en el Puerto	60	5	6	300
Fuente: Puerto de Esmeraldas Elaborado por: Diana Vallejo				

La manipulación pre-embarque, es descargue del producto al puerto con el montacargas, por cada vehículo cobran 60 usd por cinco camiones que se utilizan el total es 300 usd.

5.8.6.7 Manipulación embarque

Tabla 35: Matriz manipulación embarque				
Manipulación Embarque	Costo unitario Montacargas	Número de Vehículos	Tiempo en horas	Valor cuatrimestre
Cargue al barco	60	5	6	300
Fuente: Puerto de Esmeraldas Elaborado por: Diana Vallejo				

La manipulación embarque, es el cargue del producto al barco con el montacargas, por cada vehículo cobran 60 usd por cinco camiones que se utilizan el total es 300 usd.

5.8.6.8 Agente de aduana

Tabla 36: Matriz del agente de aduana				
Agentes	Precio del Honorario	RR.HH	Tiempo en horas	Valor Cuatrimestre
Agente de Aduana René Burbano	90	1	5	90
Fuente: Ing. René Burbano Elaborado por: Diana Vallejo				

El costo del agente para que realice los trámites de exportación es de 90 usd; y será asignado al Ing. René Burbano, el será encargado de realizar todo el trámite.

5.8.6.9 Seguro

Tabla 37: Matriz de seguro			
Seguro	Porcentaje %	FOB	Valor seguro
Seguro Terrestre	0,13%	42317,66	55,01
Fuente: Silvio Arcos, Gerente de la empresa Logitrans S.A Elaborado por: Diana Vallejo			

El seguro de las mercancías es indispensable para la protección de la misma, por lo que mantienen un nivel de cobertura baja es decir se cubre el 0,13% del se lo obtiene del valor FOB de la mercancía.

5.8.7 Costos indirectos de exportación

Dentro de los costos indirectos de exportación se calcula el valor de capital e inventario a través de la siguiente fórmula:

Costo capital e inventario

Formula

$$ValorFOB \left(\frac{tasapasiva}{360} \right) Xnro.de\ dias$$

$$37487,66 \left(\frac{4.53\%}{360} \right) x 1,21 = 5,70$$

Para determinar el costo de capital se aplica la fórmula que se detalló anteriormente, aquí se debe tomar en cuenta el valor FCA. y se lo multiplica por la tasa pasiva, para dividirlos para los 360 días que tiene el año y se multiplica por el número de días que se suman en el número de días que se tarda en EXW +empaque + documentación + manipuleo en el local del exportador + agente.

5.8.9 Márgenes de descuentos e intermediación

Tabla 38: Márgenes de descuentos e intermediación			
Detalle		% Margen terrestre	Costo terrestre
Valor Fob	42317,66		
Precio al exportador			16
Margen del exportador		31,30%	5,006687412
Precio final al importador			21
Precio en el mercado de la competencia idéntica	21,00		
Fuente: Módulo de Logística, Jonathan Mora Elaborado por: Diana Vallejo			

Los márgenes de descuentos e intermediación, permite conocer el porcentaje que se va a tener de ganancia en cada unidad del producto; para lo cual se toma el total del valor FOB y se divide para el número de unidades

y se obtiene el precio al exportador que es de 16 usd; el margen de ganancia del exportador es 5,006 usd por unidad con un margen de ganancia de 31.30%, debido a que se va a vender a 21usd el producto en el mercado venezolano.

5.9 FACTIBILIDAD ECONÓMICA

5.9.1 Costo de adquisición del producto

a) Precio del producto

Tabla 39: Precio del producto				
CANTIDAD	UNIDAD	LIBRAS	KG	USD
1	Qq	100	45,35	13,85
Fuente: Módulo de Evaluación de Proyectos Ing. Tania Teanga Elaborado por: Diana Vallejo				

El quintal de papa capiro R12 de 100 libras será adquirido a los productores de papa del Carchi a 13,85 usd.

b) Requerimiento anual del producto

Tabla 40: Requerimiento anual del producto						
DETALLE	CANTIDAD REQUERIDA POR CUATRIMESTRE					
	1	2	3	4	5	6
QUINTALES	2646	2782	2926	3077	3237	3404
TM	120	126	133	140	147	154
Fuente: Módulo de Evaluación de Proyectos Ing. Tania Teanga Elaborado por: Diana Vallejo						

Para hacer el cálculo del requerimiento cuatrimestral de materia prima en qq, se toma en cuenta la conversión antes indicada en la información básica del embarque en la que indicaba que:

Una TM tiene 2204,6262 libras, entonces 100 libras que contiene un quintal de papa equivale a 0,04535924 TM; por consiguiente las 120 TM contienen 2646 quintales.

c) Demanda del proyecto

Tabla 41: Demanda del proyecto		
CUATRIMESTRE	EN QUINTAL DE PAPA	INGRESO PROYECTADO
1	2646	55556,4
2	2782	61449,52
3	2926	67967,6
4	3077	75177,1
5	3237	83151,4
6	3404	91971,5

Fuente: Módulo de Evaluación de Proyectos Ing. Tania Teanga
Elaborado por: Diana Vallejo

El ingreso proyectado se los determina mediante la multiplicación de los quintales de papa a exportar por cuatrimestre por el precio al que se lo va vender. $(2646 * 21 \text{ usd}) = 55556,4$. De igual manera para los próximos años.

d) Costos de adquisición por periodo

Tabla 42: Costos de adquisición por periodo						
CUATRIMESTRES	1	2	3	4	5	6
COSTO DE ADQUISICIÓN	37037,66	38952,51	40966,35	43084,31	45311,77	47654,39

Fuente: Ing. Módulo de Evaluación de Proyectos Ing. Tania Teanga
Elaborado por: Diana Vallejo

Para sacar el valor del costo de producción se toma como base el requerimiento anual de materia prima de cada año y se multiplica por el precio de compra a los productores que es de 13,85 usd más el costo del empaque que se les entrega $(2646 * 13,85 \text{ usd} + 396,83 = 37037,66)$ y así, para cada año.

5.9.2 Activos Fijos

a) Detalle de activos fijos

Tabla 43: Detalle de activos fijos			
DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD TOTAL	COSTO UNITARIO
Equipo de computación	Computadora	1	1000
Muebles y enseres	Escritorio	1	500
	Silla	1	70

Fuente: Módulo de Evaluación de Proyectos Ing. Luis Carvajal
Elaborado por: Diana Vallejo

- **Equipo de cómputo:**

Computador: Se adquirirá un computador valorado en 1100usd, para uso del comercializador.

- **Muebles y enseres:**

Escritorio: Se adquirirá un escritorio valorado en 500usd.

Sillas: Se adquirirá una silla valorado en 70 usd.

b) Depreciación de activos

Tabla 44: Depreciación de activos					
Activos		Valor		Depreciación anual	Depreciación Cuatrimestral
Equipo de computación	Computadora	1000	333,33	333,33	111,11
Muebles y enseres	Escritorio	500	50	57	19
	Silla	70	7		

Fuente: Módulo de Evaluación de Proyectos Ing. Luis Carvajal
Elaborado por: Diana Vallejo

Para el cálculo de la depreciación se toma en cuenta el valor del activo y su vida útil; para el caso de equipo de cómputo la vida útil es de 3 años y para los muebles y enseres la vida útil es de 10 años, y al dividirlos se obtiene la

depreciación anual; para el cálculo cuatrimestralmente el valor anual se divide para 3.

5.9.3 Resumen de costos y gastos

Tabla 45: Resumen de costos y gastos						
PERIODOS	Cuatrim 1	Cuatrim 2	Cuatrim 3	Cuatrim 4	Cuatrim 5	Cuatrim 6
COSTOS	37037,66	38952,51	40966,35	43084,31	45311,77	47654,39
COSTO DE ADQUISICIÓN	37037,66	38952,51	40966,35	43084,31	45311,77	47654,39
GASTOS	6742,15	6619,97	6953,55	7304,37	7673,34	8061,37
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	130,11	130,11	130,11	130,11	130,11	130,11
Equipo de computación	111,11	111,11	111,11	111,11	111,11	111,11
Muebles y enseres	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00
GASTOS DE EXPORTACIÓN	6172,68	6489,86	6823,44	7174,26	7543,22	7931,26
Honorario Comercializador Internacional	800,00	841,36	884,86	930,61	978,72	1029,32
Manipuleo en el local del exportador	300,00	315,51	331,82	348,98	367,02	385,99
Documentación	60,00	63,10	66,36	69,80	73,40	77,20
Transporte interno	3750,00	3943,88	4147,77	4362,21	4587,74	4824,93
Almacenamiento	480,00	504,82	530,91	558,36	587,23	617,59
Manipulación pre-embarque	300,00	315,51	331,82	348,98	367,02	385,99
Manipulación Embarque	300,00	315,51	331,82	348,98	367,02	385,99
Agentes	90,00	94,65	99,55	104,69	110,11	115,80
Seguros (COSEGUROS)	55,01	57,86	60,85	63,99	67,30	70,78
Amortizaciones						
Inscripción en el Registro Sanitario	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33
Registro como exportador	14,33	14,33	14,33	14,33	14,33	14,33
Token	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
GASTOS FINANCIEROS	439,36	275,68	107,39	0,00	0,00	0,00
Interés	439,36	275,68	107,39	0,00	0,00	0,00
Capital	5805,50	5969,17	6137,46	0,00	0,00	0,00

Fuente: Módulo de Evaluación de Proyectos Ing. Luis Carvajal
Elaborado por: Diana Vallejo

El resumen de costos y gastos muestra las diferentes cuentas y subcuentas tanto de costos y gastos.

Teniendo los siguientes resultados:

- Costos: 33555,20
- Gastos:5146,94

Y de la misma forma su respectiva proyección hasta el cuatrimestre 6.

5.9.4 Inversión inicial

Tabla 46: Inversión total inicial	
<u>INVERSIÓN INICIAL</u>	(USD)
Inversión fija	1570
Capital de operación	43210
SUBTOTAL:	44780
INVERSIÓN TOTAL INICIAL:	44780
Aporte accionistas 70%	26868
Financiamiento externo 30%	17912
<u>COSTO DE OPERACIÓN</u>	
COSTO DE OPERACIÓN	
Costo de Adquisición	37038
Costo de Exportación	6173
TOTAL:	43210
CAPITAL OPERACIÓN CUATRIMESTRALMENTE	43210
Fuente: Módulo de Evaluación de Proyectos Ing. Luis Carvajal	
Elaborado por: Diana Vallejo	

La inversión total inicial del proyecto es de 44780 usd; inversión fija es de 1570 y el capital de operación 43210. Tomando en cuenta el valor de la inversión, el 70% es aportado por el accionista y el 30% se financiara con un préstamo a una institución financiera.

5.9.5 Amortización del crédito

a) Tabla de Amortización

Tabla 47: Tabla de Amortización				
C=	17.912,14			
i=	8,37%	j=	0,006975	
n	1	m=	12	
pc=	12	factor=	0,0871596	
		Renta=	1561,21456	
#pc	Capital Insoluto	Interés	Renta	Capital Pagado
1	17.912,14	124,9371476	1561,21456	1436,27741
2	16.475,86	114,9191127	1561,21456	1446,29544
3	15.029,56	104,8312019	1561,21456	1456,38335
4	13.573,18	94,67292805	1561,21456	1466,54163
5	12.106,64	84,44380019	1561,21456	1476,77076
6	10.629,87	74,14332417	1561,21456	1487,07123
7	9.142,80	63,77100232	1561,21456	1497,44355
8	7.645,35	53,32633353	1561,21456	1507,88822
9	6.137,46	42,80881318	1561,21456	1518,40574
10	4.619,06	32,21793312	1561,21456	1528,99662
11	3.090,06	21,55318167	1561,21456	1539,66137
12	1.550,40	10,81404358	1561,21456	1550,40051
	0,00			
Fuente: Módulo de Evaluación de Proyectos Ing. Tania Teanga				
Elaborado por: Diana Vallejo				

b) Interés y capital pagado

Tabla 48: Interés y capital pagado						
Detalle	Cuatrim.1	Cuatrim.2	Cuatrim.3	Cuatrim.4	Cuatrim.5	Cuatrim.6
Interés pagado	439,36	275,68	107,39	0	0	0
Capital pagado	5805,50	5969,17	6137,46	0	0	0
Fuente: Módulo de Evaluación de Proyectos Ing. Tania Teanga						
Elaborado por: Diana Vallejo						

El capital del financiamiento es de 1 7912 usd a un año, con una tasa de interés de 8,37% porque es un proyecto productivo.

5.9.6 Estado de resultado

Tabla 49: Estado de resultados						
	Cuatr.1	Cuatr.2	Cuatr.3	Cuatr.4	Cuatr.5	Cuatr.6
INGRESOS	55556,5	61449,5	67967,7	75177,2	83151,4	91971,6
INGRESOS POR VENTAS	55556,5	61449,5	67967,7	75177,2	83151,4	91971,6
Cantidad	2646	2782,3	2926,2	3077,5	3236,6	3403,9
Precio de venta	21,0	22,1	23,2	24,4	25,7	27,0
EGRESOS	43779,8	45572,5	47919,9	50388,7	52985,1	55715,8
COSTOS	37037,7	38952,5	40966,4	43084,3	45311,8	47654,4
Costo de adquisición	37037,7	38952,5	40966,4	43084,3	45311,8	47654,4
GASTOS	6742,2	6620,0	6953,5	7304,4	7673,3	8061,4
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	130,1	130,1	130,1	130,1	130,1	130,1
Equipo de Compu	111,1	111,1	111,1	111,1	111,1	111,1
Muebles y enseres	19,0	19,0	19,0	19,0	19,0	19,0
GASTOS DE EXPORTACIÓN	6172,7	6489,9	6823,4	7174,3	7543,2	7931,3
Honorario Comercializador Internacional	800,0	841,4	884,9	930,6	978,7	1029,3
Manipuleo en el local del exportador	300,0	315,5	331,8	349,0	367,0	386,0
Documentación	60,0	63,1	66,4	69,8	73,4	77,2
Transporte	3750,0	3943,9	4147,8	4362,2	4587,7	4824,9

interno						
Almacenamiento	480,0	504,8	530,9	558,4	587,2	617,6
Manipulación pre-embarque	300,0	315,5	331,8	349,0	367,0	386,0
Manipulación Embarque	300,0	315,5	331,8	349,0	367,0	386,0
Agentes	90,0	94,7	99,5	104,7	110,1	115,8
Seguros (COSEGUROS)	55,0	57,9	60,8	64,0	67,3	70,8
Amortizaciones	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Inscripción en el Registro Sanitario	13,3	13,3	13,3	13,3	13,3	13,3
Registro como exportador	14,3	14,3	14,3	14,3	14,3	14,3
Token	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0
GASTOS FINANCIEROS	439,4	275,7	107,4	0,0	0,0	0,0
Interés	439,4	275,7	107,4	0,0	0,0	0,0
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO	11776,7	15877,0	20047,8	24788,5	30166,3	36255,8
20% IMPUESTO A LA RENTA	2355,3	3175,4	4009,6	4957,7	6033,3	7251,2
UTILIDAD NETA	9421,3	12701,6	16038,2	19830,8	24133,1	29004,6
Fuente: Módulo de Evaluación de Proyectos Ing. Tania Teanga						
Elaborado por: Diana Vallejo						

Estado de Resultados, muestra de manera ordenada y detallada la forma de cómo se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo de dos años divididos en cuatrimestres. El estado financiero es dinámico, ya que abarca un periodo durante el cual deben identificarse perfectamente los ingresos y egresos para conseguir la utilidad neta que es de 9806,3.

5.9.6 Flujo de efectivo

Tabla 50: Flujo de efectivo							
	Cuatr.1	Cuatr. 2	Cuatr. 3	Cuatr. 4	Cuatr. 5	Cuatr. 6	
ENTRADAS DE EFECTIVO							
Inversión inicial	-44.780,34						
Utilidad neta		9.421,34	12.701,64	16.038,20	19.830,80	24.133,07	29.004,64
Depreciaciones		130,11	130,11	130,11	130,11	130,11	130,11
Amortización gastos const.		37,67	37,67	37,67	37,67	37,67	37,67
TOTAL ENTRADAS DE EFECTIVO:		9.589,12	12.869,42	16.205,98	19.998,57	24.300,85	29.172,41
SALIDA DE EFECTIVO							
Pago de capital de deuda		5.805,50	5.969,17	6.137,46	0,00	0,00	0,00
TOTAL SALIDA DE EFECTIVO:		5.805,50	5.969,17	6.137,46	0,00	0,00	0,00
FLUJO NETO DE EFECTIVO	-44.780,34	3.783,62	6.900,24	10.068,52	19.998,57	24.300,85	29.172,41
Fuente: Módulo de Evaluación de Proyectos Ing. Luis Carvajal							
Elaborado por: Diana Vallejo							

El flujos de efectivo provee información importante para conocer sobre el proyecto y surge como respuesta a la necesidad de determinar la salida de recursos en un momento determinado, además permite hacer un análisis proyectivo para sustentar la toma de decisiones en las actividades financieras; para el caso en el primer periodo como flujo neto es de 3783,62 usd.

5.9.8 Indicadores de Evaluación

5.9.8.1 Valor Actual Neto (VAN)

El Método del Valor Actual Neto (VAN), permitirá evaluar que tan conveniente es el proyecto, para lo cual es necesario traer a valor presente todos los flujos de efectivo.

- **Fórmula Van**

$$VAN = -I_0 + \frac{FCN\ 1}{(1+i)^1} + \frac{FCN\ 2}{(1+i)^2} + \frac{FCN\ 3}{(1+i)^3} + \dots + \frac{FCN\ n}{(1+i)^n}$$

En donde:

Van = Valor actual neto

Io = Inversión Inicial

i = Tasa de Descuento

n = Periodos

Para la aplicación de los métodos de evaluación se considerará la siguiente tasa de descuento.

Tabla 51: Tasa de descuento	
Descripción	Participación
Tasa Activa	8,37%
Tasa Pasiva	4,53%
Tasa de Descuento	12,90%
Fuente: Módulo de Evaluación de Proyectos Ing. Tania Teanga Elaborado por: Diana Vallejo	

Tabla 52: Valor actual neto				
Cuatrimestre	Inversión	Flujos	Frecuencia de descuento	Flujo descontado
0	-44780,34			-44780,34
1		3.783,62	0,89	3351
2		6.900,24	0,78	5413
3		10.068,52	0,69	6997
4		19.998,57	0,62	12309
5		24.300,85	0,55	13248
6		29.172,41	0,48	14087
				55405
			VAN	10625
			Io	44780,34
			TIR	23,73%
Fuente: Módulo de Evaluación de Proyectos Ing. Luis Carvajal Elaborado por: Diana Vallejo				

De acuerdo al cuadro anterior se determina la viabilidad del proyecto mediante el cálculo del VAN, el mismo que tiene un valor de 10625 usd; por efecto, al ser positivo mayor a cero es aceptable.

5.9.8.2 Tasa Interna de Retorno (TIR)

El cálculo de la Tasa Interna de Retorno es importante para la evaluación del presente proyecto, pues se puede conocer la tasa de descuento que equiparará el valor presente de las entradas de efectivo que genere el proyecto con la inversión inicial realizada.

$$TIR = \frac{\text{Sumatoria Van Actualizado}}{\text{Inversión}}$$

$$TIR = \frac{55405}{44780,34}$$

$$TIR = 23,73\%$$

La tasa interna de retorno se calculará mediante la valoración directa del Van actualizado sobre la inversión inicial, con lo cual se obtuvo una TIR de 23,73%, siendo ésta superior a la TD, lo que significa que es mucho más rentable invertir el capital en este proyecto que poner el dinero en una Institución financiera porque genera mayores utilidades.

- **Periodo de Recuperación de la Inversión**

El periodo de recuperación, que permite medir el tiempo en que se recuperará la inversión inicial del proyecto más el costo de capital involucrado se lo obtiene de la siguiente manera.

Tabla 52: Periodo de recuperación			
Año	Cuatrimestre	Flujo descontado	Periodo de recuperación
	0	-44780,34	
Año 1	1	3351,30	
	2	5413,48	8764,78
	3	6996,55	15761,33
Año 2	4	12309,01	28070,35
	5	13248,04	41318,39
	6	14086,68	55405,07
Fuente: Módulo de Evaluación de Proyectos Ing. Luis Carvajal Elaborado por: Diana Vallejo			

El periodo de recuperación de la inversión se recupera en segundo año en el sexto periodo.

BIBLIOGRAFÍA

- Smith, A. (2011). Riqueza de las naciones. Pensamiento filosófico, España. Fondo de cultura económica de España S.L.
- Ocampo, D. (2000). Principios de política económica e impositiva. Oferta y demanda, México. Clásicos de economía.
- Farmer, R. (2008). 119 preguntas sobre el marketing y publicidad. Mercados internacionales, Bogotá. Norma.
- Stanton, W. (2009). Fundamentos de Mercadotecnia. Comportamiento del individuo en su rol de cliente, Colombia. Universidad del Rosario.
- Córdoba, M. (2010). Formulación y evaluación de proyectos. Investigación de mercados, Bogotá. Ecoe.
- Krugman, P. (2000). Pensar en el comercio internacional. Teoría Convencional del Comercio, Cambridge. Mitpress.
- Bonta, P y Farber, M. (2008) .199 preguntas sobre marketing y publicidad. Los mercados internacionales, Colombia, Norma.
- Parkin, M. (2006). Microeconomía. La demanda, México. Pearson Educación
- Malhotra, N. (2006). Investigación de mercados. Definición de investigación de mercados, México. Pearson Educación
- Czinkota, M. (2008), Negocios Internacionales, Investigación de mercados, México. Cengage learning
- Conde, O. (2011). Diccionario etimológico. Significado de factibilidad, Argentina. Santillana
- Sapag, N y R. (2008) .Preparación y evaluación de proyectos. La factibilidad, México. McGraw Hill.
- Sapag, N y R. (2008) .Preparación y evaluación de proyectos. Factibilidad comercial, México. McGraw Hill.
- Sapag, N y R. (2008). Preparación y evaluación de proyectos, Factibilidad técnica, México. McGraw Hill.
- Porter, M (2009). Competitive strategy, Análisis porter, Belgica. Free Press

- Sapag, N y R. (2008), Preparación y evaluación de proyectos, la factibilidad económica financiera, México, McGraw Hill.
- Sapag, N y R. (2007).Proyectos de inversión formulación y evaluación, Tir y Van, México. Pearson.

LINKOGRAFÍA

- Magap. (2010). Producción de papa en el Carchi en <http://www.magap.gob.ec/>
- Agroindustria. (2008).La papa en <http://www.alimentosargentinos.gov.ar/>
- Magap. (2010). Producción de papa en el Carchi en <http://www.magap.gob.ec/>
- Pro-Ecuador.(2010).Boletín comercial papa en <http://www.proecuador.gob.ec/>
- Thompson I (2008), definición de oferta en <http://www.promonegocios.net>
- Aduana del Ecuador (2012).Definición de exportación en <http://www.aduana.gob.ec/index.action>
- Aduana del Ecuador (2012). Ecuapass en <http://www.aduana.gob.ec/index.action>.
- Aduana del Ecuador (2012). Proceso de exportación en <http://www.aduana.gob.ec/index.action>
- Copci (2010). Apoyo al sector agrícola en <http://www.aduana.gob.ec>
- Pro Ecuador (2012). Apoyo de pro ecuador en <http://www.proecuador.gob.ec>
- Mac Map (2011).Balanza Comercial entre Ecuador y Venezuela en <http://www.macmap.org>
- Banco Central (2012). Indicadores económicos del ecuador en <http://www.bce.fin.ec/>
- Banco Central (2012). Inflación en <http://www.bce.fin.ec/>
- TradeMap (2011). Principales importadores en <http://www.trademap.org>

- Gobierno Provincial del Carchi (2012). Población económicamente activa en <http://www.carchi.gob.ec/>
- Aduana del Ecuador (2012), ecuapass en la exportación <http://www.aduana.gob.ec/index.action>
- Alianza Bolivariana para los pueblos de nuestra América (2012) .El sucre <http://www.americaeconomia.com>
- Finagro (2011). Industria de la papa en <http://www.finagro.com.co>
- SINIAT (2011). El sistema THSCA en <http://www.seniat.gob.ve>
- Agroindustria Venezuela (2009). Industrialización de papa en <http://www.ucv.ve>
- Pro-Ecuador (2011). Sistema generalizado de preferencias de los Estados Unidos en <http://www.proecuador.gob.ec>
- Banco Mundial(2011). Población de Estados Unidos en <http://www.bancomundial.org/>
- FAO (2011). Ventaja aduanas de Estados Unidos. <http://www.fao.org>
- Pro Ecuador (2010). Mayores exportadores de papa en <http://www.proecuador.gob.ec>
- CAN, Comunidad Andina de Naciones (2004). Acuerdo de complementación económica Can Mercosur en <http://www.sice.oas.org>
- Aduana del Ecuador(2012). Certificado fitosanitario en <http://www.aduana.gob.ec>
- Aduana del Ecuador (2012). Factura comercial en <http://www.aduana.gob.ec>
- Aduana del Ecuador (2012), Ventanilla única en <http://www.aduana.gob.ec>
- La hora (2011). Sobreproducción en el Carchi en <http://www.lahora.com.ec/>
- Agroindustria (2008). Importaciones de papa a nivel mundial en www.agroindustrias.com.ec/
- Pro Ecuador (2010). Mayores importadores de papa en <http://www.proecuador.gob.ec>

- Magap Carchi (2010). Agricultura del Carchi en <http://www.magap.gob.ec/>
- Pro Ecuador (2010). Porcentajes de importación en <http://www.proecuador.gob.ec>
- Caboplast (2012). Precio de sacos de polipropileno en <http://6352.co.all.biz/>

ANEXOS

Anexo 1: Productores de papa de la provincia del Carchi

Tabla 53: PRODUCTORES DE PAPA ASOCIADOS	
N°	NOMBRE DEL PRODUCTOR
1	ABDÓN MINDA
2	ABRAHAM FABIÁN POLO TAPI
3	ALBERTO CUASAPAZ
4	ALCIDES PRADO
5	ALFONSO BORJA
6	ALFONSO GUIB
7	ALONSO LUCERO
8	AMADOR POZO LEÓN
9	AMÍLCAR ERNESTO VILLOTA
10	ANDRÉS ARABIA
11	ANDRÉS CUASAPAZ
12	ÁNGEL MUÑOZ PATIÑO
13	ANÍBAL ÁLVAREZ
14	ANÍBAL ARNULFO MARTÍNEZ
15	ANICETO ESPINOZA
16	ANTONIO FLORES
17	ARGELIO CHALÁ
18	ARMANDO AMÍLCAR CARAPAS CEVALLOS
19	ARNULFO CHIPANTISA
20	ARNULFO PORTILLA
21	ARTURO VELASCO
22	ARTURO VILLAREAL
23	AURELIANO ARMAS
24	AURELIO LARA
25	BAYARDO MUÑOZ
26	BENIGNO MÉNDEZ
27	BOLÍVAR GUEVARA
28	BOLÍVAR VINUEZA
29	BRAULIO LÓPEZ
30	BYRON POZO
31	CAMPO ELÍAS ROSAS
32	CARLOS ANDRÉS ROSERO BRAVO
33	CARLOS ANTONIO TULCÁN
34	CARLOS CUASAPAZ
35	CARLOS DELGADO
36	CARLOS FRAGA
37	CARLOS GONZALES
38	CARLOS GUSTAVO CHAMORRO CORTEZ

39	CARLOS HUERA
40	CARLOS PASCAL
41	CARLOS RAÚL VELASCO CASTILLO
42	CARLOS RIVERA
43	CARLOS ROSERO
44	CÁSTULO LIDIO TORRES NARVÁEZ
45	CÁSTULO TORRES
46	CÉSAR AGNELIO PASPUEL GUERRÓN
47	CÉSAR MÉNDEZ
48	CÉSAR MÉNDEZ
49	CESAR SALCEDO
50	CESAR ZURITA
51	CHIRAN CHIRAN MARCO TULIO
52	CLAUDIO ERNESTO ENRÍQUEZ
53	CLAUDIO PASPUEL
54	COSME OBANDO
55	DANIEL AGUSTÍN REVELO PONCE
56	DANIEL BRAVO
57	DANILO NARVÁEZ
58	DELIA NARVÁEZ
59	DIGNA ANDRADE
60	DIMAS TADEO
61	DORA PAULINA POZO BASTIDAS
62	DORIS FREIRE
63	DORIS PASCAL
64	EDMUNDO CUASAPAZ
65	EDMUNDO RODRÍGUEZ
66	EDUARDO REVELO
67	EDWIN ALFREDO IRUA NAZATE
68	EDWIN EDMUNDO TAIMAL TARAMUEL
69	EDWIN TAIMAL
70	EFRÉN GUDIÑO
71	ELOGIA ENRIQUETA PANTOJA PUETATE
72	ELVIA MARÍA CADENA NOGUERA
73	HERMES RAMIRO CUAICAL ESCOBAR
74	ERNESTO ANÍBAL ÁLVAREZ FUERTES
75	ERNESTO PUSDA
76	ESTELA MORILLO
77	EUDORO VINICIO CARLOSAMA LÓPEZ
78	EUGENIA ASCUNTAR
79	FABIÁN CHALAPUD
80	FABIÁN PAGUAY
81	FABIÁN PIARPUEZÁN
82	FABIÁN TEQUIZ
83	FABIO POZO CASTRO

84	FABIO GEOVANY ARÉVALO MORA
85	FABIO GUDIÑO
86	FELIPE ORLANDO CHASPUENGAL PÉREZ
87	FÉLIX SALAZAR
88	FERNANDO ARTEAGA
89	FRANCISCO MÉNDEZ
90	GALO BOLÍVAR MORILLO LARA
91	GALO CHALACÁN
92	GALO CORAL
93	GERMÁN GAVILIMA
94	GERMÁN TAIMAL
95	GERMANIA BOLAÑOS IBUJÉS
96	GLORIA DEL CARMEN MALDONADO
97	GUIDO HERMEL MONTENEGRO ROSERO
98	GUIDO MURILLO
99	GUIDO TAPIA
100	GUILLERMO ARCOS TULCANAZA
101	GUSTAVO MARCELO RODRÍGUEZ ROBLES
102	HÉCTOR PATRICIO ARMAS ALDÁS
103	HÉCTOR TAPIA
104	HERNÁN REVELO
105	HERNÁN YARPAZ
106	HUGO BOLÍVAR PATIÑO
107	HUGO HUMBERTO CHEPU CEPEDA
108	ISABEL CHICAZ
109	JAIME TULCANAZA
110	JAIRO RODRÍGUEZ
111	JAVIER GUERRÓN
112	JAVIER RODRÍGUEZ
113	JENNY VANESSA CHAMORRO POZO
114	JESÚS SALVADOR CUAMACÁS MEDINA
115	JORGE ABRAHAM BENAVIDES VILLARREAL
116	JORGE ANÍBAL PUETATE
117	JORGE BENAVIDES
118	JORGE GUERRERO
119	JORGE MALTE
120	JORGE YUCAZ
121	JOSÉ CÓRDOVA
122	JOSÉ ALONSO RODRÍGUEZ GUACHÁ
123	JOSÉ ANDRÉS GESAMA LOMAS
124	JOSÉ ARSENIO PASPUEL USIÑA
125	JOSÉ FABIÁN CRUCERIRA
126	JOSÉ FABIÁN PASPUEL DÍAZ
127	JOSÉ FALCONÍ CÓRDOVA
128	JOSÉ FLORESMILO MUEPAZ CHAMBA

129	JOSÉ HERMÓGENES QUESPAZ
130	JOSÉ LÓPEZ
131	JOSÉ LUIS LARA
132	JOSÉ MARCELO MUESES
133	JOSÉ MIGUEL GUERRÓN CEVALLOS
134	JOSÉ MIGUEL RAMÍREZ DÍAS
135	JOSÉ RAMÍREZ
136	JOSÉ SALAZAR
137	JOSÉ SUAREZ
138	JOSÉ URCUANGO
139	JOSÉ VICENTE MUESES POZO
140	JUAN ARTEAGA
141	JUAN CALPA
142	JUAN FIGUEROA
143	JUAN GUAPAZ
144	JUAN JOSÉ MALQUÍN GARCÍA
145	JUAN MUESES
146	JULIÁN FERNANDO RUANO IMBAQUINGO
147	JULIO CÉSAR CHULDE MÉNDEZ
148	JULIO IMBAQUINGO CHAMORRO
149	JULIO PAGUAY
150	JULIO POTOSÍ
151	JULIO ROSALES
152	LAURA ELISA CALPA
153	LAUREANO CHEZA
154	LEONIDAS RAMÍREZ
155	LIZARDO CASTRO
156	LUIS ALBERTO NARVÁEZ REASCOS
157	LUIS ANÍBAL MANOSALVAS
158	LUIS ANTONIO VILLARREAL
159	LUIS ARTURO GARCÍA ORTEGA
160	LUIS BOLAÑOS
161	LUIS CHALACAMA
162	LUIS EFRAÍN PASPUEZÁN ESPAÑA
163	LUIS HUGO PUETATE
164	LUIS MARIO RODRÍGUEZ CHISCUE
165	LUIS OCTAVIANO VALENCIA TRUJILLO
166	LUIS OSWALDO HERRERA VARELA
167	LUIS OSWALDO PUETATE CASTILLO
168	LUIS PASPUEZÁN
169	LUIS ROMO
170	LUIS ROSERO
171	LUIS TELMO MORILLO GUERRERO
172	LUIS VIZCAÍNO
173	LUZ COBAGANGO

174	MANOLO YELA
175	MANUEL ALCÍVAR MARTÍNEZ
176	MANUEL ARÉVALO
177	MANUEL CHAMORRO
178	MANUEL MAINAGÜEZ
179	MANUEL PUETATE
180	MANUEL VALENZUELA
181	MARCELO ACOSTA
182	MARCELO CERÓN
183	MARCELO PAGUAY
184	MARCO LEITÓN
185	MARCOS LEITÓN
186	MARÍA CALPA TUCANÉZ
187	MARÍA ESTHELA TARAPUES
188	MARIELA DEL ROCÍO CUCAS AYALA
189	MARY MONTENEGRO
190	MAURO PASPUEZÁN
191	MEDARDO CADENA
192	MERCEDES DE LOURDES TATAMUEZ PAGUAY
193	MERCY VILLALBA
194	MERY CUESTA
195	MESÍAS ENRÍQUEZ
196	MIGUEL PANTOJA
197	MIGUEL PITA
198	MIGUEL VELÁSQUEZ
199	MILTON GERMÁNICO BORJA VILLALBA
200	MILTON HUERA
201	MIRIAM YOLANDA CUASQUER
202	MOISÉS MORILLO
203	MOISÉS MUÑOZ
204	NARCISA IMBAQUINGO
205	NAZARENO ESPINOZA
206	NELSON GERMÁN MONTENEGRO ROSERO
207	NILO BUITRÓN
208	NIXON RODOLFO CONGO
209	NOLBERTO QUILCA
210	NORBERTO TUTACHÁ
211	OLAVO EMILIO GARCÍA CHAMORRO
Fuente: Magap Carchi	
Elaborado por: Diana Vallejo	

Anexo 2: Solicitud de envío desde Pro Ecuador a Pepsico- Frito Lay

a) Imagen del envío

23/10/12

Imprimir mensaje -Hotmail

[Imprimir](#)

[Cerrar](#)

PETICION

De: **Pro Ecuador** (proecuadorzona1@hotmail.com)
Enviado: lunes, 07 de mayo de 2012 15:01:55
Para: ncolon.alba@gmail.com; nector.colon213@nppre.gob.ve

Ing. Néstor Colón

Representante Frito Lay alimentos

Reciba un cordial saludo del Instituto de Promoción de Exportaciones y Promociones (Pro-Ecuador Zona 1Carchi); a través de la presente quiero hacer conocer, que se está llevando a cabo una investigación, por una estudiante de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi, para realizar la exportación de papa desde el Carchi Ecuador a Venezuela, específicamente a las empresas industrializadoras de papa; para lo cual es de vital importancia conocer el grado de importancia que su empresa tendría para que el proyecto se ponga en ejecución.

Tomando en cuenta su nivel de interés y teniendo conocimiento de que actualmente la empresa realiza importaciones del producto, se le solicita de la manera más comedida de respuesta a las siguientes preguntas, las cuales servirán para el desarrollo de la investigación.

1. ¿Le interesa que el proyecto antes mencionado se ponga en ejecución?
2. ¿Qué cantidad del producto requiere?
3. ¿Qué variedad de papa requiere como materia prima?
4. ¿Cuáles son los requisitos exige la empresa para comprar el producto?
5. ¿Cuáles son las condiciones de negociación?
6. ¿A qué precio adquiere el quintal de papa a sus proveedores?

En espera a su contestación, agradezco la gentileza de su atención

Atentamente;
Ing. Diego Ruano
Representante Pro-Ecuador Zona 1

sn141w.snt141.mail.live.com/mail/PrintMessages.aspx?cnids=a115a02b-2783-11e2-9878-18a905737fea.m&isSafe=true&FolderID=00000000... 1/1

b) Texto del envío

Ing. Néstor Colón

Representante Frito Lay alimentos

Reciba un cordial saludo del Instituto de Promoción de Exportaciones y Promociones (Pro-Ecuador Zona 1Carchi); a través de la presente quiero hacer conocer, que se está llevando a cabo una investigación, por una estudiante de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi, para realizar la exportación de papa desde el Carchi Ecuador a Venezuela, específicamente a las empresas industrializadoras de papa; para lo cual es de vital importancia conocer el grado de importancia que su empresa tendría para que el proyecto se ponga en ejecución.

Tomando en cuenta su nivel de interés y teniendo conocimiento de que actualmente la empresa realiza importaciones del producto, se le solicita de la manera más comedida de respuesta a las siguientes preguntas, las cuales servirán para el desarrollo de la investigación.

1. ¿Le interesa que el proyecto antes mencionado se ponga en ejecución?
2. ¿Qué cantidad del producto requiere?
3. ¿Qué variedad de papa requiere como materia prima?
4. ¿Cuáles son los requisitos exige la empresa para comprar el producto?
5. ¿Cuáles son las condiciones de negociación?
6. ¿A qué precio adquiere el quintal de papa a sus proveedores?

En espera a su contestación, agradezco la gentileza de su atención

Atentamente;

Ing. Diego Ruano

Representante Pro-Ecuador Zona 1

Anexo 3: Solicitud de respuesta Pepsico- Frito Lay

a) Imagen del envío

3/02/13

Imprimir mensaje -Hotmail

FW: Contestación

De: **Nestor Colón** (nestor.colon213@nppre.gob.ve)

Enviado: martes, 16 de octubre de 2012 15:01:55

Para: proecuatorzona1@hotmail.com

1 archivo adjunto

Contestación de petición.xlsx (15,5) KB

b) Texto del envío

Ingeniero Diego Ruano
Representante Pro- Ecuador

Luego de haber conocido vía e mail, la realización de una investigación para la exportación de papa desde Carchi-Ecuador a Venezuela, para la empresa se torna interesante debido a que se conoce que el Carchi produce un tipo de tubérculo de calidad y por ende le conviene realizar una comercialización; para tener mejor relación, se le solicita registrarse en portal de Pepsico Venezuela.

Contestación

1. ¿Le interesa que el proyecto antes mencionado se ponga en ejecución?

Tomando en cuenta que Ecuador es un país rico en la producción de productos, debido a su ubicación climática; para la empresa se convierte en un tema de interés el tratar de negociar con el Carchi en lo que se refiere a la papa, puesto que para Frito Lay este es utilizado como su principal materia prima.

2. ¿Qué cantidad del producto requiere?

Frito lay del estado de Táchira, requiere grandes cantidades del tubérculo al año, pero por políticas de la empresa, no solo se cuenta con un proveedor debido al periodo de tiempo que se tarda en producir la papa, a la empresa le interesa buscar proveedores de la materia prima para de esta manera realizar un respectivo cronograma y conocer para que fecha se llevará a cabo la negociación, realizar negociaciones con gente nueva trae muchos riesgos, pero al tratarse de la calidad de producto que ofrece el Carchi, la empresa sugiere que como primera negociación sea de 120 TM cada 4 meses; posteriormente conforme se vaya dando el proceso de acoplamiento,

la cantidad irá incrementando según la capacidad que pueda ofrecer la provincia.

3. ¿Qué variedad de papa requiere como materia prima?

De las variedades existentes de papa, se consideran como de mayor aptitud para el procesamiento industrial las siguientes

- a) CAPIRO R12
- b) ICA ÚNICA
- c) DIACOL MONSERRATE
- d) ICA ZIPA

Una vez nombradas las clases de papa con las que trabaja la empresa, es de vital importancia conocer la variedad con la que va a proveer Carchi-Ecuador.

4. ¿Cuáles son los requisitos exige la empresa para comprar el producto?

La papa de variedad CAPIRO R12, es utilizada para elaboración de chips en hojuelas, y se toma en cuenta los siguientes parámetros.

- **Forma:** Redonda
- **Tamaño:** Entre 4y 6 cm
- **Composición Química:**
 - Parte comestible 100%
 - Agua 76,70%
 - Materia seca 23,30%
 - Proteínas 1,90%
 - Grasa 0,10%
 - Carbohidratos 19.30%
 - Fibra 1%
 - Cenizas 1%

5. ¿Cuáles son las condiciones de negociación?

En lo que se refiere a las condiciones de negociación, tomando en consideración que va a ser la primera negociación, se le facilita al exportador del Carchi haciéndola en FOB.

6. ¿A qué precio adquiere el quintal de papa a sus proveedores?

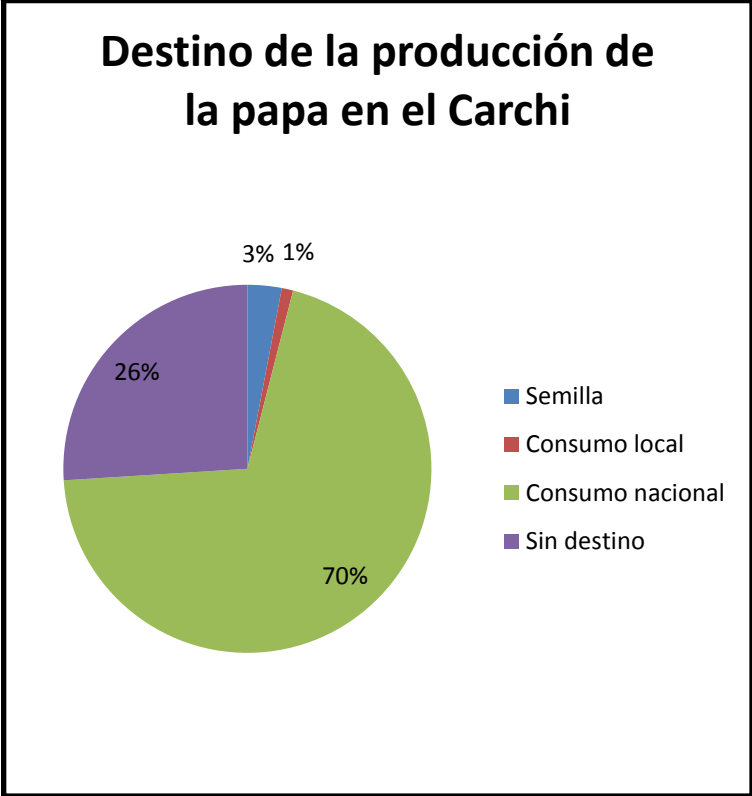
Esta información es confidencial por políticas de la empresa, pero para establecer el precio de compra a los proveedores extranjeros se toma en cuenta la condición de negociación.

Para el caso por petición se envía un preámbulo de precios tomando como referencia la condición FOB.

- Quintal de 100 libras: 21usd - 24 usd
- Quintal de 110 libras: 21,50 usd - 24,50 usd

Anexo 4: Producción de papa y sus porcentajes destinados para consumo y semilla

Gráfico 14: Destino de la producción de papa en el Carchi



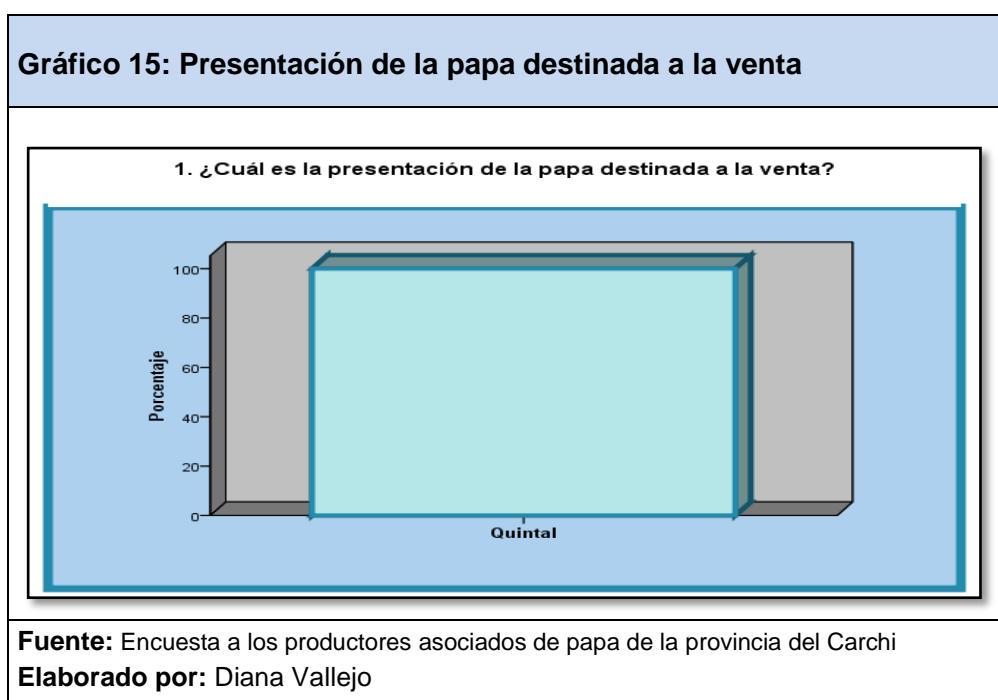
Fuente: Diagnóstico del Magap

Anexo 5: Resultados de las encuestas realizadas a los productores de papa asociados del Carchi.

Los resultados obtenidos, están realizados en base a las encuestas aplicadas a los 211 productores de papa de la provincia del Carchi que se encuentran asociados.

Tabla 54: Presentación de la papa destinada a la venta					
1. ¿Cuál es la presentación de la papa destinada a la venta?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Quintal	211	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta a los productores asociados de papa de la provincia del Carchi
Elaborado por: Diana Vallejo



Análisis e interpretación

En lo que se refiere a la presentación de la papa destinada para la venta; los 211 productores encuestados correspondientes al 100%, utilizan el bulto como presentación de la papa para la venta.

Esto quiere decir que los productores de papa, van a vender el producto en quintales.

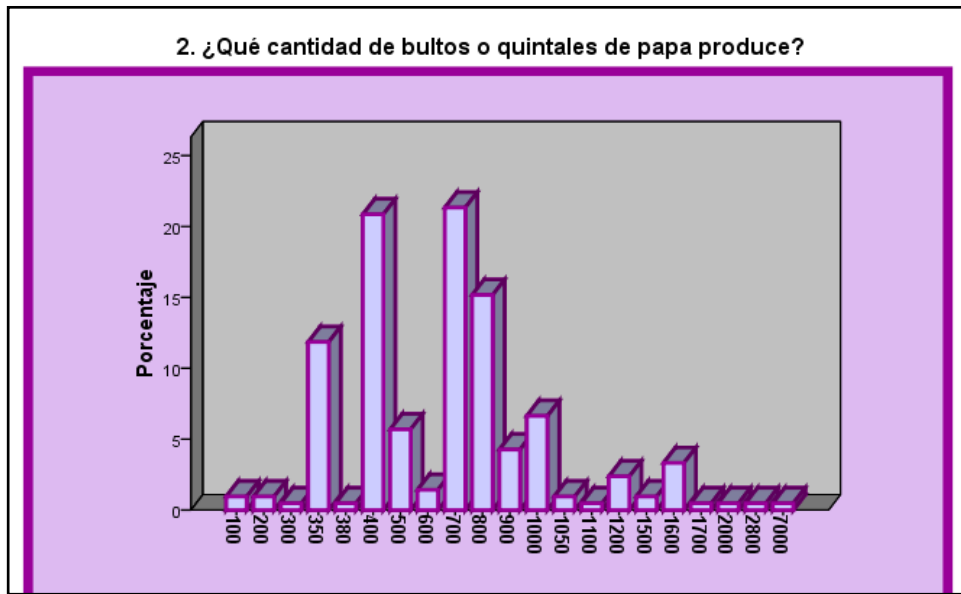
Tabla 55: Quintales de papa producidos

2. ¿Qué cantidad de bultos o quintales de papa produce?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	100	2	.9	.9	.9
	200	2	.9	.9	1.9
	300	1	.5	.5	2.4
	350	25	11.8	11.8	14.2
	380	1	.5	.5	14.7
	400	44	20.9	20.9	35.5
	500	12	5.7	5.7	41.2
	600	3	1.4	1.4	42.7
	700	45	21.3	21.3	64.0
	800	32	15.2	15.2	79.1
	900	9	4.3	4.3	83.4
	1000	14	6.6	6.6	90.0
	1050	2	.9	.9	91.0
	1100	1	.5	.5	91.5
	1200	5	2.4	2.4	93.8
	1500	2	.9	.9	94.8
	1600	7	3.3	3.3	98.1
	1700	1	.5	.5	98.6
	2000	1	.5	.5	99.1
	2800	1	.5	.5	99.5
7000	1	.5	.5	100.0	
	Total	211	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta a los productores asociados de papa de la provincia del Carchi
Elaborado por: Diana Vallejo

Gráfico 16: Quintales de papa producidos



Fuente: Encuesta a los productores asociados de papa de la provincia del Carchi

Elaborado por: Diana Vallejo

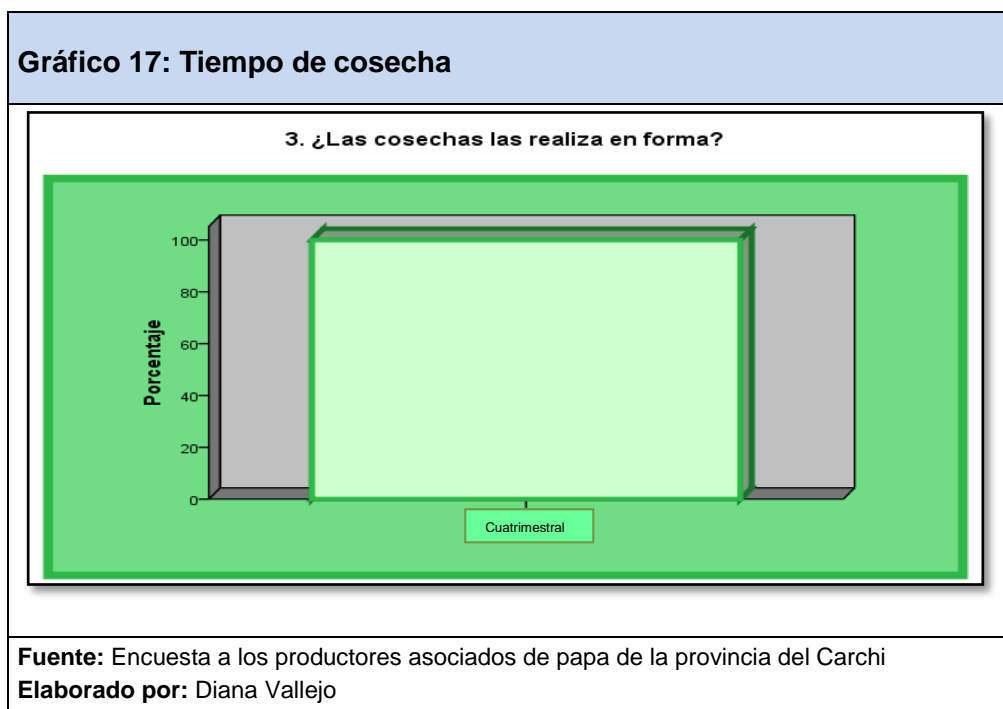
Análisis e interpretación

Para el análisis de la producción de bultos de papa se tomó en consideración los porcentajes más altos que muestra el cuadro ya que el rango de producción es muy disperso. El 20,9% produce 400 quintales, el 21,3% produce 700 quintales, el 15,2% produce 800 quintales, el 11,8% produce 350 quintales y el restante corresponde al 30,8%.

Estos datos ayudan conocer en qué parte de la provincia y que productores son los que siembran mayores cantidades de tierra con papa, previo a una selección al momento de realizar las encuestas.

Tabla 56: Tiempo de cosecha					
3. ¿Las cosechas las realiza en forma?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Trimestral	211	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta a los productores asociados de papa de la provincia del Carchi
Elaborado por: Diana Vallejo



Análisis e interpretación

En lo que se refiere al tiempo de cosechas de la papa; los 211 productores que corresponden al 100% la realizan cada cuatro meses; es decir cuatrimestralmente, debido a que los índices de madures de la papa permiten determinar el momento oportuno de la cosecha.

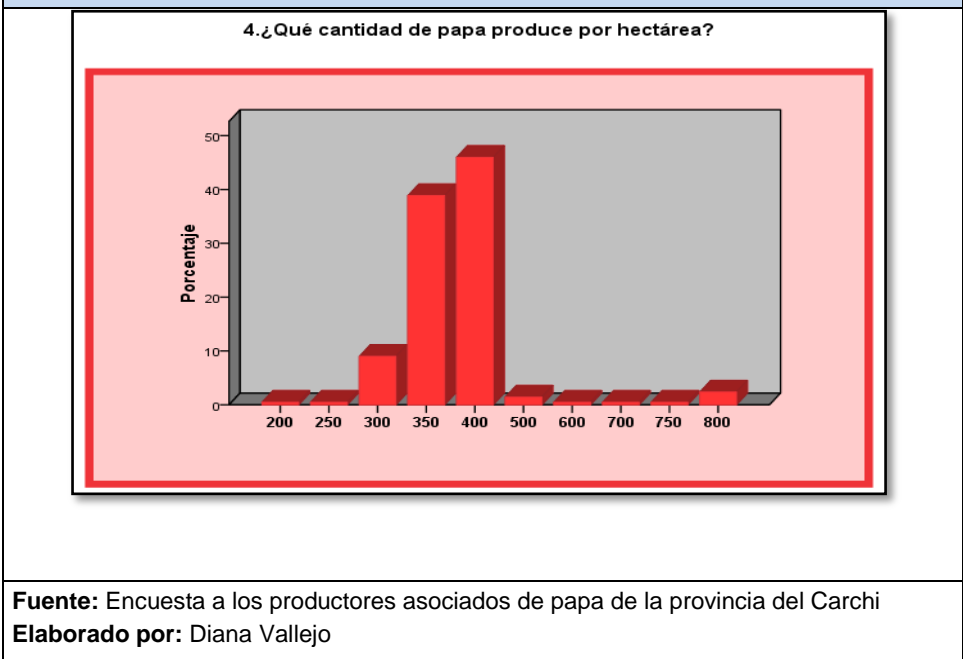
Este es un punto es la base, para poder determinar cada qué periodo se realizarán las exportaciones; tomando en cuenta la respuesta de los productores será cada cuatro meses.

Tabla 57: Producción de papa por hectárea

4. ¿Qué cantidad de papa produce por hectárea?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	200	1	.5	.5	.5
	250	1	.5	.5	.9
	300	19	9.0	9.0	10.0
	350	82	38.9	38.9	48.8
	400	97	46.0	46.0	94.8
	500	3	1.4	1.4	96.2
	600	1	.5	.5	96.7
	700	1	.5	.5	97.2
	750	1	.5	.5	97.6
	800	5	2.4	2.4	100.0
	Total	211	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta a los productores asociados de papa de la provincia del Carchi
Elaborado por: Diana Vallejo

Gráfico 18: Producción de papa por hectárea



Análisis e interpretación

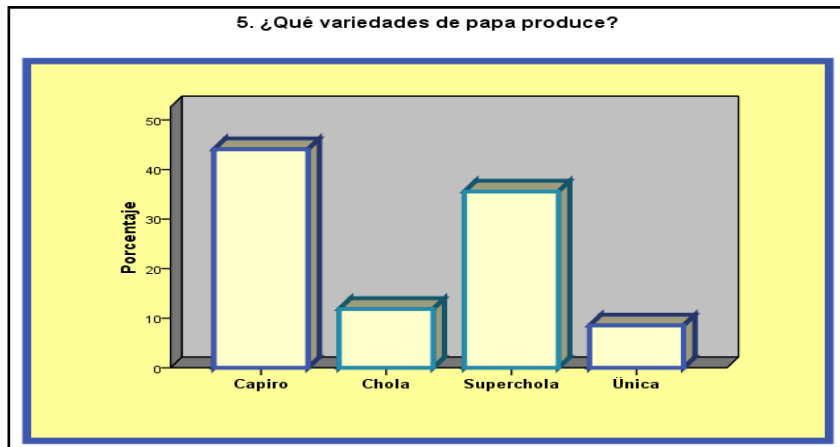
Para el análisis de la cantidad de papa que se produce por hectárea se tomó en consideración los porcentajes más altos que muestra el cuadro ya que el rango de producción es disperso. Quienes producen 300 quintales por hectárea corresponde al 9%, los que producen 350 quintales por hectárea corresponde al 38,9%, los que producen 400 quintales por hectárea corresponde al 46% y el restante corresponde a un 6,1%.

Estos porcentajes indican que la producción de papa por hectárea varía entre 300 a 400 quintales; los resultados de las encuestas fueron presentados a los productores, lo que permitió dar un enfoque a los mismos para que se den cuenta de que si están siendo eficientes o empiecen a buscar asistencia técnica para que sus tierras produzcan más.

Tabla 58: Variedades de papa					
5. ¿Qué variedades de papa produce?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Capiro	93	44.1	44.1	44.1
	Chola	25	11.8	11.8	55.9
	Súper chola	75	35.5	35.5	91.5
	Única	18	8.5	8.5	100.0
	Total	211	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta a los productores asociados de papa de la provincia del Carchi
Elaborado por: Diana Vallejo

Gráfico 19: Variedades de papa



Fuente: Encuesta a los productores asociados de papa de la provincia del Carchi
Elaborado por: Diana Vallejo

Análisis e interpretación

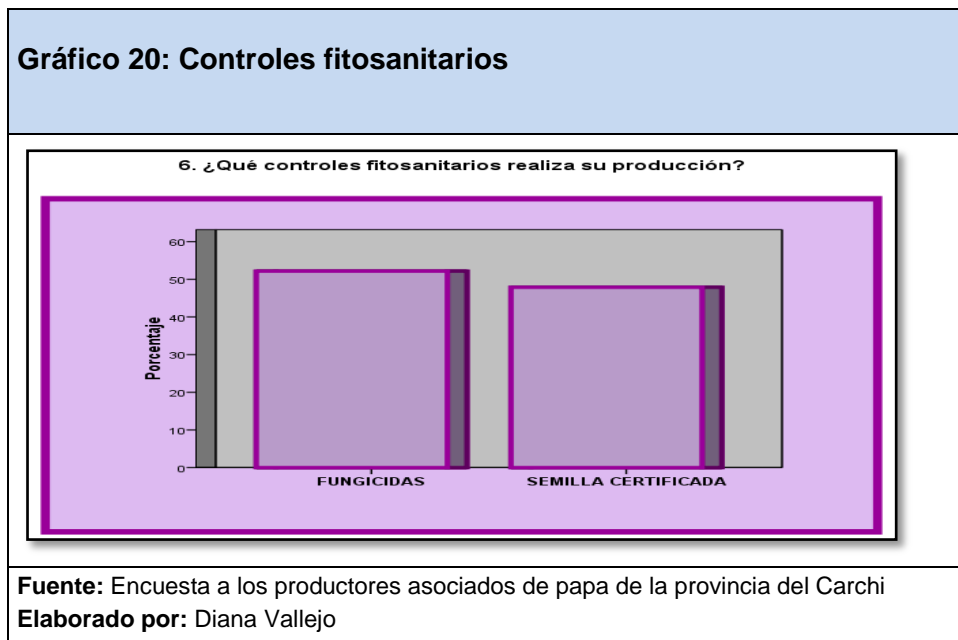
En lo que se refiere a la variedad de papa que producen las familias encuestadas se obtiene que:

La papa de variedad capiro es sembrada en un 44,1%; la papa de variedad súper chola es sembrada en un 35,5%; la papa de variedad chola es sembrada en un 11,8%; la papa de variedad única es sembrada en un 8,5%.

Este dato ayuda a conocer la variedad de papa que se produce en mayores cantidades en el Carchi, para luego conocer con exactitud que variedad se puede exportar, según los requerimientos que exige la empresa venezolana.

Tabla 59: Controles fitosanitarios					
6. ¿Qué controles fitosanitarios realiza su producción?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	FUNGICIDAS	110	52.1	52.1	52.1
	SEMILLA CERTIFICADA	101	47.9	47.9	100.0
	Total	211	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta a los productores asociados de papa de la provincia del Carchi
Elaborado por: Diana Vallejo



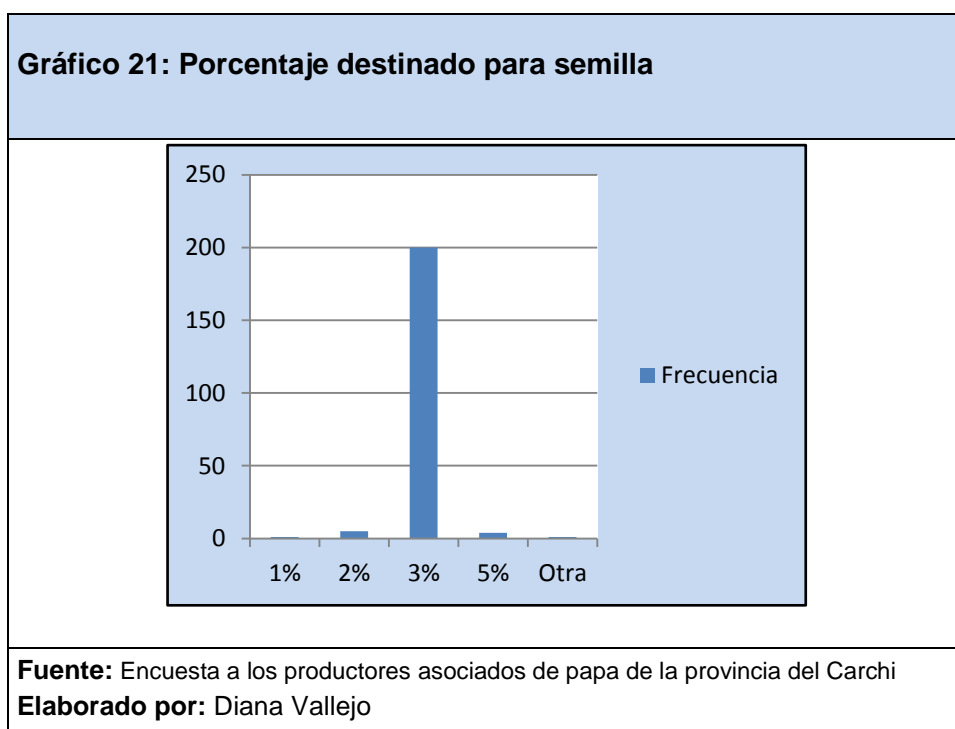
Análisis e interpretación

En lo que se refiere a los controles fitosanitarios dentro de la producción de papa; los productores que se dedican a la siembra de la papa toman mayor importancia el uso de los fungicidas en su producción para tener un producto de calidad con un porcentaje de 52,1% y por otro lado con un 47,9% toman mayor importancia a utilización de semilla certificada para obtener un mejor producto.

La papa producida en la Provincia del Carchi pretende ser exportada, específicamente a empresas procesadoras por tal razón los productores deben cuidar al producto para que sea de buena calidad.

Tabla 60: Porcentaje destinado para semilla			
7. ¿Qué porcentaje de su producción es destinada para semilla?			
		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	1%	1	0,47
	2%	5	2,37
	3%	200	94,79
	5%	4	1,90
	Otra	1	0,47
	Total	211	100.0

Fuente: Encuesta a los productores asociados de papa de la provincia del Carchi
Elaborado por: Diana Vallejo



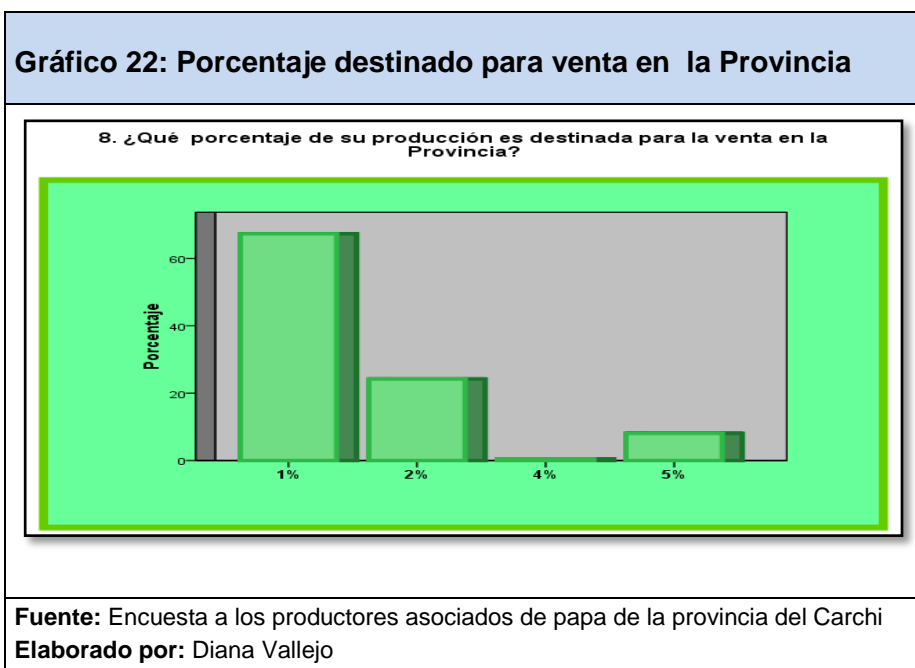
Análisis e interpretación

Para el análisis del porcentaje de la producción que se destina para semilla se obtiene que, los 200 productores correspondientes al 94,79% destinan el 3% de su producción para semilla, 5 productores destinan el 2%,4 productores destinan el 5%, 1 productor destina el 2%.

Esto indica que de la producción total de papa del Carchi proveniente de los productores asociados utilizan el 3% para semilla, este dato da respaldo a la información que otorgó el Magap.

Tabla 61: Porcentaje destinado para venta en la Provincia					
8. ¿Qué porcentaje de su producción es destinada para la venta en la Provincia?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1%	142	67.3	67.3	67.3
	2%	51	24.2	24.2	91.5
	4%	1	.5	.5	91.9
	5%	17	8.1	8.1	100.0
	Total	211	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta a los productores asociados de papa de la provincia del Carchi
Elaborado por: Diana Vallejo



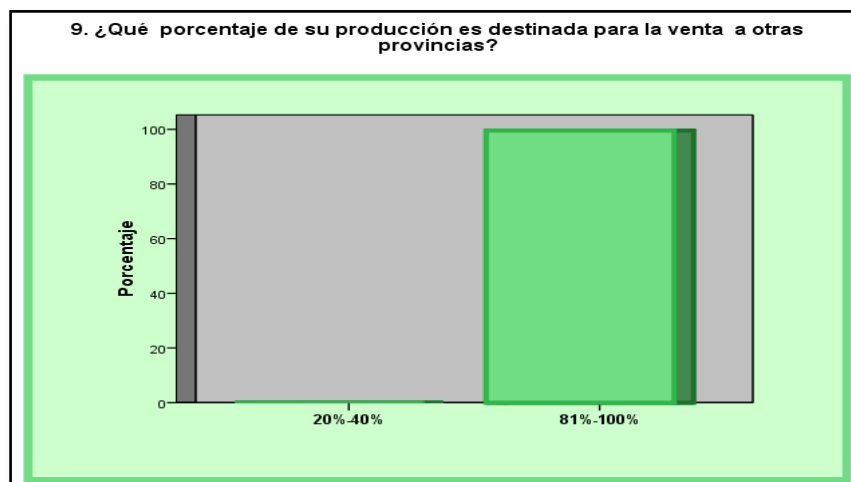
Análisis e interpretación

Los que designan el 1% de su producción a la venta dentro de la provincia corresponde al 67%, quienes designan el 2% de su producción a la venta dentro de la provincia corresponde al 24,2%; quienes designan el 5% de su producción a la venta dentro de la provincia corresponde al 8,1%; los que designan el 4% de su producción a la venta dentro de la provincia corresponde al 0,5%.

Esto indica que de la producción total de papa del Carchi proveniente de los productores asociados, apenas el 1 % de la producción es para consumo interno; de igual manera este dato da respaldo a la información que otorgó el Magap.

Tabla 62: Porcentaje destinado para venta fuera de la Provincia					
9. ¿Qué porcentaje de su producción es destinada para la venta a otras provincias?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	20%-40%	1	.5	.5	.5
	81%-100%	210	99.5	99.5	100.0
	Total	211	100.0	100.0	
Fuente: Encuesta a los productores asociados de papa de la provincia del Carchi Elaborado por: Diana Vallejo					

Gráfico 23: Porcentaje destinado para venta fuera de la Provincia



Fuente: Encuesta a los productores asociados de papa de la provincia del Carchi

Elaborado por: Diana Vallejo

Análisis e interpretación

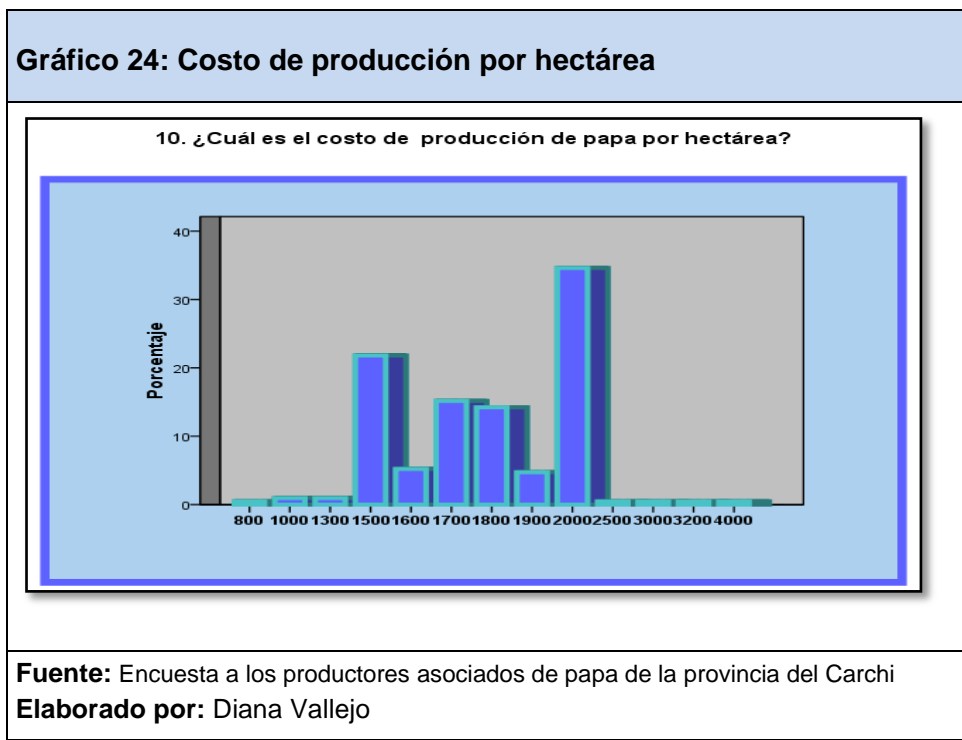
Para el análisis del porcentaje de la producción que se destina para la venta fuera de la provincia se obtiene que:

Quienes designan entre 20% - 40% de su producción a la venta fuera de la provincia corresponde al 0,5% de los productores encuestados; los que designan entre 81%-100% de su producción a la venta fuera de la provincia corresponde al 99,5% de los productores.

Por tal razón la mayoría de los productores paperos del Carchi, venden el 96% de su producción a los intermediarios quienes imponen el precio de compra, por no tener otros compradores potenciales quienes requieran su producto.

Tabla 63: Costo de producción por hectárea					
10. ¿Cuál es el costo de producción de papa por hectárea?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	800	1	.5	.5	.5
	1000	2	.9	.9	1.4
	1300	2	.9	.9	2.4
	1500	46	21.8	21.8	24.2
	1600	11	5.2	5.2	29.4
	1700	32	15.2	15.2	44.5
	1800	30	14.2	14.2	58.8
	1900	10	4.7	4.7	63.5
	2000	73	34.6	34.6	98.1
	2500	1	.5	.5	98.6
	3000	1	.5	.5	99.1
	3200	1	.5	.5	99.5
	4000	1	.5	.5	100.0
	Total	211	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta a los productores asociados de papa de la provincia del Carchi
Elaborado por: Diana Vallejo



Análisis e interpretación

Para el análisis del costo de producción de papa por hectárea se tomó en consideración los porcentajes más altos que muestra el cuadro ya que el rango de producción es disperso.

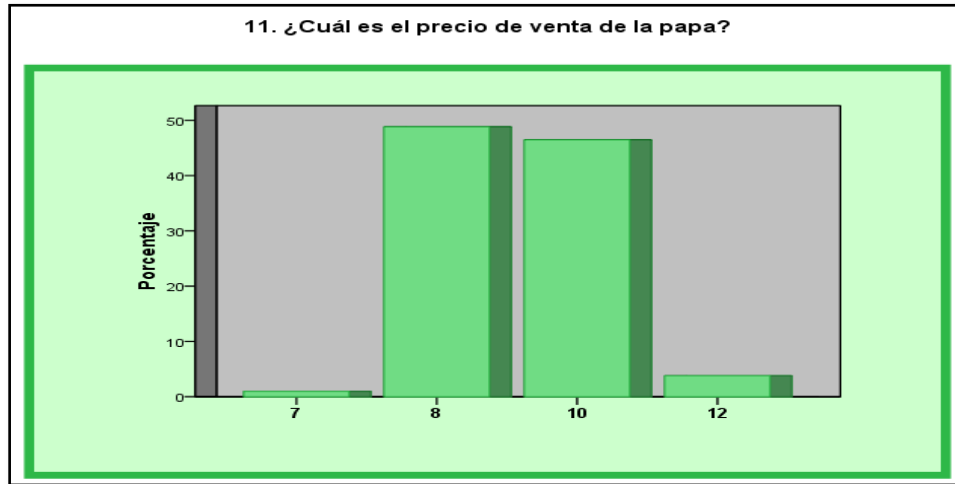
Los que invierten 2000 usd en la siembra de una hectárea corresponde al 34,6; los que invierten 1500 usd corresponde al 21,80%; los que invierten 1700 usd corresponde al 15,20%; los que invierten 1800 usd corresponden al 14,20%; y el restante los que para la producción de una hectárea invierten más de 2500 USD corresponde al 14,20%.

Esto permite conocer que, para la siembra de una hectárea de papa un productor carchense gasta entre 1500USD y 2000 usd.

Tabla 64: Precio de venta de la papa					
11. ¿Cuál es el precio de venta de la papa?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	7	2	.9	.9	.9
	8	103	48.8	48.8	49.8
	10	98	46.4	46.4	96.2
	12	8	3.8	3.8	100.0
	Total	211	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta a los productores asociados de papa de la provincia del Carchi
Elaborado por: Diana Vallejo

Gráfico 25: Precio de venta de la papa



Fuente: Encuesta a los productores asociados de papa de la provincia del Carchi

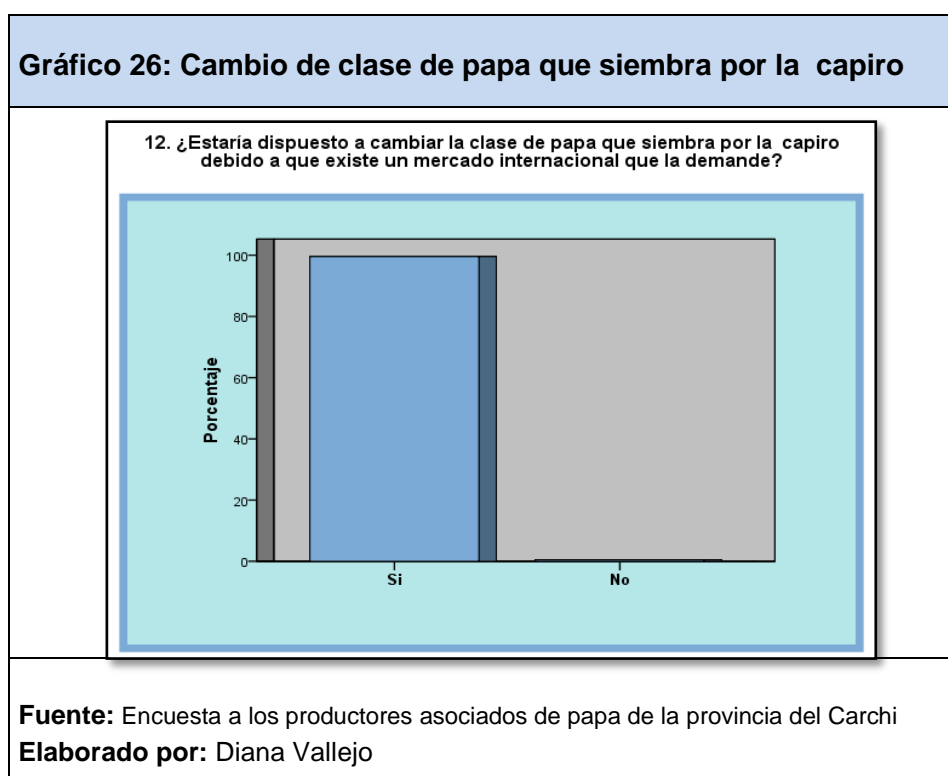
Elaborado por: Diana Vallejo

Análisis e interpretación

El 48,8% de los productores paperos, venden el producto a 8 usd; el 46,4% de los productores paperos, venden el producto a 10 usd; el 3,8% de los productores paperos, venden el producto a 12 usd; el 0,9% de los productores paperos, venden el producto a 7 usd.

Esto indica que la mayoría de los productores de papa en el Carchi, venden el producto entre 8 y 10 dólares a los intermediarios, quienes son sus principales compradores. En base a este precio, se puede establecer uno más conveniente y atractivo para el momento de exportar.

Tabla 65: Cambio de clase de papa que siembra por la capiro					
12. ¿Estaría dispuesto a cambiar la clase de papa que siembra por la capiro debido a que existe un mercado internacional que la demande?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	210	99.5	99.5	99.5
	No	1	.5	.5	100.0
	Total	211	100.0	100.0	
Fuente: Encuesta a los productores asociados de papa de la provincia del Carchi					
Elaborado por: Diana Vallejo					



Análisis e interpretación

La mayoría de los productores encuestados, si estarían dispuestos a cambiar la variedad de papa que siembran por la variedad capiro, debido a que existe un demandante internacional quien sería su comprador permanente y pueda pagar un precio justo a su trabajo, y sobre todo ya no exista más aprovechamiento por parte de los intermediarios.

Instrumentos

Para el desarrollo de la investigación se hizo uso de las diferentes técnicas e instrumentos.

- a) Encuesta.-** A través de esta técnica se pudo recolectar información con respecto a la oferta de la papa de la Provincia del Carchi-Ecuador dirigida a los productores de este tubérculo.

Como instrumento, en el caso de la encuesta se realizará un mismo cuestionario que en este caso será expuesto ante los productores de papa de la Provincia del Carchi.

Un cuestionario para la entrevista que se la presentará a los ingenieros que operan en el MAGAP-Carchi.

- b) Revisión de documentos.-** Por medio de esta técnica se recolectó toda la información pertinente al mercado demandante de papa fresca Venezuela y al país oferente Ecuador.

El instrumento que se utilizó para recolectar la información fueron los sitios web; los cuales están enumerados de la siguiente manera:

Tabla 66: Ficha de información			
No.	DENOMINACIÓN	TELF.	CORREO ELECTRÓNICO
1	INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES. PRO ECUADOR/ QUITO Ing. Sonia Campaña Minchong	593 4 2597980 593 2 2993200	http://www.proecuador.gov.ec
2	INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES. PRO ECUADOR/ QUITO SERVICIO DE ASESORÍA INTEGRAL AL EXPORTADOR Ing. Francisco López		http://www.proecuador.gov.ec

3	<p>INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES.</p> <p>PRO ECUADOR/ TULCÁN</p> <p>SERVICIO DE ASESORÍA INTEGRAL AL EXPORTADOR</p> <p>Ing. Diego Ruano</p>	0997847672	http://www.proecuador.gov.ec
3	<p>INTERNATIONAL TRADE CENTER.</p> <p>TRADE MAP</p> <p>ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.</p> <p>CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL.</p>	410227300294 410227300 0577	www.trademap.org merketanalysis@intracen.org
4	MAC MAP		www.macmap.org
5	<p>ORGANIZACIÓN DEL LAS NACIONES UNIDAS PARA LA ALIMENTACIÓN Y LA AGRICULTURA.</p> <p>FAO</p>		http://www.fao.org
6	<p>BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.</p> <p>BCE</p> <p>ESTADÍSTICA/ SECTOR EXTERNO/ COMERCIO EXTERIOR</p>		www.bce.fin.ec
7	<p>SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS DEL ECUADOR TULCÁN.</p> <p>SENAE</p> <p>Ing. Patricio Mafla</p>	(593-6) 2984-051 2980-361 (593-6) 2980-361	http://www.aduana.gob.ec
8	<p>MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA Y PESCA.</p> <p>MAGAP</p> <p>Ing. Edwin España</p>	09805625234	www.magap.gob.ec
9	<p>AGENCIA ECUATORIANA DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD DEL AGRO.</p> <p>AGROCALIDAD</p>		www.agrocalidad.gov.ec
10	UNITED STATE INTERNATIONAL TRADE COMMISION.		www.usitc.gov

	USITC		
11	FEDERACIÓN DE ECUATORIANA DE EXPORTACIONES. FEDEXPORT		www.fedexport.com
Fuente: Pro Ecuador Elaborado por: Diana Vallejo			

Presupuesto

Esta investigación se la realizó con un presupuesto total en efectivo de \$3044,8USD, dinero que fue empleado en la realización de todas las actividades inherentes a esta investigación.

Tabla 67: Presupuesto	
Descripción	Valor
Recursos Humanos	780
Viajes Técnicos	460
Capacitación	390
Equipos	250
Recursos Bibliográficos y	260
Materiales y Suministros	150
Transferencia de resultados	98
Subcontratos y servicios	120
Evaluación, Seguimiento y Monitoreo del Proyecto.	260
10% de Imprevistos	276,8
TOTAL	3044,8
Elaborado por: Diana Vallejo	

Recursos

Los recursos empleados en el trayecto del proyecto fueron los siguientes:

- a) **Humanos:** Los recursos humanos son las personas que intervinieron en el desarrollo de esta investigación, y son:
 - **Investigador:** Diana Vallejo, quien es la persona que desarrolla la investigación.
 - **Asesor de Tesis:** Licenciado Germán Ruiz, fue la persona que orientó al investigar en el desarrollo de la investigación.
 - **Director MAGAP:** Ingeniero Edwin España, quien fue la persona que ayudó al investigador en la obtención de información referente a la producción de papa de la Provincia del Carchi.
- b) **Financieros:** Esta investigación contó con el financiamiento propio del investigador.
- c) **Técnicos:** Para el desarrollo de esta investigación se utilizó:

Equipos:

- **Computador Portátil:** este equipo se lo utilizó para el procesamiento de datos de toda la investigación.
- **Impresora:** Se utilizó este equipo para imprimir todos los datos procesados por el investigador.
- **Escáner:** Se utilizó este equipo para poder obtener copias y escaneos de documentos que se necesiten en el proceso de investigación.
- **Cámara:** Se utilizó este dispositivo para poder fotografiar el proceso realizado de la investigación y tener evidencia de lo investigado.

Materiales:

- **CUADERNOS, ESFEROS:** Estos materiales se utilizaron para tomar apuntes en el desarrollo de la investigación, referentes a la materia de proyectos, como también apuntes concernientes a modificaciones que las realizó el asesor.



Seminario Foro Binacional de Desarrollo, Integración Fronteriza y Transporte por el Instituto de Altos Estudios para la Integración y el Desarrollo Legislativo. IV Encuentro Binacional de Integración Fronteriza Colombo Ecuatoriana por la ESAP. III Jornada de Comercio Exterior Normativa y Procedimientos Aduaneros

“Los Mercados Internacionales (Estados Unidos y Venezuela) y la Oferta de Papa de la Provincia del Carchi - Ecuador”

Diana Maricela Vallejo Fúel
Escuela de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional
Universidad Politécnica Estatal del Carchi (UPEC)
Nuevo Campus, Av. Universitaria y Antisana
Tulcán – Ecuador
emydiana@hotmail.com

Resumen

La provincia del Carchi se encuentra ubicada geográficamente en un lugar estratégico para la siembra; sustenta su economía principalmente en la agricultura y se destaca en la producción de papa con la que ocupa uno de los primeros lugares en la producción a nivel nacional, razón suficiente para tomar la iniciativa a la presente investigación que se enfoca en buscar una alternativa de mercado internacional a la oferta de papa.

El desarrollo investigativo inició con la realización de un diagnóstico situacional del macro y micro entorno de los países de Estados Unidos y Venezuela categorizados como mayores importadores de papa a nivel mundial, para de esta manera poder determinar el óptimo mercado internacional para la oferta de papa producida en Carchi-Ecuador. Una vez determinado el país estratégico para emprender una comercialización internacional, se realizó un estudio de factibilidad, bajo el aspecto comercial, técnico, operacional y económico.

Por otro lado, la metodología se basó en el análisis del mercado nacional e internacional, determinando la oferta exportable que tiene el Carchi-Ecuador, y la demanda insatisfecha en el sector industrial de papa en Venezuela.

Los resultados más relevantes de este trabajo se justificaron en los índices financieros en donde para ponerlo en marcha, se requiere una I_0 (inversión Inicial) de 52775 usd cada 4 meses; el valor del VAN es positivo de 13230 con una TIR del 25,07 %. Estos resultados indican que iniciar la exportación de papa capiro R12 al mercado venezolano es definitivamente una alternativa de negocio, no solo por su propio desarrollo económico sino también en ayudar a los productores del Carchi a que mejoren sus ingresos y por ende su condición de vida.

Palabras claves: oferta, papa, Carchi, factibilidad, exportación, óptimo, mercado.

Abstract

Carchi province is located geographically in a strategic place for the sowing. The province mainly supports its economy in farming and stand out in production of potato with that's in the first place in production all over the country. It's an enough reason to take like a leadership at the present research which is approached to look for an international market alternative for the supply of potato.

The research development begins with a fulfillment of a situational diagnosis from the big and small surroundings in The USA and Venezuela countries which are categorized like the best importers of potato from all over the world. And of this way, we can determine the best international market for the supply of one that's produced in Carchi- Ecuador. Once, it's determined the strategic country to undertake an international trade. It's realized a leasable survey under the trading, technical, operational and cheap aspect.

On the other hand, the methodology's based in the national market analysis determining the export capacity that Carchi- Ecuador has got. Besides Venezuela country, we should know the unsatisfied demand in the industrial sector of potato.

The most outstanding results in this job are justified in the finance indexes where it's required an investment of 52775 dollars every four months to make it to work. The value of VAN is positive from 13230 with a TIR from 25, 07%.

These results show that the beginning of R12capiro potato exportation into Venezuelan market, it's definitely a business alternative which isn't only for its own cheap development. It's also helping to Carchi's producers to improve their incomes and therefore their condition of life.

Keywords: offer, potato, Carchi, factibility, exportation, optimal, market.

RUNA SHIMIPI KILKASHKA

Kai Carchi llactapika taringimi shukta rikui alpahunataka kai pambapi shucta tarpunakunata mirarishpa kachun tarpui ukumanda; ashta mirashpa kachun kai papa ukumanda kaikunaka shucpi mishashkami rrikurin kaitukui karu llactapikunapi kaikunata ahstaguangarin maskanrinchimi kai karu llactakunaman shuc llactakunamambish kai papata kachashpa kangapak.

Ñami kallarikanchi shucta rikuikunata ama shuc karu llactakunaman shucchichun ashta huangari kay Estados Unidos shinashata Venezuela llactacunami apashpa kan ashta randishpa kai karu llactakunaman kai papata Carchi- Ecuador ucupi fukushkata ashtahuanlla ama karukunaman ni llactakunaman richunricushunmi kaipika mashnalla illarishcacunata llachangapa.

Kai shuk ladukunananda tandanajushcami kan rikushpa kangapak jatuna ukumanda ashtaguan yachajushpa charingapak kai Carchi, lactapi shinallata Venezuela llacta rikzishpa kachu kai papata tarpushkata.

Kai tukurishkakunapika rikunchimi llankaikunapi mashnami minishtiricta ñaupaman apangapak 52775 shuctaka kimsa chung a iskun huaranga zukta paxac iskai chung a shuc kulkikunata cada chuscku killa, chaikuna alimikan chung a zukta huaranga VAN zukta paxac iscun 13230 chung a picha chaika ricurinmi 25,07% chaikunaka rikurinmi kachashpa kangapak kai papa kapirota R12 kai jatuj Venezuela llactaman kaikunaka llipachami kan

kallarishpa kangapak miraikunata rikungapa ñukanchi tarpuyi Carchi llactapi ñucanchi kausaikunapi.

Rimay: Tinkachiy, amkha, Carchi, shinallata, Kallarishpa, ñukanchi, khatú

1. Introducción

El comercio internacional ha sido a través de los años como un vínculo entre naciones, que ayuda en su desarrollo y reconocimiento a nivel mundial.

La provincia del Carchi por estar ubicada en un área geográfica estratégica en el país, “cuenta con excepcionales características climáticas que le permiten desarrollar una amplia diversidad de productos tanto tradicionales como no tradicionales” (Magap, 2011, p.3).

En la actualidad la mayoría de los habitantes del Carchi, invierten su dinero en la siembra de la papa, sin tener un comprador fijo, incitando de esta forma el abuso de los intermediarios quienes son los encargados de imponer el precio de compra, y por otro lado provocando de alguna manera pérdidas a los productores ya que en muchos de los casos no pueden recuperar sus inversiones.

Tratando de aprovechar la excelente producción del tubérculo; el presente trabajo se ha realizado con la finalidad de dar una solución a la problemática de los productores oferentes de papa, que no cuentan con una alternativa de negocio internacional que les permita mejorar sus ingresos y por ende disminuir la inestabilidad de precio, en cuanto a la comercialización de la papa por la sobreproducción.

Se realizó una selección de mercados internacionales entre Venezuela y Estados Unidos, a través de un estudio del micro y macro entorno para de esta manera determinar cuál es el óptimo mercado; y luego mediante un estudio de factibilidad emprender la exportación de la papa. Este trabajo de investigación está

estructurado por cinco capítulos de acuerdo a un orden cronológico de estudio, que facilita su desarrollo.

2. Materiales y Métodos.

El presente estudio se lo realizó mediante:

Tomando en cuenta los objetivos planteados anteriormente, la modalidad se basó en un diseño de investigación bibliográfica y de campo.

El diseño de investigación bibliográfica, inició al momento de estructurar la fundamentación científica, y así conocer toda la teoría necesaria que orientó de una manera correcta la investigación, tomando bases científicas. Por otro lado, se direccionó en la búsqueda de información a través de fuentes secundarias sobre los mercados internacionales de Venezuela y Estados Unidos, concernientes al sector industrial, para conocer las principales empresas que procesan papa y utilizan a este tubérculo como materia prima en cantidades considerables en cada uno de los países, y así realizar el respectivo estudio para poder determinar la mejor alternativa para la negociación desde el Carchi-Ecuador; tomando en cuenta precios, condiciones de negociación, requerimientos del producto, etc.

Finalmente el diseño de investigación de campo, se realizó en el momento de aplicar las encuestas a los productores paperos; ahí se obtuvo datos referentes a la oferta de papa, como cantidad que se produce y que porcentaje estaría en condiciones de ser exportada ya sea al mercado Venezolano o Estadounidense,

a que precios venden, variedades que siembran con más frecuencia, cada cuanto tiempo cosechan y ante todo conocer si estarían dispuestos a producir para atender a un mercado internacional.

Tipo de investigación

La Investigación fue exploratoria, porque se obtuvo información sobre los mercados internacionales de Venezuela y Estados Unidos a través de consultas vía internet de páginas institucionales que obtienen información actual y veraz como el Trade Map; Aladi, Market Access Map, documentos, publicaciones, leyes, que tienen relación con el problema objeto de estudio; para analizarla, interpretarla y así utilizarla para generar un conocimiento que permita un adecuado desarrollo a la investigación.

Además la Investigación fue descriptiva, a causa de que sigue una lógica descriptiva buscando información importante de los productores de papa del Carchi para direccionarse a la oferta que es tema de análisis, en base a esto se describieron las situaciones más sobresalientes en la realización del estudio para dotar de fundamento a la investigación.

3. Resultados y discusión.

Según el análisis comparativo del micro y macro entorno referente a los países de Estados Unidos y Venezuela; se llega a establecer que el óptimo mercado internacional que va a ser atendido por la oferta de papa de la provincia del Carchi es Venezuela, porque los resultados del análisis pest y porter, favorecen a Venezuela.

La oferta de papa capiro es apetecida por la demanda de la industria procesadora del tubérculo en Venezuela, debido a sus características y composición química cumplen con los requerimientos que necesita la empresa para la elaboración de papas en hojuelas. La producción de papa en la provincia del Carchi es de 3724 hectáreas, de las cuales 1539

hectáreas corresponden a la variedad capiro que equivalen a 27923 toneladas; estos datos favorecen a la exportación del tubérculo porque es la variedad que el mercado venezolano requiere.

De la producción total de papa que ofrece el Carchi, el 74 % es destinado para consumo local, nacional y semilla; por consiguiente el 26 % restante podría estar en condiciones de ser exportado al mercado internacional. De acuerdo a los resultados de los indicadores financieros determinados, el VAN es de 10625 usd y la TIR de 23,73%; estos resultados cumplen las expectativas del inversionista e indican que exportación de papa capiro R12 al mercado venezolano es una alternativa de negocio que ayuda al desarrollo económico de los productores del Carchi, con la finalidad de dar una alternativa de mercado internacional a los productores del Carchi.

El producto va a ser exportado, a la empresa Pepsico de Venezuela con su marca Frito Lay, ubicada en el Estado Aragua; porque tanto la empresa compradora como el exportador, están en total acuerdo en todas las condiciones estipuladas de la negociación. Según el requerimiento de la empresa con la que se va a comercializar las exportaciones se van a realizar cada cuatro meses 120 TM de papa variedad capiro R12, a un precio de 26 usd valor acordado por las dos partes; generando utilidad a los productores y al exportador.

4. Figuras

El modelo operativo de la propuesta está basado en el estudio de la factibilidad para la exportación de papa capiro R12 de la Provincia del Carchi hacia el óptimo mercado internacional entre Venezuela y Estados Unidos, con la finalidad de dar una alternativa de mercado internacional a los productores del Carchi.

A continuación se reestructura un gráfico para indicar como se va a desarrollar el modelo de la propuesta, direccionado al

estudio de factibilidad para la exportación de papa, tomando como referencia la estructura de Nassir y Reinaldo Sapag Chain.

Figura 1: Modelo de propuesta

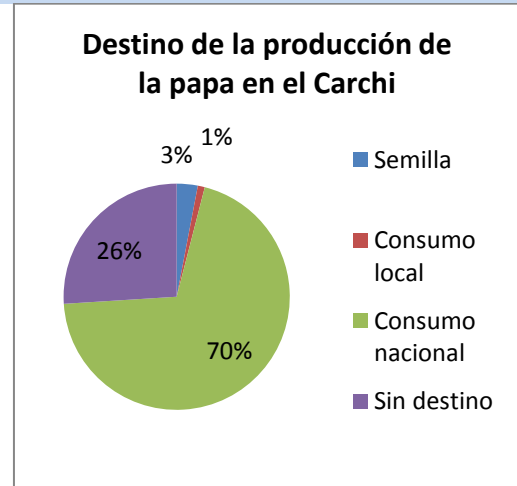


Fuente: Nassir y Reinaldo Sapag Chai

En la Provincia del Carchi – Ecuador, se evidencia una gran oferta de papa según el diagnóstico realizado por Magap (2010) “existe una producción total de papa de 3724 hectáreas al año, las que se encuentran distribuidas en Tulcán, Bolívar, Huaca, Montúfar, Espejo, Mira; de las cuales apenas el 1% de la producción es destinada para el consumo local, el 3% para semilla, 70% consumo

nacional y el restante no tiene destino alguno” (párr.4).

Figura 2: Destino de la producción de papa en el Carchi



Fuente: Diagnóstico del Magap

Para involucrarse en la exportación es importante conocer ¿quién puede exportar? , por tal motivo se presenta a continuación el siguiente gráfico.

Figura 3: ¿Quién puede exportar?



Fuente: Pro-Ecuador

Según la información antes detalla, la mayoría de los ecuatorianos pueden ser exportadores, ya sea como personas naturales o jurídicas después de seguir un respectivo proceso. Tomando en cuenta esta explicación, la presente investigación va a exportar la papa de

Carchi- Ecuador a Venezuelacomopersona natural.

Diagnóstico situacional interno (Porter)

A continuación se realiza un gráfico que muestra de mejor manera el diseño del análisis Porter; tomando en cuenta los parámetros de exportación de papa.



5. Tablas

Selección del óptimo mercado internacional

La matriz para la selección del óptimo mercado entre Venezuela y Estados Unidos, toma en cuenta para el análisis pest y porter; es decir el micro y macro entorno de los países que son considerados como mejores alternativas para exportar la papa del Carchi Ecuador.

A continuación se presenta las siguientes tablas, para indicar de la mejor manera el

procedimiento de la selección del mercado; pero antes de esto es necesario dar a conocer algunos significados de abreviaturas y fórmulas para poder entender el orden de interpretación de las tablas.

- P= positivo; se lo califica con tres (3)
- N= negativo; se lo califica con dos (2)
- R= regular; se lo califica con uno (1)
- FP= factor de ponderación
- $FP = \frac{\Sigma}{Total} \times 100$; en donde :

Σ = suma del total obtenida por la calificación de cada factor, en otra palabras la suma de la fila de cada factor.

Total = sumatoria de las calificaciones obtenidas de todos los factores, en otras palabras la suma de la columna de todos los factores.

Tabla 1: Análisis PEST

FACTORES DE ANÁLISIS	IMPACTO									
	VENEZUELA					ESTADOS UNIDOS				
	P	N	R	Σ	FP	P	N	R	Σ	FP
Político	3			3	30%		2		2	40%
Económico	3			3	30%			1	1	20%
Social			1	1	10%			1	1	20%
Tecnológico	3			3	30%			1	1	20%
TOTAL				10	100 %				5	100 %

Fuente: Análisis Porter

Para el estudio de los costos en el país exportador, se toma en cuenta la condición de negociación; para el presente caso el incoterms que se va a

utilizar es FOB (Franco a Bordo) debido a las facilidades que se presentan al exportador y sobre todo porque es un producto perecible; por tal razón el exportador "cumple su responsabilidad de entregar la mercancía hasta cuando esta sobrepasa la borda del buque, en el puerto de embarque convenido y sin el pago del flete internacional"(Quiminet, 2010).

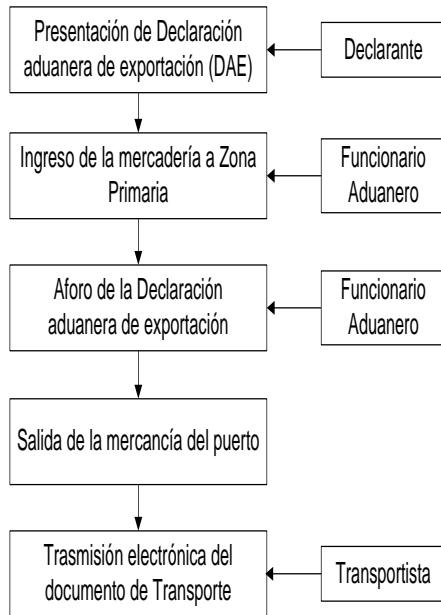
Tabla 68: Costo en el país exportador		
COSTOS DIRECTOS DE EXPORTACIÓN	COSTO TERRESTRE	HORAS TERRESTRE
Empaque	396,83	12
Manipuleo en el local del exportador	300	6
Documentación	60	6
Transporte interno	3750	12
Almacenamiento	480	12
Manipulación pre-embarque	300	6
Manipulación Embarque	300	6
Agentes	90	5
Seguros (COSEGUROS)	55,01	2
COSTOS INDIRECTOS DE EXPORTACIÓN		
Capital e inventario	5,70	
VALOR DE INCOTERMS		
VALOR EXW	36640,83	
VALOR FCA	37487,66	
VALOR FAS	42017,66	
VALOR FOB	42317,66	
Fuente: Módulo de Logística, Jonathan Mora		

Dentro de los indicadores de evaluación se calcula el valor Actual Neto (VAN) y la Tasa interna de retorno (TIR) los que permiten conocer la viabilidad del proyecto.

Tabla 3: Valor actual neto				
	Invers.	Flujos	Descue	Flujo descontado
0	-44780,34			-44780,34
1		3.783,62	0,89	3351
2		6.900,24	0,78	5413
3		10.068,52	0,69	6997
4		19.998,57	0,62	12309
5		24.300,85	0,55	13248
6		29.172,41	0,48	14087
				55405
			VAN	10625
			lo	44780,34
			TIR	23,73%
Fuente: Módulo de Evaluación de Proyectos Ing. Luis Carvajal				

Para explicar de una mejor manera el trámite que conlleva una exportación se elabora la siguiente tabla en la que detalla cada una de las etapas desde la elaboración de la DAE hasta la trasmisión del documento de transporte

Tabla 4: Etapas del trámite de exportación



Fuente: Aduana del Ecuador

6. Referencias Bibliográficas

Bibliografía

Krugman, P. (2000). Pensar en el comercio internacional. Teoría Convencional del Comercio, Cambridge. Mitpress.

Bonta, P – Farber, M. (2008) .199 preguntas sobre marketing y publicidad. Los mercados internacionales, Colombia, Norma.

Parkin, M. (2006). Microeconomía. La demanda, México. Pearson Educación

Malhotra, N. (2006). Investigación de mercados. Definición de investigación de mercados, México. Pearson Educación

Czinkota, M. (2008), Negocios Internacionales, Investigación de mercados, México. Cengage learning

Conde, O. (2011). Diccionario etimológico. Significado de factibilidad, Argentina. Santillana

Sapag, N. (2008) .Preparación y evaluación de proyectos. La factibilidad, México. McGraw Hill.

Linkografía

Magap. (2010). Producción de papa en el Carchi en <http://www.magap.gob.ec/>

Pro-Ecuador.(2010).Boletín comercial papa en <http://www.proecuador.gob.ec/>

Aduana del Ecuador (2012).Definición de exportación en <http://www.aduana.gob.ec/index.action>

Copci (2010). Apoyo al sector agrícola en <http://www.aduana.gob.ec>

Mac Map (2011).Balanza Comercial entre Ecuador y Venezuela en <http://www.macmap.org>

Banco Central (2012). Indicadores económicos del ecuador en <http://www.bce.fin.ec/>

Banco Central (2012). Inflación en <http://www.bce.fin.ec/>

Trade Map (2011). Principales importadores en <http://www.trademap.org>

Gobierno Provincial del Carchi (2012).Población económicamente activa en <http://www.carchi.gob.ec/>

Finagro (2011).Industria de la papa en <http://www.finagro.com.co>

SINIAT (2011).El sistema THSCA en <http://www.seniat.gob.ve>

FAO (2011). Ventaja aduanas de Estados Unidos. en <http://www.fao.org>