

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 papa lavada, variedad Capiro en las industrias venezolanas y la comercialización desde el cantón Montúfar Provincia del Carchi.** ”

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

AUTOR: FERNANDAGUADALUPE LÓPEZ NASAMUES

ASESOR: DRA.MILENA GUITIÉRREZ

TULCÁN - ECUADOR

AÑO: 2013

CERTIFICADO.

Certifico que la estudiante Fernanda Guadalupe López Nasamues, con el número de cédula 040158147-5 ha elaborado bajo mi dirección la sustentación de grado titulada: **“La demanda de papa lavada, variedad Capiro en las industrias venezolanas y la comercialización desde el cantón Montúfar 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.

DRA. MILENA GUTIÉRREZ

Tulcán, 16 de agosto de 2013

AUTORÍA DE TRABAJO.

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

Yo, FERNANDA GUADALUPE LÓPEZ NASAMUES, con cédula de identidad número 040158147-5 declaro: que la investigación es absolutamente original, autentica, personal y los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

f.....

Fernanda Guadalupe López Nasamues

Tulcán, 16 de agosto de 2013

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO.

Yo FERNANDA GUDALUPE LÓPEZ NASAMUES, 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, 16 de agosto de 2013

Fernanda Guadalupe López Nasamues

CI 040158147-5

AGRADECIMIENTO.

Este proyecto es el resultado del esfuerzo diario y la dedicación por obtener un Título y crecer como persona. Por esto agradezco en primer lugar a Dios por guiar mis pasos y estar siempre acompañándome, agradezco a mi Tutora Dra. Milena Gutiérrez, quien fue la persona de apoyo para cumplir mi objetivo. A mis padres quienes a lo largo de toda mi vida han apoyado y motivado mi formación académica, creyeron en mí en todo momento y no dudaron de mis habilidades. A mis profesores a quienes les debo gran parte de mis conocimientos, gracias a su paciencia y enseñanza y finalmente un eterno agradecimiento a esta prestigiosa universidad la cual abrió sus puertas a jóvenes como nosotros, preparándonos para un futuro competitivo y formándonos como personas de bien.

DEDICATORIA.

La presente tesis se la dedico a toda mi familia, ya que gracias a ustedes he logrado uno de mis más anhelados sueños y porque sé que el cumplimiento de esta nueva meta nos ayudara a fortalecernos como familia, y permitirá continuar en nuestros proyectos de estudio.

Con todo mi cariño lo dedico en especial a mi madre por hacer de mí una buena y mejor persona a través de sus consejos, de su amistad, de su compañía y en especial por su amor incondicional.

Gracias a mi padre y a mis hermanos por ser parte de las personas que más quiero quienes me han acompañado siempre.

A mis amigos que de una u otra manera han estado presentes en todo este proceso para terminar la tesis.

A todos en general por darme el tiempo para realizarme profesionalmente.

ÍNDICE GENERAL

CERTIFICADO.....	ii
AUTORÍA DE TRABAJO.....	iii
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
DEDICATORIA.....	vi
RESUMEN EJECUTIVO.....	xi
ABSTRACT.....	xvi
RIMAY TIKRAY.....	xvii
INTRODUCCIÓN.....	xix
CAPÍTULO I.....	21
1. PROBLEMA.....	21
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	21
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	22
1.3 DELIMITACIÓN.....	22
1.4 JUSTIFICACIÓN.....	23
1.5 OBJETIVOS.....	25
1.5.1 Objetivo General.....	25
1.5.2 Objetivos Específicos.....	25
CAPÍTULO II.....	26
2 FUNDAMENTACIÓN TEORICA.....	26
2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.....	26
2.2. FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	27
2.2.1. Artículos de la Constitución de la República del Ecuador 2008.....	27
2.1.2 Plan del Buen Vivir.....	28
2.1.3. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión.....	28
2.1.4. Acuerdos nacionales e internacionales –decisiones.....	29
2.2. MARCO TEÓRICO.....	30
2.2.1. Teorías utilizadas en la investigación.....	30
2.2.2. Vocabulario Técnico.....	34

2.3. IDEA A DEFENDER.....	34
2.4. VARIABLES	35
CAPÍTULO III.....	36
3. METODOLOGÍA	36
3.1 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.....	36
3.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN	36
3.3 POBLACIÓN Y MUESTRA	37
3.3.1 Población y muestra ciudad de San Gabriel	37
3.3.2 Población y muestra Venezuela.....	37
3.4 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	37
3.5 RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN	39
3.5.1 Análisis del macro entorno Venezuela	39
3.5.2 El mercado de papa lavada variedad Capiro en Venezuela	43
3.5.3 Análisis del macro entorno Ecuador.....	52
3.5.4 Análisis situacional interno	54
3.5.5 Fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas	58
3.5.6 Balanza comercial Ecuador – Venezuela.....	61
3.5.7. Oferta potencial.....	62
3.5.8. Demanda potencial.	62
3.5.9. Demanda Insatisfecha.	62
3.5.10. Demanda real exportable.....	63
<i>CAPÍTULO IV.....</i>	<i>64</i>
<i>4 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</i>	<i>64</i>
4.1 <i>CONCLUSIONES.....</i>	<i>64</i>
4.2 <i>RECOMENDACIONES.....</i>	<i>65</i>
<i>CAPÍTULO V.....</i>	<i>66</i>
<i>5 PROPUESTA</i>	<i>66</i>
5.1 <i>TÍTULO.....</i>	<i>66</i>

5.2 ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA	66
5.3 JUSTIFICACIÓN.....	66
5.4 OBJETIVOS	67
5.5 MODELO DE EXPORTACIÓN.....	68
5.5.1 Estudio técnico.....	69
5.5.1.1 Determinación del tamaño óptimo de la planta.	69
5.5.1.2 Disponibilidad del producto	69
5.5.1.3 Tecnología	69
5.5.2 Requerimiento de espacio físico.....	70
5.5.3 Presupuesto de activos fijos	72
5.5.4 Localización del proyecto.....	73
5.5.5 Estructura organizacional.	75
5.5.5.1 Organigrama.....	75
5.6 INGENIERIA DEL PROYECTO	77
5.6.1 Mapa de procesos proveedor – asociación	77
5.6.2 Mapa de procesos asociación e industrias venezolanas.....	84
5.6.3 Proceso de exportación.....	93
5.7 ESTUDIO FINANCIERO	98
5.7.1 Información básica del producto	98
5.7.2 Información básica del embarque.....	98
5.7.3 Inversión inicial	99
5.7.4 Financiamiento.....	102
5.7.5 Costos del proyecto.....	103
5.7.6 Costos de producción	103
5.7.7 Costos de operación	104
5.7.8 Gastos administrativos	105

5.7.9	Costos de exportación.....	106
5.7.10	Punto de equilibrio y Proyección de costos	107
5.7.11	Evaluación financiera	109
5.7.11.1	Balance general	109
5.7.12	Flujo neto de caja.....	110
5.7.13	TIR Y VAN.....	111
5.7.13.1	Valor actual neto	111
5.7.13.2	Tasa interna de retorno	112
5.7.13.3	Periodo de recuperación e inversión.....	112
BIBLIOGRAFÍA.....		113
ANEXOS.....		104

ÍNDICE DE CUADROS

Tabla 1 Indicadores de los factores del macro entorno de Venezuela.....	39
Tabla 2: Balanza Comercial Venezuela	42
Tabla 3 Barreras arancelarias y no Arancelarias	43
Tabla 4 Número de toneladas importadas desde Venezuela.....	45
Tabla 5 Proyección de importación de papa lavada en venezuela	46
Tabla 6 Cantidad exportada de papa lavada en variedad Capiro	47
Tabla 7 Proyección de exportación de papa lavada en variedad Capiro	47
Tabla 8 Toneladas de producción de papa en variedad Capiro en Venezuela	48
Tabla 9 Proyección de producción de papa variedad Capiro	48
Tabla 10 Cantidad importada de papa lavada variedad Capiro	49
Tabla 11 Referencia del precio de la papa lavada variedad capiro.....	50
Tabla 12 POAM de Venezuela.....	51
Tabla 13: Balanza Comercial Ecuador.....	53
Tabla 14 Barreras arancelarias y no arancelarias en el Ecuador.....	53
Tabla 15 POAM de Ecuador	54
Tabla 16 Organizaciones productoras de papa en variedad Capiro	57
Tabla 17: Matriz FODA	59
Tabla 18 Análisis del ambiente externo de la empresa.....	60
Tabla 19 Análisis del ambiente interno de la empresa.....	61
Tabla 20: Balanza Comercial Ecuador -Venezuela.....	62
Tabla 21 Dimensiones del espacio físico de la empresa	71
Tabla 22 Activos Fijos	72
Tabla 23 Ponderación para la óptima Microlocalización	74
Tabla 24 Condiciones de almacenamiento de papa	81
Tabla 25 Numero de facturas para la exportación por dos embarques por año ...	87
Tabla 26 Números de Certificados de Origen por dos embarques al año.....	88
Tabla 27 Numero de Certificados Fitosanitarios por dos embarques al año.....	89

Tabla 28 Numero de Certificados Sanitizado para dos embarques por año	89
Tabla 29 Numero de Carta de Porte por los dos embarques anuales	90
Tabla 30 Información del producto de exportación	98
Tabla 31 Información del embarque.....	98
Tabla 32 Inversión Inicial	99
Tabla 33 Activos Fijos	99
Tabla 34 Descripción del vehículo	100
Tabla 35 Descripción de la maquinaria y equipo.....	100
Tabla 36 Descripción de equipo de cómputo	100
Tabla 37 Descripción de muebles y enseres	101
Tabla 38 Descripción de los gastos de constitución.....	101
Tabla 39 Financiamiento de activos fijos y diferidos	102
Tabla 40 Amortización de la deuda.....	103
Tabla 41 Descripción de costos de producción.....	104
Tabla 42 Costos Indirectos de Fabricación	105
Tabla 43 Gastos Administrativos.....	105
Tabla 44 Detalle de costos de exportación	106
Tabla 45 Punto de equilibrio con financiamiento.....	108
Tabla 46 Balance General con financiamiento.....	109
Tabla 47 Flujo de caja con financiamiento	110
Tabla 48 VAN Y TIR.....	111

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Ilustración 1 Proceso de distribución interna.....	50
Ilustración 2 Variedad de papa que se cultiva en la Provincia del Carchi	56
Ilustración 3 Esquema de la empresa	70
Ilustración 4 Mapa Político de la Provincia del Carchi.....	73
Ilustración 5 Mapa de ubicación de la empresa del sur de San Gabriel.....	74
Ilustración 6 Diseño tentativo de Logotipo para la asociación.....	75
Ilustración 7 Organigrama funcional.....	75
Ilustración 8 Proceso logístico del proveedor y la asociación	77
Ilustración 9 Inicio del proceso con la papa	78
Ilustración 10 Almacenamiento en Galpón.....	79
Ilustración 11 Inicio del proceso de la asociación y el cliente	84
Ilustración 12 Flujograma del proceso asociación y cliente	85
Ilustración 13 Proceso Logístico en Puerto de Esmeraldas	93

RESUMEN EJECUTIVO

En la actualidad la papa es un tubérculo que se ha convertido en un alimento primordial para la familia, el estudio de la demanda de papa lavada en las industrias venezolanas y la comercialización desde el cantón Montufar, Provincia del Carchi, ayuda en parte a tener una posible respuesta del porque no se ha podido buscar métodos para la comercialización.

En primera instancia vemos que en el capítulo I el Ecuador se ha caracterizado por su agricultura y que existen provincias con un alto nivel de competencia, la inestabilidad de productos, la sobreproducción son factores que han afectado a los productores locales. Se realizó un estudio al cantón Montúfar de la comercialización de papa en variedad Capiro y la demanda de las Industrias venezolanas. La fundamentación bibliográfica permitió ampliar la investigación, estableciendo ideas claras para realizar un estudio de la demanda y la comercialización. En segunda instancia hablamos en la página 25 de investigaciones anteriores que han ayudado al aporte de la actual investigación, fundamentándose y siguiendo lineamientos legales de una manera jerárquica como es la Constitución, Plan del Buen Vivir, COPCI y acuerdos comerciales. Ahora bien la fundamentación científica es muy importante y la Teoría Nueva del Comercio Internacional es esencial para el desarrollo profesional de la investigación conjuntamente con su metodología.

La población es un factor importante que se menciona en la página 37 de esta investigación, de ella se desprenderá la demanda, factores socioeconómico sanciones, las cifras de exportación y los canales de distribución. Y por último se mencionan algunas conclusiones y recomendaciones.

Se propone un modelo para mejorar la producción del cantón Montufar y establecer una asociación para lavar la papa con herramientas modernas y con

jerarquías administrativas organizadas, realizando estudios financieros, de capital, proponiendo la localización, valor agregado. Proceso de exportación, principales gastos, financiamiento, gastos administrativos estados financieros- económicos y la viabilidad del proyecto por medio del proceso logístico.

ABSTRACT

Nowadays the potato is a tuber that is becoming an essential food for the family, the study of the demand for washed-potatoes in Venezuelan industries and merchandising from Carchi Province in Montúfar canton, it will help us to have a possible response about why search commercialization methods have failed.

In the first instance we see that in Chapter I the Ecuador has been characterized for its agriculture and competition exists in other provinces , but that product instability , overproduction are factors that have affected local producers. A study was conducted to Montúfar's canton marketing about Capiro potato variety and demand in Venezuelan Industries. The bibliographical foundation allowed expanding research, establishing clear ideas for a study of demand and marketing. Secondly we talk on page 25 about previous a research that has helped the contribution of the current research, basing and following legal lineaments in a hierarchical manner like the Constitution, Plan of Good Living, COPCI and trade agreements. Now the scientific basis is very important and the New Theory of International Trade is essential for professional research development together with its methodology. The study population is important as mentioned on page 37 that it will release demand and socioeconomic factors, sanctions, exportations and distribution channels. Just as the supply is very important for the above factors and finally meet with conclusions and recommendations.

A model is proposed to improve the production of the Montúfar canton and establishes a partnership model for washing potatoes with modern tools and organized administrative hierarchies, doing financial and capital studies, proposing the location, value added and the name and logotype a process to bring the product to a place of mutual agreement with the other part.

Export process, major expenditures, financing, administrative costs and financial - economic viability of the project.

RIMAY TIKRAY

Cai cunana yachaicunataca yuyaita ricushcanchijmi caro llajtaman cachana ima shina ruranata yachangapaj caipi canchij shuj yuyailajatún mama pachapis cvhai plaza Venezuela ucupi ñucanchij Carchi San Gabriel marca pueblpimi charinchij shuj allí llancai tarpushca papata tocui shina capiro nishcacunapi allí llancoi charijcuna shina llataj mama charijcuna tarpunyapac callarishcanacuna.

Shinallataj carú Venezuela mama llajtapi tuyan shujtac shina mama allí llanzaipaj allpacuna tiyan chamantac mama allí yayucunata púcuchitucon chaimantami yandiyapaj ministicuna caru shujyaj llactacunamanta shinallataj Venezuela jatún yachoicunaca mana chaicushaplla paicunapaj minesteresh cacunata micunacunata ashtahuan randingapaj allichiricommoi yachaicunara ñacanchij mama llajta Ecuadorá.

Cunan tiempocunapica shij papata tarpujcunaca minitincunami shujtac yachaicunata shinallataj erramientacuanta allí richon jatungapajpish, huillangapaj; muyocunamanta, aparingapac chashnallataj shuj shina jatún allicunata charingua pacpish.

Chaimantami illaj chayan ima shuj Jatún Tandalla tucushca runacuna maipimi imatapish parlamacunyapac tandalla yuyaringapac ricunga pajpichi.

Imatapish jarcarijcuna canyapac shujtaj Piucicunata ricingapac shinallataj ama perdengapacpish papa mayucunatas, collkicunatapish shinallataj ñucanchij marca y pueblo ococunapi yatungapac amá perdengapac, chashna ashtahuan amá perdishpa llaquipi tucuringapac ashtahuanpesh allí jatún mushujllacaicunata yachaicunata mushoc llancaicubatapish tucuicunapac.

Cunan cai yachaicunapica kancuna ricunyuichijmi ima shina allí jayungapac mana perdishpa yuuringapac cai papa Capiro nishcata Montufar kitimanta callarimanta ima mama allicunamanta quipamanrecungapac.

Ima shina chai yachaicunapi ricushpa allí chayarcanchij cai Estudio científicotá tucumanta yalli allí igualpi cangapac japishpalla yuyaicunata yachaicunata allí apashun shinallataj jahuapi huillaihuan tacuipac qupa yachaicunata allí ricushpa yaicungapac jatuna ocucunaman ñacanchij Tarpushcacunata partingapac tucui Kiticuman Ecuador ocupi.

Cunan cai jatún mishanacui ricun shujtaj yachaicuna callarishcamanta cai papa pucuchinamanta ima shina jatuna plazacunaman partingapaj yachachingapc, shuj tratathuan allí huiñaicuhuan tandalla papata pucuchuinyapaj ima allícunata ricushpa caro precioconapi tiyarichon tucuilla ppa Capiro chasna allí shujtaj Kiticunapi ricorongapac.

Callarimanta yachaicunahuan jatún yachajcunahuan ricushpa tiyaringapac chai proyecto nishcacubnahuan shinallataj chasquiscacunahuan allí finanacieroconahuan, sumaclata yuyarishpa tucuchingapac, jatún ima allí camariconata chashna proyectos nishecacunatapis.

INTRODUCCIÓN

El presente estudio es una investigación profunda que busca la posibilidad de exportación de papa lavada hacia el mercado industrial de Venezuela.

En la provincia del Carchi, específicamente en la ciudad de San Gabriel existe una buena producción de papa en variedad Capiro, y sus productores no han aprovechado sus tierras limitándose a la producción de este tubérculo. En cambio la población venezolana no encuentra la manera de producir papa de buena calidad, no cuentan con terrenos que les permita producir y satisfacer parte de la demanda de su población, por lo que se ven obligados a comprar el producto desde otros países, las Industrias venezolanas para no parar su producción han adquirido el producto a países que cuenta con dicha producción como es el caso del Ecuador.

En la actualidad los productores de papa tienen diversas necesidades tanto en lo tecnológico como en el equipamiento que les lleve a vender u ofrecer su producto de manera rentable y factible. Les hace falta en gran parte una asociación en donde se establezcan parámetros para evitar las sobreproducción y el desperdicio del producto o como es en su defecto vender el producto a nivel local inclusive obteniendo pérdidas en la venta y producción sin obtener rentabilidad que les permita generar más capital y nuevas fuentes de empleo.

En la presente investigación podrá observar un estudio de la comercialización de papa Capiro desde el cantón Montufar, partiendo de un problema, para luego enfocarme en objetivos que permitieron llegar a un estudio científico, argumentado por la parte legal, utilizando un tipo de investigación que conlleva al levantamiento de información, y por último un estudio del entorno, el mercado, el producto y la distribución en el Ecuador.

Y en cuanto se refiere a la demanda, se realizó un estudio del entorno, del producto, el mercado, la distribución que permitieron establecer una propuesta como es la creación de una asociación de papi-cultores que se dediquen a darle

un valor agregado a la papa variedad Capiro y así poder exportarla hacia el mercado objetivo, realizando un estudio financiero que determinaron la inversión del proyecto, los gastos, y los resultados positivos del proyecto.

CAPÍTULO I

1. PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Según Rodríguez (2010) la papa es el cuarto cultivo alimenticio en orden de importancia a nivel mundial (...). La producción anual de papa representa aproximadamente la mitad de la producción mundial de todos los tubérculos y raíces. Hoy en día la provincia La provincia de Carchi cuenta con 6.179 hectáreas sembradas de papa y ocupa el cuarto lugar a nivel de provincias, limitando a la provincia en sus competencias, existiendo provincias que cuentan con una mejor producción, como es el caso de Chimborazo con 10.581 ha y que cubren más de 50% de la demanda interna. La alternativa es empezar con una organización.

En su explicación e Sr. Mesías Mafla (2011) menciona que: los dirigentes agrícolas y los productores trabajan de manera desorganizada, sin calendario de producción, no buscan primero los mercados para luego producir (...) A toda esta situación se agrega la falta de incentivos y de capacitación en el campo organizativo, por lo que desean de manera urgente asegurar un mercado. "Nosotros producimos, pero trabajamos a pérdida, pues no se logra sacar el costo de lo que directamente invertimos".

La inestabilidad de los precios es otro factor que también afecta a los productores y su comercio, la falta de incentivos y de capacitación en busca de nuevos mercados, no les permite obtener beneficios pecuniarios en la comercialización de papa.

El precio, desmotiva a algunos productores como menciona El diario El Universo: los papi-cultores del Carchi están desilusionados y tristes, porque el precio del tubérculo bajó ostensiblemente, por la sobreproducción y porque, además, ingresa producto colombiano en forma de contrabando a costo incluso más barato. Y que los los productores aspiran, (...) evitar [que] los

intermediarios, [sean] quienes imponen los precios del tubérculo en los mercados de Quito y Guayaquil. (...)", por la falta de control de precios en insumos agrícolas. Un ejemplo claro es en la ciudad de Quito, el mercado es manipulado por los intermediarios, ya que ellos son los encargados de imponer o fijar los precios a los productos especialmente a la papa, es decir que los precios no son fijados por los agricultores que son quienes directamente llevan el producto al mercado.

Otro factor que influye y no permite que el producto sea comercializado es la venta ilegal del producto, esto significa que se lo realiza a través del contrabando. Además el poco conocimiento de la comercialización por parte de los productores de papa del Cantón Montufar conlleva a una despreocupación en la producción y en el incentivo para generar ingresos para cada una de las familias según explica el Sr. Misias Mafla presidente de papi-cultores

En el otro ámbito existe un amplio sector de la población de Venezuela, especialmente en industrias como "Frito Lay –Snacks América Latina (Planta procesadora del Estado Aragua) que se ha visto en la necesidad de adquirir el tubérculo desde el Ecuador, y que al hallarse con la desorganización y un reglamento que establezca parámetros de venta buscan otros mercados un ejemplo claro es el país colombiano, lo que impide que exista un mayor mercado demandante y es un limitante para que establezcan relaciones comerciales en ciertos productos agrícolas con otros países." (Gutiérrez, 2006, p.33)

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿La desorganización de los papi-cultores de la provincia del Carchi, cantón Montúfar incide en la comercialización de papa lavada variedad Capiro, hacia el mercado industrial de Venezuela?

1.3 DELIMITACIÓN

Objeto: La demanda de papa lavada, variedad Capiro en las Industrias venezolanas.

Sujeto: La comercialización desde el cantón Montufar de la Provincia del Carchi.

Tiempo: El tiempo considerado para la realización del proyecto será dentro de los años Agosto 2011 – Agosto 2013.

Área Geográfica: Industrias de Venezuela, sectores representativos de producción de papa en el Cantón Montúfar de la provincia del Carchi.

Grupo Objetivo: Sectores productivos de papa en el cantón Montufar de la provincia del Carchi (26 Organizaciones.), intermediarios, Sectores Industriales de papa en Venezuela (21 Industrias)

1.4 JUSTIFICACIÓN

La investigación realizada fue importante, permitiendo ampliar el modelo actual que se utiliza para las asociaciones, investigando los problemas que aquejan a los papi-cultores y dando importancia al destino del producto que ellos ofrecían, se notó la falta de preocupación y de información, en donde los papi-cultores no han podido mejorar sus ingresos por medio de esta actividad y la razón por la que no pueden ofrecer el producto a otras plazas.

Según Suquilanda (2011) los resultados censales del año 2000 en lo que se refiere al cultivo de papa la provincia del Carchi fue considerada una de las mejores provincias ya que su producción fue de 6.179 hectáreas, la publicación de estos resultados refleja cambios importantes y una oferta que satisface las necesidades locales y pude llegar a cubrir nuevos mercados,

Ahora bien se buscó la alternativa del mercado venezolano por las ultimas exportaciones que habido para ese país y en especial para sus compradores como son las Industrias venezolanas, por ellos se investigó profundamente este mercado y sus Industrias de papa lavada, por medio de información secundaria, obteniendo datos y resultados que llevó a enfocarme en este mercado por la demanda existente.

“Venezuela en la actualidad forma parte de un mercado nuevo en consumo de este tubérculo para Agricultores de la provincia del Carchi, el mercado venezolano que hace poco, era abastecido por Canadá y Colombia”. (Jiménez, 2010, p. 1).

El resultado obtenido de la información permitió realizar un estudio de la comercialización y la demanda de papa lavada utilizando metodología apta para encontrar resultados como la demanda actual, la oferta del producto, los posibles compradores, los precios, y algo muy importante establecer un marco logísticos en donde se reflejó en primer lugar la organización de los papi-cultores, un proyecto de inversión en herramientas nuevas para la industrialización, que conllevan a formular un plan de exportación del producto hacia la plaza de industrias venezolanas.

El presente estudio permitió crear un nuevo modelo de organización, para los papi-cultores un modelo accesible y que cuenta con ventajas como es el financiamiento y la ubicación de las industrias venezolanas a las que se puede ofertar el producto.

La papa es un producto de gran importancia, tanto a nivel nacional como de la región. Su producción ha venido disminuyendo en los últimos años debido a la falta de incentivos que tiene el productor, provocada por una deficiente comercialización del producto, que le impide obtener un precio estable y obtener resultados positivos para iniciar un proceso de exportación factible y rentable. Por tanto se buscó datos reales que permitieron que los productores y dueños de sus propio negocio para tener una ganancia significativa.

Según Hernán Álvarez (2010), principal de Agrocalidad, la información obtenida, las pérdidas registradas anualmente alcanzan a un 20 % de la producción de papas, y esto se debe principalmente a las carencias de medios adecuados de conservación, así como a deficiencias en el manejo, transporte y empaque de la papa que se cosechó para la exportación en variedad Capiro, que fue sembrada exclusivamente para esta exportación, lo cual cumplió con la inspección, revisión y registro sanitario requeridos por Venezuela. Con toda

esta información se encontró la mejor manera para darle un proceso logístico adecuado a la papa y ser apetecida por las industrias venezolanas.

Los beneficiarios directos de esta investigación serán los productores de papa del Cantón Montufar generando desarrollo económico y de forma indirecta se beneficiaran los comerciantes, transportistas y todas aquellas personas que estén inmersas en el comercio exterior.

Además la investigación permitió visualizar los impactos económicos, sociales y políticos. En lo económico, al generar nuevas fuentes de empleo, aportar en los ingresos de divisas hacia el país, en lo social, la reducción de la pobreza, del contrabando, ofreciendo oportunidades de trabajo en un porcentaje que ayude a que las personas no emigren del país ilegalmente o legalmente a lugares que ofrecen mejor estilo de vida. En lo político el estado ecuatoriano mediante su política exterior impulsa la comercialización de productos tradicionales y no tradicionales.

1.5 OBJETIVOS

1.5.1 Objetivo General

Determinar la demanda de papa lavada en las Industrias venezolanas y la comercialización por parte de los papi-cultores desde el cantón Montufar Provincia del Carchi.

1.5.2 Objetivos Específicos

- ✓ Fundamentar bibliográficamente con información secundaria la demanda y la comercialización de papa lavada en variedad Capiro.
- ✓ Determinar la comercialización de papa lavada en variedad Capiro, del cantón Montufar provincia del Carchi y la demanda de las Industrias Venezolanas para exportar.
- ✓ Realizar un estudio que permita exportar el producto hacia las industrias Venezolanas desde el cantón Montufar, provincia del Carchi.

CAPÍTULO II

2 FUNDAMENTACIÓN TEORÍCA

2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

Después de un primer acercamiento a la información, el primer documento trata de **“Estudio para la Producción y Exportación de papa “R12 Negra hacia el mercado Venezolano”**, de Pablo Londoño, Universidad de la Salle, para obtener el grado de Administrado Agropecuario.

El objetivo planteado del estudio es determinar la factibilidad de producción y exportación de papa negra desde Colombia hacia el mercado Venezolano. De acuerdo a este estudio se determinó:

Existe una gran demanda de papa en Venezuela que ingresa de otros países porque cumple con los estándares requeridos; estos antecedentes forman parte del sustento de la presente investigación en donde se indica que el mercado venezolano demanda el producto como es en este caso desde Colombia, además es muy valioso tener conocimiento de que para ingresar el producto a Venezuela se debe utilizar fertilizantes adecuados y cumplir con los requisitos exigidos que se mencionan en el capítulo V, de la presente investigación.

El segundo documento trata de **“Evaluación Técnico-Económica de la Exportación de Semilla Certificada de papa a Honduras y Venezuela”** Stefano Accatino Cattaneo, Universidad de Chile, para obtener el título de Ingeniero Civil Industrial.

El objetivo de su estudio es evaluar la factibilidad técnica y económica de exportar semilla certificada de papa de las variedades Florissant y Baraka a Honduras y Venezuela respectivamente, como mercados de destino.

Para exportar semillas de papa deben estar certificadas por el Servicio Agrícola Ganadero de Venezuela. Por lo tanto es importante contar con un producto de excelente calidad para que cuente con la calificación y grado de aceptación de la institución anteriormente mencionada.

Mantener un adecuado sistema de autoabastecimiento es plantearse objetivos de control de cantidad adecuada para satisfacer las necesidades del mercado demandante.

Y por último las **“Estrategias Para Mejorar la Comercialización de la Papa en Venezuela”** Alejandro Gutiérrez, Universidad de los Andes, para obtener el título de Ingeniería Comercial.

Los objetivos de estudio son: dar a conocer las principales tendencias del mercado mundial de la papa, presentar la evolución reciente de la producción, el consumo y el comercio exterior de la papa en Venezuela, realizar un diagnóstico estratégico de la exportación de la papa en Venezuela, que hacer para mejorar el proceso.

Como se puede observar en el capítulo III, mencioné las tendencias del mercado, la producción, el consumo y por último un modelo nuevo de exportación.

2.1. FUNDAMENTACIÓN LEGAL

El presente proyecto se fundamenta legalmente en la siguiente jerárquica:

2.1.1. Artículos de la Constitución de la República del Ecuador del año 2008 referentes al trabajo de investigación.

Artículo 306 exportación permitida a pequeños y medianos productores.

Artículo 319 Menciona acerca de las organizaciones que se pueden formar para poder exportar o importar un producto.

Artículo 336 dice “El Estado impulsará y velará por el comercio justo

Artículo 337 El estado promoverá el desarrollo de infraestructura para el acopio, transformación, transporte, y comercialización.

2.1.2. Plan del Buen Vivir

Objetivo 11: Párr. 1 Diversificar las formas de producción y ampliar la oferta nacional y exportable.

Objetivo 11: Párr. 2 Capacitar a las asociaciones de pequeños productores y productoras (...).

Objetivo 11: Párr. 3 Manejar eficiente y transparentemente los servicios aduaneros para facilitar el comercio de exportación y de importación

Objetivo 11: Párr. 4 Promover condiciones adecuadas para el comercio interno e internacional, considerando especialmente sus interrelaciones con la producción y con las condiciones de vida.

2.1.3. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión

Artículo 4 “Fomentar y diversificar las exportaciones“

Literal I. Impulsar el desarrollo productivo en zonas de menor desarrollo económico”; así mismo en los **literales m, s, t** apuntan al fortalecimiento de la política comercial de Ecuador;

Capítulo III. Artículo 19 en donde muestra que existen derechos de los inversionistas, y en literal c específicamente, declara “la libertad de importación y exportación de bienes y servicios (...).

En el **Título IV** del Código Orgánico de Producción se muestra de forma clara y específica el fomento y la promoción de las exportaciones en los siguientes artículos:

Art. 93. Fomento a la exportación

Art. 94 lo referente a Seguro diciendo que: Establecerá y administrará un mecanismo de Seguro de Crédito a la Exportación.

Art. 154. Exportación definitiva.

2.1.4. Acuerdos nacionales e internacionales –decisiones Decisión 515 Sistema Andino de Sanidad Agropecuaria

Artículo 1.- Las medidas sanitarias y fitosanitarias de aplicación al comercio a diferentes productos.

CAPITULO III INSTRUMENTOS DEL SISTEMA ANDINO DE SANIDAD AGROPECUARIA

Artículo 101

1. Las normas comunitarias sanitarias y fitosanitarias
2. Las normas nacionales sanitarias y fitosanitarias inscritas en el Registro Subregional
4. El Registro Subregional de normas nacionales sanitarias y fitosanitarias
5. Los Permisos o Documentos Fito y Zoosanitarios para Importación, los Certificados Fito y Zoosanitarios para Exportación, (...).

LEY ORGANICA DE ADUANAS DE VENEZUELA TITULO I DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 1

La Administración Aduanera tendrá por finalidad intervenir, facilitar y controlar la entrada, permanencia de mercaderías.

TITULO III DEL ARANCEL DE ADUANAS

Artículo 82: La importación, exportación y tránsito de mercancías estarán sujetos al pago del impuesto que autoriza esta Ley, en los términos por ella previstos.

TITULO VI
DEL ILICITO ADUANERO
CAPITULO I

Artículo 104: Incurre en contrabando y será penado con prisión

CAPÍTULO II
DE LAS INFRACCIONES ADUANERAS
DEL CONTRABANDO

Artículo 114: Cuando la operación aduanera tuviere por objeto mercancías sometidas a prohibición, reserva, suspensión, restricción arancelaria, registro sanitario, certificado de calidad o cualquier otro requisito, serán decomisadas

2.2. MARCO TEÓRICO

2.2.1. Teorías utilizadas en la investigación

Nueva teoría del Comercio Internacional de Paúl Krugman

Estudia las teorías de Adam Smith y David Ricardo. Menciona que: “La economías de escala”, [en su explicación indica] “a mayores volúmenes de producción, menores costos y a su vez facilitan la oferta de productos, beneficiando a los consumidores”. (Bernal, 2010, p. 70-80-81-82).

Krugman integra en su teoría el concepto del efecto del “home market, o mercado local (...) Que consiste en que las empresas decidirán ubicarse dependiendo de la relación entre la utilización de economías de escala y el ahorro por los costos de transporte, que es una ventaja que permitirá llegar al cliente de manera adecuada sin alterar precios”. (Krugman, 2008, p. 70-80-81-82).

El mismo Krugman argumenta: “El comercio (...), puede ser consecuencia de rendimientos crecientes o economías de escala; es decir, de una tendencia de los costos a reducirse con una producción mayor. Las economías de escala

proporcionan a los países un incentivo para especializarse y comerciar incluso en ausencia de diferencias entre países en recursos y tecnologías.”(Krugman, 2008, págs. 79,80,81,82)

La demanda de papa lavada en el mercado industrial venezolano y la comercialización desde cantón Montufar de la Provincia del Carchi, se fundamenta en el modelo de la NUEVA TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL de Paul Krugman ya que en la provincia del Carchi, las asociaciones de papi-cultores se encuentran en un nivel en donde producen grandes volúmenes permitiendo que el producto sea comercializado a un menor costo tanto a nivel nacional como a nivel internacional; en este caso del mercado venezolano se verá beneficiado por el sector productivo de nuestra provincia ya que cubrirá parte de la demanda de papa lavada del mercado venezolano a menores costos de producción, es beneficioso para quienes intervienen en todo el proceso de comercialización, al permitir que cada país tome ventaja de las economías de escala y que los consumidores en un contexto global se beneficien de los precios bajos y la diversidad de productos.

Según Paul Krugman “las economías de escala incentivan hacia el crecimiento a las pequeñas empresas permitiéndoles y ubicarse en lugares estratégicos” (Krugman, 2008, págs. 80-81).

Otro punto de vista es la globalización que con el tiempo ha construido un enlace entre todos los mercados, y es por esta razón que se ve necesaria la utilización de la tecnología siendo la base del desarrollo de una sociedad.

La falta de conocimiento por parte de los pap-icultores no permite especializarse y comercializar.

Ventaja comparativa de David Ricardo

Tomando en cuenta la conocida teoría o modelo ricardiano, en donde David Ricardo demuestra que “los beneficios obtenidos del comercio no resultan del empleo de los recursos subutilizados sino que le beneficio depende de la ventaja comparativa”. (Carbaugh, 2009, p. 60-61).

Esta teoría argumenta que “aun cuando un país es absolutamente más o absolutamente menos eficiente que otro país en la producción de los bienes se puede obtener ganancias del comercio y esto porque los precios relativos al interior de un país no son los mismos que regulan el valor relativo de los productos al momento del intercambio entre dos o más países”.

DAVID RICARDO explica el origen de las enormes ganancias que genera el libre comercio, según la teoría, “aunque un país no tenga ventaja absoluta en la producción de ningún bien le conviene especializarse en la producción de aquellas mercancías para las que su desventaja sea menor y el país tenga ventaja absoluta en la producción de todos sus bienes debe especializarse en la producción de aquellos cuya ventaja sea mayor

Ricardo fundamenta la presente investigación, lo que trata es de crear, innovar y ser competitivo en el mercado al cual se va a dirigir parte de la producción obteniendo ganancias que permitan el desarrollo de la provincia del Carchi y en especial del sector de papi-cultores del cantón Montufar.

La comercialización del tubérculo dentro del país tiene su precio que puede ser bajo o muy alto dentro del país que va a comercializar, pero esto no alterará el interior de un país más bien existirá la diferencia de precios al momento de intercambiar con los nuevos consumidores.

Si bien el Ecuador no es el único país que comercializa papa al mercado venezolano pero es uno de los países que se especializa en su producción como por ejemplo en la provincia del Carchi se dedican a la producción de papa y así la desventaja es menor.

Ventaja absoluta de Adam Smith

La teoría de la Riqueza de las Naciones menciona que: “la división de trabajo” [es decir], “El aumento de la habilidad del trabajador necesariamente amplía la cantidad de trabajo que puede realizar, y la división del trabajo, al reducir la actividad de cada hombre a una operación sencilla, y al hacer esta operación el

único empleo de su vida, inevitablemente aumenta en gran medida la destreza del trabajador”.(Smith, 2010, p. 25- 31- 210- 355- 481).

Adam Smith menciona en la teoría de la ventaja absoluta que: “por qué comercian un país con otro, que tipo de producto se comercia, cuales importan y exportan, con qué países se lleva a cabo estos intercambios, a qué precio se realizan las transacciones, como se determinan estos precios”. (Smith, 2010, p. 210-355-481).

Refiriéndonos al bienestar de los ciudadanos la misma teoría nos habla de que “el área de comercialización de una organización, tiene por objetivo orientarla adecuadamente a mercados más dinámicos, inciertos, abiertos y altamente competidos.”.(Smith, 2010, p. 210-355).

En la actualidad la división de trabajo o de funciones permite que una empresa pueda desarrollar y lograr que sus trabajadores maximicen su potencial demostrando capacidad.

El análisis anterior muestra que si cada país se especializa en aquellos bienes en cuya producción tiene ventajas absolutas, será 100% beneficiado ya que el otro país no cuenta con este producto y por ende tendrá que intercambiar bienes; es decir comprar lo que no tengo y vender lo que el otro país no tiene, así se incrementará el movimiento económico favorable para las sociedades. Tomando en cuenta que el pilar fundamental son los consumidores.

La teoría de la ventaja absoluta nace con su importancia en donde los efectos que tiene el comercio internacional sobre la estructura económica de los países y sobre los procesos de crecimiento económico y cuáles son las consecuencias sobre el bienestar de los ciudadanos. Esta teoría es muy importante además por su profundidad en el estudio de la división de trabajo y en sí de los grandes capitales que se mueven por el trabajo conjunto e individual dentro de una nación.

Adam Smith es un economista que apunta al bienestar social, marcando la gran diferencia entre el poder y la riqueza.

Al orientar el producto a mercados dinámicos, abiertos se mejora la calidad de vida de quienes participen directa e indirectamente en la comercialización.

2.2.2. Vocabulario Técnico

1.- Papa lavada.- “La papa lavada es un producto destinado al mercado para el consumo o para la industria y que esté prácticamente libre de suelo, presenta poco riesgo de tener plagas” (Morales, 2000, pág. 39)

2.- Oferta.- “Es la cantidad de bien o servicio que el vendedor pone a la venta” (Meléndez, 2000, pág. 36)

3.- Demanda.- “La demanda es la exteriorización de las necesidades y deseos del mercado y está conformada por los recursos disponible del comprador”. (Casado, 2006, pág.95)

4.- Comercialización.- “Se basa en la idea de satisfacer las necesidades del cliente por medio del producto y de toda la gama de aspectos relacionados con la creación, la entrega y finalmente el consumo del mismo”. (Osorio, 2006, pág. 80)

5.- Estrategia.- “La estrategia es el entramado de objetivos o metas de las principales políticas y planes de acción, conducentes al logro de esas metas”. (Cedeño, 2005, pág. 162).

6.- Snacks.- “Son presentaciones que siempre han tenido una parte importante en la vida y dieta de todas las personas. Un sinnúmero de alimentos pueden ser utilizados como *snacks*, siendo los más populares las papas fritas, frituras de maíz, pretzels, nueces y *snacks* extrudidos” (Maga, 2000, pág. 85).

2.3. IDEA A DEFENDER.

- ✓ Realizar un estudio de comercialización de papa lavada en variedad Capiro del cantón Montúfar de la Provincia del Carchi y la demanda existente en las Industrias venezolanas, que permita exportar el producto.

2.4. VARIABLES

Variable Dependiente: Comercialización de papa lavada, variedad Capiro desde el cantón Montufar de la Provincia del Carchi.

Variable Independiente: Demanda de papa lavada, variedad Capiro en las Industrias venezolanas.

CAPÍTULO III

3. METODOLOGÍA

3.1 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

El método utilizado para el desarrollo del estudio fue el método inductivo, ya que se partió desde observación del proceso de producción, intermediación y comercialización internacional de papa lavada en variedad Capiro hacia las industrias venezolanas, después se hizo un análisis de la situación que influye para en que los productores puedan exportar el producto. La investigación tiene modalidad cuantitativa, porque en primer lugar se conoció y se analizó la demanda donde va ser exportado.

Se efectuó una análisis documental fundamentado en de la normativa actual tanto en Ecuador como en Venezuela; se utilizó datos de diferentes fuentes para determinar cuál es la demanda existente en base de lo cual se diseñaron la mejor forma para que los productores puedan comercializar su producto.

3.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN

Para realizar la presente investigación utilizara la investigación de campo, que es un proceso a través del cual se puedo estudiar la situación de la parte oferente y de la parte demandante, obtener nuevos conocimientos de la realidad en la que se desarrollan y la realidad de sus necesidades, a la vez, diagnostica problemas que aplicando conocimientos teóricos y prácticos se da una posible solución para ellos.

Además mediante esta investigación se pudo realizar una medición de datos con el objetivo de establecer la cantidad de papa en variedad Capiro producida y determinar la calidad de la misma para ser comercializada hacia las industrias venezolanas.

A través de la investigación descriptiva se pudo determinar los procesos que se manejan para la de comercialización del tubérculo, lo cual les permitió a los

papi-cultores de este sector integrarse y encontrar la alternativa para exportar el producto a este nuevo mercado.

3.3 POBLACIÓN Y MUESTRA

3.3.1 Población y muestra ciudad de San Gabriel

Papi-cultores del Cantón Montufar de la Provincia del Carchi dedicados al cultivo de papa. Ver anexo 1

3.3.2 Población y muestra Venezuela

Sector industrial venezolano 21 industrias. Ver anexo 2

3.4 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

La operacionalización de las variables se realiza tomando en cuenta los objetivos específicos planteados en la página 23 de la investigación

La demanda

En primera instancia se mencionó los indicadores que ayudó para recolectar información del mercado demandante. Se analizó el entorno, el mercado el producto y la distribución.

En cuanto se refiere al entorno se estudió los factores socioeconómicos de Venezuela, su división política, la población, los índices de crecimiento, la distribución de ingresos de los habitantes y el índice inflacionario.

En los factores políticos se realizó un acercamiento a los acuerdos comerciales y la balanza comercial.

De los factores legales, se obtuvo información de las medidas arancelarias y no arancelarias o como son más conocida como las barreras arancelarias y no arancelarias de la importación de papa.

El perfil del consumidor y los potenciales consumidores son aspectos relevantes dentro del mercado objeto de estudio.

En cuanto al producto como es el caso la papa; la información de las importaciones y exportaciones, existencia del producto a nacional, la demanda

insatisfecha, el precio referencial del producto y la competencia internacional son la base para la presente investigación.

Todos los parámetros antes mencionados dieron un acercamiento al mercado, obteniendo información de canal de distribución, el empaque, embalaje, etiquetado que exige el mercado venezolano y por último el termino de negociación y la forma de pago

La oferta

Enseguida se encuentra un estudio al Ecuador, siendo el país en donde se produce el tubérculo, específicamente en la ciudad de San Gabriel, provincia del Carchi.

Se investigó los siguientes parámetros: el entorno y sus factores políticos, legales, la política comercial frente a las exportaciones, los acuerdos comerciales, la política económica, las barreras arancelarias para la exportación de papa, situación actual del sector ofertante, el tamaño de la población ofertante.

En segunda instancia se estudió el producto: el nivel de importaciones, exportaciones, situación de la balanza comercial, producción nacional, demanda insatisfecha, precios del producto con referencia en el mercado de destino, competencia.

Y por último el estudio actual de cómo se realizan las exportaciones hacia otros países, como son el envase, empaque, embalaje, también se hallará más adelante la forma de negociación con el cliente (incoterms), formas de pago.

Toda la información recolectada bajo el análisis linkográfico y bibliográfico es decir utilizando internet: archivos, sitios web, acervo documental: libros, revistas, catálogos, periódicos. Ver anexo 3

3.5 RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

Para la recolección de la información se tomó en cuenta los objetivos propuestos en el proyecto y las variables que se han considerado dentro de este como se menciona en el capítulo II.

3.5.1 Análisis del macro entorno Venezuela

3.5.1.1 Factores Socioeconómicos

Tabla 1 Indicadores de los factores del macro entorno de Venezuela	
VENEZUELA	
FACTORES	INDICADORES
División Política Administrativa	Venezuela se divide en 23 Estados Federales, el Distrito Capital, las Dependencias Federales (311 islas, islotes y cayos) y el territorio de la Guayana Esequiba (zona reclamada por Venezuela). Con una superficie de 916.445 Km cuadrados.
Capital	Caracas
Moneda	Es el Bolívar en honor a libertador de libertadores Simón Bolívar que su nombre completo era muy extenso y peculiar, el mismo que fue Simón José Antonio de la Santísima Trinidad Bolívar y Palacios Ponte y Blanco.
Idioma Oficial	Castellano
Población	27.635.740
Índice de Crecimiento	1,468%
Producto Interno Bruto	400.000.000 millones
Crecimiento del PIB	4,2 %
PIB por Sectores	Agricultura: 3.8% Industria: 35.8% Servicio: 60.4%
Distribución por ingresos de los habitantes	Salario mínimo es de 2.047,51 bolívares (477 dólares).
Índice inflacionario	27,6%
Fuente: Guía Comercial Venezuela (2012) Elaborado por: Fernanda López	

La República Venezolana se divide en 23 Estados Federales, el Distrito Capital, las Dependencias Federales (311 islas, islotes y cayos) y el territorio de la Guayana Esequiba (zona reclamada por Venezuela). Con una superficie de 916.445 Km cuadrados. Su clima es tropical, caliente, y húmedo; siendo más

moderado en las alturas. Su población es de 27.635.740 habitantes; su tierra tiene muchos minerales: petróleo, gas natural, hierro, oro, bauxita, energía hídrica, diamantes.

De acuerdo al censo de población y Vivienda realizado en el 2011 Venezuela tiene una población de 27.635.740 habitantes, con un índice de crecimiento del 1,468%.

Venezuela basa su economía en actividades como: la agricultura, la industria y en la extracción del petróleo, la moneda que se utiliza es el bolívar venezolano, de acuerdo al Banco Central de Venezuela el tipo de cambio en relación al dólar es de 4,289300 a la compra y de 4,300000 a la venta.

En Venezuela los ingresos por habitante son de 2.047,51 bolívares, lo que quiere decir que los habitantes venezolanos tienen ingresos altos y medios, el PIB se incrementa en un 5.5%, su Producto Interno Bruto es de 400 mil millones de dólares. (Rambiola, 2012, pág. 85).

3.5.1.2 Factores políticos

Política comercial frente a las importaciones

Según Sepulveda (2004), para el control de importaciones, exportaciones y de los flujos de capitales, la política comercial dispone de una amplia variedad de instrumentos, como tarifas de importaciones, controles cuantitativos, depósitos previos, subsidios a las exportaciones, tipos de cambios diferenciados, barreras a los movimientos de capitales.

Según el Dr. Simón Molina, (2009), la variedad de políticas en Venezuela se basan en el modelo en donde no deben solo depender de países que acaparan el mercado mundial sino que debe sustentarse en su ideología política, es decir basada en el estímulo a las exportaciones no tradicionales, la eliminación de las trabas al comercio exterior, equilibrio en el arancel y por ultimo proteger a la industria nacional.

Las importaciones realizadas por Venezuela en productos originarios del Ecuador, se mantienen activas, se utilizan los acuerdos comerciales anteriormente establecidos entre estos países. Si los productos de importación son originarios del Ecuador, estas mercancías están obligadas a cancelar la tasa por servicio de aduanas y la tasa al SENIAT (Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria), por el contrario si los productos no contienen certificados de origen estos pagaran lo establecido en el arancel de aduanas de la República Bolivariana de Venezuela.

Acuerdos comerciales según la ALADI.

- Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. (ALADI) Miembro desde el 12 de Agosto de 1980.
- Organización Mundial de Comercio (OMC) Miembro desde el 1 de Enero de 1995
- Entre Venezuela y Cuba existe un Acuerdo de Complementación Económica (ACE N° 40), suscrito en septiembre de 1999.
- Comunidad Andina de Naciones (CAN) Ingreso de Venezuela al Acuerdo de Cartagena: 13 de febrero de 1973.Publicación: Gaceta Oficial N° 33.958 del 04 de mayo de 1982. Salida: 22 de abril de 2006.
- Venezuela, Colombia y Ecuador- MERCOSUR acuerdo complementación Económica N° 59 desde el 16 de diciembre del 2003, decreto N° 3340 del 20 diciembre 2004
- El 18 de Abril de 2011 se publica en Gaceta Oficial Extraordinaria N° 6.022 los Acuerdos firmados por Venezuela con los países de la CAN: República del Ecuador. Decreto N° 8.162

Venezuela posee varios acuerdos comerciales que favorecen el intercambio de productos debido a las preferencias establecidas por este país, beneficiando de este modo el ingreso de las importaciones del producto ecuatoriano a la República de Venezuela.

Política económica.

Venezuela es considerada como una potencia energética mundial, manteniendo una estrategia de integración regional y mundial a través de la energía eléctrica, sin embargo el petróleo sigue siendo uno de los recursos de captación de ingresos en el exterior.

Balanza comercial de Venezuela

“Es el superávit o el déficit anual neto del comercio de una nación, basado en la diferencia entre el valor total de sus importaciones y el de sus exportaciones”. (Osorio, 2006, pág.36).

Tabla 2: Balanza Comercial Venezuela					
Años	2007	2008	2009	2010	2011
Exportaciones	82.225.002	100.098.615	56.583.100	66.962.673	66.125.297
Importaciones	41.911.445	45.128.164	38.676.636	32.342.887	36.230.510
Balanza Comercial	40.313.557	54.970.451	17.906.464	34.619.786	29.894.787
Fuente: PROECUADOR, (2012) Elaborado por: Fernanda López					

Como se observa Venezuela mantiene un superávit en su balanza Comercial desde el año 2007, en el 2011 sus exportaciones fueron de 66.125.297 miles de dólares y sus importaciones fueron de 36.230.510.

La balanza comercial permitió analizar si desea importar el producto y es un indicador de consumo. Ver anexo 4.

3.5.1.3 Factores legales

En el siguiente cuadro se toma como posición arancelaria 070190 las demás.

Tabla 3 Barreras arancelarias y no Arancelarias	
Barreras Arancelarias	Barreras No Arancelarias
Posición Arancelaria: 070190 Las demás	
Advalorem (15%)	Licencia Previa a la importación concedida por el Ministerio del Poder Popular
Iva (8%)	Certificado Insuficiencia o Certificado de No Producción Nacional / Ministerio del Poder Popular
	Autorización de Adquisición de Divisas (AAD) / Comisión de Administración de Divisas (CADIVI)
Fuente: ALADI (2012) Elaborado por: Fernanda López	

3.5.2 El mercado de papa lavada variedad Capiro en Venezuela

3.5.2.1 Perfil de las industrias de papa lavada variedad Capiro en Venezuela

La papa lavada está directamente dirigida a las empresas industrializadoras del mercado venezolano en donde la empresa demandante del mayor volumen de la producción nacional de papa para uso industrial (Frito-Lay-Snacks América Latina) tiene núcleos de producción en los Estados Aragua, Carabobo y los Estados Andinos (Mérida, Táchira y Trujillo). Los volúmenes producidos en el país son todavía insuficientes para satisfacer la demanda, estas industrias se encargarán de procesarlas y transformarlas en un producto terminado diferente al que receptaron en primera instancia.

Según el Ministerio Popular para la alimentación de Venezuela (2010); las Industrias productora de Snacks de Venezuela manejan una gran variedad de marcas, que se asocian con empresas para vender su producto, es por esto que la población venezolana adquiere las papas para un consumo final. Las encuestas indican que los niños de 5 años hasta los jóvenes universitarios, consumen a cualquier hora del día los Snacks e indica que seguirá teniendo la misma acogida. Es decir que de la población de Venezuela depende la industrialización de papa y por ende las industrias de Venezuela se ven

obligadas a satisfacer necesidades y adquirir el producto desde el extranjero para cubrir parte de la demanda.

Las variedades que se estaban utilizando eran: Atlantic (Canadá-EE.UU.), Capiro R-12 (Colombia- Ecuador), Snowden (Canadá), Lady Claire (Holanda). Se esperaba en el futuro introducir nuevas variedades.

3.5.2.2 Frecuencias de consumo de papa lavada en variedad Capiro en las industrias venezolanas

De acuerdo con la información suministrada por la empresa demandante de materia prima para la producción de hojuelas de papa (Frito Lay- Snacks América Latina, 2003, 2004; Peña Díaz, 2005): Ruffles que es una marca de Frito Lay actualmente se describe como un producto que se encuentra en su etapa de estabilidad de Madurez del ciclo del producto que se basa su crecimiento o mejoramiento de ventas por la fidelización de marca y por el incremento poblacional, por lo que busca siempre mantener el producto actualizado a las nuevas tendencias y generaciones de consumidores para que estos mantengan la frecuencia de adquisición del producto o que lo mejoren.

Según Gutiérrez (2006), para 2004 se procesaban en el país 22.000 t.m. de papa para la producción de hojuelas (chips), pero se proyectaba una demanda creciente. El 64 % de la materia prima utilizada (14.080 t.m.) era de procedencia nacional, ahora bien el objetivo de esta empresa es el de lograr abastecerse en un 100% con materia prima al ver que la semilla que suministran no es buena se ven obligados a adquirir la materia del extranjero.

Las características exigidas por la industria venezolana de papa son: alto porcentaje de sólidos > 14%, bajo porcentaje de azúcares – Color indeseable < 5%, forma redondeada y tamaño uniforme, adquiriendo el producto cada 6 meses de otros países.

3.5.2.3 El Producto

Importaciones de papa lavada variedad Capiro

El producto a comercializarse a Venezuela es la papa lavada, para la cual se utilizará la siguiente partida arancelaria:

070190 mismo que corresponde a las demás papas.

Tabla 4 Número de toneladas importadas desde Venezuela					
Exportadores	2007	2008	2009	2010	2011
	Cantidad Toneladas				
Mundo	0	31.526	28.143	16.027	31.018
Ecuador	0	0	0	4.720	14.607
Canadá	0	6.375	8.354	11.004	9.040
Colombia	0	25.099	19.790	0	5.140
Argentina	0	51	0	0	1.150
Países Bajos (Holanda)	0	0	0	303	608
Bélgica	0	0	0	0	473

Fuente: (Centre, 2008) 0701 Papas (patatas) frescas o refrigeradas.
Elaborado por: Fernanda López

De acuerdo a la página de TRADEMAP (Estadísticas del comercio para el desarrollo de negocios internacionales) que está actualizada al 2011 muestra que las industrias venezolanas importan papa lavada desde el año 2008, los valores requeridos para los siguientes años hasta el 2011 son relativamente equivalentes con rangos pequeños de diferencia entre las cantidades importadas de papa lavada en la variedad de capiro en cada uno de estos años, pero uno de los aspectos de mayor relevancia para la investigación es que, en el año 2011 se importó Frito Lay 31018 toneladas de papa de los cuales 3500 que fueron importados desde Ecuador, en relación al año 2010 las importaciones provenientes de Ecuador aumentaron en un 64% aproximadamente, lo que generaría una mayor demanda del producto del procedente de Ecuador, la cantidad exportada desde Ecuador representa equivale al 47,09% de la cantidad total de las importaciones realizadas por Venezuela. Ver anexo 5

Proyección de las importaciones de la papa lavada variedad Capiro en las industrias venezolanas.

En esta parte de la investigación se buscó interpolar valores, dicho en otras palabras, se usó mínimos cuadrados para buscar valores desconocidos. Ahora bien la proyección a realizarse se basó en los datos obtenidos de importaciones de papa lavada de Venezuela entre los períodos 2007-2011. Los datos estarán definidos en toneladas.

El trabajo consiste en obtener una función lineal, que permitió describir el comportamiento para años posteriores.

Al reemplazar la fórmula de los mínimos cuadros se obtiene las siguientes proyecciones:

Tabla 5 Proyección de importación de papa lavada en industrias venezolanas a partir del año 2012	
Años	Proyección Importaciones de papa toneladas
2012	35.304
2013	39.958
2014	44.611
2015	49.265
2016	53.919

Fuente: (Centre, 2008) 0701 Papas (patatas) frescas o refrigeradas.
Elaborado por: Fernanda López

Como se puede observar la presente proyección sirvió para obtener un conocimiento más amplio y claro de que existirá una demanda alta durante los próximos 5 años y por ende se podrá seguir con el proyecto de exportar papa por la demanda que tiene una buena acogida en cuanto al producto ecuatoriano. Ver anexo 6.

Exportaciones de papa lavada variedad Capiro

Venezuela no exporta en gran cantidad este tubérculo a otros países, lo hace en cantidades pequeñas las cuales no representan ingreso significativo para éste país lo que puede ser consecuencia de una insuficiente producción, mala producción o cualquier otro tipo de factor que afecta la cantidad del producto en este país.

Tabla 6 Cantidad de papa lavada en variedad Capiro exportada hacia las industrias de Venezuela en toneladas					
Importador	2007	2008	2009	2010	2011
	Cantidad exportada, Toneladas				
Mundo	0	6	1	0	0
Antillas Holandesas	0	2	0	0	0
Aruba	0	4	1	0	0
Fuente: (Centre, 2008) 0701 Papas (patatas) frescas o refrigeradas. Elaborado por: Fernanda López					

Proyección de las exportaciones de papa lavada variedad Capiro desde Venezuela

Como se mencionó en la página anterior la finalidad de las proyecciones de la exportación de papa es tener un conocimiento a largo plazo de cuanto es lo que puede exportar Venezuela a futuro como es en este caso a los 5 años próximos a partir del año 2011.

Tabla 7 Proyección de exportación de papa lavada en variedad Capiro a partir del año 2012	
Años	Proyección Exportación Papa lavada TM
2012	-1
2013	-1
2014	-2
2015	-3
2016	-3
Fuente: (Centre, 2008) 0701 Papas (patatas) frescas o refrigeradas. Elaborado por: Fernanda López	

Puesto que las exportaciones en los periodos analizados eran bajas, la proyección no muestra valores positivos, por ello no se registran exportaciones y más bien la industria venezolana buscara consumir todo el producto nacional para evitar en cierta parte la importación. Ver anexo 7.

Producción nacional de papa variedad Capiro

En el estado venezolano la producción de papa está representada de la siguiente tabla.

Tabla 8 Cantidad en toneladas de producción de papa en variedad Capiro en Venezuela	
Años	Producción de papa variedad Capiro Toneladas
2007	456.661
2008	421.016
2009	420.000
2010	431.100
2011	437.700
Fuente: MAGAP (2012) Elaborado por: Fernanda López	

Tabla 9 Proyección de producción de papa variedad Capiro en toneladas a partir del año 2012	
Proyección de la Producción	
Año	Toneladas
2012	424.944
2013	422.160
2014	419.376
2015	416.593
2016	413.809
Fuente: MAGAP (2012) Elaborado por: Fernanda López	

El mercado venezolano seguirá produciendo en grandes cantidades la papa en variedad Capiro. Para satisfacer necesidades internas tanto de las industrias como de la población. Ver anexo 8

Análisis de la competencia

Canadá y Colombia son considerados como una competencia directa para el Ecuador, estos países realizan exportaciones de papa lavada en variedad Capiro directas hacia la industria venezolana. Algunas de las importaciones de Canadá y Venezuela se ajustan a la partida 0701.10.00.00 la cual corresponde a patatas frescas y refrigeradas a continuación se presenta un cuadro en donde se reflejan las importaciones de otros países del mundo.

Tabla 10 Cantidad importada de papa lavada variedad Capiro en toneladas de distintos países del mundo					
Exportadores	2007	2008	2009	2010	2011
	Cantidad importada, Toneladas				
Mundo	0	31.526	28.143	16.027	31.018
Ecuador	0	0	0	4.720	14.607
Canadá	0	6.375	8.354	11.004	9.040
Colombia	0	25.099	19.790	0	5.140
Argentina	0	51	0	0	1.150
Países Bajos (Holanda)	0	0	0	303	608
Bélgica	0	0	0	0	473

Fuente: (Centre, 2008) 0701 Papas (patatas) frescas o refrigeradas.
Elaborado por: Fernanda López

Precios del producto

En este caso el precio es de interés fundamental tanto para los compradores como para los vendedores (productores de Carchi), lo mismos que deben vigilar constantemente los precios en todas las etapas, desde la producción a hasta el consumidor final.

El precio de la papa tanto en el mercado ecuatoriano es de: 12 dólares por los 50 kilos sin tomar en cuenta los impuestos. En este caso la venta se realizara por toneladas es decir que cada tonelada tendrá el valor de 240,00 dólares ya que cada tonelada está conformada por 20 quintales entonces multiplicado por

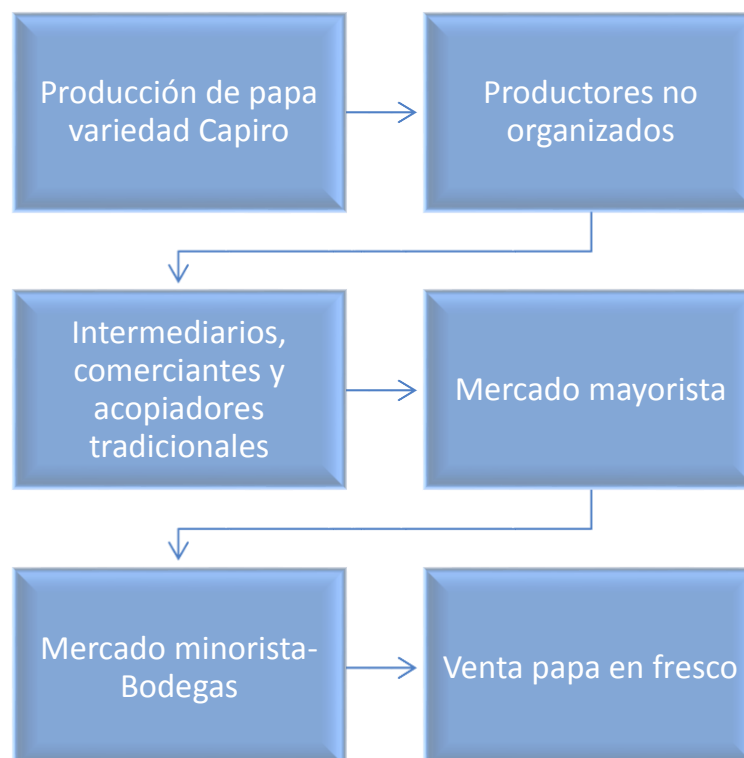
los 12 dólares tenemos el valor de 240 dólares y por las 106 toneladas el valor total es de 25488.00 dólares.

Tabla 11 Referencia del precio de la papa lavada variedad capiro de acuerdo al tipo de tasa de cambio de Ecuador y Venezuela		
Precio del Producto		
KILOS	Venezuela	Ecuador
	BOLIVARES	DÓLARES
50 KILOS	75,48	12 UDS
Fuente: Banco Central Ecuador-Venezuela (2013) Elaborado por: Fernanda López		

Para establecer el precio se realizó el tipo de cambio del dólar frente al bolívar venezolano.

3.5.2.4 Distribución

Ilustración 1 Proceso de distribución interna de los papi-cultores de la provincia del Carchi



Fuente: MAGAP (2012)
Elaborado por: Fernanda López

Los pequeños productores utilizan una cadena de distribución tradicional que es un poco eficiente debido a la larga cadena de intermediación, la falta de organización de los papi-cultores, de información de mercado, conllevan a la venta del producto en fresco.

3.5.2.5 Perfil de oportunidades y amenazas en el medio (POAM)

El perfil de oportunidades y amenazas se identificó las oportunidades y amenazas que ofrece el medio.

Las oportunidades según la calificación será tres puntos alta, dos puntos media, un punto baja. De igual manera serán calificadas las debilidades baja un punto, media dos puntos, alta tres puntos.

Para determinar este perfil se han tomado en cuenta los siguientes factores:

Tabla 12 POAM de Venezuela				
PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DEL MEDIO				
FACTORES SOCIOECONÓMICOS	OPORTUNIDAD		AMENAZA	
	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS
Población	Alto	3		
Índice de crecimiento	Bajo	1		
Distribución por ingresos de los habitantes	Medio	2		
Inflación			Alto	3
	SUMA	6	SUMA	3
	PROMEDIO	1,5	PROMEDIO	0,75
FACTORES POLÍTICOS	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS
Política comercial frente a las importaciones (Acuerdos comerciales)	Alto	3		
Política económica	Medio			2
Balanza comercial	Bajo	1		
Barreras arancelarias	Medio	2		
	SUMA	6	SUMA	2
	PRO MEDIO	1.5	PROMEDIO	0.50

Fuente: "Gerencia Planeación y Estrategia" Jairo Amaya. (2010)
Elaborado por: Fernanda López

En el cuadro anterior, el entorno de Venezuela en cuanto al Factor Socioeconómico y Político representa una oportunidad para la presente investigación, ya que su población es muy amplia y sus ingresos son equilibrados.

3.5.3 Análisis del macro entorno Ecuador

3.5.3.1 Factores políticos

- Acuerdos Comerciales
- Organización Mundial de Comercio (OMC) Miembro desde el 21 de Enero de 1995.
- Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. (ALADI)
- Comunidad Andina de Naciones (CAN)
- Acuerdo de Complementación Económica suscrito entre los Gobiernos de la República Argentina, de la República Federativa del Brasil, de la República del Paraguay y de la República Oriental del Uruguay, Estados Partes del MERCOSUR y los Gobiernos de la República de Colombia, de la República del Ecuador y de la República Bolivariana de Venezuela, Países Miembros de la Comunidad Andina (ACE N° 59)

✓ Política económica

Felipe Ribadeneira, presidente de Fedexpor (2013), calificó de positiva la inversión en el Ecuador especialmente en lo que se refiere en el área agropecuaria, dijo que no se trata de una carrera de velocidad sino de paciencia para poder realizar acuerdos entre otros países y exportar. Sin embargo, se ha manifestado la necesidad de cerrar el acuerdo comercial en el corto plazo con países de Europa, que es el principal de las ventas no petroleras y de agricultura

El mercado Ecuatoriano es atractivo por su ritmo de crecimiento, dijo Ribadeneira, a la vez que explicó que son mercados de moda, con oportunidades de crecimiento y estabilidad.

✓ **Balanza comercial**

Tabla 13: Balanza Comercial Ecuador				
Años	2008	2009	2010	2011
Exportaciones	18.818.326	13.863.058	17.489.928	22.292.250
Importaciones	17.737.302	14.096.904	19.468.655	23.009.547
Balanza Comercial	1.081.024	-233.846	-1.978.727	-717.297
Balanza Comercial Petrolera	8.362.760	4.626.329	5.630.404	7.826.386
Balanza Comercial No Petrolera	-7.281.736	-4.860.175	-7.609.131	-8.543.683
Fuente: Banco Central del Ecuador (2012) Elaborado por: Fernanda López				

Como se puede observar la balanza Comercial Petrolera del Ecuador en el 2011 fue de 7.826.4 millones de dólares, lo cual representa un superávit en cuanto al año 2010 que fue de 5.630.4 millones de dólares. Por su parte la Balance Comercial No Petrolera del país en el año 2011 fue de -8.543.7 millones de dólares representando un déficit en comparación con el año 2010 que fue de -7.609.1 millones de dólares. Ver anexo 9

3.5.3.2 Factores Legales

Las barreras arancelarias son tarifas las cuales se cobran a los importadores y exportadores en las aduanas de un país. En el caso de Ecuador no se cobra ninguna tarifa para cualquier producto que sea exportado, es decir por la salida del territorio nacional. (PROECUADOR, 2010)

Tabla 14 Barreras arancelarias y no arancelarias en el Ecuador	
Barreras Arancelarias	Barreras No Arancelarias
Posición Arancelaria: 070190	
No presenta barreras arancelarias	Licencia Previa a la importación concedida por el MAGAP
Fuente: Arancel Nacional Integrado Elaborado por: Fernanda López	

3.5.3.3 Perfil de oportunidades y amenazas en el medio (POAM)

Para determinar este perfil se han tomado en cuenta el mismo modelo que se encuentra en la página 41 a diferencia que en este caso son las oportunidades y debilidades de los factores en el Ecuador.

Tabla 15 POAM de Ecuador				
PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DEL MEDIO				
FACTORES POLITICOS	OPORTUNIDAD		AMENAZA	
	NIVEL	PTS	NIVEL	TS
Política comercial frente a las importaciones (Acuerdos comerciales)	Alto	3		
Política económica	Bajo	2		
Balanza comercial	Medio	2		
	SUMA	7	SUMA	
	PROMEDIO	2,33	PROMEDIO	
FACTORES LEGALES	NIVEL	PTS	NIVEL	TS
Barreras Arancelarias	Alto	3		
	SUMA	3	SUMA	
	PROMEDIO	3	PROMEDIO	

Fuente: "Gerencia Planeación y Estrategia" Jairo Amaya (2010)
Elaborado por: Fernanda López

El entorno de Ecuador es muy favorable en cuanto al Factor Político y Legal representa una oportunidad ya que no presenta barreras arancelarias.

3.5.4 Análisis situacional interno

3.5.4.1 Análisis factores socioeconómicos

Situación actual del sector oferente.

De acuerdo a la Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua (ESPAC) realizada en 2009, Carchi es la provincia de mayor producción de papa en Ecuador, y es que para ese año registra 68.151 toneladas métricas de producción, lo cual representa el 24% del total nacional. (INEC, 2010)

En el país existen productores pequeños con unidades menores a 1 hectárea, el 2,7% cultivan este tubérculo en asociación con otros productores y el 29,54%

producen la papa como monocultivo. Al mantener un predio agrícola pequeño mayor es el número de productores con cultivo asociado, lo cual permite determinar que la mayor parte de la producción es para el autoconsumo. (MAGAP, 2012).

“En el Ecuador, la papa es la principal fuente de alimento para los habitantes de las zonas altas del país, con un consumo anual per cápita que fluctúa según las ciudades: 122 kg en Quito, 80 kg en Cuenca y 50 kg en Guayaquil”. (Revista Tierra Adentro, 2011, pág. 5).

En la provincia del Carchi existen 8.000 agricultores que se dedican al cultivo de la papa. Según el Ministerio de Agricultura y Ganadería, además se siembran alrededor de 3.000 hectáreas calculando que una hectárea produce un promedio de 15 toneladas, la papa en variedad Capiro se cosecha cada cuatro meses, actualmente este tubérculo está siendo comercializado en Venezuela, ya que esta variedad es muy resistente y se puede ajustar a procesos de industrialización.

✓ **Tamaño de la población oferente.**

Según datos del Ministerio de Agricultura Ganadería Acuacultura y Pesca en la provincia del Carchi existen 8 mil agricultores, de los cuales 140 se dedican a la producción de papa en Variedad Capiro.

3.5.4.2 El producto

Características del producto

En la actualidad según el Ministerio de Agricultura y Ganadería la papa no tiene un proceso tecnificado, sino que solamente se cosecha y se empaca en bultos y luego el tubérculo es transportado en camiones como sucedió con las 2 000 toneladas (40 mil bultos) acopiadas en tres inmensas bodegas al sur de Tulcán, que salieron por vía terrestre en una flota de 70 camiones de una empresa de transporte de carga de Julio Andrade hacia el Puerto de Esmeraldas a un precio convenido de 16 dólares cada quintal.

Propiedades y valor nutricional de la papa

Pese a no tener un alto nivel proteico, la papa tiene un alto nivel nutricional y además tiene la capacidad de producir más calorías que cualquier otro cultivo, con flexibilidad para producirla en una gran diversidad de climas.

De acuerdo a sus características principales, la papa está compuesta por: agua, almidón, minerales y las vitaminas B11, B2, B6, A, C, H y K. Ver anexo 10

Variedad de la papa del Carchi

En cada zona del país donde se produce papa existe variedades de estas de origen nativo y otras que son implementadas a estas zonas que se las conoce como especies mejoradas, ya que se han adaptado a los factores climáticos y de suelo para desarrollarse normalmente. Las papas dependiendo su variedad cambian la forma del producto, existen de muy singulares formas, colores y funcionalidades, porque dependiendo su variedad también cambia el modo de uso de estas.

Ilustración 2 Variedad de papa que se cultiva en la Provincia del Carchi	
ZONA DE CULTIVO	Norte: Provincia del Carchi
VARIEDAD	Chola
	Superchola
	Gabriela
	Esperanza
	María
	Fripapa 99
	ICA-Capiro
	Margarita
	Ormus
	Yema de Huevo (Chaucha)

Fuente: MAGAP (2012)
Elaborado por: Fernanda López

Temporadas de producción

La provincia del Carchi es un lugar propicio para el cultivo de la papa variedad Capiro ya que se encuentra en una región andina de páramo. Su condición

templada húmeda hace que su temperatura sea fría puede llegar fácilmente a los 2 °C en Febrero y Marzo, mientras su temperatura promedio es de 11 °C. (Gobierno Provincial del Carchi, 2012).

Localización / proveedores del sector

Las asociaciones de papa existentes en la Provincia del Carchi son:

Tabla 16 Organizaciones productoras de papa en variedad Capiro en el Cantón Montúfar			
País: Ecuador		Provincia: Carchi	
Cantón: Montúfar		Cantón: Montúfar	
Actividad: Producción de papa			
Parroquia	Sector, Caserío o Recinto	Nombre de la Comunidad	Nombre del Representante o su Delegado
Cristóbal Colón	Chichocaico	Chichocaico	Luis Oswaldo Puetate
Cristóbal Colón	Cumbaltar	Cumbaltar	José Arcenio Paspuel Usiña
Cristóbal Colón	San Juan	San Juan	Zoila Alicia Cuasapaz Erazo
Cristóbal Colón	Chiután de Queles	San Miguel	Yolanda Esperanza Criollo
Cristóbal Colón	El Sixal de Miraflores	Sixal de Miraflores	María Calpa Tucanéz
Cristóbal Colón	El Ejido	El Ejido	Rodrigo Heriberto Galindo
Cristóbal Colón	San Pedro	San Pedro	Guillermo Arcos Tulcanaza
Fernández Salvador	El Tambo	El Tambo	Ernesto Aníbal Álvarez
Fernández Salvador	Línea Roja	San Francisco	Carlos Gustavo Chamorro
Fernández Salvador	San Pablo	San Pablo	Cosme Obando
La Paz	Tesalia	Tesalia	Héctor Patricio Armas Aldas
La Paz	Huaquer	Huaquer	Gustavo Marcelo Rodríguez
La Paz	Cucher	Cucher	Jenny Vanessa Chamorro Pozo
La Paz	Pizán	Pizán	José Alonso Rodríguez Guachá
La Paz	Rumichaca	Rumichaca	Cecilia Esperanza Obando
La Paz	Tuquer	Tuquer	Dora Paulina Pozo Bastidas
Piartal	El Rosal	El Rosal	Eudoro Vinicio Carlosama
Piartal	San Pedro	San Pedro	Ricardo Salomón Cerón Mejía
Piartal	Las Lajas	Las Lajas	Vicente Elías Chamorro Melo
Chitán	Mata Redonda	Mata Redonda	Mercedes Tatamuez Paguay
González	Chután	Chután	José Miguel Guerrón Cevallos
González	La Delicia	La Delicia	Edmundo Cuasapaz
González Suárez	San Cristóbal	San Cristóbal	Julio César Chulde Méndez
San José	Monte Verde	Monte Verde	Segundo César Quintanchala
San José	Canchaguano	Canchaguano	Luis Arturo García Ortega
San José	Capulí	Capulí	Luis Antonio Villarreal

Fuente: MAGAP (2012)
Elaborado por: Fernanda López

3.5.5 Fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas

Fortalezas

- Se cuenta con el suelo y clima adecuados para la producción de papa de calidad.
- Semillas de buena calidad
- Posibilidades de ampliación del área plantada
- Producto de alto valor nutritivo, consumido por personas de todos los estratos económicos.

Debilidades

- Falta de servicios de almacenamiento y logística para el envío del producto.
- Falta de aplicación de nuevas estrategias de comercialización

Oportunidades

- Crecimiento de la demanda internacional.
- Se dispondrá de un producto fresco y de buena calidad todo el año
- Tendencia creciente de la producción nacional de papa en la provincia del Carchi

Amenazas

- Los cambios climáticos pueden afectar la producción y generar escasez de la papa.
- Ingreso de enfermedades y plagas en el cultivo.

3.5.5.1 Análisis interno, auditoría organizacional P C I (Perfil de capacidad interna)

Tabla 17: Matriz FODA				
INTERIOR	FORTALEZAS		DEBILIDADES	
	1	Se cuenta con el suelo y clima adecuados para la producción de papa de calidad.	1	Falta de servicios de almacenamiento y logística para el envío del producto.
	2	Se cuenta con semillas de buena calidad	2	Falta de aplicación de nuevas estrategias de comercialización
	3	Posibilidades de ampliación del área plantada		
	4	Producto de alto valor nutritivo, consumido por personas de todos los estratos económicos.		
EXTERIOR	OPORTUNIDADES		AMENAZAS	
	1	Crecimiento de la demanda internacional.	1	Los cambios climáticos pueden afectar la producción y generar escasez de la papa.
	2	Se dispondrá de un producto fresco y de buena calidad todo el año	2	Ingreso de enfermedades y plagas en el cultivo
	3	Tendencia creciente de la producción nacional de papa en la provincia del Carchi		
Fuente: : "Gerencia Planeación y Estrategia" Jairo Amaya (2010) Elaborado por: Fernanda López				

Matriz de impacto externo

Esta matriz se utiliza para analizar el ambiente externo de la empresa donde se detalla información de las oportunidades y amenazas; de acuerdo al beneficio (oportunidad), peligro (amenaza) que pueden influir en la actividad de la organización.

La calificación será; alta cinco puntos, media tres puntos y baja un punto.

Tabla 18 Análisis del ambiente externo de la empresa									
FACTORES	Oportunidades			Amenazas			Impactos		
Crecimiento de la demanda internacional.								O	
Se dispondrá de un producto fresco y de buena calidad todo el año								O	
Tendencia creciente de la producción nacional de papa en la provincia del Carchi.								O	
Los cambios climáticos pueden afectar la producción y generar escasez de la papa.								A	
Ingreso de enfermedades y plagas en el cultivo								A	
Fuente: : "Gerencia Planeación y Estrategia" Jairo Amaya (2010) Elaborado por: Fernanda López									

La asociación Capiro del Carchi empresa cuenta con más factores que benefician a la misma; que si son aprovechados adecuadamente permitirán un crecimiento y expansión en el mercado.

Las oportunidades que presentan un impacto medio son el crecimiento de la demanda internacional y la tendencia creciente de la producción nacional de papa en la provincia del Carchi las cuales deben ser aprovechadas ya que permitirán proporcionar productos de calidad.

Las amenazas que representan un alto impacto son los cambios climáticos ya que estos pueden afectar la producción y de esta manera generar escasez de la papa como también el ingreso de enfermedades, plagas en el cultivo, pudiendo afectar a toda la producción, por lo tanto se deberá tomar muy en cuenta estas amenazas y tratar de reducir su impacto.

Matriz de impacto interno

Esta matriz se utiliza para analizar el ambiente interno de la empresa aquí se detallan las fortalezas y debilidades; de acuerdo al beneficio F (Fortaleza),

peligro D (debilidad) que influyen directamente en la actividad de la organización.

Al igual que en la matriz de impacto externo a cada una de los factores se le da una calificación de acuerdo al impacto que este tienen de la siguiente manera: alta cinco, media tres, bajo uno.

Tabla 19 Análisis del ambiente interno de la empresa										
	FACTORES	Fortalezas			Debilidades			Impactos		
	Se cuenta con el suelo y clima adecuados para la producción de papa de calidad							5F		
	Se cuenta con semillas de buena calidad							5F		
	Posibilidades de ampliación del área plantada								3F	
	Producto de alto valor nutritivo, consumido por personas de todos los estratos económicos.								3F	
	Falta de servicios de almacenamiento y logística para el envío del producto.								3D	
	Falta de aplicación de nuevas estrategias de comercialización								3D	
Fuente: : "Gerencia Planeación y Estrategia" Jairo Amaya (2010) Elaborado por: Fernanda López										

Las fortalezas son factores que contribuyeron a analizar la posibilidad de organizarse y exportar papa a las industrias venezolanas el suelo y clima adecuado para producción de papa, la semillas de buena calidad son fortalezas que tienen un impacto alto a través de las cuales se puede ofrecer un producto de buena calidad.

Las debilidades que representan un impacto medio es la falta de servicios de almacenamiento y logística para el envío del producto y la falta de aplicación de nuevas estrategias de comercialización las cuales deben ser tomadas en cuenta por la asociación ya que estas le permitirán comercializar de una mejor manera el producto.

3.5.6 Balanza comercial Ecuador – Venezuela

Como se muestra en el siguiente cuadro en el año 2007, 2008 y 2009 el Ecuador tiene un déficit con Venezuela en el año 2007 un déficit de (638) millones, en el 2008 un déficit de (1.675) millones y en el 2009 de (110) millones, lo cual ha cambiado

desde el año 2010, en este año se tiene un superávit de 463 millones, manteniéndose al año siguiente con un superávit de 569 millones.

Años	2007	2008	2009	2010	2011
Exportaciones	591.573	719.551	563.933	973.960	1.473.870
Importaciones	1.229.845	2.394.846	674.717	510.881	904.817
Balanza Comercial	-638.272	-1.675.295	-110.784	463.079	569.053

Fuente: Banco Central del Ecuador (2012)
Elaborado por: Fernanda López

3.5.7. Oferta potencial

Como se mencionó anteriormente existen 26 organizaciones que en la actualidad producen papa en variedad Capiro, estas organizaciones pueden ofrecer para el año 2012 un total de 3745,00 toneladas. Ver anexo 11.

3.5.8. Demanda potencial.

En el estudio que se realizó se encontró que en el Estado de Venezuela existen 21 industrias dedicadas al proceso de papa lavada en variedad Capiro, y que algunas de estas han adquirido el producto desde el Ecuador, estas industrias tiene un total de 31.018 toneladas siendo para el presente estudio la demanda potencial, la principal Industria consumidora de papa lavada desde el Ecuador es FRITO LAY -SNACKS AMERICA LATINA que adquirido 3500 toneladas y que en el año 2012 forman parte del 11% del total de la demanda potencial. Ver anexo 12

3.5.9. Demanda Insatisfecha.

La demanda insatisfecha es el resultado de la oferta potencial menos la demanda potencial, en este caso tenemos como oferta potencial 3.745 toneladas y como demanda potencial 31.018 toneladas dando como resultado una demanda insatisfecha de 27.272,55 toneladas. Y como se mencionó anteriormente la demanda potencial solo para FRITO LAY con referencia al

Ecuador es del 11% lo que significa que existe una demanda insatisfecha de 2999,89 toneladas. Ver anexo 13

3.5.10. Demanda real exportable.

La demanda a exportarse en el año 2012 es de 212 toneladas anuales, la misma que está bajo los siguientes factores discriminantes; porcentaje de exigencia de requerimiento de papa de la población de Venezuela que es del 23%, porcentaje de papa lavada ecuatoriana 11,25%, decisión de compra positiva 30%, la suma de todos los anteriores nos da como resultado el porcentaje útil de discriminación 0,78%, y de este porcentaje por la demanda insatisfecha de 27.272 toneladas nos da un resultado 212 toneladas anuales reales para la exportación.

CAPÍTULO IV

4 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 CONCLUSIONES

- Las Industrias de Venezuela son un mercado en donde la demanda insatisfecha es creciente en los últimos años, por lo tanto la empresa al comercializar un tubérculo de buena calidad puede ingresar de una mejor manera.
- En el país existe una suficiente producción de papa lo cual garantiza que no existirá un desabastecimiento de la materia prima para obtener nuestro producto de exportación.
- La exportación de papa lavada variedad Capiro, al mercado industrial venezolano es una buena alternativa puesto que el producto ofrece grandes características nutricionales y es considerado por algunos como un alimento básico en el consumo humano.
- El estudio financiero ha permitido ampliar el conocimiento y la posibilidad del proyecto; permitiendo la viabilidad de tal manera que los valores son reales y aplicables.
- El trabajo que se realizó fue satisfactorio, porque se cumplieron los objetivos planteados, no está por demás mencionar que los métodos de investigación ayudaron a comprender mejor la investigación de mercados.

4.2 RECOMENDACIONES

- Aprovechar la producción de papa que ofrece el cantón Montúfar Provincia del Carchi, puesto que permitirá cubrir la demanda deseada para el proyecto.
- Para la asociación Capiro del Carchi le resulta conveniente realizar la exportación de la papa lavada al mercado venezolano, existiendo convenios comerciales que facilitan el ingreso de este producto al país en estudio.
- Debido a la exportación creciente de papa lavada a Venezuela, el proyecto se presenta beneficioso para mejorar la economía del país en base a sus exportaciones porque al vender un producto en base a la necesidad de un cliente se mejoraran los ingresos y las oportunidades de inversión.
- Dentro de un proyecto como lo fue este, siempre se desea que haya una mejora continua del mismo; por lo tanto se recomienda a futuros estudiantes que tengan interés en el proyecto, la complementación del sistema con análisis más profundos en la distribución para la demanda y el tiempo de espera, y aún más recomendable sería la implementación del proceso de optimización, para hacer comparaciones entre los resultados arrojados por estas.
- Se recomienda incluir modelos de inventarios, para llevar un control exacto de los suministros, materiales y de esta manera permitir que sistema de una empresa se adapte a las necesidades.

CAPÍTULO V

5 PROPUESTA

5.1 TÍTULO

La demanda de papa lavada, variedad Capiro en las industrias venezolanas y la comercialización desde el cantón Montufar Provincia del Carchi.

5.2 ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA

Después de haber realizado una investigación profunda sobre las diversas ventajas y desventajas que se pueden presentar en la exportación de papa variedad Capiro, el resultado nos refleja datos tangibles puesto que existen 27.272 toneladas como demanda insatisfecha, por otro lado existe un producto de calidad con precios competitivos y un mercado amplio de fácil accesibilidad por los diversos acuerdos existentes entre las dos naciones, cabe mencionar que también se dispone de producción del tubérculo suficiente para satisfacer el mercado objetivo, puesto que como tal existe una demanda insatisfecha y el porcentaje de cobertura de acuerdo a los análisis anteriores en realmente aceptable.

5.3 JUSTIFICACIÓN

Los agricultores carchenses deben diversificar su mercado de consumo y diversificar el mercado de la agroindustria de papa a través de su exportación que permitirá un mejor ingreso.

A través del estudio de mercado se puede determinar que las industrias de Venezuela son una plaza potencial, existe demanda insatisfecha con respecto a este tubérculo, representando esto una oportunidad para los productores carchenses.

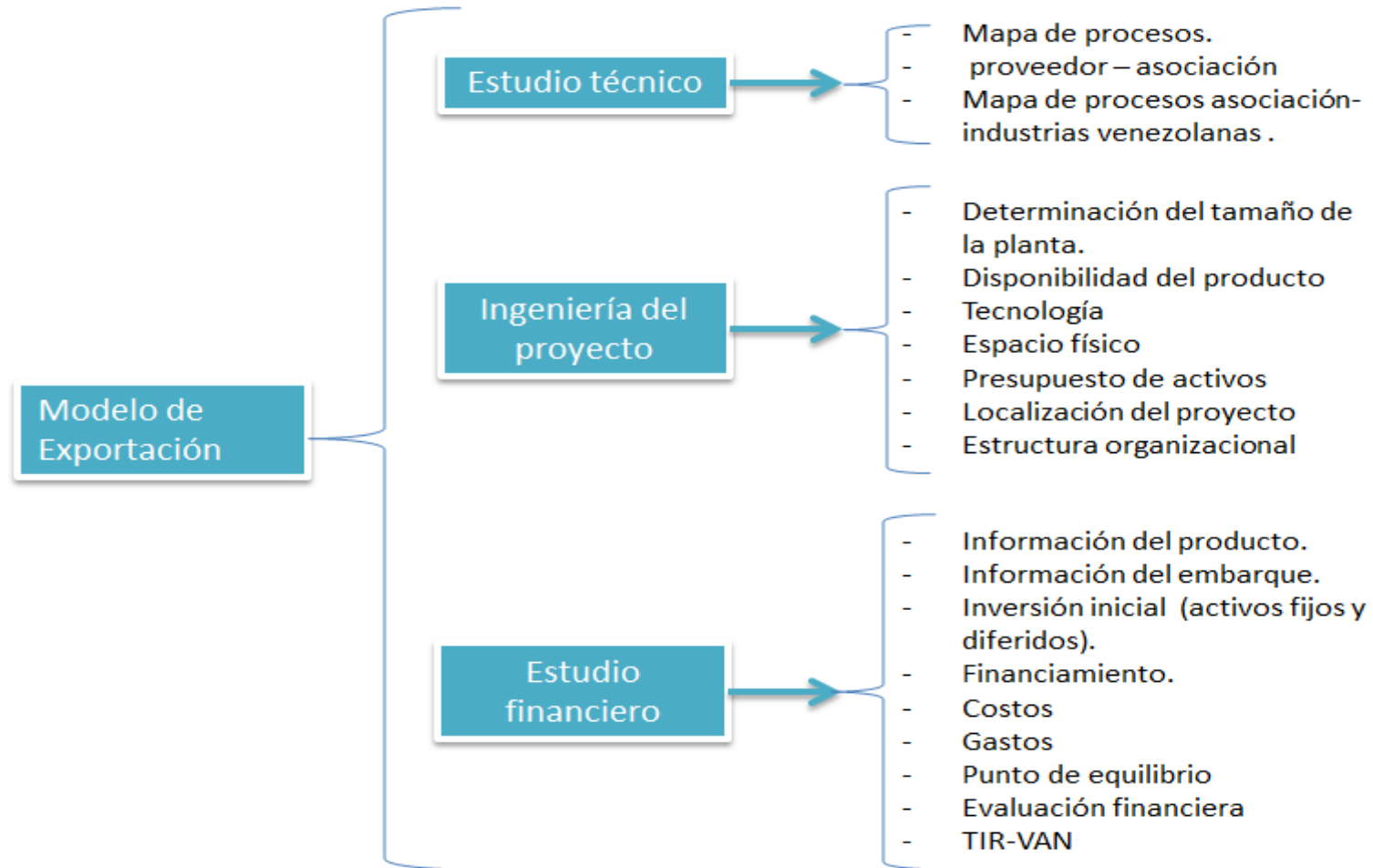
En Ecuador el sector agrícola representa una actividad económica dinámica; la comercialización de productos agrícolas es la que más divisas genera después

del petróleo. La exportación de papa lavada en variedad Capiro, le permitirá obtener una mejor alternativa de exportación y de esta manera mejorar las relaciones comerciales existentes con Venezuela.

5.4 OBJETIVOS

- ✓ Estudiar la posibilidad técnica de la exportación de papa lavada variedad Capiro, determinando el tamaño óptimo, presupuesto, localización y la estructura organizacional necesaria.
- ✓ Fijar un mapa de procesos logístico del proveedor, la asociación, las Industrias venezolanas y demás requerimientos para el proyecto de exportación
- ✓ Realizar un estudio financiero de gastos y costos para determinar la rentabilidad del proyecto de exportación.

5.5 MODELO DE EXPORTACIÓN



Elaborado por: Fernanda López

5.5.1 Estudio técnico

5.5.1.1 Determinación del tamaño óptimo de la planta.

Se considera importante para realizar la exportación de la papa lavada, establecer una almacenera y oficina en la cual se desarrollará todo el proceso de ingreso del producto, proceso de lavado, empaçado y luego el proceso de exportación, en la cual constaran los departamentos de operaciones, comercio exterior, sala de reuniones y gerencia la misma que estará constituida por una dimensión de 30 m² y el espacio para almacenaje será de 765 m², cada bulto ocupa 0,36 cm² de espacio con una medida de 60 cm de ancho, 40 cm de alto y 90 cm de largo que es la capacidad del saco para contener 50 kilos, tomando en cuenta que el primer embarque será de 2124 bultos (106 toneladas) semestrales que equivale a la mitad de la oferta exportable porque así lo requiere la industria Frito Lay según el estudio de mercado presentado en el capítulo III de la presente investigación.

5.5.1.2 Disponibilidad del producto

La disponibilidad de materia prima está dada de acuerdo a la producción de cada una de las comunidades de San Gabriel, cabe anotar aquí la importancia de analizar el bajo rendimiento de cultivo de papa en todas las regiones de Ecuador. Como cultivos solo, se produce 5.81 toneladas métricas por hectárea. Las causas de no producir más es en primer lugar la desorganización y de allí el resultado se centra en la falta de utilización de semilla de calidad y el escaso acceso a la tecnología apropiada.

Otro factor que incide en el bajo rendimiento es la falta de acuerdos para comercializar el producto hacia otros mercados con precios estables y eliminando intermediarias.

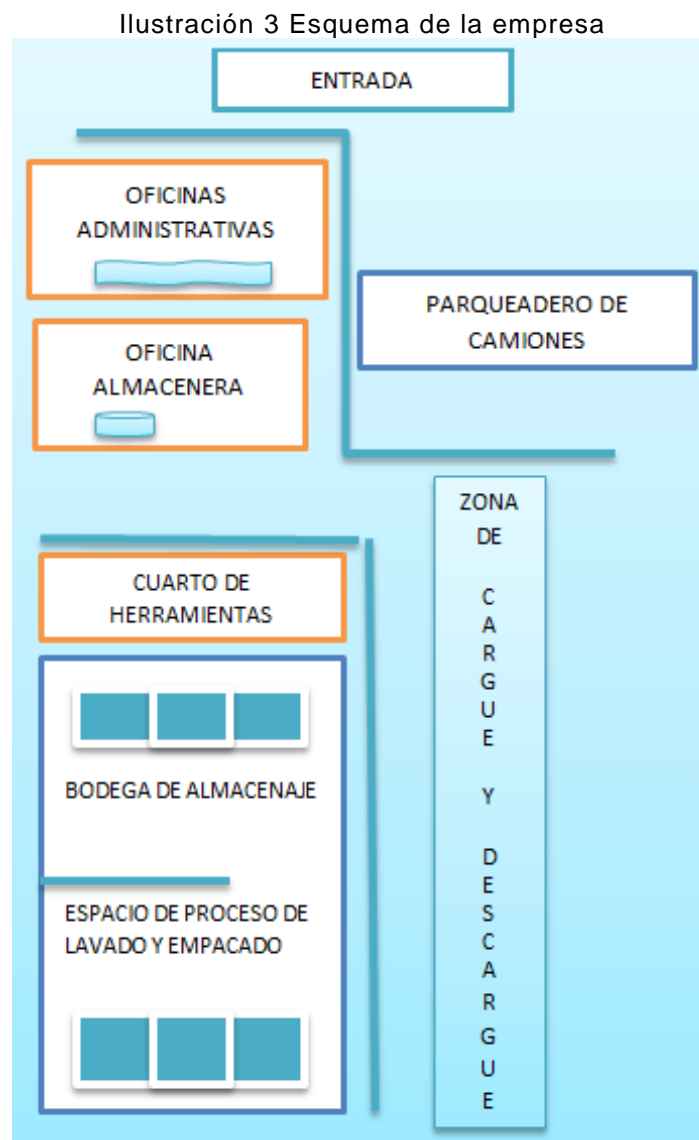
5.5.1.3 Tecnología

El proyecto se basa primordialmente en la comercialización de papa lavada en variedad Capiro, en el cual incluye un proceso post cosecha, y por ende se

necesita contar con herramienta implementada de tecnología nueva para las operaciones de recepción, empaque, etiquetado, embalaje y transporte del producto a exportar. Ver anexo 14

5.5.2 Requerimiento de espacio físico.

El siguiente espacio físico está dado por la cantidad de papa lavada a exportarse semestralmente de 106 toneladas.



Elaborado por: Fernanda López

Tabla 21 Dimensiones del espacio físico de la empresa		
N°	ACTIVIDAD	REQUERIMIENTO EN M ²
	GERENCIA O ADMINISTRATIVO	6
	DPTO. COMERCIO EXTERIOR	5
	DPTO. OPERACIONES	20
	OFICINA ALMACENERA	6
	CUARTO DE HERRAMIENTAS	3
	ALMACENERA	765
	PARQUEADERO	26
Total		831 m²
Elaborado por: Fernanda López		

El requerimiento del espacio físico está dado de la anterior manera ya que para la ubicación de una oficina de administración no se necesitan más de 6 metros cuadrados porque los muebles a ocuparse no sobrepasan estas dimensiones, de igual manera el departamento de comercio exterior y las oficinas de almacenera que será el lugar en donde se controla la salida y entrada de las mercaderías mediante documentación.

El departamento de operaciones será de 20 metros cuadrados, aquí se realizará el proceso de selección, lavado y embalaje de 160 toneladas semestrales.

Y en cuanto al almacenaje será de 765 m² por las medias de cada quintal y el total de toneladas que anteriormente se mencionó.

El parqueadero estará conformado de 26 metros cuadrados por la dimensión del semirremolque que llevara las 106 toneladas, siendo su dimensión de 13,3 metros de largo por 2,5 metros de ancho internos. Obteniendo como resultado un total de 831 metros cuadrados. Ver anexo 15.

5.5.3 Presupuesto de activos fijos

Para el establecimiento de la oficina se harán necesarios tanto equipos de cómputo, muebles y enseres, útiles de oficina que serán considerados activos fijos, implementos necesarios para el normal desempeño de la misma.

Tabla 22 Activos Fijos			
Concepto	Cantidad	Valor Un.	Total 2012
Edificios - Infraestructura			31.103
Galpón	1	7.000,00	7.000
Vehículo	1	24.102,60	24.103
Luv Dmaz 4*4 TD cajón amplio		0,00	0
Maquinaria y Equipo			52.420
Mesa Clasificadora	1	590,00	590
Montacargas	1	22.000,00	22.000
Máquina de lavado y secado	1	16.500,00	16.500
Máquina de embalaje	1	980,00	980
Cámara de frío	1	12.000,00	12.000
Balanza	1	350,00	350
Muebles y Enseres			3.579
Escritorio Gerencia	1	540,00	540
Estaciones de Trabajo	3	320,00	960
Archivador cuatro puertas	3	300,00	900
Sillón ejecutivo	1	160,00	160
Sofás bi-personal	2	145,00	290
sillas All	5	65,00	325
Teléfono	3	70,00	210
Fax	1	170,00	170
Calculadoras	2	12,00	24
Equipo de Computo			4.940
Computador escritorio	3	670,00	2.010
Impresora	1	450,00	450
Laptop	2	1.200,00	2.400
Router	1	80,00	80
Total Activos Fijos - Inversión Fija			92.042
Fuente: Cotización Mercado Libre (2013) Elaborado por: Fernanda López			

5.5.4 Localización del proyecto

5.5.4.1 Macro localización

Para la macro localización se realizó una ponderación entre Carchi, Tungurahua y Cotopaxi que son las provincias que producen papa en variedad Capiro. Obteniendo como resultado que la provincia del Carchi es la más óptima para crear una empresa para el proceso de recepción, empaclado, transporte y por último la exportación. . Ver anexo 16

Ilustración 4 Mapa Político de la Provincia del Carchi



Fuente: Solis Acosta, 2012, pág. 135

Se ha elegido para la macro localización del proyecto a la provincia del Carchi, ya que posee el clima adecuado para la producción de papa, cuenta con la mano de obra suficiente y con proveedores considerados como potenciales.

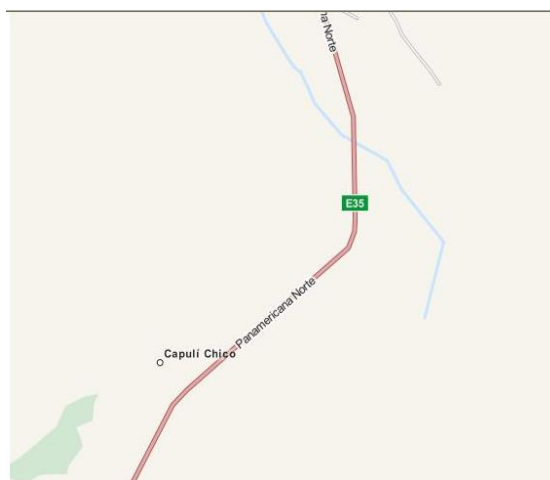
5.5.4.2 Micro localización

Tabla 23 Ponderación para la óptima Microlocalización							
FACTOR ZONA		ZONA NORTE		ZONA CENTRO		ZONA SUR	
Factores relevantes	P. (%)	CALIF.	C.P.	CALIF.	C.P.	CALIF.	C.P.
Cercanía del cliente	25	7	1.75	7	1.75	8	2.00
Costo de edificación	15	6	0.90	8	1.20	9	1.35
Vías de comunicación	10	7	0.70	7	0.70	7	0.70
Personal disponible	20	8	1,60	8	2.00	8	2.00
Costo insumos	15	7	1.05	8	0.20	8	1.20
Aspectos fiscales	15	8	1.20	8	1.20	9	1.35
TOTAL	100%		7.20		7.05		8.60

Elaborado por: Fernanda López

Para conocer el lugar idóneo para la puesta en marcha de la empresa se realizará una matriz de localización. La elaboración de la matriz consiste en determinar los factores relevantes con la que cuenta la zona de posible localización dependiendo de su importancia. Una vez evaluado se ha llegado a la conclusión de que la empresa estará ubicada en el sector sur de San Gabriel.

Ilustración 5 Mapa de ubicación de la empresa del sur de San Gabriel



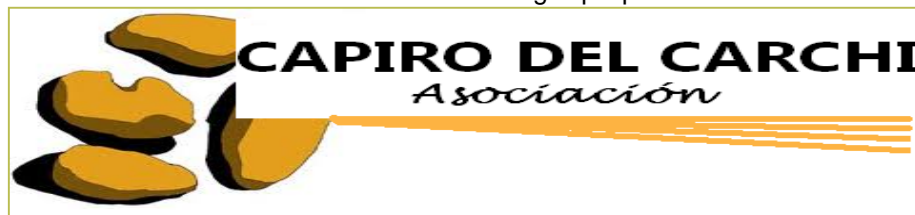
Fuente: Gobierno Municipal de San Gabriel

5.5.5 Estructura organizacional.

5.5.5.1 Nombre de la empresa

La empresa se dará a conocer al mercado con el nombre de: **Asociación Capiro del Carchi**, porque la finalidad es asociar a los papi-cultores que vendan y se especialicen en la producción de papa en variedad Capiro.

Ilustración 6 Diseño tentativo de Logotipo para la asociación

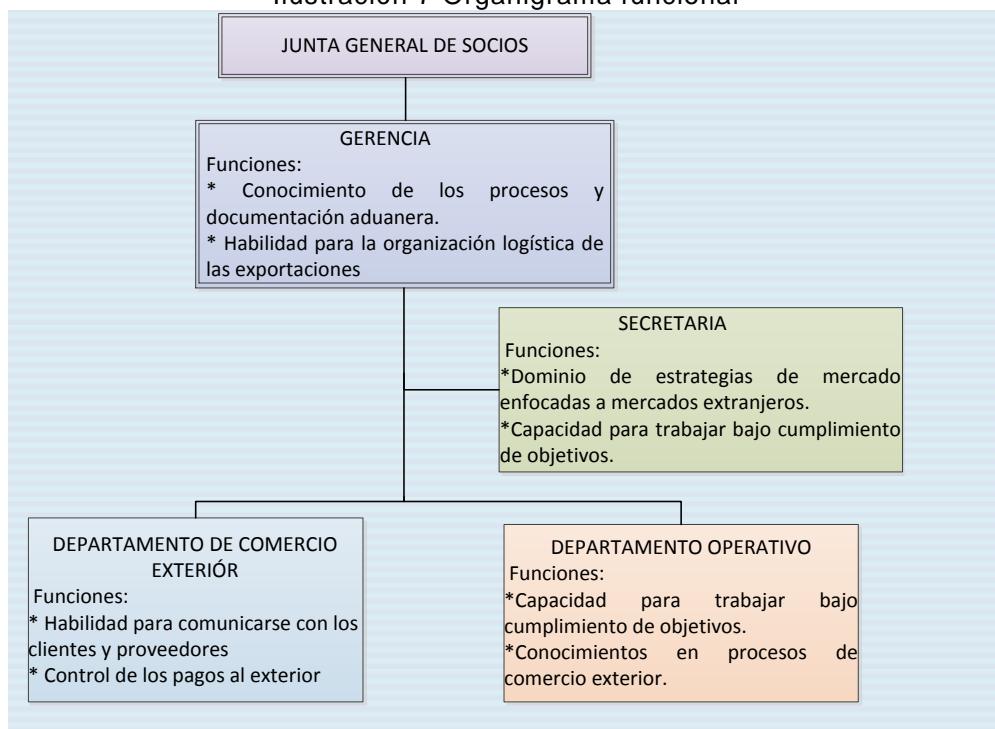


Elaborado por: Fernanda López

La asociación contará con mano de obra calificada, así como con el personal necesario, mismo que se detalla en el siguiente organigrama:

5.5.5.2 Organigrama

Ilustración 7 Organigrama funcional



Elaborado por: Fernanda López

La Junta General de socios forma parte fundamental de una organización, ya que como su nombre lo menciona este grupo de personas se verá en la obligación de reunirse para la toma de decisiones y para la solución de problemas por medio de sesiones formales creando actas de sustentación que servirán para mantener el orden de la organización.

El Gerente General, es el representante legal de la organización o empresa y tendrá las funciones de administrador.

Secretaria -contadora

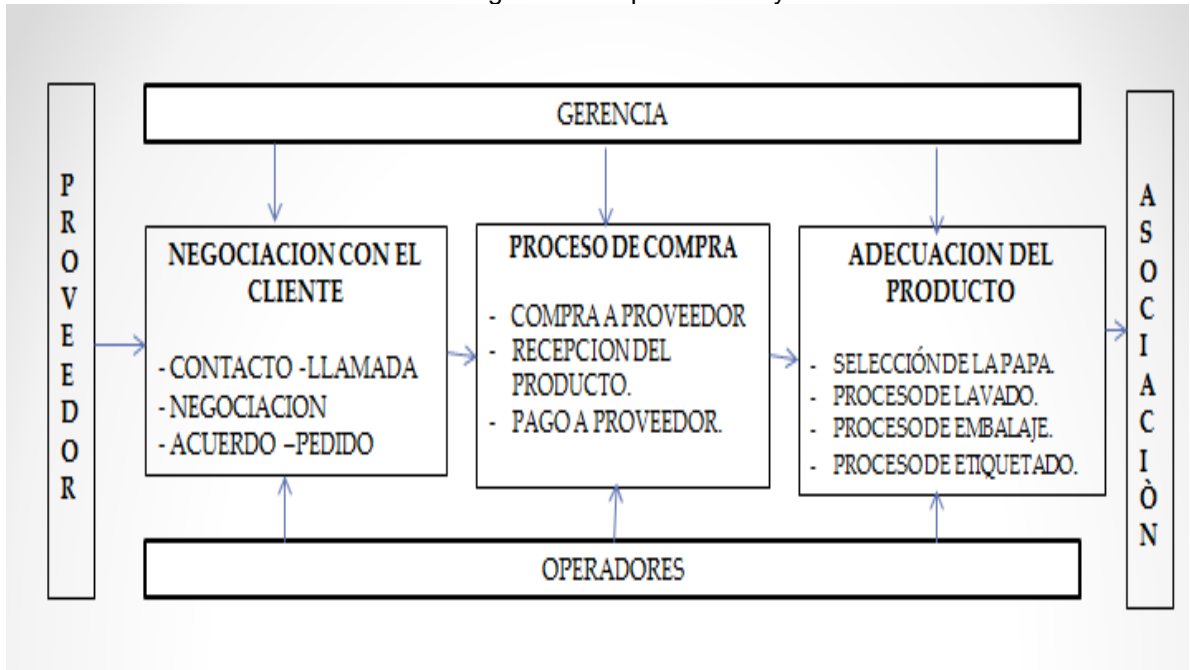
Así mismo se contará con el apoyo de un Jefe de Comercio Exterior quien realizará contacto constante con las Industrias Venezolanas y pondrá en conocimiento del gerente general cualquier información, las industrias son en este caso los clientes quienes ponen en conocimiento de la organización el requerimiento del producto y será el Jefe de comercio exterior el encargado de realizar el trámite de exportación.

Y el departamento operativo es en donde se da la calidad al producto, se escoge y se lleva la mejor producción a una calificación por parte de Agro calidad para luego darle el procedimiento de exportación. En el anexo 17 encontrará ficha de manual de funciones y perfil profesional.

5.6 INGENIERIA DEL PROYECTO

5.6.1 Mapa de procesos proveedor – asociación

Ilustración 8 Proceso logístico del proveedor y la asociación



Elaborado por: Fernanda López

➤ **Negociación con el cliente**

Para la negociación del cliente, se investigó y se sacó la conclusión que las industrias venezolanas buscan comprar la papa lavada en variedad Capiro, los antecedentes investigativos nos habla de que la provincia del Carchi ya exporto papa a la población industrial de Venezuela a partir de esos antecedentes se tomó de contacto con la Industria Frito Lay, en el Estado de Aragua, ubicadas sus oficinas frente al Centro Comercial Los Amantes, Urb. Los Samanes, teléf.: 02432356493 o 04144536886 con su gerente Sabino Centeno Gil.

Y por último se llegara al acuerdo para exportar.

➤ **Proceso de compra.**

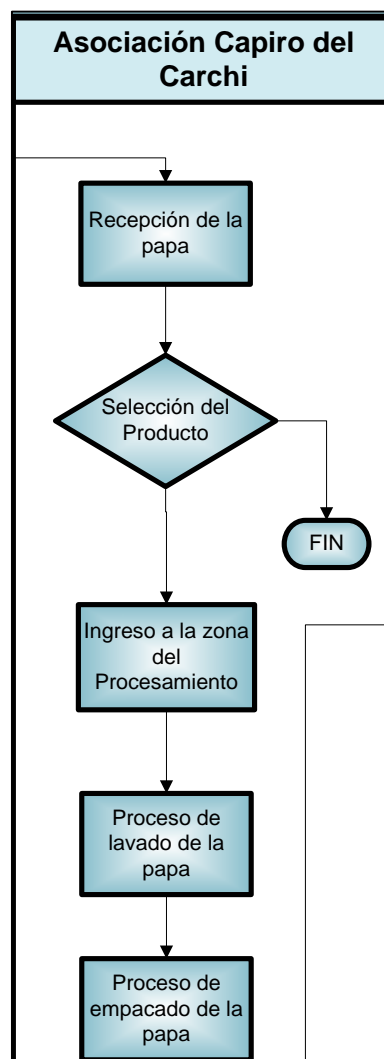
Para el proceso de compra se realizara un contrato de compra venta interno en donde los mismos papi-cultores que forman parte de la asociación llegaran a un acuerdo para poner a disposición su producción mediante un acuerdo formal y legal. Ver anexo18

➤ **Pago a proveedor**

Para el pago a los proveedores de igual manera se estipulara en el contrato anteriormente mencionado, las cláusulas de forma de pago y el valor a cancelarse.

➤ **Adecuación del producto**

Ilustración 9 Inicio del proceso con la papa



Elaborado por: Fernanda López

Recepción del producto

Para la operación de recepción y los procesos como lavado, cepillado, tratamientos sanitarios, refrigeración, almacenamiento o un empaque determinado, es necesario trasladar el producto a un galpón o bodega de acondicionamiento y empaque para la eliminación de las unidades con defectos severos, daños o enfermedades, ya que es una pérdida de tiempo y dinero manipular unidades que no tienen posibilidades de venta.

Ilustración 10 Almacenamiento en Galpón



Fuente: FOTOGRAFIAS DE MAGAP 2012

Al momento de la recepción se verificará que la papa llegue en óptimas condiciones para realizar los demás procedimientos. La almacenadora en donde va hacer puesto el producto estará en condiciones especiales de almacenamiento tales como el ambiente seco, aireado y oscuro para evitar el deterioro de la papa y permitir los procesos de selección y lavado del producto.

Es necesario que el área de recepción esté protegida del sol. El producto se lo pesará al ingresar a la planta y se toman muestras para determinar la calidad. La descarga se realizará en seco.

Selección

Luego del descargue al galpón, la operación que normalmente sigue es la eliminación de todo aquello que no es aprovechable para el consumo humano que por alguna razón han llegado hasta el galpón de empaque además de aquellas unidades severamente dañadas o pudriéndose así como las demasiado pequeñas. Es una de las cuatro operaciones básicas que se realiza para la preparación para el mercado.

Esta operación es previa a la separación por tamaño y/calidad que se realizará manualmente.

En el proceso de selección es donde se verificará la calidad de la papa es decir, debe estar en perfectas condiciones, como en su tamaño uniforme, no debe haber huecos o manchas en la piel de la papa.

Una vez que el proceso de selección esté listo pasa al siguiente proceso que es el de lavado de la papa

Lavado

El volcado en agua contribuye al lavado, permitiendo eliminar gran parte de la suciedad que viene del campo. Para realizar una limpieza profunda, esta operación se complementa con cepillados o lavados adicionales. Es necesario mantener el agua limpia ya que el producto trae tierra, productos agroquímicos, partes vegetales, algunas unidades pudriéndose, etc. La renovación continua del agua es una forma de evitar esto.

El tratamiento sanitario que realizará para prevenir y/o controlar plagas y enfermedades al nivel de post-cosecha en este proyecto es el fungiestática, que es un sistema que ayuda a la eliminación de esporas presentes y microorganismo, completamente.

El cloro se utilizará ampliamente en las aguas de lavado para reducir el número de microorganismos presentes en la superficie de la papa. La concentración de 0,5 por ciento es aplicada durante 20 minutos es suficiente para ser luego ventilada. Durante el almacenaje, se realizan fumigaciones adicionales a una concentración de 0.25 por ciento y con intervalos de 7-10 días.

El cepillado será utilizado para la eliminación de la tierra y las partes vegetales sueltas. Posteriormente deben ser secados mediante esponjas.

Con el fin de asegurar la calidad del producto a exportar, se procede a lavar el producto de posibles impurezas que dañen su aspecto evitando causar daños físicos, cortaduras o incluso cortes totales.

En la almacenera se le quita la tierra, se clasifica según tamaño, calidad y se empaca en bultos de 50 kilos.

Almacenamiento.

El control de la temperatura es una de las herramientas principales para reducir el deterioro post-cosecha: las bajas temperaturas disminuyen la actividad de las enzimas y microorganismos responsables del deterioro de los productos perecederos. Todos estos factores favorece la conservación de la frescura del producto así como la preservación de la calidad y el valor nutritivo.

ESPECIE	TEMPERATURA (°C)	HUMEDAD RELATIVA (%)	TIEMPO DE ALMACENAMIENTO (días)
Papa inmadura	7-16	90-95	10-14

Papa madura	4.5-13	90-95	150-300
-------------	--------	-------	---------

Fuente: Cantwell, 1999; Sargent et al., 2008
Elaborado por: Fernanda López

La temperatura para este caso es de 4.5-13 °C ya que el producto a recibirse es papa madura y el tiempo de almacenamiento es el prudente mientras se elabora todo el trámite para exportar.

La altura de la cámara de enfriamiento es en función del producto y la forma en que va a ser dispuesto: se requieren 6 metros de altura para almacenar en pallets.

El sistema de refrigeración mecánica posee esencialmente dos componentes: el evaporador, dentro de la bodega y el condensador en el exterior conectados por un circuito cerrado de tuberías de cobre. Ambos elementos son normalmente serpentinas metálicas de alta conductividad térmica con aletas y un forzador para facilitar el intercambio térmico. El evaporador se ubica sobre la parte superior de la cámara cuyo ventilador impulsa el aire frío en forma paralela al techo el que luego de pasar por el producto, transfiere a la serpentina el calor tomado, proceso en el cual el aire se enfría nuevamente. A medida que va absorbiendo el calor, el líquido refrigerante en su interior se va gasificando. Ya como gas, es transportado al condensador en donde es licuado nuevamente mediante la presión generada por el compresor. Al transformarse en líquido, cede al ambiente el calor que trae desde el interior de la cámara. Al repetirse este ciclo en forma continua, funciona como una bomba extractora del calor interno. Una válvula de expansión que regula el flujo y la evaporación del líquido refrigerante es otro de los elementos claves del sistema. El amoníaco y el gas freón han sido los refrigerantes tradicionales.

Los vehículos refrigerados usados para el transporte están diseñados para mantener baja la temperatura del producto. No es infrecuente, por lo tanto, que un producto caliente requiera de 24-48 horas para alcanzar las condiciones de cámara. Se entiende por preenfriado al proceso mediante el cual se reduce rápidamente la temperatura «de campo» del producto recién cosechado y previo a su procesamiento industrial, almacenamiento o transporte refrigerado. Es un proceso absolutamente necesario para mantener la calidad del tubérculo a los 13°C

Embalaje y etiquetado

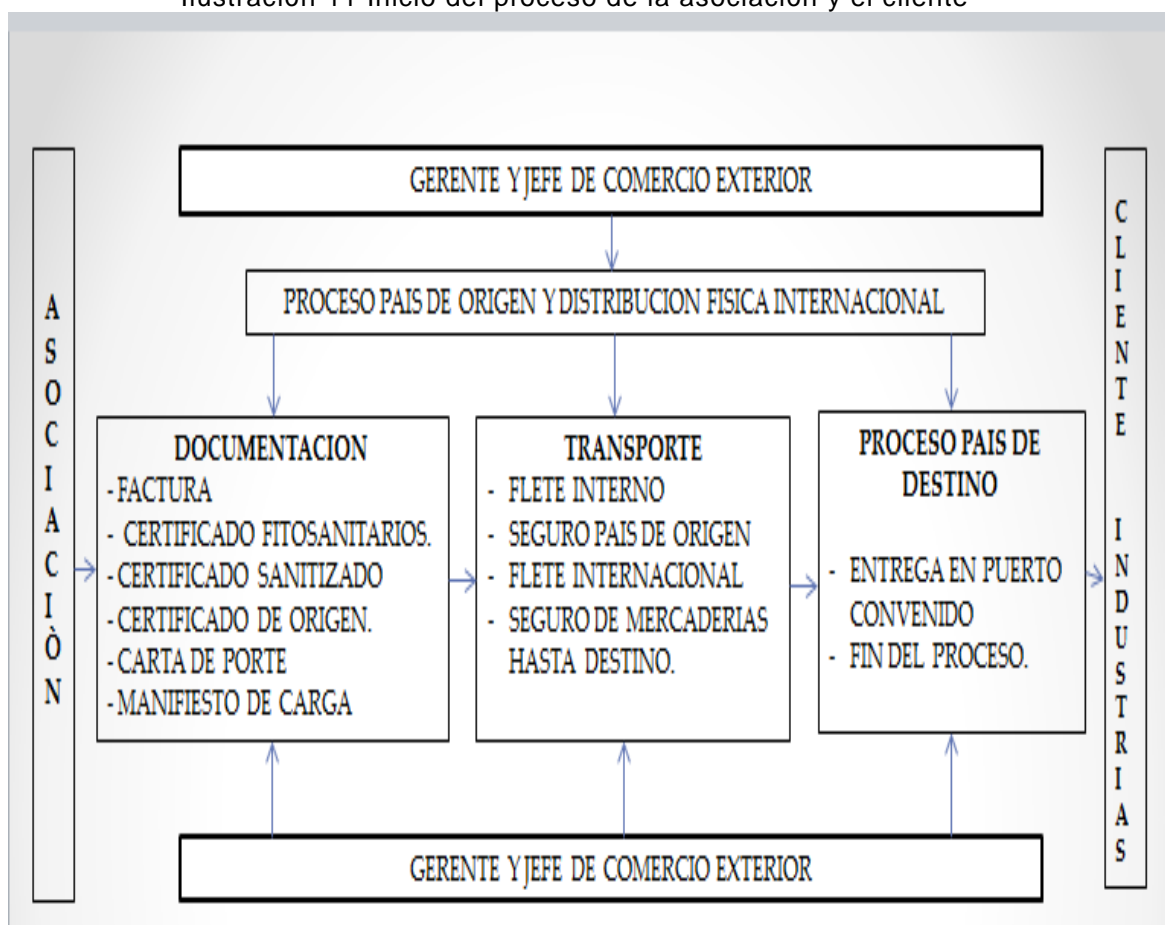
Esta tarea debe tener un cuidado especial en la manipulación del producto, ya que se debe empacar en sacos de polipropileno que tienen una capacidad de 50 kilos y tiene una excelente resistencia al impacto, a la humedad y a los productos químicos corrosivos, además tiene dureza superficial y estabilidad dimensional. Estos sacos se cerrarán y etiquetarán correctamente incluyendo la siguiente información: nombre producto, nombre de la empresa, peso del saco, país de origen y la temperatura a la que se debe conservar que en este caso es de 13 grados centígrados.

Para este paso se considerará un área de trabajo debidamente ventilada, lo que asegurará la temperatura adecuada que permita mantener el producto en condiciones de exportación. La temperatura es de 13°C.

Debido a la gran cantidad de formas y tamaños de envases que se emplean en la industria de papas y hortalizas, existe una tendencia hacia la estandarización de las dimensiones que permita el aprovechamiento máximo de las tarimas o pallets y dentro de las distintas opciones, el más común internacionalmente es el de 120 x 100 cm. Y que en la exportación de 106 toneladas solo se utilizarán 4 pallets de estas medidas, este modelo es propuesto por la Organización Internacional para los Estándares (ISO, norma 3394).

5.6.2 Mapa de procesos asociación e industrias venezolanas

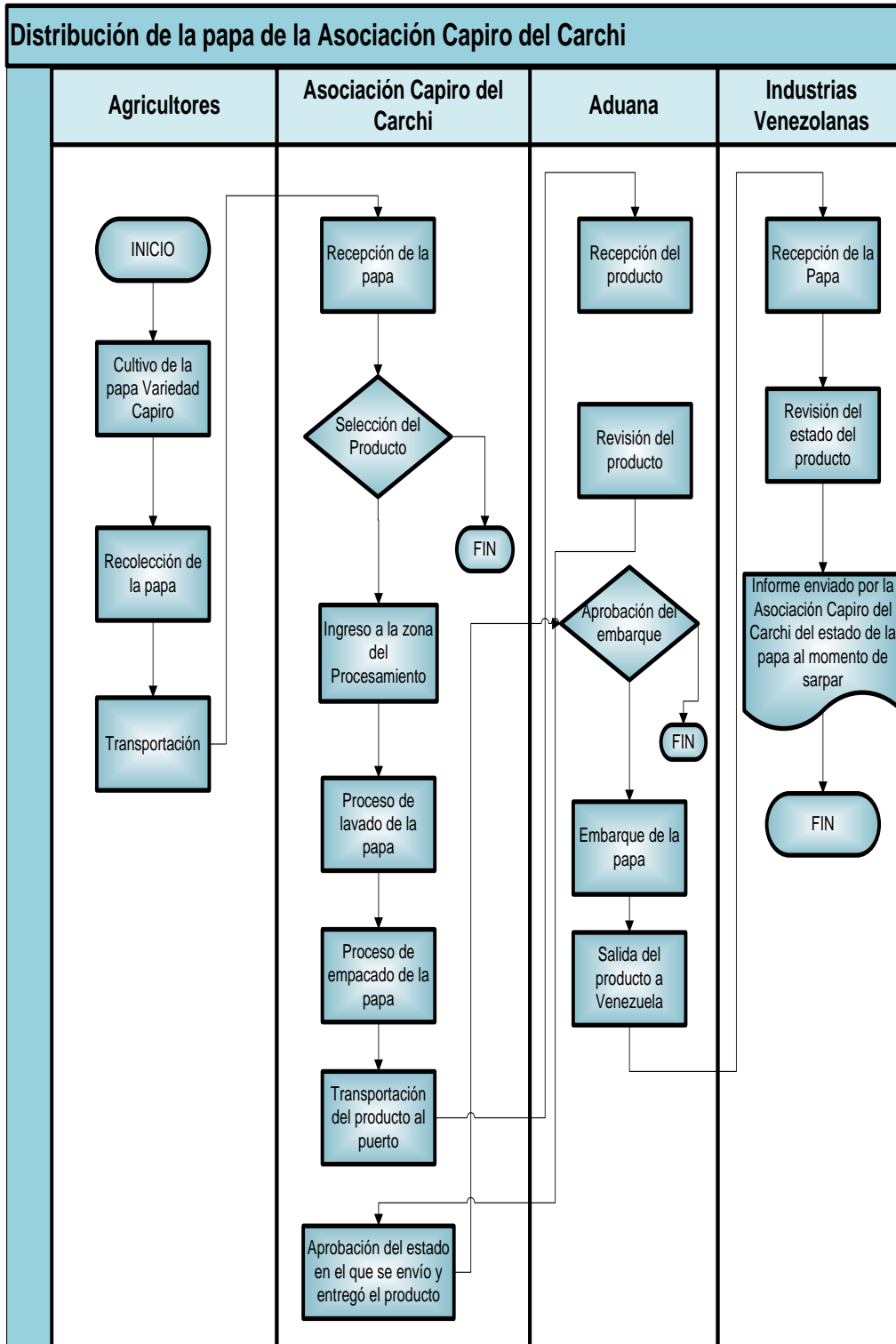
Ilustración 11 Inicio del proceso de la asociación y el cliente



Elaborado por: Fernanda López

Luego de haber analizado el primer proceso pasamos al siguiente que es el proceso logístico. Para lo cual se verá reflejado el proceso en la siguiente ficha de Flujograma.

Ilustración 12 Flujograma del proceso asociación y cliente



Fuente: Municipalidad de San Gabriel
 Elaborado por: Fernanda López

Como se puede observar el proceso de logística empieza a partir del proceso de transportación del producto a la asociación. Luego se analizará el proceso en donde el departamento de exportación conjuntamente con gerencia se

prepara para coordinar la documentación para que la mercadería este legalmente en el lugar de almacenaje hasta su salida.

Tramitación y documentación.

Internamente la asociación al momento del ingreso del producto procede a realizar una ficha del producto recibido, cantidad, variedad, peso. Ver anexo 19 ficha técnica. Y emite el informe al departamento de comercio exterior y gerencia en donde el digitador del departamento de exportación procede a la realización de la factura.

Factura comercial

En esta factura debe constar:

- ✓ Datos del exportador (nombre, dirección, teléfono, RUC)
- ✓ Descripción de la mercadería (marca, cantidad, peso neto, peso total, valor, partida arancelaria)
- ✓ Precio
- ✓ Número de pedido
- ✓ Puerto de embarque y puerto de destino
- ✓ Forma de pago

Tabla 25 Numero de facturas para la exportación por dos embarques por año			
Documentación	No. Embarques (Semestral)	Valor (Unitario) USD	Valor Anual
FACTURA			
Factura comercial	2	0.25	\$0.50
Fuente: SRI Ecuador (2012) Elaborado por: Fernanda López			

En este caso se utilizara dos facturas al año, cada envío se realizara semestralmente, el valor unitario de la factura es de 0.25 centavos, dando un valor anual de 0.50 centavos. Ver anexo 20

Luego de este procedimiento, se contratará el medio de transporte tanto terrestre como marítimo, para el transporte marítimo se llevará a cabo un contrato con la naviera, y para el transporte terrestre se procede a emitir la guía

de movilización que es el documento habilitante para que el producto llegue al puerto en donde la mercadería es embarcada al buque.

Conjuntamente procedemos a obtener el Certificado de Origen por medio de FEDEXPOR y luego se obtiene el certificado fitosanitarios, certificado sanitizado en las oficinas de AGROCALIDAD que servirá para ubicar pallets al momento de cargar la mercadería.

Certificado de origen

Este certificado es emitido por FEDEXPOR el cual valida la nacionalidad de una mercadería; este certificado tiene un periodo de duración de 180 días a partir de la fecha de certificación, este certificado es prorrogable en caso de que la mercadería se encuentre en un periodo de suspensión de importación.

Tabla 26 Números de Certificados de Origen por dos embarques al año			
Documentación	No. Embarques (Semestral)	Valor (Unitario) USD	Valor Anual
CERTIFICADOS			
Certificado de Origen	2	10.00	20.00
FUENTE: Fedexpor (2012) Elaborado por: Fernanda López			

En el cuadro anterior se representa el número de embarques por semestre y el número de certificados que se utilizarán, su valor unitario y el valor total que es de 20 dólares anuales. Ver anexo 21.

Certificado fitosanitario

Este documento permite certificar que el producto se encuentra en perfectas condiciones para ser enviado al exterior; este certificado es emitido por el Ministerio de Agricultura Ganadería Acuacultura y Pesca (Agro calidad); se utiliza para cada embarque y se encuentra sujeto a las exigencias del país de destino.

Tabla 27 Numero de Certificados Fitosanitarios por dos embarques al año			
Documentación	No. Embarques (Semestrales)	Valor (Unitario) USD	Valor Anual
CERTIFICADOS			
Certificado Fitosanitario	2	50.00	100.00
Fuente: MAGAP (2012) Elaborado por: Fernanda López			

Como se puede observar se adquirirá dos certificados los mismos que tendrán un costo unitario de 50 dólares y que por cada año se adquirirán dos por un valor total de 100 dólares.

Certificado o registro sanitario de pallets

Este documento garantiza el sanitizado y la calidad de los pallets que se utilizarán para enviar la mercadería. Este certificado lo emite la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro (Agro Calidad).

Tabla 28 Numero de Certificados Sanitizado para dos embarques por año			
Documentación	No. Embarques (Anual)	Valor (Unitario) USD	Valor Anual
CERTIFICADOS			
Certificado Sanitizado	2	2.00	4.00
Fuente: MAGAP (2012) Elaborado por: Fernanda López			

Luego justificamos la procedencia de mercadería con el Certificado de Origen. Este documento es el sustento para el cobro de aranceles al momento del ingreso de la mercadería a Venezuela, en donde clara mente especifican en sus medidas arancelarias que si existe documento de procedencia el cobro de los impuestos será de la siguiente manera: 8% IVA y el 15% de Advalorem.

Conocimiento de embarque (B/L)

Es un respaldo del contrato de transporte el cual indica que la mercancía ha sido embarcada.

Este costo por emisión B/L Bill of Ladings está incluido en el costo del transporte marítimo que cobra la naviera.

Tabla 29 Numero de Carta de Porte por los dos embarques anuales			
Conocimiento de Embarque	No. Embarques (Anual)	Valor (Unitario) USD	Valor Anual
CERTIFICADOS			
B/L	2	39.20	78,40
Fuente: CONTECON Guayaquil S.A. (2013) Elaborado por: Fernanda López			

La carta de porte es un documento completo en donde se detalla los datos del importador, exportador, lugar- fecha- país del transporte, puerto y embarque.

Luego se detalla la cantidad, la marca, la descripción, peso, y los gastos apagar como transporte o seguro y por último el término de Negociación, la firma del representante legal.

Incoterms

Para el desarrollo del presente proyecto se ha decidido trabajar bajo término CIF.

Significa que el vendedor entrega la mercadería cuando esta puesta a bordo del buque en el puerto de embarque convenido .El vendedor debe pagar los costos y el flete necesarios para conducir las mercaderías al puerto de destino convenido.

En condiciones CIF el vendedor debe también contratar un seguro al menos con la cobertura mínima del 1%, a fin de cubrir los riesgos de pérdida o daño que pueda sufrir la mercadería durante el transporte.

Si el comprador desea realizar una cobertura adicional lo deberá realizar por su cuenta propia y deberá suministrar la información necesaria al vendedor para facilitar la obtención de esta cobertura.

Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores. Ver anexo 22

Obligaciones del vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesarios empaque y embalaje

- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)

Obligaciones del comprador

- Pago de la mercadería
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)

Formas de pago.

En el presente estudio el pago se realizará como giro directo, el mismo que se verá reflejado en el contrato de compra-venta.

En este caso el vendedor envía la mercadería y los originales de los documentos al importador que le permite nacionalizar y disponer del producto, en la fecha convenida, el cliente efectúa el pago.

El banco le vende las divisas al importador que debe pagar el valor de la mercadería a su proveedor del exterior. La entrega de divisas se o puede efectuar, entre otros, mediante una orden de pago enviada (transferencia electrónica).

Transporte del producto al puerto

Para el transporte del producto al puerto se contratara los servicios de Transporte y Comercio Transcomerinter Cía. Ltda. Esta prestigiosa institución es conocida nivel internacional y cuenta con remolques y con un sistema de adecuación para productos perecibles y de alto cuidado que es un termo King, los remolques con los que cuentan son de capacidad hasta de 30 toneladas.

Para continuar con la operación de exportación es necesario certificar la calidad de la papa, proceso que se debe solicitar con 48 horas de anticipación.

Esta inspección requiere el cumplimiento pleno de condiciones de producto exigidas por las normas internacionales sobre la producción y comercialización de la papa.

La certificación consiste en la verificación del cumplimiento de criterios de calidad relacionados con porcentajes mínimos de pudrición, de daños mecánicos o fisiológicos y de insectos, así como sobre las características del empaque como son reciclables y biodegradables, alta calidad de las impresiones gráficas, vida de estante.

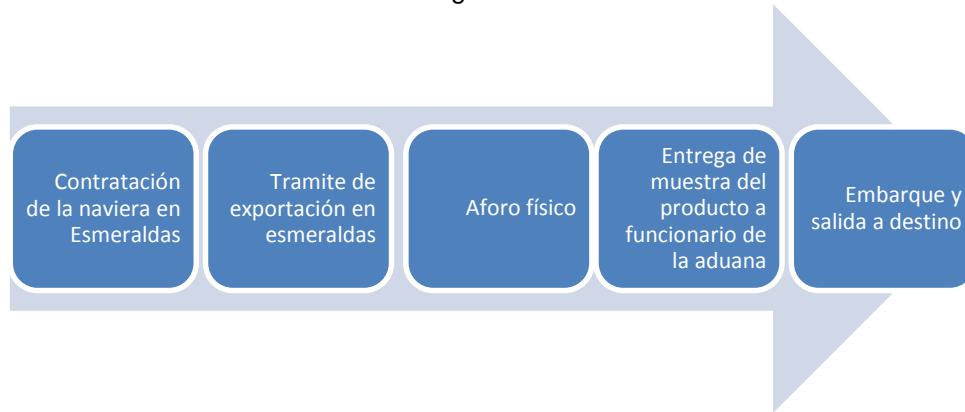
Igualmente, la entidad certificadora garantiza la calidad y el contenido de los embarques sellados físicamente cada una de las unidades de transporte de la carga, sello, que solo puede romperse en el momento del transbordo de la carga a los vehículos con placas venezolanas y en presencia de un funcionario de la empresa certificadora.

El certificado de calidad tiene un costo fijo de 8 dólares por tonelada más 8% de IVA.

Una vez que se ha realizado la certificación de calidad, la carga se coloca en remolques de 30 toneladas y debe mantenerse el producto a una temperatura de 13 grados centígrados.

5.6.3 Proceso de exportación

Ilustración 13 Proceso Logístico en Puerto de Esmeraldas



Fuente: CONTECON Guayaquil S.A. (2013)
Elaborado por: Fernanda López

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

Los datos que se consignarán en la DAE son:

- Del exportador o declarante
- Descripción de mercancía por ítem de factura
- Datos del consignante
- Destino de la carga
- Cantidades
- Peso; y demás datos relativos a la mercancía.

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

- Factura comercial original.
- Certificado de Origen electrónico.

Una vez aceptada la DAE, Es responsabilidad del exportador de registrar correctamente el número de la DAE en su AISV (autorización para el ingreso y salida de vehículos), este documento es emitido por la CGSA (CONTECON Guayaquil S.A) y que es necesario estar registrado como agente, exportador, administrador y debe contener la información del medio de transporte es muy que es muy parecida a la del manifiesto de carga.

Para el ingreso de carga de exportación el transportista debe presentar en las garitas de control de acceso, la siguiente documentación:

- AISV, el mismo que es generado por el exportador en la página web de CGSA
- Credencial emitida por CGSA y/o licencia de conducir
- Documento aduanero que autorice el ingreso de la carga
- En caso de carga refrigerada debe presentar la carta de temperatura del contenedor.

Para la facturación los servicios realizados por CGSA serán pagados en dólares de los Estados Unidos de América, para lo cual emitirá la respectiva factura a los clientes en la que se cobrarán los impuestos permitidos y exigidos por ley.

Las facturas deberán ser pagadas dentro de los plazos a convenir entre CGSA y los clientes, así como la forma de pago (cheque certificado, depósito o transferencia).

Requerimientos exigidos para los trámites de exportación:

Para los trámites de Exportación CGSA exigirá en las ventanillas de atención del Dpto. de Facturación o por correo electrónico la siguiente documentación / información:

- Número de booking o contenedores a embarcar.

- El pago realizado para el embarque de las mercancías, máximo 12 horas antes del atraque de la nave.

- Para trámites con Autorizaciones del SENA E mediante actos administrativos, se debe presentar una copia del documento.

Cabe indicar que las cargas a exportarse pueden tener inspecciones solicitadas por las autoridades competentes:

Inspecciones solicitadas por el SENA E, que pueden ser físicas.

Para inspecciones físicas solicitados por el SENA E, se procederá a recibir la notificación formal por parte del funcionario del SENA E tanto para realizar la operación como para la autorización de las unidades. Si las mercancías no han sido inspeccionadas y CGSA no ha recibido la autorización correspondiente por parte de la autoridad, sea de manera electrónica o por escrito formal.

Transferencia de carga general TTG (Ship to Gate)

Es el conjunto de actividades de estiba o desestiba, trinca o destrinca, embarque o desembarque, transporte interno, almacenamiento, expedición de documentos de recepción o despacho de carga general, incluyendo su administración y gestión e incluirán todos los recursos y actividades necesarias para la prestación de dichos servicios.

Servicio de almacenamiento

El almacenaje se clasifica para carga en contenedores, carga general en patios, carga general no contenedorizada en bodegas, carga general no contenedorizada en bodegas especiales.

Está compuesto por el depósito de carga que es el servicio de permanencia y custodia que se presta a la carga que permanece en los lugares de depósito fijados por CGSA hasta su entrega a los consignatarios o quienes los representen, y por el almacenaje, servicio que consiste en el cuidado de la carga durante el tiempo que esta permanezca bajo la custodia de CGSA.

CGSA será responsable de la custodia de la carga, conforme la legislación vigente desde el momento en que se reciba y hasta su entrega al consignatario o su representante.

Como consecuencia de lo anterior, la carga será recibida por CGSA y entregada por el transportador, sus agentes o representantes, en condiciones tales que a simple vista no demuestre daño o deterioro en sus envases o embalajes, o que evidencie alteración o perjuicio en su contenido.

Conexión y energía a contenedores refrigerados (Reefers) (TRF)

Este servicio consiste en la conexión y desconexión de contenedores refrigerados a una fuente de energía, suministro de energía eléctrica y monitoreo, incluyendo la expedición de los documentos que dejan constancia de la operación, su administración y gestión, y todos los recursos y actividades necesarios para la prestación de dichos servicios

Suministro de Energía Eléctrica: Consiste en el suministro de energía eléctrica a contenedores refrigerados. Cuando se requiera y con las debidas instrucciones de temperatura, CGSA proporcionará el suministro de energía eléctrica así como personal para conexión y monitoreo.

Operaciones para Aforo o Inspecciones de Mercancías.

Este servicio consiste en proporcionar las facilidades necesarias para la inspección física de la mercancía por parte de los dueños de la carga, sus representantes o de las Autoridades

Correspondientes y comprende equipos, personal, y áreas necesarias para realizar la operación.

Este servicio se aplica para los siguientes tipos de carga: carga general, o contenedorizada

Transporte interno o porteo

Se entenderá por tal cualquier traslado o transporte, incluyendo acopio o desacopio, estiba o desestiba en patios o bodegas, de carga general o

contenedor realizada al interior del Terminal, incluyendo todos los recursos y actividades necesarios para la prestación de dicho servicio.

No olvidemos que el agente de aduana y la empresa de transporte ayudaran a contratar la naviera en el puerto de Esmeraldas, luego se procederá al trámite de exportación, al descargue, luego el aforo físico y por último se entrega una muestra al funcionario de la aduana de esmeraldas y la salida hacia el puerto de destino. Ver anexo 23.

5.7 ESTUDIO FINANCIERO

5.7.1 Información básica del producto

Tabla 30 Información del producto de exportación	
INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO	
Nombre técnico o comercial del producto	Papa lavada
posición arancelaria en el país exportador	0701.90.00.00
posición arancelaria en el país importador	0701.90.00.00
unidad comercial de venta	Bultos
Moneda de transacción.	Dólares
Valor ex-work de la unidad comercial.	12,00
Fuente: Banco Central de Ecuador y Venezuela Arancel Nacional Integrado Elaborado por: Fernanda López	

El producto a exportarse es la papa lavada en variedad Capiro, en unidad comercial en bultos y que luego de todo un proceso de adecuación del producto el valor a comercializarse en ex -work es de 12 dólares. Ver anexo 24

5.7.2 Información básica del embarque

Tabla 31 Información del embarque	
INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	
País de origen	Ecuador
Ciudad de punto de embarque	Esmeraldas
País de destino	Venezuela
Ciudad de punto de destino	Puerto Cabello
Nº de unidades comerciales por embarque	106
Valor inicial del embarque (EXW)	2549
tipo de embalaje	bultos
tipo de unidad de carga	Remolque
Nº total de embalajes	59
Nº total de unidades de carga	4
Fuente: Guía comercial de Venezuela (2010) Elaborado por: Fernanda López	

El embarque tiene como destino hacia el puerto Cabello de Venezuela, las 106 toneladas saldrán cada seis meses desde el puerto de Esmeraldas del

Ecuador. El embalaje estará representado en bultos y el valor inicial del embarque en EXW será de 2549 dólares.

5.7.3 Inversión inicial

Las Inversiones del Proyecto, son todos los gastos que se efectúan para la adquisición de determinados equipos como se menciona en este mismo capítulo en la página 63.

Tabla 32 Inversión Inicial	
Concepto	Valor
Inversión Fija	92.042
Capital de Operación	4.511
Gastos de Constitución	2.670
Total Inversión Inicial	99.222
Fuente: SRI Ecuador (2013) Elaborado por: Fernanda López	

5.7.3.1 Inversión en activos fijos tangibles

Los activos fijos tangibles están sujetos a depreciación y se emplearán en el proceso de exportación de la papa lavada. Se adquirirán los siguientes activos.

Tabla 33 Activos Fijos	
Edificios - Infraestructura	31.103
Galpón	7.000
Vehículo	24.103
Maquinaria y Equipo	52.420
Muebles y Enseres	3.579
Equipo de Computo	4.940
Total Activos Fijos - Inversión Fija 2012	92.042
Fuente: Almacenes Juan Eljuri Elaborado por: Fernanda López	

- **Vehículo**

Se adquirirá una camioneta para realizar las actividades que se requiera, en este caso hay que tomar en cuenta que la intervención del proyecto se encuentran 26 organizaciones y este medio servirá para el transporte hacia los sembríos, para la adquisición del empaque, para la movilización para obtener

los respectivos permisos, para compra de material para el cuarto de mantenimiento.

Tabla 34 Descripción del vehículo			
Concepto	Cantidad	Valor Un.	Total
Vehículo	1	24.102,60	24.103
Luv Dmaz 4*4 TD			
Fuente: Almacenes El Vehículo Elaborado por: Fernanda López			

- **Maquinaria y equipo**

Cuando el producto llegue hasta el centro de acopio, se continuará con el proceso para obtener el producto listo para exportar, por lo tanto se requiere de equipo y maquinaria:

Tabla 35 Descripción de la maquinaria y equipo			
Concepto	Cantidad	Valor Un.	Total
Mesa Clasificadora	1	590,00	590
Montacargas	1	22.000,00	22.000
Máquina de lavado y secado	1	16.500,00	16.500
Máquina de embalaje	1	980,00	980
Cámara de frío	1	12.000,00	12.000
Balanza	1	350,00	350
Fuente: Almacenes LLASA (2013) Elaborado por: Fernanda López			

- **Equipo de computación**

Para realizar de mejor manera las actividades comerciales de la empresa, es necesario adquirir los siguientes equipos:

Tabla 36 Descripción de equipo de cómputo			
Concepto	Cantidad	Valor Un.	Total
Computador escritorio	3	670,00	2.010
Impresora	1	450,00	450
Laptop	2	1.200,00	2.400
Router	1	80,00	80
Fuente: Almacenes LLASA (2013) Elaborado por: Fernanda López			

- **Muebles y enseres**

La empresa deberá atender a sus clientes en la asociación para mantener las

Tabla 37 Descripción de muebles y enseres			
Concepto	Cantidad	Valor Un.	Total
Muebles y Enseres			3.579
Escritorio Gerencia	1	540,00	540,00
Estaciones de Trabajo	3	320,00	960
Archivador cuatro puertas	3	300,00	900
Sillón ejecutivo	1	160,00	160
Sofás bi-personal	2	145,00	290
sillas All	5	65,00	325
Teléfono	3	70,00	210
Fax	1	170,00	170
Calculadoras	2	12,00	24
Fuente: Almacenes LLASA (2013) Elaborado por: Fernanda López			

5.7.3.2 Activos diferidos

Activo diferido es aquél que tiene una naturaleza inmateral (normalmente sin sustancia o esencia física) y posee capacidad para generar beneficios económicos futuros que pueden ser controlados por la asociación. Ver anexo 25

Los activos intangibles para la empresa son:

Tabla 38 Descripción de los gastos de constitución			
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2012
HONORARIOS ABOGADOS	1	800,00	800
DEPÓSITO CONSTITUCIÓN	1	400,00	400
NOTARÍA	1	150,00	150
REGISTRO SENAE	1	200,00	200
PATENTE MUNICIPAL	1	50,00	50
REGISTRO MERCANTIL	1	50,00	50
CÁMARA COMERCIO	1	600,00	600
R.U.C.	1		0
PERMISO BOMBEROS (INCLUYE 4 EXTINTORES)	1	320,00	320
OTROS (MOVILIZACIÓN, ETC)	1	100,00	100
Total Activos Diferidos - Gastos de Constitución			2.670
Elaborado por: Fernanda López			

5.7.4 Financiamiento

Para que una empresa obtenga una estructura de funcionamiento adecuada, se analizó el nivel o volumen de la inversión total, la misma que debe buscar los recursos disponibles para realizar dicha inversión del proyecto. Las inversiones que realiza la empresa tanto para iniciar sus actividades como en el tiempo para aumentar el volumen de ventas, necesitarán financiar su actividad tanto con dinero de los socios como con dinero de terceros.

5.7.4.1 Estructura del financiamiento

Tabla 39 Financiamiento de activos fijos y diferidos					
DETALLE DE INVERSIONES	VALOR	RECURSOS PROPIOS		CRÉDITO	
		VALOR	%	VALOR	%
Galpón	7.000,00	4.200,00	60%	2.800,00	40%
Vehículo	24.102,60	14.461,56	60%	9.641,04	40%
Maquinaria y Equipo	52.420,00	31.452,00	60%	20.968,00	40%
Muebles y enseres	3.579,00	3.579,00	100%	-	0%
Equipos Computación	4.940,00	2.964,00	60%	1.976,00	40%
Gastos Diferidos	2.670,00	2.670,00	100%	-	0%
Capital de Trabajo	108.255,05	108.255,05	100%	-	0%
TOTAL DE INVERSIONES	202.966,65	167.581,61	83%	35.385,04	17%
Elaborado por: Fernanda López					

Como se puede observar en la tabla 38 se realiza una distribución de las inversiones y se considera un porcentaje el cual va a ser financiado con recursos propios y por medio de un crédito, como se observó existen la mayoría de la asociación que son papi-cultores es decir dueños del producto a exportarse y por esta razón el 83% de la inversión será de recursos propios y el 17% será financiado y es de esta manera que el crédito será de 35385,04 dólares.

5.7.4.2 Tabla de amortización gradual

El Banco Nacional del Fomento financia el 70% de proyectos nuevos con un plazo máximo de 10 años, con un interés máximo del 10%. Ahora bien en la línea de créditos para exportación, las tasas de interés varían entre 10% y 11.20%, por tanto se tomará este último como el porcentaje de interés con el cual se financiará la inversión. Ver anexo 26.

Tabla 40 Amortización de la deuda	
Monto	35.385
Tasa Anual	11,20%
Tasa Mensual	0,0093
Plazo	36
Cuota	1161,82
Fuente: Banco del Pichincha Tulcán (2013) Elaborado por: Fernanda López	

El financiamiento de la deuda será de tres años y las cuotas serán de 116,82 dólares. El crédito se empezara a pagar a partir del año 2013 y se cancelara en el año 2015.

5.7.5 Costos del proyecto

Los costos se determinarán en base a todos los desembolsos que se realizarán durante el año 2012, para el desarrollo de las actividades de la empresa. Los costos en un proyecto se dividen en cuatro rubros:

- Costos de Producción
- Gastos de Administración
- Gastos de Venta
- Gastos Financieros

5.7.6 Costos de producción

Los desembolsos de dinero que se necesitarán para la producción, en este caso el proceso operativo de la empresa, estos pueden ser directos o indirectos. Todos estos son valores semestrales.

Tabla 41 Descripción de costos de producción				
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2012	
Materia Prima			25.488	25.488
Papa lavada variedad Capiro	106	240,00	25.488	25488
Mano de Obra			19.346	19.346
Obreros	7	55527,00	19.346	19.346
Costos Indirectos de Fabricación:			913	913
Envases	106	0,00	0	0
Embalajes	59	4,00	118	118
Agua	6	25,00	150	150
Energía	6	7,50	45	45
Suministros	6	50,00	300	300
Asistencia Técnica	1	300,00	300	300
Total Costo de Producción			45.747	45.747
Elaborado por: Fernanda López				

En la tabla número 40 se describen los costos de producción de la siguiente manera:

La oferta exportable de la papa lavada en variedad Capiro es de 106 toneladas semestrales y el valor unitario por tonelada es de 240 dólares, sin olvidar que 1 tonelada es igual a 1000 kilogramos, cada kilogramo dividimos para 50 kilogramos que es igual a un bulto, dando un total de 20 bultos, cada bulto tiene un valor de 12 dólares. Cada valor de tonelada por las 106 toneladas a exportarse da como resultado un valor total de 25488 dólares semestrales y al año será de 50976 dólares.

5.7.7 Costos de operación

Los costos de Operación comprenden los servicios básicos donde funcionará la bodega y los materiales para el empacado, etiquetado y almacenado del producto.

Tabla 42 Costos Indirectos de Fabricación				
	Cantidad	Valor Unitario	semestre 1	semestre 2
Envases	106	0,00	0	0
Embalajes	299	0,50	74,75	74,75
Agua	6	25,00	75	75
Energía	6	15,00	90	90
Suministros de Oficina	2	20,00	40	40
Asistencia Técnica	2	300,00	600	600
Suministros de Aseo	2	25,00	50	50
Total costos indirectos de fabricación 2012			1.005	1.005
Elaborado por: Fernanda López				

En este caso se exportará 106 toneladas, las mismas que utilizará 299 embalajes que son sacos cada uno por un precio de 0,50 centavos en cada envío y que fue obtenido de acuerdo a las medidas de cada quintal de 50 kilogramos y el medio de transporte que es un semirremolque de 30 toneladas y un semirremolque de 15 toneladas.

5.7.8 Gastos administrativos

Tabla 43 Gastos Administrativos			
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2012
Sueldos	12	1.880	22.565
Servicios Básicos	12	40,00	480
Suministros de Oficina	4	15,00	60
Suministros de Limpieza	3	25,00	75
Asistencia Técnica	2	300,00	600
Total Gastos Administrativos 2012			23.780
Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales-CAPTEC (2013)			
Elaborado por: Fernanda López			

Los gastos administrativos corresponden a sueldos a personal en este caso sueldo al Gerente, Jefe de Comercio Exterior, Secretaria Contadora para 12 meses que se les contratará en la asociación y de igual manera se les cancelará sueldos mensualmente de 1880 dólares, dándonos un valor anual de 22 565 dólares, enseguida el servicio básico que de igual manera será de 12 meses, suministros de oficina se adquirirá por 4 veces al año, los suministros

de limpieza se adquirirá 3 veces al año y la asistencia técnica será cada semestre.

5.7.9 Costos de exportación

Dentro de los costos de exportación se tomará en cuenta los costos generados por el proceso para enviar el producto al mercado receptor, de acuerdo al Incoterms CIF seleccionado, hay que tomar en cuenta que estos costos son semestrales de acuerdo al estudio financiero y al requerimiento de la parte demandante.

Tabla 44 Detalle de costos de exportación				
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2012	
UNITARIZACIÓN	1	687,00	344	344
MANIPULEO EN EL LOCAL DE EXPORTADOR	1	2.400,00	1.200	1.200
DOCUMENTACIÓN	1	251,45	125,63	125,63
TRANSPORTE INTERNO	1	2.400,00	1.200	1.200
MANIPULEO DE EMBARQUE	1	1.200,00	600	600
AGENTES	1	348,08	174,04	174,04
CAPITAL E INVENTARIO - PAÍS DE ORIGEN	1	26,43	13,22	13,22
FLETE INTERNACIONAL	1	2.400,00	1.200	1.200
SEGURO INTERNACIONAL	1	122,00	61	61
CAPITAL E INVENTARIO - TRANSITO INTERNACIONAL	1	2,62	1,31	1,31
MANIPULEO DE DESEMBARQUE	1	1.200,00	600	600
DOCUMENTACIÓN	1	100,00	50	50
AGENTES	1	348,08	174	174
TRANSPORTE INTERNO	1	1.200,00	600	600
ADUANEROS	1	4.938,37	2.469	2.469
CAPITAL E INVENTARIO EN EL PAÍS DE DESTINO	1	360,00	180	180
Total Costos de Exportación			8.992,20	8.992,20
Fuente: CONTECON Guayaquil S.A. Elaborado por: Fernanda López				

Como se puede observar en el cuadro los costos de exportación se encuentran detallados para dos embarques que se realizarán en un año, en este caso para el año 2012, es así que se encuentran tales costos calculados por semestre, esto ayudará a la organización tener presente los valores a recuperarse de

acuerdo a lo invertido, además se realiza los cálculos de los costos de exportación semestralmente ya que los índices de cada país son cambiantes, y es por esta razón que se necesita contar con una oferta real y optimizar los costos.

5.7.10 Punto de equilibrio y Proyección de costos

Se realiza dos proyecciones de los egresos totales del proyecto, donde se refleja el incremento en los desembolsos por el porcentaje de inflación.

Tabla 45 Punto de equilibrio con financiamiento

	Año 2012		Año 2013		Año 2014		Año 2015		Año 2016		Año 2017	
Costo de Producción	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables
MPD		50.976		52.107		52.107		52.107		52.107		52.107
MOD		27.637		32.409		35.765		39.470		43.558		48.069
Costos Indirectos Fabricación												
Envases		0		0		0		0		0		0
Embalajes		236		241		247		252		258		263
Agua		300		310		324		339		354		370
Energía	90	0		93		97		102		106		111
Suministros	600	0		620		648		677		707		739
Asistencia Técnica		600		620		648		677		707		739
Depreciaciones			6.797		6.797		6.797		6.797		6.797	
Total Costo de Producción	690	85.149	6.797	86.400	6.797	89.836	6.797	93.623	6.797	97.797	6.797	102.398
Gastos Operacionales	23.780	17.984	14.016	103.724	15.156	107.537	16.414	111.731	17.837	116.364	19.366	121.454
Gastos Administrativos	23.780		14.016		15.156		16.414		17.837		19.366	
Gastos de Exportación		17.984		103.724		107.537		111.731		116.364		121.454
Gastos Financieros	0		3.435		2.195		810		0		0	
Interés Bancario			3.435		2.195		810					
Costos y Gastos Totales	24.470	103.133	24.248	190.125	24.149	197.373	24.021	205.354	24.634	214.161	26.163	223.852
Unidades	212		212		212		212		212		212	
Costos y Gastos Unitarios	115,42	486,48	114,16	895,13	113,70	929,25	113,09	966,83	115,98	1.008,29	123,18	1.053,92
Total Costos y Gastos Unitarios	692,19		1.009,29		1.042,95		1.079,92		1.124,27		1.177,10	
% Utilidad	15%		15%		15%		15%		15%		15%	
Precio de venta Unitario	586,13		1.160,68		1.199,39		1.241,91		1.292,91		1.353,66	
P. Eq. Unid. = Costos Fijos / (P - CV)	43		60		73		57		57		59	

Elaborado por: Fernanda López

El punto de equilibrio es el indicador principal del total de los costos de producción, el total de los Gastos operacionales, total de gastos financieros, total de costos y gastos totales, total de unidades, total de costos y gastos unitarios, porcentaje de utilidad, precio de venta unitario y por último el punto de equilibrio que es igual a los costos fijos dividido para el precio de venta menos los costos de venta. Y como se puede observar todo el cálculo financiero es por semestres.

5.7.11 Evaluación financiera

La evaluación financiera de un proyecto se basa primordialmente en los ingresos y gastos relacionados con el proyecto; es decir que a partir del Balance General y del flujo de caja se determina si el proyecto cuenta con la suficiente capacidad para soportar la deuda y de retribuir de una manera adecuada el capital que ha sido aportado por los socios.

5.7.11.1 Balance general

Tabla 46 Balance General con financiamiento			
Balance General			
Activos Corrientes		Pasivos Corto Plazo	
Bancos	4.511	Deudas <1 Año	0
Total Activos Corrientes	4.511	Total Pasivos Corto Plazo	0
Activos Fijos		Pasivos Largo Plazo	
Edificios - Infraestructura	31.103	Préstamos Bancarios	17.298
Maquinaria y Equipo	52.420	Total Pasivos Largo Plazo	17.298
Muebles y Enseres	3.579	Total Pasivos	17.298
Equipo de Computo	4.940		
Total Activos Fijos	92.042		
Activos Diferidos		Patrimonio	
Gastos de Constitución	2.670	Capital Social	81.924
Total Activos Diferidos	2.670	Total Patrimonio	81.924
Total Activos	99.222	Total Pasivo + Patrimonio	99.222

Fuente: Libro de Contabilidad General de Zapata (2010)
Elaborado por: Fernanda López

En el balance general el total de activos es de 99.222 dólares, todo este valor comprende las cuentas de bancos, infraestructura, maquinaria y equipo, muebles y enseres, equipo de cómputo y por último los gastos de constitución. En el total de pasivos se refleja el préstamo bancario, el capital social con un total de 99.222 dólares.

5.7.12 Flujo neto de caja

Es un estado financiero proyectado de las entradas y salidas de efectivo en el año actual y los años siguientes la finalidad es conocer la cantidad de efectivo que requiere la empresa para operar durante una semana, mes, trimestre, semestre, año.

También se proyecta la depreciación, la recuperación del capital de trabajo, y el valor residual de activos.

Tabla 47 Flujo de caja con financiamiento						
Entradas de efectivo	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017
Utilidad Neta		55.720	24.008	27.234	28.666	32.755
+ Depreciaciones		2.005	5.403	5.403	5.440	5.440
+ Amortizaciones		534	534	534	534	534
Liquidación del Proyecto						53.010
Recuperación Capital de Operación						4.511
Total Entradas	0	58.259	29.945	33.171	34.640	96.249
Salidas de Efectivo	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017
Inversión Inicial	99.222					
Amortización de la Deuda		10.507	11.746	13.132		
Reposición de Activos				5.050		
Total Salidas	99.222	10.507	11.746	18.181	0	0
= Flujo de efectivo Neto	- 99.222	47.752	18.199	14.990	34.640	96.249
Fuente: Libro de Contabilidad General de Zapata (2010) Elaborado por: Fernanda López						

5.7.13 VAN Y TIR

5.7.13.1 Valor actual neto

En el caso de la presente propuesta el VAN es positivo y es decir que el proyecto se acepta (existe ganancia).

Al ser el VAN de \$59.705 el proyecto se muestra viable, debido a que la inversión producirá utilidades por encima de la rentabilidad exigida por los inversionistas del proyecto.

Tabla 48 VAN Y TIR			
Año	FE	Fat. Act	FE Descontado
0	- 99.222,23		
1	47.751,67	0,9194	43.903,81
2	18.199,15	0,8453	15.384,33
3	14.990,10	0,7772	11.650,52
4	34.639,97	0,7146	24.753,24
5	96.248,52	0,6570	63.235,68
		FE	158.927,58
		- I.I.	99.222,23
		VAN	59.705,35
		TIR	26,74%
		PR	3,91
		C/B	1,60
CCP	8,76%		
TIR	26,74%		
VAN	59.705		
Elaborado por: Fernanda López			

5.7.13.2 Tasa interna de retorno

La TIR es del 26.74% lo cual demuestra que la rentabilidad es mayor a la esperada por los inversionistas.

5.7.13.3 Periodo de recuperación e inversión

Por su facilidad de cálculo y aplicación, el período de recuperación de la inversión es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo, pues permite anticipar los eventos en el corto plazo. En el presente proyecto la recuperación de la inversión será en dos años.

BIBLIOGRAFÍA

- AMAYA, J. (2005). Gerencia Planeación y Estrategia. Universidad Santo Tomas.
- Araucanía, S. P. (2004). *www.australvaldivia.cl*. Recuperado el 2012, de <http://www.australvaldivia.cl/site/edic/20040308003835/pags/20040308005926.html>
- a-venezuela.com*. (s.f.). Recuperado el 2012 , de <http://a-venezuela.com/index.php/ve/venezuela?start=2>
- BERNAL, C. (2010). Metodología de la Investigación. Prentice Hall.
- BERNAL, C. (2010). Metodología de la Investigación. Colombia: Tercera Edición.
- CAMPOS, M. (2011). *www.nealimentos.com*. Recuperado el 2012, de <http://www.nealimentos.com/historia-y-caracteristicas-de-la-papa-patata/>
- CAZARES, C. J. (2000). Métodos de Investigación.
- Centre, I. T. (1999). *www.trademap.org*. Recuperado el 2012, de http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx
- CIME. (2010). *Capital Intelectual*. Recuperado el 2 de Abril de 2013, de <http://www.uclm.es/profesorado/capitalintelectual/Libro/cap1.htm>
- Definición.org. (2008). *Definición.org*. Recuperado el 2 de Abril de 2013, de <http://www.definicion.org/gastos-de-fabricacion>
- DEMANDA, E. d. (2011). *usuarios.multimania.e*. Recuperado el miercoles de agosto de 2011, de <http://usuarios.multimania.es/economiasil/cap2.htm#DEMANDA>
- Diario Hoy. (25 de Agosto de 2011). El país resta 1% en tierras agrícolas. *Hoy.com*.

- Diccionario Financiero. (2007). *Financiero.com*. Recuperado el 2 de Abril de 2013, de http://www.financiero.com/diccionario_financiero/gastos-financieros.asp
- FAO. (s.f.). Fortalecimiento de los Sistemas Nacionales de Control. Roma.
faostat3.fao.org. (s.f.). Recuperado el 2012, de http://faostat3.fao.org/home/index_es.html?locale=es#DOWNLOAD
- Fischer, L., & Espejo, J. (s.f.). *Mercadotecnia*. Mc Graw Hill.
- Gerencie. (2008). *Gerencie.com*. Recuperado el 02 de Abril de 2013, de <http://www.gerencie.com/capital-de-trabajo.html>
- INEC. (Diciembre de 2010). *Ecuador en Cifras*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.com/cifras-inec/pdfs/boletinag05.pdf>
- Ivan Thompson, D. P. (enero de 2006). Recuperado el Agosto de 2011, de <http://www.definicionabc.com/economia/comercializacion.php>
- Jimenez, C. (2010). Venezuela consumirá papa carchense. *EXTRA*, 01.
- Jimenez, C. (01 de julio de 2011). <http://www.ppelverdadero.com.ec>. Recuperado el 12 de agosto de 2011, de <http://www.ppelverdadero.com.ec>:
<http://www.ppelverdadero.com.ec/index.php/2011-05-24-19-40-57/item/desorganizacion-afecta-a-productores-de-papa> -
- Josea Contreras, Economía. (2009). Recuperado el 2011, de <http://www.joseacontreras.net/econom/Economia/DemOferEq.htm>
- Krugman, P. (2008). *El Nuevo Comercio Internacional*. Pearson.
- LARA, B. (2010). Como Elaborar Proyectos de Inversión Paso a Paso. Quito.
- Lawrence J. Gitman, C. M. (2006). *El Futuro de los Negocios, 5ta. Edición*. Mexico: Thomson.

- marketing, C. C. (2011). *CreceNegocios.com*. Recuperado el miércoles de agosto de 2011, de <http://www.crecenegocios.com/concepto-del-marketing/>
- Marketing, C. C. (2011). *CreceNegocios.com*. Recuperado el miércoles de agosto de 2011, de <http://www.crecenegocios.com/concepto-y-ejemplos-de-estrategias-de-marketing/>
- Ministerio de Agricultura, G. A. (2010). *Producción de Papa*. Carchi, Ecuador.
- Miranda, J. J. (2005). *Gestión de proyectos: Identificación, formulación, evaluación financiera ...* Bogotá: MM Editores.
- OSORIO, C. (2006). *Diccionario de Comercio Internacional*. ECOE EDICIONES.
- PROECUADOR. (2010). *PROECUADOR Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/faq/%C2%BFque-son-barreras-arancelarias/>
- Revista Tierra Adentro. (2011). *revistatierraadentro.com*. Recuperado el 06 de 2012, de <http://revistatierraadentro.com/index.php/agricultura/148-la-produccion-organica-de-la-papa>
- Scrib. (2007). *scrib.com*. Recuperado el 2 de Abril de 2013, de <http://es.scribd.com/doc/58262224/Estado-de-situacion-inicial>
- SEPÚLVEDA, C. (2004). *Diccionario Términos Económicos*. Editorial Universitaria .
- Tu Mercadeo, Comercialización. (2008). *tumercadeo.com*. Recuperado el jueves de agosto de 2011, de <http://www.tumercadeo.com/2010/02/que-es-comercializacion.html>

VALBUENA, R. (2000). La evolución del proyecto en la decisión del empresario. México: Universidad Nacional de México.

Zona, C. d. (2 de enero de 2004). <http://www.agroecuador.com>. Recuperado el 22 de agosto de 2011, de <http://www.agroecuador.com>: <http://www.agroecuador.com/HTML/Censo/Censo.htm>

ANEXOS

1.- POBLACION Y MUESTRA DE SAN GABRIEL

Tabla 49 Organizaciones productoras de papa en variedad Capiro en el Cantón Montúfar			
País: Ecuador			
Provincia: Carchi			
Cantón: Montúfar			
Actividad: Producción de papa			
Parroquia	Sector, Caserío	Nombre de la Comunidad	Nombre del Representante o su Delegado
Cristóbal Colón	Chichocaico	Chichocaico	Luis Oswaldo Puetate
Cristóbal Colón	Cumbaltar	Cumbaltar	José Arcenio Paspuel Usiña
Cristóbal Colón	San Juan	San Juan	Zoila Alicia Cuasapaz Erazo
Cristóbal Colón	Chiuatán	San Miguel	Yolanda Esperanza Criollo
Cristóbal Colón	El Sixal	Sixal de Miraflores	María Calpa Tucanéz
Cristóbal Colón	El Ejido	Comunidad El Ejido	Rodrigo Heriberto Galindo
Cristóbal Colón	San Pedro	San Pedro	Guillermo Arcos Tulcanaza
Fernández	El Tambo	El Tambo	Ernesto Aníbal Álvarez
Fernández	Línea Roja	San Francisco	Carlos Gustavo Chamorro
Fernández	San Pablo	San Pablo	Cosme Obando
La Paz	Tesalia	Tesalia	Héctor Patricio Armas Aldas
La Paz	Huaquer	Huaquer	Gustavo Marcelo Rodríguez
La Paz	Cucher	Cucher	Jenny Vanessa Chamorro
La Paz	Pizán	Pizán	José Alonso Rodríguez
La Paz	Rumichaca	Rumichaca	Cecilia Esperanza Obando
La Paz	Tuquer	Tuquer	Dora Paulina Pozo Bastidas
Piartal	El Rosal	El Rosal	Eudoro Vinicio Carlosama
Piartal	San Pedro	San Pedro	Ricardo Salomón Cerón
Piartal	Las Lajas	Las Lajas	Vicente Elías Chamorro
Chitán	Mata Redonda	Mata Redonda	Mercedes Tatamuez Paguay
González Suárez	Chután	Chután	José Miguel Guerrón
González Suárez	La Delicia	La Delicia	Edmundo Cuasapaz
González Suárez	San Cristóbal	San Cristóbal	Julio César Chulde Méndez
San José	Monte Verde	Monte Verde	Segundo César Quintanchala
San José	Canchaguano	Canchaguano	Luis Arturo García Ortega
San José	Capulí	Capulí	Luis Antonio Villarreal
Fuente: MAGAP (2012)			
Elaborado por: Fernanda López			

2.- POBLACIÓN Y MUESTRA DE VENEZUELA

Localización	Empresa
Distrito Federal	Papas Fritas Don Sancocho Papas Fritas Kalimat
Estado Aragua	Frito Lay –Snacks América Latina (Planta procesadora del Estado Aragua) Papas Fritas Tico C.A. Papas Fritas Santa Bárbara Papas Fritas La Encrucijada Papas Fritas La Criolla
Estado Miranda (Los Teques)	Maveca
Estado Lara	Inversiones Villa del Centro S.R.L. Papas Fritas Fris Papas Fritas el Chino Procesadora Alimentos El Manzano
Estado Táchira	Frito Lay –Snacks América Latina (Planta procesadora de La Grita Estado Táchira) Maveca Papas Todo Frito Papas Fritas Divino Niño Papas Fritas Campo Luz Papas Fritas La Superior Papas Fritas Marly Procesadora Leyda
Estado Zulia (Maracaibo)	Industria Happy C.A.

Fuente: Peña Díaz (2005) con base en Dirección de Raíces y Tubérculos, MAT (2005).

3.- OPERALIZACION DE VARIABLES

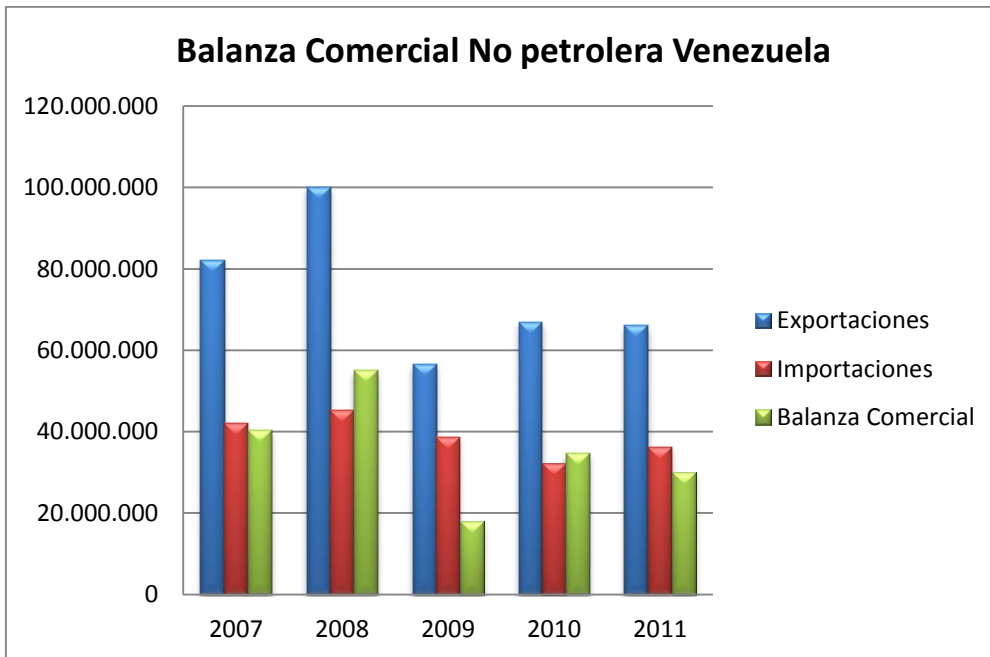
IDEA A DEFENDER: Estudio de factibilidad el cual permitirá establecer un plan estratégico de comercialización de papa lavada y desinfectada desde el Cantón Montufar de la provincia del Carchi hacia el mercado venezolano.						
Variables	Índices	Indicadores	Ítems	Técnica	Instrumento	Informante
DEMANDA	ENTORNO	Factores Socioeconómicos	¿Cuál es la División Político Administrativa de Venezuela? ¿Cómo está constituida la población de Venezuela? ¿Cuál es el índice de crecimiento de la población de Venezuela? ¿Cuál es la distribución por ingresos de los habitantes? ¿Cuál es el índice inflacionario de Venezuela?	Fichaje (Análisis linkográfico bibliográfico)	Fichas	Internet: archivos, sitios web. Acervo documental: libros, revistas, catálogos, periódicos, etc.
		Factores políticos Balanza Comercial.	¿Acuerdos comerciales? ¿Cuál es la balanza comercial?			
		Factores legales Medidas Arancelarias No Arancelarias	¿Existen barreras arancelarias para la importación de papa? ¿Existen barreras no arancelarias para la importación de papa?			
	MERCADO	Perfil Consumidor Necesidades, Motivaciones, Hábitos de compra	¿Cuál es el perfil del consumidor? ¿Cuáles son los potenciales consumidores?			
	PRODUCTO	Importaciones. Exportaciones. Producción Nacional. Demanda Insatisfecha. Precios del producto. Competencia.	Situación actual de las importaciones y exportaciones. Determinar si existe producción nacional. ¿Cuál es la demanda insatisfecha? ¿Cuál es el precio referencial del producto en el mercado de destino? ¿Cuál es la competencia internacional?			
DISTRIBUCIÓN	Canal de distribución. Sistema envase, empaque y embalaje. Incoterms. Formas de pago exportaciones.	Determinar el canal de distribución adecuado. ¿Cuál es sistema de envase, empaque y embalaje requerido para comercializar el producto? Establecer el término de negociación a adecuado para comercializar del producto ¿Cuál es la forma de pago más adecuada para vender el producto al exterior?				

Elaborado por: Fernanda López

IDEA A DEFENDER: Estudio de factibilidad el cual permitirá establecer un plan estratégico de comercialización de papa lavada y desinfectada desde el Cantón Montufar de la provincia del Carchi hacia el mercado venezolano.						
Variables	Índices	Indicadores	Ítems	Técnica	Instrumento	Informante
COMERCIALIZACIÓN	ENTORNO	Factores Políticos Factores Legales (M. arancelarias, M. no arancelarias) Socioeconómico	¿Cuál es la política comercial frente a las Exportaciones (Acuerdos comerciales)? ¿Cuál es la política económica? ¿Existen barreras arancelarias para la exportación de papa? ¿Existen barreras no arancelarias para la exportación de papa? Situación actual del sector ofertante Tamaño de la población ofertante	Fichaje (Análisis Linkográfico, Bibliográfico)	Fichas	Internet: archivos, sitios web. Acervo documental: libros, revistas, catálogos, periódicos, etc.
	PRODUCTO	Importaciones. Exportaciones. Producción Nacional. Demanda Insatisfecha. Precios del producto. Competencia.	Situación actual de las importaciones y exportaciones ¿Existe producción nacional? ¿Cuál es la demanda insatisfecha? Determinar el precio referencial del producto en el mercado de destino ¿Determinar la competencia internacional			
	DISTRIBUCIÓN	Canal de distribución. Sistema envase, empaque y embalaje. Incoterms. Formas de pago exportaciones.	Establecer el Canal de distribución adecuado Determinar el sistema de envase, empaque y embalaje para comercializar el producto. Establecer el termino de negociación a utilizarse para la para comercializar del producto Determinar la forma de pago más adecuada para vender el producto al exterior.			

Elaborado por: Fernanda López

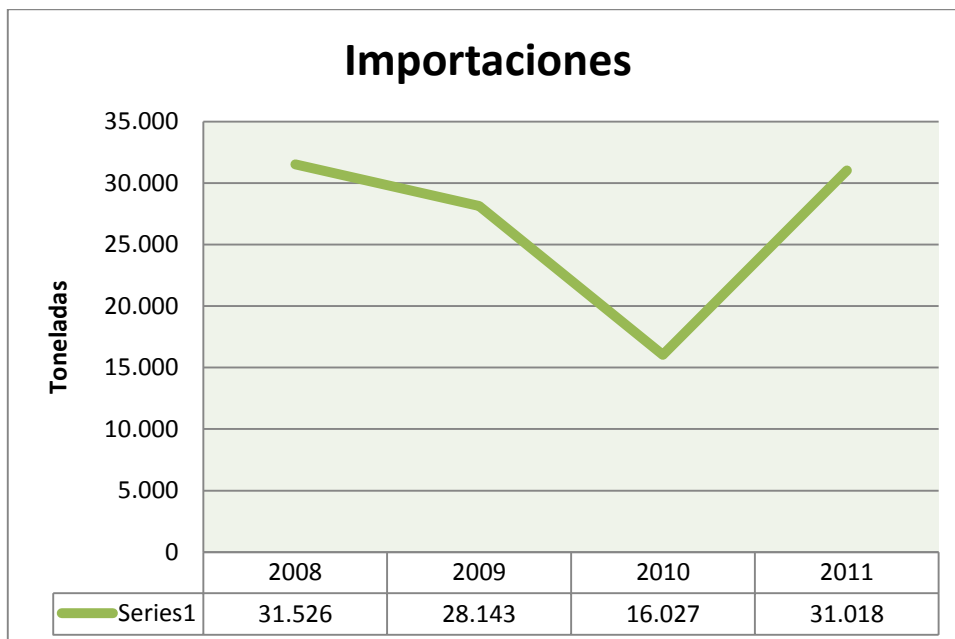
4.- BALANZA COMERCIAL



Elaborado por: Fernanda López

FUENTE: PROECUADOR

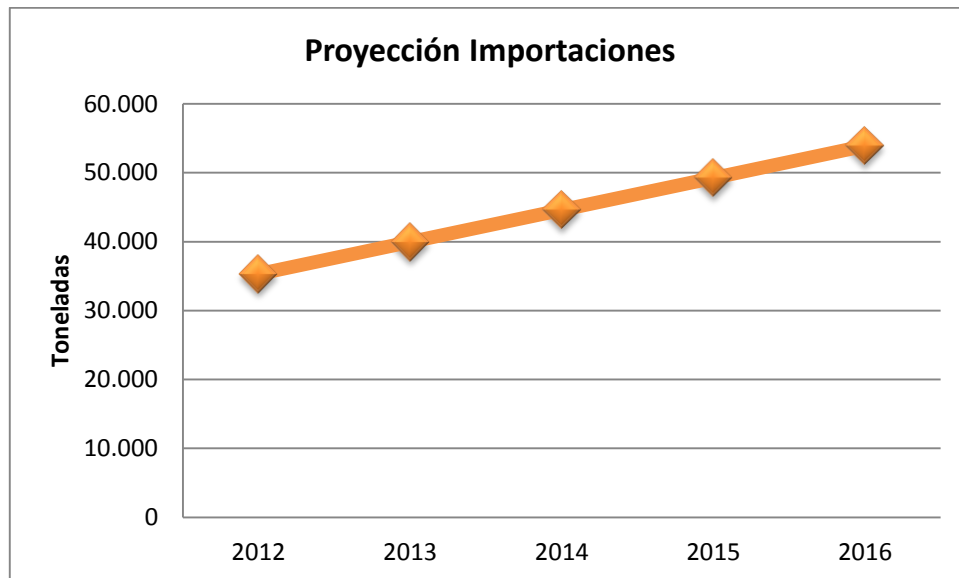
5.- IMPORTACIONES VENEZUELA



Elaborado por: Fernanda López

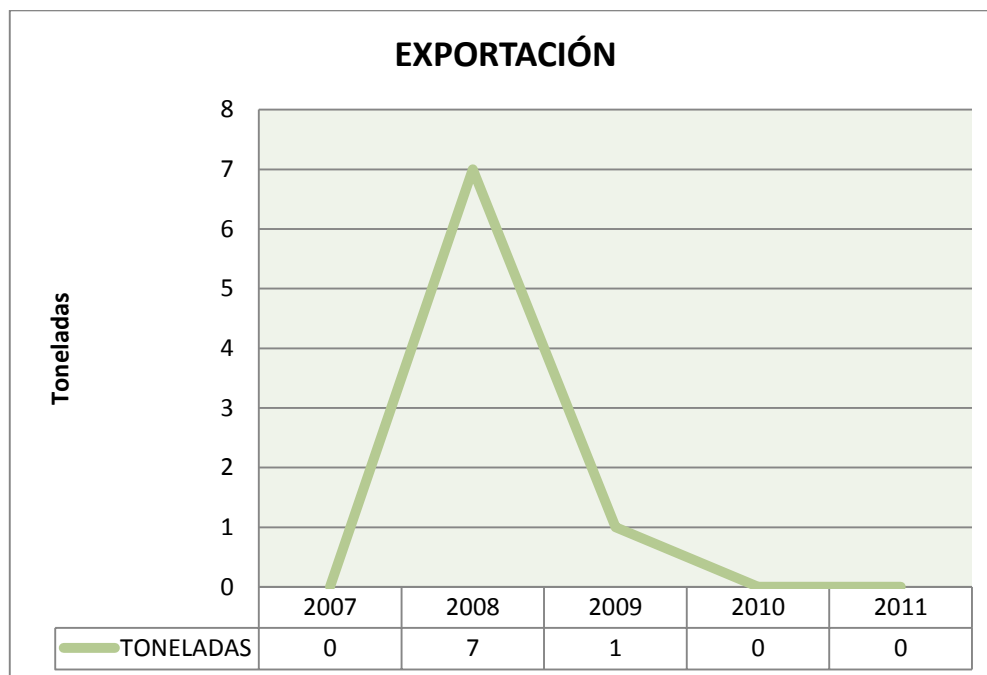
FUENTE: PROECUADOR

6.- PROYECCION DE IMPORTACION DE PAPA LAVADA



Elaborado por: Fernanda López

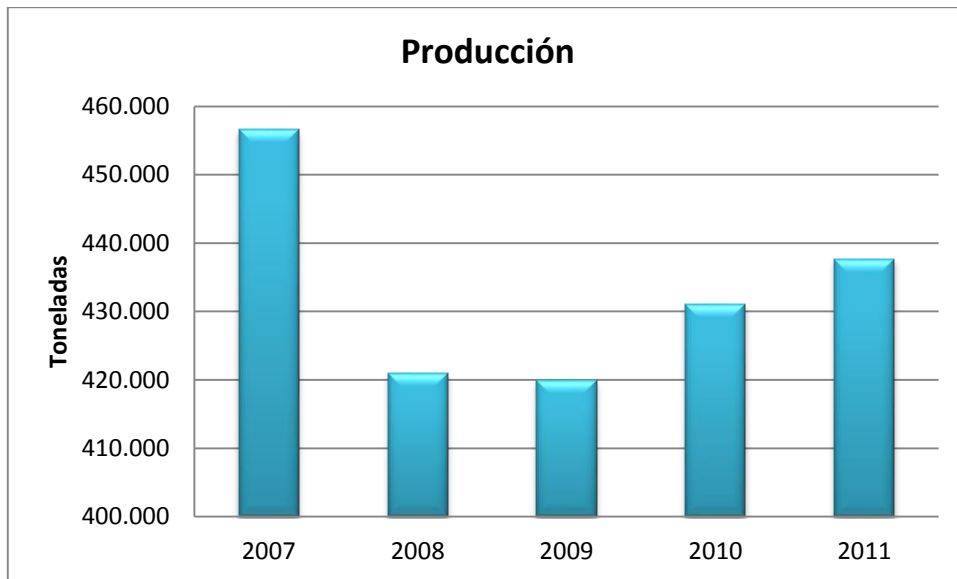
7.- EXPORTACION DE PAPA LAVADA DESDE VENEZUELA



FUENTE: PROECUADOR

Elaborado por: Fernanda López

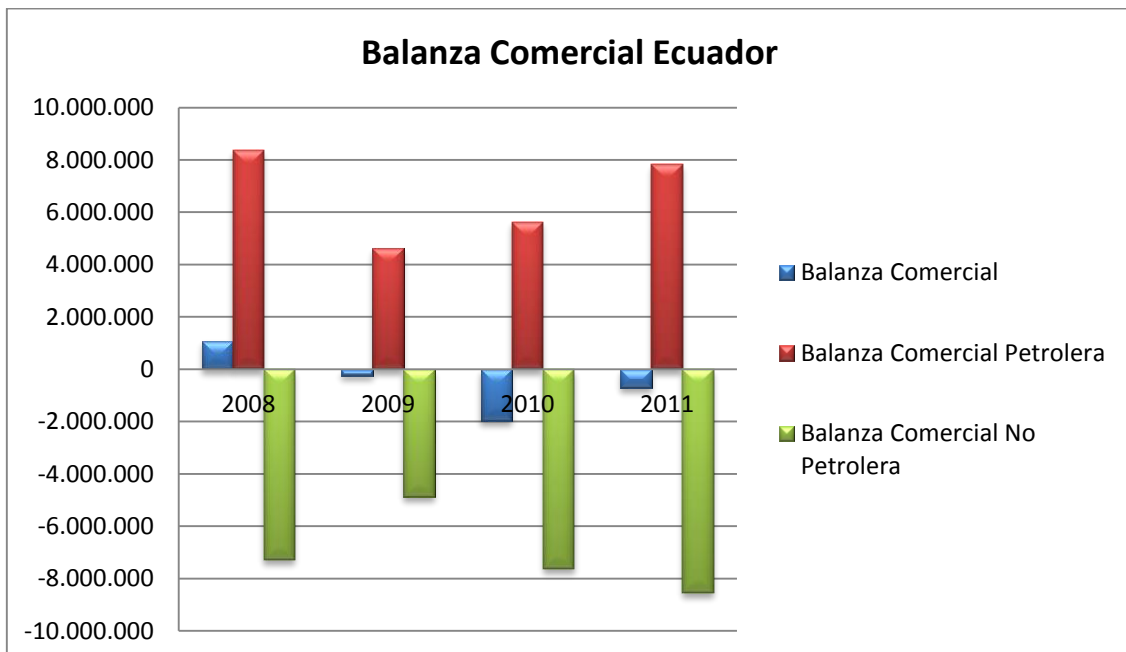
8.- PRODUCCION DE PAPA CAPIRO



FUENTE: MAGAP ECUADOR (2012)

Elaborado por: Fernanda López

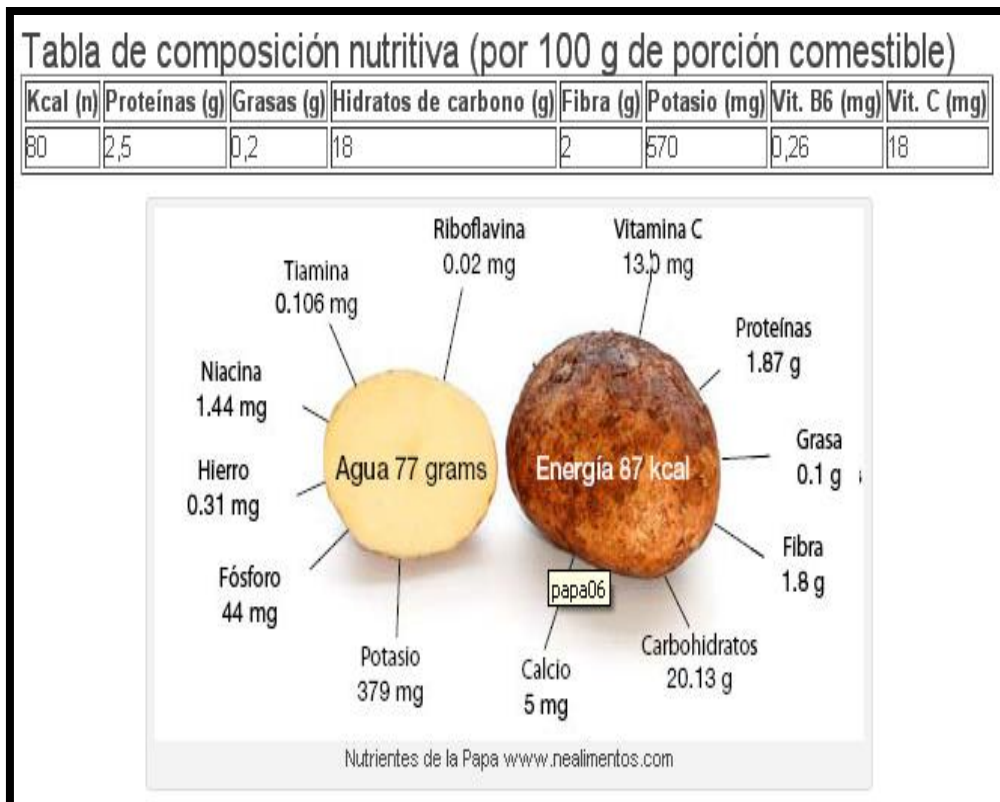
9- BALANZA COMERCIAL ECUADOR



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

Elaborado por: Fernanda López

10.-PROPIEDAD Y VALOR NUTRICIONAL DE LA PAPA



Fuente: imágenes Google

11.- OFERTA POTENCIAL

OFERTA				
NOMBRE DE LA ORGANIZACIÓN	QUINTALES	LIBRAS	KILOS	TONELADAS
Comunidad Chichocaico	2560	256000	116363,64	116,36
Comunidad Cumbaltar	3625	362500	164772,73	164,77
Comunidad San Juan	2550	255000	115909,09	115,91
Comunidad de San Miguel	3110	311000	141363,64	141,36
Comunidad Sixal de Miraflores	3100	310000	140909,09	140,91
Comunidad El Ejido	4500	450000	204545,45	204,55
Comunidad San Pedro	4120	412000	187272,73	187,27
Comunidad El Tambo	2500	250000	113636,36	113,64
Comunidad San Francisco	3680	368000	167272,73	167,27
Pre Comuna San Pablo	2050	205000	93181,82	93,18
Comunidad Tesalia	2780	278000	126363,64	126,36
Comunidad de Huaquer	3260	326000	148181,82	148,18
Comunidad Cucher	2500	250000	113636,36	113,64
Comunidad Pizán	3500	350000	159090,91	159,09
Comunidad Rumichaca	4500	450000	204545,45	204,55
Comunidad Tuquer	3051	305100	138681,82	138,68
Comunidad El Rosal	2950	295000	134090,91	134,09
Comunidad San Pedro	3689	368900	167681,82	167,68
Comunidad Las Lajas	2659	265900	120863,64	120,86
Comunidad Mata Redonda	1598	159800	72636,36	72,64
Comunidad Chután	3750	375000	170454,55	170,45
Comunidad La Delicia	2580	258000	117272,73	117,27
Comunidad San Cristóbal	3069	306900	139500,00	139,50
Comunidad Monte Verde	2577	257700	117136,36	117,14
Comunidad Canchaguano	3500	350000	159090,91	159,09
Comunidad Capulí	4642	464200	211000,00	211,00
OFERTA POTENCIAL	82400	8240000	3745454,55	3745,45
Fuente: MAGAP (2012)				
Elabora por: Fernanda López				

12.- DEMANDA POTENCIAL

CANTIDAD ANUAL PARA PROCESAR			
EMPRESAS PROCESADORAS DE PAPA EN VENEZUELA			
LOCALIZACION	EMPRESA	COMPRA AL ECUADOR	TOTAL M
DISTRITO FEDERAL	PAPAS FRITAS DON SANCOCHO		1500
	PAPAS FRITAS KALIMAT		850
	FRITO LAY -SNACKS AMERICA LATINA	3500 TONELADAS	6000
	PAPAS FRITAS SANTA BARBARA		250
	PAPAS FRITAS LA ENCRUCIJADA		1050
	PAPAS FRITAS LA CRIOLLA	20 TONELADAS	160
	ESTADO MIRANDA	MAVECA	
ESTADO LARA	INVERSIONES CILLA DEL CENTRO S.R.L		600
	PAPAS FRITAS FRIS	108 TONELADAS	250
	PAPAS FRITAS EL CHINO		400
	PROCESADORA ALIMENTOS EL MANZANO		250
	FRITO LAY -SNACKS AMERICA LATINA	10000 TONELADAS	18000
ESTADO TACHIRA	MAVECA		100
	PAPAS TODO FRITO	30 TONELADAS	100
	PAPAS FRITAS DIVINO NIÑO		500
	PAPAS FRITAS LA SUPERIOR		318
	PAPAS FRITAS MARLY		400
	PROCESADORA LEYDA		140
	ESTADO ZULIA	INDUSTRIA HAPPY C.A.	
	DEMANDA POTENCIAL		31018
Fuente: salonemprendedor@industrial.venezuela.com			
Elaborado por: Fernanda López			

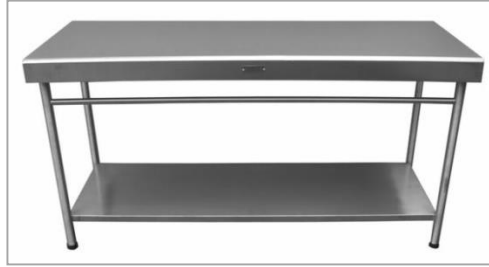
13.- DEMANDA INSATISFECHA

Oferta potencial	Demanda potencial	Demanda insatisfecha	Demanda insatisfecha 11%
3745,45	31018	27272,55	2999,98
FACTORES DISCRIMINANTES			
*PORCENTAJE DE EXIGENCIA DE REQUERIMIENTO DE LA POBLACION DE REQUERIMIENTO DE PAPA	23,00%		
Porcentaje de papa lavada ecuatoriana	11,28%		
Decisión de compra positiva	30,00%		
Porcentaje útil de discriminación	0,78%		
Demanda real exportable	212,34	toneladas	anual
Elaborado por: Fernanda López			

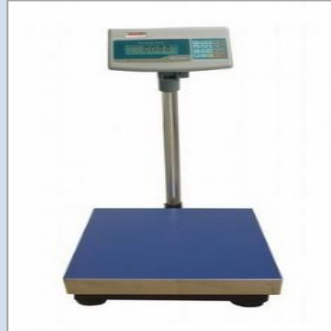
14.- INFRAESTRUCTURA Y EQUIPAMIENTO

Transpaleta manual	
Apilador manual	

Mesa de trabajo



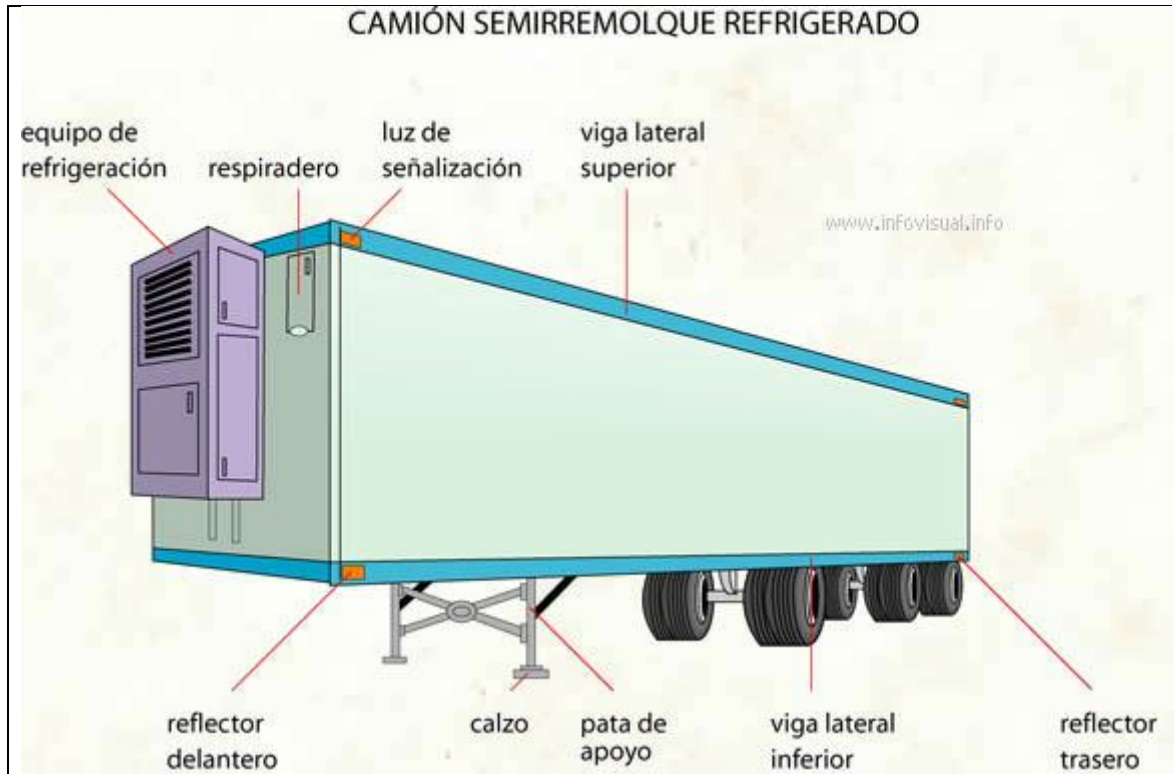
Báscula digital



Fuente: Fotografía: S. Horvitz, INTA E.E.A. Balcarce (2008)

Elaborado por: Fernanda López

15. FICHA SEMIREMOLQUE



13,3 metros de largo por 2,5 metros de ancho internos

Camión semirremolque refrigerado	Camión pesado utilizado para transportar mercancías que deben permanecer en frío
Equipo de refrigeración	Aparato de enfriamiento
Respiradero	Panel móvil utilizado para controlar la entrada de aire.
Luz de señalización:	Luz que señala la forma y dimensión del vehículo.
Viga lateral superior	Listón que se extiende a lo largo del armazón superior.
Reflector trasero	Dispositivo que refleja una luz para señalar el extremo trasero.
Viga lateral inferior	Listón que se extiende a lo largo del armazón inferior.
Pata de apoyo:	Soporte que sostiene al semirremolque en posición horizontal.
Calzo	Pieza metálica que protege el extremo de la pata de apoyo.
Reflector delantero.	Dispositivo que refleja una luz para señalar el extremo delantero

Fuente: Nicolás j, Ingeniería de Tránsito (2010)

Elaborado por: Fernanda López

16.- PONDERACION ENTRE CARCHI, TUNGURAHUA, COTOPAXI.

MACROLOCALIZACION DE LA EMPRESA			
Factores de Localización	PROVINCIAS		
	COTOPAXI	CARCHI	TUNGURAHUA
Disponibilidad de infraestructura	5	5	5
Afluencia de clientes	3	4	2
Talento humano calificado	5	5	5
Competencia del producto	2	2	2
Costo de arriendo	2	4	2
Servicios básicos	5	5	5
Fuentes de abastecimiento	2	4	2
Salubridad	4	5	3
Contaminación ambiental	3	1	2
Transporte	3	4	3
Vías de acceso	4	4	3
Seguridad	3	5	3
Tecnología	3	5	3
Áreas verdes	5	2	4
Total	49	55	44
Fuente: Gobierno Provincial del Carchi (23012) Elaborado por: Fernanda López			

17.- MANUAL DE FUNCIONES

FUNCIONES Y PROCEDIMIENTO		
CARGO	Gerente General	
OBJETIVO:	Crear un valor agregado en base a los productos y servicios ofrecidos, maximizando el valor de la empresa para los accionistas.	
ALCANCE:	Este manual de funciones tiene un cubrimiento de todas las actividades realizada por los jefes de las distintas áreas tanto de comercio exterior, área operativa y almacenaje.	
DEPENDENCIA:	Gerente Financiero, Gerente de Operaciones	
CONDICIONES GENERALES:		
PERFIL LABORAL:	<ul style="list-style-type: none"> • Edad: 20-35 años • Tener Mínimo 1 año de experiencia en el manejo de gerencia operativa, administrativa y general. • Ingeniero en Comercio Exterior • Conocimientos especiales en: Exportación, importación, almacenaje. • Demostrar habilidades en el manejo de software y calculadoras electrónicas. 	
DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES:	<ul style="list-style-type: none"> • El Gerente General actúa como representante legal de la empresa, fija las políticas operativas, administrativas y de calidad. • Es responsable ante los accionistas, por los resultados de las operaciones y el desempeño organizacional, planea, dirige y controla las actividades de la empresa. Ejerce autoridad funcional sobre el resto de cargos ejecutivos, administrativos y operacionales de la organización. • Actúa como soporte de la organización a nivel general, es decir a nivel conceptual y de manejo de cada área funcional, así como con conocimientos del área técnica y de aplicación de productos y servicios • Es la imagen de la empresa en el ámbito externo e internacional, provee de contactos y relaciones empresariales a la organización con el objetivo de establecer negocios a largo plazo, tanto de forma local como a nivel internacional • Desarrollar estrategias generales para alcanzar los objetivos y metas propuestas. • Mantiene contacto continuo con proveedores, en busca de nuevas tecnologías o materias primas, insumos y productos más adecuados • Decide cuando un nuevo producto ha de ingresar al mercado • Medir continuamente la ejecución y comparar resultados reales con los planes y estándares de ejecución (autocontrol y Control de Gestión) • Control de costos con relación al valor producido, principalmente con el objeto de que la empresa pueda asignar a sus productos un precio competitivo y rentable. • Análisis de los flujos de efectivo producidos en la operación del negocio. • El gerente vincula a la empresa con los mercados de dinero y capitales, ya que en ellos es en donde se obtienen los fondos y en donde se negocian los valores de la empresa. • Control completo de las bodegas, monitoreo y arqueos que aseguren que no existan faltantes. Monitoreo y autorización de las compras necesarias por bodegas 	
ENTERADO		
NOMBRE	FIRMA	FECHA
Elaborado por: Fernanda López		

FUNCIONES Y PROCEDIMIENTO

CARGO	Secretaria-Contadora	
OBJETIVO:	Realizar una descripción detallada de las funciones del cargo de auxiliar contable.	
ALCANCE:	Este manual de funciones tiene un cubrimiento de todas las actividades a realizar por el auxiliar contable.	
DEPENDENCIA	El cargo de auxiliar contable de acuerdo al organigrama de la cooperativa, depende de manera directa de la gerencia	
CONDICIONES GENERALES:		
PERFIL LABORAL:	<ul style="list-style-type: none"> • Edad: 18-35 años • Tener Mínimo 6 meses de experiencia en el manejo de programas contables. • Conocimientos básicos de: Sistemas y manejo de paquetes contables. 	
DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES:	<ul style="list-style-type: none"> • Elaboración de ingresos por concepto de pago de créditos y elaboración de descuentos. • Copia de seguridad diaria y mensual • Pago de seguros de vida , cartera, aportes y demás seguros obligatorios • Elaboración de ingresos por recaudos de Nómina • Elaboración de conciliaciones Bancarias. • Elaboración y pago de retención fuente • Notas de ajustes Generales en contabilidad y cartera • Entrega de descuentos detallados a los asociados (colillas de descuentos). • Cuadre de módulos de cartera con contabilidad • Colaboración con la información para Revisoría, Gerencia y Contador • Redacción de correspondencias pertinentes al Departamento de Contabilidad. • Recibir visita de Teleinformática, seguimiento al Software y actualización del mismo. • Recibir visita de Revisoría Fiscal • Colaboración con la Gerencia para la presentación de los informes • Orientación al asociado sobre los servicios que presta la asociación. • Diligenciamiento y pagos servicios barios- • Pago y reembolsos de caja menor • Preparación de auxiliares de bancos para su respectiva conciliaciones • Informes preliminares de Balances • Flujo de caja. 	
ENTERADO		
NOMBRE	FIRMA	FECHA
Elaborado por: Fernanda López		

FUNCIONES Y PROCEDIMIENTOS		
CARGO	Jefe departamento de Comercio Exterior	
OBJETIVO:	Mantener una relación directa con los proveedores en el extranjero y realizar la negociación	
ALCANCE:	Este manual de funciones tiene un cubrimiento de todas las actividades relacionadas con el comercio exterior, importación, exportación y logística.	
DEPENDENCIA:	Gerente General y Jefe Operativo.	
CONDICIONES GENERALES:		
PERFIL LABORAL:	<ul style="list-style-type: none"> • Edad: 20-35 años • Género: No aplica • Estado civil: No aplica • Tener Mínimo 2 años de experiencia en el campo del Comercio Exterior. • Ingeniero en Comercio Exterior • Conocimientos especiales en: Exportación, importación, almacenaje y tramitación y logística. • Recomendaciones especiales: Debe ser una persona honesta, responsable y cumplidora de las labores asignadas. • Demostrar habilidades en el manejo de sistema ECUAPAS. 	
DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES:	<ul style="list-style-type: none"> • Es el encargado de realizar y supervisar todo el proceso que tiene que ver con la importación de materiales de riego considerando que para importar una suma mayor a 10.000 dólares se debe pedir aprobación de la Gerencia General • Realiza la coordinación de la importación con el agente afianzado de aduanas. • Enviar el packing list y la factura • Coordinar el transporte si el agente afianzado no se encarga del mismo. • Revisar la mercadería cuando llega a bodega.. • Es responsable de realizar y supervisar todo el proceso de exportación. • Contratar al agente afianzado de aduanas, así como el transporte. • Realizar el seguimiento de la exportación hasta que llegue a su lugar de destino. 	
ENTERADO		
NOMBRE	FIRMA	FECHA
	Elaborado por: Fernanda López	

FUNCIONES Y PROCEDIMIENTO		
CARGO	Jefe departamento Operativo	
OBJETIVO:	Controlar el funcionamiento y manejo del departamento técnico dentro del que se incluye la elaboración y supervisión de proyectos, así como también brindar servicio técnico a los clientes en la correcta utilización de los productos.	
ALCANCE:	Este manual de funciones tiene un cubrimiento de todas las actividades realizada dentro del proceso de adecuación y almacenaje del producto.	
DEPENDENCIA:	Gerente General y Jefe de Comercio Exterior.	
CONDICIONES GENERALES:		
PERFIL LABORAL:	<ul style="list-style-type: none"> • Edad: 20-35 años • Género: No aplica • Estado civil: No aplica • Tener Mínimo 2 años de experiencia en el manejo de tratamiento del producto y adecuación. • Ingeniero Agrónomo o ingeniero en Comercio Exterior • Conocimientos especiales en: Exportación, importación, almacenaje y adecuación del producto. • Recomendaciones especiales: Debe ser una persona honesta, responsable y cumplidora de las labores asignadas. • Demostrar habilidades en el manejo de software. 	
DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES:	<ul style="list-style-type: none"> • Es el responsable de establecer el contacto cuando se realiza una venta, con el objetivo de detectar las necesidades del cliente • El Gerente de Operaciones es el encargado de realizar la planificación de materiales y tiempo de entrega de todos los proyectos de riego. • El Gerente de Operaciones se encarga de la supervisión del proyecto y de la entrega del mismo al cliente • Supervisar el tratamiento al producto, lavado y empacado. • Reportar daños y pérdidas del producto. • Informar si existe algún material que hace falta para el proceso o en caso de depreciaciones de la maquinaria realizar un informe para proceder a cambiar por equipos modernos. • Manejar fichas técnicas del producto. • Mantener la organización y control de los operarios. 	
ENTERADO		
NOMBRE	FIRMA	FECHA
	Elaborado por: Fernanda López	

18.- CONTRATO DE COMPRA-VENTA

CONTRATO DE COMPRA-VENTA

DE PAPA - VARIEDAD CAPIRO

Primero.

Según el reglamento establecido en la Ley del Ecuador y bajo los parámetros del MAGAP del Carchi, todo lo que se realice de aquí en adelante tanto comprador como vendedor deberá estar sustentado con documentación legal de Agrocalidad y del Ministerio de Agricultura Ganadería Acuacultura y Pesca.

Segundo.

ANEXO

Contrato tipo para papa en variedad Capiro para el comercio.

En a de20.....

INTERVIENEN

Don en nombre de la empresa (en adelante)

con cedula de identidad N|..... y domicilio en país provincia de ciudad de.....que compra (en adelante

comprador) y ,Don en nombre de la empresa (en adelante)

con número de cedula y domicilio en..... país provincia ciudad.....que vende (en adelante vendedor).

EXPONEN

1. Que el vendedor se dedica a la producción y/o comercialización de papa en variedad Capiro con destino a exportación.

2. Que el comprador se dedica a la venta de papa en variedad Capiro.

3. Que tanto el vendedor como el comprador están interesados en la transacción comercial de papa en variedad Capiro, en las cantidades, variedades y calidades que se recogen en las siguientes,

ESTIPULACIONES

1. El vendedor se compromete a suministrar la papa en variedad Capiro, cultivada en las hectáreas con las siguientes condiciones:

COMUNIDAD.....

Referencia catastral de la propiedad de hectáreas.....

Número de hectáreas y variedad en toneladas netas.....

En el desarrollo de los cultivos se seguirán, por parte del vendedor, las condiciones que se estipulan en los anejos o protocolos de producción de este contrato. En todos los casos el vendedor comunicará al comprador las variaciones que pueden surgir sobre la información recogida en el cuadro anterior.

2. La entrega se realizará sobre hectáreas del agricultor / en la dirección....., en transporte (granel), con las condiciones que se reseñan a continuación:

Fecha de entrega

Entrega (toneladas netas) Variedad Precio (€/t.)

Siendo el transporte por cuenta del

3. Si la papa no reúne las condiciones estipuladas en este contrato, el mismo queda extinguido estando la mercancía a disposición del vendedor.

Dicho rechazo se documentará en un modelo de acta, según anexo 2, en el que se expondrá y justificará los motivos de la no aceptación de la papa.

4. El vendedor se compromete a permitir inspecciones del comprador, o sus representantes, tanto en las distintas fases del cultivo como durante el almacenamiento de la papa, si hubiera lugar a ello, y a consensuar las acciones oportunas para una mejor conservación del producto.

5. El vendedor se compromete a notificar al comprador cualquier incidencia que se produzca durante el ciclo vegetativo de la patata y en el proceso de conservación. Si por causas de fuerza mayor ajenas al vendedor no pudiera cumplir parte o la totalidad del contrato, queda exonerado de toda responsabilidad por la parte no entregada. Estas causas quedarán reflejadas en actas.

Como cláusula por incumplimiento del contrato, expresamente se pacta la obligación del vendedor de indemnizar al comprador en la cantidad que resulte de la diferencia entre el

precio de compra estipulado y el superior que pudiera resultar, caso de tener que comprar la mercancía a otro proveedor.

6. El calendario de entrega fijado en el punto 2 de este apartado, podrá ser modificado de acuerdo entre ambas partes cuando concurren circunstancias de fuerza mayor que impidan su cumplimiento.

7. El fallecimiento o extinción de la personalidad jurídica de cualquiera de las partes, no implicará la resolución del contrato cuando otra persona física o jurídica le suceda en la titularidad de la empresa o de la explotación, según proceda. En estos casos los derechos habientes se subrogarán en los derechos y obligaciones del causante que se deriven del contrato.

8. En caso de incumplimiento de las condiciones estipuladas, el comprador se compromete a compensar al vendedor en la diferencia de precio entre la cantidad contratada y la que resulte de su venta en el mercado.

9. Ambas partes aceptan que la toma de muestras se realice en la recepción del producto en el lugar pactado en el punto 2 en las condiciones que se recogen en el documento de control de la calidad recogido en el anexo 1 y que forma parte de este contrato.

La mitad de la muestra tomada irá al laboratorio que vaya a realizar los análisis y la otra mitad quedará guardada, en un lugar que reúna las condiciones adecuadas para su conservación, para su análisis posterior en caso de falta de acuerdo entre ambas partes.

10. El vendedor o sus representantes podrán estar presentes en la toma de muestras y en la realización de los análisis cuando lo considere conveniente.

11. Las características de calidad que se utilizarán como referencia en este contrato son las recogidas por lo dispuesto en AGROCALIDAD.

12. Los posibles defectos no detectados en el momento de la recepción o carga del producto, así como la repercusión en la liquidación correspondiente, se comunicarán al vendedor en un plazo de 72 horas para su aceptación o no por ambas partes.

13. En caso de discrepancia se pondrá en conocimiento de la Comisión de Seguimiento para que tome las medidas oportunas.

14. El pago de la mercancía corresponderá a las cantidades entregadas por el vendedor.

15. En el caso de rechazo de mercancía, por causas justificadas, el costo del transporte incurrido será por cuenta del vendedor, pudiendo ser descontado de su liquidación al momento de la exportación.

16. El control, seguimiento y vigilancia del cumplimiento del presente contrato, a los efectos de los derechos y obligaciones de naturaleza privada, se realizará por la Comisión de Seguimiento que es el Gerente y el Jefe de Comercio Exterior.

18. Forma de resolver las controversias: En caso de controversia en el cumplimiento o interpretación del presente contrato, que las partes no pudieran resolver de mutuo acuerdo o a través de la Comisión de seguimiento, las partes acuerdan someterse a los Tribunales de Justicia correspondientes de la provincia de la parte demandante. Los gastos originados en la solución de las discrepancias serán satisfechos por los signatarios de los contratos en proporción a la cuantía causada por cada uno de ellos, salvo notoria mala fe de una de las partes, apreciada por la Comisión de Seguimiento, en cuyo caso deberá pagar la totalidad del coste de las actuaciones practicadas.

Conformes con el contenido íntegro del presente Contrato, ambas partes firman y ratifican los tres ejemplares y a un solo efecto en el lugar y fecha indicados de principio.

EL VENDEDOR, EL COMPRADOR.

Fuente: Notaria Tercera de Tulcán 2013
Elaborado por: Fernanda López

19.- FICHA TECNICA DEL PRODUCTO

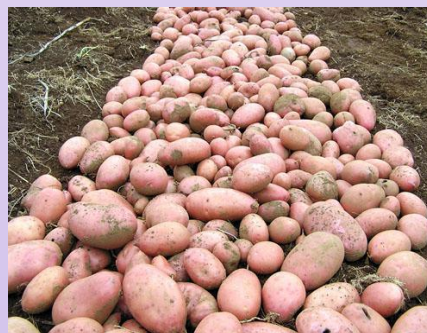
FICHA TÉCNICA: PAPA CAPIRO

CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL BIEN

Denominación del bien	:	PAPA-TUBÉRCULO
Denominación técnica	:	PAPA LAVADA VARIEDAD CAPIRO
Segmento /Clase /Familia ONU	:	
Nombre del Bien en el Catalogo ONU	:	Verduras frescas
Código ONU	:	
Unidad de medida	:	kilogramo (Kg.)
Descripción General	:	La Papa (<i>Solanum tuberosum</i>) es un tubérculo harinoso comestible producido por plantas de un género de la familia de las Solanáceas. La variedad denominada papa Capiro tiene pulpa blanca.

CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA FICHA

Versión	:	
Estado	:	
Periodo para recibir sugerencias	:	



CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL BIEN

Características físicas – organolépticas

Aspecto físico: Tubérculo carnoso con almidones

Color: Blanco amarillento

Olor: Característico

Tamaño promedio: Entre 8 a 10 cm de diámetro.

Peso promedio: Entre 100 y 200 gr. de diámetro.

Características química nutricionales

Composición por 100 gramos de porción comestible	Papa Capiro
Energía Kcal	97
Agua g	74,5
Proteína g	2,1
Grasa g	0,1
Carbohidrato g	22,3
Fibra g	0,6
Ceniza g	1
Calcio mg	9
Fósforo mg	47
Hierro mg	0,5
Retinol mcg	3
Tiamina mg	0,09
Riboflavina mg	0,09
Niacina mg	1,67
Acido Ascórbico Reducido mg	14

Requisitos de sanidad

CARACTERISITICAS	Grado de Calidad		
	Primera	Segunda	Tercera
Desprendimiento de la piel	1	1	3
Cortes, cicatrices, magulladuras, grietas, rajaduras, máximo.	2	2	3
Brotamiento, máximo	0	0	2
Pudrición seca, máximo	0	0	2
Pudrición húmeda, máximo	0	0	1
Comeduras, perforaciones, galerías, (daños causados por insectos y roedores), máximo	0	0	0
Mezclas varietales	2	2	2
MAXIMO PORCENTAJE ACUMULADO	5	5	15

Residuos de plaguicidas

El producto deberá cumplir con los límites máximos permisibles de residuos por la autoridad competente o en su defecto por el MAGAP.

Requisitos microbiológicos

Agente microbiano	Categoría	Clase	n	c	Límite por g	
					m	M
<i>Escherichia coli</i>	5	3	5	2	10 ²	10 ³
<i>Salmonella sp.</i>	10	2	5	0	Ausencia /25 g	-----

n: Es el número de unidades de muestra que deben ser examinados de un lote de alimentos, para satisfacer los requerimientos de un plan de muestreo particular.

m: Es un criterio microbiológico, el cual, en un plan de muestreo de dos clases separa buena calidad de calidad defectuosa; o en otro plan de muestreo de tres clases, separa buena calidad de calidad marginalmente aceptable. En general “m” presenta un nivel aceptable y valores sobre el mismo que son marginalmente aceptables o inaceptables.

M: Es un criterio microbiológico, que en un plan de muestreo de tres clases, separa calidad marginalmente aceptable de calidad defectuosa. Valores mayores a “M” son inaceptables.

c: Es el número máximo permitido de unidades de muestra defectuosa. Cuando se encuentra cantidades mayores de este número el lote es rechazado.

OTRAS ESPECIFICACIONES

Envases y rotulado

El Producto deberá estar contenido en sacos de yute o polietileno.


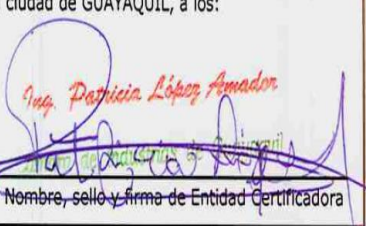
Presentación

Sacos de yute o polietileno de 50 ó 100 Kilos.

El lote deberá ser uniforme en color y tamaño, libre de humedad externa normal (apariencia de mojado), libre de olor, sabores extraños ni materias extrañas visibles (tierra, piedras, etc.).





Fuente: MAGAP 2012
Elaborado por: Fernanda López

21.- CERTIFICADO DE ORIGEN

CERTIFICADO DE ORIGEN		No. de Certificado
ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN ASSOCIAÇÃO LATINO-AMERICANA DE INTEGRAÇÃO		
PAÍS EXPORTADOR: <input type="text"/>	PAÍS IMPORTADOR: <input type="text"/>	
No. de Orden (1)	NALADISA	DENOMINACIÓN DE LAS MERCADERÍAS
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
DECLARACIÓN DE ORIGEN		
DECLARAMOS que las mercancías indicadas en el presente formulario, correspondientes a la Factura Comercial No. 001-002- <input type="text"/> cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) CARTAGENA de conformidad con el siguiente desglose:		
No. de Orden	NORMAS (3)	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	
Fecha: <input type="text"/>	 FABRICA DE ENVASES S.A. FADESA	
Razón Social, Sello y Firma del Exportador o Productor:		
OBSERVACIONES :		
CERTIFICACIÓN DE ORIGEN		
CERTIFICO, la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de GUAYAQUIL, a los:		
<input type="text"/>		
La CÁMARA DE INDUSTRIAS DE GUAYAQUIL Certifica que el producto arriba descrito es de origen ecuatoriano		 Nombre, sello y firma de Entidad Certificadora
Notas:		
(1) Esta columna indica el orden en que se individualizan las mercaderías comprendidas en el presente certificado. En caso de ser insuficientes, se continuará la individualización de las mercaderías en ejemplares suplementarios de este certificado, numerados correlativamente. (2) Especificar si se trata de un Acuerdo de Alcance regional o de alcance parcial, indicando número de registro. (3) En esta columna se identificará la norma de origen con que cumple cada mercadería individualizada por su número de orden - El formulario no podrá presentar raspaduras, tachaduras o enmiendas.		

Fuente: Transcomerinter Cía. Ltda.

22.- PROCESO DE ICOTERM CIF

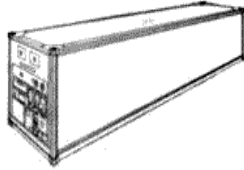
Incoterms 2010											
Incoterms 2010    											
Modalidad de transporte	Mercancía acondicionada para su venta	La carga en el almacén del vendedor	Transporte interior en origen	Formalidades aduaneras de exportación	Gastos manipulación en origen	Transporte principal	El seguro de la mercancía	Gastos manipulación de destino	Formalidades aduaneras de importación	Transporte interior en destino	Entrega de la mercancía al comprador
EXW Polivalente											
FCA Polivalente											
FAS Marítimo											
FOB Marítimo											
CPT Polivalente											
CIP Polivalente											
CFR Marítimo											
CIF Marítimo											
DAT Polivalente											
DAP Polivalente											
DDP Polivalente											

© 2010 Cámara de Comercio Internacional CCI

	Vendedor		Comprador		Vendedor / Comprador
--	----------	--	-----------	--	----------------------

Fuente: Aduana del Ecuador

23.- REFER O EMBARQUE

CONTENEDOR REEFER			
20 Pies 20' x 8' x 8'6"		Descripción	
Tara	3080 kg / 6790 lb		Con equipo propio de generación de frío. Diseñados para el transporte de carga que requiere temperaturas constantes sobre bajo cero. Ejemplo: carne, pescado, frutas, etc.
Carga Max.	27400 kg / 60410 lb		
Max. P. B.	30480 kg / 67200 lb		
Medidas:	Internas	Apertura puerta	
Largo:	5444 mm / 17'10"	-	
Ancho:	2268 mm / 7'5"	2276 mm / 7'5"	
Altura:	2272 mm / 7'5"	2261 mm / 7'5"	
Capacidad Cub.	28,1 m3 / 992 ft3		

Fuente: www.arancelar.com/dorado/contenedores.htm

Elaborado por: Fernanda López

24.- PRECIO DEL PRODUCTO.

CALCULO DEL PRECIO DEL PRODUCTO	
Compra de papas a los agricultores (1 kg x 0,10 dólares)	5,00
Envase (0,50 dólares x 105000 kg)	0,5
Mano de obra empleada por el mayorista para el envase, carga y descarga	0,06
Transporte al mercado de venta al por mayor (1,50 dólares por 50 kg)	1,5
Costo total	7,06
Cantidad vendida (1 kg x precio medio ponderado de venta, de 2 dólares el kg)	2,00
Ganancia bruta del comerciante tomando en cuenta el margen de utilidad del 5%	0,25
Precio de compra del minorista (1 dólar x 1 kg)	2,00
Derechos de entrada al mercado	0,15
Envases desde el mercado a la tienda	0,50
Transporte a la tienda (0,9 kg x 0,50 dólares por kilo)	0,04
TOTAL PARA LA VENTA	12,00
Fuente: MAGAP (2012)	
Elaborado por: Fernanda López	

25.- DETALLE DE ACTIVOS DIFERIDOS

Activos Diferidos - Gastos de Constitución			Total
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2012
HONORARIOS ABOGADOS	1	800,00	800
DEPÓSITO CONSTITUCIÓN	1	400,00	400
NOTARÍA	1	150,00	150
REGISTRO SENA	1	200,00	200
PATENTE MUNICIPAL	1	50,00	50
REGISTRO MERCANTIL	1	50,00	50
CÁMARA COMERCIO	1	600,00	600
R.U.C.	1		0
PERMISO BOMBEROS (INCLUYE 4 EXTINTORES)	1	320,00	320
OTROS (MOVILIZACIÓN)	1	100,00	100
Total Activos Diferidos - Gastos de Constitución			2.670
Fuente: Notaria Tercera ciudad de Tulcán			
Elaborado por: Fernanda López			

26. CONTACTO DE VENEZUELA

AGROPECUARIAS ARAGUA

El Castillo de Las Mascotas	Centro Comercial "LOS SAMANES", Urb. Los Samanes, Telf. 02432356493-0414-4536886, Maracay Estado Aragua e-mail:
Agropecuaria Campo Verde	La Morita II, Telf. 0243-2690923. Maracay
Agropecuaria Canaima	La Candelaria, Telf. 0243-2474393. Maracay
Agropecuaria El Lago	Zona Industrial San Vicente II, Telf. 0243-5515521. Maracay
Agropecuaria Fauna Silvestre	La Cooperativa, Telf. 0243-2419564. Maracay
Agropecuaria Garía	Las Delicias, Telf. 0243-2422432. Maracay
Agropecuaria La Mascota 2000	Av. Bermúdez, Telf. 0243-2468109. Maracay
Agropecuaria Las Animas	Calle El Mango, Telf. 0243-2344967. Maracay
Agropecuaria Los Jardines	Calle Carabobo, Telf. 0243-2459432. Maracay
Agropecuaria Técnica	Centro, Telf. 0243-2475550. Maracay
Agropecuaria Técnica 2000	Calle Soublette, Telf. 0243-2454743. Maracay
Agropecuaria Tu Mascota	Barrio Lourdes, Telf. 0243-2470561. Maracay
Antucoven C.A	El Castaño, Telf. 0243-2421166. Maracay
Aventi Crotscience Venezuela C.A	San Miguel, Telf. 0243-2471889. Maracay
Avicola El Compañerito	La Coromoto, Telf. 0243-5539582. Maracay
Ferre avicola La Morita	Av. Intercomunal, Telf. 0243-2690266. Maracay
Fundo La Estancia	Av. Rómulo Gallegos, Telf. 02432693345. Maracay
Super Agro	Av. Aragua, Telf. 0243-2358185. Maracay
Syngenta Crop Protection	El Bosque, Telf. 0243-2320189. Maracay
Agro Avicola La Morita	Av. Intercomunal, Telf. 0243-2690206. Maracay

Fuente: Guía comercial de Venezuela (2012)

27.- EJEMPLO UTILIZACION DE PALLETS



ANEXO 28

ARTÍCULO CIENTÍFICO

La demanda de Papa Lavada variedad Capiro en las Industrias Venezolanas y la comercialización desde el cantón Montúfar provincia del Carchi

Fernanda Guadalupe López Nasamues
Escuela de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional
Universidad Politécnica Estatal del Carchi (UPEC)
Tulcán - Ecuador
fer_ferlove@hotmail.com

RESUMEN

La presente investigación tiene como finalidad demostrar la demanda existente en las industrias venezolanas de papa lavada en variedad Capiro y la comercialización o la exportación por parte de los papi-cultores de la provincia del Carchi cantón Montúfar. La posibilidad de dar marcha con el proyecto estará justificado por medio de indicadores socio-económicos fundamentalmente por los indicadores de rentabilidad y de medición de factibilidad como el TIR y el VAN, que demuestran la rentabilidad económica que podría mantener la empresa y el desarrollo económico que generaría al país, ahora bien el objetivo general y los objetivos específicos se sustentan con información secundaria con datos muy relevantes, el poder determinar los antecedentes y la fundamentar legalmente como comercializar en el mercado industrial venezolano, también ayudó a establecer las metodologías a aplicarse para desarrollar los factores relacionados a la oferta y demanda, mediante un estudio de mercado que nos permite encontrar la posibilidad para la ejecución del proyecto de igual manera determinar las estrategias que permitirá la comercialización del producto en el mercado internacional

Por último se identificó la factibilidad basándome, en el análisis del estudio técnico que permitió establecer el tamaño del proyecto, de igual manera la localización y la ingeniería de la empresa, a su vez se pudo tomar en cuenta la manera más óptima de exportación de papa lavada en variedad Capiro a Venezuela mediante el estudio logístico y la estudio financiero que permitió conocer la inversiones total del proyecto y se pudo establecer a cuanto haciende la inversión, el periodo de recuperación de la misma y el punto de equilibrio para las operación.

Palabras claves: Demanda, exportación, comercialización, agente.

ABSTRACT

This research have is to demonstrate the demand in Venezuelan industries of washed-potato based in Capiro variety and marketing or export by potato growers from Carchi province in Montúfar canton. The possibility to start with the project is justified by socio-economic indicators, primarily by measuring profitability and feasibility as the TIR and VAN, which demonstrate the profitability that could keep the enterprise business and economic development that would generate to the country, however the overall objective and the specific objectives are supported with secondary information with highly relevant data, the power to determine the antecedents and substantiate legally how commercialize in Venezuelan industrial market, it also helped us to establish the methodologies to be applied developing factors related to supply and demand through market research that allows us to see the possibility to implement the project in the same way to determine the strategies that will be feasible for the commercialization of this product in the international market.

The feasibility was identified basing on the analysis of the technical study, which allowed us establish the size of the project, like the location and engineering of the company, in turn could take into account the most optimal way to export the washed-potato in Capiro variety to Venezuela by logistics studies and the financial study yielded information on the total project investment, also it could establish how much is the investment recovery, the thereof period and the balance point for the operation.

Key Words: Demand, export, marketing, agent

1. Introducción

Según Rodríguez (2000) la papa es el cuarto cultivo alimenticio en orden de importancia a nivel mundial (...). La producción anual de papa representa aproximadamente la mitad de la producción mundial de todos los tubérculos y raíces. Hoy en día la provincia La provincia de Carchi cuenta con 6.179 hectáreas sembradas de papa y ocupa el cuarto lugar a nivel de provincias, limitando a la provincia en sus competencias, existiendo provincias que cuentan con una mejor producción, como es el caso de Chimborazo con 10.581 ha y que cubren más de 50% de la demanda interna. La alternativa es empezar con una organización.

“Venezuela en la actualidad forma parte de un mercado nuevo en consumo de este tubérculo para Agricultores de la provincia del Carchi, el mercado venezolano hasta hace poco, era abastecido por Canadá y Colombia”. (Jiménez, 2011, p. 1).

La papa es un producto de gran importancia, tanto a nivel nacional como de la región. Su producción ha venido disminuyendo en los últimos años debido a la falta de incentivos que tiene el productor, provocada por una deficiente comercialización del producto, que le impide obtener un precio estable y obtener resultados positivos para iniciar un proceso de exportación factible y rentable. Por tanto se buscó datos reales que permitieron que los productores y dueños de sus propio negocio para tener una ganancia significativa

Según Hernán Álvarez (2011), principal de Agrocalidad, la información obtenida, las pérdidas registradas anualmente alcanzan a un 20 % de la producción de papas, y esto se debe principalmente a las carencias de medios adecuados de conservación, así como a deficiencias en el manejo, transporte y empaque de la

papa que se cosechó para la exportación es de la variedad Capiro, que fue sembrada exclusivamente para esta exportación, lo cual cumplió con la inspección, revisión y registro sanitario requeridos por Venezuela. Con toda esta información se encontró la mejor manera para darle un proceso logístico adecuado a la papa y ser apetecida por las industrias venezolanas.

2. Materiales Y Métodos

Método de Investigación, el método utilizado para el desarrollo del estudio fue el método inductivo, ya que se partió desde observación del proceso de producción, intermediación y comercialización internacional de papa lavada en variedad Capiro hacia las industrias venezolanas, después se hizo un análisis de la situación que influye para en que los productores puedan exportar el producto. La investigación tiene modalidad cuantitativa, porque en primer lugar se conoció y se analizó la demanda donde va ser exportado.

Se efectuó una análisis documental fundamentado en de la normativa actual tanto en Ecuador como en Venezuela; se utilizó datos de diferentes fuentes para determinar cuál es la demanda existente en base de lo cual se diseñaron la mejor forma para que los productores puedan comercializar su producto.

3. Resultados y discusión

Según datos recopilados por La Guía Comercial de Venezuela (2012) manifiesta que “La población de Venezuela creció 1.45 por ciento para llegar a 27.635.740 personas al año 2012, de acuerdo con los primeros datos publicados en el Banco Central de Venezuela su PIB creció en un 4.2%, su riesgo país es A2 y 72 puntos esto lo hace un país sumamente atractivo para las exportaciones de papa.

Venezuela presenta un promedio porcentual anual del cambio en el número de habitantes, como resultado de un superávit (o déficit) de nacimientos y muertes, y el balance de los migrantes que entran y salen del país. El porcentaje puede ser positivo o negativo. El índice de crecimiento de la población es un factor que determina la magnitud de las demandas que un país debe satisfacer por la evolución de las necesidades de su gente.

En los últimos años, la estructura de la economía venezolana ha cambiado significativamente. Si bien Venezuela es conocida todavía por la abundancia de materias primas y productos básicos tales como el petróleo, gas, minerales, madera. (Rambiola, 2012, pág. 146)

Según Sepulveda (2004), para el control de importaciones, exportaciones y de los flujos de capitales, la política comercial dispone de una amplia variedad de instrumentos, como tarifas de importaciones, controles cuantitativos, depósitos previos, subsidios a las exportaciones, tipos de cambios diferenciados, barreras a los movimientos de capitales.

Venezuela mantiene un superávit en su balanza Comercial desde el año 2007, en el 2011 sus exportaciones fueron de 66.125.297 miles de dólares y sus importaciones fueron de 36.230.510.

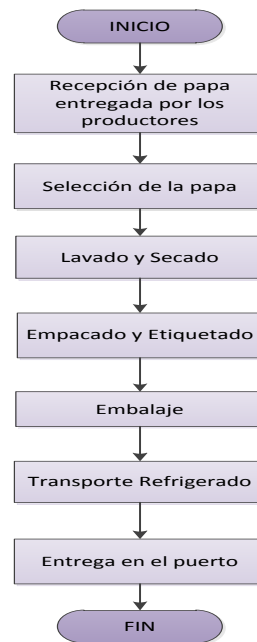
La balanza comercial permitió analizar si desea importar el producto y es un indicador de consumo.

La Evaluación Financiera muestra datos que permiten concluir que el proyecto es viable, con indicadores de rentabilidad arrojan resultados positivos obteniendo un VAN=\$59.705,35 una TIR=26.74% el período de recuperación del capital es el cuarto año de proyección.

4. Figuras

COMPRA DEL PRODUCTO

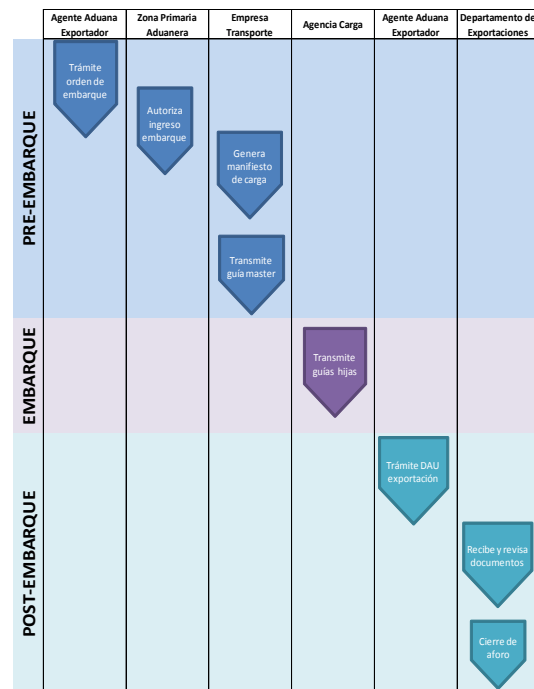
GRAFICO No: 1



Elaborado por: Fernanda López

TRANSPORTE Y EXPORTACIÓN

GRAFICO No: 2



Elaborado por: Fernanda López

5. Tablas

TABLA No. 1 INDICADORES ECONÓMICOS ECUADOR

INDICADOR	VALOR
PIB (en millones de dólares 2012)	84.682,30
PIB per capital (dólares 2012)	5.456
Crecimiento del PIB 2012	4.8 %
Riesgo país (puntos básicos) 2012	Las cifras de riesgo país para el Ecuador mantienen una tendencia a la baja. El índice registrado a febrero de 2013 se ubicó en 701 puntos básicos (p.b.), lo cual representa una reducción de 87 p.b. frente al año anterior y de 3 p.b. con relación a enero pasado. Los resultados económicos obtenidos y la previsión de un crecimiento económico igual o superior al promedio de Latinoamérica
Inflación (est. 2012)	\$4.1%
Crecimiento Real de las Exportaciones (est 2012)	6.5%

Fuente: Banco Pro-Ecuador (2010) Banco-Central del Ecuador

Elaborado por: Fernanda López

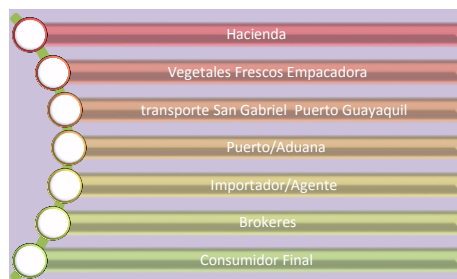
La economía ecuatoriana ha presentado un robusto y continuado crecimiento en los últimos años, cultivando varios logros como no haber entrado en recesión durante la crisis económica global de 2009, a pesar de no tener moneda propia. Luego de la renegociación exitosa de la deuda externa, Ecuador ha concentrado sus esfuerzos en diversificar su matriz energética, pagar la enorme deuda social e incrementar la inversión pública en infraestructuras: hidroeléctricas, carreteras, aeropuertos, hospitales, colegios. (Economía del Ecuador, 2008, pág. 2)

Balanza Comercial de Ecuador

La balanza Comercial Petrolera del Ecuador en el 2011 fue de 7.826.4 millones de dólares, lo cual representa un superávit en cuanto al año 2010 que fue de 5.630.4 millones de dólares. Por su parte la Balance Comercial No Petrolera del país en el año 2011 fue de -8.543.7

millones de dólares representando un déficit en comparación con el año 2010 que fue de -7.609.1 millones de dólares.

Tabla No. 2 Cadena de suministros de papa lavada variedad Capiro



Elaborado por: Fernanda López

Esta cadena de suministro involucra a los proveedores de papa de San Gabriel, empacadora que en este caso es la asociación de papi-cultores (envase, embalaje y etiquetado), Transporte desde San Gabriel al Puerto en Esmeraldas, los servicios aduaneros, Agentes de aduana e importadores, hasta llegar a los Brókeres en Venezuela y por último al consumidor final, recibiendo en cada proceso servicios que garanticen un producto de calidad y oportuno, que cubra la satisfacción del consumidor.

6. Referencias bibliográficas

ANDRADE, E. (2008). Economía del Ecuador. Editorial Universal.

Diario el Verdadero PP. (2011). diarioelverdadero.com. Recuperado el 01 de julio 2012, de <http://www.ppelverdadero.com.ec/mi-pais/item/desorganizacion-afecta-a-productores-de-papa.html>

Diario la Hora. (2011). Lahora.com.ec. Recuperado el 27 de julio 2012, de <http://www.lahora.com.ec/index.php/noticias/show/>

Guía Comercial de Venezuela (2011). Como exportar a Venezuela. <http://www.embajadaecuador.com.ve/comercio.html>.

PRO-ECUADOR. (2010). Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones. [Citado el: 20 de julio de 2012] <http://www.proecuador.gob.ec/proecuador/quienes-somos/>

RABIOLA, D. (2012). El ámbito comercial entre Ecuador y Venezuela. Editorial. MM Editores.

Rodríguez, M. (2000). Gestión de proyectos: Identificación, producción a nivel provincial. Ecuador: MM Editores.

SEPÚLVEDA, C. (2004). Diccionario Términos Económicos. Editorial Universitaria.