

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI**



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

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

“La demanda de tomate riñón (*lycopersicum esculentum*) en Cojedes Venezuela y la comercialización por parte del sector productivo de la parroquia de San Rafael provincia del Carchi.”

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

**AUTOR: Enríquez López Gabriel Darío**

**ASESOR: Ing. Jonathan Mora**

**TULCÁN - ECUADOR**

**AÑO: 2013**

## CERTIFICADO.

Certifico que el estudiante Enríquez López Gabriel Darío Enríquez con el número de cédula 0401180922 ha elaborado bajo mi dirección la sustentación de grado titulada: “La demanda de tomate riñón (*lycopersicum esculentum*) en Cojedes Venezuela y la comercialización por parte del sector productivo de la parroquia de San Rafael provincia del Carchi.”.

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

-----

Ing. Jonathan Mora

Tulcán

## **AUTORÍA DE TRABAJO.**

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

Yo, Enríquez López Gabriel Darío con cédula de identidad número 0401180922 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.....

Enríquez López Gabriel Darío

Tulcán

## APROBACIÓN DEL TRIBUNAL

### APROBADO

- Presidente del Tribunal -----
- Primer Vocal -----
- Segundo Vocal -----

Tulcán, \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_

## **ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO.**

Yo Enríquez López Gabriel Darío, 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

-----  
Enríquez López Gabriel Darío

CI 0401180922

## **DEDICATORIA.**

El presente proyecto va dedicado con gran amor y cariño a mi esposa a mis padres e hija, quienes han sido mi soporte fundamental, para el transcurso de mi etapa universitaria, con quienes he compartido triunfos y fracasos, alegrías y tristezas, los mismos que han valorado cada logro realizado. Su apoyo incondicional ha sido la fuerza para seguir caminando firme, alcanzando los objetivos trazados y superándome en cada instante de mi vida.

A ellos mi trabajo y esfuerzo constante, con dedicación y perseverancia diaria.

Darío

## **AGRADECIMIENTO.**

Siempre teniendo en cuenta las grandes satisfacciones que la vida me ha entregado agradezco primero a mis padres, quienes me apoyan permanentemente para seguir creciendo hacia la consecución de mis sueños.

De manera especial agradezco a mi esposa y a mi hija que siempre supieron sembrar la semilla de la constancia y la superación, apoyándome moralmente para obtener un futuro mejor.

Un reconocimiento muy especial a la Universidad Politécnica Estatal Del Carchi, la cual me abrió sus puertas y supo entregar los conocimientos que me servirán para afrontar todos los retos profesionales que se me presenten en el futuro. A todos ellos con mucho afecto mil gracias, y en general a todos los amigos que hicieron posible que este trabajo se realice, aunque no fueron nombrados, siéntanse integrados a todos deberás muchas gracias.

## **INDICE**

Portada	i
Certificado	ii
Autoría de trabajo	iii
Aprobación del tribunal	iv
Acta de cesión de derechos de tesis de grado	v
Dedicatoria	vi
Agradecimiento	vii
Índice preliminar	viii
Índice de capítulos	viii
Índice de anexos	xv
Índice de tablas	xv
Índice de gráficos	xviii
Índice de flujogramas	xix
Resumen Ejecutivo.	xx
Abstract.	xxi
Tukuysuk Ranaku	xxii
Introducción	xxiii

## **CAPITULO I**

I. El Problema.	1
1.1.- Planteamiento Del Problema.	1
1.2.- Formulación Del Problema.	2
1.3.- Delimitación.	3
1.4.- Justificación.	3



1.5. Objetivos.	5
1.5.1 Objetivo General	5
1.5.2 Objetivos Específicos.	6
1.5.2.1.-Bibliográfico Para Fundamentación Teórica	6
1.5.2.2.-Investigativo O De Trabajo	6
1.5.2.3.- Propuesta	6

## **CAPITULO II**

II .Fundamentación Teórica.	7
2.1.- Antecedentes Investigativos.	7
2.2.- Fundamentación Legal.	9
2.3.- Fundamentación Filosófica.	10
2.4.- Fundamentación Científica.	11
2.4.1.- Metodología Pest.	12
2.4.2.- Cinco Fuerzas de Michael Porter.	13
2.4.3- Marco Teórico.	13
2.5.- Vocabulario Técnico.	15
2.6.- Idea A Defender	18
2.7.-Variables	18
2.7.1.- Variable Dependiente: La Comercialización	18
2.7.2.- Variable Independiente: La Demanda	18

## CAPITULO III

III. Marco Metodológico	19
3.1. Modalidad De La Investigación.	19
3.2.- Tipos De Investigación.	20
3.2.1.- Técnicas De Investigación	21
3.2.1.1- Entrevista.	21
3.3. Población De La Investigación.	22
3.3.1.- Población.	22
3.4. Operacionalización De Variables.	22
3.4.1.- Variable Dependiente: La Comercialización.	22
3.4.2.-Variable Independiente: La Demanda	22
3.5. Recolección De Información	24
3.5.1.-Encuesta Dirigida A Los Oferentes	24
3.5.1.1.-Objetivo General.	24
3.5.1.2.-Ventajas De Localización Del Sector.	39
3.5.1.3.-Ventajas Del Tomate Que Se Cultiva.	39
3.5.2.-Entrevista Dirigida Al Demandante.	40
3.5.2.1.- Ventajas Del Mercado Venezolano.	44
3.6.- Procesamiento, Análisis E Interpretación De Datos.	45
3.6.1.-Aplicación De La Herramienta Pest Venezuela	45
3.6.1.1.- Factor Político	45
3.6.1.2.- Factor Económico	45
3.6.1.3.- Factor Socio Cultural	46
3.6.1.4.- Factor Tecnológico.	47
3.6.1.5.- Análisis	50

3.6.2.- Aplicación De La Herramienta Pest Ecuador	50
3.6.2.1.- Factor Político	50
3.6.2.2.- Factor Tecnológico	50
3.6.2.3.- Factor Socio Cultural	55
3.6.2.4.- Factor Económico.	55
3.6.2.5.-Análisis.	58
3.6.3.- Análisis Ecuador – Venezuela.	58
3.6.3.1.- Factor Económico	58
3.6.3.2.- Factor Político.	58
3.6.3.3.- Factor Social.	59
3.6.3.4.- Factor Tecnológico	59
3.6.3.5.- Análisis	63
3.6.4.- Análisis Del Micro Entorno	63
3.6.4.1.- Amenazas	63
3.6.4.2.- Poder De Negociación De Los Proveedores	63
3.6.4.3.- Poder De Negociación De UPSA.	63
3.6.4.4.- Amenaza De Productos Sustitutivos.	63
3.6.4.5.- Rivalidad Entre Los Competidores	64
3.6.5.- Análisis De La Demanda	66
3.6.5.1.- Análisis Demográfico	66
3.6.5.2.- Análisis De Las Producciones De Tomate En Venezuela	70
3.6.5.2.1.- Análisis	72
3.6.5.3.- Análisis Del Mercado De Destino En La Procesadora	73
3.6.5.3.1.- Análisis	74
3.6.6.- Análisis De Oferta.	77
3.6.6.1.- Determinación De La Oferta Exportable De La Comunidad De San Rafael.	78
3.6.6.1.1.- Consumo Recomendado	78
3.6.6.1.2.- Análisis De La Producción En Un Año En San Rafael	79

3.6.6.1.3.- Análisis	79
----------------------	----

#### **CAPITULO IV**

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.	82
4.1. CONCLUSIONES.	82
4.2. RECOMENDACIONES.	83

#### **CAPITULO V**

V. Propuesta. (Investigación Cualitativa)	85
5.1. Título	85
5.2. Antecedentes De La Propuesta	85
5.3. Justificación.	86
5.4. Objetivos.	86
5.4.1.- Objetivo General	86
5.4.2.- Objetivos Específicos	86
5.5. Fundamentación	87
5.6. Modelo Operativo De La Propuesta.	89
5.6.1.- Distribución Física Internacional De La Demanda Efectiva.	89
5.6.1.1.- Misión De La Empresa	89
5.6.1.2.- Visión De La Empresa.	89
5.6.1.2.- Secuencia De Actividades Del Negocio	90
5.6.1.3.- Capacidad.	94
5.6.2.- Forecast	95
5.6.3.- Análisis Técnico.	95

5.6.4.- Procedimiento De La DFI	97
5.6.4.1.- Matriz Del País Exportador	98
5.6.4.2.- Matriz Del Tránsito Internacional	101
5.6.4.3.- Matriz Del País Importador	102
5.6.7.- Resultados	103
5.7.- Discusión.	107
Bibliografía	108

### **INDICE DE ANEXOS**

Anexo 1.- Formulario De Encuesta A Propietarios De Los Invernaderos, Empleados Y Trabajadores De San Rafael	114
Anexo 2.- Formulario De Encuesta Al Representante De La Procesadora De Alimentos UPSA	117
Anexo 3.- Imagen De Cultivo Del Tomate De Invernadero	118
Anexo 4.- Embalaje Del Producto Ya Cosechado En San Rafael	119
Anexo 5.- Análisis Local De La Problemática Alimenticia De Venezuela	120
Anexo 6.- Calculo de las Proyecciones basadas en datos de años anteriores mediante el Método de Proyección Lineal	123
Anexo 7.- Análisis de Oferta Exportable	127
Anexo8.- Análisis del mercado de destino	131
Anexo 9.- Costos Generados Durante La Presente Investigación.	138
Anexo10.- Consideraciones para la dosis diaria de consumo recomendado para tomate riñón.	141
Anexo 11.- Artículo Científico	143

### **INDICE DE TABLAS**

Tabla No. 1 Delimitación De La Investigación A Realizar	3
---	---

Tabla No. 2 Normativa Legal Ecuatoriana	9
Tabla No. 3 Teorías Utilizadas en La Investigación	13
Tabla No. 4 Operacionalización de Variables	23
Tabla No. 5 Análisis Del Cultivo De Tomate Riñón En Invernadero	25
Tabla No: 6 Análisis De La Variedad De Tomate Sheila Cultivado.	26
Tabla No 7.- Análisis De La Forma De Tomate Redondo Cultivado	27
Tabla No 8.- Análisis De La Preferencia Del Tomate Riñón Verde Por Parte Del Comprador.	28
Tabla No 9.- Análisis De La Calidad Del Tomate.	29
Tabla No 10.- Análisis Del Almacenamiento Del Tomate.	30
Tabla No 11.- Análisis Del Almacenamiento En La Zona De Cultivo.	31
Tabla No 12.- Análisis Del Mismo Comprador De Tomate Riñón.	32
Tabla No13.- Análisis De La Localización De Venta Del Tomate Riñón.	33
Tabla No.14.- Análisis De La Forma De Comercializar El Tomate.	34
Tabla No. 15.- Análisis Acerca De Las Ganancias Del Comprador.	35
Tabla No 16.- Análisis De La Localización Geográfica Donde Se Comercializa El Tomate.	36
Tabla No 17.- Análisis De La Cantidad Promedio En Cajones De Tomate Que Cosecha.	37
Tabla No 18.- Análisis Del Precio Promedio De Sus Producciones.	38
Tabla No 19.-Análisi de Los Estados De Mayor Producción	43
Tabla No. 20.- Principales Proveedores De Pasta De Tomate A Venezuela Y Su Respectivo Costo	45
Tabla No 21.-Pest Venezuela	52
Tabla No 22.- Impacto Comercial.	53
Tabla No23.- Impacto Pest Ecuador	56
Tabla No24.- Impacto Comercial Ecuador.	57

Tabla No25.- Impacto Comercial Ecuador.	60
Tabla No26.- Impacto Comercial De Las Partes En Investigación.	61
Tabla No 27.- Análisis Del Microentorno Mediante Michael Porter	64
Tabla No 28.- Análisis Foda Del Proyecto.	65
Tabla No 29.- Producción En Años Anteriores De Tomate Registrada.	70
Tabla No 30.- Proyección Futura De Las Producciones Venezolanas De Tomate.	72
Tabla No 31.- Proyección Anual De Consumo En Toda La Región.	74
Tabla No32.- Principales Proveedores De Materia Prima En Porcentajes.	75
Tabla No33.- Determinación De La Demanda Insatisfecha.	76
Tabla No 34.- Análisis de La Oferta Exportable.	77
Tabla No 35.- Producción Nacional Del Ecuador	79
Tabla No 36.- Superficie, Producción y Rendimiento de Tomate	80
Tabla No 37.- Proyección de Producciones anuales	81
Tabla No 38.- Determinación De La Demanda Efectiva.	88
Tabla No 39.- Determinación De La Previsión De Ventas.	95
Tabla No 40.- Información Básica Para Exportación.	98
Tabla No. 41.- Dimensiones Teóricas Del Embarque.	99
Tabla No 42.- Información Adicional Para La Exportación.	100
Tabla No 43.-Análisis De Costos En El País Exportador	100
Tabla No 44.- Análisis De Costos En El Tránsito Internacional	101
Tabla No 45.- Análisis De Costos En El País Importador	102
Tabla No 46.- Análisis De Las Demandas Por Parte De UPSA Como Proyección Futura.	103
Tabla No 47.- Análisis De Los Indicadores Del Proyecto	103
Tabla No 48.- Análisis De La Inversión Inicial Del Proyecto	104
Tabla No 49.- Análisis Del Capital De Operación	105
Tabla No 50.- Ingresos De La Empresa.	106
Tabla No 51.- Proyección Futura De Las Producciones Venezolanas.	125

Tabla No 52.- Determinación De La Demanda Insatisfecha	137
Tabla No 53.- Determinación De La Demanda Efectiva	137
Tabla No 54.- Costos De Materiales.	138
Tabla No 55.- Costos De Oficina	138
Tabla No 56.- Costos De Insumos	139
Tabla No 57.- Costos De Mano De Obra	139
Tabla No 58.- Costos Totales De La Investigación.	140

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Estadística De La Forma De Cultivo Del Tomate Riñón.	25
Gráfico 2.- Variedad De Tomate Riñón.	26
Gráfico 3.- Forma Del Tomate Riñón Que Cultiva.	27
Gráfico 4.- Color De Tomate Riñón Para La Cosecha.	28
Gráfico 5.-Reclamos Generados Por La Calidad Del Tomate.	29
Gráfico 6.- Almacenamiento Del Producto En Zona De Cosecha.	30
Gráfico 7.- Tiempos De Almacenamiento Post Cosecha.	31
Gráfico 8.- Clientela Para La Venta De Los Productores.	32
Gráfico 9.- Sitios De Comercialización.	33
Gráfico 10.- Conformidad De Comercialización.	34
Gráfico 11.- Consideraciones Con El Intermediario.	35
Gráfico 12.- Destino Final Del Producto.	36
Gráfico 13.- Producción En Cajones De Tomate.	37
Gráfico 14.- Precios Promedio De Cada Cosecha.	38
Gráfico 15.- Informe De Bromatología	41
Gráfico 16.- Demanda Satisfecha Actualmente Por UPSA.	43
Gráfico 17.- Porcentajes De Productos Procesados Por UPSA En Función De La Demanda Local.	44
Gráfico 18: Comercio Bilateral Entre Ecuador Y Venezuela.	67



Gráfico 19: Comercio Bilateral Entre Ecuador Y Venezuela De Tomate Fresco.	68
Grafico 20: Comercio Bilateral Entre Ecuador Y Venezuela De Hortalizas Incluido El Tomate.	69
Gráfico 21.- Proyección De Producción De Tomate Riñón.	70
Gráfico 22.- Determinación De La Demanda Efectiva Por Parte De San Rafael	88

### **INDICE DE FLUJOGRAMAS**

Flujograma N° 1 Secuencia De Jerarquías En La Asociación Productora De San Rafael	90
Flujograma N° 2.- Secuencia de Competencias en la Asociación Productora de San Rafael.	91
Flujograma N°3.- Producción del Tomate en la Comunidad de San Rafael.	93

### **INDICE DE FOTOGRAFÍAS**

Fotografía N°1.- Distribución De La Capacidad En El Invernadero.	94
Fotografía N°2.- Toma Aérea De Los Invernaderos.	96
Fotografía N°3.- Toma Aérea De Los Invernaderos.	96
Fotografía N°4.-Cultivo de Tomate En El Invernadero.	118
Fotografía N°5.- Embalaje de Tomate Riñón.	119

## **RESUMEN EJECUTIVO.**

La exportación de productos locales cada vez aumenta la intención de mejorar las producciones y así mismo inyecta capital a la economía local y nacional mediante el capital extranjero.

La Exportación del tomate hacia un mercado seleccionado previamente en Venezuela obedece al fortalecimiento de las cadenas productivas de las medianas y pequeñas asociaciones productoras de orden agrícola, donde la tecnificación, el respeto a la naturaleza y la localización geográfica generan grandes acontecimientos en cuanto a productos especializados, en este caso el tomate.

Venezuela al poseer una de las mayores petroleras del mundo se ha consolidado en fortalecer esta empresa, y así mismo su esquema de gobierno permite que existan relaciones comerciales entre Ecuador y Venezuela, lo que fortalece la idea de exportar.

Mediante la introducción de un accionar de negociación previamente establecido se pretende suplir un pequeño parámetro no calculado dentro de la mejora de productos que es la distribución final del tomate, ya que nuestros agricultores se verán beneficiados de forma directa al tener mayor réditos económicos, al saber donde se va su producto y eliminar los intermediarios.

Es así que la tecnificación y una estrategia de comercialización beneficia a las aduanas, al estado Ecuatoriano, a los productores y nuevos investigadores de cualquier área en la que se encuentren inmersos, lo que genera que el tomate tenga su agregado especial.

Así mismo se ve reflejado el fiel cumplimiento del objetivo de esta investigación que mejorará las condiciones de vida de las personas implicadas en el trabajo diario.

## **ABSTRACT.**

The export of local products grows ever intended to improve production and likewise injected capital into the local and national economy by foreign capital.

The tomato export to a market previously selected in Venezuela due to the strengthening of the productive chains of small and medium producers of agricultural order associations, where the automation, respect for nature and geographical location generate large developments concerning specialized products in this case the tomato.

Venezuela to own one of the world's largest oil companies has been consolidated to strengthen the company, and likewise his government scheme allows existing trade relations between Ecuador and Venezuela, which strengthens the idea of exporting.

By introducing a previously established trading action is intended to fill a small parameter calculated in improving products is the final distribution of tomato, and our farmers will benefit directly by having greater economic returns, knowing where will your product and eliminate the middleman.

Thus, the technological and marketing strategy benefits the customs, the Ecuadorian state, producers and new researchers in any area in which they are immersed, generating the tomato has its special addition.

It also reflected the faithful fulfillment of the objective of this research to improve the living conditions of the people involved in the daily work.

## TUKUYSHUK RANAKU

Cai llacmanda llucshimushiacunaca ashtahuammi alicuna llucshinagun shuc llactaman cachangapac, chaimandami shuc llactaman cachanajun paicunapapash culquita mirachingapac paicunapash culquita mirachingapac paicunapac causac llactapi shinallata cai mama llactapipash.

Tomateta tarpuc runacunaca ñami cachanajun Venezuela llactaman paicunaca ñami viñanajun, ashajuta tarpugcuna shinallata llashacta tarpuccunapash ña shinlli tucushpa catinagun, maipi tarpuna imaura tarpunata ña yachanmi ima shina ruranata chaimi cunanvica cai tomateta ima shina ruragta ricunchi.

Venezuela llactaca petróleo nishca llugchina ucuta ashtacata charimandami cai shina llaquishpa shinllichinagun cai jatun ucucunata chaicunata parlashia cunamandami cashna shina Ecuador mama llacta Venezuela llactahuan ruraita usan chaimandami caimanda chaimanda apanunata mirachinajun.

Caicunata rurajuimandami maquipurashpa rurargapac munanajun shinallata cai tomateta imashina llashacta cachangapac nara yachak chayanllu, cai mama llactapi tarpugcunaka ashta guanmi aliman yaicungrin chaimandami cai ashtacata randig runacuna japishpa ashtahuan llashcpa culquipa jatugcunaca ñami tucuricgrin.

Chaimandaca cai mama llactapi ali tucugrin shuc llactaman cachangapac shinallata aduna nishca ucupipash ali tucugrin tarpugcunapacpash.

Shinallata shucunata ruragapac munacunapacpash. Chaimandami tomateca ninan juyashca tucugrin chaimandami cai cunata pactachichun yashpa rurashcani maijambash alpapic tarpushpa causagunapac ali cachun.

## INTRODUCCIÓN

Con el apoyo del gobierno de la participación ciudadana se ha incentivado el sector agrícola específicamente el cultivo de tomate riñón en el cantón Bolívar, capacitando a los agricultores de las comunidades de San Rafael, El Izal, Cunquer, Pimanpiro con especialistas nacionales e internacionales, utilizando semilla de calidad, para obtener un mejor producto debido a los altos porcentajes de proteínas y múltiples beneficios para el cuerpo humano, y gracias al apoyo del actual gobierno que ha intervenido en estas comunidades se cuenta con un fantástico regadío para todos los terrenos facilitando la siembra y cultivo bajo invernaderos cubiertos de plástico especial, además se otorga un financiamiento a estos sectores con intereses bajos. El crecimiento de la producción de tomate riñón faculta la investigación de nuevos mercados nacionales e internacionales. Pero con ello viene la transformación tecnológica que permite optimizar el tiempo y mejorar la calidad, pero sobre todo la disminución del esfuerzo físico de las personas con la utilización de maquinaria y herramientas. Determinamos que el mercado en el Ecuador aumentado considerablemente en los últimos años según información obtenida por el INEC el mismo que genera mayor demanda de productos agrícolas, con la oportunidad de exportar los productos generando así múltiples beneficios para los propietarios de los invernaderos generando de esta manera el desarrollo socioeconómico de esta región norte del país. Los beneficiarios de este proyecto son los miembros de las asociaciones del cantón Bolívar y mi persona en calidad de estudiante en la entrega de este proyecto final. Actualmente estamos viviendo en un mundo globalizado que con solo la aplicación de estrategias de comercialización debidamente planificadas y estructuradas en base a las necesidades de los consumidores y a los gustos y preferencias de los clientes permitirán lograr el éxito o el cumplimiento de los objetivos de este proyecto.

# **CAPITULO I**

## **I. EL PROBLEMA.**

### **1.1.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.**

El cultivo de tomate riñón ha incrementado su producción en la Parroquia de San Rafael, que pertenece al cantón Bolívar en la provincia del Carchi, este sector goza de un clima cálido y de ventajas de localización como son el agua de riego y tierras productivas, debido a la intervención del gobierno de la revolución ciudadana que ha otorgado recursos para la producción y capacitación brindada por especialistas extranjeros, mediante el ministerio de agricultura ganadería acuicultura y pesca (MAGAP). Este sector ubicado a 10 kilómetros de la Panamericana Norte, partiendo de la comunidad de Piquiucho. Es apto para el cultivo de esta hortaliza, ya que presenta un clima cálido seco. La producción de tomate riñón ha generado fuentes de empleo para los habitantes de esta parroquia, contribuyendo con el desarrollo socio económico del Cantón Bolívar y la Provincia del Carchi.

De lo anterior, toma sentido lo expresado por Marcelino López, habitante del lugar:

La comercialización de tomate riñón en la Parroquia de San Rafael no se la realiza en forma eficiente debido a que la mayor parte de la producción se la vende a los comerciantes mayoristas que vienen a comprar a nuestras fincas directamente desde Ibarra o comerciantes de aquí mismo de este sector quien nos pagan a un precio que no representa todo el valor que invertimos en fungicidas, pago de peones y otros gastos que se realizan para poder sacar nuestro producto (López M. , 10 septiembre 2011).

Los conocimientos que tienen los agricultores en la exportación de sus productos son insuficientes, básicamente por el desconocimiento de la demanda de su producto en otros lugares, uno de estos es el caso de Cojedes donde hay una demanda creciente del producto ya que es muy requerido en la alimentación diaria.

Los agricultores al no tener claridad de los beneficios y ventajas al exportar lastimosamente pierden mercado y son objetivos directos de intermediarios que son estos los que se llevan las mayores ganancias dejando el productor con ganancias muy bajas de sus producciones.

Poco conocimiento de actuales herramientas y estrategias de fomento productivo ocasionan un déficit de los productores Venezolanos que debe cubrirse con importaciones para la fábrica de Cojedes; variaciones climáticas que ocasionan pérdidas de los cultivos que se agravan debido al aumento de la demanda para la fabrica UPSA, poca o nula inversión en el sector por parte del gobierno nacional.

Actualmente Venezuela está llegando a un estado semí crítico en cuanto a la distribución de alimentos, debido a una fuerte devaluación de la moneda (12 de Febrero se devaluó 46% respecto al dólar) un excesivo acaparamiento de productos por parte de empresas importadoras y una inadecuada distribución al público en su gran parte en mercados estatales.

## **1.2.- FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.**

¿El desconocimiento de la demanda de *Lycopersicum esculentum* en Venezuela, no permite la aplicación de la comercialización por parte de los productores de la Parroquia de San Rafael?



### 1.3.- DELIMITACIÓN.

**Tabla No. 1 Delimitación de la investigación a realizar**

Objeto de estudio	Demanda de tomate riñón.
Sujeto de estudio	La comercialización de tomate en Cojedes Venezuela.
Tiempo de aplicación	6 meses
Ubicación geográfica	Cantón Bolívar provincia del Carchi/Cojedes Venezuela.
Área de conocimiento	Comercio exterior
Grupo Social:	Productores de tomate riñón del Cantón Bolívar provincia del Carchi/ Fabrica procesadora Unidad de Propiedad Social Agroindustrial (UPSA), Cojedes- Venezuela.

*Fuente:* Investigación.

*Realizado por:* Darío Enríquez.

### 1.4.- JUSTIFICACIÓN.

El proyecto constituye una alternativa para la comercialización del tomate riñón porque ofrece un proceso eficaz y eficiente de tipo técnico con normas de calidad que permitiría minimizar los costos, mejorar la rentabilidad, incrementar el volumen y mantener precios competitivos en el mercado nacional e internacional

Es importante porque además, permitirá romper la tradicional forma de venta del producto y ser capaz de una posible exportación. Con el propósito señalado se determina la oferta y demanda del tomate riñón, identificar los precios y el canal de comercialización más apropiados.

Al tener clima cálido seco en la Parroquia de San Rafael se ha considerado conveniente investigar la cadena productiva del tomate riñón desde el productor hasta el consumidor, ya que es un producto de alta demanda en los mercados locales, según los productores el tomate proporciona un alto valor nutritivo y vitamínico para la alimentación diaria, los beneficios económicos que se pueden obtener del mismo, con la obtención de un producto de buena calidad elaborado con procesos adecuados y su correcta distribución comercial.

El incremento en la comercialización y el desarrollo del cultivo en invernaderos de tomate riñón generará un impacto socioeconómico positivo, fortaleciendo económicamente a los productores del cantón Bolívar, (inia.gov.ec, 2013) mediante la tecnificación dada por el gobierno Nacional y los entes encargados de la producción, aumentando el poder adquisitivo de las personas y, de esta manera, logrando la estabilidad económica de esta zona, beneficiando a propietarios de los invernaderos, productores, comercializadores, consumidores, transportistas, estibadores, exportadores y, al fisco Ecuatoriano.

Los resultados de esta investigación están dirigidos hacia los productores de tomate riñón del cantón Bolívar, con la comercialización eficiente hacia Cojedes Venezuela donde el tomate será destinado para su industrialización.

“El costo de producción que tiene la caja de 17 kilos es de USD 2.72 y el precio que la asociación vende el producto es de USD 7 la caja” (Martinez F., Precio del tomate, 23 de Febrero del 2012) “mientras que en Cojedes Venezuela está a un precio de 16 bolívares el kilo, en dólares USD 3.47 el kilo” (Mayorista, 23 de Febrero del 2012)

El tomate en Venezuela se viene comercializando en años anteriores y tiene buena aceptación de parte de los consumidores, identificados como tomates larga vida, debido a que son procedentes de otros países exportadores hacia Venezuela, por lo que se puede afirmar que este producto tiene una demanda creciente para el consumo en fresco, generando una posibilidad de exportación desde la asociación productora de tomate de Bolívar. Tomando en cuenta la agricultura y según datos de “PROECUADOR, Venezuela importará tomate riñón luego de cumplir con procesos de negociación fitosanitaria” (PROECUADOR, 2012) En el Ecuador es considerado como una de las hortalizas que más crecimiento ha tenido en los últimos años, puesto que se ha dejado de cultivarla de la manera tradicional y actualmente se la cultiva con procesos más adecuados.

El tomate en fresco es una de las hortalizas más demandadas por los consumidores Venezolanos, quienes la usan como ingrediente de sopas, ensaladas y como condimento. “La empresa productora de salsa de tomate Unidad de Propiedad Social Agroindustrial (UPSA) en Cojedes prevé aumentar un 20% su producción de salsa de tomate” (Noticias, 2011)

## **1.5.- OBJETIVOS.**

### **1.5.1 Objetivo General.**

Determinar la demanda requerida de tomate riñón en Cojedes Venezuela que será satisfecha en parte por la producción de la parroquia de San Rafael Cantón Bolívar.

### **1.5.2 Objetivos Específicos.**

- Sustentar a través de bibliografía publicada la comercialización y la demanda de tomate riñón en Venezuela.

- Determinar la oferta y demanda que se requiere para ingresar al mercado de Cojedes Venezuela por parte del sector productivo de la Parroquia de San Rafael.
- Diseñar un plan logístico para la comercialización de tomate riñón por parte del sector productivo de la Parroquia de San Rafael, para cubrir parte de la demanda en Cojedes Venezuela.

# **CAPITULO II**

## II.FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.

### 2.1.- ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.

Existen trabajos relacionados que pueden servirnos para la realización del proyecto a ejecutarse.

Una de los primeros temas analizados es: *“Proyecto de Factibilidad para la Exportación de Tomate riñón al Mercado de Brasil periodo 2007 – 2011”* que fue realizado por Liliana Montenegro y Jaime Guzmán previo la obtención del título de Ingeniería en comercio exterior de la Universidad Tecnológica Equinoccial (UTE) donde se realiza un análisis acerca de las bajas exportaciones y de un método de comercialización mediante un apoyo técnico para ser competitivos. La productividad del tomate se determino que fue suficiente para abastecer al mercado nacional y exportar sus excedentes. El mercado brasileño a si mismo requiere cantidades del producto debido a que el país se está actualmente industrializando.

Como consideraciones finales se analizó que en el periodo del análisis (2007) las políticas de exportación eran mínimas, razón por la cual se sugiere que estas sean mejoradas y que incentiven a los productores a buscar nuevos mercados.

No se puede calcular ni predecir totalmente el comportamiento del mercado al 100% ya que solamente se basan en análisis de los comerciantes, mas no en el análisis de las políticas macro y micro.

Se requiere más apoyo por parte de instituciones públicas y privadas para el mejoramiento de las cadenas de producción.

En consideración el proyecto da a entender que el producto Ecuatoriano es muy valorado internacionalmente, sin embargo las políticas dadas en el periodo antes mencionado frenaron el desarrollo de la investigación en el campo real.

Una predicción es que el mercado seguirá pidiendo más producto, si estos son de buena calidad pese a las competencias locales, regionales, nacionales e internacionales.

Una segunda investigación titulada *“Proyecto de pre factibilidad para la producción y exportación de tomate riñón a Colombia”* realizada por Julián Anángono en el año 2010 previo la obtención del título de Ingeniería Comercial en la Universidad Central del Ecuador manifiesta que los pequeños productores de la zona de afluentes hacia el río Guayas desde las faldas del Cotopaxi hasta la cuenca del río Guayas (Portoviejo) no pueden vender a un precio razonable sus productos debido al desconocimiento por lo que plantea generar análisis situacionales determinando factores y condiciones locales, con estos análisis realizar estudios de mercado de la demanda del producto y determinar la factibilidad de generar una cadena productiva.

El mercado Colombiano al ofrecer una oportunidad de exportación requiere requisitos básicos como certificados, buen precio, calidad y volumen, es decir mantener una demanda satisfecha en un periodo adecuado.

Esta investigación se dio como factible debido a la organización de las comunidades productoras hacia la exportación, sin embargo hay que determinar mejores estrategias para la comercialización debido a la fragilidad del producto y a la gran cantidad de productores.

En cuanto al mercado este acepta el producto debido a que en Ecuador la producción tiene mejores estándares y sobre todo es atraída por los precios de venta, lastimosamente la competencia desleal del contrabando reduce los aportes y las negociaciones locales. (Julian, 2010, pág. 80).

## 2.2. FUNDAMENTACIÓN LEGAL.

Antes de analizar la situación del sector donde se comercializa el tomate riñón, es imprescindible conocer cuál es la legislación que la rige. Aquí se presenta una recopilación normativa Ecuatoriana respecto a las estrategias de comercialización y exportación.

En el Ecuador las actividades de producción, industrialización y comercialización están reguladas por leyes generales, específicas, reglamentos, entre otras, a continuación se dará a conocer las principales.

**Tabla No. 2 Normativa Legal Ecuatoriana.**

DOCUMENTO:	DESCRIPCIÓN:
<b>CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR (08/2008)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Insertar al Ecuador en dotación de infraestructura y tecnificación mediante tratados y convenios. Art. 163</li> <li>• Competencias sobre Economía, Tributación, Aduanas, Comercio Exterior. Art. 261.</li> <li>• Desarrollo integral de actividades no petroleras. Art. 266.</li> <li>• Exportaciones ambientalmente responsables. Art. 306.</li> <li>• Fomento a la producción. Art. 320.</li> <li>• Finalidad del sistema de educación superior Art. 350.</li> </ul>
<b>DECISIÓN 416 (CAN) RÉGIMEN DE ORIGEN.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Libera de barreras arancelarias y tarifas Ad-Valorem (15%), para productos originarios de países miembros de la Comunidad Andina. (Art. 1 lit. a) (Art. 2 lit. a, b, c, d)</li> </ul>
<b>CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES (COPCI) (12/2010)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fomento de la producción nacional comercio y consumo sustentable. (Art 1 .lit c)</li> <li>• Promover exportaciones e importaciones ambientalmente sustentables. (Art. 4 lit. m, n, o, p)</li> <li>• Otorgar derechos a los inversionistas (Art. 19, lit. c)</li> <li>• Incentivos Art. 24.</li> <li>• Competencias Art. 72.</li> <li>• Fomento de las exportaciones (Art. 93. lit a, e, f)</li> <li>• Definiciones Art. 103.</li> <li>• Principios fundamentales Art. 104.</li> <li>• Obligaciones tributarias aduaneras Art. 107.</li> </ul>
<b>DECISIÓN 563 (CAN) ACUERDO DE INTEGRACIÓN SUBREGIONAL ANDINO. (25/06/2003)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se crea un Arancel Externo Común. (Art. 3)</li> <li>• Programas de Desarrollo Agropecuario. (Art. 87 lit. a)</li> </ul>



<p align="center"><b>DECISIÓN 515 (CAN)</b> <b>SISTEMA ANDINO DE</b> <b>SANIDAD AGROPECUARIA.</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desarrollo sostenido de las exportaciones agropecuarias andinas (Art. 3 lit. d y Art. 4)</li> </ul>
<p align="center"><b>REGIMENES ADUANEROS</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Base imponible. (Art. 110)</li> <li>• Sujetos de tributación aduanera.(Art.111.lit ay b)</li> <li>• Exigibilidad de la obligación tributaria aduanera.(Art 113.lit a,b,c)</li> <li>• Regímenes de Exportación (Art.154,158)</li> <li>• Disposiciones generales (Art 2. lit. a,b,c)</li> <li>• Documentos que acompañan la declaración (Art 71.)</li> </ul>

Fuente: Investigación.

Realizado: Darío Enríquez.

La presente investigación se sustenta en normativa legal aprobada por el estado Ecuatoriano y la comunidad andina de naciones, la actual constitución del Ecuador fomenta todo tipo de políticas (económica, tributaria, aduanera, comercio exterior etc.) donde el objetivo principal es diversificar las producciones y así mismo mejorar el crecimiento productivo de los entes involucrados con un respeto al medio ambiente, principios y normas de calidad y así mismo todo enfocado para crear o ampliar nuevas investigaciones.

La CAN trata de que los países integrantes apliquen políticas justas equitativas y de responsabilidad entre el productor y consumidor, motivando a un adecuado intercambio comercial.

El código de producción comercio e inversiones al igual que las obligaciones tributarias aduaneras tratan de resguardar los intereses individuales y colectivos del estado Ecuatoriano, y así mismo proponer una política de protección y de igualdad.

### **2.3.- FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA.**

En la presente investigación se utilizará un paradigma crítico propositivo porque se debe explicar las situaciones del contexto el cual se está investigando y con ello llegar a comprender la realidad sobre la comercialización de la producción de tomate riñón desde el cantón Bolívar provincia del Carchi y a su vez la satisfacción de una demanda y de nuevos mercados para poder comercializar hacia Cojedes Venezuela.

Para esto se utiliza la teoría:

La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial, esta teoría se basa en la división del trabajo y el libre cambio ocasiona bienestar, y predicen el comportamiento del mercado, dentro del contexto de la investigación esta teoría propondrá que para cumplir con las demandas del consumidor, el productor deberá repartir las cargas de los pedidos entre los varios asociados mediante una planeación estratégica, así también manejar cifras de crecimiento para que el consumidor final obtenga su producto con las condiciones ya establecidas, esto genera desarrollo y por lo tanto una estabilidad que brinda un síntoma de tranquilidad y bienestar.

Así mismo basados en los análisis no solo locales sino nacionales se puede estimar las temporadas de mayor consumo y demanda por lo que se puede predecir las condiciones de como actuara el mercado de destino y como actuar en dichos casos.

La segunda teoría a utilizar se denomina ventajas comparativas donde así mismo basados en análisis del consumidor local e internacional se puede establecer parámetros de beneficio o de perdida. Las condiciones en cuanto a la calidad del producto permiten saber si el producto tendrá mayor acogida que uno de la competencia.

La tasa intercambiaría Ecuador-Venezuela favorece el envío de productos sin importar el costo de transporte debido a que la moneda Ecuatoriana tiene más réditos que la de destino.

#### **2.4.- FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA**

Dentro del plan de exportación de tomate a Venezuela al momento de determinar las variables se toma en consideración:

La noción de comercialización tiene distintos usos según el contexto.

Es posible asociar la comercialización a la distribución o logística, que se encarga de hacer llegar físicamente el producto o el servicio al consumidor final. El objetivo de la comercialización, en este sentido, es ofrecer el producto en el lugar y momento en que el consumidor desea adquirirlo. (Comercialización, 2013)

La producción de San Rafael se destinará a partir, parte de la demanda Venezolana específicamente a la zona de procesamiento de alimentos, ya que según análisis existe un déficit que posteriormente se lo demostrará. Para esto el intercambio de productos se basa en brindar valor agregado y ventajas comerciales, competitivas, de logística y sobre todo de calidad. Esto debido a que en la producción el proceso de cultivo es muy difícil de igualar, ya sea en costos de producción, sin interferir en logística y transporte.

La demanda.- En términos generales, la demanda es una de las dos fuerzas que está presente en el mercado (la otra es la oferta) y representa “La cantidad de productos o servicios que el público objetivo quiere y puede adquirir para satisfacer sus necesidades o deseos” (Thompson, Promonegocios.net, 2013)

La república bolivariana de Venezuela requiere importar alimentos de todo tipo, entre ellos el tomate (*lycopersicum esculentum*) debido a que esta forma parte de una dieta balanceada para los hogares Venezolanos. La procesadora UPSA requiere agrandar su línea de productos y mediante esto busca materia prima de mejor calidad para obtener una ventaja competitiva. Es aquí donde los productores de San Rafael buscan introducir o cubrir la demanda de este producto.

Se desarrolla esta investigación en función del conocimiento a través de la investigación cualitativa y cuantitativa que sintetiza la relación del contexto teórico práctico de la investigación de la Inversión Extranjera Directa y la Economía del Ecuador.

#### **2.4.1.- Metodología Pest**

Hoy en día, las organizaciones están inmersas en un entorno extremadamente competitivo y fluctuante, por lo que para asegurar su supervivencia están obligadas a adaptarse constantemente a dicho entorno. La clave para conseguir el éxito empresarial se basa en una adecuada gestión del proceso de innovación de las organizaciones.

Esta gestión debe basarse en un Plan Estratégico Tecnológico (PET) adecuadamente definido que, en concordancia con el Plan Estratégico general de la organización, le ayudará a posicionarse en el nivel tecnológico deseado. (Porter M. , 2010)

#### **2.4.2.- Cinco fuerzas de Michael Porter.**

Es un enfoque de la planificación estratégica resumida en cinco fuerzas que determinan las consecuencias de rentabilidad a largo plazo de un mercado o de un segmento de este. El éxito de la estrategia depende de que tan efectivamente ésta pueda manejar los cambios que se presenten en el ambiente competitivo.

La globalización y el cambio tecnológico están creando nuevas formas de competencia; la desregularización está cambiando las reglas de la competencia en muchas industrias; los mercados se están volviendo más complejos e impredecibles; los flujos de información en un mundo fuertemente interconectado le están permitiendo a las empresas detectar y reaccionar frente a los competidores mucho más rápidamente. (Porter M. , 2011)

#### **2.4.3.- Marco Teórico.**

**Tabla No. 3 Teorías utilizadas en la investigación.**

TEORÍA:	CARACTERÍSTICAS:	RELACIÓN DE VARIABLES:
<b>CINCO FUERZAS DE MICHAEL PORTER.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Determinan las amenazas.</li> <li>• Ventajas competitivas.</li> <li>• Acercamiento con los clientes.</li> <li>• Rentabilidad compartida.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comercialización determinando los posibles puntos de negociación.</li> <li>• Posibilidad de realizar alianzas estratégicas.</li> </ul>

<p><b>METODOLOGÍA PEST</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis políticos, económicos, socio cultural y tecnológico de los entes involucrados en la comercialización.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis reales de los factores en Ecuador y Venezuela, primero cada uno por separado y luego los dos en conjunto.</li> </ul>
<p><b>VENTAJA ABSOLUTA (ADAM SMITH)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Algunos productores pueden producir los mismos bienes que otros en menor tiempo.</li> <li>• Cuando a un país le cuesta producir más un bien, es mejor comprarlo que intentar producirlo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La demanda generada por el tomate en Venezuela atrae a importadores de la región.</li> <li>• Los costos del producto al consumidor nacional son elevados y escasos, razón por la cual es más sencillo importar el producto que producirlo.</li> </ul>
<p><b>VENTAJA COMPARATIVA (DAVID RICARDO)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los países se especializan en la producción de bienes en los que disponen de Ventajas Comparativas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La ventaja intercambiaría del dólar con relación al bolívar permite que los cotos satisfagan la exportación.</li> </ul>
<p><b>TEORÍA CLÁSICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Una nación tendría que importar todos los bienes que no produce, para satisfacer sus necesidades.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La procesadora UPSA en Cojedes requiere un nuevo tipo de producto para expandir sus mercados y mejorar su calidad con sus competidores, esto lo hace mediante la importación de un producto con características diferentes.</li> </ul>

*Fuente:* Introducción al Comercio Internacional, 2011.

*Realizado por:* Darío Enríquez.

## 2.5. - VOCABULARIO TÉCNICO

**Comercio.** - Tráfico, cambio de mercancías, géneros o especies. (Arman, 2011)

**Acuerdos comerciales.-** Contratos entre dos o más países, mediante los cuales se regulan materias estrictamente comerciales. Tienen carácter de tratados arancelarios para procurar ventajas y seguridad en las aplicaciones de las tarifas y regímenes aduaneros que afectan a los contratantes. (Arman, 2011)

**Ad Valorem.-** Arancel basado en un porcentaje del valor de la carga. (Arman, 2011)

**Auxiliares del servicio aduanero.-** También auxiliares del comercio; son personas de existencia visible o ideal, conocidos como agentes de comercio exterior, para gestionar en nombre y por cuenta de un tercero las registraciones y los trámites de introducción y extracción de mercadería ante el organismo fiscalizador. Encontramos aquí al Despachante de Aduanas y Agente de Transporte Aduanero. (Arman, 2011)

**Balanza comercial .-** Conjunto de transacciones comerciales realizadas por un país con el exterior, en un periodo determinado (un año), consistentes en las importaciones y exportaciones de mercancías consideradas en su conjunto, exteriorizándose el resultado de tres maneras distintas, conforme a los resultados de los valores totales intercambiados, puede ser: Balanza comercial nivelada

(Cuando la importación y la exportación se equilibran), deficitaria o favorable (Exceso de importación sobre exportación) y, favorables o con superávit (exceso de exportación sobre importación).

**Cámara de comercio** Asociación o institución que a nivel local, provincial, nacional o internacional, agrupa a los comerciantes (sean importadores, exportadores, industriales, mayorista, minoristas, etc.).

Con el objeto de proteger sus intereses, mejorar sus actividades comerciales sobre la base de la mutua cooperación y promover su prosperidad, así como también la de la comunidad en la cual se halla asentada (Arman, 2011)

**Carga** Se denomina así a aquellas mercaderías que son objeto de transporte mediante el pago de un precio. También se puede denominar carga a las mercaderías que un buque, un avión u otro tipo de vehículo transportador, tiene en su bodega o depósito en un momento dado. (Arman, 2011)

**Declaración de aduana:** Se denomina así al formulario impreso, debidamente complementado por el importador/exportador que tiene como objetivos principales: permitir la liquidación y el cobro de los derechos, impuestos u otros gravámenes que se deba pagar por las mercancías.

Fiscalizar la importación/exportación de mercancías sujetas a limitaciones y/o protecciones (flora, fauna) y/o prohibiciones y/o exenciones (derechos). (Arman, 2011)

**Embalaje:** Protección de las mercaderías durante todas las operaciones de transporte y manejo que supone el proceso de exportación, de modo que lleguen a manos del cliente final, en el extranjero, en las mejores condiciones. Embarque: Carga en un vehículo o nave. (Arman, 2011)

**Fecha de embarque:** Es aquella que se estipula en la declaración de exportación. Se registra también en el Conocimiento de Embarque, Guía Aérea o Carta de Porte emitida por la respectiva empresa de transporte. A partir de esta fecha se establecen los plazos dentro del proceso de exportación. (Arman, 2011)

**Manifiesto:** Relación detallada de todo el cargamento de un transporte, que debe ser presentada por el transportista a las autoridades competentes que se la requieran. Este documento contiene detalle de marca, número, especie de mercadería, kilos, cargadores, consignatario o cualquier otra información que pueda ser requerida por la autoridad aduanera o consular en los países de exportación y/o importación.

**Nomenclatura arancelaria:** Lista o nómina de mercancías, objetos del comercio internacional, ordenadas sistemáticamente a base de determinados principios, su naturaleza, origen, destino, etc. Si frente a cada una de las mercancías de una nomenclatura hacemos figurar los derechos de importación, esta se transforma en un arancel. (Arman, 2011).

**Cualitativa.**-"Se interesa en comprender la conducta humana desde el propio marco de referencias de quien actúa. Es de carácter subjetivo y utiliza métodos cualitativos que dan un tratamiento diferente a la información" (Posso, 2011, pág. 2)

**Cuantitativa.**-"El método cuantitativo se centra de manera predominante en la investigación social en los aspectos objetivos y susceptibles de cuantificación de los fenómenos sociales" (Posso, 2011, pág. 25).

### **Encuesta**

Las encuestas obtienen información sistemáticamente de los encuestados a través de preguntas, ya sea personales, telefónicas o por correo (Richard, 2010)

### **Cuestionario**

El cuestionario es un conjunto de preguntas cuyo objetivo es obtener información con algún objetivo en concreto. Existen numerosos estilos y formatos de cuestionarios, de acuerdo a la finalidad específica del usuario. (Definición, 2013)

**Población.**-"Es el conjunto de unidades que componen el colectivo en el cual se estudiará el fenómeno expuesto en el proyecto de investigación.

De manera convencional, la población o universo se denomina con la letra N" (Briones, 2006)

**Muestra.**-"Es el conjunto de unidades de muestreo incluidas en la muestra mediante algún procedimiento de selección. Habitualmente se le designa con la letra n" (Briones,2006)



**Observación.-** Es la acción y efecto de observar. Se trata de una actividad realizada por los seres vivos para detectar y asimilar información. El término también hace referencia al registro de ciertos hechos mediante la utilización de ciertos instrumentos. (Martinez N. A., 2011)

## **2.6. - IDEA A DEFENDER. (INVESTIGACIÓN CUALITATIVA)**

Parte de la demanda de Tomate riñón en Cojedes Venezuela será satisfecha con la comercialización por parte del sector productivo de la parroquia de San Rafael provincia del Carchi, mediante exportaciones.

## **2.7. - VARIABLES.**

### **2.7.1.- Variable Dependiente: La comercialización.**

La comercialización es la variable dependiente ya que es el efecto del desconocimiento de la demanda de tomate riñón desde la Parroquia de San Rafael Provincia del Carchi.

### **2.7.2.- Variable Independiente: La demanda**

El desconocimiento de la demanda de tomate riñón es la variable independiente porque es la causa que no permite la aplicación de la comercialización.

# **CAPITULO III**

### **III.MARCO METODOLÓGICO.**

Para el desarrollo de la investigación se considera el método científico que indica:

“Es el proceso de aplicación del método y técnicas científicas a situaciones y problemas concretos en diferentes áreas, para buscar soluciones y respuestas a ellos y obtener nuevos conocimientos” (Yepez, 2004, pág. 15)

El método permite realizar un control de la actividad a investigar desde diversos tipos de vista ya sean técnicos o empíricos creando situaciones hipotéticas y sus supuestas relaciones que van a existir entre los fenómenos, esto es: Traducir el pensamiento y las ideas del agricultor o productor hacia un modelo donde se generalice las mismas condiciones de la comunidad, establecer los problemas de comercialización y relacionarlos a los acontecimientos locales, idear en base a la información obtenida un modelo adecuado para una exportación basado en la idea de resolver un problema central que es el mejoramiento de las condiciones económicas de la comunidad en estudio; así mismo dar las pautas para que una negociación de carácter internacional tenga como objeto principal el mejoramiento actual de todo los personajes involucrados partiendo desde el productor, el transportista, el agente de aduanas y todas las personas involucradas de forma directa o indirecta.

#### **3.1. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.**

En este tipo de investigación caracterizada por la obtención de información de manera no tradicional es decir de manera informal se opta por una herramienta cuantitativa que da la ventaja de tener o iniciar con problemas muy distintos, que mediante un diseño metodológico ya establecido puede ayudar a buscar la causa o efecto del fenómeno que se está analizando, además presenta una baja atención a los estados subjetivos o de menor interés.

Debido a que se obtiene la información cuantitativamente esta debe ser transmitida en información valedera y para esto se realiza un análisis donde las propiedades y características del objeto a investigar no varían y para esto se busca la comprobación o confirmación de estos análisis, para ello es importante la obtención de resultados que muestran datos o valores cualitativos que son información mucho más sencilla de interpretar las cualidades y características del objeto de estudio.

Es por eso que se designa el método cualitativo-cuantitativo para la investigación.

### **3.2.- TIPOS DE INVESTIGACIÓN.**

El sector donde se aplica la investigación corresponde a ocho invernaderos de tomate donde sus propietarios se encargan de todo el proceso en comunidad, es decir todos ayudan a la producción de cada invernadero en las distintas etapas de producción, se recalca que cada invernadero representa a una familia del sector y el trabajo en si es compartido.

El objetivo se basa en utilizar distintos métodos que se adapten a este inusual tipo de asociación, para esto se basa en regirse en documentos ya sean de investigaciones anteriores, de informes, sitios especializados en la red con el fin de sustentar documentadamente la investigación.

“La investigación mostrara los resultados al seleccionar un método que describa los mismos mediante resultados que pueden ser ya cuantificados, es decir medibles y lo mas posiblemente acertados a la realidad para ello se utiliza la investigación descriptiva.” (Yépez, 2004, pág. 53)

En el mercado de Venezuela se obtuvo información estadística, que permitió acceder a las variables utilizando la investigación bibliográfica, por medio de consultas en libros e internet y la información obtenida de exportaciones anteriores, esto permite organizar un análisis macro del mercado de destino lo que permite generar una primera cantidad de ideas y propuestas para tratar de ingresar al mercado objetivo.

Al obtener fuentes secundarias de información se permite entender los criterios de los investigadores previos que analizan la problemática de diversos puntos de vista (Político, social, ambiental, soberano, agrícola, económico)

### **3.2.1.- Técnicas de Investigación Utilizados.**

Debido a la complejidad de la investigación se debe obtener información relacionada al trabajo diario de la comunidad para de esta forma proyectar los resultados hacia una posible comercialización.

Para esto se utiliza como una técnica adecuada la encuesta que se aplicará directamente al consumidor del producto con la finalidad de obtener resultados puntuales para determinar los factores en análisis, todo esto se lo hará mediante el análisis previo de las preguntas para obtener los indicadores adecuados.

En el caso de la comunidad debido a que esta es pequeña (8 integrantes) así mismo se utiliza la técnica de la entrevista, aunque se van a obtener diversos criterios de las mismas preguntas se opta por utilizar como una herramienta adicional el cuestionario, esto permitirá tener uniformidad en las respuestas y generar un análisis mucho más real.

#### **3.2.1.1.- Entrevista**

La entrevista se la aplicara en los invernaderos para establecer los parámetros principales de producción y comercialización del tomate está dirigido principalmente a los propietarios ya que estos actúan en conjunto como empleados y trabajadores de los mismos, a partir de esta información para tener un registro más entendible dichos datos obtenidos se los colocan en un cuestionario que será posteriormente procesado, para tener una mejor apreciación para el investigador, se utiliza como instrumento el cuestionario.

El cuestionario se lo aplicó directamente con los propietarios de los invernaderos, empleados y trabajadores, por lo que se lo denominara censo productivo debido a que todos los miembros de las asociaciones de las diferentes comunidades productoras de tomate riñón, serán estudiados, con el objetivo de recolectar información directamente de los oferentes.

### **3.3. POBLACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.**

**3.3.1.- Población.-** La población del proyecto son los propietarios de los 8 invernaderos de las comunidades de San Rafael, El Izal, Cunquer, realizando un censo productivo, es por esta razón que no se utiliza muestra.

Solamente se realiza 8 tomas de datos debido a que los propietarios trabajan en forma de conjunto y donde todos se ayudan para cada invernadero, es decir el apoyo comunitario elimina la mano de obra innecesaria.

Este fenómeno permite determinar que la población objeto de análisis tiene características similares entre uno y otro propietario lo que facilita determinar los puntos clave de análisis.

### **3.4. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.**

#### **3.4.1.- Variable Dependiente: La comercialización**

La comercialización es la variable dependiente ya que es el efecto del desconocimiento de la demanda de tomate riñón desde la Parroquia de San Rafael Provincia del Carchi.

#### **3.4.2.-Variable Independiente: La demanda**

El desconocimiento de la demanda de tomate riñón es la variable independiente porque es la causa que no permite la aplicación de la comercialización.”Se le conoce como aspecto o dimensión de un fenómeno, y constituyen los aspectos generales a investigarse que están relacionados directamente con los objetivos diagnósticos” (Posso, 2011, pág. 334)

**Tabla No. 4 Cuadro de operacionalización de las variables.**

VARIABLES	INDICES	INDICADORES	ITEMS	TECNICA	INSTRUMENTO	INFORMANTE
VI DEMANDA INSATISFECHA	Demanda requerida del tomate riñón en Cojedes Venezuela	Socioeconómicos, Políticos, Tecnológicos, Social.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis PETS Venezuela.</li> <li>• Análisis PETS Ecuador.</li> <li>• Análisis PETS Ecuador Venezuela.</li> </ul>	(Análisis linkográfico, bibliográfico)	Entrevista	Localización de comerciante
		Geográfico	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Principales características de las condiciones de acceso físico al mercado de destino</li> </ul>			
	MERCADO	DEMANDA	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Cuál es el perfil del consumidor?</li> <li>• ¿Cuáles son los potenciales consumidores?</li> <li>• ¿Cuál es el nivel de aceptación de productos importados?</li> <li>• ¿Cuál es el nivel de aceptación de productos ecuatorianos?</li> </ul>	Proecuator y su base de datos	entrevista	Miguel Uzcatogui
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• OFERTA</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Cuál es la situación actual de las importaciones y exportaciones venezolanas?</li> <li>• ¿Existe producción nacional / local?</li> <li>• ¿Cuál es la demanda insatisfecha?</li> <li>• ¿Cuál es el precio referencial del producto en el mercado de destino?</li> <li>• ¿Cuál es la competencia internacional?</li> <li>• ¿Cuál es el Canal de distribución?</li> </ul>	Internet	Datos estadísticos publicados mundialmente	Trade map, matmap, programa mundial de alimentos, proecuator
VARIABLES	INDICES	INDICADORES	ITEMS	TECNICA	INSTRUMENTO	INFORMANTE
VD OFERTA EXPORTABLE	ENTORNO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Político / legal (medidas arancelarias, no arancelarias)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Cuál es la política económica / comercial?</li> </ul>	Observación  Entrevista (Análisis linkográfico, bibliográfico)	entrevista	Archivo documental propio
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Factores socio económico</li> <li>• Grupo ofertante</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Costos de producción</li> <li>• Mercados locales</li> </ul>			

Fuente: Investigación.

Elaboración: Autor del Proyecto.

### **3.5. RECOLECCIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.**

#### **3.5.1.- Análisis de la encuesta dirigida a los oferentes.**

Encuesta sobre la producción de tomate riñón y comercialización.

##### **3.5.1.1.- Objetivo General.**

Obtener información sobre la producción de tomate, para generar la comercialización de la comunidad de San Rafael, El Izal, Pimanpiro, Cunquer, las mismas que contengan conocimientos o búsqueda de información que permita conocer cuál es la oferta exportable con el fin de satisfacer las necesidades de la demanda en la empresa productora de salsa de tomate de Cojedes Unidad de Propiedad Social Agroindustrial (UPSA).



**Cuestionario:**

1. ¿Cuál es la forma de cultivo de tomate riñón que usted realiza?

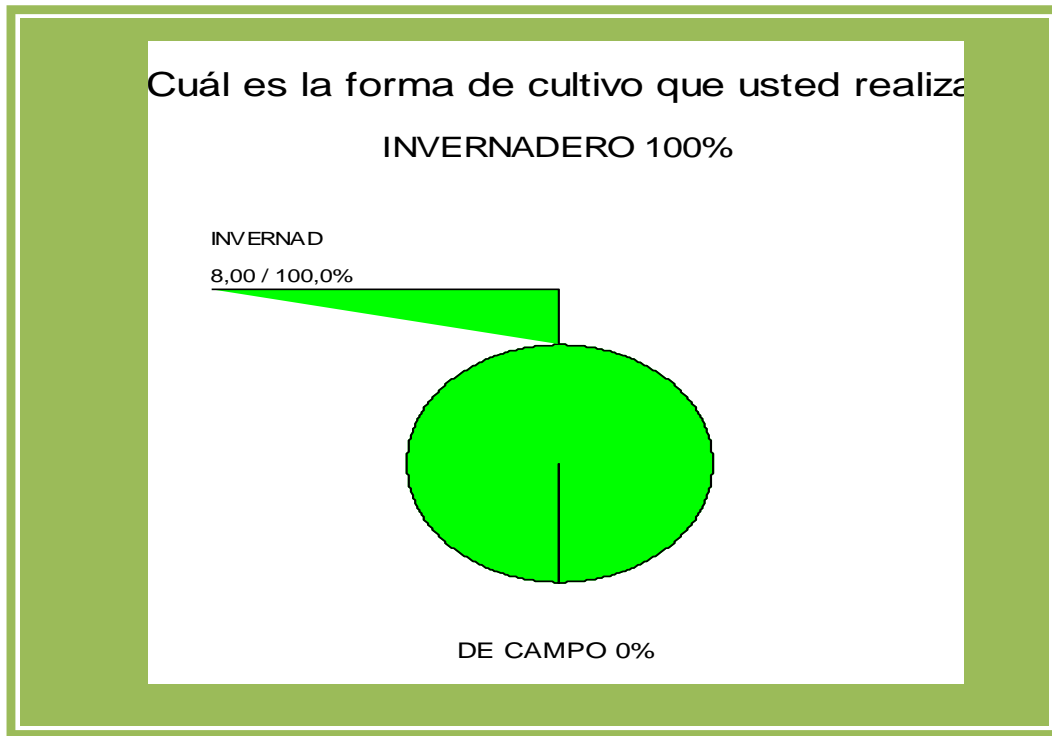
**Tabla No. 5 Análisis del cultivo de tomate riñón en invernadero.**

CULTIVO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Invernadero	8	100 %
Campo	0	0 %

Fuente: Tabulación obtenida por SPSS, (IBM SPSS, 2013)

Elaborado por: Darío Enríquez.

**Gráfico 1: Estadística de la forma de cultivo del tomate riñón.**



Fuente: Análisis de la forma de cultivo del tomate riñón en la parroquia "San Rafael"

Elaborado por: Darío Enríquez.

En la pregunta número uno los propietarios de los invernaderos tienen la tendencia a realizar sus cultivos en invernadero debido a la obtención de un tomate riñón de calidad, además la utilización de abono orgánico en menor cantidad una vez al mes permitiendo de esta manera ahorrar costos para su producción.

2. ¿Qué variedad de tomate riñón cultiva?

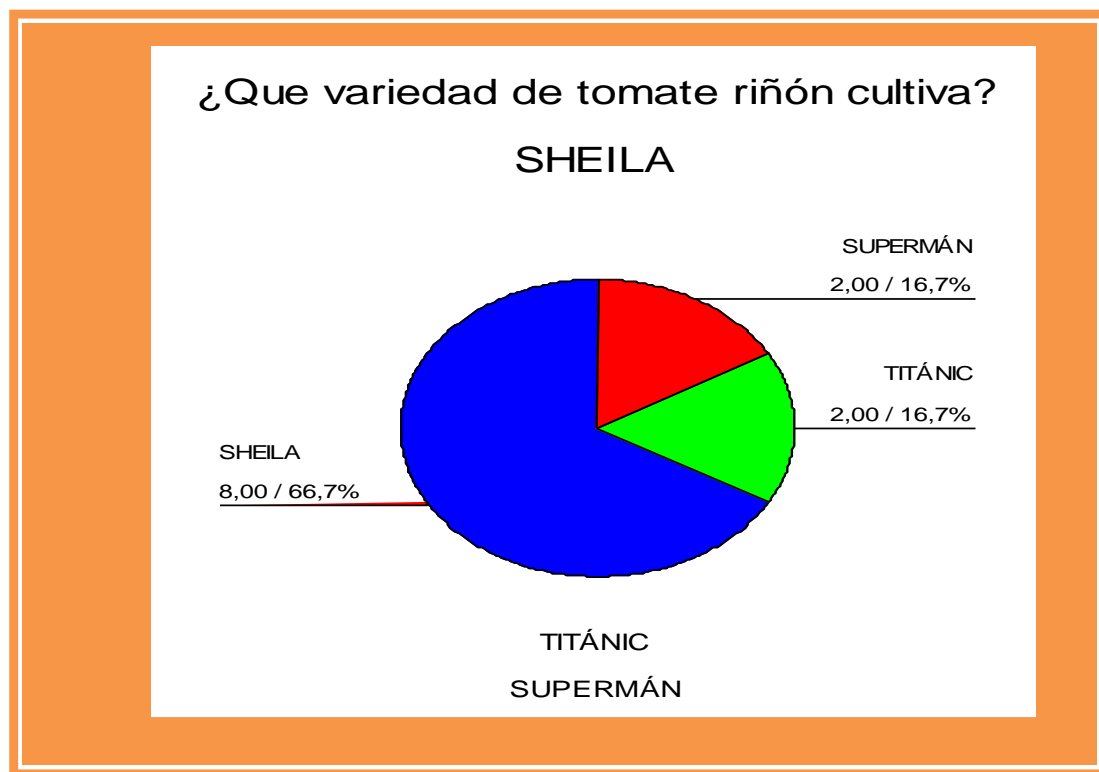
**Tabla No.6 Análisis de la variedad de tomate Sheila cultivado.**

VARIEDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sheila	8	66,7 %
Titánic	8	16,7 %
Supermán	8	16,7 %

Fuente: Tabulación obtenida por SPSS, (IBM SPSS, 2013)

Elaborado por: Darío Enríquez.

**Gráfico 2.- Variedad de tomate riñón.**



Fuente: Análisis de las variedades utilizadas en la producción de tomate en la parroquia "San Rafael"

Elaborado por: Darío Enríquez

El tomate riñón más cultivado es el Sheila por su tamaño, dureza y su forma redonda aplanada, facilitando de esta manera su traslado al momento de adecuarlo en los cajones de madera, otros tipos de tomates que cultivan es el Titánic y supermán pero lo realizan en menores cantidades.

### 3. ¿Qué forma de tomate riñón quisiera cultivar?

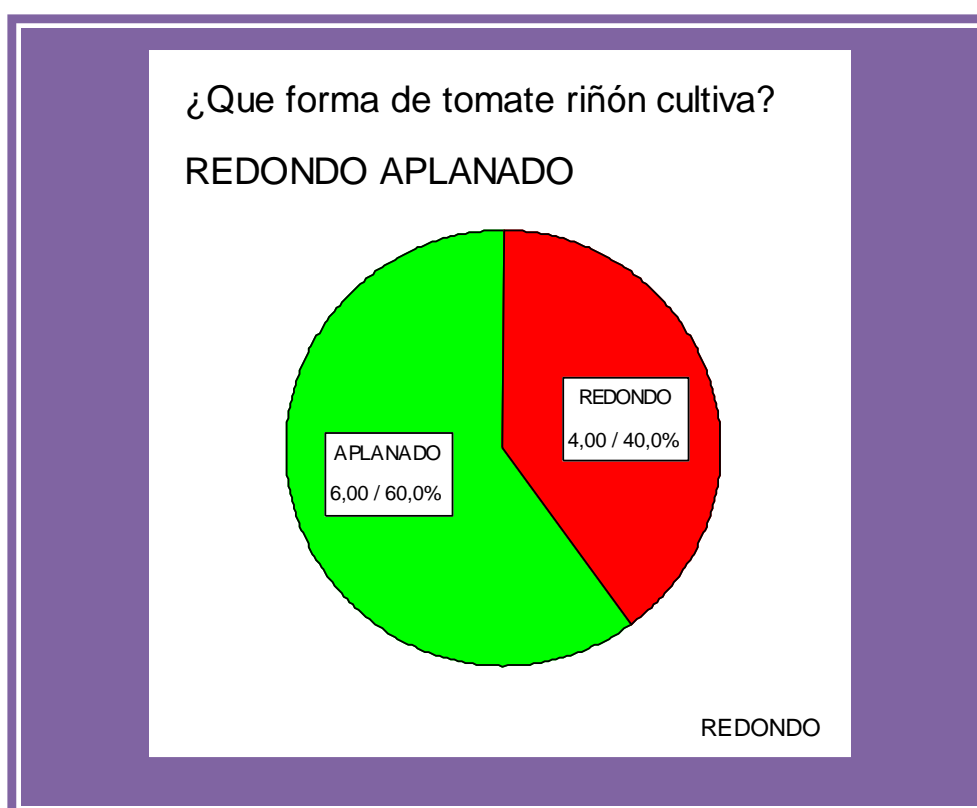
**Tabla No. 7 Análisis de la forma de tomate redondo cultivado.**

FORMA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Redondo	5	62,5 %
Aplanado	3	37,5 %

Fuente: Tabulación obtenida por SPSS, (IBM SPSS, 2013)

Elaborado por: Darío Enríquez.

**Gráfico 3.- Forma del tomate riñón que cultiva.**



Fuente: Análisis de la forma que el productor desearía obtener su producto en la parroquia "San Rafael"

Elaborado por: Darío Enríquez.

El tomate riñón de preferencia es el redondo aplanado por su ventaja al momento de adecuarlo en el embalaje, además resiste al transporte en una mayor proporción de tiempo, en una aplicación la forma del tomate influye en la conservación del mismo durante un tiempo debido a que sus propiedades se mantienen intactas por más tiempo acorde a la forma.

4. ¿Al realizar la venta, que color de tomate riñón prefiere el comprador?

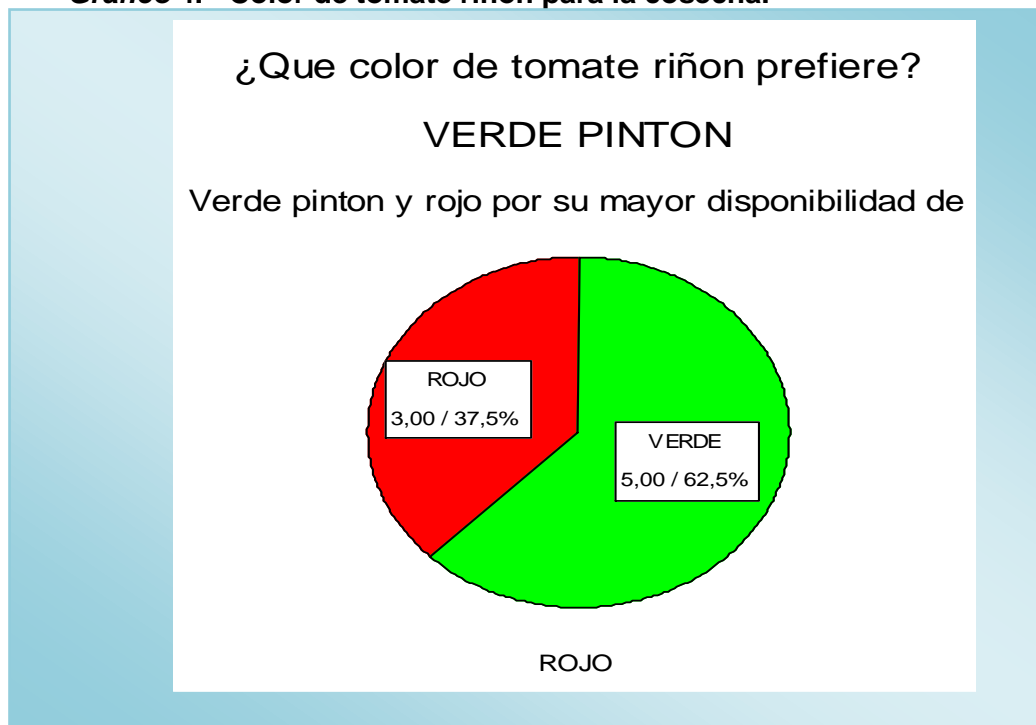
**Tabla No. 8** Análisis de la preferencia del tomate riñón verde por parte del comprador.

REFERENCIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Verde	5	62,5 %
Rojo	3	37,5 %

Fuente: Tabulación obtenida por SPSS, (IBM SPSS, 2013)

Elaborado por: Darío Enríquez.

**Gráfico 4.-** Color de tomate riñón para la cosecha.



Fuente: Análisis del color que el productor desearía obtener su producto en la parroquia "San Rafael"

Elaborado por: Darío Enríquez.

El color que prefiere el comprador es el verde pinton y rojo por su mayor disponibilidad de tiempo para su comercialización por ser un producto perecible, esto permite realizar cálculos previos del tiempo de conservación y del transporte adecuado.

5. ¿Ha tenido reclamos por la calidad de tomate que cultiva?

**Tabla No. 9 Análisis de la calidad del tomate.**

REFERENCIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0 %
NO	8	100 %

Fuente: Tabulación obtenida por SPSS, (IBM SPSS, 2013)

Elaborado por: Darío Enríquez.

**Gráfico 5.-Reclamos generados por la calidad del tomate.**



Fuente: Análisis de los reclamos por parte de los consumidores a los productores por la mala calidad del producto en la parroquia "San Rafael"

Elaborado por: Darío Enríquez.

No se ha tenido ningún reclamo porque ya saben cultivar el tomate de manera excelente, es decir la calidad se deriva desde el cultivo poniendo énfasis en todos los proceso adecuados y de esta forma se reduce los desperdicios teniendo un buen producto acorde a un tiempo adecuado.

6. ¿Si tuviera que guardar el tomate dispone de almacenamiento adecuado?

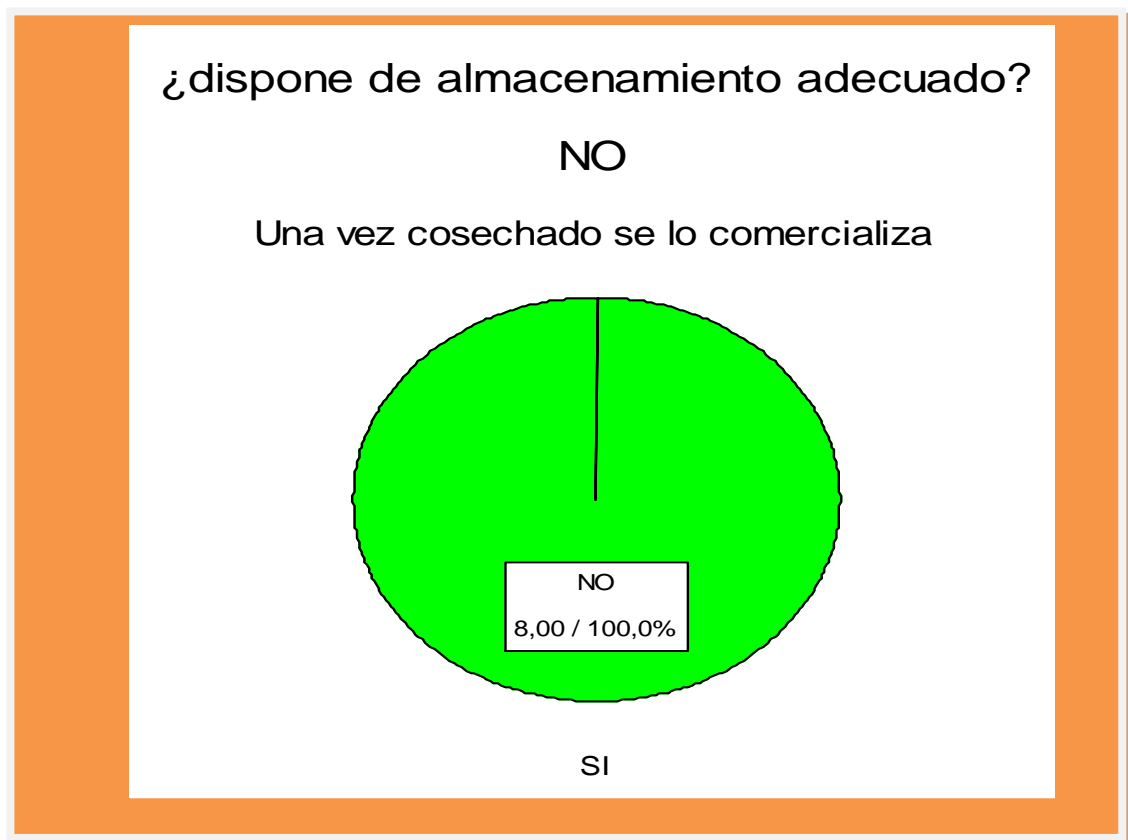
**Tabla No 10- Análisis del almacenamiento del tomate.**

REFERENCIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0 %
NO	8	100 %

*Fuente:* Tabulación obtenida por SPSS, (IBM SPSS, 2013)

*Elaborado por:* Darío Enríquez.

**Gráfico 6.- Almacenamiento del producto en zona de cosecha.**



*Fuente:* Análisis de los sitios de almacenamiento post cosecha en las zonas productoras de tomate en la parroquia “San Rafael”

*Elaborado por:* Darío Enríquez.

No se cuenta con el almacenamiento adecuado debido a que el tomate es un producto perecible y una vez cosechado inmediatamente se lo comercializa a los intermediarios.

7. ¿Cuál es el tiempo promedio de almacenamiento del tomate en la zona de cultivo?

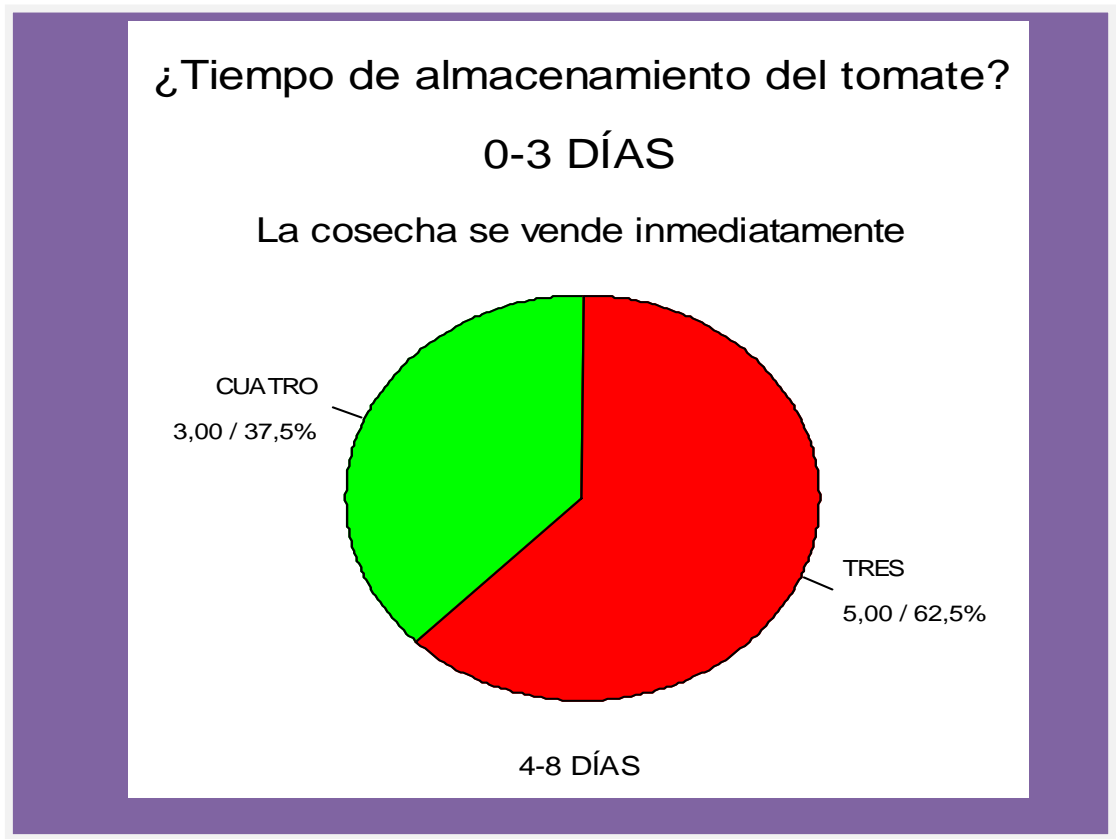
**Tabla No. 11 Análisis del almacenamiento en la zona de cultivo.**

DÍAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Tres	5	62,5 %
Cuatro	3	37,5 %

Fuente: Tabulación obtenida por SPSS, (IBM SPSS, 2013)

Elaborado por: Darío Enríquez.

**Gráfico 7.- Tiempos de almacenamiento post cosecha.**



Fuente: Análisis del tiempo de bodegaje post cosecha en las zonas productoras de tomate en la parroquia "San Rafael"

Elaborado por: Darío Enríquez.

El tiempo promedio de almacenamiento del tomate es de 0 a 3 días porque por lo general la cosecha se la vende inmediatamente a los intermediarios.

8. ¿Al vender el tomate Ud. tiene una clientela fija que compra su tomate o Ud. cada vez busca un nuevo cliente?

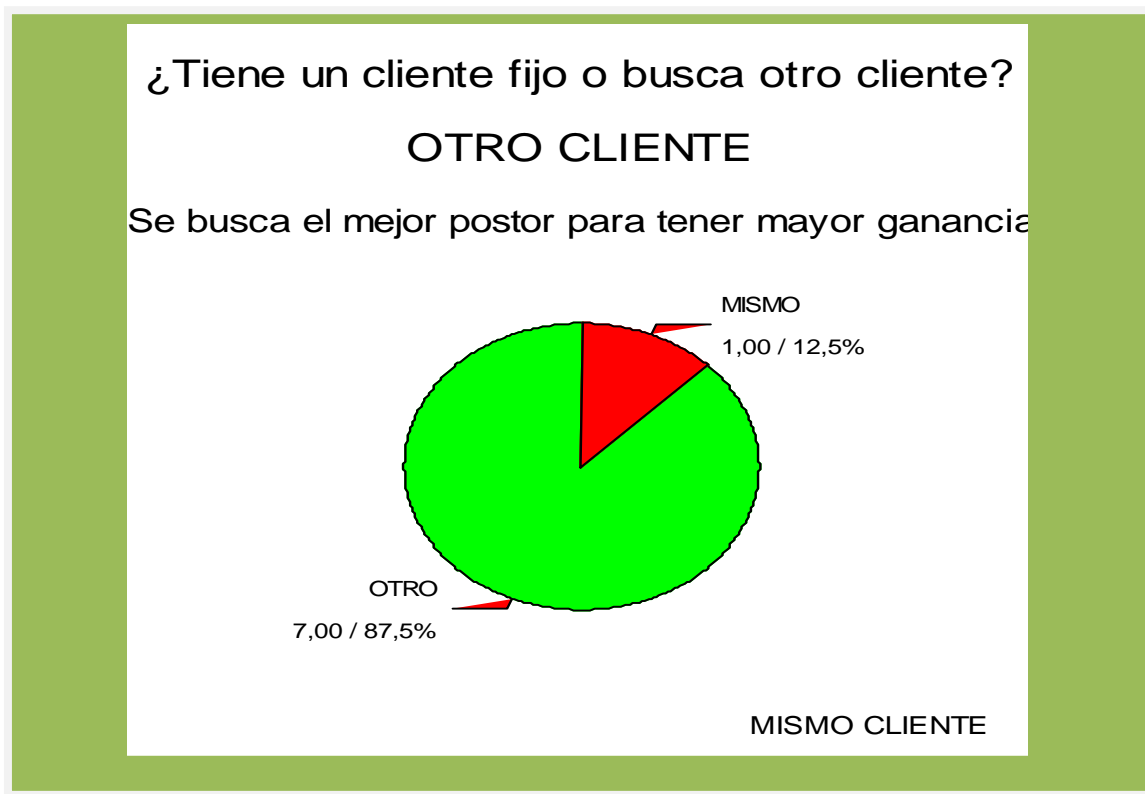
**Tabla No. 12 Análisis del mismo comprador de tomate riñón.**

CLIENTE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mismo	7	12,5 %
Otro	1	87,5 %

Fuente: Tabulación obtenida por SPSS, (IBM SPSS, 2013)

Elaborado por: Darío Enríquez.

**Gráfico 8.- Clientela para la venta de los productores.**



Fuente: Análisis de los compradores iniciales del tomate en la parroquia "San Rafael" y lealtad con el productor.

Elaborado por: Darío Enríquez.

Por lo general se busca el mejor postor para tener mayor ganancia debido a que el tomate es un producto de consumo masivo y es muy perecible, existen épocas donde la demanda aumenta en función de la calidad del producto y del precio.



9. ¿A dónde lleva el tomate para la venta?

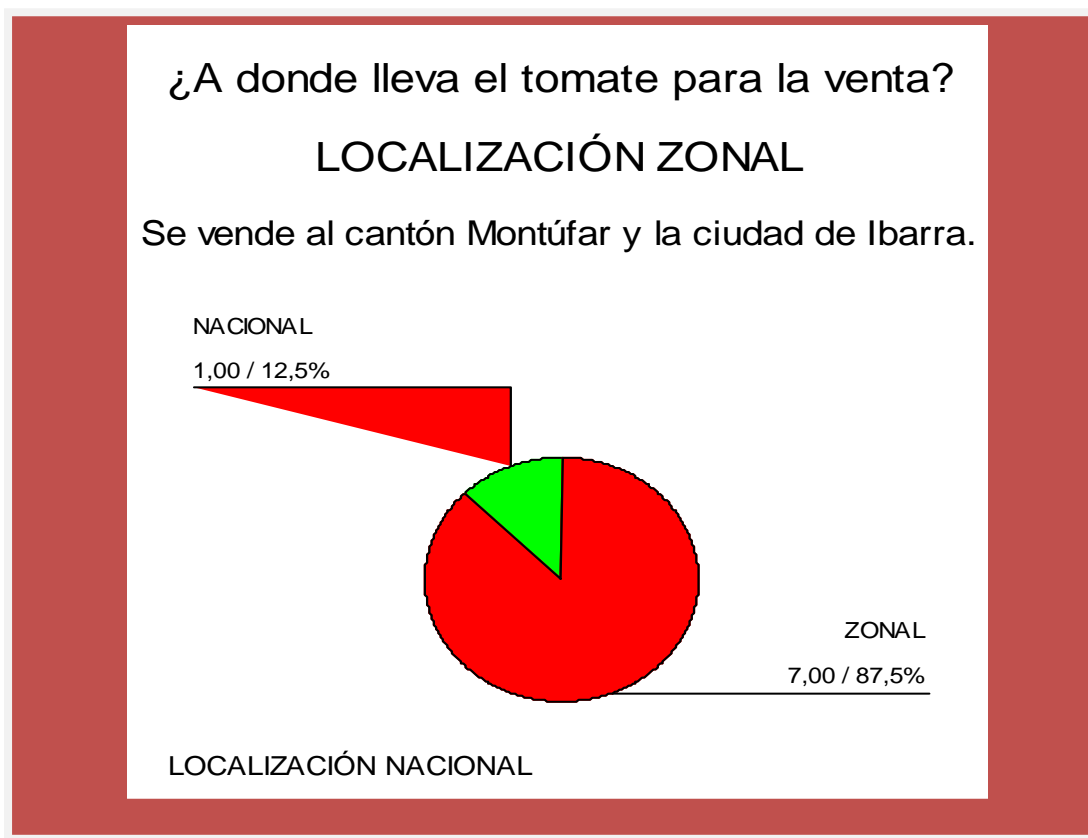
**Tabla No 13 Análisis de la localización de venta del tomate riñón.**

COMERCIALIZACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Zonal	7	12,5 %
Nacional	1	87,5 %

Fuente: Tabulación obtenida por SPSS, (IBM SPSS, 2013)

Elaborado por: Darío Enríquez

**Gráfico 9.- Sitios de comercialización.**



Fuente: Análisis de los sectores de destino de las producciones en la parroquia "San Rafael"

Elaborado por: Darío Enríquez

El tomate del cantón Bolívar está estratégicamente ubicado entre la ciudad de San Gabriel y sus alrededores y la ciudad de Ibarra por lo que pueden disponer del producto en cualquiera de estos sectores debido a que está relativamente cerca.

10. ¿Usted está conforme con la forma de comercializar su tomate?

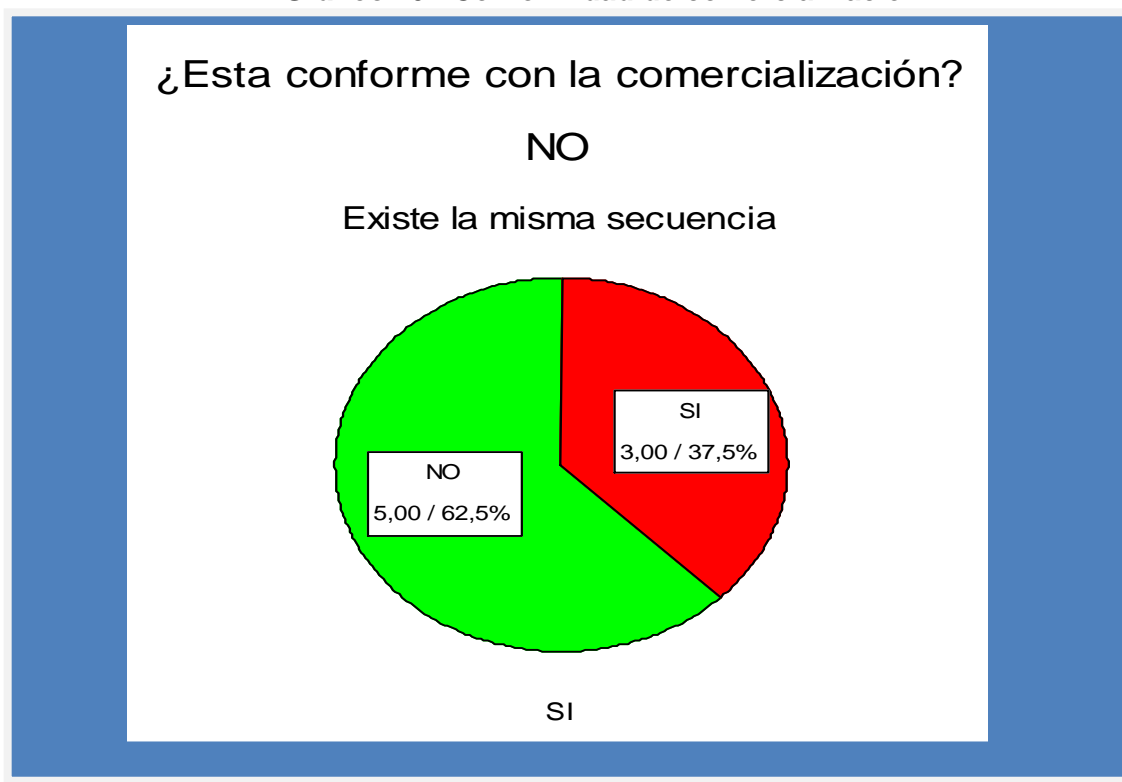
**Tabla No.14 Análisis de la forma de comercializar el tomate.**

REFERENCIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	3	37,5 %
NO	5	62,5 %

*Fuente:* Tabulación obtenida por SPSS, (IBM SPSS, 2013)

*Elaborado por:* Darío Enríquez.

**Gráfico 10.- Conformidad de comercialización.**



*Fuente:* Indicador en cuanto a los réditos económicos obtenidos por la comercialización.

*Elaborado por:* Darío Enríquez.

En cuanto a la comercialización del tomate existe solamente la misma secuencia, es decir los intermediarios compran el producto en la parroquia o a su vez en los mercados mayoristas locales tales como Ibarra, el Ángel, Bolívar y demás cercanos.

11. ¿Si en la pregunta 10 su respuesta fue si, usted está de acuerdo que el comprador mayorista gane:

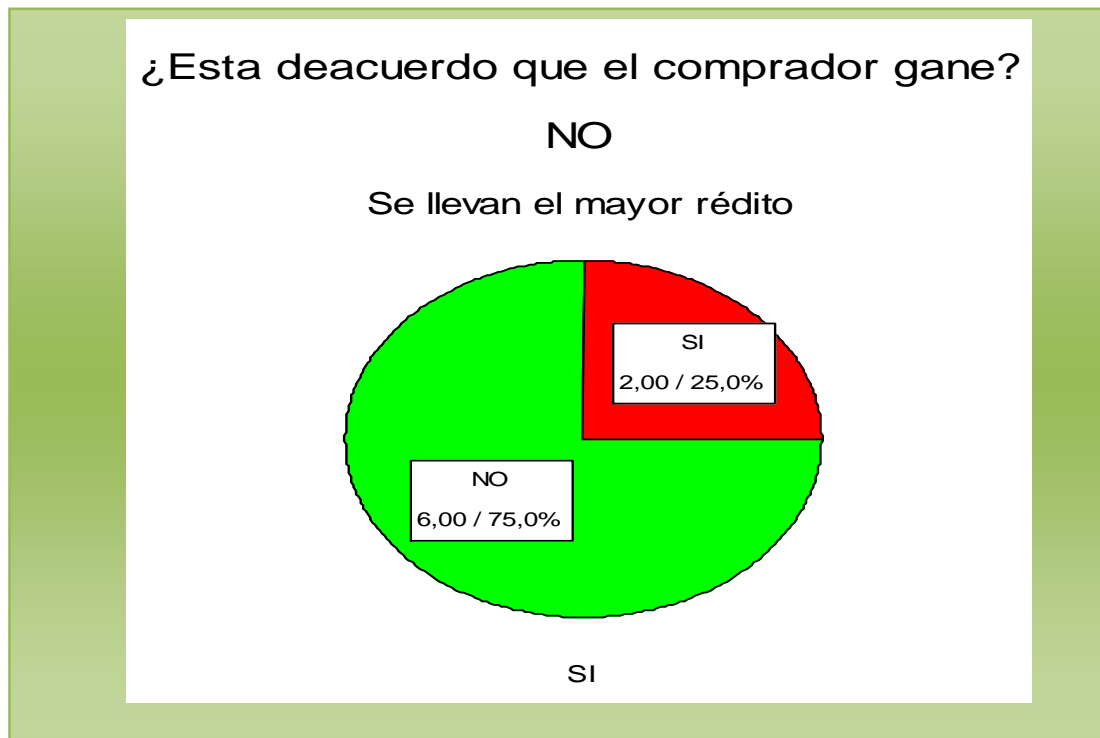
**Tabla No.15 Análisis acerca de las ganancias del comprador.**

REFERENCIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	2	25 %
NO	6	75 %

Fuente: Tabulación obtenida por SPSS, (IBM SPSS, 2013)

Elaborado por: Darío Enríquez.

**Gráfico 11.- Consideraciones con el intermediario.**



Fuente: Análisis de destino del producto y su relación con los intermediarios y los índices macro de ganancias.”

Elaborado por: Darío Enríquez.

No están conformes debido a que los intermediarios se llevan el mayor rédito, y a veces hay variación de precios donde ni siquiera sacan los costos de producción.

12 ¿A qué lugar piensa que su producto va a comercializarse?

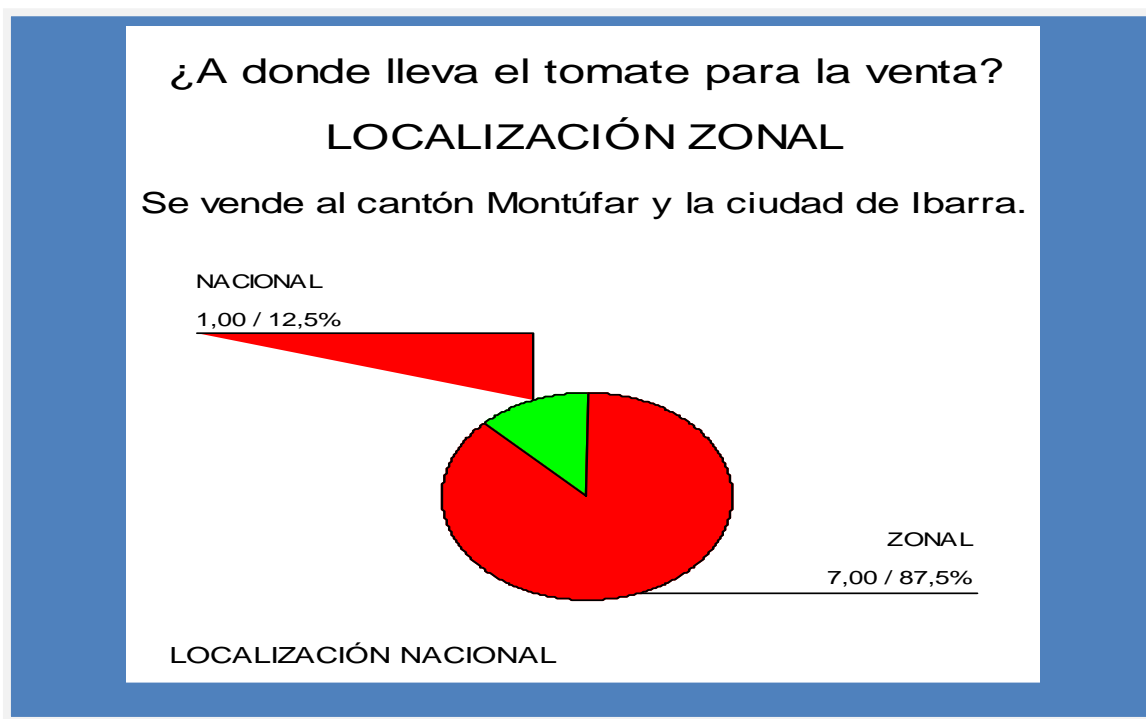
**Tabla No.16** Análisis de la localización geográfica donde se comercializa el tomate.

COMERCIALIZACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Zonal	7	12,5 %
Nacional	1	87,5 %

Fuente: Tabulación obtenida por SPSS, (IBM SPSS, 2013)

Elaborado por: Darío Enríquez.

**Gráfico 12.- Destino final del producto.**



Fuente: Análisis de destino del producto partiendo desde el productor, es decir la persona que cultiva el tomate sabe dónde va este.

Elaborado por: Darío Enríquez.

El tomate lo comercializan directamente al mercado mayorista de Ibarra y los intermediarios lo distribuyen a nivel nacional, los demás productores no supieron especificar a donde se dirige su producto.

13. ¿Cuál es la cantidad promedio mensual en cajones que usted cosecha?

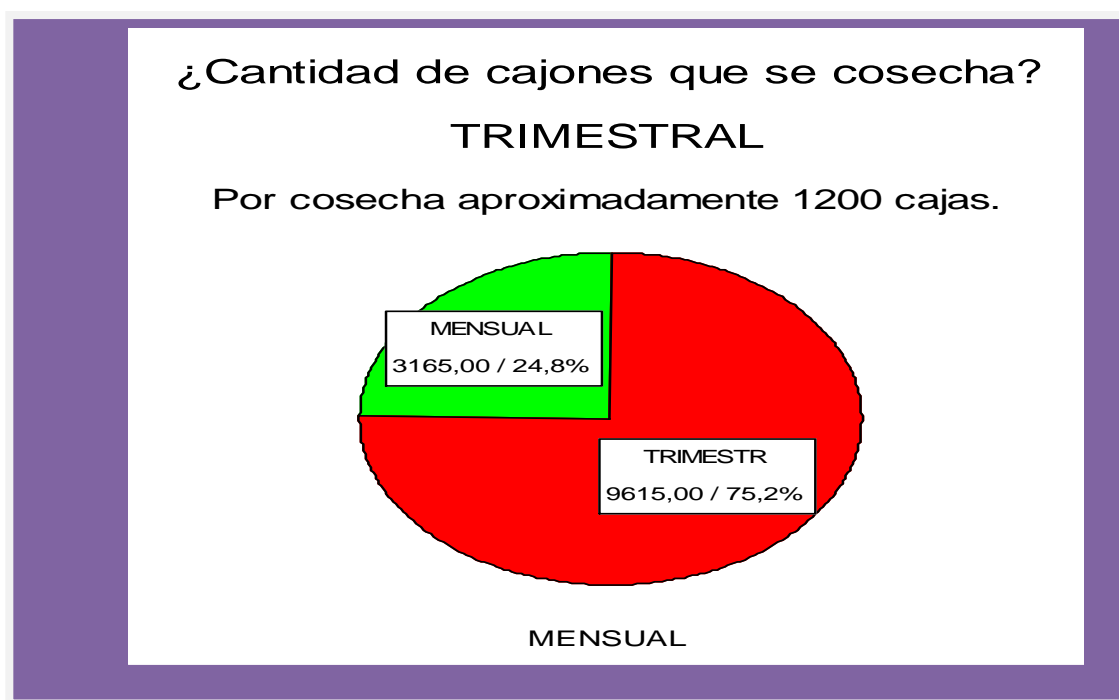
**Tabla No.17 Análisis de la cantidad promedio en cajones de tomate que cosecha.**

TIEMPO	FRECUENCIA	CAJONES	PORCENTAJE
Trimestre	8	3165	24,8 %
Semestre	8	9615	25,2 %

Fuente: Tabulación obtenida por SPSS, (IBM SPSS, 2013)

Elaborado por: Darío Enríquez.

**Gráfico 13.- Producción en cajones de tomate.**



Fuente: Análisis de las producciones de cada invernadero en valor promedio no exacto.

Elaborado por: Darío Enríquez.

Por cosecha se obtienen como base 1200 cajas de 17 kg, es decir 400 cajas mensuales, con un aproximado de 6800 Kg mensuales, que en conjunto de los 8 invernaderos da un aproximado de 54400 Kg, este es en promedio un valor cualitativo, debido a que no poseen una herramienta de peso adecuado y además dependiendo del cuidado la producción aumenta en algunos invernaderos.

14.- ¿Cuál es el precio promedio de sus producciones?

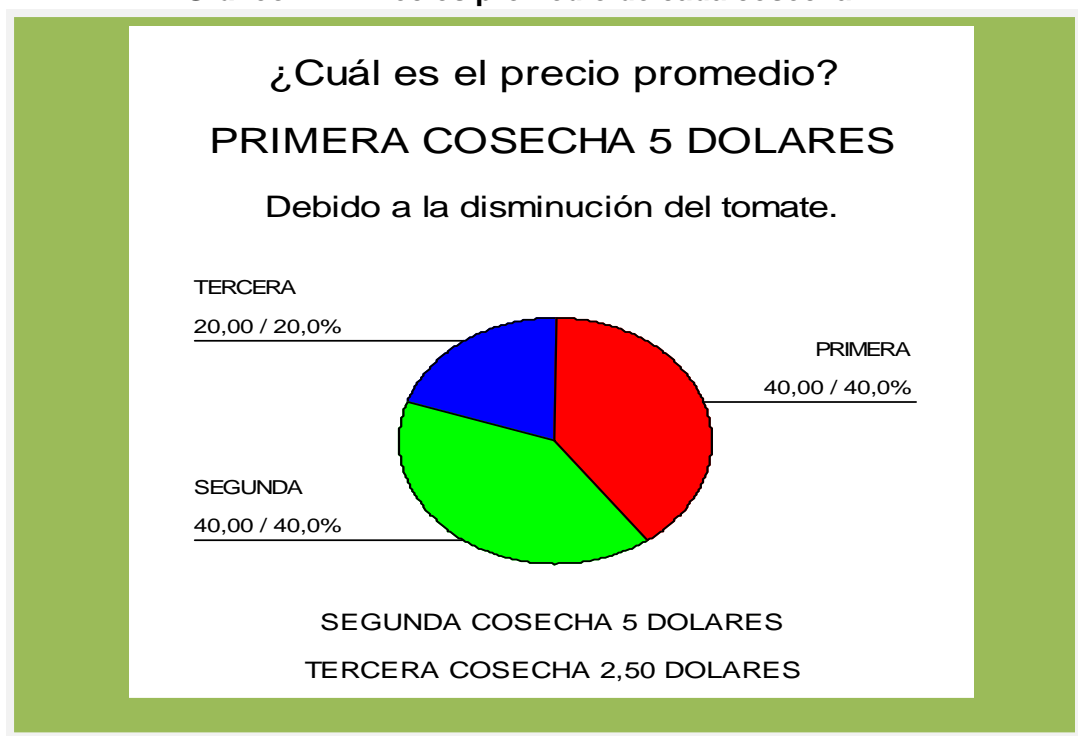
**Tabla No.18 Análisis del precio promedio de sus producciones.**

COSECHA	FRECUENCIA	COSTO	PORCENTAJE
Primera	8	7 USD	40 %
Segunda	8	5USD	40%
Tercera	8	2.50 USD	20%

Fuente: Tabulación obtenida por SPSS, (IBM SPSS, 2013)

Elaborado por: Darío Enríquez.

**Gráfico 14.- Precios promedio de cada cosecha.**



Fuente: Costo de la producción en función de cada cosecha, por empaque de 17 Kg.

Elaborado por: Darío Enríquez

El precio de la primera y segunda se establece en 7 dólares mientras que la tercera se reduce a la mitad es decir dos cajas por 5 dólares, esto debido a las demandas del mercado y sobre todo de los alcances de cada invernadero y por ende de cada productor.

### **3.5.1.2.- Ventajas de localización del sector.**

Los terrenos cuentan con riegos naturales provenientes de las montañas que son de vital importancia para hidratar los cultivos sin costos, además estos pueblos están ubicados en zonas de clima cálido seco permitiendo obtener un producto de calidad.

Se encuentra en un sector estratégico teniendo una distancia equivalente hacia el mercado mayorista de Ibarra y la frontera Colombo Ecuatoriana.

El clima no presenta variaciones exageradas con relación al día y la noche debido a que se encuentra cerca a un valle y además cuenta con la brisa de la montaña.

Se encuentra en una zona donde debido a que limita a pocos kilómetros con la reserva ecológica el Ángel tanto el suelo como el agua no presentan altos niveles de contaminación, lo que favorece a la baja cantidad de plagas que pueden presentarse en los cultivos.

### **3.5.1.3.- Ventajas del tomate que se cultiva (SHEILA)**

- El 87% de productores de tomates de invernadero prefiere el tomate Sheila debido a:
- Híbrido de crecimiento indeterminado
- Planta compacta, de entrenudos cortos y excelente uniformidad de frutos
- Frutos muy firmes, de buen color, sabor y conservación post-cosecha
- Presenta frutos pesados de 200 a 240 gr
- Resistente a *Verticilliumdahliae* raza 1 (marchitamiento y muerte por acción de un hongo), *Fusarium oxysporum*f.sp. ( marchitamiento de hoja, amarilleo y muerte total de la planta) *lycoperwsici* razas 1 y 2 (despigmentación de la planta) y ToMV estirpe Tm1 (estriado del tallo)
- Por varios años se ha mantenido como líder en las principales zonas productoras de tomate del país, debido a las características de la hortaliza, a su alta productividad y gran adaptación a diferentes condiciones de clima, tanto a campo abierto como bajo cubierta. (Andina, 2013)

- Al poseer una altitud de 1300 a 2500 m.s.n.m es un territorio adecuado para el cultivo, además posee fuentes de agua naturales y una precipitación promedio anual de 250 a 2000 milímetros.
- La comunidad dedicada a la agricultura y ganadería utiliza invernaderos cerrados para reducir el índice de fumigaciones (aproximadamente 3 por cosecha, en relación de 12 en campo abierto), así mismo desarrollan fertilizantes orgánicos para reducir costos.
- Además practican la rotación de cultivo para evitar el desgaste de los suelos.
- Debido a esto el tomate Sheila presenta las condiciones adecuadas para buscar un nuevo mercado.

### **3.5.2.-Entrevista dirigida al Demandante**

**Entrevista realizada al Ingeniero Miguel Uzcategui representante de la fábrica procesadora UPSA.**

#### **1.- ¿Cuáles son las características específicas que busca en el tomate?**

Las condiciones básicas que requiere son:

Baja cantidad de pesticidas (Ausencia de órganoclorados)

Utilización de fertilizantes orgánicos (30% – 70%)

Agua de óptimas condiciones de preferencia de riego

Un porcentaje adecuado de cenizas



Alto valor nutricional en función de la especie.

**Análisis.-** La procesadora de tomate requiere un producto lo más naturalmente posible con la mínima adición de pesticidas y sobre todo con alta calidad alimenticia y condiciones propias.

Para mayor información fue destinado un análisis de un laboratorio sobre las características bromatológicas del tomate.



## Grafico 15.- Informe de bromatología (AGROCALIDAD, 2013)

	<b>LABORATORIO DE BROMATOLOGÍA</b>	
	<b>INFORME DE ANÁLISIS</b>	

(Vía Interoceánica Km. 14, Granja del MAG, Tumbaco - Quito  
Teléfono: 02-2972-845 Ext.: 233)

Hoja 1 de 1  
INF N° B13071

Persona o Empresa solicitante: Sr. Gabriel Darío Enríquez López

País : Ecuador

Provincia: Carchi

Cantón : Tulcán

Dirección: 9 de Octubre y Maldonado - Barrio Nuevo

Teléfono : 062986981

Fecha de ingreso de la muestra: 15/02/13

Fecha inicio análisis: 15/02/13

Fecha finalización análisis: 26/02/13

No. de Factura: 11892

**DATOS DE LA MUESTRA:**

Muestra : TOMATE RIÑÓN Código No.: B130110

Tipo de Envase: Papel aluminio.

Condiciones Ambientales de llegada de la muestra: Temperatura 23.3°C HR: 40%

Forma de Conservación: Refrigeración.

Muestreo: Responsabilidad del cliente

**RESULTADOS DEL ANÁLISIS BROMATOLÓGICO**

CODIGO MUESTRA	NOMBRE MUESTRA	EXPRESIÓN	RESULTADO	UNIDAD	MÉTODO ANALÍTICO	FORMULACIÓN TEÓRICA
B130110	TOMATE RIÑÓN	Humedad	92.87	%	Gravimétrico	---
		Materia Seca	7.13	%	PEE/L-B/01	---
		Cenizas	2.90	%	Gravimétrico	---
		Proteína	0.81	%	PEE/L-B/04	---
		Grasa	0.33	%	Kjeldahl	---
		Fibra	2.40	%	PEE/L-B/02	---
		CT*	0.65	%	Soxhlet	---
					PEE/L-B/03	---
					Gravimétrico	---
					PEE/L-B/05	---
					Cálculo	---

\*CT= Carbohidratos Totales

**OBSERVACIONES:**

- Los resultados de grasa y fibra se reportan en base a muestra seca.

Analizado por:  
Lic. Nuvia Pérez  
BQ. Gina Ortiz

  
 Gina Ortiz  
 Representante Técnico

Fuente: informe brindado por el laboratorio AGROCALIDAD.

Realizado por: Darío Enríquez.

(AGROCALIDAD, 2013)

Estas condiciones del producto son aptas para la exportación, siempre que exista un acuerdo entre las partes.

La calidad del tomate se verá modificada en los parámetros antes indicados generalmente por factores naturales, es decir la pérdida de propiedades por el envejecimiento de la hortaliza.

La ceniza presente en la hortaliza tiene un factor crucial al momento de definir sus propiedades, procedencia y clasificación.

Conjuntamente con la cantidad de agua el producto muestra parámetros adecuados de estabilidad.

Los índices más importantes aquí mostrados corresponde a los siguientes:

Desde el punto de vista educacional la producción de tomate riñón cultivado en invernadero, ha venido aumentando gracias a la capacitación del gobierno en los sectores productivos, esta motivación ha permitido la conformación de asociaciones que persiguen objetivos de desarrollo en sus comunidades.

Desde el criterio del comercio se requiere generar un plan adecuado a las condiciones propias de la comunidad, para que su producto tenga una debida importancia y obtenga un lugar adecuado dentro del mercado nacional e internacional.

Es así que el gobierno Bolivariano de Venezuela requiere productos de carácter alimentario, repuestos automotrices, agrícolas, y medicinas, debido al requerimiento rápido de estos productos el gobierno Bolivariano de Venezuela pone muy pocos requisitos para la importación de estos rubros.

Pro Ecuador tiene una base de datos sobre los productores de tomates y de las personas que los representan, sin embargo su par Venezolano no cuenta con la adecuada información.

## **2.- ¿Cuál es el consumo de tomate en toneladas estimado para la fábrica procesadora Unidad de Propiedad Social Agroindustrial (UPSA)?**

Aproximadamente la procesadora realiza la manufactura del tomate en un aproximado de 40 a 50 toneladas diarias de producto, esta demanda se da en función de los requerimientos del estado Venezolano para cubrir con la demanda alimenticia de la nación.

Así mismo se busca introducir nuevos productos al mercado con la finalidad de cubrir demandas especiales de los clientes y esto se da mediante la introducción de un nuevo producto que en este caso es el tomate antes mostrado, si las proyecciones de UPSA son adecuadas inicialmente se empezará con una cantidad de 600 toneladas anuales, y estas posteriormente irán aumentando en un rango de 20% al año.

**3.- ¿Cuáles son los estados a donde es distribuido su producto, y cuál es el producto de mayor demanda?**

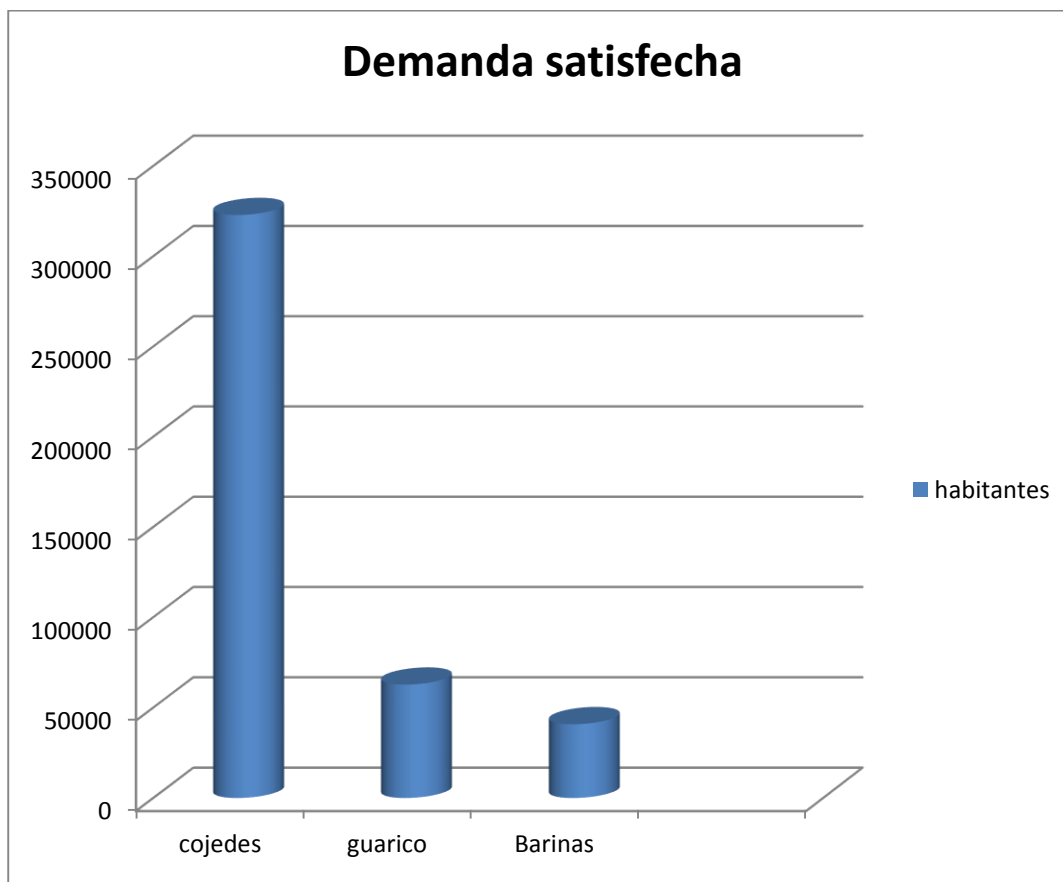
**Tabla No.19** Análisis de los estados de mayor producción y distribución del tomate.

ESTADO	PORCENTAJE	POBLACIÓN ESTIMADA
Cojedes	85%	322843H
Guárico	10%	62700 H
Barinas	5%	40813 H

Fuente: Tabulación obtenida por SPSS, (IBM SPSS, 2013)

Elaborado por: Darío Enríquez.

**Gráfico 16.- Demanda satisfecha actualmente por UPASA.**

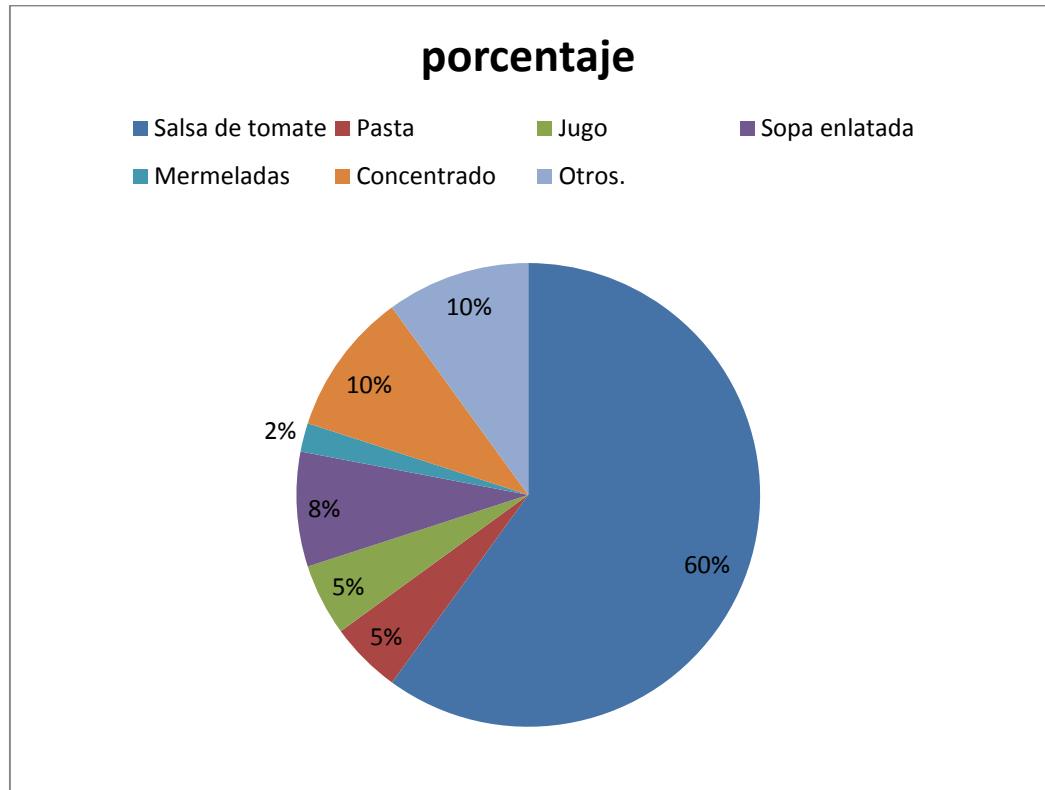


Fuente: Zona de cobertura de productos procesados de la procesadora UPASA.

Realizado por: Darío Enríquez.

Los productos de mayor demanda son:

**Gráfico 17.- Porcentajes de productos procesados por UPSA en función de la demanda local.**



*Fuente:* Porcentaje de aceptación en variedad de productos de la procesadora UPSA.

*Realizado por:* Darío Enríquez.

**Análisis.-** La procesadora de tomate cubre la demanda total del estado de Cojedes y los excedentes los envía a Guárico y Barinas para ayudar a compensar la demanda de esos estados.

El mayor producto demandado es la salsa de tomate, seguido de derivados como pasta, sopa, jugos, mermeladas; todo esto lo puede distribuir al menudeo, es decir en funciones pequeñas para el consumidor final es decir en embaces o presentaciones, así mismo puede disponer de estos productos de una forma semi industrializada para el desarrollo de productos más complejos.

#### **4.- ¿Poseen algún sistema de gestión de calidad?**

Si poseen un sistema basado en las normas establecidas por el gobierno bolivariano de Venezuela, además cuenta con maquinaria de punta para el procesamiento de los alimentos

**Análisis.-** Los sistemas de calidad son estructurados para todas las empresas Venezolanas del área de alimentos, razón por la cual el estado Venezolano condiciona las normas de calidad.

#### **5.- La Fábrica tiene capacidad para realizar exportaciones y competir en el mercado internacional.**

Unidad de Propiedad Social Agroindustrial (UPSA), en cuanto a demandas internacionales está dispuesta a cubrirlas, sin embargo la política de Estado establece que todas las empresas nacionales sin excepción deben cubrir la demanda interna de la población y exportar el sobrante, de esta forma se elimina los escasos y el acaparamiento excesivo.

**Análisis.-** La fábrica tiene la suficiente capacidad de producir y competir internacionalmente siempre que cuente con un mercado para recibir su producto y así mismo, lo más importante es que tenga la materia prima de óptima calidad para cubrir dichas demandas internas y externas.

#### **6.- ¿Cuáles son los precios de los principales importadores en cuanto a pasta de tomate, tomate deshidratado, otra presentación, cuál de ellos elige, cuál prefiere para su procesadora y por qué?.**

**Tabla No.20** Principales proveedores de pasta de tomate a Venezuela y su respectivo costo

PAIS	COSTO
EE.UU	1 USD/Kg (En puerto Venezolano)
Chile	0,97 USD/Kg
Argentina	0,95 USD/Kg

*Fuente:* descripción de los costos de los principales competidores para una exportación de tomate (Chile potencia alimenticia, 2013)

*Realizado por:* Darío Enríquez.

En cuanto a la preferencia de productos la procesadora solamente importa la pasta de tomate debido a que esta viene con cantidad reducida de agua, ya tiene un paso de proceso y de industrialización, está libre de residuos no deseados tales como basura, piedritas, polvo y la más importante alarga la vida útil del producto.

Las variedades deshidratado y otras no se las utiliza debido a que estas pierden propiedades básicas.

Tales como textura, olor y color.

**Análisis.-** Los costos de los exportadores hacia Venezuela son relativamente altos debido a que cubren todos los costos de la transacción y producción incluyendo las respectivas ganancias, se realiza los debidos análisis del producto y debido a que son utilizados para la alimentación se los considera prioritarios.

El producto que más se utiliza es la pasta de tomate debido a que conserva las propiedades originales del producto, las presentaciones posteriores afectan dichas propiedades iniciales.

**7.- ¿Cuáles son los términos de negociación que usted frecuentemente realiza en una negociación?**

**Tiempo.-** La política del Just and time establece que mediante las distancias y rutas se debe establecer un tiempo adecuado en cuanto, al traslado de la mercancía hacia el país de destino, esto es que exista una comunicación y un cronograma debidamente establecido para coordinar las entregas al momento o tiempo adecuado.

**Costos.-** Como política de gobierno Venezolano la mayor parte de los réditos económicos deben estar destinados a los productores agrícolas, es por esta razón que se estimula el desarrollo mediante un costo adecuado es decir aproximadamente el 60% del costo de producción. Es decir al 40 o 50 centavos por kilo de tomate cultivado, a esto se debe sumar los costos de logística de importación y de permisos y transporte.

**Incoterms.-** El término adecuado de negociación analizado es:

Dentro de una posible negociación se plantea utilizar el término DAP (Entrega en lugar) con la ventaja de una posible negociación para satisfacción de las partes donde el exportador puede dejar la mercancía en el punto o puerto acordado mientras el importador se hace cargo de dicha mercadería desde el punto acordado.

Los tiempos de transporte y entrega deben ser establecidos con la responsabilidad del caso tomando en cuenta que el producto es perecible, este tiempo se determinara en el caso de una negociación.

**Moneda de transacción.-** Actualmente se negocia bajo algunos sistemas.

El Sucre (Sistema único de compensación regional) es un sistema de transacción electrónica que actualmente se utiliza en la comunidad andina de naciones de una forma no oficial porque sigue en un periodo de prueba.

El dólar estadounidense es la moneda más utilizada para este tipo de transacciones debido a que es una moneda de uso mundial.

El bolívar Venezolano se lo utiliza en transacciones muy pequeñas debido a que es una moneda de uso interno.

**Formas de pago.-** Las formas de pago varían en función de los volúmenes importados, esto es en importaciones con pagos o giros directos o diferidos a corto plazo, y en ocasiones más seguidas se negocia bajo parámetros directos con el importador.

**Pagos por adelantado.-** Puede darse en el caso de que exista una demanda excesiva del producto y se cancele por adelantado la totalidad del producto.

**Crédito 30 Días.-** Se llega a un acuerdo con el importador donde se da 30 días de gracia previamente definida donde se puede cancelar el costo del producto, pasada esa fecha existiría penalizaciones establecidas.

Una vez respondidas las preguntas en forma general se termina la entrevista siendo las 18h05 minutos, antes de agradecer por la asistencia cada uno de los representantes de los cultivos de tomate dejo una muestra para análisis, en unos casos acompañados de un informe de laboratorio que represente la calidad del producto que se cultiva en el Ecuador.

**Análisis.-** Las condiciones previas para una negociación varían en su totalidad dependiendo de los parámetros de las dos partes, sin embargo los criterios mostrados son los que más problemas representan en una negociación en firme.

**3.5.2.1.- Ventajas del mercado Venezolano:**

- La relación de precio favorece a los productores Ecuatorianos siendo la tasa cambiaria de 1 Bs equivale a 0,25 ctvs de dólar (cambio referencial al 08-02-2013).
- Las buenas relaciones comerciales entre los dos países.
- La demanda del producto en Venezuela debido a las características.
- La tasa de cambio.



### **3.6.- PROCESAMIENTO, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS**

#### **3.6.1.-Aplicación de la herramienta Pest Venezuela**

**3.6.1.1.- Factor Político.-** (Recopilación de datos realizada el 15 de Mayo del 2013) Venezuela posee las siguientes condiciones políticas tipo de gobierno de elección popular libre y democrática con modelo de gobierno socialista (Modelo socialista del siglo XXI).

Actualmente el presidente es Nicolás Maduro, quien practica un plan de desarrollo enfocado en la gente más pobre.

La política de Venezuela se basa en el socialismo es decir repartir los recursos de forma equitativa o igual entre todos los habitantes.

Las políticas en cuanto a la importación de alimentos, no tienen barreras arancelarias entre Ecuador y Venezuela.

Actualmente Venezuela destina gran parte de sus recursos al desarrollo y adquisición de tecnología para ser autosustentable.

El presupuesto a la transferencia tecnológica para el año 2013 es de 2.011,7 millones de bolívares (0,5% del presupuesto) equivalente a 319.317 millones de dólares, correspondiente a una inversión de 11.03 dólares por habitante Venezolano, (población último censo 28946101 habitantes, tasa intercambiaría Dólar –Bolívar 1USD equivale a 6.3 Bolívares. (Banco central de Venezuela, 2013)

**3.6.1.2.- Factor Económico.-** Desde el 2003 la compra y venta de dólares está en manos del estado para combatir la fuga de capitales, lo que ocasiona la protección de las industrias Venezolanas mediante las salvaguardias estatales.

Esto ha ocasionado desfases en las importaciones de Venezuela debido al retraso de los pagos en dólares por parte del estado.

Así mismo ocasiona un mercado paralelo donde la divisa Venezolana se devalúa aun más aunque con la garantía de que los pagos son inmediatos, lo que favorece al contrabando y todo tipo de mercados ilegales que al sobre ofertar el producto y posteriormente no sacarlo al público genera escases y una inflación constante. Siendo los sectores afectados directamente productores locales, industrias y el mismo estado debido al no pago de aranceles.

El mismo retraso en los pagos hace que los importadores busquen una manera más rápida de enviar su producto y que los costos de este se bajen aun mas. Esto favorece al contrabando, evasión fiscal y tributaria, y lo más preocupante genera desabastecimiento, escases y variaciones abruptas de el precio al consumidor final (Inflación), así mismo una consecuencia escalofriante de esto es que el producto se echa a perder antes de llegar a sus destinos ya sea por una cadena de intermediarios o por consideraciones burocráticas hacia los propietarios del producto.

**3.6.1.3.- Factor Socio cultural.-** La falta de divisas extranjeras y la debilidad de los controles ocasionan deficiencias en servicios básicos y alimenticios debido al acaparamiento de productos y a la racionalización de los mismos provocando desabastecimiento y especulación, generando incertidumbre en las personas comunes y conflictos sociales entre los ciudadanos que apoyan o no las políticas gubernamentales.

Los mercados estatales solo permiten una cierta cantidad del producto al comprador, mientras los mercados privados pueden ofrecer el producto con la autorización del mismo estado, esto genera un monopolio en la distribución del alimento hacia todos los consumidores, al tratar de competir bajo este esquema muchos pequeños productores buscan nuevas alternativas de mejorar el producto y lo especializan, lastimosamente la producción total no abastece la demanda generada por un país en constante crecimiento poblacional y por esto se recurre a citar los fenómenos ya mencionados.

**3.6.1.4.- Factor Tecnológico.-** Venezuela actualmente tiene convenios de transferencia tecnológica con Cuba desde el 2000 y así mismo para fortalecer los lazos andinos entre países firmo el 29 de Noviembre del 2012 un acuerdo entre Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Perú, y el Salvador denominado Red Federada. (portal.cenit.gob.ve, 2013)

Debido a que Venezuela obtiene todos sus recursos de una economía netamente petrolera esta se basa en función del barril de petróleo, al ser el sexto exportador a nivel mundial se asume que los recursos generados se invierten en el país, sin embargo son mal repartidos.

Un ejemplo de esto es la siguiente cita textual:

El Despacho de la Presidencia recibe un presupuesto mayor al de 18 ministerios. Por encima de Alimentación, Ciencia y Tecnología, Agricultura, Ambiente, Penitenciario, entre otros. Casi la mitad de los Vef 4.551 millones (USD 7223.895230) van destinados a las misiones. (americaeconomia, 17-05-2012).

El desarrollo tecnológico ocupa uno de los últimos lugares en el actual presupuesto Venezolano la falta de maquinaria, equipos, zonas primarias de procesamiento y una zona aplicativa de investigación basada solamente en el tomate impide saber la real cifra que este sector recibe por parte del estado, al no tecnificarse las zonas productoras no pueden mejorar sus producciones considerablemente, lo que a su vez genera una deficiencia nacional de la oferta.

## RESUMEN FACTORES PEST VENEZUELA

**Tabla N.21 Pest Venezuela.**

<b>Políticos y legales</b>	<b>Económicos</b>
Inestabilidad política por parte del sucesor de Hugo Chávez, Nicolás Maduro.	Preferencias arancelarias.
Política alimentaria de importación de productos agrícolas.	La utilización del dólar como moneda de intercambio.
Socialismo e igualdad.	Inflación basada en el petróleo.
Monopolio empresarial de fabricas procesadoras de salsa de tomate.	Baja inversión al cultivo agrícola y tecnológico.
Convenios de libre comercio en cuanto al tomate.	El contrabando
Homologación de certificados de calidad	Mala distribución en cuanto a políticas económicas, tasa de interés de 15.12 %
<b>Sociales</b>	<b>Tecnológicos</b>
Mala repartición de alimentos provoca desabastecimiento.	Baja inversión en sectores productivos no petroleros.
La falta de información adecuada acerca del producto.	Productos de mala calidad.
Cambio de la dieta alimenticia.	

*Fuente:* Análisis de diversos factores, fuente UPEC.

*Realizado por:* Darío Enríquez.

## Matriz de Impacto Comercial

Tabla No.22 Impacto Comercial

		Impacto Comercial	
		Bajo	Alto
Pronóstico	Difícil	Normas de repartición de productos en Venezuela.	Monopolio
		Importaciones regidas por el sucre.	Acuerdos no concretados por pago de divisas.
		Aceptación de un producto externo en el mercado nacional.	Inconformidad y pérdidas por competencia.
	Fácil	Evitar desabastecimientos.	Comercialización mediante el uso del término de negociación DDP entrega en terminal o lugar convenido.
		Precios acordes a los principales países importadores del producto a Venezuela.	Pago mediante SUCRE, transferencia electrónica y giro directo.
		Planificación.	Comunicación constante mediante negociaciones previas a la comercialización.
		Mayor acogida por costos y calidad.	Tiempos de entrega programados en función de la demanda requerida.
		Aumento de Demanda.	Normas de calidad certificada mediante los institutos de seguridad alimentaria de Ecuador y Venezuela .

Fuente: Análisis de los impactos comerciales de Venezuela  
Realizado por: Darío Enríquez.

**3.6.1.5.- Análisis.-** Una comercialización desde el Ecuador hacia Venezuela debe generar ventajas hacia las dos partes, en este caso Venezuela requiere el producto con condiciones previamente negociadas, esto es tener los términos de comercialización bien definidos mediante las reglas claras y adecuadas, conociendo todos los requisitos que se debe cumplir para esta operación.

Los costos de dichas operaciones se darán de una manera en función de los términos ya acordados, existiendo penalización en caso de incumplimiento.

Las normas de calidad deberán ser cumplidas desde el país de origen y verificadas en el país de destino.

### **3.6.2.- Aplicación de la Herramienta Pest Ecuador**

**3.6.2.1.- Factor Político.-** La república de Ecuador conformada como tal en 1830 posee uno de los climas y territorios más exuberantes y ricos para la agricultura y ganadería, es así que aprovechando su producción agrícola Ecuador se ampara en tratados internacionales con diversos países del área y del mundo sus producciones, mediante estamentos como Proecuador, cancillería y ministerio de relaciones exteriores. Los tratados más utilizados en el área andina son: La CAN, UNASUR, ALCA, ALADI, MERCUSUR y así mismo tratados bilaterales para cierto tipo de productos.

La política nacional es exportar productos de óptima calidad sin desabastecer el mercado nacional, y para esto una de las mejores decisiones es incentivar a los productores a que se superen día a día mediante capacitaciones, y ayudas en sectores no agrícolas (tributación, pago de impuestos, ayudas estatales)

**3.6.2.2.- Factor Tecnológico.-** El gobierno Ecuatoriano considera a la tecnología y al desarrollo de la misma como eje fundamental de desarrollo por lo que destina recursos económicos y en personal a las áreas de producción que lo requieran, este proceso ha sido lento aunque los resultados son halagadores, al sustituir insumos de importación por insumos hechos localmente.

Al fortalecer las producciones mediante procesos controlados, al respetar la naturaleza se obtienen producciones más limpias y sobre todo al unir estos parámetros con la maquinaria adecuada se obtiene un avance gigantesco hacia el sector agrícola.

**3.6.2.3.- Factor Socio cultural.-** Las poblaciones dedicadas al cultivo de tomate varían debido a la localización geográfica es decir desde la zona costera a la zona andina, pasando por valles y zonas de clima cálido seco.

Las poblaciones se dedican a distintos tipos de cultivo, el tomate siempre se cultiva debido a su alta demanda por los valores nutricionales que esta hortaliza ofrece, es un alimento base para todo tipo de dieta y para todo tipo de persona en cualquier edad, es por esto que la demanda del producto es constante y se incrementa con el pasar del tiempo lo que genera que las zonas productoras se especialicen para mejorar sus producciones y así mismo su rentabilidad, mientras que los consumidores siempre apetecen un producto de mayor calidad al actual. Este fenómeno de una alta demanda y una amplia oferta generan que el producto tenga un valor estable y así mismo no genera ningún tipo de inconvenientes.

**3.6.2.4.- Factor Económico.-** Actualmente el Ecuador posee una estabilidad económica que se refleja en inflaciones muy bajas (0,16% Enero-Junio) (Banco central del Ecuador., 2013) esto ha permitido que el desarrollo de pequeñas y medianas empresas sea constante incluido asociaciones productoras que mediante créditos fortalecen sus economías y su tipo de desarrollo económico o trabajo, generando así para el tomate estabilidad en el precio desde el punto de vista económico mas no desde el punto de la comercialización y de los intermediarios.

El dólar moneda utilizada localmente se hace muy atractiva para los países vecinos ya que esta presenta una estabilidad y es una moneda comparativa lo que favorece a un intercambio adecuado de productos en el caso de una exportación/importación.

## RESUMEN FACTORES PEST ECUADOR

**Tabla No.23.- Impacto Pest Ecuador**

<b>Políticos y legales</b>	<b>Económicos</b>
Ley orgánica de Aduanas	Preferencias Arancelarias.
Miembro de la CAN, UNASUR, OMC, ALBA.	No hay control en los precios de los mercados.
PROECUADOR, MAGAP, AGROCALIDAD, FEDEXPORT.	El contrabando.
Políticas Proteccionistas de la exportación de productos agrícolas.	Economía informal.
Libre acceso a la información.	Tasa de interés 15.91 % y de inflación 0,16%.
Socialismo e igualdad.	
<b>Sociales</b>	<b>Tecnológicos</b>
Inflación	Mejoramiento continuo.
Escases y carestía del producto.	Especialización en los medios de transporte.
Se sustituye el producto.	Medios informáticos y comunicación

*Fuente:* Impacto por sectores Ecuador.

*Realizado por:* Darío Enríquez.



## MATRIZ DE IMPACTO COMERCIAL

Tabla No24.- Impacto Comercial Ecuador.

		Impacto Comercial	
		Bajo	Alto
Pronóstico	Difícil	Demora en la entrega de permisos.	Organización estructurada.
		Oferta insatisfecha.	Condicionar a productores.
		Anomalías ambientales.	Formas de pago.
	Fácil	Control de calidad.	Comercialización mediante el uso del término de negociación DDP entrega en terminal o lugar convenido.
		Embalaje y transporte.	Pago mediante SUCRE, transferencia electrónica y giro directo.
		Formas de entrega.	Tiempos de entrega programados en función de la demanda requerida.
		Precio.	Normas de calidad certificada mediante los institutos de seguridad alimentaria de Ecuador y Venezuela.
		Costos.	

Fuente: Impactos comerciales analizados en Ecuador.

Realizado por: Darío Enríquez.

**3.6.2.5.-Análisis.-** El Ecuador desea mejorar sus productos de exportación y se observa un gran potencial al país de Venezuela lo que genera una política amistosa que permite que las negociaciones para comercialización sean adecuadas, dentro de estas se incluyen los requerimientos del país importador que deberán ser cumplidas acorde a los términos ya pactados.

### **3.6.3.- ANÁLISIS ECUADOR – VENEZUELA**

Venezuela pese a ser un país exportador de petróleo tiene serios inconvenientes alimentarios, que obligan a la importación de alimentos, en especial arroz, azúcar, maíz, trigo, café, leche y en menor proporción tomate, frejol, quinua, soja, cacao, etc. Este déficit esta actualmente obligando a países amigos y vecinos a generar exportaciones hacia Venezuela, aprovechando de las políticas y tratados existentes la asociación productora de tomate, quiere también participar de exportaciones, aunque el objetivo de la misma es que su producto especializado llegue a un mercado mucho más apetecible.

**3.6.3.1.- Factor económico.-** Los dos países muestra la solidez, de Ecuador en cuanto a sus políticas de exportación y la moneda de cambio que es la típica para este tipo de negociaciones. Además los índices de estabilidad del Ecuador muestran que los costos no van a variar demasiado en un tiempo determinado frente a su par Venezolano donde su economía se ajustará en función a sus costos petroleros.

**3.6.3.2.- Factor político.-** Las políticas comerciales así mismo favorecen a Ecuador y a Venezuela ya que estos poseen tratados donde los productos en las zonas de aduana van a tener una celeridad en los trámites sobre todo porque son perecible y de carácter alimenticio.

La hermandad de los pueblos se muestra en la amistad de los países que se solidarizan con los requerimientos que uno de los dos países necesita, los tratados en este caso se aplicaran siempre que el producto que ingrese a Venezuela cumpla con requisitos de exportación especiales tales como: certificado fitosanitario, adecuado embalaje, cadena de frio y transporte refrigerado y libre de cualquier bacteria y germen que pueda afectar el ecosistema local.

**3.6.3.3.- Factor social.-** La producción del tomate involucra gran cantidad de mano de obra que de forma directa o indirecta se consideran en un ambiente laboral, los consumidores del producto en cualquiera de sus presentaciones saben que tienen un producto con las más altas normas de calidad que ayuda a balancear su dieta, estado de ánimo y salud. Este producto dentro de la sociedad se vuelve indispensable e insustituible razón por la cual los excedentes Ecuatorianos el producto pueden satisfacer parte de una demanda local en Venezuela, de esta forma se evita especulación, perdida del producto, en consideración las partes Ecuatoriano-Venezolanas se benefician una de la otra al momento del abastecimiento del producto.

**3.6.3.4.- Factor tecnológico.-** Los factores tecnológicos del Ecuador influyen muchísimo en los costos de producción del tomate, razón por la cual el tránsito a destino es irrelevante. Así mismo la calidad y la especialización de los pequeños productores muestra una alta competitividad en relación a los productores de los diversos países por lo que están en una altísima condición de ofrecer sus productos al exigente mercado Venezolano.

Venezuela por su parte realiza inversiones en el sector tecnológico y espera tener resultados en mediano y largo plazo específicamente en el sector agrícola donde el desarrollo se está dando paso a paso.

En consideración las inversiones realizadas en tecnología por parte de Ecuador permiten a los productores nacionales competir internacionalmente y abastecer de productos a cualquier mercado en este caso al venezolano.

## RESUMEN FACTORES PEST ECUADOR-VENEZUELA

**Tabla Nº.25 Impacto Comercial Ecuador.**

<b>Políticos y legales</b>	<b>Económicos</b>
Acuerdos entre Ecuador y Venezuela.	Barreras arancelarias.
CAN, UNASUR, ALBA, OMC.	Intercambio de divisas en Venezuela.
Socialismo.	Inflación, PIB.
	Producciones mineras y petroleras.
<b>Sociales</b>	<b>Tecnológicos</b>
Acentúan división de clases sociales.	Globalización.
Preferencias de consumos.	Brechas tecnológicas entre Ecuador y Venezuela en todo nivel.
Roses sociales.	Industrialización de productos agrícolas.

*Fuente:* Análisis de los factores Ecuador-Venezuela

*Realizado por:* Darío Enríquez.

## MATRIZ DE IMPACTO COMERCIAL

**Tabla No.26** Impacto Comercial de las partes en investigación.

		Impacto Comercial	
		Bajo	Alto
Pronóstico	Difícil	La negociación.	Logística.
		Política Comercial.	Producto Perecible.
		La forma de presentación del producto y almacenamiento.	Formas de pago.
	Fácil	Estándares de calidad.	El contrabando.
		Permisos requeridos.	Transporte y Logística.
		Convenios Bilaterales.	Divisas.
		Capacidad de oferta.	Formas de pago.
		Costos de producción.	Competencias con productores.
		Forma de presentación.	Índices de exportaciones

*Fuente:* Ventajas de los impactos comerciales resaltados en color verde

*Realizado por:* Darío Enríquez.

**3.6.3.5.- Análisis.-** El proyecto de comercialización empieza desde los productores donde previos acuerdos bilaterales, estos se comprometen a dar una parte de su producción hacia la exportación, de esta forma se cubre una cuota propuesta.

Posteriormente se realiza un análisis de calidad del producto para cumplir con los requisitos en la comercialización, esto es peso, propiedades químicas, maduración y el tamaño, donde se procede a realizar una selección donde sale el tomate de exportación.

Una vez que sale el tomate de la comunidad ya seleccionado inicia con la exportación mediante el cumplimiento de requisitos como fitosanitario, pago de aranceles, y tasas.

Mediante el transporte el producto viaja por una ruta ya establecida por toda Colombia hasta llegar a la frontera Colombo- Venezolana San Antonio del Táchira Venezuela donde se vuelve a realizar trámites aduaneros y pago de tasas e impuestos.

Dentro de Venezuela el transporte lleva el producto hasta la fábrica UPSA.

Antes de recibir la mercadería UPSA realiza controles de calidad para cerciorarse que la mercadería cumpla con las condiciones establecidas, se acepta el embarque y se procede al cálculo exacto del costo de la mercadería donde este será cancelado mediante factores ya negociados.

Luego de concretar la exportación, los dos entes realizan una nueva comercialización para un futuro embarque.

### **3.6.4.- Análisis del micro entorno**

**3.6.4.1.- Amenazas.-** Los productores locales a veces no pueden cumplir con los requisitos planteados por UPSA, para cubrir parte de esta demanda los pequeños productores utilizan mercadería de otra procedencia sin ningún tipo de registro o documento que muestre la procedencia de los mismos, donde la competencia se considera en valor económico antes que en calidad, estos factores obligan a UPSA a tomar en cuenta la calidad, y debido a los factores anteriores esta baja, ocasionando pérdida de mercado y obligando a la empresa a buscar nuevos horizontes hasta donde sus factores de localización y logística sean considerados una inversión mas no un gasto.

**3.6.4.2.- Poder de negociación de los Proveedores.-** Al poseer un producto con características adecuadas para la exportación se puede generar un ámbito donde la calidad del producto se impone a los precios, en el presente caso UPSA ha comprobado la calidad del mismo por lo que el punto más importante con los productores es cumplir con las cuotas exigidas de producto en cada embarque.

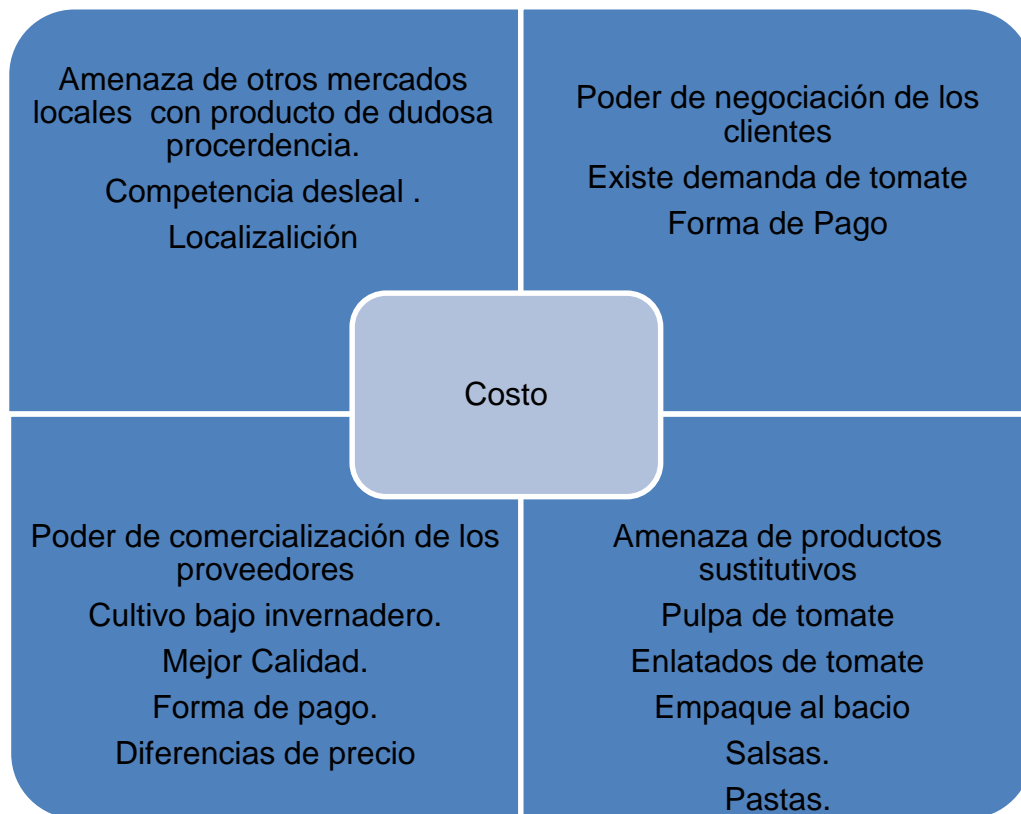
**3.6.4.3.- Poder de negociación de UPSA.-** La fábrica Unidad de Propiedad Social Agroindustrial plantea una negociación donde fundamentada en la estrategia del representante de UPSA, que se establece en una macro empresa, es decir monopolizar las demandas del producto con todos los proveedores llegando a acordar un solo precio por el producto en general. Con la asociación productora, la negociación de UPSA es independiente y conjunta, se basa más que en el precio en la cantidad que puede proveer en tiempos determinados, la industrialización del producto siempre requiere altas cantidades del mismo.

**3.6.4.4.- Amenaza de productos sustitutos.-** Hasta el momento UPSA utiliza productos sustitutos tales como pastas, salsas y extractos, estos generalmente vienen en presentaciones industriales donde ninguno de ellos obtiene las mismas condiciones del producto que se oferta.

**3.6.4.5.- Rivalidad entre los competidores.-** La única rivalidad entre los competidores es el costo del producto ya que en base a este se pueden generar una infinidad de criterios, los procesos industrializados son equivalentes aunque solamente el más adecuado obtendrá la negociación y en base de este, futuros proveedores deben acatar la norma.

En el caso particular no se cuenta con una estación de procesamiento ya que los costos son excesivamente elevados.

**Tabla No.27.- Análisis del Micro entorno mediante Michael Porter.**



*Fuente:* Análisis de los impactos y el micro entorno mediante Porter.

*Realizado por:* Darío Enríquez.



**Tabla Nº 28: ANÁLISIS FODA DEL PROYECTO:**

"Demanda de tomate riñón lycopersicum esculentum en Venezuela y la comercialización por parte del sector productivo de San Rafael"		
<b>INTERNO</b>	<b>FORTALEZAS:</b>	<b>DEBILIDADES:</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Una comunidad que produce un buen producto (cualitativamente).</li> <li>• Adaptabilidad de los productores a nuevos estándares.</li> <li>• Las condiciones de cultivo.</li> <li>• Un adecuado manejo del plan logístico.</li> <li>• Respeto a la naturaleza.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Transporte.</li> <li>• Forma de embalar el producto.</li> <li>• Desconocimiento de normas aduaneras y comerciales.</li> <li>• Actualizaciones de normas acorde a los requerimientos dados por la secretaría de economía popular y solidaria. (SEPS)</li> </ul>
<b>EXTERNO</b>	<b>OPORTUNIDADES:</b>	<b>AMENAZAS:</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Una fábrica Venezolana que requiere el producto Ecuatoriano.</li> <li>• Nuevas negociaciones dadas en función de la satisfacción del cliente.</li> <li>• Especialización aun más en la producción.</li> <li>• Se adapta rápidamente a los requerimientos establecidos.</li> <li>• La tasa intercambiaría favorable al productor.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Posibles desarrollo de competidores que se encuentren más cerca del destino final.</li> <li>• Cambios de acuerdos de comercio entre los países.</li> <li>• Inestabilidad política y/o económica.</li> <li>• Aumento de producciones internas a mediano y largo plazo.</li> </ul>

Fuente: Investigación.

Elaboración: Autor del Proyecto

### **3.6.5.- Análisis de la Demanda**

#### **3.6.5.1.- Análisis demográfico**

La población estimada a Octubre 2011 (último censo) alcanza los 28 946 101 habitantes. Venezuela ocupa el número 45 entre los países más poblados del mundo. Según el INEV la tasa de crecimiento de Venezuela es de 1.515%. (Instituto Nacional de estadística de Venezuela, 2013)

La población urbana en el 2008 abarcaba el 93% del total poblacional. La urbanización en Venezuela posee una tasa de crecimiento del 2% anual.

Los habitantes Venezolanos entre sus hábitos de consumo acompañan sus alimentos principales las arepas y empanadas en base de harina de trigo y de maíz, aceites vegetales, de canola y de oliva, granos como habichuelas, frejol, lenteja, y productos que acompañan esta dieta como carnes rojas, blancas, de pescado, además huevos, azúcar, café y arroz.

La mayoría de platos son acompañados por salsas ya sea de tomate, soya, mayonesa, mostaza, ají, etc. Siendo el tomate riñón y sus derivados el acompañante preferido debido a:

- La fácil digestión del producto
- No presenta alergias o intolerancia al consumo.
- No es producto de temporada
- Se encuentra al alcance de todos los bolsillos dependiendo de la presentación ( 2, 50 USD/ Kilo, producto sin procesar, la botella de salsa de tomate de 500 ml tiene un costo de 15 Bs, la pasta de tomate de 180 gr tiene un costo de 10 Bs)
- Tiene grandes propiedades energéticas, al no poseer grasas y además poseer vitaminas y proteínas aporta a la dieta alrededor de 1.4 % lo que equivale a 29 calorías.

El tomate en cualquier presentación no presenta problemas de dieta o de consumo, además previene muchas enfermedades por lo que se recomienda su consumo a diario, razón por la cual el tomate se encuentra en las mesas de todo el mundo.

Con respecto a hortalizas, el salto fue de 40% tanto en cebollas como en tomates, reflejando las condiciones climáticas favorables en determinadas zonas del país, sin embargo, particularmente en tomate se llenan apenas 50% de las necesidades y se importa 95% de la pasta de tomate. (Carías, 2013)

### Gráfico 18: Comercio bilateral entre Ecuador y Venezuela.

Unidad : Dólar EUA miles

Tabla Gráfico Mapa Empresas

Exportar hacia

Período (número de columnas): 3 por página número de líneas por página: Por defecto (25 por página)

SH6	Código del producto	Descripción del producto	Venezuela exporta hacia Ecuador			Ecuador importa desde el mundo			Venezuela exporta hacia el mundo		
			Valor en 2009	Valor en 2010	Valor en 2011	Valor en 2009	Valor en 2010	Valor en 2011	Valor en 2009	Valor en 2010	Valor en 2011
0702		Tomates frescos o refrigerados.	0	0	0	0	0	0	35	52	56
0706		Zanahorias, nabos, remolachas para ensalada, salsifios, apionabos, rab	0	0	0	12	0	0	3	4	16
0704		Coles, incluidos los repollos, coliflores, coles rizadas, colinabos y	0	0	0	0	0	0	1	1	2
0708		Hortalizas (incluso silvestres) de vaina, aunque esten desvainadas, fr	0	0	0	54	0	25	0	0	0
0714		Raíces de yuca (mandioca), arrurruz o salep, aguaturmas (patacas), cam	0	0	0	79	0	110	2	1	10
0707		Pepinos y pepinillos, frescos o refrigerados.	0	0	0	0	0	0	7	10	29
0712		Hortalizas (incluso silvestres) secas, bien cortadas en trozos o en ro	0	0	0	595	892	1.657	3	0	4
0703		Cebollas, chalotes, ajos, puerros y demas hortalizas (incluso silvestr	0	0	0	22.267	30.646	18.066	5	8	8
		Hortalizas (incluso silvestres) aunque									

Fuente: Comercio bilateral entre Ecuador Y Venezuela de hortalizas, Fuente www.trademap.org  
Realizado por: Darío Enríquez.

**Gráfico 19: Comercio bilateral entre Ecuador y Venezuela de tomate fresco.**

Comercio bilateral entre Venezuela y Ecuador  
Producto : 07 Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios

Unidad : Dólar EUA miles

Tabla Gráfico Mapa Empresas

SHB	Código del producto	Descripción del producto	Venezuela exporta hacia Ecuador			Ecuador importa desde el mundo			Venezuela exporta hacia el mundo		
			Valor en 2009	Valor en 2010	Valor en 2011	Valor en 2009	Valor en 2010	Valor en 2011	Valor en 2009	Valor en 2010	Valor en 2011
0702		Tomates frescos o refrigerados.	0	0	0	0	0	0	35	52	56

*Fuente:* Comercio bilateral entre Ecuador Y Venezuela de tomate fresco.  
*Realizado por:* Darío Enríquez.

El presente gráfico muestra los índices de exportación de Venezuela hacia el Ecuador y Hacia el mundo, puede notarse que no se ha realizado exportaciones de tomate riñón, y la información estadística que presenta hasta **el año 2012 es de 0 hacia el Ecuador**, y al resto del mundo es de 56 (en miles de dólares).

Venezuela al ser un país netamente exportador de petróleo y sus derivados reduce las inversiones en las áreas de alimentos ya sea en producción agrícola, repuestos, insumos y tecnología, lo que le ha impedido desarrollarse como país exportador de alimentos. Los fenómenos naturales, la especulación, la demanda del alimento obligan al gobierno a realizar importaciones desde otros países del producto como Chile y Estados unidos en forma de pasta de tomate.

Según el investigador Luis Carias la demanda del tomate y sus derivados paso del 40% al 95% de importación.

En la actualidad los dos gobiernos poseen acuerdos bilaterales tales como: ALBA, MERCOSUR en cuanto a importaciones y exportaciones de productos agrícolas, sin embargo en el campo de los tomates existe un único dato registrado en 2011 que se solo se han exportado 28 000 USD, refiérase a la fotografía 1 para comparar los resultados.

**Grafico 20: Comercio bilateral entre Ecuador Y Venezuela de hortalizas incluido el tomate.**

SHS	Código del producto	Descripción del producto	Ecuador exporta hacia Venezuela			Venezuela importa desde el mundo			Ecuador exporta hacia el mundo		
			Valor en 2009	Valor en 2010	Valor en 2011*	Valor en 2009	Valor en 2010	Valor en 2011	Valor en 2009	Valor en 2010	Valor en 2011
0701		Papas (patatas) frescas o refrigeradas.	0	2.927	11.914	23.159	11.374	28.266	115	2.985	11.965
0703		Cebollas, chabotes, ajos, puerros y demas hortalizas (incluso silvestr	0	0	7.425	30	889	10.707	2.228	1.722	10.508
0710		Hortalizas (incluso silvestres), aunque esten cocidas en agua o vapor.	0	118	0	16.674	4.124	2.607	3.278	27.736	44.854
0705		Lechugas (lactuca sativa) y achicorias, comprendidas la escarola y la	0	0	0	1	0	0	22	41	46
0709		Las demas hortalizas (incluso silvestres), frescas o refrigeradas.	53	1	0	102	179	32	610	497	436
0711		Hortalizas (incluso silvestres) conservadas provisionamente (por ejem	0	0	0	5.879	3.444	860	17	21	10
0713		Hortalizas (incluso silvestres) de vaina secas desvainadas, aunque est	0	0	0	116.704	120.341	108.843	4.836	5.911	11.650
0706		Zanahorias, nabos, remolachas para ensalada, salsifios, apionabos, rab	0	0	0	0	0	0	2	4	63
0704		Coles, incluidos los repolos, coliflores, coles rizadas, colinabos y	18	0	0	0	0	0	56.806	35.528	28.282
0702		Tomates frescos o refrigerados.	0	0	0	0	0	28.000	154	204	113
0708		Hortalizas (incluso silvestres) de vaina, aunque esten desvainadas, fr	0	0	0	951	2	10	18	14	8
0714		Raices de yuca (mandioca), arrurruz o salep, aguaturmas (patacas), cam	0	0	0	0	0	0	13.417	12.874	12.674
0707		Pepinos y pepinitos, frescos o refrigerados.	0	0	0	0	14	0	173	170	196
0712		Hortalizas (incluso silvestres) secas, bien cortadas en trozos o en re	0	0	0	2.958	3.155	6.009	796	903	1.621

Fuente: (Comercio, Comercio Bilateral Entre Ecuador y Venezuela 24-01-2013)  
Realizado por: Darío Enríquez.

El análisis Ecuador Venezuela se da en funciones donde los productos Ecuatorianos cumplen con requisitos para el mercado importador, así mismo Venezuela y en especial Cojedes solo importarían las cantidades requeridas para cumplir sus cuotas de producción, ya que lo que primero que se apoya en Venezuela es al productor local.

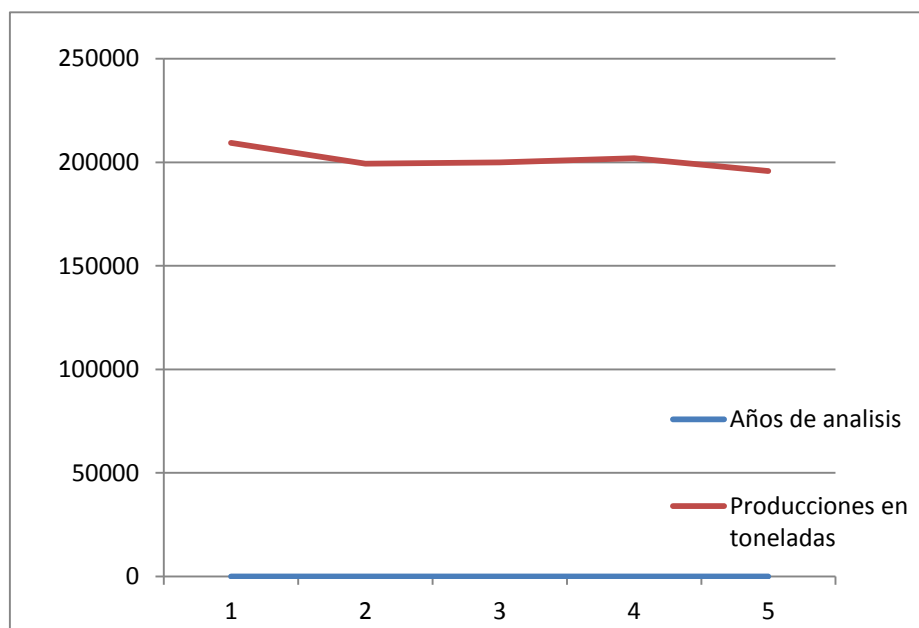
Los acuerdos bilaterales favorecen las relaciones comerciales, esto a su vez genera inyección de capital en las economías y por lo tanto desarrollo.

Los factores socio culturales en lo que se refiere a alimentación no influyen entre ambos países, esto se debe a que las dietas son relativamente equitativas en los dos países.

### 3.6.5.2.- Análisis de las producciones de tomate en Venezuela y sus proyecciones a futuro basados en informes de años anteriores.

**Tabla No.29 y gráfico 21: Producción en años anteriores de tomate registrada.**

Años	Años de análisis(X)	Producciones en toneladas(Y)	Xy (Valor para cálculo intercepto)	x2 ( Valor para cálculo del periodo)	y2( Valor para el cálculo de la producción)
2007	1	209410	209410	1	43852548100
2008	2	199319	398638	4	39728063761
2009	3	200000	600000	9	40000000000
2010	4	202030	808120	16	40816120900
2011	5	195854	979270	25	38358789316
	<b>15</b>	<b>1006613</b>	<b>2995438</b>	<b>55</b>	<b>2,02756E+11</b>



*Fuente:* Proyección de producción de tomate riñón en Venezuela a partir de años anteriores.

*Realizado por:* Darío Enríquez.

La tabla y gráfico anterior corresponde al índice de producción de tomate en la república de Venezuela, donde según datos establecidos y oficializados por la FAO (***Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, FAO***) y su aval el programa mundial de alimentos. (FAO,STAT, 2013)

Representa la producción interna del producto y según el gráfico adjunto muestra que el índice de producción está decayendo anualmente, razón por la que la demanda en Venezuela debe ser satisfecha de tres formas:

- Una manera legal relacionando productores de otros países que envíen el producto hacia Venezuela para de esa forma cubrir con las cuotas alimentarias y evitar los desabastecimientos.
- Una manera ilegal que corresponde al contrabando por los pasos de frontera ya sea con Colombia principalmente, Panamá o Brasil.
- Mejorando los índices de inversión en el sector agrícola, sin embargo según los informes de la revista electrónica “American Economy” y los datos arrojados por el banco central de Venezuela la agricultura no está entre sus prioridades, ya que comparte su presupuesto con alrededor de 18 instituciones, entre ellas población carcelaria. (elmundo.com.ve, 2011)

Esta demanda insatisfecha muestra que Venezuela hay desabastecimiento del producto y por esta razón se desarrolla mediante el análisis de la FAO muestra los resultados de los seguimientos para realizar los correctivos mediante el informe a los gobiernos locales.

Puede observarse que los datos arrojados por la FAO muestran una curva o gráfica de carácter decreciente en manera lineal, es decir muestra una asíntota negativa, lo que equivale a mostrar una reducción progresiva no constante en la producción venezolana.

Así mismo no existen datos que validan para los años de 2012 y proyecciones de 2013 por parte del organismo encargado o de la FAO, razón por la que se procede a desarrollar una proyección para los años 2012, 2013 2014 y 2015 mediante el método de la “proyección lineal”, mostrando los siguientes resultados:

**Tabla No. 30: Proyección futura de las producciones Venezolanas de tomate.**

Año	Cantidad producida según la proyección (Tn)
2012	184354
2013	172854
2014	161354
2015	149854

*Fuente:* Proyecciones futuras de tomate en Venezuela si se siguen estableciendo las condiciones actuales de producción e incentivos (López G. D., Proyección de producción Venezolana, 2013)

*Realizado por:* Darío Enríquez, para mayor información referirse al anexo 6.

Venezuela realiza la importación de dos derivados del tomate, el primero que es la pasta de tomate, que tiene una reducción del 62% de peso con relación a una cantidad de tomate equivalente, esto es debido al agua que posee y la otra más tecnificada es el tomate deshidratado que tiene una reducción de 85% al 95% de peso, siendo los principales proveedores: Chile, Perú, Estados Unidos, Canadá y China. Se estimo que la importación para cubrir las cuotas de mercado llegó al 95% al 2012. (Noticias 24, 2012)

**3.6.5.2.1.- Análisis.-** La procesadora de alimentos UPSA trata de cubrir la demanda del mercado interno mediante el tomate y sus productos derivados, es así que para cubrir la demanda requiere realizar importaciones para cubrir 500000 consumidores potenciales en los departamentos de Cojedes, Guárico y Barinas, la producción nacional Venezolana cubre demandas del producto en hortaliza y los excedentes son enviados a procesamiento.



Es así que debido a la calidad de los productos procesados la demanda sigue creciendo en función de la tasa de crecimiento poblacional estimada en el último censo (Alrededor de 1,5 % anual), (Instituto de estadística Venezolana, 2013)

Actualmente UPSA procesa diariamente alrededor de 45000 Kg de tomate, por lo que existe un déficit de alrededor de 4000 Kg diarios de tomate que son cubiertos en base a importaciones y es donde dentro de los países importadores se trata de incluir a Ecuador representado por la comunidad de San Rafael.

(Para conocer la información de las exportaciones e importaciones de Venezuela dirigirse al anexo 8)

#### **3.6.5.3.- Análisis del mercado de destino en la procesadora de tomate en Cojedes Venezuela (UPSA).**

Para el proyecto se investigará la información de la demanda, estadísticas de consumo de este producto en la empresa procesadora de tomate ubicada en Cojedes Venezuela, la metodología que se aplicará para cuantificar la demanda será la aplicación del Consumo aparente de Cojedes.

En el caso de la población en Venezuela se ha seleccionado la fábrica productora de salsa de tomate Unidad de Propiedad Social Agroindustrial (UPSA), debido a que esta fábrica busca mejorar sus condiciones en cuanto a la línea de nuevos productos, ubicado en el municipio de Ricaurte cuya capital es la Libertad y la parroquia seleccionada es Libertad de Cojedes o Lagunita, y que según las proyecciones del ministerio de agricultura Venezolano es la de mayor producción agrícola a nivel nacional. (Agencia Venezolana de Noticias, 2011)

La muestra es la única planta procesadora de tomate riñón en la parroquia de Lagunita en el estado de Cojedes Venezuela.

La demanda regional se basa en los siguientes criterios:

- Población aproximada 426356 personas, a estas se debe aumentar las personas en tráfico o en movimiento de otros estados.
- Consumo total regional basado en un índice de consumo diario de 100 gramos según el análisis de una dieta balanceada de 2000 calorías.

**Tabla No.31: Proyección anual de consumo en toda la región y demanda anual para industrialización de tomate.**

Años	producción	Importación	consumo industrial	Oferta Venezuela
2013	172854	3582	71620	104816
2014	161354	4297,80	74543	91108
2015	149854	5157,36	69755	85256
2016	138354	6188,83	65044	79499
2017	126854	7426,60	60426	73854

*Fuente:* Consumo total de tomate de forma natural y procesada.

*Realizado por:* Darío Enríquez.

#### **3.6.5.3.1.- Análisis**

- Aproximadamente el 20% de todo el tomate se consume al natural, es decir no tiene ningún procesamiento salvo una minuciosa limpieza y una desinfección adecuada antes de consumirlo.
- Para la demanda requerida en UPSA se toma en cuenta los principales proveedores internacionales que dotan de materia prima a todo el país y son:

**Tabla No.32: Principales proveedores de materia prima en porcentajes.**

Producción nacional, aporta el 50%	510 Tn/mes
EEUU aporta 10%	102 Tn/mes
Chile aporta 20%	204 Tn/mes
Argentina aporta 20%	204 Tn/mes

*Fuente:* Análisis obtenidos por parte de Proecuador, (PROECUADOR, 2012)

*Realizado por:* Darío Enríquez.

- Ecuador mediante los productores de San Rafael tratara de cubrir la demanda que se va a generar ya sea por aumento de la población consecuencia del aumento del mercado es decir 30 Tn/ mes, es decir alrededor de 362,4 Tn / año debido a que es el factor estimado de exportación de la parroquia.
- En cuanto a UPSA tiene una demanda generada de alrededor de 600Tn anuales en función del nuevo producto que está desarrollando, según el estimado de proyección para el 2012, dato que crecerá en función del crecimiento del mercado.
- Para el cálculo se determina las condiciones dadas por el demandante donde se estima según estudios de la procesadora UPSA se empieza con 50 Tn mensuales del nuevo producto, posteriormente la demanda actual subirá un 20% basados en estudios y proyecciones de consumo de UPSA cada año.

**Tabla No 33: Determinación de la demanda insatisfecha y efectiva en porcentaje y toneladas.**

Años	Demanda Cojedes	proyecto	cobertura	Unidades
2012	600	362,4	60,40%	21318
2013	720	453,00	62,92%	26647
2014	864	566,25	65,54%	33309
2015	1036	707,81	68,32%	41636
2016	1243	884,77	71,16%	52045
2017	1492	1105,96	74,13%	65056

Años	Demanda	oferta	demanda insatisfecha
2013	1095000	104815,50	990185
2014	1111425	91108,49	1020317
2015	1128096	85256,25	1042840
2016	1145018	79498,56	1065519
2017	1162193	73854,33	1088339

*Fuente:* Producciones requeridas en UPSA en los años siguientes y demanda cubierta en los años posteriores.

*Realizado por:* Darío Enríquez.

De cumplirse los parámetros de exportación los productores de San Rafael podrían aumentar paulatinamente la cantidad de producto de manera que tengan un cupo fijo de exportación a Venezuela. (López G. D., Proyección de producción Venezolana, 2013)

Nota: la tabla (33) muestra las proyecciones en cuanto a la satisfacción de la demanda para los requerimientos de la procesadora de tomate UPSA.

### 3.6.6.- Análisis de Oferta exportable.

**Tabla No.34: Análisis de la oferta exportable por parte de la comunidad de San Rafael hacia el mercado de Cojedes para el segundo semestre del 2012.**

Invernaderos	cosecha semestral (Cajas de 17 kg)
1	1745
2	1500
3	1700
4	1800
5	1500
6	1550
7	1575
8	1835
total	13205

*Fuente:* Datos obtenidos a través de la entrevista a los asociados en los invernaderos.

*Realizado por:* Darío Enríquez.

De la observación aplicada en los invernaderos de las comunidades de San Rafael, El Izal, Cunquer y Pimanpiro se determinó que los cultivos de estas parroquias tienen la capacidad productora para cultivar el tomate riñón de calidad y en las cantidades necesarias para cubrir parte de la demanda de la empresa productora de salsa de tomate Unidad de Propiedad Social Agroindustrial (UPSA) Ubicada en Cojedes

El periodo de cultivo es de tres meses en el cual emplean fertilizantes y peones, a más de mano de obra del propietario y los asociados que colaboran para la atención del invernadero, la primera cosecha se la realiza al finalizar el tercer mes obteniendo un tomate riñón de las siguientes características: 200 gm, 7cm de diámetro, la segunda cosecha se la realiza al finalizar el cuarto mes y se obtiene tomate de segunda y la tercera cosecha se la realiza al finalizar el quinto mes obteniendo un producto de tercera calidad.

El costo de producción de el cajón de 17 Kg es de 2.70 USD, el costo de venta es de 7 USD a intermediarios que lo venden en el mercado mayorista de Ibarra. (Martinez F. , Analisis preliminar de la producción de tomate San Rafael., 2013)

La mayoría de propietarios de los invernaderos son asociaciones de trabajadores independientes habitantes de estas comunidades, quienes se turnan día a día para controlar el cultivo del tomate riñón.

### **3.6.6.1.- Determinación de la oferta exportable de la comunidad de San Rafael.**

**3.6.6.1.1.- Consumo Recomendado.-** Se basa en la cantidad en gramos recomendados diariamente para cumplir los estándares alimenticios de una dieta estable, este dato generalmente muestra los requerimientos diarios del cuerpo mediante los análisis de un nutricionista. (Dirigirse al anexo 10 para mayor información)

### **3.6.6.1.2.- Análisis de la producción en un año en la comunidad de San Rafael.**

$$\text{produccion por invernadero semestral} = 1200 \text{ cajas} * 17 \frac{\text{kg}}{\text{caja}}$$

$$\text{produccion por invernadero semestral} = 20400 \text{kg.}$$

$$\text{produccion por invernadero anual} = 20400 * 2 = 40800 \approx 40.8 \text{tn}$$

$$\text{produccion proyectada a 1 año} = 40.8 \frac{\text{tn}}{\text{invernadero}} * 8 \text{invernaderos}$$

$$\text{produccion proyectada a 1 año} = 362.4 \text{tn}$$

**(Para más información dirigirse al anexo 7)**

**Tabla No.35: Producción nacional de Ecuador basada en el consumo anual.**

Oferta Exportable(Ecuador)	Consumo requerido(Kg/año)(Cojedes)	Consumo recomendado anual
362400Kg	15561994 Kg	36,5 Kg

*Fuente:* Datos obtenidos a través de la formula mathype.

*Realizado por:* Darío Enríquez

**3.6.6.1.3.- Análisis:** La comunidad de San Rafael menciona que podrían establecer una producción anual de 362400 Kg ya que estarían en condiciones de exportar toda su producción debido a que el mercado nacional tiene proveedores mas fuertes o con mejor estructura, así mismo la procesadora UPSA considera que se debe empezar con valores pequeños de embarques hasta posicionar el nuevo producto en el mercado, y de esta manera aumentar progresivamente el pedido de esta materia prima para esta comunidad.

Según el índice de calorías la dieta de un humano normal se basa en 2000 calorías, este valor es requerido para el funcionamiento del cuerpo y todos sus aparatos, el tomate está presente en forma de vitaminas, minerales, agua fibra, por lo que su ingesta recomendada se basa en 100 gramos al día. (Alimentación Sana, 2012)

**Tabla No.36: Superficie, Producción y Rendimiento de tomate a nivel nacional**

PROVINCIA	2011 <sup>3/</sup>			
	Superficie sembrada (Ha.)	Superficie cosechada (Ha.)	Producción en fruta fresca (Tm.)	Rendimiento (Tm./Ha.)
<b>Total Nacional <sup>5/</sup></b>	<b>1.688</b>	<b>1.603</b>	<b>36.221</b>	<b>22,60</b>
Azuay	*	*	68	*
Bolívar	*	*	174	*
Cañar				
Carchi	207	207	12.458	<b>60,18</b>
Cotopaxi	114	114	1.966	<b>17,25</b>
Chimborazo	283	283	5.026	<b>17,76</b>
El Oro				
Esmeraldas				
Guayas	53	53	407	<b>7,68</b>
Imbabura	401	398	8.547	<b>21,47</b>
Loja	50	50	812	<b>16,24</b>
Los Ríos				
Manabí	170	115	1.179	<b>10,25</b>
Morona Santiago				
Napo				
Orellana				
Pastaza				
Pichincha	142	118	861	<b>7,30</b>
Tungurahua	67	66	1.101	<b>16,68</b>
Zamora Chinchipe				
Galápagos				
Sucumbíos				
Santo Domingo de los Tsáchilas				
Santa Elena	145	145	3.592	<b>24,77</b>
Zonas en conflicto <sup>6/</sup>				

Fuente: <http://servicios.agricultura.gob.ec/sinagap/index.php/tomate-rinon-2>.

Realizado por: Magap, Sinagap, Dirección de análisis y procesamiento de la información.

**3.6.6.1.4.- Análisis.-** La presente tabla muestra las principales zonas de producción de tomate notando que en relación al año anterior 2010 ha existido una baja considerable (53518 Tm en el 2010, a 36221 Tm al 2011) (MAGAP, 2012), esta baja corresponde a que en el año 2011 el país estuvo en una emergencia por desastres naturales, de manera que la producción se redució considerablemente (Diario, 2011)



Sin embargo los estándares siguen creciendo por informes del tercer censo agropecuario y los incentivos estatales brindados a la producción.

**Tabla No.37: Proyección de producciones anuales de la asociación de San Rafael Cantón Bolívar.**

OFERTA	EXPORTABLE (Tn)
2012	362,4
2013	453
2014	566,25
2015	707,8125

*Fuente:* Proyecciones de la producción para los siguientes años estimando un 25% de crecimiento anual, basado en información obtenida anteriormente.

*Realizado por:* Darío Enríquez.

# **CAPITULO IV**

## **IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.**

### **4.1. CONCLUSIONES.**

- La presente investigación arrojó datos acerca de que la comunidad en el Cantón Bolívar posee una ubicación estratégica apto para el cultivo y la comercialización del tomate tanto para consumo nacional como para su exportación basados en entrevistas a los productores y análisis del consumidor.
- Los incentivos estatales en la producción mediante capacitaciones, tecnificaciones, permitieron desarrollar a estas comunidades en los sectores agrícolas especialmente en el cultivo de tomate, a la vez buscan nuevos mercados para introducir sus productos.
- La ventaja competitiva del tomate en invernadero permite reducir costos y obtener un producto más natural según el análisis de la representante de la comunidad y de las ventajas de localización de los cultivos.
- Los intermediarios controlan la oferta y la demanda del tomate perjudicando casi siempre al pequeño y mediano productor.
- La falta de una cadena de comercialización desde el inicio de cultivo hasta la comercialización ha impedido el adecuado desarrollo de las comunidades debido al desconocimiento y a la competencia de otros productores a nivel nacional.
- Los bajos costos de producción debido a las ventajas geográficas permiten la capacidad de exportación.
- El gobierno de Venezuela controla el reparto de alimentos mediante los entes estatales PDVAL, es así que actualmente analiza la posibilidad de incluir el tomate Ecuatoriano en la dieta de los venezolanos.

- Establecida una oferta exportable se determina que se aplicará los términos de negociación adecuados respecto a las negociaciones futuras.
- La fábrica UPSA por políticas internas no está autorizada a brindar toda la información requerida para la satisfacción total de los requisitos.

#### **4.2. RECOMENDACIONES.**

- Desarrollar un nuevo injerto en base al tomate Sheila para obtener un producto de mejores condiciones dentro de la asociación.
- Establecer condiciones para que las capacitaciones de los miembros de la asociación sean sobre los temas que más requieren y donde estos sean puntuales más no empíricos, así mismo diversificar su producción y especializarse en nuevos tipos de tomate propios de la zona.
- Realizar un levantamiento de información entre comunidades que se dediquen a este tipo de labores para trabajar en conjunto mediante una norma establecida y así buscar nuevos mercados internacionales.
- Realizar conjuntamente con profesionales del marketing y del comercio estudios de mercado para establecer una cadena donde no existan demasiados intermediarios ya que estos aumentan el precio del producto y dañan la calidad del mismo.
- Crear una base económica de negociación proyectada a un futuro, con el fin de tener ingresos adecuados y producciones continuas.
- Mostrar indicadores de los productos de importación y exportación de Venezuela de un ente autorizado.

- Antes de iniciar una investigación con fines aplicativos se debe cerciorar de las condiciones del país en análisis sean optimas, es decir que cuenten con una base de datos actualizada, las instituciones públicas presten el debido apoyo y sobre todo analizar debidamente si existe factibilidad para el desarrollo de la investigación.

# **CAPITULO V**

## **V. PROPUESTA. (Investigación cualitativa)**

### **5.1. TÍTULO.**

Plan logístico para la comercialización de tomate riñón por parte del sector productivo de la Parroquia de San Rafael, para cubrir parte de la demanda en Cojedes Venezuela.

### **5.2. ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA.**

Las comunidades pertenecientes a la parroquia de San Rafael se dedican al cultivo tecnificado del tomate riñón (*lycopersicum esculentum*), debido a la falta de previsión de los organismos seccionales, la comunidad envía toda su producción de tomate a los mercados regionales donde los intermediarios se llevan el producto a precios que ni siquiera satisfacen los costos de producción, ocasionando reducción de las ganancias en el momento de la comercialización en los productores, que posteriormente afectan su normal desenvolvimiento en la reinversión de dichos recursos obtenidos de la comercialización.

Mediante el Ministerio de poder popular para la alimentación de Venezuela que es el encargado de la distribución de alimentos y un ente gubernamental encargado de importación y exportación, Venezuela trata de importar productos que no abastecen su producción local, como es el caso del tomate riñón (*lycopersicum esculentum*), considerado producto de consumo masivo.

Mediante un plan logístico acorde a los requerimientos de la comunidad de San Rafael y el gobierno de Venezuela representado por la procesadora de tomate (UPSA) Unidad de Propiedad Social Agroindustrial, se podría concretar mediante términos de negociación una exportación del producto desde el Ecuador para surtir un nuevo mercado.

### **5.3. JUSTIFICACIÓN.**

Mediante el desarrollo de un plan logístico acorde a los requerimientos de la comunidad de la parroquia de San Rafael Provincia del Carchi y el gobierno de Venezuela realizar un acercamiento para concretar intercambios de productos, en este caso el tomate basados en estudios tanto nacionales como por áreas, se considera de suma importancia ayudar a cubrir las cuotas que el mercado Venezolano requiere.

Al realizar la exportación se estarían cumpliendo condiciones anheladas para ambas partes como:

Mejoramiento del estilo de vida de la comunidad de San Rafael mediante un cultivo tecnificado, además de convertirse en un centro de acopio regional que genere nuevas fuentes de trabajo para los productores locales, aumente las producciones basadas en la calidad del producto y la disposición inmediata del mismo.

En el caso de Venezuela se ayudaría a reducir el déficit en este alimento y se generaría una reserva del producto ya procesado para épocas de alta demanda, así mismo con la calidad del producto la procesadora UPSA busca llegar a nuevos tipos de mercados y consumidores basados en análisis de mercados particular.

### **5.4. OBJETIVOS.**

#### **5.4.1.- Objetivo General:**

- Diseñar un plan logístico para la comercialización de tomate riñón por parte del sector productivo de la Parroquia de San Rafael, para cubrir parte de la demanda en Cojedes Venezuela.

#### **5.4.2.- Objetivos Específicos**

- Utilizar un método de negociación adecuado para las dos partes que mejore las condiciones comerciales.



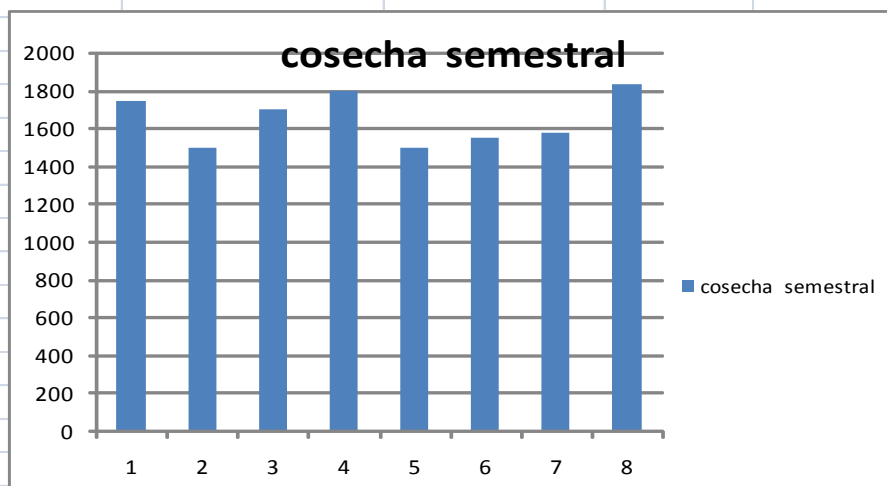
- Determinar las secuencias adecuadas en lo que se refiere a logística para cumplir las condiciones de exportación del tomate hacia Venezuela.
- Generar un proceso en cuanto a las transacciones comerciales Ecuatoriano Venezolanas con una moneda en común.

### **5.5. FUNDAMENTACIÓN.**

La comercialización de cualquier tipo de producto para exportación se basa en la oferta y la demanda, es así que las producciones de tomate de la parroquia de San Rafael cantón Bolívar tienen una alta producción debido a la generosidad de su suelo. Lastimosamente los costos de venta obtenidos en el mercado local no satisfacen los requisitos básicos de los productores, por lo que buscan un nuevo mercado que muestre el interés por el producto y que ofrezca una estabilidad económica a los productores.

**Tabla No.38 y gráfico 22: Determinación de la demanda efectiva por parte de San Rafael en el periodo Enero Junio 2013.**

	cosecha semestral			
1	1745			
2	1500	Promedio		
3	1700	mensual	2200	
4	1800	cajas		
5	1500			
6	1550	Promedio		
7	1575	mensual	37,4	
8	1835	Tn		



*Fuente:* Producciones estimadas de las primeras cosechas, expresadas en cajas de 17 Kg c/u.

*Realizado por:* Darío Enríquez.

Venezuela a través de la fábrica procesadora (UPSA) Unidad de Propiedad Social Agroindustrial busca abrir una nueva línea de productos y nuevos mercados dentro del área circundante a Cojedes, con la finalidad de ofrecer nuevos productos y ayudar a cubrir la demanda hacia los consumidores, las proyecciones de (UPSA) para las nuevas líneas de mercado se basa en buscar dentro o fuera del país materia prima (*Lycopersicum esculentum*) de optima calidad que cumpla con los principios básicos requeridos, esto es un precio justo, producto cultivado de la forma más natural posible y respeto al medio ambiente.

Dado que el mercado de (UPSA) trata de expandirse busca una entidad productora con el objeto que sea controlable para que esta se pueda desarrollar conjuntamente con el crecimiento del nuevo mercado proyectado en función de la demanda del producto en la zona Venezolana.

La comercialización se basa en el diseño de un plan logístico donde mediante el uso de acuerdos y condiciones comerciales se genere un acercamiento entre las partes productor y consumidor, con el fin de satisfacer necesidades equitativas.

Esta negociación debe cumplir con los parámetros nacionales e internacionales para la exportación como aduanas, logística, transporte.

## **5.6. MODELO OPERATIVO DE LA PROPUESTA.**

### **5.6.1.- Distribución Física Internacional de la demanda efectiva.**

#### **5.6.1.1.- Misión de la empresa:**

Tomatera “EL MIRADOR CARCHENSE” es una empresa dedicada a la producción y comercialización de tomate riñón de invernadero con calidad nutricional 100% natural, con el fin de satisfacer las necesidades de nuestros clientes a través de una producción tecnificada.

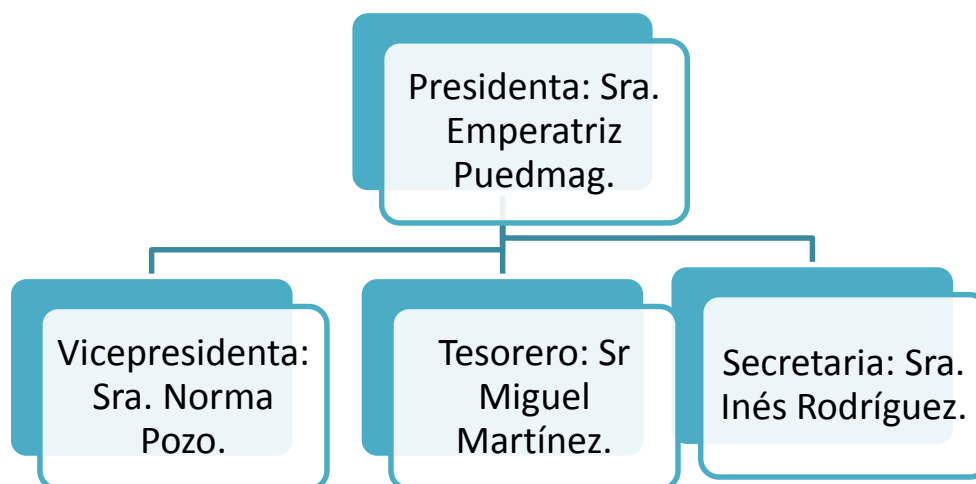
#### **5.6.1.2.- Visión de la empresa:**

Para el 2014 llegar a ser la mejor empresa de la provincia del Carchi en la producción y comercialización de tomate riñón de invernadero, logrando un reconocimiento por la calidad de nuestros productos y por la satisfacción de nuestros clientes.

### 5.6.1.2.- Secuencia de actividades del negocio:

La organización se dedica al cultivo del tomate en invernadero, siendo la secuencia de autoridades de la siguiente forma:

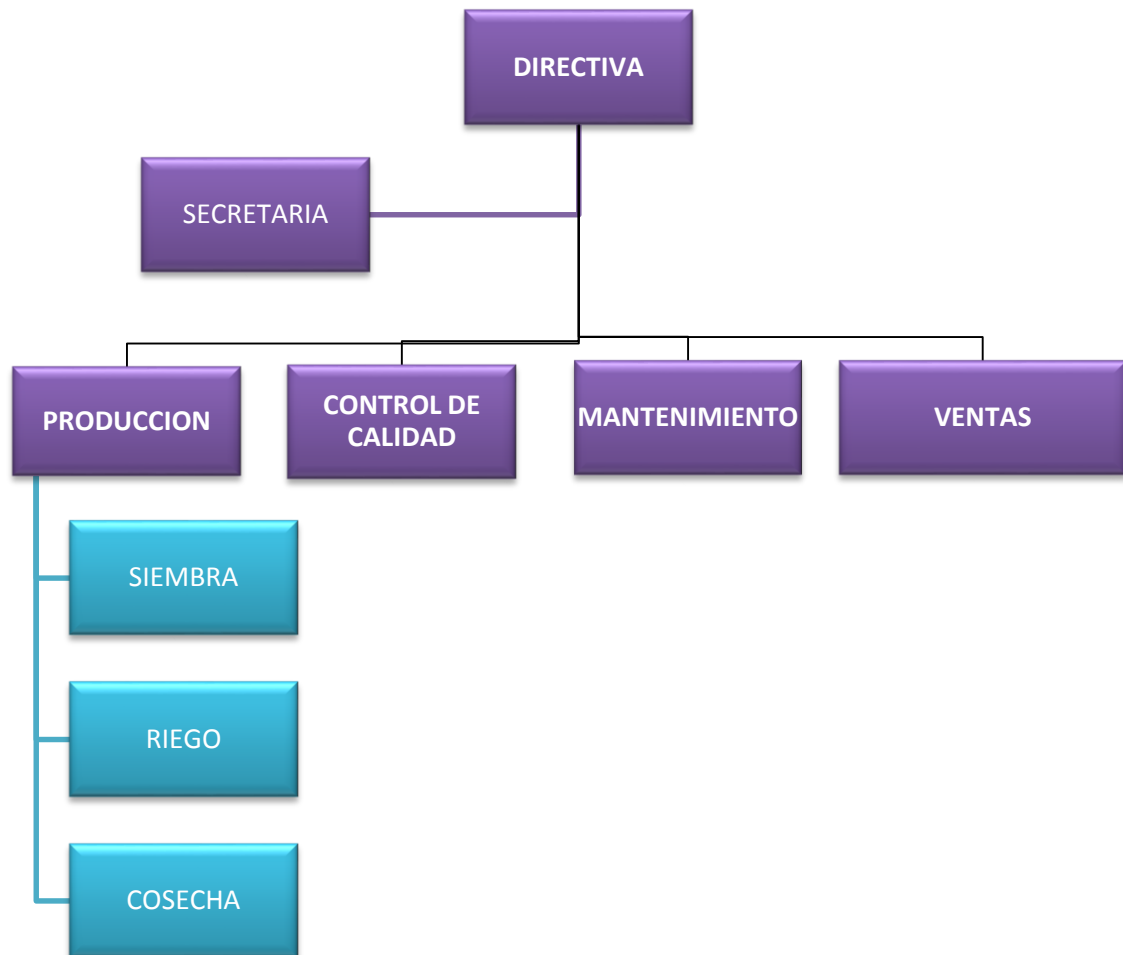
**Flujo grama N° 1: Secuencia de jerarquías en la asociación productora de San Rafael.**



*Fuente:* Flujo grama de la asociación de San Rafael.

*Realizado por:* Darío Enríquez.

**Flujo grama N° 2: Secuencia de competencias en la asociación productora de San Rafael.**



*Fuente:* Plan de negocios de la asociación de San Rafael.

*Realizado por:* Fernanda Martínez integrante de la asociación.

**DIRECTIVA.-** Se encuentra integrada por: Presidente, Vicepresidente, Tesorera, los mismos que se encargan de lograr que los propósitos de la empresa se cumplan a cabalidad a través de la mejor toma de decisiones.

**SECRETARIA.-** Es la encargada de enviar convocatorias a todos los miembros que conforman la empresa, como también lleva un orden de registro de asistencia a todas las actividades programadas por la empresa, actuar y dar fe a todos los asuntos relacionados con el desarrollo de la organización.

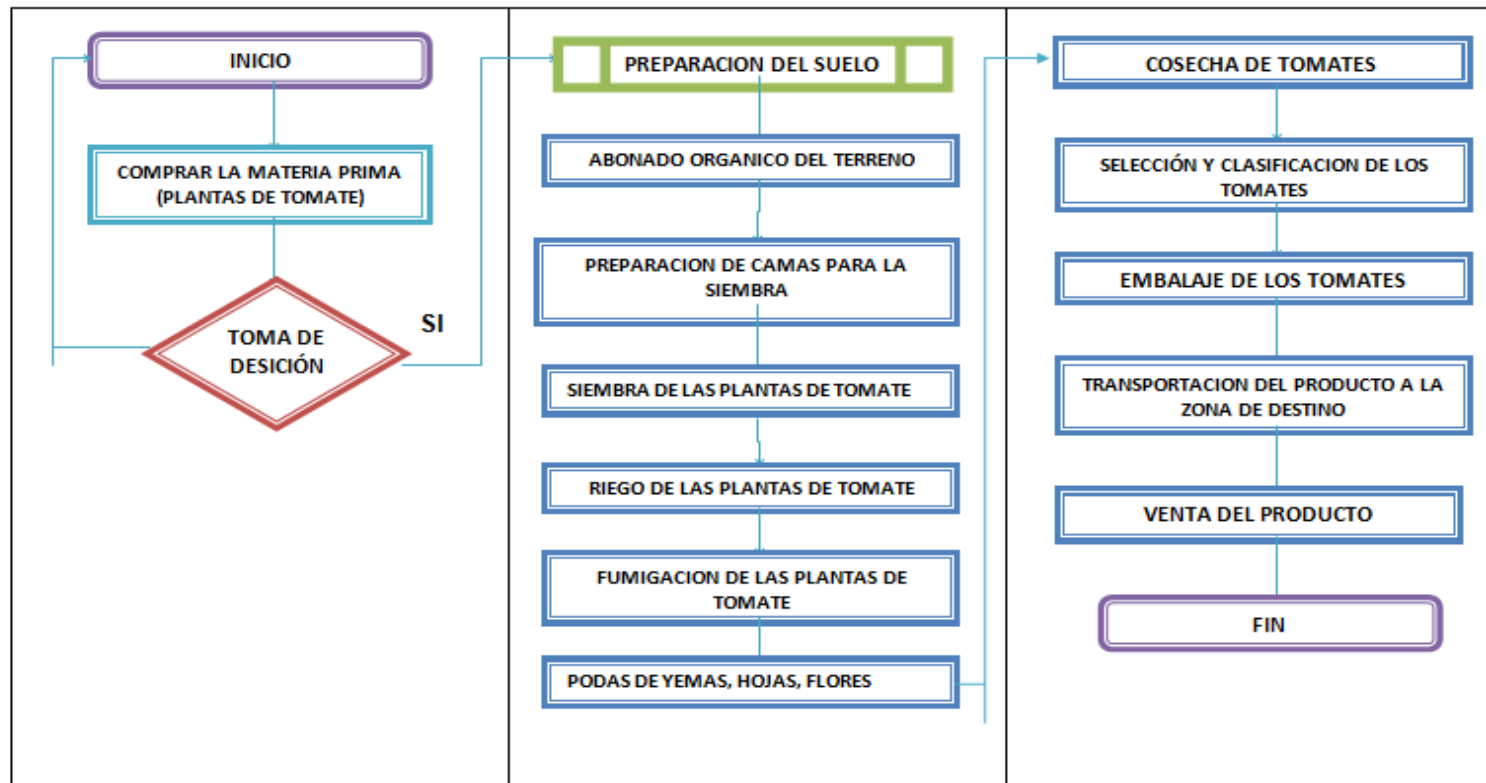
**PRODUCCIÓN.-** Se encarga de buscar la materia prima como plantas, insumos, herramientas de trabajo, para el desarrollo de la producción a realizarse. Como también realiza actividades de siembra, riego, mantenimiento de las plantas, fumigaciones del cultivo, cosecha, empaquetado, selección del producto y limpieza del producto.

**CONTROL DE CALIDAD.-** Es el encargado de vigilar el buen desarrollo del proceso de producción, de manera que garantiza que el producto sea de calidad y cumpla con las expectativas de nuestros consumidores.

**MANTENIMIENTO.-** Es el encargado de mantener el área de trabajo en las mejores condiciones para ejecutar los trabajos de una manera correcta y secuencial.

**VENTAS.-** Es el encargado de comercializar el producto a través de un canal directo con nuestros clientes, garantizando de esta manera que el producto llegue en las mejores condiciones sin perder su valor y de esta manera lograr satisfacer las necesidades de los consumidores.

**Flujo grama Nº 3: Producción del tomate en la comunidad de San Rafael.**



Fuente: Plan de negocios de la asociación de San Rafael.

Realizado por: Fernanda Martínez integrante de la asociación.

### 5.6.1.3.- Capacidad

La comunidad de San Rafael provista de ocho invernaderos de 2000 metros cuadrados cada uno se encuentra en una capacidad real de producir 20400 kg semestrales por invernadero, dando un resultado provisorio de 326400 kg al año basados en dos producciones anuales, en seis meses se produce tres meses de cultivo y tres de cosechas semestrales.

- El tomate producido (Sheila) posee características de:
- Peso promedio de 230 a 250 gramos.
- Soporta algunos tipos de hongos y plagas.
- Es de alto valor nutricional.
- Es muy resistente a movilizaciones.
- No presenta alergias a los consumidores.

**Fotografía N°1. Distribución de la capacidad en el invernadero**



Fuente: Plan de negocios de la asociación de San Rafael.

Realizado por: Fernanda Martínez integrante de la asociación.



## 5.6.2.- FORECAST

**Tabla No. 39: Determinación de la previsión de ventas.**

Producto	Ventas Anuales en Tn - Proyección				
	2013	2014	2015	2016	2017
TOMATE	453,00	566,25	707,81	884,77	1105,96

*Fuente:* La tabla 39 muestra la previsión de ventas en toneladas y las proyecciones para años futuros.

*Realizado por:* Darío Enríquez.

### **Dirigirse al anexo 7 para más información.**

Mediante el Forecast y los datos obtenidos tanto de Venezuela como de Ecuador se tiene una proyección estimada hasta el 2015 de seguir con las condiciones ya planteadas, el crecimiento según la comunidad será sumamente estable para controlar cualquier fenómeno económico político dentro de ese periodo.

## 5.6.3.-ESTUDIO TÉCNICO

La comunidad de San Rafael se ubica en el valle del Chota a 10 minutos de la panamericana norte pasando por la comunidad de Caldera, en coordenadas:

**Fotografía N° 2.- Toma aérea de los invernaderos**

0°27'01.49" N 77°54'34.49" O



Fuente: Google earth.

Realizado por: Darío Enríquez.

**Fotografía N° 3.- Toma aérea de los invernaderos**

0°26'43.94" N 77°55'01.86" O



Fuente: Google earth.

Realizado por: Darío Enríquez.

El sector donde se desarrolla o se asienta la comunidad se encuentra entre 2200 y 2300 m.s.n.m, es un terreno semiplano con clima cálido seco adecuado para el cultivo, puede observarse la disposición de los invernaderos que practican una rotación de cultivos en el suelo, también se nota que existe una carretera de segundo orden por donde pueden ingresar vehículos semipesados (con capacidad de carga de hasta 20 Tn), así mismo por la localización en el valle en la hoya del Chota, puede observarse vertientes que traen agua desde los bosques circundantes que posteriormente son utilizadas para riegos de los cultivos.

#### **5.6.4.- PROCEDIMIENTO DE LA DFI**

Se muestra la matriz general de la DFI dividida en las tres porciones geográficas incluye la determinación de las participaciones de intermediarios para la comercialización.

#### 5.6.4.1.- MATRIZ DEL PAÍS EXPORTADOR

**Tabla No 40:** Información básica para exportación.

INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO:	
Nombre técnico o comercial del producto	Lycopersicun Esculentum
Posición arancelaria en el país exportador	0702000000
Posición arancelaria en el país importador	0702000000
Unidad comercial de venta	Gavetas de cartón corrugado
Moneda de transacción.	dolares
Valor ex-work de la unidad comercial.	7 USD

INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	
País de origen	Ecuador
Ciudad de punto de embarque	Tulcán
País de destino	Venezuela
Ciudad de punto de destino	San Antonio de Tachira
Nº de unidades comerciales por embarque	2079
Valor del embarque	14553 USD
tipo de embalaje	Gaveta de cartón
tipo de unidad de carga	Tractomula con furgón refrigerado

*Fuente:* Matriz de exportación

*Realizado por:* Darío Enríquez.

**Tabla No 41: DIMENSIONES TEÓRICAS DEL EMBARQUE.**

DIMENSIONES	EMPAQUE / EMBALAJE	UNIDAD DE CARGA
Nº de unidades por embarque	2079	1
Largo mts	0,47	12,8
Alto mts	0,35	2,6
Ancho mts	0,21	2,5
volumen total del embarque m3	0,034545	83,2
Peso por unidad kg	17,5	38000
Peso total del embarque Tn	0,0175	38
<b>FLETES USD</b>		
TERRESTRE	0,21	8000

EQUIPOS A UTILIZAR		
TERRESTRE	CONTENEDOR NORMAL	80 usd x dia (12 dias de gracias)
	REFRIGERADO	(Opcional)6000 USD por viaje ida y vuelta.
	FLATRACK	
	OTROS	

*Fuente:* Dimensiones de la transportación.

*Realizado por:* Darío Enríquez.

**Tabla No. 42: Información adicional para la exportación.**

INFORMACION ADICIONAL	
Termino de Comercialización	DAP
Forma de pago	Giro directo,plazo establecido.
Plazo	10 Días
Tipo de Cambio	1
% de tasa de seguro	2%
Porcentaje de tasa pasiva de interés anual	4,53%(Banco Central del Ecuador)
Frecuencia de exportación	12 veces al año.

Fuente: (Mora, 2013). Información para la exportación.

Elaborado por: Darío Enríquez

**Tabla No 43: ANÁLISIS DE COSTOS EN EL PAÍS EXPORTADOR**

ANÁLISIS DE COSTOS EN EL PAÍS EXPORTADOR			
<b>COSTOS DIRECTOS DE EXPORTACION</b>	<b>COSTO terrestre</b>	<b>HORAS terrestre</b>	
Embalaje	572,50	8	
Unitarización	170,00	8	
Manipuleo en el local del exportador	138,50	8	
Documentación	79,2	10	
Transporte interno	300,00	2	
Manipuleo pre-embarque	60,00	2	
Manipuleo Embarque	60,00	2	
Agentes	20,00	1	
Bancarios	800,00	4	
Seguros	800,00	100	
<b>COSTOS INDIRECTOS DE EXPORTACIÓN</b>			
Administrativos	60	4	
capital e inventario	40,00	8	
<b>TOTAL COSTO - TIEMPO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR</b>			
VALOR DAF	2527,70	10	
VALOR FAS	300,00	10,00	
VALOR FOB	22000,00	10,00	
	42827,00	78,00	

Fuente: Costos país exportador.

#### 5.6.4.2.- MATRIZ DEL TRÁNSITO INTERNACIONAL

**Tabla No 44: Análisis de costos en el tránsito internacional**

<b>ANÁLISIS DE COSTOS EN EL TRÁNSITO INTERNACIONAL</b>		
<b>COSTOS DIRECTOS</b>		
<b>FLETE INTERNACIONAL</b>	<b>COSTO TERRESTRE</b>	<b>DÍAS TERRESTRE</b>
VALOR CPT	28399,00	6,00
SEGURO INTERNACIONAL	3733,00	6,00
VALOR CIF	24666,00	5
VALOR CIP	26399,00	6,00
MANIPULEO DESEMBARQUE	200,00	1,00
	83397,00	
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>		
CAPITAL E INVENTARIO	30	1
<b>COSTO DE LA DFI EN EL TRÁNSITO INTERNACIONAL</b>	83427,00	
VALOR DAP	26399,00	

*Fuente:* Costos tránsito internacional.

*Realizado por:* Darío Enríquez.

### 5.6.4.3.- Matriz del país importador

**Tabla No 45: ANÁLISIS DE COSTOS EN EL PAÍS IMPORTADOR**

ANÁLISIS DE COSTOS EN EL PAÍS IMPORTADOR		
<b>COSTOS DIRECTOS IMPORTACION</b>		
	<b>COSTO TERRESTRE</b>	<b>DÍAS TERRESTRE</b>
Almacenamiento temporal		
Documentación	75,34	2
Agentes	40	1
Transporte interno	500,00	2
<b>VALOR DAP</b>	26399,00	6
Aduaneros	80,00	1,00
	27094,34	
<b>COSTOS INDIRECTOS IMPORTACION</b>		
CAPITAL E INVENTARIO	45,39	1
<b>COSTO DE LA DFI EN EL PAÍS IMPORTADOR</b>		
VALOR DDP	27114,34	
<b>COSTO FINAL INDIVIDUAL</b>	<b>12,35</b>	
<b>PRECIO EN EL MERCADO DE LA COMPETENCIA IDÉNTICA(USD)</b>	<b>42,0</b>	Gaveta de 17 Kg

*Fuente:* Costos país importador.

*Realizado por:* Darío Enríquez.



### 5.6.5.- Resultados.

Mediante los resultados obtenidos se realiza el siguiente análisis comercial:

**Tabla No 46: Análisis de las demandas por parte de UPSA como proyección futura.**

años	Demanda Cojedes	proyecto	cobertura	Unidades
2012	600	362,4	60,40%	21318
2013	720	453,00	62,92%	26647
2014	864	566,25	65,54%	33309
2015	1036	707,81	68,32%	41636
2016	1243	884,77	71,16%	52045
2017	1492	1105,96	74,13%	65056

*Fuente:* Proyección de demanda y oferta del producto basado en un análisis de UPSA y la comunidad de San Rafael.

*Realizado por:* Darío Enríquez.

Desde el año 2012 las producciones de la comunidad permanecen estáticas debido a la no existencia de un mercado nuevo y a la vulnerabilidad del mercado actual en la subida o bajada de costos.

Para UPSA las 600 Tn anuales con las que arranca el proceso se basan en generar nuevos mercados de comercialización.

Las proyecciones muestran que tanto la comunidad como UPSA van a aumentar sus producciones en función del crecimiento del mercado, así mismo las ventas crecen debido a que ambas partes están creciendo en cada una de sus actividades.

**Tabla No 47: ANÁLISIS DE LOS INDICADORES DEL PROYECTO**

<b>Σ Flujo neto</b>	157243,91
<b>Inversión Inicial</b>	78974,00
<b>VAN</b>	78270,00
<b>TIR</b>	31%
<b>PR</b>	4

*Fuente:* Indicadores Financieros.

*Realizado por:* Darío Enríquez.

Los valores mostrados indican el crecimiento de la comunidad al momento de aumentar sus ventas con una exportación, el valor del flujo neto indica que la asociación de productores ha crecido considerablemente mediante el trabajo en comunidad, razón por la cual pueden sostener los valores mostrados.

Si bien es cierto la inversión inicial es relativamente alta esta se considera alcanzable debido a que los indicadores VAN (Valor actual neto), TIR (Tasa interna de retorno), PR (Periodo de recuperación) muestran que de seguir las secuencias propuestas en la investigación.

El flujo neto y la inversión inicial se calculan en función de un crecimiento equitativo tanto de los invernaderos de producción como de las inversiones realizadas ya sean en créditos, capacitaciones o cualquier tipo de negocio que considere la asociación.

Los indicadores financieros mostrados en la tabla avalan la realización del proyecto con rentabilidad a corto tiempo.

**Tabla No 48: ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN INICIAL DEL PROYECTO**

<b>Inversión inicial</b>	
Inversión fija	43730
Capital de operación	32944
Gastos de constitución	2300
<b>Total</b>	<b>78974</b>
Financiamiento	33744

Fuente: Plan de negocios de la asociación de San Rafael.

Realizado por: Darío Enríquez.

La inversión se muestra en función de los parámetros analizados con anterioridad, es decir los valores más acertados hacia encaminar al proyecto a una de sus fases de crecimiento más fuertes, se realiza el análisis proyectada a todos los invernaderos.

**Tabla No 49: ANÁLISIS DEL CAPITAL DE OPERACIÓN**

<b>Capital de operación</b>	
Costos de Producción	77258
Gastos administrativos	1619
Gastos exportación	7690
<b>Total anual</b>	<b>86567</b>
<b>Capital de operación diario</b>	<b>240</b>
Ciclo de caja	137
<b>Capital mes</b>	<b>32944</b>

Fuente: Plan de negocios de la asociación de San Rafael.

Realizado por: Darío Enríquez

El costo de producir una caja de tomate dentro de la asociación es de 2,70 centavos en una producción de 1200 cajas, estos costos varían en función de la demanda, de la disponibilidad y sobre todo de la calidad de los mismos, así mismo este valor corresponde a una referencia de los costos y gastos del proyecto.

**Tabla No 50: INGRESOS DE LA EMPRESA**

<b>Detalle</b>	<b>Año 2012</b>	<b>Año 2013</b>	<b>Año 2014</b>	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2016</b>	<b>Año 2017</b>
<b>ventas</b>	<b>103730</b>	<b>154926</b>	<b>187615</b>	<b>229173</b>	<b>283390</b>	<b>349308</b>
Cantidad	21318	26647	33309	41636	52045	65056
Precio	4,87	5,81	5,63	5,50	5,45	5,37
<b>-Costo de venta</b>	<b>71171</b>	<b>105.241</b>	<b>131.609</b>	<b>164.103</b>	<b>204.486</b>	<b>255.021</b>
<b>= Utilidad bruta en ventas</b>	<b>32558</b>	<b>49685</b>	<b>56006</b>	<b>65070</b>	<b>78904</b>	<b>94287</b>
<b>- Gastos operacionales</b>	<b>5709</b>	<b>11.867</b>	<b>12.023</b>	<b>12.184</b>	<b>13.507</b>	<b>13.677</b>
Gastos administrativos	1619	7.654	7.684	7.715	8.903	8.936
Gastos de exportación	4090	4.213	4.339	4.469	4.604	4.742
<b>=Utilidad operacional</b>	<b>26850</b>	<b>37818</b>	<b>43983</b>	<b>52886</b>	<b>65398</b>	<b>80609</b>
<b>- Gastos financieros</b>	<b>0</b>	<b>2911,92</b>	<b>2065,51</b>	<b>686,91</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>= Utilidad a trabajadores e impuestos</b>	<b>26850</b>	<b>34906</b>	<b>41917</b>	<b>52199</b>	<b>65398</b>	<b>80609</b>
<b>- 15 % trabajadores</b>	<b>4027</b>	<b>5236</b>	<b>6288</b>	<b>7830</b>	<b>9810</b>	<b>12091</b>
<b>=Utilidad antes impuestos</b>	<b>22822</b>	<b>29670</b>	<b>35630</b>	<b>44369</b>	<b>55588</b>	<b>68518</b>
<b>- 23 % impuesto a la renta</b>	<b>5249</b>	<b>6824</b>	<b>8195</b>	<b>10205</b>	<b>12785</b>	<b>15759</b>
<b>= Utilidad neta</b>	<b>17573</b>	<b>22846</b>	<b>27435</b>	<b>34164</b>	<b>42803</b>	<b>52759</b>

*Fuente:* Utilidad del proyecto de la asociación de San Rafael..

*Realizado por:* Darío Enríquez.

Los ingresos finales de cada invernadero se proyectan en una producción estimada de 1200 cajas entre el tomate de primera segunda y tercera calidad, semestralmente de cumplirse los precios de venta un invernadero tendría la ganancia mostrada, sin embargo estos precios no se pueden cumplir a nivel nacional debido al “regateo”, a los intermediarios y a los incrementos y disminuciones de los precios en el mercado de destino, es una de las razones más importantes por la que esta asociación pretende exportar hacia otros países.

### **5.7.- Discusión.**

Los costos de producción de Ecuador son apetecibles para Venezuela, sin embargo el factor logístico de transporte y embalaje entran en discusión debido a que estos elevan los costos y hacen perder calidad al producto por un inadecuado embalaje, sin embargo los productores desisten del embalaje debido a que piensan que es el valor agregado que se va a conocer.

Para modificar el embalaje se tendría que realizar una inversión extra y actualmente la asociación no desea realizar dicha inversión.

El transporte es otro factor influyente ya que el tiempo de movilización por la ruta designada es demasiado larga y afecta la calidad del producto que esta al natural, lastimosamente en Colombia solo se permite transitar con carga en un horario establecido, lo que retrasa la entrega del producto, hasta tener resultados en firme la asociación desiste de la exportación por lo que esperan el criterio de su par venezolano, por lo que hasta el momento la negociación queda suspendida hasta que se generen nuevas condiciones o exista apoyo para elevar el producto a una nueva categoría(Industrialización).

## Bibliografía

Agencia Venezolana de Noticias. (28 de Octubre de 2011). *avn.info*. Recuperado el 14 de Junio de 2013, de [avn.info: http://www.avn.info.ve/contenido/empresa-socialista-cojedes-prev%C3%A9-aumentar-20-su-producci%C3%B3n-salsa-tomate](http://www.avn.info.ve/contenido/empresa-socialista-cojedes-prev%C3%A9-aumentar-20-su-producci%C3%B3n-salsa-tomate)

AGROCALIDAD. (2013). *Informe de Bromatología*. Quito.

Alimentación Sana. (6 de Diciembre de 2012). *Alimentación Sana*. Recuperado el 13 de Mayo de 2013, de Alimentación Sana: <http://www.alimentacion-sana.org/PortalNuevo/actualizaciones/tomate.htm>

americaeconomia. (17 de Mayo de 17-05- 2012). *América Economía*. Recuperado el 23 de Enero de 2013, de <http://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/presupuesto-de-venezuela-para-2012-alcanzaria-los-us69246m>:  
<http://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/presupuesto-de-venezuela-para-2012-alcanzaria-los-us69246m>

Andina, S. (28 de 01 de 2013).

[http://andinaseed.com/andinaseed/index.php?option=com\\_virtuemart&view=productdetails&virtuemart\\_product\\_id=3&virtuemart\\_category\\_id=8](http://andinaseed.com/andinaseed/index.php?option=com_virtuemart&view=productdetails&virtuemart_product_id=3&virtuemart_category_id=8). Recuperado el 28 de 01 de 2013, de [http://andinaseed.com/andinaseed/index.php?option=com\\_virtuemart&view=productdetails&virtuemart\\_product\\_id=3&virtuemart\\_category\\_id=8](http://andinaseed.com/andinaseed/index.php?option=com_virtuemart&view=productdetails&virtuemart_product_id=3&virtuemart_category_id=8):  
[http://andinaseed.com/andinaseed/index.php?option=com\\_virtuemart&view=productdetails&virtuemart\\_product\\_id=3&virtuemart\\_category\\_id=8](http://andinaseed.com/andinaseed/index.php?option=com_virtuemart&view=productdetails&virtuemart_product_id=3&virtuemart_category_id=8)

Arese, H. F. (2007). *Comercio y marketing internacional modelo para el diseño estratégico*. Mexico: Trillas.

Arman, V. (03 de Septiembre de 2011). *Glosario de términos utilizados en el comercio internacional*. Recuperado el 03 de Septiembre de 2011, de [gestiopolis: http://www.gestiopolis.com/economia/mujeres/glosario-de-terminos-utilizados-en-el-comercio-internacional.htm](http://www.gestiopolis.com/economia/mujeres/glosario-de-terminos-utilizados-en-el-comercio-internacional.htm)

Avila, J. (2005). Sistema de Economía mixta. En J. Avila, *Introducción a la economía* (pág. 184). Mexico: plazavaldez.

Banco central de Venezuela. (07 de Junio de 2013). *Banco central de Venezuela*. Recuperado el 07 de Junio de 2013, de Banco central de Venezuela: <http://www.bcv.org.ve/cuadros/2/212a.asp?id=64>

Banco central del Ecuador. (03 de Julio de 2013). *Banco central del Ecuador*. Recuperado el 12 de Julio de 2013, de Banco central del Ecuador: [http://www.bce.fin.ec/indicador.php?tbl=inflacion\\_mensual](http://www.bce.fin.ec/indicador.php?tbl=inflacion_mensual)

Campiña, G., & Fernández, J. (2005). *Empresa y Administración*. EDITEX.

Carbaugh, R. (2009). *ECONOMIA INTERNACIONAL*. Mexico: Cengage Learning.

Carías, L. (05 de Febrero de 2013). <http://www.el-carabobeno.com/impreso/articulo/48469/agro-se-mantiene-lejos-de-niveles-de-productividad-del-ao-2007>. Recuperado el 08 de Febrero de 2013, de <http://www.el-carabobeno.com/impreso/articulo/48469/agro-se-mantiene-lejos-de-niveles-de-productividad-del-ao-2007>: <http://www.el-carabobeno.com/impreso/articulo/48469/agro-se-mantiene-lejos-de-niveles-de-productividad-del-ao-2007>

Castillo, X. (Diciembre de 2005). *Monografias .com*. Recuperado el 3 de Agosto de 2012, de Monografias.com: <http://www.monografias.com/trabajos30/investigacion-de-campo/investigacion-de-campo.shtml>

Chile potencia alimenticia. (15 de 02 de 2013). *Chile potencia alimenticia*. Recuperado el 22 de 03 de 2013, de Chile potencia alimenticia: <http://www.chilepotenciaalimentaria.cl/content/view/280254/Pasta-y-pulpa-de-tomates-impulsan-crecimiento-del-rubro-hortalizas.html>

Comercialización, D. d. (30 de Mayo de 2013). *Definición de Comercialización*. Recuperado el 30 de Mayo de 2013, de Definición de Comercialización: <http://definicion.de/comercializacion/>

Comercio, C. I. (24 de Enero de Comercio Bilateral Entre Ecuador y Venezuela 24-01-2013). [http://www.trademap.org/Bilateral\\_TS.aspx](http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx). Recuperado el Jueves de Enero de 2013, de [http://www.trademap.org/Bilateral\\_TS.aspx](http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx): [http://www.trademap.org/Bilateral\\_TS.aspx](http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx)

*Definición de*. (03 de septiembre de 2011). Recuperado el 05 de Marzo de 2012, de Definición de marketing internacional: <http://definicion.de/marketing-internacional/>

Definición. (2013). *Definición.de*. Recuperado el 15 de Enero de 2013, de Definición.de: [www.definicion.de/cuestionario/](http://www.definicion.de/cuestionario/)

Diario, E. (27 de Abril de 2011). *eldiario.ec*. Recuperado el 27 de Julio de 2013, de eldiario.ec: <http://www.eldiario.ec/noticias-manabi-ecuador/189764-22-provincias-ecuatorianas-afectadas-por-fenomenos-naturales/>

elmundo.com.ve. (25 de Octubre de 2011). *América economía*. Recuperado el 12 de Enero de 2013, de América Economía: <http://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/presupuesto-de-venezuela-para-2012-alcanzaria-los-us69246m>

Estadística, I. N. (30 de Octubre de 2011). *Instituto Nacional De Estadística*. Recuperado el 06 de Febrero de 2013, de Instituto Nacional De Estadística: [www.ine.gov.ve](http://www.ine.gov.ve)

FAO,STAT. (10 de Marzo de 2013). *Programa Mundial De Alimentos, Estadísticas Mundiales*. Recuperado el 22 de Abril de 2013, de Programa Mundial De Alimentos, Estadísticas Mundiales: <http://faostat.fao.org/DesktopDefault.aspx?PageID=339&lang=es>

Fisher, L. y. (2005). concepto de mercado. En L. y. Fisher, *Mercadotecnia* (pág. 89). Mexico: Interamericana.

Fonseca, C. G. (2004). *Elementos de comercio exterior*. Mexico: Trillas.

Hill, L. C. (2007). *NEGOCIOS INTERNACIONALES*. Mexico: McGraw-Hill Interamericana.

IBM SPSS. (07 de Junio de 2013). IBM SPSS Statistics. Tulcán, Carchi, Ecuador.

inia.gov.ec. (15 de Enero de 2013).

([www.inia.gov.ve/index.php?option=com\\_contend&task=view&id=2843&itemid=73](http://www.inia.gov.ve/index.php?option=com_contend&task=view&id=2843&itemid=73)).

Recuperado el 15 de Enero de 2013, de

([www.inia.gov.ve/index.php?option=com\\_contend&task=view&id=2843&itemid=73](http://www.inia.gov.ve/index.php?option=com_contend&task=view&id=2843&itemid=73)):

([www.inia.gov.ve/index.php?option=com\\_contend&task=view&id=2843&itemid=73](http://www.inia.gov.ve/index.php?option=com_contend&task=view&id=2843&itemid=73))

Instituto de estadística Venezolana. (16 de Mayo de 2013). *Instituto nacional de estadística Venezolana*. Recuperado el 7 de Junio de 2013, de <http://www.ine.gov.ve/>

Instituto Nacional de estadística de Venezuela. (23 de Junio de 2013). *inev*. Recuperado el 25 de Junio de 2013, de *inev*: [www.inev.gov.ve](http://www.inev.gov.ve)

Julian, A. (2010, p 80). *Proyecto de pre factibilidad para la producción y exportación de tomate riñón a Colombia*. Quito.

Kotler, P. (2007). Estrategias comercialización. En P. Kotler, *Marketing* (pág. 266). Mexico: Pearson educación.

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

López, G. D. (11 de Marzo de 2013). Proyección de la oferta de la comunidad de San Rafael. *Proyección de la oferta de la comunidad de San Rafael*. Tulcán, Carchi, Ecuador.

López, G. D. (15 de Mayo de 2013). Proyección de producción Venezolana. *Demanda de tomate riñón en Cojedes*. Tulcan, Carchi, Ecuador.

López, M. (10 de Septiembre de 10 septiembre 2011). Comercialización de tomate. (D. Enríquez, Entrevistador)

MAGAP. (Noviembre de 2012). *Sistemas de información nacional de agricultura, ganadería, acuicultura y pesca*. Recuperado el 27 de Julio de 2013, de Sistemas de información nacional de



agricultura, ganadería, acuicultura y pesca.:

<http://servicios.agricultura.gob.ec/sinagap/index.php/tomate-rinon-2>

Martínez, F. (16 de Enero de 2013). Análisis preliminar de la producción de tomate San Rafael. (D. Enríquez, Entrevistador)

Martínez, F. (23 de Febrero de 23 de Febrero del 2012). Precio del tomate. (D. Enríquez, Entrevistador)

Martínez, N. A. (22 de Mayo de 2011). *slideshare*. Recuperado el 15 de Enero de 2013, de slideshare: [www.slideshare.net/nadia\\_avelar27/denicin-y-anlicis-d-la-observacin](http://www.slideshare.net/nadia_avelar27/denicin-y-anlicis-d-la-observacin)

Mayorista, C. (23 de Febrero de 23 de Febrero del 2012).

[http://www.freshplaza.es/news\\_detail.asp?id=69647](http://www.freshplaza.es/news_detail.asp?id=69647). Recuperado el 23 de Febrero de 2012, de [http://www.freshplaza.es/news\\_detail.asp?id=69647](http://www.freshplaza.es/news_detail.asp?id=69647):

[http://www.freshplaza.es/news\\_detail.asp?id=69647](http://www.freshplaza.es/news_detail.asp?id=69647)

Montenegro, J. G. (2007, p 48). *“Proyecto de Factibilidad para la Exportación de Tomate riñón al Mercado de Brasil periodo 2007 – 2011”*. Quito.

Mora, J. (2013). *Matriz de demanda física internacional*. Tulcán: UPEC.

Moreno, J. M. (2002). *Marketing Internacional*. Buenos Aires: Macchi.

Noticias 24. (13 de Agosto de 2012). *noticias24.com*. Recuperado el 12 de Julio de 2013, de noticias24.com: <http://economia.noticias24.com/noticia/101443/aseguran-que-venezuela-importa-el-95-de-la-pasta-de-tomate-para-consumo-industrial/>

Noticias, A. V. (28 de Octubre de 2011). *AVN.INFO*. Recuperado el 11 de Marzo de 2012, de AVN.INFO: <http://www.avn.info.ve/contenido/empresa-socialista-cojedes-prev%C3%A9-aumentar-20-su-producci%C3%B3n-salsa-tomate>

portal.cenit.gob.ve. (16 de Enero de 2013).

[http://portal.cenit.gob.ve/cenitcms/noticia\\_3034\\_1.html](http://portal.cenit.gob.ve/cenitcms/noticia_3034_1.html). Recuperado el Miércoles de Enero de 2013, de [http://portal.cenit.gob.ve/cenitcms/noticia\\_3034\\_1.html](http://portal.cenit.gob.ve/cenitcms/noticia_3034_1.html):

[http://portal.cenit.gob.ve/cenitcms/noticia\\_3034\\_1.html](http://portal.cenit.gob.ve/cenitcms/noticia_3034_1.html)

Porter, M. (12 de 10 de 2011).

<http://www.deguate.com/infocentros/gerencia/mercadeo/mk16.htm>. Recuperado el Jueves de Marzo de 2012, de <http://www.deguate.com/infocentros/gerencia/mercadeo/mk16.htm>:

<http://www.deguate.com/infocentros/gerencia/mercadeo/mk16.htm>

Porter, M. (22 de Marzo de 2010). <http://www.euskadinnova.net/es/transformacion-empresarial/agenda/metodologia-basica-para-definicion-plan-estrategico-tecnologico/4786.aspx>. Recuperado el Miércoles de Marzo de 2012, de

<http://www.euskadinnova.net/es/transformacion-empresarial/agenda/metodologia-basica-para-definicion-plan-estrategico-tecnologico/4786.aspx>

Porter, M. (01 de 11 de 2011). <http://yoemprendo.es/2011/01/11/la-cadena-de-valor-de-michael-porter/>. Recuperado el Viernes de Marzo de 2012, de <http://yoemprendo.es/2011/01/11/la-cadena-de-valor-de-michael-porter/>: <http://yoemprendo.es/2011/01/11/la-cadena-de-valor-de-michael-porter/>

Posso, M. A. (2011). Proyectos, tesis y marco lógico. En M. A. Posso, *Proyectos, tesis y marco lógico* (pág. 334). Ibarra: Noción Imprenta.

Posso, M. A. (2011,p.334). Proyectos, tesis y marco lógico. En M. A. Posso, *Proyectos, tesis y marco lógico* (pág. 334). Ibarra: Noción Imprenta.

Proecuador. (20 de Febero de 2013). [http://www.proecuador.gob.ec/?qa\\_faqs=cip-transporte-y-seguro-pagado-hasta](http://www.proecuador.gob.ec/?qa_faqs=cip-transporte-y-seguro-pagado-hasta). Recuperado el 20 de Febrero de 2013, de [http://www.proecuador.gob.ec/?qa\\_faqs=cip-transporte-y-seguro-pagado-hasta](http://www.proecuador.gob.ec/?qa_faqs=cip-transporte-y-seguro-pagado-hasta): [http://www.proecuador.gob.ec/?qa\\_faqs=cip-transporte-y-seguro-pagado-hasta](http://www.proecuador.gob.ec/?qa_faqs=cip-transporte-y-seguro-pagado-hasta)

Proecuador. (20 de Febrero de 2013). [http://www.proecuador.gob.ec/?qa\\_faqs=cpt-transporte-pagado-hasta](http://www.proecuador.gob.ec/?qa_faqs=cpt-transporte-pagado-hasta). Recuperado el 20 de Febrero de 2013, de [http://www.proecuador.gob.ec/?qa\\_faqs=cpt-transporte-pagado-hasta](http://www.proecuador.gob.ec/?qa_faqs=cpt-transporte-pagado-hasta): [http://www.proecuador.gob.ec/?qa\\_faqs=cpt-transporte-pagado-hasta](http://www.proecuador.gob.ec/?qa_faqs=cpt-transporte-pagado-hasta)

Proecuador. (20 de Febrero de 2013). [http://www.proecuador.gob.ec/?qa\\_faqs=dap-entregada-en-lugar](http://www.proecuador.gob.ec/?qa_faqs=dap-entregada-en-lugar). Recuperado el 20 de Febrero de 2013, de [http://www.proecuador.gob.ec/?qa\\_faqs=dap-entregada-en-lugar](http://www.proecuador.gob.ec/?qa_faqs=dap-entregada-en-lugar): [http://www.proecuador.gob.ec/?qa\\_faqs=dap-entregada-en-lugar](http://www.proecuador.gob.ec/?qa_faqs=dap-entregada-en-lugar)

Proecuador. (20 de Febrero de 2013). [http://www.proecuador.gob.ec/?qa\\_faqs=dat-entregada-en-terminal](http://www.proecuador.gob.ec/?qa_faqs=dat-entregada-en-terminal). Recuperado el 20 de Febrero de 2013, de [http://www.proecuador.gob.ec/?qa\\_faqs=dat-entregada-en-terminal](http://www.proecuador.gob.ec/?qa_faqs=dat-entregada-en-terminal): [http://www.proecuador.gob.ec/?qa\\_faqs=dat-entregada-en-terminal](http://www.proecuador.gob.ec/?qa_faqs=dat-entregada-en-terminal)

Proecuador. (20 de Febrero de 2013). [http://www.proecuador.gob.ec/?qa\\_faqs=ddp-entregada-derechos-pagados](http://www.proecuador.gob.ec/?qa_faqs=ddp-entregada-derechos-pagados). Recuperado el 20 de Febrero de 2013, de [http://www.proecuador.gob.ec/?qa\\_faqs=ddp-entregada-derechos-pagados](http://www.proecuador.gob.ec/?qa_faqs=ddp-entregada-derechos-pagados): [http://www.proecuador.gob.ec/?qa\\_faqs=ddp-entregada-derechos-pagados](http://www.proecuador.gob.ec/?qa_faqs=ddp-entregada-derechos-pagados)

Proecuador. (20 de Febrero de 2013). [http://www.proecuador.gob.ec/?qa\\_faqs=fca-franco-porteador](http://www.proecuador.gob.ec/?qa_faqs=fca-franco-porteador). Recuperado el 20 de Febrero de 2013, de [http://www.proecuador.gob.ec/?qa\\_faqs=fca-franco-porteador](http://www.proecuador.gob.ec/?qa_faqs=fca-franco-porteador): [http://www.proecuador.gob.ec/?qa\\_faqs=fca-franco-porteador](http://www.proecuador.gob.ec/?qa_faqs=fca-franco-porteador)

PROECUADOR. (27 de Febrero de 2012). *PROECUADOR*. Recuperado el 27 de Febrero de 2012, de PROECUADOR: <http://www.proecuador.gob.ec/servicio-al-exportador/oportunidades-comerciales/>

Sabino, C. (2009). El proceso de investigación. En C. Sabino, *El proceso de Investigación* (pág. 180). Quito.

Santesmases Mestre, M. (2007). Conceptos y Estrategias. En M. Santesmases Mestre, *Marketing: Conceptos y Estrategias* (pág. 287). Mexico: ED. Mc. Graw Hill.

Schettino, M. (2006). que es Economía. En M. Schettino, *Introduccion a la Economia para no Economistas* (pág. 4). Mexico: Marisa de Anta.

Steinberg, F. (11 de Abril de 2009).

<http://www.eumed.net/cursecon/libreria/2004/fs/nuevateo.htm>. Recuperado el 14 de Marzo de 2012, de <http://www.eumed.net/cursecon/libreria/2004/fs/nuevateo.htm>

Thompson, I. (Mayo de 2006). *promonegocios.net*. Recuperado el 16 de Febrero de 20012, de <http://www.promonegocios.net/demanda/definicion-demanda.html>

Thompson, I. (30 de Mayo de 2013). *Promonegocios.net*. Recuperado el 30 de Mayo de 2013, de Promonegocios.net: <http://www.promonegocios.net/demanda/definicion-demanda.html>

[www.todocoleccion.net](http://www.todocoleccion.net). (11 de Marzo de 2013). *www.todocoleccion.net*. Recuperado el 11 de Marzo de 2013, de [www.todocoleccion.net](http://www.todocoleccion.net): [www.todocoleccion.net](http://www.todocoleccion.net)

Yépez, M. A. (2004). *Metodologia para el trabajo de grado*. Ibarra.

Yepez, M. A. (2004). Metodologia para el trabajo de grados (Tesis y proyectos). En M. A. Yepez, *Metodologia para el trabajo de grados (Tesis y proyectos)* (pág. 215). Ibarra.

*Zona, Economica*. (03 de septiembre de 2011). Recuperado el 07 de Febrero de 2012, de Zona, Economica: <http://www.zonaeconomica.com/definicion/microeconomia>

**ANEXOS**



## ANEXO 1

**Formulario N.- 1** Propietarios de los invernaderos, empleados y trabajadores.

**Universidad Politécnica Estatal del Carchi.  
Escuela de Comercio Exterior y Negociación  
Internacional.**

**ENCUESTA A LOS PRODUCTORES DE TOMATE RIÑÓN.**

**Objetivo.** Determinar el grado de aceptación del tomate riñón.

**Formulario N.- 1**

**Propietarios.**

INFORMACIÓN  
GENERAL INVERNADEROS

CONFIDENCIALIDAD.  
Los datos proporcionados por el informante  
serán utilizados únicamente para el desarrollo de la  
presente investigación.

**Ubicación**

**Geográfica.**

**Datos Personales.**

País.	
Provincia.	
Cantón.	
Zona.	

Edad.	.....
Sexo.	.....
Nivel de Instrucción.	.....
Tiempo de trabajo.	.....años.

**Forma de responder las siguientes preguntas.**

**Marque con una X donde crea conveniente.**

**Cuestionario:**

1. ¿Cuál es la forma de cultivo de tomate riñón que usted realiza?

Invernadero \_\_\_\_ campo \_\_\_\_

2. ¿Qué variedad de tomate riñón cultiva?

Fortaleza \_\_\_\_ Sheila \_\_\_\_ Graciela \_\_\_\_ Daniela \_\_\_\_

Gloria \_\_\_\_ supermán \_\_\_\_ cherry \_\_\_\_ otra \_\_\_\_

3. ¿Qué forma de tomate riñón quisiera cultivar?

Redondo \_\_\_\_ redondo-aplanado \_\_\_\_

Porque\_\_\_\_\_

4. ¿Al realizar la venta, que color de tomate riñón prefiere el comprador?

Verde \_\_\_\_ verde pintón \_\_\_\_ rojo \_\_\_\_ rojo intenso \_\_\_\_

Porqué?

\_\_\_\_\_

5. ¿Ha tenido reclamos por la calidad de tomate que cultiva?

Si \_\_\_\_ no \_\_\_\_

Porqué\_\_\_\_\_

6. ¿Si tuviera que guardar el tomate dispone de almacenamiento adecuado?

Si \_\_\_\_ no \_\_\_\_

7. ¿Cuál es el tiempo promedio de almacenamiento del tomate en la zona de cultivo?

\_\_\_\_\_

8. ¿Al vender el tomate Ud. tiene una clientela fija que compra su tomate o Ud. cada vez busca un nuevo cliente?

\_\_\_\_\_

9. ¿A dónde lleva el tomate para la venta?

\_\_\_\_\_

10. ¿Usted está conforme con la forma de comercializar su tomate?

Si\_\_\_\_ No\_\_\_\_

Porque

11. ¿Si en la pregunta 10 su respuesta fue si, usted está de acuerdo que el comprador mayorista gane:

Mas que usted \_\_\_\_\_

Porque

\_\_\_\_\_

---

Menos que usted \_\_\_\_\_

Porque

---

O igual que usted \_\_\_\_\_

Porqué

---

12. ¿A qué lugar piensa que su producto va a comercializarse?

---

13. ¿Cuál es la cantidad promedio mensual en cajones que usted cosecha?

---

14. ¿Cuál es el precio promedio de sus producciones?

Primera producción \_\_\_\_\_

Segunda producción \_\_\_\_\_

Tercera producción \_\_\_\_\_

Gracias por su colaboración

## ANEXO 2

**Universidad Politécnica Estatal del Carchi.**

**Escuela de Comercio Exterior y Negociación  
Internacional.**

**ENCUESTA AL CONSUMIDOR DE TOMATE RIÑÓN.**

**Objetivo.** Determinar el grado de consumo y procesamiento del tomate

### **Formulario N.- 2 Consumidores.**

- 1.- ¿Cuáles son las características específicas que busca en el tomate?
- 2.- ¿Cuál es el consumo de tomate en toneladas estimado para la fabrica procesadora Unidad de Propiedad Social Agroindustrial (UPSA)?
- 3.- ¿Cuáles son los estados a donde es distribuido su producto, y cuál es el producto de mayor demanda?
- 4.- ¿Poseen algún sistema de gestión de calidad?
- 5.- La Fábrica tiene capacidad para realizar exportaciones y competir en el mercado internacional
- 6.- Cuales son los precios de los principales importadores en cuanto a pasta de tomate, tomate deshidratado, otra presentación, cuál de ellos elige, cuál prefiere para su procesadora y porque.
- 7.- Cuáles son los términos de negociación que usted frecuentemente realiza en una negociación, esto es:
  - Tiempo
  - Costos
  - Incoterms
  - Moneda de transacción.
  - Formas de pago



### ANEXO 3

**Fotografía N° 4.- Cultivo de tomate en invernadero**



*Fuente:* Comunidad San Rafael.

*Realizado por:* Darío Enríquez.

## ANEXO 4

**Fotografía N°5.- Embalaje de tomate riñón (*Lycopersicum esculentum*)**



*Fuente:* Invernaderos comunidad San Rafael.

*Realizado por:* Darío Enríquez.

## ANEXO 5

Análisis de la problemática actual con relación a años anteriores, tomado textualmente del diario el Carabobeño de Venezuela, el 12 de Febrero del 2013.

Aumenta vulnerabilidad alimentaria en Venezuela: El Agro se mantiene lejos de niveles de productividad del año 2007

LuisCarías

*lcarias@el-carabobeno.com*

2012, un año agrícola de crecimiento con respecto a la producción, pero los resultados obtenidos se encuentran por debajo del Programa Integral de Desarrollo Agrícola, formulado por el MAT, que establecía metas, y aún peor, con volúmenes significativamente inferiores a los registrados en el año 2007.

Como consecuencia, sigue la dependencia de las importaciones y ha aumentado considerablemente la vulnerabilidad alimentaria del país, producto del mayor poder adquisitivo de la población y el estancamiento de los precios sometidos a controles y regulaciones, denunció Pedro Rivas, presidente de la Confederación de Productores Agropecuarios (Fedeagro).

En cereales, destacó el crecimiento de la producción de arroz en 7,9%; aun cuando el volumen se encuentra 30% por debajo de los niveles alcanzados en 2007 y cubre apenas 58% del consumo interno, cuando antes incluso había oferta exportable.

El maíz apenas superó en 0,7% la producción del año anterior. Aspectos relativos a disponibilidad de semillas, agroquímicos, maquinarias y equipos, precio poco atractivo, influyeron en los resultados.

Si bien se produjeron 100 mil toneladas de sorgo, 27% de crecimiento con respecto a 2011, la producción del año pasado equivale al 23% del 2007 cuando rondaba por 450 mil toneladas.

### **Más sectores**

En caña de azúcar, a pesar de la inversión pública en centrales y desarrollos agrícolas, el crecimiento con respecto a 2011 fue de 2,5%, alcanzando producirse seis millones 100 mil toneladas de caña, cifra inferior a las ocho millones 962 mil toneladas de 2007.

La rentabilidad del rubro vuelve a ser la clave de su evolución. Luego de varios meses de avance de la cosecha actual, aún se mantiene el precio del año anterior a pesar de la inflación y un menor ingreso integral. En 2012 escasamente se logró abastecer 40% del consumo de azúcar del venezolano con producción local.

Con respecto a hortalizas, el salto fue de 40% tanto en cebollas como en tomates, reflejando las condiciones climáticas favorables en determinadas zonas del país, sin embargo, particularmente en tomate se llenan apenas 50% de las necesidades y se importa 95% de la pasta de tomate.

El pimentón refleja una caída con respecto a 2011 aun cuando la producción satisface el consumo, mientras que en la papa hay un aumento de 300%, principalmente por la corrección de fallas presentadas en 2011.

El café continúa siendo uno de los cultivos más deprimidos de la agricultura, a pesar de un crecimiento de 9% en 2012, mientras que la naranja presentó 11% de alza.

En oleaginosas de ciclo corto se registra un estancamiento, el girasol disminuyó el ritmo de crecimiento que traía de años anteriores y el ajonjolí registra un decrecimiento importante.

### **Limitaciones**

Persiste un conjunto de factores que limitan el crecimiento agrícola, según Rivas. Se calcula, por ejemplo, que el Estado dispone del 75% de tierras con

potencial agrícola, las cuales no son trabajadas. “El sector privado requiere de un clima de seguridad en sus propiedades que les permita reinvertir capital y crecer”.

Además, sostuvo Rivas, la política comercial se ha caracterizado por la intervención del Gobierno en la formación de precios. Los ajustes usualmente se fijan por debajo de los resultados de las estructuras de costos presentadas, discutidas con los agricultores y cuando el ciclo ha avanzado.

La provisión de insumos nuevamente fue complicada para los agricultores, refirió el gremialista, pues el esfuerzo para intentar abastecer a tiempo los insumos no fue suficiente.

Otra gran limitante es la carencia de repuestos de maquinaria e implementos agrícolas, conformados por inmensas cantidades de sembradoras, tractores, cosechadoras, que están paralizadas por falta de repuestos.

Rivas denunció que la zona rural vive el peor momento histórico en cuanto a seguridad personal, pues ya ningún agricultor puede arriesgar la integridad física de sus trabajadores, ni la de su propia familia, por lo que finalizan actividades en horas tempranas de la tarde.

## ANEXO 6

### **CÁLCULO DE LAS PROYECCIONES PARA AÑOS FUTUROS BASADAS EN DATOS OBTENIDOS DE AÑOS ANTERIORES MEDIANTE EL METODO DE “PROYECCIÓN LINEAL”**

El método estadístico de la proyección lineal se basa específicamente en utilizar datos conocidos y que ordenados y graficados muestren la tendencia de una línea.

Esto permite relacionar el método a una ecuación matemática denominada recta donde se deben obtener valores para generar una recta.

Bajo el mismo principio se desarrolla una ecuación donde se buscan los datos para la ecuación a partir de variables estadísticas, estas son:

$$Y = A + B * X$$

*donde :*

Y = Variable Independiente (tiempo)

X= Variable dependiente

A= Intercepto

B=Coficiente Parcial

El tiempo corresponde al análisis que queremos proyectar hacia el pasado o futuro, por lo que es un valor relativo que simplemente satisface los valores de la ecuación.

La variable dependiente en este caso X son las producciones que saldrán a partir del año seleccionado.

El intercepto corresponde a un valor puntual equivalente a la relación entre los datos conocidos, en este caso entre las producciones y los años de las mismas. El coeficiente parcial así mismo es un dato de relación y corrección de los datos obtenidos.

Es así que para las proyecciones se calcula en función del intercepto y el coeficiente parcial.

Cálculo del intercepto.

Se basa en la formula estadística:

$$A = \frac{(\sum x^2 * \sum y) * (\sum x * \sum xy)}{(n * \sum x^2) * (\sum x)^2}$$

Donde n  
corresponde al  
número de datos

*intercepto(a)*

$$A = \frac{(\sum x^2 * \sum y) * (\sum x * \sum xy)}{(n * \sum x^2) * (\sum x)^2}$$

$$A = \frac{(55 * 1006613) * (15 * 2995438)}{(5 * 55) * (15)^2}$$

$$A = \frac{55363715 * 44931570}{275 * 225}$$

$$A = \frac{2.49 \times 10^{15}}{61875}$$

$$A = 4.203 \times 10^{10}$$

Para el Coeficiente parcial se calcula:

*Coeficiente Parcial (B)*

$$B = \frac{n * \sum xy * \sum y * \sum x * \sum y}{(n * \sum x^2) * (\sum x)^2}$$

Cálculo de coeficiente parcial

*Coficiente Parcial (B)*

$$B = \frac{n * \sum xy * \sum y * \sum x * \sum y}{(n * \sum x^2) * (\sum x)^2}$$

$$B = \frac{(5 * 2995438) * (15 * 1006613)}{(5 * 55) * (15)^2}$$

$$B = \frac{14977190 * 15099195}{275 * 225}$$

$$B = \frac{2.26 \times 10^{14}}{61875}$$

$$B = 3654844644$$

Se aplica los valores ya establecidos y se sustituye el periodo según la proyección requerida.

**Tabla No 51: Proyección futura de las producciones Venezolanas de tomate.**

Año	Cantidad producida según la proyección (Tn)
2012	184354
2013	172854
2014	161354
2015	149854

*Fuente:* Proyecciones futuras de tomate en Venezuela si se siguen estableciendo las condiciones actuales de producción e incentivos (López G. D., Proyección de producción Venezolana, 2013)

*Realizado por:* Darío Enríquez.



## ANEXO 7

### ANÁLISIS DE LA OFERTA EXPORTABLE

**Consumo Recomendado.-** Se basa en la cantidad en gramos recomendados diariamente para cumplir los estándares alimenticios de una dieta estable, este dato generalmente muestra los requerimientos diarios del cuerpo mediante los análisis de un nutricionista.

consumo recomendado=cantidad recomendada por persona\*numero de habitantes

cantidad recomendada por persona=media de consumo recomendado.

media de consumo recomendado=100gr diarios

media de consumo recomendado anual= $100 \frac{\text{gr}}{\text{dia}} * 365 \frac{\text{dias}}{\text{año}}$

media de consumo recomendado anual= $36500 \frac{\text{gr}}{\text{año}}$

## OFERTA EXPORTABLE

oferta exportable=produccion total -consumo nacional

Produccion total=(estimado anual de produccion) 2500 hectareas.

producciones en aire libre y sobre producciones suman 10%

analisis de la poblacion(15000000) de acuerdo al ultimo censo

y sumando turistas, refugiados y

personas que se hallen en el pais al momento del analisis

Produccion por hectarea:

1ha ® 102000Kg

2500ha ® x

$$X = \frac{2500ha * (102000Kg + 10\%)}{1ha}$$

$$X = 280500000 \frac{kg}{semestre} * \frac{2semestre}{1año}$$

$$X = 561000000 \frac{Kg}{año}$$

consumo nacional

15000000 millones habitantes

100 gramos (dosis diaria recomendada)

Oferta exportable= 13500000Kg ; 13500 Toneladas/año

$$\text{Consumo nacional} = 15000000 \text{ millones habitantes} * \frac{0.100 \text{ Kg}}{\text{día}} * \frac{365 \text{ días}}{1 \text{ año}}$$

$$\text{Consumo nacional} = 547500000 \text{ kg/año}$$

$$\text{Consumo nacional} = 36.5 \text{ kg/habitante al año.}$$

$$\text{Oferta exportable} = 561000000 \frac{\text{Kg}}{\text{año}} - 547500000 \frac{\text{Kg}}{\text{año}}$$

$$\text{Oferta exportable} = 13500000 \frac{\text{Kg}}{\text{año}}$$

$$\text{Oferta exportable} = 13500 \frac{\text{Tn}}{\text{año}}$$

$$\text{produccion por invernadero semestral} = 1200 \text{ cajas} * 17 \frac{\text{kg}}{\text{caja}}$$

$$\text{produccion por invernadero semestral} = 20400 \text{ kg.}$$

$$\text{produccion por invernadero anual} = 20400 * 2 = 40800 \approx 40.8 \text{ tn}$$

$$\text{produccion proyectada a 1 año} = 40.8 \frac{\text{tn}}{\text{invernadero}} * 8 \text{ invernaderos}$$

$$\text{produccion proyectada a 1 año} = 362.4 \text{ tn}$$

Porcentaje de demanda satisfecha en Venezuela

Demanda proyectada requerida por la fábrica( 2012)=3770 tn

Oferta exportable San Rafael (2012) =362.4 tn

3770 → 100%

362.4 → X

$$X = \frac{362.4 * 100\%}{3770}$$

X = 9.61% □ Al porcentaje de la demanda de la Fábrica Venezuela Socialista.

Actualmente la comunidad de San Rafael produce:

produccion por invernadero semestral=1200 cajas\*17  $\frac{\text{kg}}{\text{caja}}$

produccion por invernadero semestral=20400kg.

produccion por invernadero anual=20400\*2=40800 ≈ 40.8tn

produccion proyectada a 1 año= 40.8  $\frac{\text{tn}}{\text{invernadero}}$  \*8invernaderos

produccion proyectada a 1 año=362.4tn

## ANEXO 8

### **Análisis del mercado de destino en la procesadora de tomate en Cojedes Venezuela.**

Para el proyecto se investigará la información de la demanda, estadísticas de consumo de este producto en la empresa procesadora de tomate ubicada en Cojedes Venezuela, la metodología que se aplicara para cuantificar la demanda será la aplicación del Consumo aparente de Cojedes.

En el caso de la población en Venezuela se ha seleccionado la fábrica productora de salsa de tomate Unidad de Propiedad Social Agroindustrial (UPSA), debido a que esta fabrica busca mejorar sus condiciones en cuanto a la línea de nuevos productos, ubicado en el municipio de Ricaurte cuya capital es la Libertad y la parroquia seleccionada es Libertad de Cojedes o Lagunita, y que según las proyecciones del ministerio de agricultura Venezolano es la de mayor producción agrícola a nivel nacional

La muestra es la única planta procesadora de tomate riñón en la parroquia de Lagunita en el estado de Cojedes Venezuela.

La demanda nacional se basa en los siguientes criterios:

$$\text{Consumo recomendado} = 36500 \frac{\text{gr}}{\text{habitante}} * 30000000 \frac{\text{habitantes}}{\text{año}}$$

$$\text{consumo recomendado} = 1095000000000 \frac{\text{gr}}{\text{año}} \approx 1095000000 \frac{\text{Kg}}{\text{año}}$$

$$\text{consumo recomendado} = 1095000 \frac{\text{tn}}{\text{año}}$$

consumo nacional aparente de venezuela.

consumo nacional aparente =produccion nacional+importaciones-exportaciones

exportaciones = 0 ya que la produccion no abastece la demandada interna, asi:

datos de diario: Correo del orinoco

126000 toneladas semestre, es decir  $252000 \frac{\text{toneladas}}{\text{anual}}$

analisis del consumo en venezuela:

dosis diaria recomendada 100 gr, (0.1 kg) por persona

numero de habitantes=30000000(incluyendo nuevos nacimientos,

refugiados y personas que no estuvieron en el censo)

Demanda nacional de tomate = dosis recomendada\*numero de habitantes

Demanda nacional=  $0.1 \frac{\text{kg}}{\text{dia}} * 30000000 = 300000 \frac{\text{kg}}{\text{dia}}$

demanda nacional anual=  $300000 \frac{\text{kg}}{\text{dia}} * 365 \text{dia}$

demanda nacional=  $109500000 \text{kg} \square 1095000 \frac{\text{toneladas}}{\text{anuales}}$

(consumo nacional aparente)

$$\text{consumo nacional aparente} = 252000 \frac{\text{toneladas}}{\text{año}} + \text{importacion} - 0$$

$$1095000 \frac{\text{toneladas}}{\text{anuales}} = 252000 \frac{\text{toneladas}}{\text{año}} + \text{importacion}$$

$$843000 \frac{\text{toneladas}}{\text{anuales}} = \text{importacion}$$

$$\text{demanda insatisfecha} = \text{consumo recomendado} - \text{CNA}$$

$$\text{demanda insatisfecha} = 1095000 \frac{\text{toneladas}}{\text{anuales}} - 323620 \frac{\text{toneladas}}{\text{anuales}}$$

$$\text{demanda insatisfecha} = 771380 \frac{\text{toneladas}}{\text{anuales}}$$

importaciones de tomate venezuela 2012

Importaciones = 95% tomate procesado

$$\text{Importaciones} = 42000 \frac{\text{toneladas}}{\text{año}}$$

demanda en la procesadora

demanda nacional de industria = 44210 Toneladas pasta

+62% agua

demanda nacional tomate = 71620.2 toneladas de tomate

notando que existen 19 procesadoras de tomate nacionalizadas

todas trabajan al mismo nivel

$$\text{Demanda fabrica cojedes} = \frac{\text{demanda nacional de tomate para industrias}}{\text{numero de industrias}}$$

$$\text{demanda fabrica cojedes} = \frac{71620.2 \text{ toneladas de tomate}}{19 \text{ procesadoras}}$$

$$\text{DEMANDA FAFRICA DE COJEDES} = \frac{3770 \text{ toneladas}}{\text{fabrica}}$$

**Además el crecimiento de la empresa (UPSA) en base al pedido aumenta 20% en sus proyecciones, razón por la que la comunidad prevee aumentar un invernadero anual equivalente a 2 nuevos socios o 25% anual.**



*para año 2*

Existe un aumento de 25% de parte de San Rafael sobre la producción anual anterior, esto es:

$$362.4Tn \text{ @ } 100\%$$

$$x \rightarrow 120\%$$

$$x = \frac{120\% * 362.4Tn}{100\%}$$

$$X = 453Tn$$

**Se vuelve a repetir el proceso para años futuros, solamente el cambio se da en el nuevo valor de la producción inmediata.**

**Ejemplo:**

**Año 3**

para año 2012

demanda cojedes: 600Tn

oferta exportable : 362.4Tn

demanda efectiva=relacion directamente proporcional

demanda efectiva

600Tn ® 100%

362.4 ↖ x

453Tn ® 100%

x ↖ 120%

$$x = \frac{362.4Tn * 100\%}{600Tn}$$

$$x = \frac{120\% * 453Tn}{100\%} \quad x = 60.40\%$$

$$X = 566,25Tn$$

**Para hallar el porcentaje de la demanda efectiva se recurre a relacionar los términos o valores correspondientes para cada año, ejemplo:**

para año 2012

demanda cojedes: 600Tn

oferta exportable : 362.4Tn

demanda efectiva=relacion directamente proporcional

demanda efectiva

600Tn @ 100%

362.4 → x

$$x = \frac{362.4Tn * 100\%}{600Tn}$$

x = 60.40%

**Tabla No. 52 Determinación de la demanda insatisfecha.**

DEMANDA	INSATISFECHA
2012	600
2013	720
2014	864
2015	1036

**Tabla No. 53 Determinación de la demanda efectiva**

DEMANDA	EFFECTIVA
2012	60,40%
2013	62,92%
2014	65,54%
2015	68,27%

## ANEXO 9

### COSTOS GENERADOS DURANTE EL PROCESO DE LA PRESENTE INVESTIGACIÓN.

#### ANÁLISIS TÉCNICO

#### ANÁLISIS DE LOS COSTOS DE MATERIALES

**Tabla No 54.- COSTOS DE MATERIALES.**

Material	Costo
Una computadora portátil	900
Una cámara digital	150
Alquiler de proyector	100
<b>Total</b>	<b>1150</b>

*Fuente:* Costos proyecto asociación.

*Realizado por:* Darío Enríquez.

#### ANÁLISIS DE LOS COSTOS DE OFICINA

**Tabla No 55.- COSTOS DE OFICINA**

<b>Análisis de costos de oficina</b>		
<b>Recursos de oficina</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor (\$)</b>
Papel	3 resma	15
Anillados	10	30
Impresiones	1500	75
Copias	3200	32
Internet	40	24
Llamadas telefónicas	500 minutos	125
<b>Total</b>		<b>301</b>

*Fuente:* Costos de oficina del proyecto de la asociación.

*Realizado por:* Darío Enríquez.

## ANÁLISIS DE LOS COSTOS DE INSUMOS

**Tabla No 56.- COSTOS DE INSUMOS**

Análisis de costos de insumos		
Recursos materiales	Cantidad	Valor
Pasajes y movilización	15 viajes Tulcán- San Rafael, 4 Viajes Tulcán Quito.	150
<b>Total</b>		<b>150</b>

*Fuente:* Costos de insumos de la asociación de San Rafael.

*Realizado por:* Darío Enríquez.

## ANÁLISIS DE LOS COSTOS DE MANO DE OBRA

**Tabla No 57.- COSTOS DE MANO DE OBRA**

Análisis de costos otros		
Recursos	Cantidad	Valor (\$)
Agro calidad	Un análisis de bromatología	20
Tramitadores	1	20
<b>Total</b>		<b>40</b>

*Fuente:* Costos del proyecto de la asociación.

*Realizado por:* Darío Enríquez.

## ANÁLISIS TOTAL

**Tabla No 58.- COSTOS TOTALES DE LA INVESTIGACIÓN.**

Análisis total	
Recursos	Valor (\$)
Costos de materiales	1150
Costos de oficina	301
Costos de insumos	150
Costos de mano de obra	40
Gastos extras	80
<b>Total</b>	<b>1721</b>

*Fuente:* Costos totales del proyecto de San Rafael.

*Realizado por:* Darío Enríquez.

## **ANEXO 10**

### **CONSIDERACIONES PARA LA DOSIS DIARIA DE CONSUMO RECOMENDADA PARA TOMATE RIÑÓN.**

El tomate procede de América del Sur y Central y llegó a Europa de mano de los colonizadores españoles.

Al principio se usaban como planta decorativa pero pronto entró en las cocinas y pasó a formar parte de la dieta de los europeos.

San muchas las variedades de tomates que existen, lo que nos ofrece tomates de diferentes formas, tamaño e incluso diferente color.

Existen los pequeños tomates cherry, tomates amarillos, el tomate de pera o el tomate verde, entre otros.

#### **Propiedades del tomate**

- Tiene propiedades refrescantes.
- Es diurético, calmante y remineralizante.
- Desintoxicante y purificador del hígado.
- Alcaliniza la sangre.
- El tomate ayuda a tratar el reuma por su contenido en licopeno...
- Tomado con piel y semillas es muy laxante.
- Es un gran tónico muscular y cardiaco.
- Su contenido en licopeno nos ayuda ante el envejecimiento evitando que los radicales libres dañen las articulaciones, músculos e incluso a las células cerebrales.

- Reducen el riesgo de padecer enfermedad cardíaca.
- Ayuda a controlar el colesterol.
- Consumir tomates ayuda a proteger el tejido óseo.
- Los tomates pueden ayudar a reducir el riesgo de padecer cáncer de próstata.

### **Información nutricional del tomate**

- Es un alimento con gran poder antioxidante por su gran aporte en beta caroteno, en especial el licopeno, nos protege contra la enfermedad cardíaca y el cáncer.
- El tomate es muy rico en Potasio (250 mg. por cada 100 g. de tomate)
- Rico en Cobre, que al igual que el Hierro, interviene en la formación de glóbulos rojos.
- Aporta vitamina C, y en menor cantidad vit. E y A.

### **¿Sabías que el tomate?**

Los primeros tomates que se cultivaron en Italia eran de color amarillo. En Méjico se conoce con el nombre de tomate al tomate verde, a lo que nosotros llamamos tomate ellos le dan el nombre de jitomate.



**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI**



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

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

Tema: “La demanda de tomate riñón (*lycopersicum esculentum*) en Cojedes Venezuela y la comercialización por parte del sector productivo de la parroquia de San Rafael provincia del Carchi.”

**Artículo Científico Relevante Acerca De La Investigación  
Realizada**

AUTOR: Enríquez López Gabriel Darío

TULCÁN - ECUADOR

AÑO 2013

*“Nunca se Fracasa*

*A menos que se*

*Deje de Luchar”*

*Tim Connor*

## **RESUMEN**

El tema desarrollado persigue mejorar la aceptación actual de una comunidad dedicada al cultivo del tomate (*Lycopersicum esculentum*) debido a la falta de investigación de nuevos mercados donde se mejore la oferta de negocios, mismos que por décadas han sufrido injusticias en su desenvolvimiento lo que ha generado grandes pérdidas, ha impedido su desarrollo económico y han aumentado la cantidad de intermediarios que en realidad son los que se llevan las ganancias de este producto.

El motivo del presente trabajo muestra la posibilidad de mejorar estas condiciones mediante una posible exportación desarrollado en un lapso de cinco capítulos donde finalmente se puede encontrar una solución.

## **INTRODUCCIÓN**

El cultivo de tomate es una actividad que se ha venido realizando en todo el mundo, Ecuador posee ventajas geográficas especiales que permiten que el producto sea de mejor calidad y con mejores condiciones con relación al área regional, los estudios sobre tomate bajo invernadero muestran que hay mucha factibilidad en el país,” En un estudio realizado por Liliana Montenegro y Jaime Guzmán de la Universidad Tecnológica Equinoccial” se nota que el tomate ecuatoriano es muy valorado internacionalmente llegando al punto de tener una preferencia con relación a otros países en este caso Brasil.

Si bien es cierto algunos productores de tomate a nivel país han implementado técnicas y sistemas para mejorar sus ganancias en la provincia del Carchi aun no se implementan dichos parámetros en su totalidad siendo esto un problema al fijar los precios y comercializar el producto debido sobre todo a una tecnificación completa ya que actualmente está a medias.

Según referencias del MAGAP (López C. , 2013) el tomate carchense es muy apetecido sobre todo por la fertilidad de los suelo y la baja cantidad de pesticidas, considerando esto actualmente el MAGAP da charlas técnicas cada que las asociaciones o personas comunes requieran dicha información, sin embargo en lo que se refiere a comercialización y distribución los interesados en este caso la asociación de productores de tomate de San Rafael debe buscar su propio mercado o a la vez encargar a alguien de comercialización que busque el mejor mercado.

La procesadora de tomate UPSA ubicada en Cojedes Venezuela busca mejorar su línea de productos a través de un tomate de mejores condiciones, siempre y cuando se den las condiciones de negociación adecuadas al igual que la logística y las condiciones pactadas.

De darse estos parámetros la comunidad de San Rafael podría incluir como un nuevo mercado internacional a Venezuela donde tendría una estabilidad de precio una demanda adecuada y, en general se mejoraría las condiciones económicas de la comunidad.

## **METODOS**

Se inicio el trabajo mediante la intervención directa de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi, con la realización de vinculación con la colectividad en el sector de San Rafael capacitando a los miembros de la asociación, por lo que se inicio el trabajo investigativo observando las condiciones actuales del proceso, posteriormente se reunió la comunidad mostrando las posibilidades de mejorar sus condiciones actuales de producción para obtener mejores resultados.

Así mismo mediante la ayuda técnica gubernamental de PROECUADOR (Ruano, 2013) mostrando la posibilidad de exportar dicho producto hacia el vecino país de Venezuela, ubicando en este caso a la procesadora UPSA para que esta pueda recibir el producto, por lo que fue pactada una rueda de negociación en la ciudad de Quito.

En la rueda de negociación se mostro las bondades y características del producto entrando a una posible negociación si se dan unas condiciones adecuadas. Esto proporciono ideas de generar un plan de exportación del tomate con las condiciones de negociación Incoterms basadas en el término DAP entrega en lugar de destino.

Cumplida las negociaciones básicas incluyendo costos se nota que el comprador Venezolano requiere el producto aunque pide que este sea entregado de una forma adecuada y con contenedor refrigerado.

Al enterarse de esto la comunidad accede en contratar un contenedor refrigerado, sin embargo al enterarse que se requiere cambiar el embalaje del producto esta se nota recia ya que esto incrementaría el costo de producción y actualmente no poseen los recursos para suplir este costo.

Textualmente Fernanda Martínez dice: No podemos acceder a otro tipo de embalaje hasta que se dé una primera exportación ya que nadie nos asegura que el tomate lo van a comprar todo un siempre”, este criterio fue dado debido a que la comunidad ya no cree en falsas promesas, un ejemplo de esto es que ganaron un concurso provincial de emprendimiento en el año 2012, el premio consistía en dotar de la infraestructura de un invernadero completo, hasta la fecha Junio 2012 no ha existido la entrega de dicho invernadero.

Con esta consideración la procesadora UPSA deja abierto el camino para una exportación cuando se cumpla con estos dos parámetros.

## **RESULTADO Y DISCUSIÓN**

La comunidad de San Rafael perteneciente al Cantón Bolívar provincia del Carchi se dedica desde aproximadamente 30 años al cultivo de tomate a campo abierto y solo desde el año 2000 al cultivo de la hortaliza bajo invernadero.

Debido a las constantes tecnificaciones y preocupaciones de sus socios existe una producción calculada anual de 362400 Kg (Martinez F. , Analisis preliminar de la producción de tomate San Rafael., 2013) la misma que se distribuye en los mercados locales de la región.

El problema de la presente investigación radica en que las producciones de tomate son mal recompensadas debido a los bajos precios de venta del producto, intermediarios y costos de los insumos relativamente elevados, lo que genera disconformidad ya que a veces el productor ni siquiera puede suplir los costos de producción.

Es así que mediante una investigación que partió a raíz de capacitaciones en la Universidad Politécnica Estatal del Carchi observe que podría ayudar a solucionar este problema mediante la búsqueda de un nuevo mercado nacional o internacional, donde debido a la calidad del producto este tendría que tener una mayor demanda, obedeciendo a sus optimas características.

Las negociaciones previas siempre deben darse en un ambiente de amistad, tomando en cuenta que inicialmente tanto el productor como el consumidor requieren uno del otro, y dependiendo del grado de responsabilidad en un plazo determinado van a crecer ambos iguales, de manera que las situaciones específicas de cada país en el ámbito de importación y exportación deben ser analizadas cuidadosamente para que exista una buena celeridad y cumplimiento de metas.

**Grafico 01.- Características de bromatología del tomate. (AGROCALIDAD, 2013)**

	<b>LABORATORIO DE BROMATOLOGÍA</b>	
	<b>INFORME DE ANALISIS</b>	
<small>(Vía Interoceánica Km. 14, Granja del MAG, Tumbaco – Quito Teléf.: 02-2372-845 Ext.: 235)</small>		

**Hoja 1 de 1  
INF N° B13071**

**Persona o Empresa solicitante:** Sr. Gabriel Darío Enríquez López  
**País :** Ecuador  
**Provincia:** Carchi  
**Cantón :** Tulcán  
**Dirección:** 9 de Octubre y Maldonado – Barrio Nuevo  
**Teléfono :** 062986981  
**Fecha de ingreso de la muestra:** 15/02/13  
**Fecha inicio análisis:** 15/02/13  
**Fecha finalización análisis:** 26/02/13  
**No. de Factura:** 11892

**DATOS DE LA MUESTRA:**

**Muestra :** TOMATE RIÑÓN **Código No.:** B130110  
**Tipo de Envase:** Papel aluminio.  
**Condiciones Ambientales de llegada de la muestra:** Temperatura 23.3°C HR: 40%  
**Forma de Conservación:** Refrigeración.  
**Muestreo:** Responsabilidad del cliente

**RESULTADOS DEL ANÁLISIS BROMATOLÓGICO**

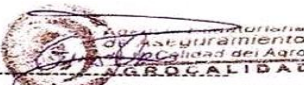
CODIGO MUESTRA	NOMBRE MUESTRA	EXPRESIÓN	RESULTADO	UNIDAD	MÉTODO ANALÍTICO	FORMULACIÓN TEÓRICA
<b>B130110</b>	<b>TOMATE RIÑÓN</b>	Humedad	92.87	%	Gravimétrico	---
		Materia Seca	7.13	%	PEE/L-B/01	---
		Cenizas	2.90	%	Gravimétrico PEE/L-B/04	---
		Proteína	0.81	%	Kjeldahl PEE/L-B/02	---
		Grasa	0.33	%	Soxhlet PEE/L-B/03	---
		Fibra	2.40	%	Gravimétrico PEE/L-B/05	---
		CT*	0.65	%	Cálculo	---

\*CT= Carbohidratos Totales

**OBSERVACIONES:**

- Los resultados de grasa y fibra se reportan en base a muestra seca.

**Analizado por:**  
 Lic. Nuvia Pérez  
 BQ. Gina Ortiz

  
**BQ. Gina Ortiz**  
 Representante Técnico

*Fuente:* informe brindado por el laboratorio AGROCALIDAD.

*Realizado por:* Darío Enríquez.

Unidad de Propiedad Social Agroindustrial (UPSA) con sede en Cojedes Venezuela busca nuevos productos regionales para abrir un nuevo mercado en cuanto al tomate, es así que las condiciones tanto de cultivo como de una ubicación estratégica permitieron que el tomate de San Rafael este entre los mejores posicionados según los criterios de UPSA en cuanto a los países analizados.

Los costos de producir una caja de tomate relacionado a su óptima calidad generaron un agrado en el representante de la empresa, quien proponía generar un crecimiento de la demanda en las zonas de producción para de esa manera entrar con fuerza en el nuevo mercado en el que se están proyectando con nuevas líneas de productos especializados.

Las condiciones de exportación se analizaron para realizar una negociación en base a las condiciones del ofertante y demandante, es decir:

**Tabla N ° 1: Requisitos y exigencias del tomate a exportar.**

OFERTANTE	DEMANDANTE
Producto embalado al natural en una gaveta.	Producto fresco, sin daños visibles y con uniformidad.
Cumplir tiempos de entrega propuestos.	Recibir la mercadería en lugar convenido.
Planificar producción.	Cumplir con los acuerdos previos de una negociación.
Generar una transacción adecuada.	Exigir un mejoramiento continuo de la calidad, mediante la reducción de insumos no naturales.

*Fuente:* Reunión previa con el representante de UPSA.

*Realizado por:* Darío Enríquez.

Las normas nacionales de los países por donde va a circular el producto se cumplen a cabalidad, sin embargo desde el punto de vista de los costos, el transporte presenta serios inconvenientes al momento de transportar el producto por alrededor de seis días, esto genera mal tratamiento y pérdida de condición del producto.

Durante el desarrollo de la presente investigación se trato de influir en la asociación productora para que esta apruebe el mejoramiento del transporte que es el punto más crítico de la presente investigación, sin embargo la asociación dio un no rotundo a cambiar estas condiciones hasta no ver resultados óptimos, debido a que autoridades de turno, pasadas administraciones investigadores y estudiantes en proceso de trabajo de grado de diversos sitios de educación nacionales e internacionales han generado desconfianza entre los miembros, que es muy difícil que ellos vuelvan a confiar en personas externas a su asociación ya que la gran mayoría **solamente han llegado a generar discrepancias e inconformidad con gran parte del manejo de mercados productivos locales.**

Los resultados obtenidos de la investigación fueron los siguientes:

- UPSA requiere el producto Ecuatoriano debido a su calidad y precio (Una gaveta en Venezuela procedente de Ecuador costaría 16 USD con relación a los 42 USD de la competencia.
- El transporte presentaría inconvenientes en el país de Colombia sobre todo costos y a políticas Colombianas de tránsito de vehículos de carga Ecuatorianos.
- El producto cultivado tiene altas ventajas de exportación debido a que este se cultiva respetando al ambiente, posee tierras saludables y agua de vertientes naturales y con niveles bajos de pesticida.
- Es muy factible exportar tomate a Venezuela siempre que se analice la cuestión logística.
- Venezuela se convierte en mercado atractivo debido a los precios y demanda.



- El emprendimiento generado desde la UPEC muestra sus primeros pasos dentro del desarrollo de la provincia al buscar nuevas formas de comercialización y desarrollo de comunidades.
- La eficiencia de inversión del gobierno nacional mediante PROECUADOR genera un aliado estratégico en la búsqueda de nuevos mercados para introducir los productos locales.

### **Conclusiones**

- La asociación de productores de tomate de San Rafael debe estar en constante capacitación para poder competir con los productores nacionales y en el caso fortuito con los internacionales.
- Los invernaderos actualmente existentes deben ser laboratorios de prueba para mejorar las variedades y de esta forma reducir progresivamente los costos y obtener un mejor producto.
- Dentro de la organización se debe cumplir con rigurosidad cada una de las actividades encomendadas, ya que la organización y el trabajo en equipo generan mayores beneficios a mediano y largo plazo.

Finalmente como conclusión propia las autoridades locales y regionales deben limar asperezas de cualquier tipo y trabajar en conjunto, para ayudar a las zonas agrícolas y comunidades ya que estas mediante el apoyo del gobierno serán los nuevos instrumentos para atraer inversión extranjera y por lo tanto nuevos recursos hacia el Ecuador.

El cambio de la matriz productiva que actualmente se está generando obliga a que en los sectores agrícolas la tecnificación debe ser un proceso completo donde no solo se brinda información, sino también se generen políticas de alianzas con empresas privadas para que los nuevos productos ya salgan procesados o transformados en nueva materia prima con lo más importante un mercado seguro lo que apunta a un crecimiento sustentable a largo plazo.

