

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 cebolla roja en Ipiales- Colombia y la exportación desde el Cantón Bolívar Provincia del Carchi”

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

AUTOR: Germán Felipe Villarreal Montenegro

ASESOR: Ing. Edwin Jonathan Mora Chúquer

TULCÁN - ECUADOR

AÑO: 2013

CERTIFICADO.

Certifico que el estudiante Germán Felipe Villarreal Montenegro con el número de cédula 040087202-4 ha elaborado bajo mi dirección la sustentación de grado titulada: “La demanda de cebolla roja en Ipiales – Colombia - y la exportación desde el cantón Bolívar provincia del Carchi”.

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

Ing. Edwin Jonathan Mora Chuquer

Tulcán, 27 de junio de 2013

AUTORÍA DE TRABAJO.

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

Yo, Germán Felipe Villarreal Montenegro con cédula de identidad número 040087202-4 declaro: que la investigación es absolutamente original, autentica, personal y los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

Germán Felipe Villarreal Montenegro
Tulcán, 27 de junio de 2013

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO.

Yo Germán Felipe Villarreal Montenegro, 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, 27 de junio de 2013

Germán Felipe Villarreal Montenegro
CI 040087202-4

AGRADECIMIENTO.

A Dios, a la Virgen de las Lajas, a la Universidad Politécnica Estatal del Carchi por haberme dado la oportunidad de educarme, superarme y lograr que mi sueño se haga realidad. Como no agradecer al Ing. Jonathan Mora, Director de Tesis por su paciencia y colaboración, contribuyendo con sus conocimientos para la realización y culminación exitosa de este trabajo investigativo.

DEDICATORIA.

Este trabajo de investigación es el resultado de mucho esfuerzo y dedicación, que con la bendición de Dios y el apoyo de mis seres queridos me ayudaron a seguir adelante hasta alcanzar el objetivo y así poder saborear lo dulce de la victoria.

A mis hijos Danny, Luis, Álvaro y Verónica que fueron, son y serán el motor que me impulsa a seguir adelante, ya que mis triunfos son sus triunfos y por ello me siento orgulloso. A mi madre que con su inmenso amor y comprensión fue mi refugio en mis momentos difíciles y supo levantarme cuando estuve caído. A mis compañeros que fueron claves en momentos difíciles de mi vida estudiantil y siempre estuvieron prestos ayudarme.

A todas las personas que se opusieron e hicieron todo lo posible para que yo no triunfe y no culmine con éxito mi carrera, muy agradecido a ellos porque con las trabas que pusieron en mi camino lograron que me fortaleciera, dándome así la oportunidad de demostrarme y demostrarles que el querer es poder y que Yo soy capaz de alcanzar grandes metas para el bien de quienes se encuentran a mi lado y de los seres que tanto amo.

CONTENIDO

CERTIFICADO.....	II
AUTORÍA DE TRABAJO.....	III
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO.....	IV
AGRADECIMIENTO.....	V
DEDICATORIA.....	VI
RESUMEN EJECUTIVO.....	- 1 -
ABSTRACT.....	- 2 -
VILLACHIK.....	- 3 -
INTRODUCCIÓN.....	- 4 -
I. EL PROBLEMA.....	- 6 -
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	- 6 -
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	- 7 -
1.3. DELIMITACIÓN.....	- 7 -
1.4. JUSTIFICACIÓN.....	- 7 -
1.5. OBJETIVOS.....	- 9 -
1.5.1. Objetivo General.....	- 9 -
1.5.2. Objetivos específicos.....	- 9 -
II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	- 10 -
2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.....	- 10 -
2.2. FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	- 11 -
2.3. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA.....	- 12 -
2.3.1. Ontológica.....	- 13 -
2.3.2. Epistemológica.....	- 13 -
2.4. FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA.....	- 14 -

2.4.1.	Exportación.....	- 14 -
2.4.1.1.	Tipos de exportación.....	- 14 -
2.4.1.2.	Maneras de exportar.....	- 14 -
2.4.1.3.	Requisitos para exportar.....	- 15 -
2.5.	DEMANDA	- 15 -
2.6.	VOCABULARIO TÉCNICO.....	- 16 -
2.7.	IDEA A DEFENDER	- 17 -
2.8.	VARIABLES.....	- 17 -
III.	METODOLOGÍA.....	- 18 -
3.1.	MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.....	- 18 -
3.2.	TIPOS DE INVESTIGACIÓN.....	- 18 -
3.3.	POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN.....	- 19 -
3.3.1.	Población de la oferta.....	- 19 -
3.3.2.	Población de la demanda.....	- 19 -
3.4.	OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....	- 21 -
3.5.	RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.....	- 29 -
3.6.	PROCESAMIENTO, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	- 30 -
3.6.1.	Análisis de resultados.....	- 30 -
3.6.1.1.	PEST (Ecuador).....	- 30 -
3.6.1.2.	PEST (Colombia).....	- 37 -
3.6.1.3.	Análisis PORTER.....	- 44 -
3.7.	INTERPRETACIÓN DE DATOS.....	- 50 -
3.7.1.	Análisis de la oferta.....	- 51 -
3.7.2.	Factores que afectan la oferta.....	- 62 -

3.8.	OFERTA ACTUAL.....	- 64 -
3.8.1.	Oferta actual (Cantón Bolívar).....	- 65 -
3.8.2.	Participación de producción del Cantón Bolívar.....	- 65 -
3.9.	ANÁLISIS DE LA DEMANDA.....	- 68 -
3.9.1.	Factores que afectan la demanda.....	- 80 -
3.10.	DEMANDA ACTUAL.....	- 80 -
3.10.1.	Importaciones de cebolla Colombia.....	- 81 -
3.10.2.	Exportaciones de cebolla Colombia.....	- 82 -
3.10.3.	Producción de cebolla Colombia.....	- 82 -
3.10.4.	Consumo Nacional Aparente (CNA).....	- 83 -
3.10.5.	Consumo Aparente Ipiales.....	- 84 -
3.10.6.	Consumo Potencial.....	- 84 -
3.10.7.	Consumo Potencial Ipiales.....	- 84 -
3.11.	DEMANDA INSATISFECHA.....	- 86 -
3.12.	DEMANDA EFECTIVA.....	- 86 -
IV.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	- 87 -
4.1	CONCLUSIONES.....	- 87 -
4.2	RECOMENDACIONES.....	- 88 -
V.	PROPUESTA.....	- 89 -
5.1.	TÍTULO.....	- 89 -
5.2.	ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA.....	- 89 -
5.3.	JUSTIFICACIÓN.....	- 89 -
5.4.	OBJETIVO.....	- 90 -
5.5.	FUNDAMENTACIÓN.....	- 91 -
5.6.	MODELO OPERATIVO DE LA PROPUESTA.....	- 93 -

5.6.1.	Desarrollo de la propuesta.	- 93 -
5.6.2.	Secuencia de actividades del negocio (SAN)	- 93 -
5.6.2.1.	Cadena del diseño	- 94 -
5.6.2.2.	Cadena del valor agregado añadido	- 95 -
5.6.2.3.	Cadena del servicio	- 96 -
5.7.	Estudio Técnico	- 97 -
5.7.1.	Macrolocalización	- 97 -
5.7.2.	Micro localización	- 98 -
5.7.3.	Orgánico Estructural	- 99 -
5.7.4.	Ficha de Funciones	- 99 -
5.7.5.	Requerimiento de Activos Fijos	- 101 -
5.8.	Distribución Física Internacional (DFI)	- 101 -
5.9.	Análisis de costos en el país exportador	- 103 -
5.10.	Análisis de costos en el tránsito internacional	- 104 -
5.11.	Análisis de costos en el país importador	- 105 -
5.12.	Evaluación económica	- 106 -
5.12.1.	Capital de operación	- 107 -
5.12.2.	Gastos de exportación	- 108 -
5.12.3.	Inversión diferida	- 108 -
5.12.4.	Inversión inicial	- 109 -
5.12.5.	Estado de resultados	- 110 -
5.12.6.	Flujo de efectivo	- 111 -
5.12.7.	Valor Actual Neto (VAN) y Tasa Interna de Retorno (TIR)	- 112 -
VI.	BIBLIOGRAFÍA	- 114 -
VII.	ANEXOS	- 117 -

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO # 1	Variedades de cebolla cultivada en el Cantón Bolívar.....	- 51 -
GRÁFICO # 2	Variedad más requerida por comerciantes.....	- 52 -
GRÁFICO # 3	Hectáreas sembradas anualmente.....	- 53 -
GRÁFICO # 4	Rendimiento por hectárea	- 54 -
GRÁFICO # 5	Opción de venta de la cebolla roja	- 55 -
GRÁFICO # 6	Producción dedicada al consumo familiar.	- 56 -
GRÁFICO # 7	Lugar de venta de la cebolla roja.....	- 57 -
GRÁFICO # 8	Preferencia de venta de los productores.....	- 58 -
GRÁFICO # 9	Características de la cebolla del Cantón Bolívar	- 59 -
GRÁFICO # 10	Conveniencia del mercado colombiano.....	- 60 -
GRÁFICO # 11	Precio promedio de la cebolla roja.	- 61 -
GRÁFICO # 12	Canal de distribución largo.	- 63 -
GRÁFICO # 13	Participación provincial año 2009.....	- 65 -
GRÁFICO # 14	Comercialización de cebolla roja ecuatoriana en Ipiales. -	68 -
GRÁFICO # 15	Frecuencia de compra de cebolla roja.....	- 69 -
GRÁFICO # 16	Peso del saco de cebolla en kg.	- 70 -
GRÁFICO # 17	Promedio de venta semanal en Ipiales.....	- 71 -
GRÁFICO # 18	Destino de la venta de cebolla roja.....	- 72 -
GRÁFICO # 19	Características de la cebolla roja ecuatoriana.....	- 73 -
GRÁFICO # 20	Financiación del cultivo de cebolla roja.	- 74 -
GRÁFICO # 21	Proveedores de cebolla roja a mayoristas.....	- 75 -
GRÁFICO # 22	Tipo de envase.....	- 76 -
GRÁFICO # 23	Cantidad de cebolla roja llevada a Ipiales.	- 77 -
GRÁFICO # 24	Necesidad de cebolla roja en Ipiales.	- 78 -
GRÁFICO # 25	Competencia directa.....	- 79 -
GRÁFICO # 26	Diseño del proceso.....	- 95 -
GRAFICO # 27	Microlocalización	- 99 -
GRAFICO # 28	Orgánico Estructural.....	- 99 -

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA # 1	Delimitación del problema	- 7 -
TABLA # 2	Fundamentación legal del Ecuador	- 11 -
TABLA # 3	Fundamentación legal de Colombia	- 12 -
TABLA # 4	Organismos Internacionales.....	- 12 -
TABLA # 5	Operacionalización de variables.....	- 20 -
TABLA # 6	Resumen factores PEST (Ecuador)	- 35 -
TABLA # 7	Matriz de impacto / incertidumbre (Ecuador).....	- 35 -
TABLA # 8	Resumen factores PEST (Colombia).....	- 41 -
TABLA # 9	Matriz de impacto /incertidumbre (Colombia)	- 42 -
TABLA # 10	Variedades de cebolla cultivada en el Cantón Bolívar.....	- 51 -
TABLA # 11	Variedad más requerida por comerciantes.....	- 52 -
TABLA # 12	Hectáreas sembradas anualmente.....	- 53 -
TABLA # 13	Rendimiento por hectárea	- 54 -
TABLA # 14	Opción de venta de la cebolla roja	- 55 -
TABLA # 15	Producción dedicada al consumo familiar.	- 56 -
TABLA # 16	Lugar de venta de la cebolla roja.	- 57 -
TABLA # 17	Preferencia de venta de los productores.....	- 58 -
TABLA # 18	Características de la cebolla del Cantón Bolívar	- 59 -
TABLA # 19	Conveniencia del mercado Colombiano.	- 60 -
TABLA # 20	Precio promedio de la cebolla roja. USD.....	- 61 -
TABLA # 21	Capacidad de la oferta.	- 62 -
TABLA # 22	Participación de producción del Cantón Bolívar.....	- 65 -
TABLA # 23	Cálculo del índice de crecimiento.....	- 66 -
TABLA # 24	Oferta proyectada del Cantón Bolívar.	- 66 -
TABLA # 25	Procedimiento para obtención oferta exportable.	- 67 -
TABLA # 26	Oferta exportable en ton.....	- 67 -
TABLA # 27	Comercialización de cebolla roja ecuatoriana en Ipiales.	- 68 -
TABLA # 28	Frecuencia de compra en el mercado mayorista de Bolívar.	- 69 -
TABLA # 29	Peso del saco de cebolla en kg.....	- 70 -
TABLA # 30	Promedio de venta semanal en Ipiales.....	- 71 -

TABLA # 31	Destino de la venta de cebolla roja	- 72 -
TABLA # 32	Características de la cebolla roja ecuatoriana.....	- 73 -
TABLA # 33	Financiación del cultivo de cebolla roja.	- 74 -
TABLA # 34	Proveedores de cebolla roja a mayoristas.....	- 75 -
TABLA # 35	Tipo de envase.....	- 76 -
TABLA # 36	Cantidad de cebolla roja llevada a Ipiales.	- 77 -
TABLA # 37	Necesidad de cebolla roja en Ipiales.	- 78 -
TABLA # 38	Competencia directa.....	- 79 -
TABLA # 39	Importaciones de cebolla Ton.	- 81 -
TABLA # 40	Exportaciones de cebolla ton.	- 82 -
TABLA # 41	Producción de cebolla en ton.	- 82 -
TABLA # 42	Consumo Nacional Aparente (CNA) en ton.....	- 83 -
TABLA # 43	Proyección población Ipiales	- 83 -
TABLA # 44	Consumo aparente Ipiales.....	- 84 -
TABLA # 45	Consumo potencial Ipiales	- 84 -
TABLA # 46	Demanda insatisfecha.....	- 86 -
TABLA # 47	Demanda efectiva.....	- 86 -
TABLA # 48	Costos directos de exportación	- 94 -
TABLA # 49	Oferta exportable.....	- 96 -
TABLA # 50	Demanda efectiva anual ton.....	- 97 -
TABLA # 51	Cantidad por embarque kg.....	- 97 -
TABLA # 52	Macrolocalización.....	- 98 -
TABLA # 53	Evaluación por puntos.....	- 98 -
TABLA # 54	Información básica del producto.....	- 101 -
TABLA # 55	Información básica del embarque	- 102 -
TABLA # 56	Dimensiones: empaque y unidad de carga	- 102 -
TABLA # 57	Información adicional.....	- 103 -
TABLA # 58	Costos en el país exportador.....	- 103 -
TABLA # 59	Costos en tránsito internacional	- 104 -
TABLA # 60	Costos en país importador	- 105 -
TABLA # 61	Equipos de oficina	- 106 -

TABLA # 62	Equipos de computación	- 106 -
TABLA # 63	Muebles y enseres	- 106 -
TABLA # 64	Costos de producción.....	- 107 -
TABLA # 65	Gastos administrativos	- 107 -
TABLA # 66	Gastos generales de administración	- 107 -
TABLA # 67	Gastos de exportación (dólares)	- 108 -
TABLA # 68	Inversión diferida	- 108 -
TABLA # 69	Capital de operación.....	- 109 -
TABLA # 70	Inversión inicial.....	- 109 -
TABLA # 71	Estado de Resultados	- 110 -
TABLA # 72	Flujo de Efectivo Neto	- 111 -
TABLA # 73	TIR y VAN	- 112 -
TABLA # 74	Apalancamiento Financiero	- 113 -

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO # 1	Entrevista a productores.....	- 117 -
ANEXO # 2	Encuesta comerciantes mayoristas	- 119 -
ANEXO # 3	Encuesta Tecnólogo Agropecuario del GADCB.	- 121 -
ANEXO # 4	Procedimiento índice de crecimiento.....	- 124 -
ANEXO # 5	Proyección producción cebolla roja del Carchi.....	- 125 -
ANEXO # 6	Proyección producción Cantón Bolívar	- 126 -
ANEXO # 7	Proyección de las importaciones de cebolla en Colombia..	- 127 -
ANEXO # 8	Proyección de las exportaciones de cebolla.....	- 129 -
ANEXO # 9	Proyección de la producción de cebolla en Colombia	- 131 -
ANEXO # 10	Consumo Aparente Ipiales	- 132 -
ANEXO # 11	Amortización de la deuda	- 133 -
ANEXO # 12	Rol de pagos	- 134 -
ANEXO # 13	Depreciaciones.....	- 134 -
ANEXO # 14	Precio unitario por Kg.....	- 134 -
ANEXO # 15	Cotización equipo de computación.....	- 135 -
ANEXO # 16	Cotización equipo de oficina.....	- 136 -
ANEXO # 17	Cotización muebles de oficina.....	- 137 -
ANEXO # 18	Fotos	- 138 -
ANEXO # 19	ARTÍCULO CIENTÍFICO	- 140 -

RESUMEN EJECUTIVO

La presente tesis previa la obtención del título de Ingeniero en comercio exterior y negociación comercial internacional, cuyo tema es “La demanda de cebolla roja en Ipiales – Colombia y la exportación desde el cantón Bolívar provincia del Carchi” tiene como finalidad determinar la demanda de cebolla roja en el mercado de Ipiales para proponer la realización de la exportación.

En el cantón Bolívar la mayoría de sus habitantes se dedican a la agricultura y entre los principales productos cultivados está la cebolla roja, teniendo el productor un gran mercado en Ipiales donde ofertar su producto, que según información obtenida en la presente investigación, el productor tiene la opción de incrementar la superficie cultivada, acción que tendrá un efecto directo sobre su estilo de vida. Las razones que justifican la realización de este proyecto es que el 97% de la producción de cebolla roja producida en el sector se la comercializa para Colombia pero de una manera informal (contrabando) y la propuesta de este proyecto es la elaboración de una matriz para la Distribución Física Internacional (DFI) para exportar al mercado colombiano.

La ventaja competitiva de la cebolla roja del cantón Bolívar en relación a la competencia peruana, es la ubicación geográfica, es decir la cercanía existente con el mercado colombiano puesto que el producto llega en un máximo de 3 días después de su cosecha, llegando al cliente con un producto de calidad, fresco, precio conveniente y tiempo justo. La inversión total requerida para el funcionamiento normal de este proyecto es de 12509 dólares por cada embarque que se lo realizará semanalmente. En base a las estadísticas y resultados obtenidos el consumo potencial en el mercado de Ipiales es de 11086 TM. Cantidad relativamente alta tomando en cuenta que la oferta exportable del cantón Bolívar es de 712 ton. y la TIR es de 35%, Haciéndole al proyecto conveniente para los inversionistas.

ABSTRACT.

This thesis previous obtaining the Degree in Engineering foreign trade and International trade negotiations, whose theme is “The demand for red onion Ipiales-Colombia and export from the Bolívar Canton, Carchi province” is aimed at determining the demand for onion red in the market in Ipiales and later proposed export from the Bolívar Canton.

In Bolivar Canton most of its inhabitants are engaged in agriculture and among the main crops grow this red onion producer having a wide market in Ipiales where your product offering, according to information obtained in this investigation so the product has the option to increase the area under cultivation, a move that will have a direct effect on your lifestyle.

The reasons for the relationship of this project in the Bolivar Canton is that 97% of the production of red onion is marketed for Ipiales, but in an informal way (smuggling) and the proposal of this project is the development of a matrix for de international physical distribution (DFI) to export the Colombian market.

The competitive advantage of the red onion of the Bolivar Canton relates to Peruvian competition is the geographical location, the proximity to the Colombian market exists (Ipiales) since the product comes in up to three days after harvest, getting the customer with a quality product, fresh, affordable price and right time. The total investment required for the normal functioning of this project is \$ 12 509 for each shipment that you perform weekly or based on statistics and potential consumption results in the Colombian market is 11086 MT. Relatively high amounts considering that the Bolivar canton export supply is 797 TON.. And the IRR is 35 %. Making the project attractive to investors.

VILLACHIK

Kay ruray tesisguanmi charispa japina titulota ingenieropac comercio exteriorpac randina jatuna shuc llactacunaguan cay parlomi can "demandajun chay pucac cebollata Ipiales llactapic Colombia cachaccuna Bolívar llacta provincia carchimantac charin cachaycunactac jatungapa puca cebollactac mercado Ipialespic ashtawan ñaupacpi rrurragrin canton Bolivar mantac provincia Carchimantac.

Canton Bolivar picac casi gulpi rrunacunami ashpa tarpuicunawan causan ashtaguan tarpushpa causan ashtawan Ipiales llactapi ricurin jatush pash puriccunata maipimicai productota ricuchin imashinami billaccunata charishcanchi cunampi mascashpa chaimandamic cay productocunata usharishpa miraringa tarpuicunaguan chimi tucui rural imashina causai costumbre. shec tigrana ricurin imashaman saquierin kairuray catichun canton Bolivar pic iscunchunga canchis% pucac cebollata jatun Colombia llactama imashami shinana alliman na rurrashpa yalichingapa pucashpa.(contrabando) chaimanta shuc mamallactata rurangapa munancuna tianmi chay ñan cachangapac mercadoman colombiano ladopi imashami ally ricunin cay pucac cebollata Ipiales Colombia llactaman jatucuna shuc llactacuna imashinami Peru llactaman ricushpac Bolívar llactamican Colombiallactawan ladullagu can chaimi cay productota chayan quimsa punchapic jipama tarpuihorasmanta imashina randie mashicunapac alli alli productoca chayan allí cushquipac y allí tiempocpi

Caipica na ministirinllu shun maquinaccunaca imasinami contaminashpa saquin caipina yapa waglichia imashina medio ambiente nishcata caipicac na yapataca clima, ambiente canbiarinchu cai ruraitami ñau paman apangapami minishtirinmi chungu iscai guaranja picha paksac iscun dólares cada cachaymi can senamapic tapuicunapi shina ricurin mercado colombiano pic consumishpa shina shinami ricurin mercado colombiano pic consumishpa casca Ipiales llactapic chungu chungashuc waranga pusac sucta ricspa jatuna tiammi canton Bolivar manta cammi canchis paksac iscun changa canchis TON. y TIR canmi quissapicha % shinami allí allita ricuchispamican maigan chapic satiriccunata.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo investigativo se realizó con la finalidad de obtener el título de Ing. en Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional. Al obtener información sustentada con datos reales la demanda de cebolla roja en Ipiales (Colombia), la intención es que los productores del cantón Bolívar no salgan a la ciudad a incrementar las largas filas de desempleados, sino que se sientan motivados a cultivar sus tierras teniendo la certeza que sus productos van a tener un mercado seguro y en donde su inversión no se vea afectada por la falta de demanda o sobreoferta de cebolla roja en el mercado nacional.

El CAPÍTULO I, Una vez identificado el problema y redactado su formulación, se procedió a la delimitación de la zona de producción en el Cantón Bolívar por parte de la oferta y en Ipiales por parte de la demanda. La justificación del proyecto se lo hizo en base a que la cebolla roja es llevada al mercado colombiano por contrabando, que es la salida o “introducción de mercancías en el territorio aduanero sin presentarlas en los recintos aduaneros para su control” (Pérez, M. y Cabello, J. 2012, p.176) sino proponer que el producto se exporte una vez finalizada la investigación.

EL CAPÍTULO II, El marco teórico, empieza con los antecedentes investigativos sobre la producción de cebolla en el cantón Bolívar abarcando todo lo que es la fundamentación teórica en la que se tiene como antecedentes la realización de algunos estudios sobre el tema y de la misma forma lo concerniente a información histórica acerca de la demanda de cebolla roja en Ipiales. La fundamentación legal es la que sustenta la realización del proyecto apegada a las leyes, teniendo en cuenta el orden jerárquico de las leyes y que la “Constitución es la norma suprema y prevalece sobre cualquier otra del ordenamiento jurídico” (Constituyente, A. 2008 p.186).

La fundamentación filosófica analizada desde la posición del investigador como son; los valores, la práctica, la metodología y el ser. En la fundamentación científica la investigación está delimitada por las dos variables que son; la demanda como variable independiente y exportación como variable dependiente.

En el capítulo III, abarca todo lo que es la modalidad de la investigación, como los tipos de investigación cuantitativa, cualitativa, descriptiva, utilizados para el efecto, la población y muestra que fueron necesarias para obtener la información necesaria. La operacionalización de variables en donde se determinó la pregunta que iba a ser parte de la encuesta que estaba dirigida al informante del que se obtendrá la información, para posteriormente proceder al análisis e interpretación de resultados.

CAPITULO IV, entre las conclusiones relevantes, se determina que en los dos últimos años la producción de cebolla roja en Bolívar se incrementó considerablemente como consecuencia de la aplicación de salvaguardias a la cebolla roja peruana. Las recomendaciones a las que se llegaron, entre las más importantes está la creación de un centro de acopio en el cantón Bolívar y además la capacitación de los productores por parte de instituciones estatales como el MAGAP y la SENA.

CAPITULO V, se propone la realización de un plan logístico para implementar una matriz de distribución física internacional (DFI), en donde se determinan tiempos y costos en el país exportador, tránsito internacional y país importador. La evaluación económica realizada en la investigación para obtener la TIR el VAN, que permitió determinar la rentabilidad del proyecto.

I. EL PROBLEMA.

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

El contrabando de productos agrícolas por parte de los comerciantes informales en la Provincia del Carchi hacia Colombia es una actividad que se ha venido practicando por muchos años, por lo que se resisten a la exportación de la cebolla roja, aduciendo que ello implica pérdida de tiempo y dinero.

Existen “grandes cargamentos de cebolla paiteña del Perú que han logrado burlar los controles aduaneros y llegar a la frontera norte” (dperez, 2010, párr.6), haciendo que el precio en el mercado local disminuya, situación que obliga que el productor tenga un mercado alternativo para sus productos. El ingreso de cebolla roja ecuatoriana y peruana en Colombia produce caídas en la cotización del producto,

La mayor cantidad de producción de cebolla roja adquirida por los intermediarios en el mercado mayorista de Bolívar, es comercializada y transportada hasta Ipiales a través de vías no habilitadas que se encuentran a lo largo del cordón fronterizo colombo-ecuatoriano, entre la provincia del Carchi y el departamento de Nariño.

La producción de cebolla en territorio colombiano no es suficiente para cubrir la demanda lo que ha motivado el incremento de los precios, en gran parte debido a que las zonas productivas de Colombia se encuentran en un período de baja producción por causa del mal tiempo, situación que ha ocasionado que Colombia tenga que importar cebolla ecuatoriana y peruana.

El cambio climático afecta a la agricultura y no pueden pasar desapercibidas las consecuencias negativas de sus efectos. Colombia, ha tenido que soportar inundaciones de bastas extensiones de terrenos productivos, causando desabastecimiento de los productos agrícolas en el mercado interno viéndose en la necesidad de importar cebolla roja para consumo interno.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.

El desconocimiento de la demanda de cebolla roja en Ipiales- Colombia, limita la exportación del producto desde el cantón Bolívar, provincia del Carchi.

1.3. DELIMITACIÓN.

TABLA # 1 Delimitación del problema

Objeto	Sujeto	Tiempo	Espacio	Personas
Demanda de cebolla roja en Ipiales.	Exportación de cebolla roja desde Cantón Bolívar.	Agosto 2012 - Agosto 2013	Ipiales (Colombia), Bolívar (Carchi – Ecuador).	- Productores y comercializadores - Comerciantes - Compradores del mercado de Ipiales. (Mayoristas, minoristas y consumidor final)

FUENTE: Estudio de mercado
ELABORADO: Autor

1.4. JUSTIFICACIÓN.

“El cultivo de cebolla colorada en el Ecuador, en el ciclo agrícola del año 2010, creció tanto en la superficie cosechada (10%) como en el volumen de producción (9%), a pesar de las dificultades climáticas que debió soportar”. (Banco Central del Ecuador, 2010, pág. 21)

En cuanto a las previsiones para el próximo período agrícola, los entrevistados prevén que los agricultores incrementarán la superficie de siembra, con lo cual el volumen de producción podría crecer en un 20%, haciendo que la oferta incremente considerablemente.

Según encuestas de coyuntura del Banco Central del Ecuador, Colombia es el principal destino de la cebolla roja ecuatoriana, con 5,804.96 TM. Los intermediarios son los que comercializan gran parte del producto y la parte restante está dirigida al consumidor final, por lo que los productores de Bolívar deben

capacitarse para perder el miedo que implica el desconocimiento de los procesos y procedimientos de exportación.

La presente investigación tendrá un aporte relevante para los productores de cebolla roja del Cantón Bolívar, Provincia del Carchi, porque de existir una gran demanda en la Ciudad de Ipiales, tendrán que incrementar la producción de cebolla roja, resultando a la postre beneficiados los productores con la obtención de mayores ingresos por la venta de su producto, logrando así mejorar el nivel de vida de sus familias, la población de Bolívar y el Cantón en general. Indirectamente serán beneficiados los transportistas, quienes serán los encargados de llevar el producto hasta su lugar de destino o almacenera previo a su exportación.

Para la realización de ésta investigación, se ha tomado en cuenta factores como: el económico, técnico y bibliográfico. Aspectos que se encuentran a disposición del investigador, lo que permitirá culminar con éxito ésta investigación.

El factor económico muy importante para invertir en: talento humano, materiales, recursos técnicos y logísticos, que el proyecto demande para su elaboración.

Será necesaria la aplicación de técnicas de investigación de campo, observación, entrevistas, encuestas, descriptiva y todas las técnicas que estén disponibles. Herramientas que serán utilizadas para obtener datos e información necesaria en ésta investigación.

La parte bibliográfica será esencial en la investigación, en la que se utilizará información estadística que ha sido levantada anteriormente por organismos gubernamentales con datos reales y actuales. Resultando de gran ayuda la información que reposa en el BCE, MAGAP, INEC y otras instituciones afines. Como ayuda valiosa también se tendrá el internet con su gran variedad de información para la realización de éste trabajo.

1.5. OBJETIVOS.

1.5.1. Objetivo General.

Determinar la demanda de cebolla roja hacia Ipiales - Colombia para la exportación desde el cantón Bolívar provincia del Carchi en el año 2013.

1.5.2. Objetivos específicos.

- Fundamentar científicamente los conceptos de: demanda, oferta, y exportación a través de una investigación bibliográfica que permita la sustentación coherente del estudio.
- Realizar un estudio del mercado que permita determinar la demanda de cebolla roja en Ipiales y la oferta del cantón Bolívar, para la exportación al mercado de Ipiales.
- Realizar un Plan Logístico para la exportación de cebolla roja desde el cantón Bolívar hacia la ciudad de Ipiales (Colombia).

II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.

2.1.1. Proyecto de factibilidad para la producción y exportación de cebolla cabezona blanca al mercado colombiano en el período 2009-2019.

En la tesis: Proyecto de factibilidad para la producción y exportación de cebolla cabezona blanca al mercado colombiano en el período 2009-2019 , Andrea Avilés (2009) se plantea como mercado objetivo a Colombia ya que Ecuador dirige el 96% de sus exportaciones a dicho mercado. El objetivo es la elaboración de un proyecto de factibilidad para establecer la viabilidad comercial, técnica y financiera para la producción y exportación de cebolla a dicho mercado, una vez realizado los análisis correspondientes, la Autora determina una inversión de USD 158.054,98 en donde los indicadores financiero de la TIR es de 78% y el VAN de 236.013,22 USD, lo que da la viabilidad al proyecto.

2.1.2. Proyecto de cebolla perla para exportación

En la tesis: *Proyecto de cebolla perla para exportación*, Izurieta Anapha y González Johanna (2009) proponen como objetivo, Incentivar la producción de la cebolla perla ecuatoriana como producto de exportación a gran escala, determinando a Estados Unidos como principal mercado objetivo, para lo que realizó un estudio de producción nacional de variedades de cebolla perla para determinar la más rentable , también analiza el mercado nacional e internacional y la realización de un estudio financiero , en donde establece un TIR 26,48% y un VAN de 56.971,71 USD por lo que recomienda su implementación.

2.2. FUNDAMENTACIÓN LEGAL

La elaboración de la presente investigación está sustentada en la Constitución de la República de Ecuador, Constitución de la República de Colombia, acuerdos de la CAN, Código de la Producción, Reglamento fitosanitario y otros organismos que garantizan la realización y ejecución de éste estudio.

TABLA # 2 Fundamentación legal del Ecuador

DOCUMENTO	DESCRIPCIÓN
Constitución	<p>Según el art. 281, inciso 1, el Estado es el responsable de impulsar y garantizar la producción de todo tipo de productos que entre los agrícolas tenemos la cebolla roja.</p> <p>El art. 306, establece que es obligación del estado promover las exportaciones de la producción nacional, situación que facilita el envío de cebolla roja al mercado colombiano (Ipiates).</p> <p>En art. 394.- reza que “El Estado garantizará la libertad de transporte terrestre” (Asamblea Constituyente, 2008, p.174.) por lo que el tránsito de la cebolla roja en territorio ecuatoriano está garantizado.</p>
Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. (COPCI).	<p>El art. 19, literal a, concede libertad de producción y comercialización de bienes, como los productos agrícolas.</p> <p>El literal c garantiza la libertad de importación y exportación de bienes y servicios.</p> <p>Art. 93.- El Estado fomentará la producción orientada a las exportaciones. (Todo comercio exterior , 2011,pg.9,21)</p>
Agrocalidad	<p>Es el organismo encargado de certificar la calidad fitosanitaria de los productos agrícolas cuyo destino es el mercado internacional.</p>

FUENTE: Constitución Ecuador, COPCI, Agrocalidad.
ELABORADO: Autor

TABLA # 3 Fundamentación legal de Colombia

DOCUMENTO	DESCRIPCIÓN
Constitución	Art.- 227.- El Estado promoverá la internacionalización de las relaciones económicas que beneficien al país. Art. 289.- Los departamentos y municipios ubicados en zonas fronterizas podrán adelantar directamente con la entidad territorial limítrofe del país vecino.
Instituto Colombiano Agropecuario (ICA).	El permiso fitosanitario es expedido por el ICA. Que ejerce control sanitario a las importaciones y exportaciones a productos del reino vegetal, evitando el ingreso de plagas que afecten al agro colombiano.

FUENTE: Constitución Colombia, ICA.
ELABORADO: Autor

TABLA # 4 Organismos Internacionales

DOCUMENTO	DESCRIPCIÓN
Comunidad Andina de Naciones (CAN).	Como lo señala productos de Colombia (2012), "El esquema de integración económica más importante para Ecuador y Colombia es el de la CAN" (parr.7), y el intercambio comercial entre los países signatarios es posible a este convenio multilateral.

FUENTE: Productos de Colombia
ELABORADO: Autor

2.3. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA.

Esta investigación es de carácter social, crítico y constructivista en vista que parte del conocimiento de la realidad de los comercializadores de cebolla roja de Bolívar y de los demandantes en Ipiales (Colombia), para que no quede en el simple hecho de conocerlo, sino de buscar alternativas de solución para los problemas desde el

inicio del proceso con los productores de cebolla roja hasta los consumidores o demandantes en Ipiales.

2.3.1. Ontológica

La oferta y demanda de productos agrícolas a nivel mundial a través de los años ha estado condicionado por varios factores ya sean éstos políticos, sociales, económicos y climáticos, que dependen del ser humano y de la naturaleza respectivamente, que bien utilizados servirán para mejorar la situación actual y formar parte del proceso de transformación en la cadena de comercialización de la cebolla roja.

2.3.2. Epistemológica

El comercio exterior de bienes y servicios a nivel mundial en los últimos años ha crecido de una forma sorprendente, tanto es así que muchas transacciones se realizan de forma virtual, en donde no es necesaria la presencia del comprador y el vendedor.

Nuestro país por medio de sus Autoridades competentes deben en lo posible tratar de integrar a la economía ecuatoriana con mercados internacionales, para lograr así que todo el sector productivo, principalmente el agrícola, pueda exportar sus productos sin ningún contratiempo.

Situaciones que a mediano y largo plazo con apoyo constante del gobierno y el conocimiento de productores y comercializadores puedan surgir como grandes exportadores a nivel regional y porqué no a nivel mundial, dando como resultado una mejor calidad de vida para los actores intervinientes en éste proceso.

2.4. FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA.

2.4.1. Exportación

La exportación es “la salida de mercancías del territorio aduanero nacional hacia una nación extranjera” (Castro, 2008, p.109). cuya finalidad es satisfacer la demanda insatisfecha, las mismas que son llevadas bajo condiciones específicas, dependiendo del producto.

2.4.1.1. Tipos de exportación

- Exportaciones tradicionales

Son los productos que un país exporta con mucha frecuencia y representan un ingreso importante de divisas para el erario nacional.

- Exportaciones no tradicionales

Son productos que se exportan con poca frecuencia por lo tanto la economía de un país no depende de ellos.

- Exportaciones restringidas

Son aquellas exportaciones prohibidas por los estados por diferentes causas como: seguridad, salud, patrimonio cultural, flora y fauna declaradas en peligro de extinción.

- Exportaciones no Restringidas

Los productos o servicios tienen la Autorización del Estado para ser vendidas en el mercado exterior, luego de haber cumplido con las formalidades aduaneras.

2.4.1.2. Maneras de exportar

Existen dos formas de exportar que son; indirecta y directa.

- Exportación indirecta

La exportación indirecta es utilizada por aquellas empresas que no tienen mucha experiencia en este tipo de actividades o son novatas en la realización de transacciones comerciales hacia mercados externos.

- Exportación directa

El exportador administra y ejecuta todo el proceso de exportación, desde la identificación del mercado hasta el cobro de lo vendido. Las ventajas de una exportación directa entre otras tienen un control total ejercido durante todo el proceso de exportación, mayores ganancias, relación directa con el mercado y con los clientes.

2.4.1.3. Requisitos para exportar

Para realizar la exportación de cebolla roja se presenta la Declaración Única Aduanera de Exportación y “llenarlo según las instrucciones contenidas en el Manual de Despacho Exportaciones en el distrito aduanero donde se transmite la exportación” (Todo Comercio Exterior, 2012, párr. 1) para lo que se presentan los siguientes documentos.

- Registro como exportador
- RUC de exportador
- Factura comercial original
- Certificado fitosanitario
- Certificado de origen
- Documento de transporte (carta porte).

2.5. DEMANDA

“Es la cantidad de bienes y servicios que los compradores o consumidores están dispuestos a adquirir para satisfacer sus necesidades” (Thompson ,I. 2006, párr.10) dependiendo de su capacidad de pago, concretando el negocio a un precio y en un lugar específico.

2.5.1. Maneras de exportar

Entre las principales características podemos mencionar a las siguientes:

- Precio de los bienes relacionados

Cuando se incrementa el costo de un bien o servicio, incrementa la demanda del bien o servicio, pero reduce la demanda de bienes complementarios al bien.

- Renta de los consumidores

Cuando la renta de los consumidores crece, la mayoría de bienes demandados aumenta en igual proporción. En condiciones normales, los consumidores comprarán más de cada bien.

- Preferencias de los consumidores

Están dados por las diferentes formas de culturas que determinan las costumbres y por ende los hábitos según la conveniencia de los demandantes.

2.6. VOCABULARIO TÉCNICO

Arancel: Impuesto que se cobra a las importaciones..

Arancel específico: Tarifa impuesta como recaudo fijo por unidad de un bien importado.

Comercio internacional: Actividad realizada por una empresa que exporta bienes o servicios a compradores de otros países.

Economías de escala: Producción a gran escala que disminuye el costo de unidad elaborada.

Ventajas de costos ganadas por la producción en gran escala.

Exportación: Bienes o servicios que se producen en territorio nacional y son vendidos a otros países.

Producción: Actividades comprendidas en la creación de un producto.

2.7. IDEA A DEFENDER

La existencia de un estudio de demanda de cebolla roja en el mercado de Ipiales Colombia, permitirá mejorar la comercialización internacional del producto mediante la exportación.

2.8. VARIABLES

Las variables identificadas en el tema de investigación son:

Exportación

Dependiente

Demanda

Independiente

III. METODOLOGÍA.

3.1. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.

Esta investigación es cuantitativa porque se realizó la recolección y tabulación de información obtenida en el cantón Bolívar y en poblaciones agrícolas como Los Andes, Cuesaca, Bolívar, siendo la estadística de gran ayuda para poder realizar la medición numérica, estableciendo con exactitud la cantidad de cebolla roja ofertada en el cantón y demandada en Ipiales.

El cualitativo “por lo común, se utiliza primero para descubrir y refinar preguntas de investigación. A veces, pero no necesariamente, se prueban hipótesis. Con frecuencia se basa en métodos de recolección de datos sin medición numérica, como las descripciones y las observaciones” (Hernández, et al: 2003, p.5) la información obtenida por la observación, servirá para determinar el comportamiento del mercado con la oferta.

3.2. TIPOS DE INVESTIGACIÓN.

Con la investigación de campo se obtendrá la información en relación directa con las personas involucradas en el presente trabajo, haciendo uso de técnicas de recolección de datos como “encuestas, cuestionarios, entrevistas” (Álvarez, 2005, p. 57) y la observación científica con la finalidad de alcanzar los objetivos establecidos en el presente trabajo investigativo.

De la Investigación bibliográfica se utilizará toda la información disponible en libros, revistas, periódicos, internet, etc. como una herramienta clave para la recolección de datos.

Mediante esta investigación descriptiva se logrará obtener conocimiento sobre las formas de producir y comercializar el producto tanto de productores como de los comerciantes mayoristas colombianos, determinando la relación entre la demanda y la exportación que son las variables en este trabajo investigativo.

3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN

3.3.1. Población de la oferta

Para la obtención de la muestra de la oferta según el Tecnólogo Agropecuario Edgar Lenin Cadena Q. quién trabaja en la Unidad de Desarrollo Sostenible del Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Bolívar previa encuesta realizada, existe una población de 2500 productores en el Cantón Bolívar, en la que aplicamos la siguiente fórmula, en donde:

$$n = \frac{Z^2 pq N}{NE^2 + Z^2 pq}$$

n es el tamaño de la muestra

Z es el nivel de confianza 1.96

p es la variabilidad positiva 0.5

q es la variabilidad negativa 0.5

N es el tamaño de la población 2500

E es la precisión o margen de error 0.05

$$n = \frac{(1.96)^2(0.5)(0.5)(2500)}{(2500)(0.05^2) + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = 333$$

El tamaño de la muestra es de 333, lo que significa que se realizará dicho número de encuestas dirigidas a los productores de las poblaciones de Bolívar, Los Andes y Cuesaca.

3.3.2. Población de la demanda

Para determinar la población de la demanda de la cebolla roja fue necesario identificar a los comerciantes mayoristas que frecuentan las ferias en el Mercado

Mayorista de Bolívar, y luego de haber realizado las entrevistas necesarias, se identificó a 13 comerciantes que llevan el producto hasta la ciudad de Ipiales.

Una vez identificada la población se procedió a la realización de las encuestas pertinentes que nos brinden la información necesaria para la realización de éste proyecto. Debido a que la población es un número reducido no procedió la aplicación del cálculo de la muestra por lo que se investigó a la población total.

3.4. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.

TABLA # 5
Operacionalización de variables

Objetivo de campo	VARIABLES	Indicadores	Items	Técnica	Informante
Realizar un estudio del mercado que permita determinar la demanda de cebolla roja en Ipiales y la oferta en el cantón Bolívar a través de la investigación de campo para proponer la exportación al mercado colombiano (Ipiales).	OFERTA	Actividad	¿Dedica Usted sus actividades a la siembra de cebolla roja? <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO	Encuesta	Productor
		Variedad	Gracias por su colaboración. ¿Cuántas variedades de cebolla se cultivan en el cantón Bolívar? Cebolla roja <input type="checkbox"/> Cebolla blanca <input type="checkbox"/> Otras <input type="checkbox"/>	Encuesta	Productor
		Cantidad	¿Qué variedad de cebolla es la más requerida por los compradores que llevan el producto a Colombia? Cebolla roja <input type="checkbox"/> Cebolla blanca <input type="checkbox"/> Otras <input type="checkbox"/> ¿Cuántas hectáreas de cebolla siembra al año? <input style="width: 100px;" type="text"/>	Encuesta	Productor

			<p>¿Cuántos sacos de cebolla cosecha por hectárea?</p> <p style="text-align: center;"><input type="text"/></p>	Encuesta	Productor
		Consumo	<p>¿De la producción total qué porcentaje dedica para el consumo familiar?</p> <p>1% <input type="checkbox"/></p> <p>3% <input type="checkbox"/></p> <p>5% <input type="checkbox"/></p>	Encuesta	Productor
		Venta	<p>De la producción total, estaría dispuesto a vender la cebolla roja a:</p> <p style="padding-left: 40px;">Nuevo comprador, precio fijo convenido. <input type="checkbox"/></p> <p style="padding-left: 40px;">Comerciantes tradicionales, el precio depende del mercado. <input type="checkbox"/></p> <p>La venta de la cebolla roja la realiza en:</p> <p style="padding-left: 40px;">Lugar de siembra <input type="checkbox"/></p> <p style="padding-left: 40px;">Mercado Mayorista Bolívar <input type="checkbox"/></p> <p style="padding-left: 40px;">Otros, <input type="checkbox"/></p> <p>cuáles.....</p> <p>La venta de la cebolla roja la realiza a:</p> <p style="padding-left: 40px;">Intermediarios <input type="checkbox"/></p> <p style="padding-left: 40px;">Nacionales <input type="checkbox"/></p> <p style="padding-left: 40px;">Extranjeros(colombianos) <input type="checkbox"/></p> <p style="padding-left: 40px;">Consumidor final <input type="checkbox"/></p>	Encuesta	Productor

	DEMANDA	Calidad	<p>La calidad de la cebolla roja se caracteriza por su:</p> <p>Color sabor tamaño apariencia calidad</p> <table border="1" style="width: 100%; height: 20px;"> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>						Encuesta	Productor
		Precio	<p>El precio de la cebolla en el mercado colombiano es:</p> <p>Poco conveniente <input type="checkbox"/></p> <p>Conveniente <input type="checkbox"/></p> <p>Muy conveniente <input type="checkbox"/></p>	Encuesta	Productor					
		Comercializar	<p>Cuál es el precio promedio de la cebolla roja en los últimos 3 meses</p> <table border="1" style="width: 100%; height: 20px;"> <tr> <td></td> </tr> </table> <p>¿Comercializa cebolla roja ecuatoriana en Ipiales?</p> <p><input type="checkbox"/> SI</p> <p><input type="checkbox"/> NO gracias por su colaboración.</p>		Encuesta	Mayorista				
		Frecuencia	<p>¿Con qué frecuencia compra cebolla roja en el Mercado Mayorista de Bolívar?</p> <p>1) Días de feria <input type="checkbox"/></p> <p>2) Semanal <input type="checkbox"/></p> <p>3) Quincenal <input type="checkbox"/></p> <p>4) Mensual <input type="checkbox"/></p>	Encuesta	Mayorista					
	Peso	<p>¿Cuánto pesa el saco de cebolla que vende en Ipiales (Colombia)?</p> <table border="1" style="width: 100%; height: 20px;"> <tr> <td></td> </tr> </table>		Encuesta	Mayorista					

			¿Cuántos sacos de cebolla roja semanales lleva a Ipiales? <input type="text"/>	Encuesta	Mayorista
		Venta	La venta de la cebolla la realiza a: Mayoristas <input type="checkbox"/> Minoristas <input type="checkbox"/> Consumidor final <input type="checkbox"/>	Encuesta	Mayorista
		Financiamiento	La cebolla roja ecuatoriana en el mercado colombiano se caracteriza por su: Color sabor tamaño calidad frescura <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	Encuesta	Mayorista
		Proveedores	¿Ha financiado alguna vez la siembra de cebolla roja en Ecuador? Si <input type="checkbox"/> Dónde <input type="text"/> NO <input type="checkbox"/>	Encuesta	Mayorista
		Envase	Sus proveedores de cebolla roja son: Intermediarios <input type="checkbox"/> Productores independientes <input type="checkbox"/> Productores financiados <input type="checkbox"/> La cebolla roja para su comercialización en Ipiales se la envasa en: Banastas <input type="checkbox"/> Sacos de yute <input type="checkbox"/> Costalillos <input type="checkbox"/> Tulas <input type="checkbox"/>	Encuesta	Mayorista

			<p>La cantidad de cebolla roja que lleva a Ipiales es:</p> <p style="text-align: center;">Insuficiente Suficiente excesiva</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td style="width: 30px; height: 20px;"></td> <td style="width: 30px; height: 20px;"></td> <td style="width: 30px; height: 20px;"></td> </tr> </table> <p>Si contesta insuficiente conteste la siguiente pregunta.</p> <p>¿Qué cantidad de cebolla roja cree que sería suficiente para cubrir el mercado en Ipiales (Colombia)?</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td style="width: 100px; height: 20px;"></td> </tr> </table>					Encuesta	Mayorista
		Cantidad	<p>¿A quién considera su competencia directa?</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	Encuesta	Mayorista				
		Competencia		Encuesta	Mayorista				

FUENTE: Estudio de mercado
ELABORADO: Autor

3.5. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Para la recolección de la información necesaria en la elaboración de éste proyecto, fue indispensable la elaboración de encuestas, las que estaban dirigidas específicamente a dos grupos bien identificados, primero a los productores de cebolla roja en el cantón Bolívar y segundo los mayoristas o intermediarios que compran la cebolla roja en el Mercado Mayorista de Bolívar y posteriormente llevan el producto a Ipiales- Colombia.

Para levantar la información en el cantón Bolívar primero se identificó las zonas más productivas como son las poblaciones de Bolívar, Los Andes y Cuesaca, poblaciones que resultan convenientes para éste proyecto por razones logísticas y de producción

Para la realización de las encuestas se dedicó un día para cada una de las poblaciones antes mencionadas, en donde la gentileza de sus pobladores hizo que el llenado de las encuestas resulte una buena experiencia y un aprendizaje personal satisfactorio.

Para la encuesta dirigida a los mayoristas, se inició con personas que se dedican a la comercialización de la cebolla roja a Ipiales. Con los resultados obtenidos se determinó que actualmente existen 13 comerciantes mayoristas en la ciudad de Tulcán, los mismos que fueron ubicados en sus domicilios y colaboraron con el llenado de las encuestas. Toda la información obtenida fue tabulada y sus datos han sido utilizados y aplicados de acuerdo a la necesidad de este proyecto.

3.6. PROCESAMIENTO, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

3.6.1. Análisis de resultados.

3.6.1.1. PEST (Ecuador)

- **Factores políticos**

Los factores políticos ecuatorianos se presentan favorables para proyectar la exportación de cebolla roja hasta el mercado colombiano, aprovechando la coyuntura política entre Ecuador y Colombia.

Es muy importante por parte de los gobiernos de turno tomar medidas económicas que se ajusten a las necesidades de la población con los recursos disponibles, razón por la que el gobierno ecuatoriano ha tomado como medida el subsidio a los combustibles, beneficiando al sector del transporte, especialmente el transporte pesado que se encarga de la movilización o traslado de los productos.

Se hace énfasis en la integración económica que es “la ampliación del espacio económico entre países que tenían mercados separados, para constituir un solo mercado de dimensiones mayores” (Villamizar, 2000, p.19), cuya finalidad es facilitar el traslado de productos entre países signatarios con liberación de aranceles y la eliminación de todo tipo de trabas que signifique demora en el proceso de exportación de los productos.

La seguridad jurídica de un país es un aspecto importante a tener en cuenta al momento de negociar de manera interna puesto que así se tendrá claro la forma en que se establecerán las reglas de juego y la confianza de que se procederá de acuerdo a la ley y el respeto de las mismas.

El actual gobierno tiene una visión distinta a la que normalmente tenían los gobiernos que le antecedieron. Hoy se cree que no es necesario tener acuerdos comerciales con los países que en la actualidad son nuestros mayores socios

comerciales, tal es el caso de EEUU y la Unión Europea; Con el primero se ha renunciado de manera tajante a la firma de un TLC, y en el segundo se sigue demostrando la falta de voluntad y políticas económicas en comercio exterior.

Pero las relaciones bilaterales entre Ecuador y Colombia, a pesar de que habido algunos roces a nivel diplomático estos han sido superadas y al momento los dos países gozan de excelentes relaciones y entre ellas las comerciales, situación que beneficia y da seguridad para poder exportar la cebolla roja hasta Colombia.

La cultura del uso de la cebolla roja, tiene una íntima relación con la gastronomía del país especialmente de la región costa, como es el caso del uso de la cebolla para la preparación del encebollado en el que uno de sus ingredientes principales es la cebolla y así podríamos enumerar un sinnúmero de platos que se elaboran con éste producto.

Muchas acciones se han emprendido con la finalidad de preservar la cultura ecuatoriana por parte del gobierno, teniendo en cuenta que nuestro país es multiétnico y pluricultural que está garantizado en la constitución de la república en donde el art: 1 reza. “El Ecuador es un Estado constitucional de derechos y justicia, social, democrático, soberano, independiente, unitario, intercultural, plurinacional y laico.”

El poder político representado en la Asamblea Nacional es el encargado de hacer leyes y fiscalizar. Estas leyes tienen que ser en apego a las necesidades del pueblo ecuatoriano, y uno de ellos es alcanzar el bienestar de los mismos garantizando la producción y comercialización de los productos como los agrícolas entre otros.

Las salvaguardias que se establecieron para proteger la producción nacional del ingreso indiscriminado e ilegal de cebolla desde Perú en noviembre del 2010, el COMEXI previa Autorización de la CAN decidió imponer restricciones a las

importaciones de cebolla roja, clasificada en la subpartida 070310000 que consiste en un arancel específico de US\$ 0.07/Kg..

El ministerio del ambiente tiene como objetivo conservar el ambiente con los índices mínimos de contaminación, especialmente que por parte de las empresa nacionales e internacionales que se encuentran radicadas en el país para que estas cumplan con las normas de calidad ambiental en territorio ecuatoriano. Y los químicos utilizados para la producción de cebolla roja estén dentro de los parámetros normales y estén permitidos por el organismo de control sanitario.

En la actualidad es importante que el sector productivo y toda la cadena logística este comprometida con la protección y conservación del medio ambiente, mediante la utilización sustentable de los recursos naturales, para beneficio de la sociedad y de la naturaleza.

Los precios de los productos están dados por el mercado en función de la oferta y la demanda, el gobierno interviene cuando existe especulación con los productos de la canasta básica los mismos que son necesarios para la subsistencia de la población.

Las políticas gubernamentales en la economía son determinantes a la hora de generar desarrollo en todos los sectores de la economía, pues de ello depende que los sectores productivos tengan protección o ayuda, para beneficiar a cada uno de los participantes en la cadena productiva.

De ahí la importancia del sector público en moldear la economía haciendo que todos sus actores tengan la confianza de realizar sus actividades con la seguridad que da un gobierno, ya que el gobierno ecuatoriano es el mayor inversor en la economía a través de un gasto publico elevado creando fuentes de empleo.

El rol del sector privado en la economía de un país es determinante, depende de ellos la creación de fuentes de empleo mediante la creación de empresas en donde

se demande mano de obra calificada y no calificada, aportando de esta manera al crecimiento económico del país, alejando a la economía nacional del paternalismo estatal proyectándose a un futuro prometedor para las generaciones futuras.

Es la inversión privada quien cree en el sector agrícola como fuente generadora de ingresos y con su producción poder satisfacer el consumo interno de cebolla roja y el excedente dedicar a la exportación cuyo objetivo es llegar al mercado colombiano.

El sector informal ocupa un alto porcentaje en la venta de la cebolla roja hasta el consumidor final ya sea mediante puestos improvisados en puntos estratégicos de la ciudad o mediante la salida a las ferias que se realizan en los diferentes mercados.

- **Factores económicos**

En términos de economías de escala y la aplicación de técnicas de cultivo hace que el resultado de la cosecha sea mayor y la inversión menor, logrando que los ingresos del productor sean directamente proporcionales, a mayor producción o rendimiento por hectárea mayores ingresos. La producción agrícola en Ecuador se concentra por regiones, tal es el caso de la cebolla roja en la Provincia del Carchi se concentra en el cantón Bolívar.

La banca representada por el Banco Nacional de Fomento tienen muchos servicios que están brindándose a diferentes sectores económicos entre ellos el agro quienes deberán adquirir un seguro agrícola el mismo que tiene carácter de obligatorio “para quienes adquieran créditos del Banco Nacional de Fomento (BNF), específicamente en inversiones relativas a productos como cebolla paiteña” (Hoy, 2009. párr. 4) entre otros productos agrícolas.

- **Factores socio-culturales**

Según las proyecciones de población del INEC en el 2012, Ecuador contaba con una población de 15.520.973 habitantes, la movilidad social en Ecuador en los momentos actuales es positiva, por cuanto el desempleo ha disminuido según El

Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), lo que refleja que las posibilidades de alcanzar el bienestar económico son positivas todo gracias a los altos precios del petróleo y al alto gasto público del gobierno.

La producción de la cebolla y su posterior comercialización en gran parte se lo hacen por tradición o influencia familiar puesto que los padres enseñan a sus hijos las técnicas de cultivo transmitiéndose de esta manera de generación en generación, mientras su producción y comercialización sean rentables y no haya otra forma de subsistencia para las familias.

- **Factores tecnológicos**

La tecnología que se aplica a este tipo de cultivos está dada en función de la cantidad de agua que reciben las plantas cuya finalidad es dar a la planta la cantidad de agua necesaria para su mejor desarrollo y se lo hace a través del riego por goteo logrando de esta forma dar a la cebolla la humedad necesaria para su normal crecimiento y desarrollo.

Hoy en día el uso de la tecnología es una herramienta indispensable como es el caso de la telefonía móvil convirtiéndose en un canal interactivo entre: el productor y comerciante minorista, Comerciante minorista- comerciante mayorista, comerciante mayorista - consumidor final, el internet que sin ellos sería imposible dar a conocer los productos y precios en tiempo real.

- **Otros factores**

La Seguridad social en Ecuador está en uno de sus mejores momentos por cuanto la ley exige que todo empleador deba asegurar a sus trabajadores para que sea beneficiario de sus servicios y además se está haciendo cumplir con la ley por parte del organismo de control.

El transporte del producto hasta su lugar de destino está garantizado dentro del territorio aduanero ecuatoriano y hasta el lugar de embarque para realizar una

exportación, ya que existe una infraestructura vial de primer orden facilitando y garantizando la movilización del transporte pesado.

TABLA # 5 Resumen factores PEST (Ecuador)

Políticos y legales	Económicos
Coyuntura política favorable.	Inversión Extranjera mínima
No restricción de comercio	Economía libre mercado
Excelentes relaciones Ecuador y Colombia	Crédito
Salvaguardias con Perú	Economía de escala
Alto gasto publico.	
Protección ambiental	
Sociales	Tecnológicos
Cultura consumo cebolla roja	Técnicas de cultivo
Bajo desempleo	Telefonía móvil
Infraestructura vial excelente.	
Movilidad social	

FUENTE: Estudio de mercado
ELABORADO: Autor

TABLA # 6 Matriz de impacto / incertidumbre (Ecuador)

		Impacto Comercial	
		Bajo	Alto
Pronóstico	Difícil		Inversión Extranjera mínima
			Ruptura relaciones comerciales
			Salvaguardias

	Fácil		Coyuntura política
		Bajo nivel empleo	Comercialización
		Cultura de consumo	Relaciones bilaterales ECUADOR y Colombia
			Protección medio ambiente
			Movilidad social
			Infraestructura vial excelente. Respaldo proyectos Alto gasto publico Economía escala Técnicas cultivo Telefonía móvil Crédito.

FUENTE: Estudio de mercado
ELABORADO: Autor

Análisis

Un pronóstico del impacto comercial luego de realizado el análisis PEST es la existencia de factores que contribuyen de manera positiva para que la comercialización de la cebolla roja dentro del territorio ecuatoriano esté garantizada o en su defecto la exportación del producto hacia el mercado colombiano, ya que el uso de esta hortaliza en la gastronomía ecuatoriana y mundial tiene una tendencia al alza.

La coyuntura política del país es la más oportuna para realizar comercio y mejor si son productos agrícolas que son promocionados por el estado y financiados por el Banco Nacional de Fomento otorgando facilidad de créditos.

El alto gasto público hace que los créditos a través de la banca y especialmente el BNF, sean dirigidos a la actividad productiva y también a la comercialización, situación que ha resultado como generadora de fuentes de trabajo. Logrando que a través de las economías de escala se inviertan grandes capitales para que con la aplicación de técnicas de cultivo adecuadas y respetuosas del medio ambiente garantizando la salud de los consumidores según el lugar se pueda obtener mejor resultados en la producción.

Respecto al costo y escasez de mano de obra, es necesario señalar que el trabajo realizado es de carácter familiar, es decir trabajan en un sistema de mingas familiares en las que también pueden participar algunos vecinos, van rotando la ayuda en las diferentes actividades en las plantaciones de las familias o vecinos.

Se estableció salvaguardias al ingreso de cebolla peruana para evitar la saturación del mercado ecuatoriano, ayudando al productor nacional y su comercialización.

Las relaciones bilaterales Ecuador - Colombia se encuentran en su mejor momento lo que hace fluir el comercio internacional entre los dos países.

En conclusión, producción y comercialización de cebolla roja está garantizada tanto para el consumo interno como para la exportación, con respaldo y apoyo a los proyectos productivos por parte del gobierno que nos da la certeza de continuar y terminar con éxito este proyecto, recalcando que el canal de comercialización más empleado por los productores es la venta directa a los intermediarios.

3.6.1.2. PEST (Colombia)

- **Factores políticos**

Colombia posee un gobierno democrático que se encuentra regido por la Constitución Política del 4 de Julio de 1991, el mismo que está estructurado por tres poderes: ejecutivo, legislativo y judicial.

Las políticas de gobierno están encaminadas a proteger e incentivar la inversión nacional o extranjera, a tal punto de ser uno de los primeros países latinoamericanos en donde la Inversión Extranjera Directa, crece a un ritmo anual acelerado.

Se garantiza la inversión extranjera con la finalidad de atraer una considerable cantidad de capitales, para inyectar mayor dinamismo en la economía. La “Cepal pronostica crecimiento de Colombia en 4,3% para 2012”, (Portafolio, 2011, párr.1) crecimiento nada despreciable si se tiene en cuenta que el enfriamiento de la economía mundial es ya un hecho como lo demuestra la desaceleración de las economías norteamericana y China que son las dos economías más grandes del mundo.

Las cebollas se encuentran entre las hortalizas más consumidas en el mundo ubicándose en el segundo lugar luego del tomate riñón y conociendo que Colombia es deficitaria en producción de cebolla es importante ingresar al mercado colombiano con el producto ecuatoriano para satisfacer en parte la demanda insatisfecha de su mercado.

El sistema político colombiano a través del poder legislativo es quien analiza, estudia y aprueba las leyes necesarias para el país con el fin de crear, regular o introducir cambios en aspectos de orden económico, político, social, ambiental y cultural que sean necesarios para generar bienestar entre toda su población.

A pesar de que el temporal en el año 2011 no fue benévolo con el sector agrícola colombiano, el invierno devastador y las inundaciones afectaron grandes extensiones de cultivo de cebolla roja. La indiscriminada importación de cebolla de Perú es otro factor que ha incidido en la decisión de los agricultores de dejar de sembrar y dedicar los terrenos a otros tipos de cultivos.

En Latinoamérica, Colombia fue uno de los primeros países en proponer una normativa para un manejo responsable de los recursos naturales y protección al medio ambiente de los países y en consecuencia el control y disminución del uso de

químicos en la fase de producción de los productos agrícolas, para su posterior comercialización y llegar hasta el consumidor final.

El sector público se constituye en un pilar fundamental para el sector económico del país, su influencia en la economía se manifiesta de diversas formas, a través de su participación directa en la actividad productiva (Ulloa, 2011, p.1) como a través del sistema financiero otorgando créditos al sector productivo y comercial.

El sector privado juega un papel muy importante en la economía colombiana de tal forma que “el sector privado y el público trabajan hoy de la mano en la solución de problemas comunes tales como la pobreza, el cuidado por el medio ambiente, derechos humanos y laborales.” (Transparencia Colombia, 2013, párr.1) por lo que resulta atractivo para los inversionistas nacionales y extranjeros poner sus capitales a trabajar en territorio colombiano.

- **Factores económicos**

Los precios de los productos están dados en función de la oferta y la demanda ya que Colombia maneja la economía de libre mercado, La economía colombiana en el año 2011 creció a una tasa del 6% anual, lo que represento grandes beneficios para las empresas nacionales, extranjeras y obviamente el estado, razón por la que grandes multinacionales han decidido invertir en Colombia.

En vista de la creciente demanda mundial de cebolla roja, la aplicación de economía de escala es excelente por cuanto la inversión es menor cuando la superficie cultivada es mayor, además la aplicación de técnicas de cultivo hace que el resultado de la cosecha en cantidad sea mayor, siendo los beneficios mayores por hectárea y obviamente los ingresos para el productor.

La banca colombiana ofrece créditos comerciales, destinados a mejorar más el crecimiento económico del país que se ha venido dando en los últimos años de manera sostenida y progresiva.

La firma de tratados de libre comercio es el común denominador del desarrollo del país norteño, y con el último que acaba de entrar en vigencia el 16 de mayo de 2012 el TLC con Estados Unidos, por lo que el gobierno colombiano tiene grandes expectativas entre ellas la disminución del desempleo.

Las inversiones están garantizadas en territorio colombiano según dijo el presidente de España Mariano Rajoy "Colombia garantiza la seguridad jurídica de las inversiones" (Mercadodiner, 2012, párr.1) razón por la cual la IED en el 2011 llegó a cifras record de 15.032 millones.

- **Factores socio-culturales**

La cultura está amparada de forma expresa en la Constitución Política de Colombia en la que manifiesta que la cultura en sus diversas manifestaciones es fundamento de la nacionalidad, logrando de esta manera mantener las costumbres y tradiciones ancestrales dándolas a conocer a las nuevas generaciones y al mundo entero, perpetuando la cultura y la identidad del país.

Las familias colombianas utilizan a diario la cebolla roja para su consumo para preparar diversos tipos de comidas, por lo cual es fácil encontrar el producto en supermercados, mercados y tiendas, listos para su consumo.

- **Factores tecnológicos**

Los medios de comunicación son un pilar fundamental de un país que se digna vivir en democracia, cuya influencia es importante, tanto como para ver los aciertos y desaciertos cometidos por los gobiernos de turno. Por otra parte sin ellos sería imposible dar a conocer los productos y precios que a menudo se dan a conocer a través de los medios de comunicación.

Actualmente las negociaciones se las realiza utilizando el teléfono e internet entre otros, logrando así que se disminuyan tiempos y costos, beneficiando de esta

manera al consumidor final, viéndose reflejado en un menor precio y un mayor margen de utilidad para el exportador.

- **Otros factores**

El sistema judicial en su conjunto juega un papel importante en la economía, es el que garantiza que la ley vigente sea cumplida por todos los actores sociales y económicos.

El sistema bancario es un pilar fundamental para generar riqueza a través de los créditos otorgados al sector productivo.

El transporte de la cebolla roja desde el lugar de origen Cantón Bolívar está garantizado dentro del territorio aduanero ecuatoriano, ya que la infraestructura vial existente es de primer orden.

TABLA # 7 Resumen factores PEST (Colombia)

POLÍTICOS Y LEGALES	ECONÓMICOS
Gobierno democrático Salvaguardias Protección ambiental Políticas internas favorables al comercio.	Fácil acceso a créditos Tasa de crecimiento económico en ascenso. Economía libre mercado Economía de escala.
Sector privado principal factor de la economía. Convenios internacionales.	Seguridad a la inversión extranjera.
SOCIALES	TECNOLÓGICOS
Desempleo alto Tradición de consumo Medios de comunicación Transporte	Técnicas de cultivo Telefonía móvil

FUENTE: Estudio de mercado
ELABORADO: Autor

TABLA # 8 Matriz de impacto /incertidumbre (Colombia)

		IMPACTO COMERCIAL	
		BAJO	ALTO
PRONÓSTICO	Difícil		Salvaguardias
	FÁCIL	Desempleo Técnicas cultivo	Protección medio ambiente Fácil acceso a créditos.
			Garantiza inversión extranjera Seguridad jurídica. Acuerdos comerciales.
			Libre comercialización de productos. Transporte. Medios de comunicación. Tradicional consumo cebolla. Políticas favorables comercio. Sector privado actor principal economía.

FUENTE: Estudio de mercado
ELABORADO: Autor

Análisis

El entorno del mercado y la economía colombiana es atractiva para la inversión extranjera, motivos que le han servido para que en el año 2011 la inversión extranjera directa alcance una cifra nada despreciable de aproximadamente 15 mil millones USD

El pronóstico del impacto comercial para una futura exportación de cebolla roja al mercado colombiano es positivo ya que los factores y condiciones existentes son óptimos para ser exportadas desde Ecuador. Mientras Colombia no sea autosuficiente para cubrir su mercado con producción nacional, la demanda insatisfecha será cubierta con producto importado.

Son muchos los factores que se relacionan entre si y que hacen una fortaleza para la venta de cebolla roja en Colombia existe un gobierno que asegura la libre

comercialización de productos a través de políticas favorables para el comercio, además el transporte y la infraestructura vial es adecuada para el traslado de los productos sin ningún inconveniente.

Los medios de comunicación juegan un papel importante dentro de la economía, es pues por medio de ellos en donde se transmite toda la información actualizada sobre los productos, sean estos precios, calidad y lugares de expendio, utilizándose también cada vez más de manera común para concretar negociaciones en condiciones preestablecidas entre las dos partes.

Al ser la cebolla roja la hortaliza de mayor consumo en el mundo después del tomate, es fácil confirmar que es una tradición el consumo del producto en diferentes tipos de platos de la gastronomía mundial, y por tanto Colombia adecuándose de forma increíble en la forma de decoración y preparación de platos especiales y típicos.

Si algo se tiene que resaltar en la economía colombiana y sus políticas de estado es la apertura y la predisposición que tienen a negociar y firmar acuerdos comerciales, cuya única finalidad es la de seguir creciendo y convertirse en una fuente generadora de empleos para alcanzar el bienestar de la población.

Colombia es uno de los países en donde la inversión extranjera ha crecido considerablemente en los últimos años a tal punto que es uno de los principales destinos de los capitales de los inversionistas en cuanto a Latinoamérica se refiere. Siendo el sector financiero un puntal en la economía, ya que todas las actividades económicas giran en torno al capital disponible de las personas para poder invertir en un negocio o en la importación de productos agrícolas necesarios para el consumo humano.

La protección al medioambiente es un factor muy importante y con el pasar de los años ha ido ganando relevancia mundial, ya sea en la producción o comercialización

de productos, para que cuando llegue al consumidor final llegue lo más natural y libre de químicos posibles.

Es difícil que se establezcan salvaguardias a la cebolla roja ecuatoriana en Colombia debido a que por el momento en dicho país “la oferta es muy baja, el abastecimiento es muy bajo, en varios municipios como Nariño la gente no está laborando”(Caracol,2012,párr.4) resultando necesario cubrir ese déficit de producto por el único camino que es la importación de cebolla roja desde Ecuador u otros países productores de cebolla como Perú.

En conclusión, el mercado colombiano resulta atractivo para la cebolla porque todos los factores que fueron objeto de análisis arrojaron resultados positivos, para poder ingresar con la cebolla roja ecuatoriana. Las excelentes relaciones bilaterales entre Ecuador y Colombia, pronostican un buen desempeño para las exportaciones, logrando de esta manera beneficiarse todos los actores intervinientes en el proceso de comercialización de cebolla roja.

3.6.1.3. Análisis PORTER

Factores que influyen en:

- **El poder de negociación con los proveedores**

Los productores son quienes llevan directamente la cebolla roja hasta el Mercado Mayorista de Bolívar, convirtiéndose en los proveedores del producto para que los intermediarios provenientes del interior del país y del vecino país de Colombia, puedan adquirir su producto. Los precios están en función de la oferta y la demanda.

El poder de negociación de los proveedores (productores) de cebolla roja en el Mercado Mayorista de Bolívar, es limitado puesto que existen muchos agricultores que sacan sus productos agrícolas, ampliando en gran medida las opciones de oferta de la cebolla al no concentrarse en un grupo determinado de productores la posesión del producto, representando una gran oportunidad para el proyecto.

Los productores de cebolla roja del cantón Bolívar, tienen sus clientes bien identificados, sea por amistad o por que recibieron un anticipo para el cultivo de la cebolla, por lo que en estos casos es difícil cambiar de proveedor.

La cebolla roja del cantón Bolívar que se destina para exportación tiene una ventaja sobre sus principales competidores internacionales especialmente con la cebolla peruana, dada la cercanía del mercado colombiano el producto ecuatoriano llega a su destino en menor tiempo lo que le permite llegar la cebolla más fresca al consumidor final , razón por la que tiene preferencia. En el mercado existen varios tipos de cebolla paiteña entre los principales anotamos los siguientes: cebolla roja y cebolla perla.

Los productores de Bolívar concentran toda la producción de la cosecha en el Mercado Mayorista de Bolívar, en donde venden sus productos. Cuando los precios en el mercado son altos, los compradores van directamente al lugar de cosecha a realizar la compra del producto.

La integración vertical hacia atrás se da en determinados momentos, cuando el intermediario da dinero al productor para que se dedique a cultivar y obtener una buena producción, asegurando de esta manera el negociante que la producción obtenida será entregada en su totalidad al intermediario para su posterior comercialización.

- **El poder de negociación de los clientes**

Es moderado, teniendo en cuenta que hay cebolla peruana que ingresa en grandes cantidades al mercado colombiano, mientras que la cebolla roja ecuatoriana que ingresa a dicho mercado es mínimo comparado con la competencia. Pero existe un punto a favor que la cebolla ecuatoriana llega fresca al mercado objetivo cosa que no sucede con la competencia peruana.

Al Mercado Mayorista de Bolívar llegan compradores de Pichincha, Imbabura, Carchi y Colombia, concentrándose una gran cantidad de demandantes mayoristas de productos hortícolas, cuyo destino es el mercado interno ecuatoriano como también el colombiano.

Los canales de distribución son necesarios para que todo producto pueda llegar al consumidor final, en el caso de la cebolla roja existe la relación productor-intermediario, intermediario – mayorista y mayorista – detallista. La capacidad de compra será la negociada con los productores para su posterior exportación a Ipiales.

El precio y calidad de la cebolla es un factor que el comprador tiene en cuenta al momento de negociar para llegar a un acuerdo. La negociación se hace dentro de los parámetros de negociación comercial de ganar-ganar, creando una relación comercial de largo plazo entre las dos partes intervinientes o participantes.

Por parte de los potenciales clientes de la cebolla roja, según encuesta realizada a un comerciante, no existe organización por parte de ellos como para poder incidir y obligar a los proveedores a que el producto sea vendido a un mismo precio a través de imposiciones.

- **Factores que influyen en la amenaza de nuevos entrantes**

El ingreso de nuevos competidores a la compra-venta de cebolla paiteña en el Mercado Mayorista de Bolívar es relativamente fácil lo que se convierte en un factor negativo porque si aumentan los comerciantes de cebolla la cantidad a comprarse para cada comerciante disminuirá y por ende los ingresos para cada uno de ellos tienden a disminuir. De ahí la importancia de la diferenciación del producto dando ventajas a nuestros clientes como la rapidez de entrega cumpliendo fechas establecidas en el contrato y con un producto en excelente estado y de buena calidad.

El capital como en toda actividad económica es un factor fundamental para realizar comercio. La comercialización de la cebolla roja es de fácil accionar, el proceso que se realiza es. Productor vende en el Mercado Mayorista de Bolívar, luego el comerciante mayorista traslada la cebolla roja a Tulcán y posteriormente los realiza trámites aduaneros necesarios para su exportación a Ipiales (Colombia).

Al existir una economía de libre mercado en donde los precios de los productos están en función de la oferta y la demanda se confirma entonces que cuando hay escasez de cebolla los precios son altos dejando al productor y al comerciantes significativos ingresos, estableciéndose una relación inversamente proporcional entre productor y consumidor final.

- **Rivalidad entre los competidores**

Es una oportunidad que se presenta y hay que saber aprovecharla de manera planificada y coherente para obtener buenos resultados, haciendo que estos se traduzcan en utilidades para la empresa. En donde se dará mucha importancia e influencia los precios, publicidad, promociones y descuentos.

Al ser un producto indispensable para la preparación de los alimentos, el producto siempre va estar en el mercado por lo que es determinante el precio en instancias que se tenga que introducir el producto al mayorista para que este mas adelante llegue al consumidor final.

Es importante tomar en cuenta que la ubicación geográfica que tiene el Cantón Bolívar y su cercanía al mercado objetivo (Ipiales), hace que la competencia peruana este en desventaja por el largo trayecto que tiene que recorrer para llegar al mercado colombiano.

- **Amenaza de Productos Sustitutivos**

La propensión del comprador de cebolla roja a sustituir el producto es previsible en casos extraordinarios como un temporal invernal fuerte o verano extenso que dañe los cultivos y dificulte el cuidado de las plantaciones. En este caso el consumidor se

vería obligado a consumir cebolla paiteña roja proveniente de otras regiones como la costa o en el peor de los casos comprar cebolla importada.

Los precios de los productos sustitutos como la cebolla perla o cebolla blanca no tienen mucha diferencia porque dependiendo del uso que se le quiera dar a la cebolla y en caso de escasez de cebolla roja, igual uso puede darse a la cebolla blanca perla.

El costo o facilidad de cambio del comprador no es ningún obstáculo para la realización de la venta del producto ya que los compradores adquieren el producto que tenga buena calidad y precio conveniente.

En la provincia del Carchi la disponibilidad de productos sustitutos para la cebolla no representan un peligro real, ya que es en la sierra central y la región costa donde se producen tales productos.

RESUMEN

Poder de negociación de los proveedores

- Productores llevan directamente producto al Mercado Mayorista de Bolívar.
- Colombianos financian sembríos en Ecuador
- Existen varios proveedores
- Clientes predeterminados
- Ventaja competitiva
- Existencia producto sustituto
- No existe peligro integración vertical hacia delante

Amenaza de nuevos entrantes

- Ingreso relativamente fácil
- Diferenciación del servicio en la entrega del producto
- Tamaño del capital es importante.
- Ley oferta y demanda

Poder de negociación de los clientes

- Poder de negociación moderado
- Menor tiempo, producto fresco, sin químicos (anti brotes)
- No existe organización de parte de los clientes.
- Variedad de clientes ecuatorianos y colombianos.
- El precio es determinante a la hora de adquirir el producto
- Cantidad de compra está determinada por la producción

Amenaza de productos sustitutos

- Existencia de productos sustitutos, cebolla perla y cebolla blanca
- Adquisición producto en el interior del país.

Rivalidad entre los competidores

- Existen muchos competidores
- Producto se presenta de igual forma
- La posición geográfica aventajada.

Al haber realizado el análisis y evaluación de las fuerzas de Porter sobre los diversos actores en la cadena de comercialización de la cebolla roja se han obtenido resultados que dan una visión clara para que en un futuro cercano se realice la exportación de cebolla roja desde el cantón Bolívar hasta la ciudad de Ipiales.

Los productores son quienes llevan directamente la cebolla al Mercado Mayorista de Bolívar para realizar su venta a los comerciantes que vienen de diversas provincias del país y obviamente de Tulcán quienes son los que llevan el producto hasta Ipiales.

Considerando lo rentable de la comercialización de cebolla ecuatoriana a Colombia según diario el expreso: son los mismos empresarios colombianos quienes financian no menos del 50% de la producción logrando de esta manera que el productor entregue la producción al financista y este a la vez se asegura de aprovisionarse de cebolla para su posterior exportación.

La cebolla al igual que la mayoría de los productos tienen su sustituto lo que hace que los proveedores no tengan un amplio margen de negociación porque son conscientes que si son renuentes a negociar es fácil el ingreso de otro tipo de cebolla como la roja o blanca que se produce en el interior del país o en su defecto cebolla perla importada desde Perú.

La existencia de amenazas de nuevos actores en la comercialización de la cebolla roja siempre va a estar latente en el mercado, por cuanto no existe impedimento alguno para ingresar al negocio.

La cebolla roja al ser un producto perecible, para su conservación y trasportación no utiliza químicos como preservantes o antibrotantes por lo que es necesario implementar un plan de eficiencia en el transporte y manipuleo adecuado realizado en menor tiempo para llegar con la cebolla roja fresca al comprador mayorista.

Como toda empresa o proyecto es indispensable el factor financiero para su implementación, es necesario contar con un capital propio o en su defecto solicitar financiamiento alguna institución financiera como el Banco Nacional de Fomento.

3.7. INTERPRETACIÓN DE DATOS

A continuación se explica los resultados obtenidos en las encuestas que se realizaron en el cantón Bolívar.

3.7.1. Análisis de la oferta.

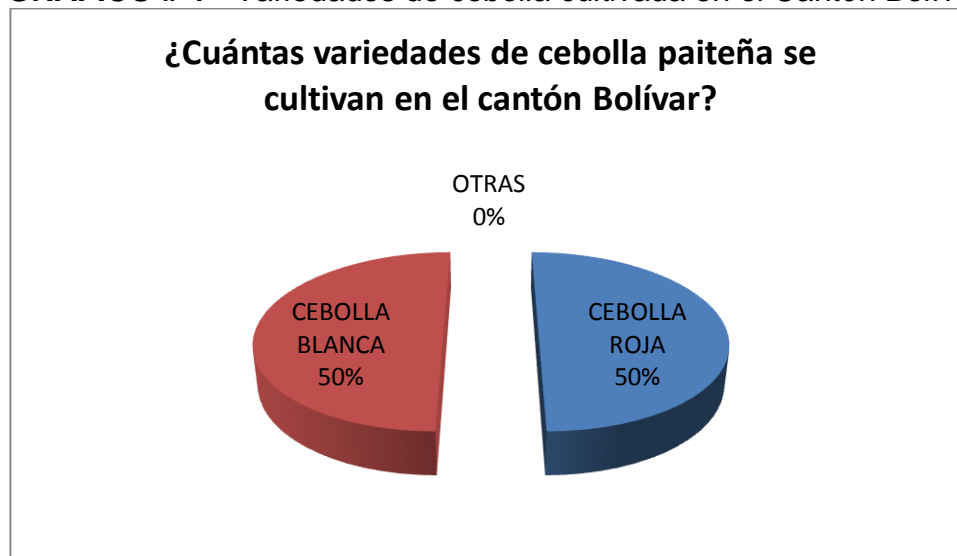
1.- ¿Cuántas variedades de cebolla paiteña se cultivan en el cantón Bolívar?

TABLA # 9 Variedades de cebolla cultivada en el Cantón Bolívar

Cebolla roja	Cebolla blanca	Otras
330	330	0
50%	50%	0%

FUENTE: Encuesta productores 2012
ELABORADO: Autor

GRÁFICO # 1 Variedades de cebolla cultivada en el Cantón Bolívar



FUENTE: Encuesta productores 2012
ELABORADO: Autor

Los productores del cantón Bolívar dedican sus actividades a la siembra de cebolla roja (Burguesa) y cebolla blanca (Yellow Granex), del 100% de los encuestados dice sembrar los dos tipos de cebollas, dando como resultado que el 50% de la superficie sembrada corresponde a la cebolla roja y el otro 50% con la siembra de la cebolla blanca, cuya finalidad es la de aprovechar el precio del mercado, cuando un tipo de cebolla está barato el otro recompensa las pérdidas con un precio superior logrando de esta manera minimizar las pérdidas. El porcentaje correspondiente a la cebolla roja será utilizado como información relevante para ésta investigación.

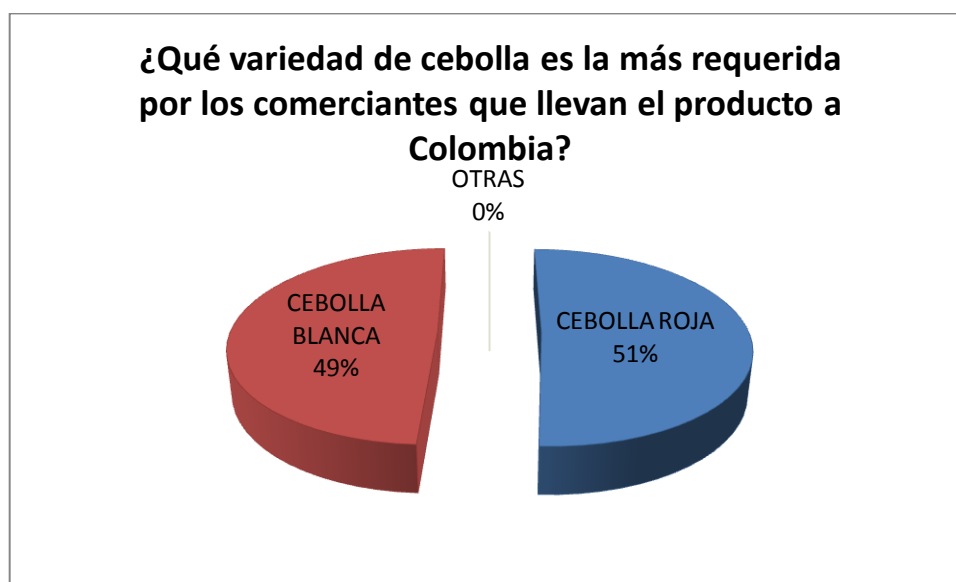
2.- ¿Qué variedad de cebolla es la más requerida por los comerciantes que llevan el producto a Colombia?

TABLA # 10 Variedad más requerida por comerciantes

Cebolla roja	Cebolla blanca	Otras
330	320	0
51%	49%	0%

FUENTE: Encuesta productores 2012
ELABORADO: Autor

GRÁFICO # 2 Variedad más requerida por comerciantes



FUENTE: Encuesta productores 2012
ELABORADO: Autor

Los comerciantes que adquieren la cebolla paiteña en el mercado mayorista de Bolívar el 49% tiene preferencia por la cebolla blanca, pero existe el 51% de comerciantes que prefieren la cebolla roja burguesa.

La aplicación de salvaguardias a la cebolla roja peruana por parte del gobierno ecuatoriano ha incentivado que el año 2011 y 2012 se incrementen la superficie cultivable, terminando de esta manera con la tendencia decreciente del cultivo de cebolla roja en el país.

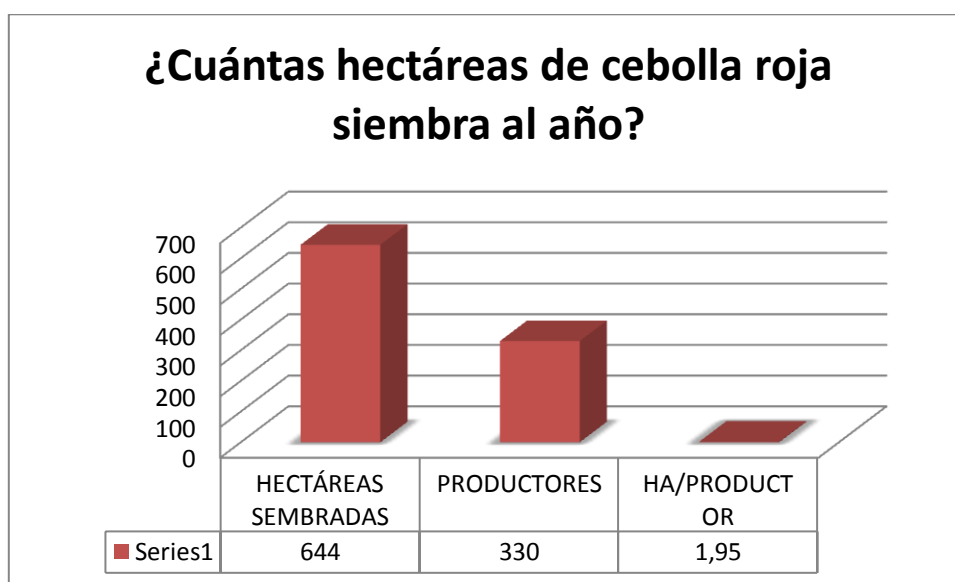
3.- ¿Cuántas hectáreas de cebolla roja siembra al año?

TABLA # 11 Hectáreas sembradas anualmente

Hectáreas sembradas	Productores	Hectárea/productor
664	330	1,95

FUENTE: Encuesta productores 2012
ELABORADO: Autor

GRÁFICO # 3 Hectáreas sembradas anualmente



FUENTE: Encuesta productores 2012
ELABORADO: Autor

La superficie cultivada de cebolla roja en el Cantón Bolívar según resultados de las encuestas a los productores es de 664 hectáreas, que son cultivadas por 330 agricultores en el lapso de un año, dando como promedio de 1,95 hectáreas cultivadas anualmente por cada productor.

Se prevé un incremento del cultivo para los próximos años, mientras se mantengan vigentes las salvaguardias al ingreso de cebolla roja peruana, por lo que el productor se siente protegido y ayudado por el Estado ecuatoriano.

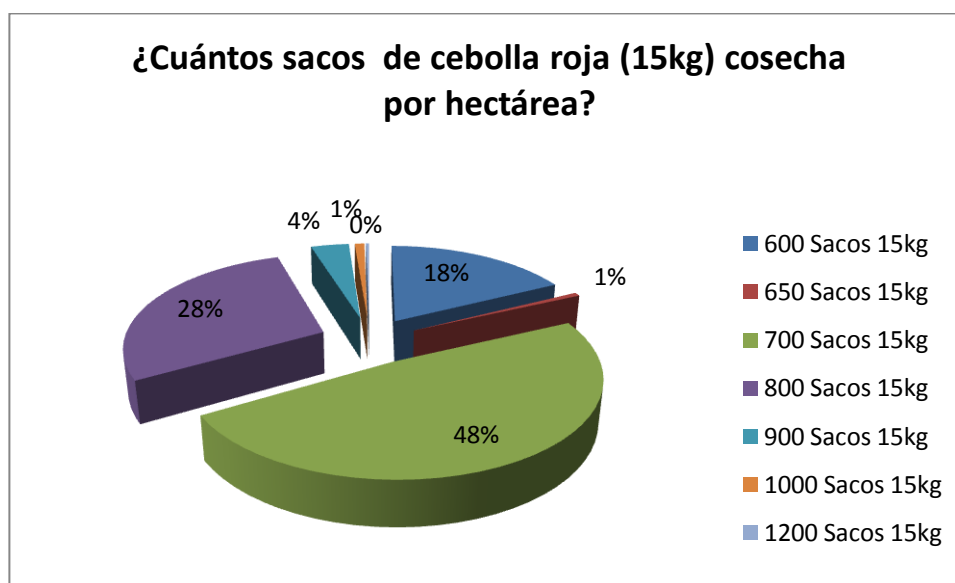
4.- ¿Cuántos sacos de cebolla roja (15kg.) cosecha por hectárea?

TABLA # 12 Rendimiento por hectárea

Sacos 15 kg.	600	650	700	800	900	1000	1200
Productores	58	2	160	94	12	3	1
Porcentaje	18%	1%	48%	28%	4%	1%	0%

FUENTE: Encuesta productores 2012
ELABORADO: Autor

GRÁFICO # 4 Rendimiento por hectárea



FUENTE: Encuesta productores 2012
ELABORADO: Autor

La producción por hectárea en los lugares donde se realizó las encuestas va desde 600 sacos de 15 kg. hasta los 1200 sacos de 15kg.. El 48% de los productores encuestados dijo cosechar 700 sacos de 15 kg. por hectárea mientras que el 28% dice cosechar 800 sacos de cebolla roja de 15kg.. Teniendo como resultado un total de 6797,7 ton. que se producen anualmente de cebolla roja.

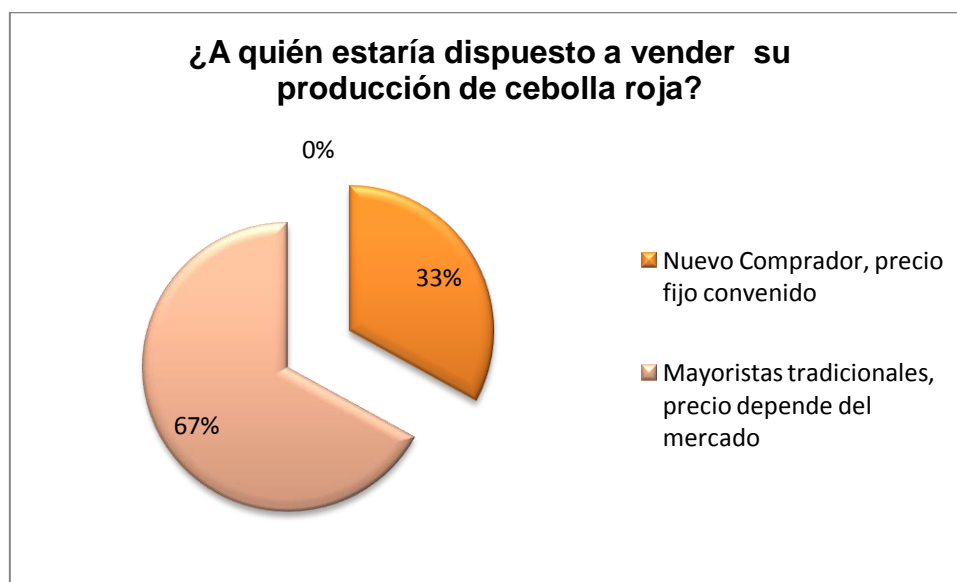
5.- ¿A quién estaría dispuesto a vender su producción de cebolla roja?

TABLA # 13 Opción de venta de la cebolla roja

Comerciante tradicional, precio depende del mercado	220	67%
Nuevo comprador precio fijo convenido	110	33%

FUENTE: Encuesta productores 2012
ELABORADO: Autor

GRÁFICO # 5 Opción de venta de la cebolla roja



FUENTE: Encuesta productores 2012
ELABORADO: Autor

De los productores del cantón Bolívar el 33% están dispuestos a vender la cebolla roja a un nuevo comprador, el mismo que ha establecido un precio fijo por kg. de producto durante el año, no así el 67% , dicen que continuarían vendiendo el producto a los mayoristas tradicionales, y el precio depende en gran medida por las condiciones del mercado es decir está dado por la oferta y la demanda.

Es muy importante estos resultados ya que se determina la cantidad de productores que están predispuestos a vender su producto, contando de ésta manera con una cantidad de cebolla roja establecida durante un año.

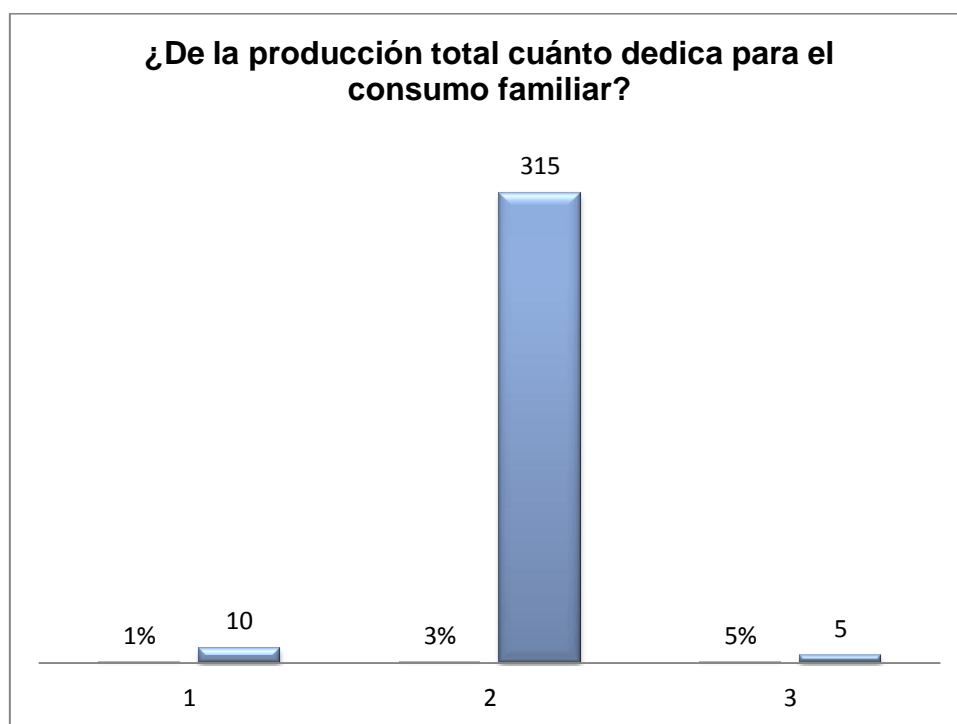
6.- ¿De la producción total cuánto dedica para el consumo familiar?

TABLA # 14 Producción dedicada al consumo familiar.

% Producción	Productores
1%	10
3%	315
5%	5

FUENTE: Encuesta productores 2012
ELABORADO: Autor

GRÁFICO # 6 Producción dedicada al consumo familiar.



FUENTE: Encuesta productores 2012
ELABORADO: Autor

De la producción total de cebolla roja, los productores del cantón Bolívar, 10 dejan el 1% de la producción para consumo familiar, 315 separan el 3% de su producción y 5 consumen el 5% de la producción. Dando como resultado final que del 100% de la producción de cebolla roja en el cantón Bolívar los productores dedican aproximadamente del 3% la producción para consumo familiar. Cantidad que no debe ser incluida en el total a proyectarse para determinar la oferta exportable.

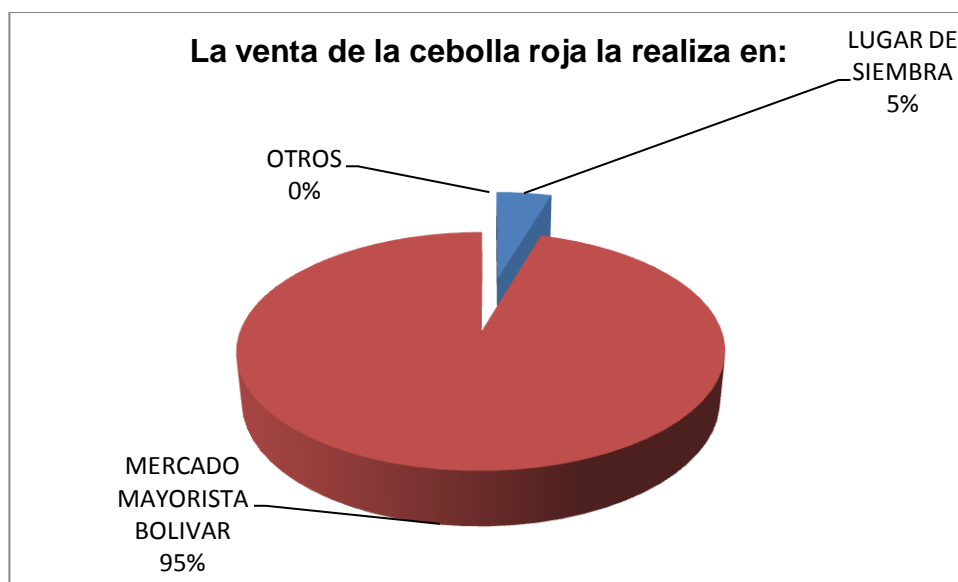
7.- La venta de la cebolla roja la realiza en:

TABLA # 15 Lugar de venta de la cebolla roja.

Lugar de siembra	Mercado Mayorista Bolívar	Otros
15	315	0
5%	95%	0%

FUENTE: Encuesta productores 2012
ELABORADO: Autor

GRÁFICO # 7 Lugar de venta de la cebolla roja.



FUENTE: Encuesta productores 2012
ELABORADO: Autor

El 95% de los productores prefiere sacar su producción directamente al mercado mayorista de Bolívar para vender la cebolla roja, mientras que el 5 % vende su producción en el lugar de siembra, cuando el precio del producto es bueno los comerciantes llegan donde el productor para comprar en el mismo lugar de siembra o también sacan su producción al mercado mayorista de Bolívar.

Se ha determinado una estrategia para comprar la cebolla a los productores que estén dispuestos a vender su producto en un lugar convenido, logrando que el productor no haga el gasto en fletes para transportar el producto a los diversos mercados locales.

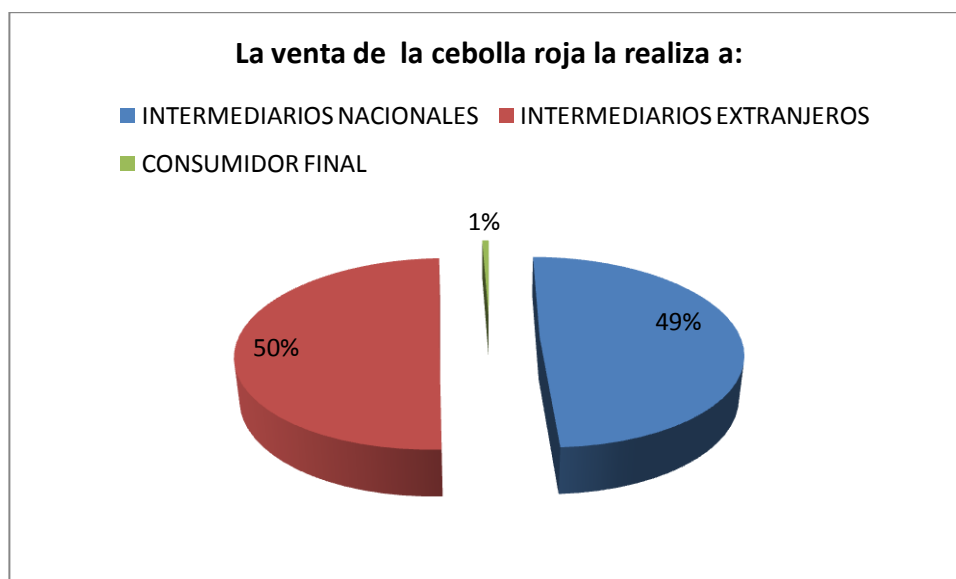
8.- La venta de la cebolla roja la realiza a:

TABLA # 16 Preferencia de venta de los productores.

Intermediarios nacionales	Intermediarios extranjeros	Consumidor final
320	326	0
49%	50%	1%

FUENTE: Encuesta productores 2012
ELABORADO: Autor

GRÁFICO # 8 Preferencia de venta de los productores.



FUENTE: Encuesta productores 2012
ELABORADO: Autor

Los productores de cebolla venden su producto a los intermediarios en un 49% ya sean estos nacionales o extranjeros todo depende de la paga o precio que se realice por el producto por parte de los comerciantes.

Mientras que del 50% de los intermediarios nacionales recibe el producto por parte de los productores de cebolla roja. El 1% de los productores de cebolla que siembran $\frac{1}{2}$ hectárea al año la venta de su producto la realizan al consumidor final o a los intermediarios, ya que su producción es marginal comparada con los grandes productores.

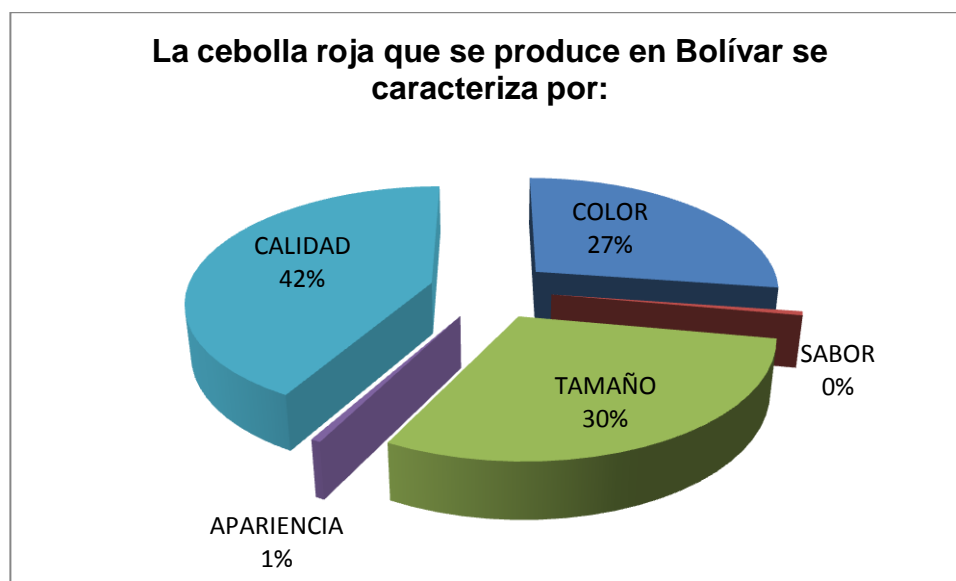
9.- La cebolla roja que se produce en Bolívar se caracteriza por:

TABLA # 17 Características de la cebolla del Cantón Bolívar

Color	Sabor	Tamaño	Apariencia	Calidad
198	4	216	4	304
27%	0%	30%	1%	42%

FUENTE: Encuesta productores 2012
ELABORADO: Autor

GRÁFICO # 9 Características de la cebolla del Cantón Bolívar



FUENTE: Encuesta productores 2012
ELABORADO: Autor

La cebolla roja que se produce en Bolívar se caracteriza por su calidad, lo dice el 42% de los encuestados siguiéndole con el 30% el tamaño de la cebolla que es muy importante a la hora de ofertar el producto, el 25% está dado por el color de la cebolla igualmente importante por cuanto indica la calidad y frescura del producto y solo el 1% lo define su apariencia y sabor que por sí mismo ya está incluido en la calidad de la cebolla roja producida en el cantón Bolívar, características que son tomadas en cuenta por los potenciales compradores a la hora de adquirir el producto.

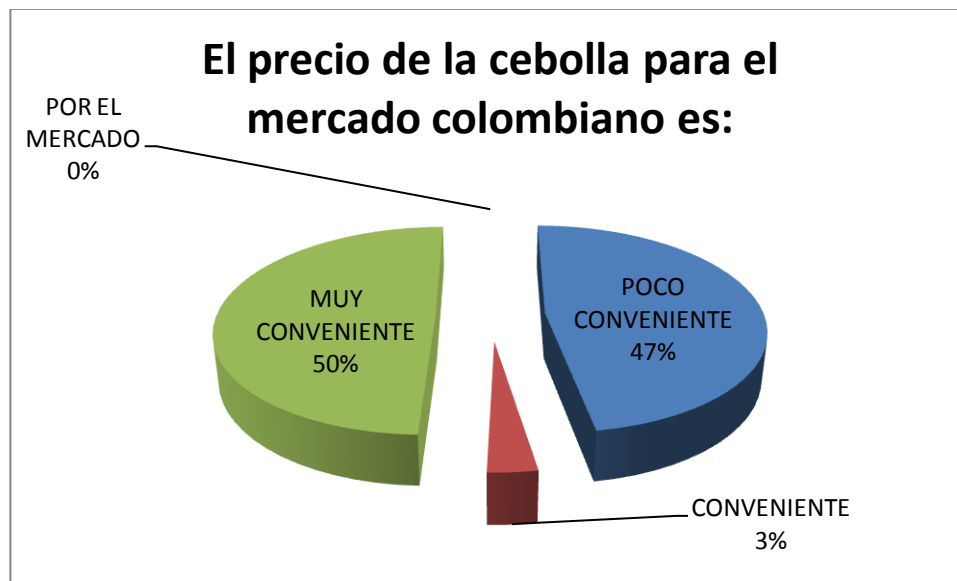
10.- El precio de la cebolla roja para el mercado colombiano es:

TABLA # 18 Conveniencia del mercado Colombiano.

Poco conveniente	Conveniente	Muy conveniente
294	19	307
47%	3%	50%

FUENTE: Encuesta productores 2012
ELABORADO: Autor

GRÁFICO # 10 Conveniencia del mercado colombiano.



FUENTE: Encuesta productores 2012
ELABORADO: Autor

El precio de la cebolla roja ecuatoriana en el mercado colombiano es muy conveniente según el 50% de los encuestados, mientras que el 47% considera que es poco conveniente y el restante 3% cree que es conveniente el precio en Colombia.

Con los resultados obtenidos es fácil determinar que el mercado colombiano es el indicado para el producto ecuatoriano, como así también lo detallan las estadísticas del Banco Central del Ecuador, en donde Colombia es el mayor mercado para la cebolla roja.

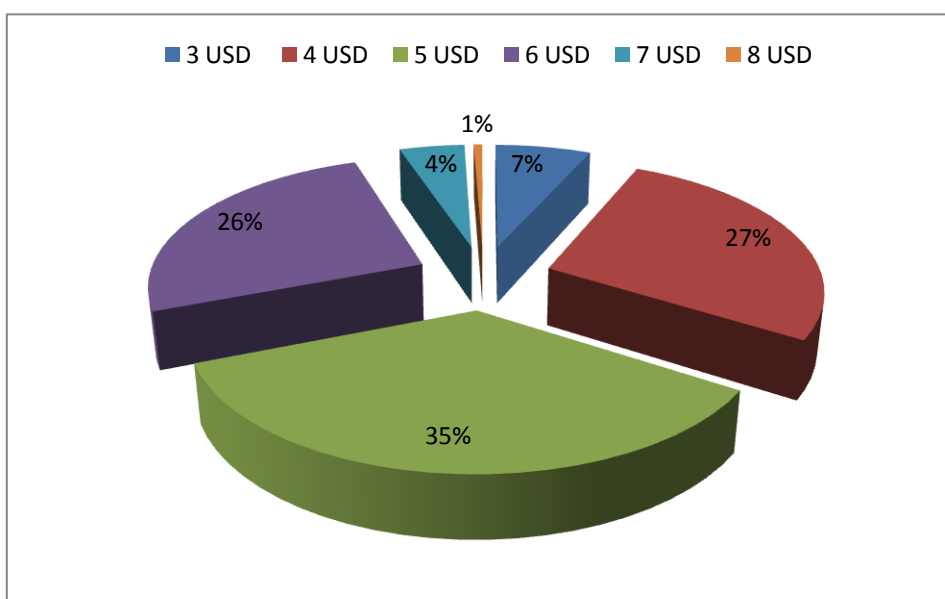
11.- ¿Cuál ha sido el precio promedio de la cebolla roja en los últimos 3 meses?

TABLA # 19 Precio promedio de la cebolla roja. USD.

3 USD	4 USD	5 USD	6 USD	7 USD	8 USD	Promedio
22	90	116	85	15	2	
7%	27%	35%	26%	4%	1%	4,96 USD

FUENTE: Encuesta productores 2012
ELABORADO: Autor

GRÁFICO # 11 Precio promedio de la cebolla roja.



FUENTE: Encuesta productores 2012
ELABORADO: Autor

En los tres meses anteriores (abril, mayo y junio) a la realización de las encuestas el precio promedio del saco de cebolla de 15 kg. fue de 4,96 USD Lo que nos da como resultado de 0,33 centavos el kg.. de cebolla roja. Se proyecta un incremento del precio por kg. para los próximos meses, como consecuencia de las restricciones a las importaciones de cebolla roja ya que habrá mayor demanda del producto a nivel local y nacional porque la oferta se verá disminuida.

3.7.2. Factores que afectan la oferta

Cuando la cantidad ofertada de cebolla en el mercado es escasa el precio es alto, estableciéndose una relación inversamente proporcional entre las variables cantidad y precio. Entre los factores principales que afectan a la oferta de la cebolla roja tenemos: “costos, precios de otros productos que los vendedores pueden ofrecer, número de vendedores, expectativas futuras y condiciones climáticas” (Keat, 2004, p.101).

La oferta de la cebolla roja ecuatoriana se siente amenazada por el ingreso de cebolla peruana al mercado nacional, lo que supone una reducción de precio del producto afectando al productor nacional ocasionándole pérdidas, por lo que muchos de ellos deciden dejar de sembrar.

- **Capacidad de la oferta**

Según resultados de las encuestas realizadas a 330 productores el área cultivada de cebolla roja en un año es de 614 hectáreas, de las mismas que se obtuvo una producción de 798 toneladas anuales, lo que equivale a 16,6 toneladas de cebolla roja semanales.

TABLA # 20 Capacidad de la oferta.

Hectáreas /año	Productores	Promedio ha/productor	Oferta anual en ton.	Oferta semanal ton.
614	330	1.95	798	16,6

FUENTE: Encuesta productores 2012
ELABORADO: Autor

En el Registro Oficial N 354 (2011) se establece la aplicación de una medida correctiva y no discriminatoria, de conformidad con lo dispuesto en el Art. 97 del Acuerdo de Cartagena y por un período de tres años a las importaciones de cebolla roja clasificada en la subpartida 07.03.10.0012.

Esta medida consiste en un arancel específico de USD 0.07/Kg. a las importaciones de este producto procedente u originario del Perú, lo que garantiza el mercado para

que los productores ecuatorianos de cebolla roja puedan incrementar el área cultivada la producción sin temor a perder sus capitales invertidos.

- **Precios de la oferta**

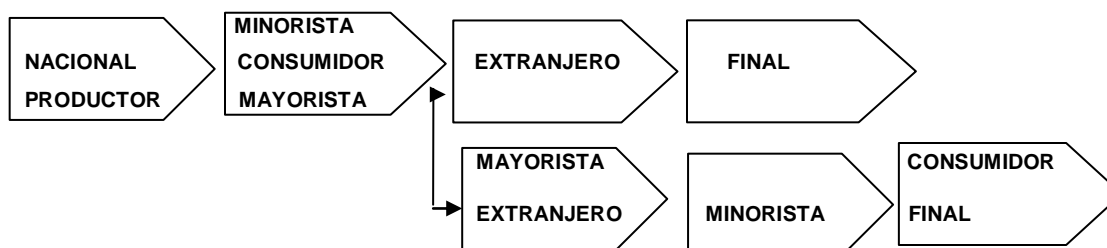
Los precios de la oferta en los tres últimos meses ha sido de 4,9 USD promedio por cada bulto de 15kg., según información obtenida de las encuestas realizadas a los productores, a partir del 5 de julio del 2012 los precios han subido considerablemente según se constato personalmente en el mercado mayorista de Bolívar, llegando a un precio de 13 USD, el saco de 15 kg., con proyección al alza.

Toda esta variación brusca de precios se debe a que meses atrás el invierno prolongado hizo que los cultivos de cebolla y la producción se dañara, resultado una disminución de la oferta del producto lo que ha empujado los precios al alza.

- **Distribución**

La distribución “es la herramienta que se utiliza para llevar el producto desde el fabricante hasta el consumidor” (López, 2008, p.91) de cebolla roja se inicia con el traslado del producto desde el lugar de producción hasta el mercado mayorista de Bolívar. Una vez completado el carro con el producto proceden a trasladarse hasta la ciudad de Tulcán, y posteriormente a Ipiales (Colombia) utilizando vías no habilitadas para el transporte internacional.

GRÁFICO # 12 Canal de distribución largo.



FUENTE: Estudio de mercado
ELABORADO: Autor

El canal de distribución largo es aquel que está formado por cuatro o más niveles, como se puede apreciar en la gráfica anterior existen dos posibilidades que se dan en el trayecto del producto hasta llegar al consumidor final.

La primera posibilidad existente es que el productor venda el producto al mayorista nacional quien se encarga de transportar el producto hasta suelo colombiano (IpiALES) en donde es vendido al minorista colombiano y éste se encarga de vender al consumidor final.

La segunda posibilidad a diferencia de la primera el mayorista nacional vende el producto al mayorista colombiano que se encarga de llevar el producto al interior del país, para luego venderlo al minorista y éste a su vez llegar al último integrante de la cadena de abastecimiento como es el consumidor final.

3.8. OFERTA ACTUAL

La oferta es la cantidad de un bien o servicio que se encuentra disponible para su venta o comercialización y que está listo para su uso o consumo por parte del adquiriente o comprador.

La producción de materias primas a nivel mundial en los últimos años han tenido un crecimiento irregular por causas que han afectado directamente al sector agrícola ya sea por la crisis económica mundial del 2008 y actualmente la crisis que cada vez se torna más compleja dentro de las economías de los países de la Zona Euro, que está afectando a la economía mundial.

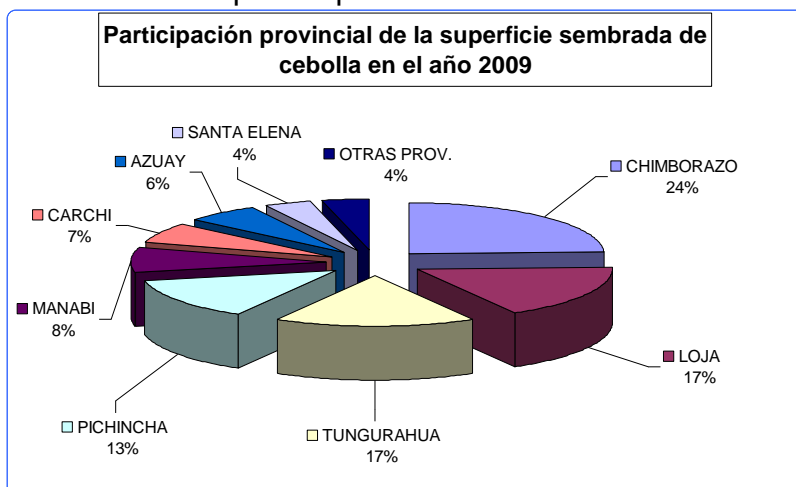
Ecuador al formar parte de este contexto económico mundial no puede ser ajeno a los problemas que se presentan y si la economía nacional ha resistido a las crisis es gracias que tenemos una economía dolarizada.

La producción agrícola especialmente el hortícola que a partir de la aplicación de salvaguardias al ingreso de cebolla roja proveniente de Perú en 2011, ha sido un gran incentivo para los productores, por cuanto el área cultivada en el año 2011 se ha visto incrementada en 5% con relación al año 2010, y que según reportes del

Banco Central del Ecuador a través de las encuestas de coyuntura para el año 2012 se prevé un incremento del 4% del área cultivada.

3.8.1. Oferta actual (Cantón Bolívar)

GRÁFICO # 13 Participación provincial año 2009.



Fuente: MAGAP
Elaboración: Coordinación Técnica Consejo Consultivo Hortalizas

De la oferta de cebolla roja obtenida como resultado de las encuestas a los productores de la provincia del Carchi (Cantón Bolívar) y del 7% del porcentaje de participación a nivel nacional de la superficie cultivada, que le corresponde a la Provincia del Carchi según el III Censo Nacional Agropecuario. De las encuestas realizadas se obtiene que del total de la siembra el 50% corresponde a la cebolla roja, del total provincial le corresponde el 60% de la producción al Cantón Bolívar.

3.8.2. Participación de producción del Cantón Bolívar

TABLA # 21 Participación de producción del Cantón Bolívar.

Año	Nacional	Carchi	Cantón Bolívar	Participación Cantón
		7%	50%	60%
2008	67016	4691	2346	1407
2009	78409	5489	2744	1647
2010	85466	5983	2991	1795
2011	100849	6616	3308	1985
2012	105892	7412	3706	2224

FUENTE: Encuesta productores 2012
ELABORADO: Autor

Para obtener el índice de crecimiento se divide la producción anual del año actual con la producción del año anterior y a éste resultado se resta 1.

En el año 2009 existió un la producción de 2744 5 ton., cantidad que se la divide para la producción del año 2008, 2346 toneladas. Al valor obtenido se resta 1, llegando al siguiente valor (ver anexo # 6).

TABLA # 22 Cálculo del índice de crecimiento.

Año	Promedio (I.C.)
2009	$(2744/2346)-1=0,17$
2010	$(2991/2744)-1=0,09$
2011	$(3308/2991)-1=0,11$
2012	$(3706/3308)-1=0,12$

FUENTE: Encuesta productores 2012
ELABORADO: Autor

Para la obtención del índice de crecimiento total se suma todos los índices anuales obtenidos en las operaciones anteriores cuyo resultado se divide para 4 que son los años. (ver anexo # 4).

$$\text{Promedio} = (0,17+0,09+0,11+0,12)/4$$

$$\text{Índice de crecimiento (I.C.)} = 0,12$$

Una vez determinado el índice de crecimiento (0,12) procedemos a efectuar la proyección de la producción en Bolívar para los siguientes 5 años.

TABLA # 23 Oferta proyectada del Cantón Bolívar.

Año	Oferta
2013	2494
2014	2797
2015	3137
2016	3519
2017	3946

FUENTE: Encuesta productores 2012
ELABORADO: Autor

La oferta actual (ver anexo # 6) del cantón Bolívar en base a información obtenida del III Censo Nacional Agropecuario y MAGAP de los años que anteceden a la

realización de éste proyecto y con los resultados obtenidos de las encuestas, para el año 2013 se estima que el cantón Bolívar tendrá una oferta de 2494 toneladas de cebolla roja incrementándose hasta el año 2017 a 3946 ton.

3.8.3. Oferta actual y proyectada

La oferta exportable del cantón Bolívar se obtuvo de las encuestas realizadas a los productores en donde luego de la tabulación de datos, se tiene que el 32% están dispuestos a vender el producto a un nuevo comerciante que les pague un precio fijo durante todo el año. Es así que para el año uno existe 712 ton. disponibles para la exportación a Ipiales (Colombia) llegando a 1263 ton. para el año cinco en la siguiente tabla se exponen los datos proyectados de la oferta exportable.

TABLA # 24 Procedimiento para obtención oferta exportable.

Año	Consumo Familiar	Dispuesto Vender	Mayoristas	Oferta actual
	3%	32%	65%	100%
2008	42	450	915	1407
2009	49	527	1070	1647
2010	54	574	1167	1795
2011	60	635	1290	1985
2012	67	712	1445	2224

FUENTE: Encuesta productores 2012
ELABORADO: Autor

Para el cálculo de la oferta exportable del año 1, se multiplica el valor del año anterior que es 712 toneladas que corresponde al año base, por la suma de uno más el índice de crecimiento.

TABLA # 25 Oferta exportable en ton.

Año	Oferta Exportable
1	798
2	895
3	1004
4	1126
5	1263

FUENTE: Encuesta productores 2012
ELABORADO: Autor

3.9. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

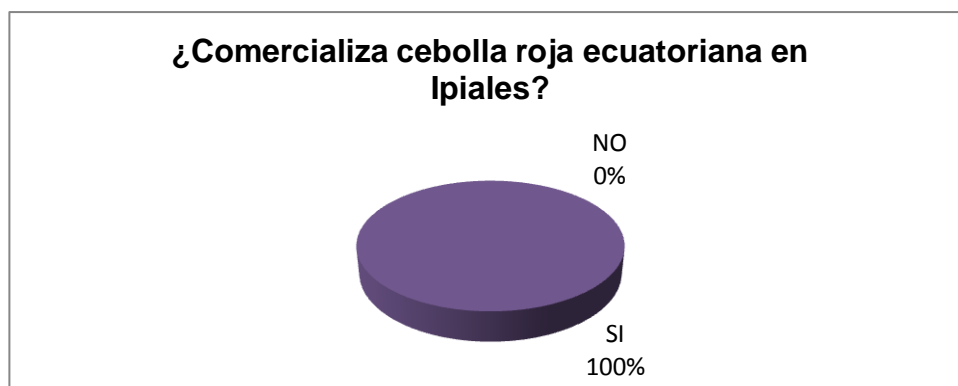
1. ¿Comercializa cebolla roja ecuatoriana en Ipiales?

TABLA # 26 Comercialización de cebolla roja ecuatoriana en Ipiales.

Criterio	Frecuencia	%
Si	13	100%
No	0	0%
Total	13	100%

FUENTE: Encuesta mayoristas 2012
ELABORADO: Autor

GRÁFICO # 14 Comercialización de cebolla roja ecuatoriana en Ipiales.



FUENTE: Encuesta mayoristas 2012
ELABORADO: Autor

Una vez tabulados los datos obtenidos de las encuestas que estuvo dirigidos a los comerciantes mayoristas, de una población total de 13 mayoristas que llevan la cebolla roja desde Ecuador hasta Ipiales – Colombia, el 100% respondió que si comercializa cebolla roja desde el mercado mayorista de Bolívar hasta la ciudad de Ipiales en Colombia. Al ser la población pequeña se realizó las encuestas a todas las personas que se dedican a la comercialización de cebolla a Ipiales.

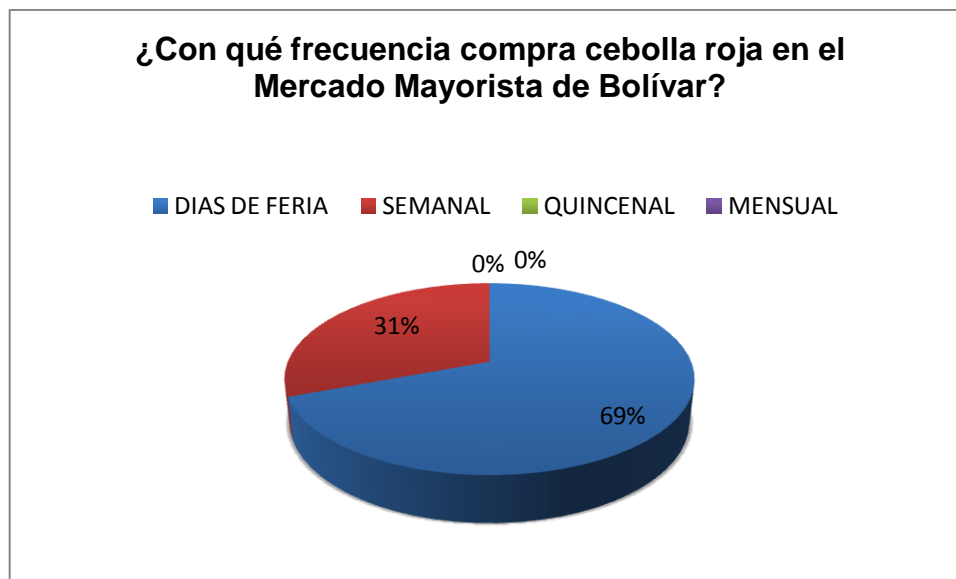
2.- ¿Con qué frecuencia compra cebolla roja en el Mercado Mayorista de Bolívar?

TABLA # 27 Frecuencia de compra en el mercado mayorista de Bolívar.

Frecuencia	Días de feria	Semanal	Quincenal	Mensual
Comerciantes mayoristas	9	4	0	0
Porcentaje	69%	31%	0%	0%

FUENTE: Encuesta mayoristas 2012
ELABORADO: Autor

GRÁFICO # 15 Frecuencia de compra de cebolla roja.



FUENTE: Encuesta mayoristas 2012
ELABORADO: Autor

La frecuencia de compra de cebolla roja por parte de los mayoristas que se dedican a llevar el producto hasta Ipiales el 69% lo hace todos los días de feria que se realizan tres veces a la semana que son los días lunes, miércoles y jueves. El restante 31 % lo hace una vez a la semana indistintamente del día de feria.

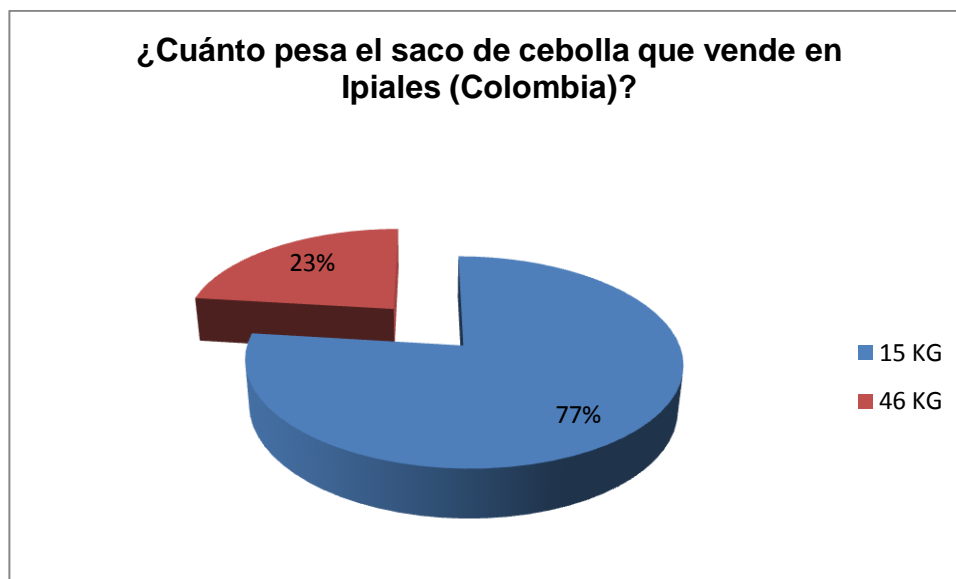
3.- ¿Cuánto pesa el saco de cebolla que vende en Ipiales (Colombia)?

TABLA # 28 Peso del saco de cebolla en kg.

Peso	15 Kg.	46 Kg.
Mayoristas	10	3
Porcentaje	77%	23%

FUENTE: Encuesta mayoristas 2012
ELABORADO: Autor

GRÁFICO # 16 Peso del saco de cebolla en kg.



FUENTE: Encuesta mayoristas 2012
ELABORADO: Autor

El saco de cebolla roja que se comercializa para la ciudad de Ipiales se lo hace según lo pida el cliente en Ipiales. Pudiendo ser de 15 kg. , 46 kg. O 50 kg. cada saco. Muchos de los importadores colombianos cuando el producto está en sus bodegas reempacan el producto de acuerdo a sus conveniencias comerciales y de acuerdo a las necesidades de los consumidores.

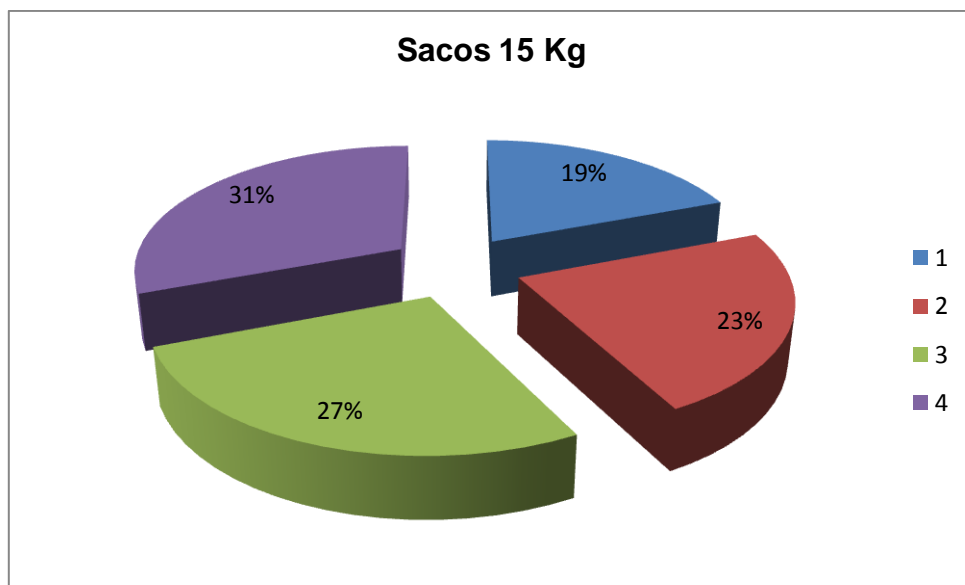
4.- ¿Cuántos sacos de cebolla roja semanales en promedio lleva a Ipiales?

TABLA # 29 Promedio de venta semanal en Ipiales.

Sacos 15 kg.	500	600	700	800
Mayoristas	3	2	3	4

FUENTE: Encuesta mayoristas 2012
ELABORADO: Autor

GRÁFICO # 17 Promedio de venta semanal en Ipiales.



FUENTE: Encuesta mayoristas 2012
ELABORADO: Autor

De toda la información recolectada se obtuvo como resultado que son 4 mayoristas que llevan 800 sacos de 15 kg., 3 mayoristas 700 sacos de 15kg., 2 llevan 600 sacos, 3 llevan 500 sacos de 15 kg. que se comercializan semanalmente desde el Mercado Mayorista de Bolívar hasta Ipiales.

5- La venta de la cebolla la realiza a:

TABLA # 30 Destino de la venta de cebolla roja

Mayoristas	6
Minoristas	5
Consumidor final	2
Total	13

FUENTE: Encuesta mayoristas 2012
ELABORADO: Autor

GRÁFICO # 18 Destino de la venta de cebolla roja.



FUENTE: Encuesta mayoristas 2012
ELABORADO: Autor

Del 46% de la cebolla roja que es llevada a Ipiales la venta la realiza únicamente a los mayoristas de Colombia y son quienes compran grandes cantidades de cebolla y se encargan de llevar el producto al interior del país y proceden a su comercialización.

El 39 % de los comerciantes vende el producto tanto a mayoristas como a minoristas y el 15 % vende a minoristas y consumidor final. Son los comerciantes que compran cantidades de cebolla roja en cantidades no muy significativas en comparación con los comerciantes mayoristas que sí lo hacen.

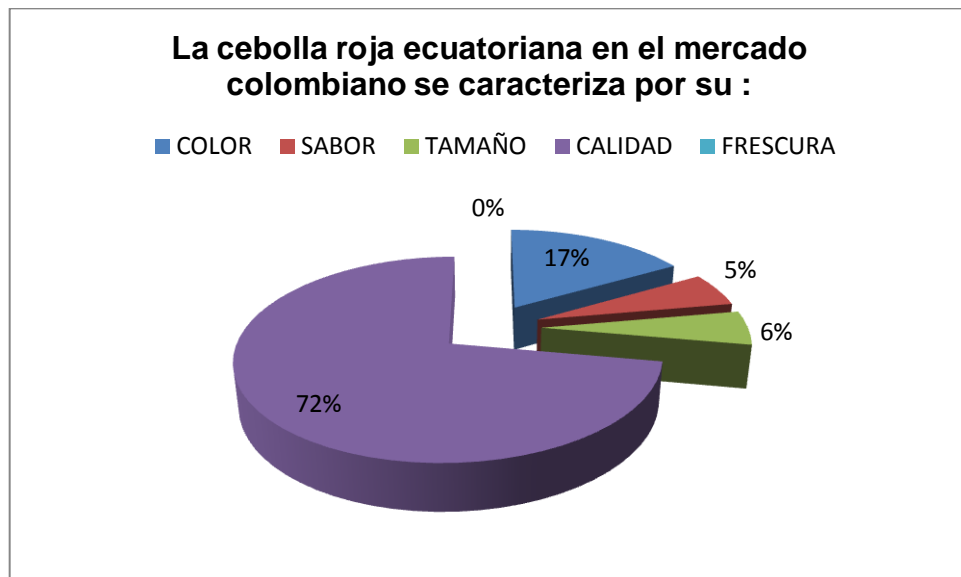
6.- La cebolla roja ecuatoriana en el mercado colombiano se caracteriza por su:

TABLA # 31 Características de la cebolla roja ecuatoriana.

Color	3
Sabor	1
Tamaño	1
Calidad	13
Frescura	0

FUENTE: Encuesta mayoristas 2012
ELABORADO: Autor

GRÁFICO # 19 Características de la cebolla roja ecuatoriana.



FUENTE: Encuesta mayoristas 2012
ELABORADO: Autor

La cebolla roja ecuatoriana se caracteriza en el mercado colombiano especialmente por su calidad según el 72 % de los mayoristas encuestados, el 17% dijo que la calidad y el color de la cebolla son muy importantes a la hora de comprar y vender el producto, el 6 % dijo que es muy importante la calidad, color, tamaño y sabor, mientras que el 5% dijo que el sabor. Estas son propiedades específicas de la cebolla procedente del cantón Bolívar siendo importante recalcar que la frescura del producto es gracias a la cercanía con el mercado colombiano.

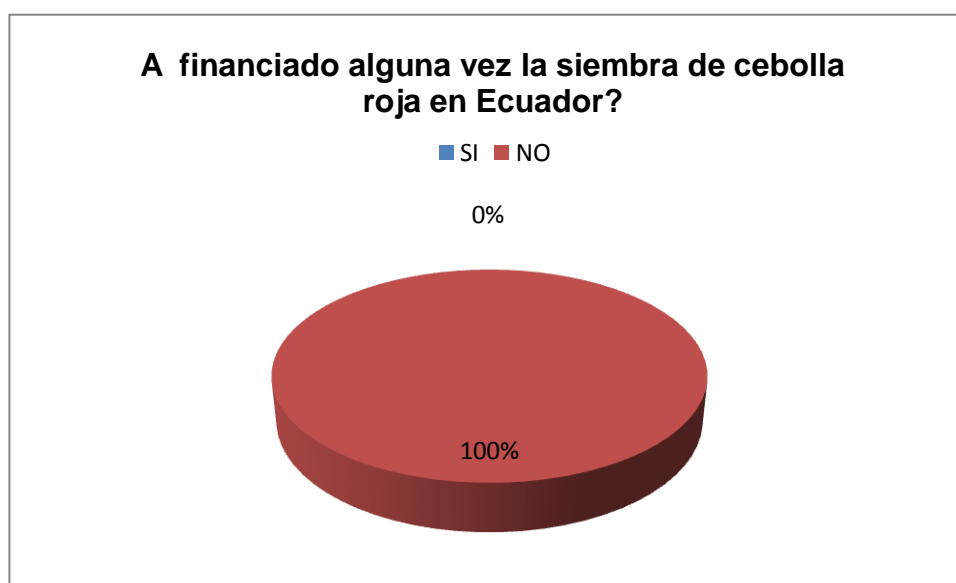
7.- ¿Ha financiado alguna vez la siembra de cebolla roja en Ecuador?

TABLA # 32 Financiación del cultivo de cebolla roja.

Criterio	Frecuencia
Si	0
No	13
Total	13

FUENTE: Encuesta mayoristas 2012
ELABORADO: Autor

GRÁFICO # 20 Financiación del cultivo de cebolla roja.



FUENTE: Encuesta mayoristas 2012
ELABORADO: Autor

Los comerciantes mayoristas de cebolla roja que centran sus actividades comerciales en la frontera norte de Ecuador y el sur de Colombia, según los resultados obtenidos por las encuestas, nadie ha financiado la siembra de cebolla roja en el Ecuador y específicamente en el cantón Bolívar de provincia del Carchi. Situación que es diferente en el interior del país en donde sí se financian cultivos de cebollas por parte de los comerciantes mayoristas.

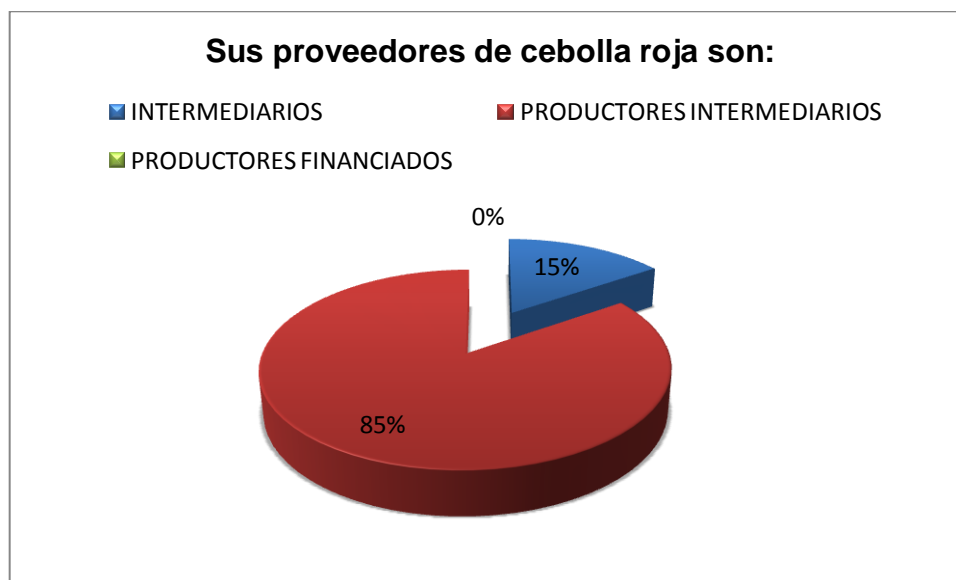
8.- Los proveedores de cebolla roja son:

TABLA # 33 Proveedores de cebolla roja a mayoristas

Intermediarios	2
Productores intermediarios	11
Productores financiados	0
Total	13

FUENTE: Encuesta mayoristas 2012
ELABORADO: Autor

GRÁFICO # 21 Proveedores de cebolla roja a mayoristas



FUENTE: Encuesta mayoristas 2012
ELABORADO: Autor

El 85% de los mayoristas adquiere la cebolla roja a productores quienes venden directamente la cebolla a los comerciantes mayoristas que comercializan su producto en la ciudad de Ipiales, mientras que el 10% sí realiza la compra a los productores, obteniendo así un producto relativamente más barato, lo que significa que al momento de la venta en el mercado de Ipiales el margen de ganancia va a ser mayor que los mayoristas que adquieren el producto a intermediarios.

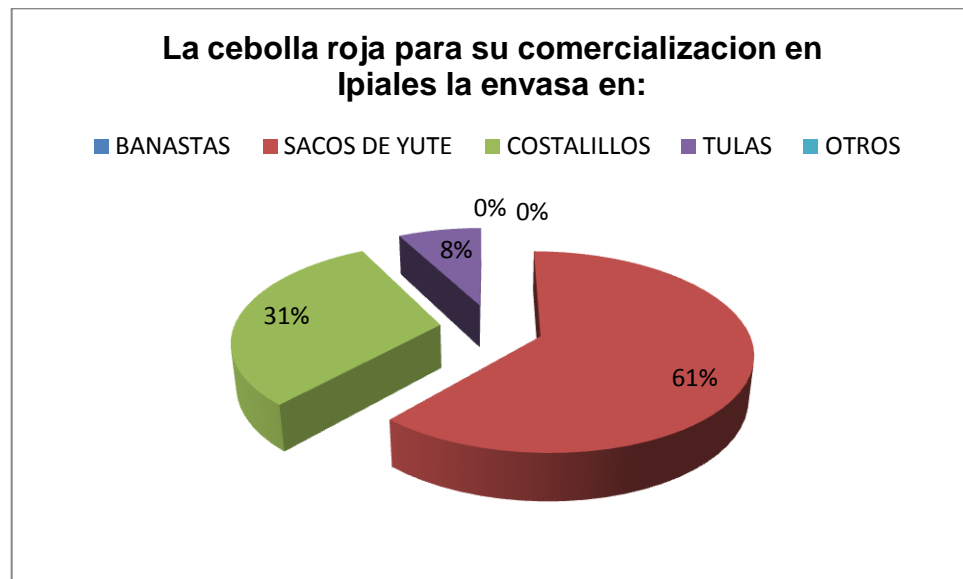
9.- La cebolla roja para su comercialización en Ipiales se la envasa en:

TABLA # 34 Tipo de envase

Banastas	0
Sacos de yute	8
Costalillos	4
Tulas	1
Total	13

FUENTE: Encuesta mayoristas 2012
ELABORADO: Autor

GRÁFICO # 22 Tipo de envase



FUENTE: Encuesta mayoristas 2012
ELABORADO: Autor

El envase de la cebolla roja que se comercializa en Colombia puede ser de 15kg. o de 46kg., que pueden ser llamados de distinta forma, sacos de yute con el 61%, los costalillos con el 31%, o tula con el 8% que son de color rojo y su apariencia es de un tejido ralo o conocido como rejilla o malla, cuya finalidad es evitar que la cebolla se humedezca ya sea en el período de transporte o en su almacenamiento hasta que salga a la venta hasta el consumidor final, teniendo que realizarse todo este proceso en el menor tiempo posible para lograr que la cebolla llegue lo más fresca posible al cliente.

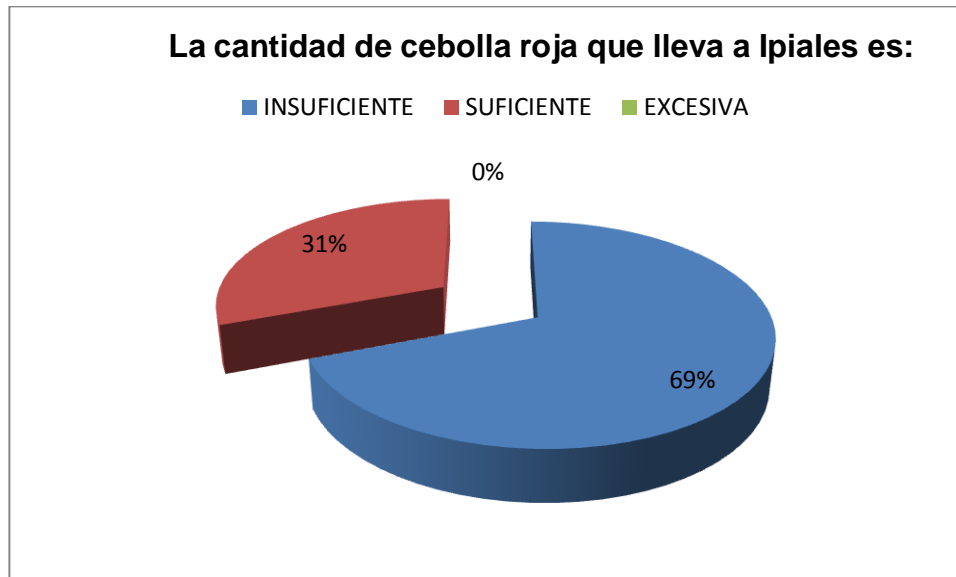
10.- La cantidad de cebolla roja que lleva a Ipiales es:

TABLA # 35 Cantidad de cebolla roja llevada a Ipiales.

Criterio	Frecuencia
Insuficiente	9
Suficiente	4
Excesiva	0
Total	13

FUENTE: Encuesta mayoristas 2012
ELABORADO: Autor

GRÁFICO # 23 Cantidad de cebolla roja llevada a Ipiales.



FUENTE: Encuesta mayoristas 2012
ELABORADO: Autor

Los resultados de las encuestas revelan que el 31% de los mayoristas considera que la cantidad de la cebolla roja transportada hasta el mercado de Ipiales es suficiente, es decir que no es necesario llevar más producto a Colombia, teniendo que recalcar que en este porcentaje se encuentran los comerciantes que venden el producto a los minoristas y consumidor final de la ciudad de Ipiales, Mientras que el 69% que dice que la cantidad de cebolla llevada a Colombia es insuficiente y se dedica a vender el producto específicamente a los mayoristas colombianos que comercializan el producto al interior del país.

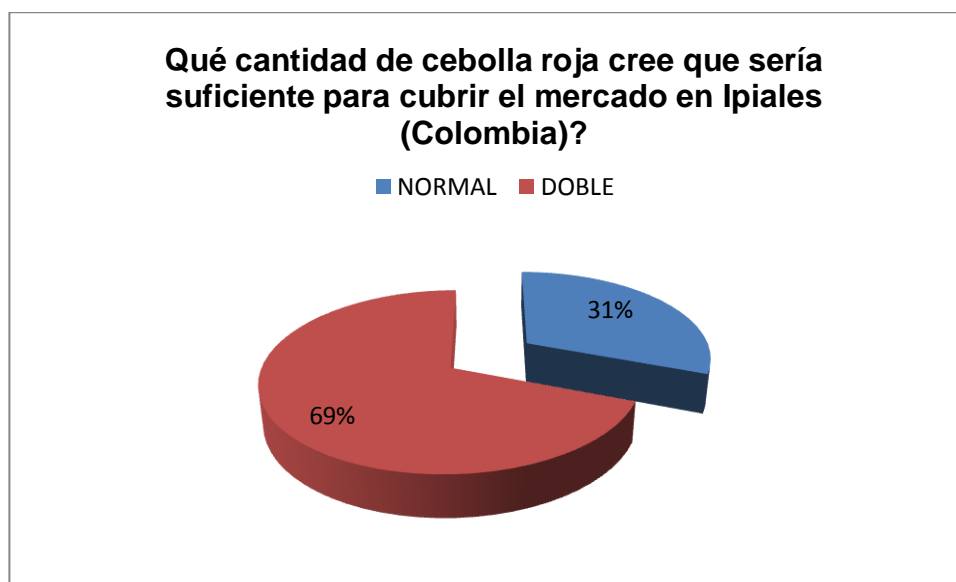
11.- ¿Qué cantidad de cebolla roja cree que sería suficiente para cubrir el mercado en Ipiales (Colombia)?

TABLA # 36 Necesidad de cebolla roja en Ipiales.

Criterio	Frecuencia
Normal	4
Doble	9
Total	13

FUENTE: Encuesta mayoristas 2012
ELABORADO: Autor

GRÁFICO # 24 Necesidad de cebolla roja en Ipiales.



FUENTE: Encuesta mayoristas 2012
ELABORADO: Autor

El 69% de los comerciantes mayoristas que llevan el producto al interior del país colombiano consideran que el mercado de Ipiales para estar abastecido sería necesario ingresar el doble de la cantidad de producto que lo está haciendo actualmente, mientras que el 31% dice que falta lo normal, destacando que éste grupo está ubicado especialmente entre los comerciantes que venden el producto al consumidor final, es decir que el producto se queda en Ipiales.

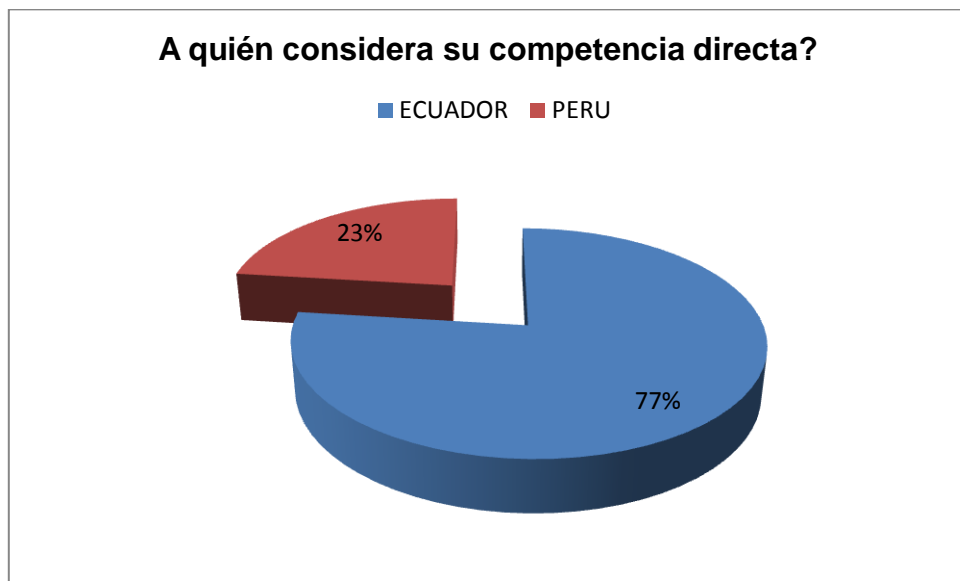
12.- ¿A quién considera su competencia directa?

TABLA # 37 Competencia directa.

País	Frecuencia
Perú	3
Ecuador	10
Total	13

FUENTE: Encuesta mayoristas 2012
ELABORADO: Autor

GRÁFICO # 25 Competencia directa.



FUENTE: Encuesta mayoristas 2012
ELABORADO: Autor

Según información resultante de las encuestas realizadas a los mayoristas se considera que la competencia directa de los productores de cebolla colombiana son: con un 77% la cebolla ecuatoriana y el 23% la cebolla peruana.

La cebolla roja de Bolívar en su mayoría ingresa a territorio colombiano por medio del contrabando lo que afecta aún más la producción colombiana que de por sí no es suficiente para abastecer la demanda interna. La cebolla peruana también ingresa en cantidades considerables a territorio aduanero colombiano, con los efectos negativos que esto produce a los agricultores colombianos.

3.9.1. Factores que afectan la demanda

Entre los factores que afectan la demanda es que “la cantidad demandada está inversamente relacionada con el precio”. (Keat, 2004, p.108) Mientras que se toma en cuenta los gustos y preferencias, el número de compradores y las expectativas futuras influyen sobre el producto para la que se toman en cuenta varios aspectos como; naturales, políticos, geográficos y económicos.

- **Crecimiento de exportaciones**

Las exportaciones de cebolla colombiana en el año 2010 alcanza un total de 2606 USD (Fob) mientras que para el 2011 hay un descenso en la exportación con un total de 2239 USD (Fob) y las proyecciones para el 2012 son similares es decir continúa la tendencia a la baja, todo esto debido a “los efectos del fenómeno de La Niña, que han azotado al país durante los últimos dos años” (FAO, 2012, párr.10)

- **Frecuencias de consumo**

La cebolla roja es catalogada como la hortaliza que más se consume en el mundo, después del tomate riñón, su consumo es cada vez más frecuente en la gastronomía de todos los países puesto que además de ser un ingrediente delicioso, tiene características medicinales como estimular el apetito, tratamiento de afecciones respiratorias entre otras.

En Colombia el consumo de hortalizas “es de aproximadamente 38 kg./persona/año, cifra que está muy distante del consumo mínimo, 146,0 kg. / persona/año, recomendado por la OMS.” (Cabrera, 2007, párr.2) lo que resulta ser un mercado muy apetecido por los comerciantes ecuatorianos, quienes intentan cubrir este déficit con la mayor cantidad de producto disponible en territorio ecuatoriano.

3.10. DEMANDA ACTUAL

“Es la capacidad de compra que el consumidor tiene en determinado momento, en función de su poder adquisitivo y en relación con los precios de los productos y servicios que se ofrecen en el mercado” (Vega, 1993, p.78), visto de ésta manera la

capacidad de compra de los consumidores de Ipiales es accesible en gran porcentaje, tomando en cuenta que la venta al público del kg de cebolla roja es inferior a 1000 pesos según DANE.

El método de mínimos cuadrados se utiliza para “determinar los parámetros a_1, a_2, \dots, a_n , tratando de hacer mínima la media ponderada de los cuadrados de los residuos” (Vargas, 1995, p.186) El valor que consta en el año 2011 es el resultado obtenido de las encuestas a los productores del Cantón Bolívar y que ha servido como base para proyectar el año 2012 en base a porcentajes obtenidos en las encuestas de coyuntura del Banco Central del Ecuador.

3.10.1. Importaciones de cebolla Colombia

TABLA # 38 Importaciones de cebolla Ton.

Año	X	IMPORTACIONES (Y)	XY	X2
2007	1	44713,1	44713,1	1
2008	2	71826,2	143652,4	4
2009	3	66781,7	200345,1	9
2010	4	106155,0	424620	16
2011	5	128234,4	641172	25
	15	417710,4	1454502,6	55

FUENTE: AGRONET
ELABORADO: Autor

Las importaciones de cebolla en territorio colombiano en los últimos 5 años han crecido de manera constante siendo los mayores proveedores Perú y Ecuador.

Proyectadas las importaciones obtenemos resultados que son muy alentadores para la realización de éste proyecto. En el año 2012 se proyecta una importación de 143953,5 toneladas Incrementándose de manera significativa para el año 2017 a 244.639,2 toneladas. (ver anexo # 7)

3.10.2. Exportaciones de cebolla Colombia

TABLA # 39 Exportaciones de cebolla ton.

Año	X	EXPORTACIONES (Y)	XY	X ²
2007	1	1626,34	1626,34	1
2008	2	1328,21	2656,42	4
2009	3	702,73	2108,19	9
2010	4	878,63	3514,52	16
2011	5	406,41	2032,05	25
	15	4942,32	11937,52	55

FUENTE: AGRONET
ELABORADO: Autor

Las exportaciones de cebolla desde Colombia hacia los diferentes mercados extranjeros, especialmente el norteamericano, durante los años comprendidos entre el 2007- 2011, cuya base de datos fue indispensable para realizar las proyecciones de las exportaciones de los siguientes 5 años.

Durante los 5 años que se proyectaron las exportaciones de cebolla colombiana correspondidos entre los años 2012 – 2017, en el 2012 serán de 121,63 ton. hasta llegar a -1323,08 Ton.. En el año 2017. Lo que significa que a partir del año 2013 las exportaciones serán nulas. (ver anexo # 8)

3.10.3. Producción de cebolla Colombia

TABLA # 40 Producción de cebolla en ton.

Año	X	Producción (Y)	XY	X ²
2006	1	295460	295460	1
2007	2	320283	640566	4
2008	3	244986	734958	9
2009	4	261279	1045116	16
2010	5	297051	1485255	25
	15	1419059	4201355	55

FUENTE: AGRONET
ELABORADO: Autor

3.10.4. Consumo Nacional Aparente (CNA)

Es un “indicador que determina el volumen de producto que se orienta al mercado interno, para consumo humano directo e indirecto. Resulta de sumar las importaciones a la producción nacional restándole las exportaciones” (Fraume, 2009, p.114) una vez realizado los cálculos correspondientes con la información y aplicando la fórmula del CNA se obtiene que los resultados nacionales colombianos son alentadores, se observa en la tabla # 42, para el año 2013 el consumo nacional aparente es de 420.159 ton. entretanto para el año 2017 es de 479.534 ton. resulta un incremento de 59.375 ton. en un período de 5 años.

TABLA # 41 Consumo Nacional Aparente (CNA) en ton.

Año	Producción	Importaciones	Exportaciones	CNA.
2013	255901	164091	0	420159
2014	250319	184228	0	435003
2015	244736	204365	0	449847
2016	239154	224502	0	464690
2017	233572	244639	0	479534

FUENTE: AGRONET
ELABORADO: Autor

Para obtener el consumo aparente de la ciudad de Ipiales es necesario disponer del número de habitantes, que son 129362, para el año 2012, según proyecciones de DANE.

TABLA # 42 Proyección población Ipiales

Población Ipiales	
2013	132.438
2014	135.542
2015	138.679
2016	141.863
2017	145.073

FUENTE: DANE
ELABORADO: Autor

Realizados los cálculos tenemos como resultado la siguiente tabla, en cuanto al consumo aparente de Ipiales se refiere.

3.10.5. Consumo Aparente Ipiales

TABLA # 43 Consumo aparente Ipiales

Año	Consumo Aparente Ipiales
2013	1096
2014	1134
2015	1172
2016	1210
2017	1248

FUENTE: AGRONET
ELABORADO: Autor

El consumo aparente de Ipiales (ver anexo # 10) para el año 2012 es de 1096 ton, llegando a 1248 ton. para el año 2017, fecha hasta la cual se han realizado las proyecciones. Existiendo un incremento de 152 ton. lo que indica que el consumo de cebolla a nivel departamental tiene un crecimiento anual sostenido.

3.10.6. Consumo Potencial

El consumo potencial de cebolla roja, es el resultado de la multiplicación del número de habitantes del Municipio de Ipiales por el 0,14 TM que es el valor recomendado por la FAO. La siguiente tabla es el resultado de la aplicación de la operación descrita anteriormente.

3.10.7. Consumo Potencial Ipiales

TABLA # 44 Consumo potencial Ipiales

Año	Población Ipiales	Consumo recomendado	Consumo Potencial
2013	132.438	0,14	18541
2014	135.542	0,14	18976
2015	138.679	0,14	19415
2016	141.863	0,14	19861
2017	145.073	0,14	20310

FUENTE: DANE
ELABORADO: Autor

El consumo aparente de cebolla roja en Ipiales parecería ser mínimo con la gran cantidad de cebolla que ingresa por la frontera sur, a través de vías no habilitadas para el transporte internacional. En este sentido es importante aclarar que la cebolla roja que ingresa a Colombia por la frontera sur, no se queda en Ipiales sino que es transportado para ser comercializado en el interior del país.

- **Mercado**

Entendiendo que “mercado es cualquier institución mecanismo o sistema que pone en contacto a compradores y vendedores” (Días, 1999, p.95) llegando a la fijación de un precio convenido entre las partes, produciéndose un intercambio posterior de un bien o servicio. El mercado al que va dirigido éste proyecto está localizado en la ciudad de Ipiales - Colombia, donde el producto ecuatoriano es muy apetecido por su calidad, y frescura.

- **Cálculo de la demanda insatisfecha Ipiales**

Con la finalidad de obtener la demanda insatisfecha de Ipiales el mercado meta que compete a este proyecto se realizó el mismo procedimiento con las mismas variables. Esta demanda se obtuvo tomando en cuenta el porcentaje de 0.28 % que representa la población de Ipiales en relación al total colombiano.

A diferencia de la demanda insatisfecha nacional que es favorable para el proyecto, en los cálculos para Ipiales resulta todo lo contrario, existiendo una sobreoferta de cebolla del cantón Bolívar. Es muy importante tener en cuenta que la cebolla que ingresa a Colombia a través de la frontera sur, se destina para el interior del país colombiano por medio del canal de distribución más común como son los intermediarios.

Para obtener la demanda insatisfecha de Ipiales se aplicó la siguiente fórmula:
Demanda insatisfecha = consumo recomendado - consumo aparente

De los cálculos anteriores del consumo recomendado y el consumo aparente de Ipiales da como resultado la siguiente tabla.

3.11. DEMANDA INSATISFECHA

TABLA # 45 Demanda insatisfecha

Año	Consumo Recomendado	Consumo Aparente	Demanda Insatisfecha
2013	18541	1096	17446
2014	18976	1134	17842
2015	19415	1172	18243
2016	19861	1210	18651
2017	20310	1248	19063

FUENTE: Estudio mercado
ELABORADO: Autor

Existe demanda insatisfecha “cuando las demandas detectadas en el mercado no están suficientemente atendidas” (Miranda, 2005, p.102) pudiendo ser algunas las causas, tales como la falta de capacidad adquisitiva de los compradores o la oferta exportable de cebolla roja del Cantón Bolívar no es suficiente para cubrir la demanda del mercado.

3.12. DEMANDA EFECTIVA

TABLA # 46 Demanda efectiva

Año	Demanda efectiva
2013	798
2014	895
2015	1004
2016	1126
2017	1263

FUENTE: Estudio mercado
ELABORADO: Autor

La demanda efectiva tiene un crecimiento constante durante los años proyectados (ver tabla # 26) es la que determina la cantidad de personas que consume cebolla roja y tienen la capacidad adquisitiva para proveerse del producto, al ser un artículo de consumo masivo y no representar un egreso significativo para los consumidores es comprado regularmente en los centros de expendio de la ciudad de Ipiales, en este caso la demanda efectiva es igual a la oferta exportable.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

4.1 CONCLUSIONES

La producción de cebolla roja en la provincia del Carchi, especialmente en el cantón Bolívar se constituye en una fuente importante de ingresos para las familias dedicadas a ésta actividad.

En los últimos años la superficie cultivada a nivel local y nacional ha disminuido sustancialmente, como consecuencia de las importaciones y el ingreso de contrabando de cebolla roja desde Perú.

Las salvaguardias aplicadas en enero del 2011 a la cebolla roja procedente desde Perú han contribuido a que los productores incrementen la superficie cultivada y como consecuencia un incremento de producción.

La forma más utilizada para llevar el producto por los comerciantes mayoristas a Ipiales es el uso de vías no habilitadas, evitando según los comerciantes, los trámites y el tiempo que es un promedio de tres días y además el gasto que ello implica. Al no salir el producto de manera legal del territorio aduanero ecuatoriano, no se lleva estadísticas por parte de la SENAE, del producto de Bolívar que tiene destino final Colombia.

Los productores desconocen los mecanismos que se utilizan para realizar la exportación, situación que conlleva a que los intermediarios tomen ventaja de ello impidiendo que el productor exporte y disminuya el margen de utilidades por su producto.

La demanda insatisfecha en la ciudad de Ipiales en el año 2013 es de 17704 toneladas si se relaciona con la oferta exportable, nótese que existe una gran demanda, es decir un mercado amplio para la cebolla roja del cantón Bolívar y para la producción nacional en general.

La rentabilidad del proyecto está reflejada en la TIR con un 34,75 %, lo que motiva al inversionista a ser parte del negocio y buscar fuentes y áreas productivas para incrementar la oferta exportable no solo del cantón Bolívar sino del Ecuador.

4.2 RECOMENDACIONES

Capacitación a los productores y además ofrecerles créditos con intereses bajos para que puedan producir más por hectárea e incrementar la superficie cultivada, aplicando tecnología de riego y utilizando semillas certificadas. Mejorando la calidad de vida de las familias de los agricultores.

Mantener las salvaguardias al ingreso de cebolla roja peruana con el fin de lograr que la producción esté en capacidad de cubrir la demanda interna ecuatoriana y posteriormente estar en capacidad de competir en calidad y precio en el mercado internacional.

Implementar sistemas que aseguren que los pasos ilegales existentes en la frontera con Colombia sean objeto de resguardo policial o militar para contrarrestar el contrabando de productos desde Ecuador hacia Colombia y viceversa.

Enseñar a los productores la forma y los beneficios y de exportar su producto hasta Colombia y a otros países, para que sus ingresos sean mayores evitando de esta manera a los intermediarios y aprovechar el mercado potencial que significa.

Capacitar periódicamente a los productores por parte de la SENAE en temas relacionados a la forma de exportar y los beneficios que ello les representa.

Crear políticas en las que el Estado se comprometa a facilitar el cultivo de cebolla roja mediante la liberación de impuestos de los insumos agrícolas importados, ayudando de ésta manera a la creación de fuentes de empleo y evitar la migración del campo a la ciudad.

V. PROPUESTA.

5.1. TÍTULO.

Plan Logístico para la exportación de cebolla roja desde el cantón Bolívar hacia la ciudad de Ipiales (Colombia)

5.2. ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA.

Ecuador posee variedad de climas en un espacio geográfico reducido, logrando cultivar una gama de productos agrícolas cuya producción se destina para el consumo interno y para la exportación, como es el caso de la cebolla roja.

En la provincia del Carchi según resultados de entrevistas realizadas, el desconocimiento sobre el manejo, transporte y comercialización de la cebolla roja proceso que se inicia desde la cosecha hasta su transportación del producto al mercado mayorista de Bolívar, lugar en donde se realiza el acto de compra - venta pasando a manos de los intermediarios mayoristas.

Los mayoristas son quienes se encargan de llevar la cebolla roja desde el mercado mayorista de Bolívar hasta la ciudad de Ipiales (Colombia), quienes tampoco hacen uso de un proceso adecuado que permita minimizar tiempos y costos.

5.3. JUSTIFICACIÓN.

- La implementación de un plan logístico en la comercialización de cebolla roja traerá muchos beneficios para todos los intervinientes y participantes de la cadena de abastecimiento entre los que podemos enunciar los siguientes:
- Llevar un control desde el inicio de operaciones de transporte en el lugar convenido con el productor, cerca del sitio de producción, lo que permitirá

tener un control absoluto del producto desde la fase de inicio del proceso logístico, hasta su culminación como es la entrega del producto al importador colombiano en el lugar convenido, tal como lo especifica el término de negociación DDP.

- El manipuleo correcto del producto.- El objetivo es evitar que la cebolla se vea afectada en su presentación y en su defecto la calidad, restándole precio y minimizando la posibilidad de un rechazo del producto.
- La aplicación correcta del plan logístico dará como resultado el empleo de menor tiempo, optimización de recursos y un cliente satisfecho. Mayores utilidades son el resultado de la optimización de recursos y disminución de tiempos, lo que económicamente significa dinero para el inversionista.
- Las relaciones de comunicación entre los productores y mayoristas serán más fluidas, se logrará contar con información de la producción de cebolla roja por parte de los productores y con información de la demanda en el mercado de Ipiales por parte de los mayoristas.
- La cebolla roja que se produce en el cantón Bolívar no ha tenido un trato adecuado en la comercialización del producto hasta la ciudad de Ipiales, por lo que este proyecto propone realizar un plan logístico para realizar de manera eficiente la comercialización y su posterior exportación de cebolla roja.

5.4. OBJETIVO.

Realizar un Plan Logístico para la exportación de cebolla roja desde el Cantón Bolívar hacia la ciudad de Ipiales (Colombia).

5.5. FUNDAMENTACIÓN.

Es necesario desarrollar el significado de varios conceptos que permitirán la comprensión de la propuesta, entre las que se anota las siguientes:

Logística es todo el proceso que incluye un conjunto de actividades previamente establecidas y planificadas de un producto que se inicia “desde la adquisición hasta su entrega al consumidor final, satisfaciendo las necesidades de éste de la manera más eficaz y con el menor coste.” (Peris, et al: 2008, p.434) beneficiando al consumidor final.

La logística con el pasar de los años se ha venido convirtiendo en una herramienta indispensable para las empresas que desean establecer un mejoramiento sostenido en sus actividades o procesos, para que rindan beneficios para todos los participantes de la cadena logística y cuyos resultados se vean reflejados en la satisfacción del cliente y en mayores utilidades para la empresa. A continuación se detalla los tipos de logística considerados los más importantes para el presente proyecto.

- **Logística de Aprovisionamiento**

Este tipo de logística tiene como objetivo esencial garantizar la entrega del producto por parte de la empresa en cantidades y condiciones especificadas por el cliente.

- **Logística de Distribución**

Son una serie de actividades cuya finalidad es “asegurar las entregas deseadas por el cliente y/o el consumidor final de las cantidades deseadas de productos acabados en las mejores condiciones de coste” (Talento logístico, 2011, párr. 2)

- **Logística de Producción**

Serie de actividades preestablecidas cuya finalidad es “asegurar la disposición las entregas deseadas por las diferentes unidades de producción de las referencias y las cantidades deseadas de primeras materias e incurre de producción en las mejores condiciones de coste” (Talento logístico, 2011, párr. 3)

- **Plan logístico**

Es aquel que se elabora con el “objetivo de reducir al máximo el proceso productivo, buscando sencillez, comodidad, rapidez y al mismo tiempo que posea un costo razonable.” (García, 2011, p.29) Es muy importante el uso óptimo de todos los recursos intervinientes en el proceso logístico, lo que garantiza la permanencia del servicio siendo todo esto resultado de una planificación en cada uno de los canales de distribución.

- **Componentes del plan logístico**

- Misión
- San (secuencia de actividades del negocio)
- Capacidad (de producción o oferta)
- Forecast (previsión de ventas)
- DFI (distribución física internacional)

“La logística de la distribución física internacional (DFI) es la serie de operaciones necesarias para lograr el traslado físico de un producto desde el local del exportador hasta el local del importador” (Antún, 2004, p.1) en el que se tendrá que cumplir estrictamente las condiciones de negociación entre las dos partes.

- **Importancia de la Distribución Física Internacional**

La falta de una organización adecuada y “una serie de graves contratiempos ocasionados por un mal dominio del transporte y de sus operaciones conexas” (Ramírez, 2009, p.12) ha creado la necesidad de adoptar algún tipo de procedimientos que conduzcan a una mayor seguridad en la transportación de las mercancías.

La distribución física internacional tiene por finalidad la obtención de una solución más adecuada, para transportar la cantidad exacta de cebolla roja desde las zonas

de producción de Bolívar hasta el lugar de destino (Ipiales) al menor tiempo y costo posible.

5.6. MODELO OPERATIVO DE LA PROPUESTA.

5.6.1. Desarrollo de la propuesta.

- **Misión**

Minimizar tiempo y costos en la comercialización de la cebolla roja desde el cantón Bolívar hasta la ciudad de Ipiales (Colombia), llegando al cliente con un producto de calidad, precio conveniente y tiempo justo.

5.6.2. Secuencia de actividades del negocio (SAN)

Ayuda a organizar de manera eficiente desde el inicio de las actividades logísticas hasta que el proceso culmina con el producto en un cliente satisfecho.

El inicio de las actividades empieza con la compra de la cebolla roja en el lugar de producción del cantón Bolívar, procediendo a reunir las 16,6 ton. semanales para proceder a la realización de los trámites que se requiere para exportar la cebolla roja hasta Ipiales (Colombia).

Para realizar la exportación de la cebolla roja es necesario cumplir con los siguientes requisitos: Certificado Fitosanitario, factura, carta de porte, manifiesto de carga, certificado de origen, lista de empaque, orden de embarque, almacenaje, flete, agentes y seguros . (ver tabla # 66) los gastos de exportación en el año uno ascienden a 44042 USD.

TABLA # 47 Costos directos de exportación

Descripción / Año	1	2	3	4	5
Valor Embarque	303277	384900	491926	630544	795594
Documentación	2383	2465	2550	2638	2729
Transporte interno	6455	6677	6907	7145	7390
Manipuleo Embarque	1653	1710	1769	1830	1893
Agentes	2483	2568	2656	2748	2842
Seguros	404	418	432	447	462
capital e inventario	18,09	23,75	31,40	41,64	54,34
VALOR Fob	316672	398762	506271	645393	810966

FUENTE: Estudio de mercado
ELABORADO: Autor

Una vez el producto es transportado hasta el lugar de destino se procede a la entrega de la cebolla roja al cliente o importador.

En la elaboración de la SAN tenemos tres cadenas que forman parte de su estructura y que son las siguientes.

5.6.2.1. Cadena del diseño

La cebolla roja una vez que ha sido cosechada por los productores, será recogida por el Sr. Germán Villarreal, en los lugares acordados para la entrega-recepción de la cebolla roja con la finalidad de completar las 16,6 ton. convenidas para cada embarque semanal.

Una vez completado la cantidad requerida, los trámites aduaneros (SENAE) estarán listos para la realización de la exportación de la cebolla roja hasta territorio colombiano (Ipiales). Al ingreso a territorio aduanero colombiano se presentarán los documentos de importación en la DIAN.

- **Garantía de Calidad**

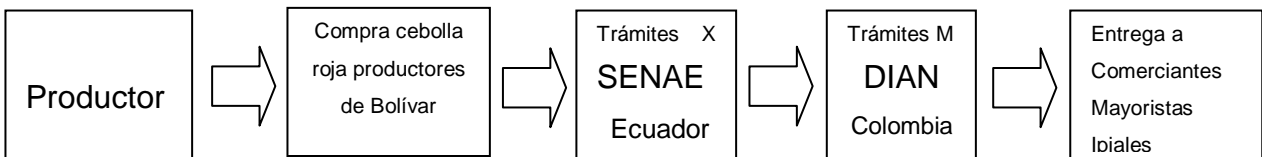
La calidad de la cebolla roja de Bolívar está garantizado por los productores, tanto en el momento del cultivo y cosecha para posteriormente ser el transportista quien se responsabiliza de la estiba de la cebolla en el medio de transporte. Finalmente es

el certificado fitosanitario que avala que la cebolla roja está libre de enfermedades y que está en condiciones óptimas para el consumo humano y obviamente para su exportación, cumpliendo así un requisito para la importación de cebolla roja en Colombia.

El organismo encargado de otorgar el certificado fitosanitario en Ecuador es AGROCALIDAD dependencia del Ministerio de Agricultura Ganadería Acuacultura y Pesca (MAGAP).

- **Diseño del Proceso**

GRÁFICO # 26 Diseño del proceso



FUENTE: investigación mercado
ELABORADO: Autor

5.6.2.2. Cadena del valor agregado añadido

La compra de la cebolla roja se la realizará los días miércoles y jueves días en que también se realizarán los trámites aduaneros en la SENA E con el fin de realizar la exportación los días viernes de cada semana con destino a Colombia (Ipiales). Los recursos financieros son propios y si existe algún déficit para la compra del producto será cubierto con un crédito en el Banco Nacional de Fomento.

- **Logística de entrada**

Garantizar la disposición de recursos en el lugar adecuado y momento oportuno con un producto de calidad en cantidades necesarias para que posteriormente se proceda a la compra del producto a los productores.

La venta del producto está garantizada por parte de los productores en vista de que el precio por Kg. de cebolla roja será de 0,33 para el año base y los años

subsiguientes se lo harán de acuerdo el incremento de la inflación cuyos precios ya se han proyectado.

- **Logística de salida**

Una vez que la carga de cebolla roja tiene toda la documentación en regla para realizar la exportación hasta Colombia (Ipiales), se procede a realizar la transportación del producto previa la presentación de los documentos habilitantes tanto en la aduana de salida SENA E en Ecuador y en la aduana de entrada DIAN Colombia donde posteriormente se dirigirá al lugar convenido para la entrega del producto en la bodega del mayorista colombiano.

La forma de pago convenido con el mayorista es giro directo, el mismo que se realizará cada viernes, día que el producto será entregado en territorio colombiano en la bodega del importador.

5.6.2.3. Cadena del servicio

- **Mantenimiento de la satisfacción.**

Los clientes colombianos una vez adquirido la cebolla roja proveniente desde Ecuador, proceden a transportarla y comercializarla hasta el interior del país en donde el producto es muy apetecido por precio y calidad, razón por la cual los comerciantes consideran un buen negocio comercializar cebolla roja ecuatoriana.

- **Capacidad (oferta exportable)**

TABLA # 48 Oferta exportable

Año	1	2	3	4	5
Ton/ anual	798	895	1004	1126	1263
kg x embarque	16627	18648	20915	23458	26309
kg anual	798096	895116	1003930	1125971	1262848

FUENTE: investigación mercado
ELABORADO: Autor

La oferta exportable de cebolla roja del cantón Bolívar, luego de realizada la investigación pertinente y las proyecciones necesarias hasta el año 2017 tienen un

crecimiento que se inicia en 798 ton. en el año 1 hasta llegar a alcanzar las 1263 ton. en el año 5.

- **Demanda Efectiva**

Se determina el tamaño del pedido según la demanda efectiva.

TABLA # 49 Demanda efectiva anual ton.

Año	1	2	3	4	5
Ton/ anual	798	895	1004	1126	1263

FUENTE: Estudio de mercado
ELABORADO: Autor

La demanda efectiva de la cebolla roja crece de manera constante en los años proyectados, por lo que es motivo de grandes expectativas para la producción de cebolla ecuatoriana.

TABLA # 50 Cantidad por embarque kg.

Año	1	2	3	4	5
Kg. x embarque	16627	18648	20915	23458	26309

FUENTE: Estudio de mercado
ELABORADO: Autor

El tamaño del embarque a realizarse será de frecuencias semanales de 14,825 kg.. Según la decisión 491 de la CAN el peso bruto permitido de un camión de tres ejes es de 17000 kg. Visto de esta manera la capacidad de carga del medio de transporte es el adecuado para transportar la cebolla roja hasta el lugar de destino Ipiales.

5.7. Estudio Técnico

5.7.1. Macrolocalización

Es la selección del “área general (país, estado) en que se ubicará el proyecto, a través del análisis de sus condiciones generales tanto de infraestructura, económicas, su población, e indicadores y características económicas y sociales más importantes” (Valbuena, 2000, p. 257).

Ecuador cuenta con varias regiones y una de ellas es la Sierra en la que está ubicada la Provincia del Carchi y uno de sus cantones es la ciudad de Tulcán.

TABLA # 51 Macrolocalización

Descripción	Ubicación
País	Ecuador
Región	Sierra
Zona	Uno
Provincia	Carchi
Ciudad	Tulcán

FUENTE: Investigación mercado
ELABORADO: Autor

5.7.2. Micro localización

Este nivel de localización permite determinar el lugar exacto de la ubicación de la empresa.

Tulcán ciudad fronteriza con la ciudad de Ipiales (Colombia), tiene la característica de ser comercial, su cercanía con las zonas de producción con vías aptas para el transporte pesado y con todos los servicios básicos e infraestructura para la implementación de la oficina, la convierte en la mejor y única alternativa para su realización, la dirección de la oficina será en la Av. Veintimilla entre las calles Juan de Velasco y San Cristóbal.

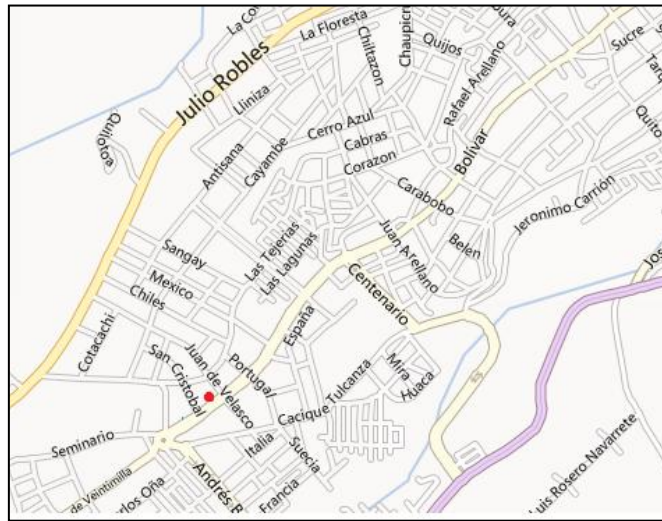
TABLA # 52 Evaluación por puntos

Criterios	Ponderación		Sur		Centro		Norte	
Cercanía mercado	33	50	10	0,50	9	0,45	8	0,40
Servicios básicos	33	30	10	0,30	10	0,30	10	0,30
Disponibilidad oficinas	33	20	9	0,18	6	0,12	6	0,12
Total				0,98		0,87		0,82

FUENTE: Investigación mercado
ELABORADO: Autor

El resultado de la evaluación por puntos para determinar el lugar que mejor convenga para la ubicación de la oficina en Tulcán, es el sector sur por su mejor calificación (0,98) y la conveniencia de su instalación en dicho sector, específicamente en la Av. Veintimilla y San Cristóbal, como se ilustra en el siguiente gráfico.

GRAFICO # 27 Microlocalización



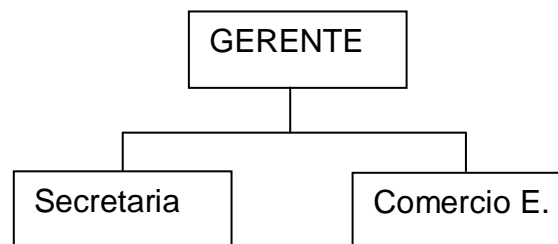
FUENTE: worldmapfinder.com
ELABORADO: Autor

5.7.3. Orgánico Estructural

El gerente tendrá las funciones de tomar decisiones que tengan relación con todas las actividades inmersas en la actividad propia del negocio, además realizará las actividades de comercio exterior.

Una secretaria contadora que se responsabilice de las actividades que deriban de su cargo y además llevar la contabilidad.

GRAFICO # 28 Orgánico Estructural



FUENTE: Investigación mercado
ELABORADO: Autor

5.7.4. Ficha de Funciones

Gerente:

Objetivos:

- Administrar la empresa de manera eficiente.
- Reinvertir las utilidades.

Políticas:

- Cumplir y hacer cumplir el reglamento interno.
- No dar créditos mayores a 10 días.

Funciones:

- Responsable del manejo económico y financiero.
- Responsable de toma de decisiones.

Comercio Exterior:

Objetivos:

- Extender el mercado en todo el territorio colombiano.
- Producto de calidad.

Políticas:

- Estricto cumplimiento del reglamento interno.
- Mantener la imagen de seriedad y cumplimiento.
- Estar actualizado en lo concerniente a comercio exterior.

Funciones:

- Cumplir con la cantidad proyectada para cada embarque semanal.
- Cumplir con los requerimientos necesarios para la exportación.

Secretaria / Contadora

Políticas:

- Cumplir con el reglamento interno.
- Buena atención al cliente.
- Contabilidad clara.

Funciones:

- Mantener actualizados los archivos.
- Contacto permanente con los proveedores y clientes.
- Cruzar información las veces necesarias con el jefe de comercio exterior.
- Elaboración rol de pagos.
- Entregar informes económicos mensualmente.

5.7.5. Requerimiento de Activos Fijos

Para la implementación de la empresa se hace necesaria la compra de equipos de oficina siendo necesarios para el normal funcionamiento de la empresa como:

- 1 calculadora.
- 1 Teléfono de escritorio.

Equipo de computación:

- 1 Computador.
- 1 Impresora.

Para los muebles y enseres será necesario:

- 4 sillas
- 1 Escritorio
- 1 Archivador

5.8. Distribución Física Internacional (DFI)

Es importante tener en cuenta que la DFI es la que se encarga de “viabilizar el traslado físico de un producto desde el local del exportador hasta el local del importador” (Miranda, 2005, P.392). Estableciendo los costos y tiempos aplicados en la comercialización de la cebolla.

TABLA # 53 Información básica del producto

Nombre técnico y comercial del producto	Cebolla de bulbo
Posición arancelaria en el país exportador	0703100012
Posición arancelaria en el país importador	0703100000
Unidad comercial de venta	Kg.
Moneda de transacción.	Dólar americano
Valor ex-work de la unidad comercial. (USD)	0,33

FUENTE: Estudio mercado
ELABORADO: Autor

El nombre técnico o comercial de la cebolla paiteña, es cebolla de bulbo, su posición arancelaria en Ecuador es 0703100012 y en el país importador 0703100000, la unidad comercial para la venta del producto es el kilo, la moneda para realizar la transacción comercial será el dólar americano.

- **Información básica del embarque**

TABLA # 54 Información básica del embarque

País de origen	Ecuador
Ciudad de punto de embarque	Cantón Bolívar
País de destino	Colombia
Ciudad de punto de destino	Ipiales
Nº de unidades comerciales por embarque kg	16627
Valor del embarque	5419
Tipo de embalaje	Sacos de yute (malla)
Tipo de unidad de carga	Sencillo

FUENTE: Estudio de mercado
ELABORADO: Autor

El país de origen de la cebolla roja es de Ecuador, provincia del Carchi, cantón Bolívar y el país de destino es Colombia, el punto de destino es la ciudad de Ipiales, el número de unidades comerciales por embarque es de 14825 kg. el mismo que alcanza un valor de 4832 USD La cebolla estará embalada en sacos de yute (malla roja) y la unidad de carga será una mula.

- **Dimensiones del empaque unidad de carga**

TABLA # 55 Dimensiones: empaque y unidad de carga

Dimensiones	Empaque / embalaje	Unidad de carga
Nº de unidades por embarque	50	297
Largo m.	0,94	14,4
Alto m.	0,28	4,1
Ancho m.	0,56	2,35
volumen total del embarque m3	0,15	138,7
Peso por unidad kg.	50	14850
Peso total del embarque ton	0,05	14,85

FUENTE: Estudio de mercado
ELABORADO: Autor

- **Información adicional**

TABLA # 56 Información adicional

Equipos a utilizar	(mula)
Termino de negociación	DDP
Forma de pago	Giro directo
Plazo	0
Tipo de Cambio	1
Porcentaje de tasa pasiva de interés anual	4,53%

FUENTE: Estudio de mercado
ELABORADO: Autor

El transporte a utilizar será una mula que está en capacidad de transportar las 16,6 ton. desde el cantón Bolívar hasta la ciudad de Ipiales en Colombia. El término de negociación de la cebolla roja con el importador es DDP, la forma de pago es giro directo, y se lo hará en dólares americanos.

5.9. Análisis de costos en el país exportador

TABLA # 57 Costos en el país exportador

Costos directos de exportación	Costo	Horas
Valor Embarque	5419	
Documentación	48	2
Transporte interno	130	3
Manipuleo Embarque	33,3	3
Agentes	50	2
Seguros	8	1
SUMAN	5689	11,0
COSTOS INDIRECTOS DE EXPORTACIÓN		
capital e inventario	0,33	0,45
TOTAL COSTO - TIEMPO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR	269,76	11,0
VALOR FOB	5689	11,45

FUENTE: Estudio de mercado
ELABORADO: Autor

El valor FOB del embarque es el resultado de la suma de los costos directos de exportación y los costos indirectos de exportación. En los costos directos de exportación se incluyen valores de embarque, documentación, transporte interno, manipuleo de embarque, agentes de aduana, seguros , mientras que los costos indirectos de exportación está el capital inventario, es decir la rentabilidad que tendría el dinero si estuviese en el banco.

El total costo-tiempo de la Distribución Física Internacional en el país exportador es de 269,76 USD, con un tiempo necesario 11,45 horas.

5.10. Análisis de costos en el tránsito internacional

TABLA # 58 Costos en tránsito internacional

Costos directos	Costo	Horas
Flete internacional	100	1
Valor CFR	5789	12
Seguro internacional	8,68	0
VALOR CIF	5798	12
Manipuleo desembarque	78	3
Costos indirectos		
Capital e inventario	0,03	
Costo de la DFI en el tránsito internacional	186	15

FUENTE: Estudio de mercado
ELABORADO: Autor

Entre los costos en tránsito internacional o cruce de frontera , tenemos los costos directos en los que se incluye el flete internacional al que sumado el valor FOB, da como resultado el valor CFR, y a éste sumándole el seguro internacional se obtiene el valor CIF, también entre los costos está el manipuleo de desembarque . El costo indirecto está compuesto únicamente por el capital inventario, en donde la suma de flete internacional, seguro internacional, manipuleo de desembarque más el capital inventario que es parte de los costos indirectos da como resultado el costo de la Distribución Física Internacional en el tránsito internacional.

El resultado del costo / tiempo de DFI en el tránsito internacional es de 186 USD y requiere de un tiempo de 15 horas.

5.11. Análisis de costos en el país importador

TABLA # 59 Costos en país importador

Costos directos importación	Costo	Horas
VALOR DAT	5875	15
Almacenamiento temporal	111	0
Documentación	80	8
Agentes	108	2
Transporte interno	130	1
VALOR DAP	6304	26
Aduaneros	0	0
SUMAN	6304	26
COSTOS INDIRECTOS IMPORTACIÓN		
CAPITAL E INVENTARIO	0,36	0,46
COSTO DE LA DFI EN EL PAÍS IMPORTADOR	429	0
VALOR DDP	6305	26

FUENTE: Estudio de mercado
ELABORADO: Autor

La relación costo-tiempo en la Distribución Física Internacional del país importador es de 429 USD y un tiempo de 26 horas, como resultante de la suma de almacenamiento temporal, documentación, agentes, transporte interno, más los costos indirectos de importación como es el capital inventario.

Si se suma el valor DAT con el costo de la Distribución Física Internacional en el país importador se obtendrá el valor DDP, que significa que el vendedor (exportador) asume con todos los gastos y riesgos hasta el momento de entregar la cebolla roja en la bodega del importador.

5.11.1. Márgenes de descuentos e intermediación

Una vez realizado el análisis de los costos que representan llevar el producto a Ipiales, el precio de venta para el importador es de 0,41 USD Al que agrega 5%, dando un precio final de 0,43 USD

5.12. Evaluación económica

- **Activos fijos**

TABLA # 60 Equipos de oficina

Descripción	Unidad Medida	Cantidad	V/Unit	V/Total
Teléfono	Unidad	1	97,76	97,76
Calculadora	Unidad	1	25,00	25,00
FUENTE: Estudio de mercado ELABORADO: Autor			Total	122,76

Los equipos de oficina están conformados por un teléfono y una calculadora que alcanzan un costo de 97,76 y 25 USD Respectivamente, con un valor total de 122,76 USD

TABLA # 61 Equipos de computación

Descripción	Und. Medida	Cantidad	V/Unit	V/Total
Computador	Unidad	1	539,00	539,00
FUENTE: Estudio de mercado ELABORADO: Autor			Total	539,00

Es necesaria la compra de un computador con su respectiva impresora, para llevar registrados todos los movimientos económicos que se realicen en cada exportación.

TABLA # 62 Muebles y enseres

Descripción	Und. Medida	Cantidad	V/Unit	V/Total
Sillas	Unidad	4	45,00	180,00
Escritorio	Unidad	1	290,00	290,00
Archivador	Unidad	1	190,00	190,00
FUENTE: Estudio de mercado ELABORADO: Autor			Total	660,00

Para que atender a los clientes en un lugar específico como una oficina, es necesario la compra de 4 sillas que tienen un valor de 45 USD cada una, un escritorio cuyo

precio es 290 USD y un archivador que tiene un costo de 190 USD Ascendiendo a un total de 660 USD

5.12.1. Capital de operación

TABLA # 63 Costos de producción

AÑO	1	2	3	4	5
Ton / anual	798	895	1004	1126	1263
Kg x embarque	16627	18648	20915	23458	26309
Precio x embarque USD	5419	6831	8610	10853	13680

FUENTE: Estudio de mercado
ELABORADO: Autor

El costo de producción para cada embarque de 16,6 ton. es 5.419 USD.

Anualmente se realizarán 48 embarques, lo que significa que se hará uno semanalmente el que tiene el valor detallado en el año 1 de la tabla anterior que es el costo de la cebolla roja comprada al productor, la misma que se adquiere ya empacada lista para ser estibada en el medio de transporte.

TABLA # 64 Gastos administrativos

DETALLE/Año	1	2	3	4	5
Sueldos	19127,31	21108,32	23294,51	25707,12	28369,61
Depreciaciones	257,92	257,92	257,92	277,12	277,12
Amortizaciones	620,00	620,00	620,00	620,00	620,00
TOTAL	20005,23	21986,25	24172,44	26604,24	29266,73

FUENTE: Estudio de mercado
ELABORADO: Autor

Los gastos administrativos en los que se incurrirá para el normal funcionamiento son los siguientes: sueldos, depreciaciones amortizaciones dan un total de 20005 USD

TABLA # 65 Gastos generales de administración

Descripción	V/Mensual	V/Anual
Agua	8	96
Energía eléctrica	20	240
Teléfono	45	540
Útiles de Aseo	20	240
Suministros de oficina	50	600
TOTAL	143	1716

FUENTE: Estudio de mercado
ELABORADO: Autor

Los gastos generales de administración como el agua, energía eléctrica, teléfono, útiles de aseo y suministros de oficina alcanzan un costo de 1716 USD

5.12.2. Gastos de exportación

TABLA # 66 Gastos de exportación (dólares)

Detalle /Año	1	2	3	4	5
Manipuleo	5503	5680	5862	6051	6245
Almacenaje	5867	6453	7099	7809	8589
Documentación	6343	6548	6760	6979	7205
Flete	17838	18415	19010	19625	20259
Agente	7828	8080	8340	8608	8885
Seguro	886	932	1096	1305	1552
TOTAL	44265	46109	48168	50376	52736

FUENTE: Estudio de mercado
ELABORADO: Autor

Los gastos de exportación comprenden todas las acciones dirigidas a que la cebolla pueda salir de territorio aduanero una vez cumplido con los requisitos habilitantes como; haber realizado los pagos por almacenaje, documentación, flete, agente de aduanas y seguro, los mismos que tienen un total de 42222 USD en el año base.

5.12.3. Inversión diferida

TABLA # 67 Inversión diferida

Descripción	V/Unitario	V/Total
Estudios y diseños definitivos	2000	2000
Trámite Legal (Superintendencia de Compañías)	1100	1100
Registro exportador	0	0
TOTAL		3100

FUENTE: Investigación de mercado
ELABORADO: Autor

Los costos que se invertirá en estudios, trámites legales y permisos tendrán un costo de 3100 USD.

5.12.4. Inversión inicial

TABLA # 68 Capital de operación

Costos de producción	260119
Gastos administrativos	20005
Gastos generales de administración	1716
Gastos de exportación	44265
TOTAL	326.105

FUENTE: Investigación de mercado
ELABORADO: Autor

Para determinar el capital de operación se tomó en cuenta los valores correspondientes a costos de producción, gastos administrativos, gastos generales de administración y gastos de exportación, los mismos que tienen un valor total 326.105 para el año 1. Este valor se dividió para 360 días ($326.105 / 360$), y éste resultado multiplicado por 10 días que es el ciclo de caja ($326.105 / 360 * 10$) obteniendo un capital de operación de 9.058 USD. como se lo expresa en la siguiente tabla.

TABLA # 69 Inversión inicial

Inversión fija	1322
Capital operación	9058
Inversión diferida	3100
TOTAL	13480

FUENTE: Investigación de mercado
ELABORADO: Autor

Para iniciar la ejecución del presente proyecto y analizado la parte financiera se determinó la necesidad de una inversión inicial de 13.480 USD la que está conformada por la inversión fija y ésta a su vez por equipos de oficina, equipos de computación, muebles y enseres más el capital de operación y la inversión diferida.

5.12.5. Estado de resultados

TABLA # 70 Estado de Resultados

Estado de Resultados - Con Financiamiento					
Detalle	1	2	3	4	5
Cantidad de producción (kg) y ventas	798.096	895.116	1.003.930	1.125.971	1.262.848
Ventas	368721	460537	569228	721184	901674
Precio de venta	0,46	0,51	0,57	0,64	0,71
- Costo de Ventas	303277	384900	491926	630544	795594
Precio de compra	0,38	0,43	0,49	0,56	0,63
Utilidad Bruta en Ventas	65444	75637	77303	90.641	106.079
- Gastos Operacionales	64.270	68.186	72.443	77.098	82.138
Gastos Administrativos	20.005	21.986	24.172	26.604	29.267
Gastos de Exportación	44.265	46.199	48.270	50.494	52.871
Utilidad Operacional	1.174	7.452	4.860	13.542	23.942
- Gastos Financieros	1.152	688	258	0	0
Interés Bancario	1.152	688	258		
U.A.T.I	22	6.763	4.602	13.542	23.942
- 15% Particip. Trabajadores	3	1.014	690	2.031	3.591
Utilidad Antes de Impuestos	18	5.749	3.911	11.511	20.350
Impuesto a la Renta	0	0	0	67	987
Utilidad Neta	18	5.749	3.911	11.444	19.363

FUENTE: Elaboración propia
ELABORADO: Autor

El estado de resultados es un documento contable en el que se determina la utilidad o pérdida del proyecto, que se ha proyectado a 5 años. La utilidad neta a partir del primer año es de 18 USD utilidad que crece con los años hasta llegar al año 5 con una utilidad de 19.363 USD. Para ver el precio de venta proyectado (ver anexo #14).

La utilidad antes del pago de impuestos no supera los 10180 USD anuales hasta el año 3, y de ahí en adelante para el año 4 y 5 se aplica la tabla de impuesto a la renta del año 2013 aplicado para personas naturales.

5.12.6. Flujo de efectivo

TABLA # 71 Flujo de Efectivo Neto

Entradas de efectivo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad Neta	18	5.749	3.911	11.444	19.363
+ Depreciaciones	258	258	258	277	277
+ Amortizaciones	620	620	620	620	620
+ Liquidación del Proyecto					867
+ Recuperación Capital de Operación					9.058
Total Entradas	896	6.627	4.789	12.342	30.186
Salidas de Efectivo	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017
Inversión Inicial					
Amortización de la Deuda	2.306	2.676	3.106		
Reposición de Activos			597		
Total Salidas	2.306	2.676	3.703	0	0
= Flujo de efectivo Neto	-1.409	3.950	1.086	12.342	30.186

FUENTE: Estudio de mercado
ELABORADO: Autor

El flujo de efectivo nos permite determinar el saldo actual luego de pagar interés, capital y de gastos incurridos durante un periodo determinado de tiempo.

En el flujo de afectivo expresado en la tabla anterior, es fácil identificar las entradas de efectivo y las salidas de efectivo. Las entradas de efectivo es el resultado de la suma de: utilidad neta, depreciaciones, amortizaciones, liquidación del proyecto y recuperación del capital de operación. Mientras que las salidas de efectivo es la suma de: inversión inicial para el año 0, amortización de la deuda para los años 1,2 y 3, y reposición de activos como es la compra de un nuevo equipo de computación. Y a partir de los años 4 y 5 y a no existen salidas de efectivo. Por lo que el flujo de efectivo neto asciende a 30.186 USD en el año 5 resultado atractivo para la implementación del proyecto.

El flujo de efectivo neto en el año 1 es negativo, y para los años posteriores positivos siendo de 29468 USD para el año 5.

5.12.7. Valor Actual Neto (VAN) y Tasa Interna de Retorno (TIR)

Valor Actual Neto (VAN) y Tasa Interna de Retorno (TIR)

TABLA # 72 TIR y VAN

FE	Fat. Act	FE Descontado
- 13.480,2	1,0000	(13.480,23)
- 1.409,24	0,9025	(1.271,87)
3.950,47	0,8146	3.217,88
1.086,32	0,7352	798,62
12.341,51	0,6635	8.188,59
30.186,37	0,5988	18.076,41
	ΣFE	29.009,62
	- I.I.	13.480,23
	VAN	15.529,39
	TIR	31,53%
	PR	4,02
	C/B	2,15

FUENTE: Estudio de mercado
ELABORADO: Autor

En su obra: Los emprendedores y la creación de empresas, Juan Leiva (2007) dice que valor actual neto, es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos o entradas futuras descontadas del proyecto a la inversión inicial.

La sumatoria del flujo de efectivo descontado menos la Inversión Inicial se obtiene un VAN de 15.529,39 USD, resultando viable la factibilidad del presente proyecto, por lo que es recomendable realizar la inversión.

La TIR del presente proyecto es del 31,53% lo que significa que la rentabilidad por cada dólar invertido será de 0.31 centavos. Mayor a las tasas pasivas del sector financiero, que al momento según el BCE es de 4,53%.

5.12.7.1. Apalancamiento Financiero

TABLA # 73 Apalancamiento Financiero

Amortización de la Deuda	
Monto	8.088,14
Tasa Anual	15,00%
Tasa Mensual	0,0125
Plazo	36
Cuota	280,38

FUENTE: Estudio de mercado
ELABORADO: Autor

“El uso de fuentes de financiamiento con costo fijo se conoce como uso de apalancamiento financiero” (Moyer, et al: 2005, p.416) para la financiación de éste proyecto será necesario un crédito de 8.088,14 USD que representa el 60% de la inversión total, éste crédito se solicitará al Banco Nacional de Fomento, con una tasa de interés anual de 15%, a un plazo de 36 meses y una cuota de 280,38 dólares mensuales.

VI. BIBLIOGRAFÍA.

- Álvarez, I. (2005). *Cómo hacer una tesis en bachillerato*, Caracas: CEC,SA
- Asamblea Constituyente (2008). *Constitución 2008*, Quito. Aristos.
- Cabello, M. y Cabello, J. (2012). *Las aduanas y el comercio internacional*, Madrid. ESIC.
- Castellanos, A. (2009). *Manual de la gestión logística del transporte y distribución de mercancías*. Barranquilla: Uninorte.
- Anaya, J. y Polanco, S. (2007). *Innovación y mejora de procesos logísticos. Análisis, diagnóstico e implementación de sistemas logísticos*. Madrid: ESIC.
- Salkind, N. (1999) *Métodos de Investigación*. México: PRENTICE HALL.
- Mercado, S. (2000) *Comercio Internacional I: Mercadotecnia internacional importación – exportación*. México: limusa.
- Miranda, J. (2005). *Gestión de proyectos: Identificación – Formulación – Evaluación financiera, económica, social, ambiental*, (p.102). Bogotá. MM editores.
- Castro, A. (Julio 2008). *Manual de exportaciones- la exportación en Colombia*, Bogotá: Universidad del Rosario.
- Villamizar, H. (2000). *Introducción a la integración económica*, Bogotá. Litografía Sánchez M.
- Keat,P. y Philip,K. (2004). *Economía de empresa*, México. Pearson Educación.
- López, B. et al, (2008). *Los pilares del marketing*, Barcelona.UPC.
- Vega, V. (1993). *Mercadeo básico*, San José, CR. EUNED.
- Fraume,N. (2009). *Diccionario ambiental*, ECOE Ediciones.
- Vargas,A. (1995). *Estadística descriptiva e inferencial*, Murcia. Servicio de Publicaciones de la Universidad de Castilla-La Mancha.
- Díaz,J. (1999). *Macroeconomía: primeros conceptos*, Barcelona. Antoni Bosch, editor, S.A.
- Moyer, R. Macguigan,J. Kretlow,W.(2005). *Administración financiera contemporánea*, México. International Thompson Editores, S.A.
- Antun,J. (2004). *Logística Internacional*, México, DF.
- Ramírez, A. (2009). *Manual de gestión logística y del transporte y distribución de mercancías*, Barranquilla. Uninorte.

Valbuena, R.(2000). *La evaluación del proyecto en la decisión del empresario*, México, UNAM.

Miranda, J. (2005). *Gestión de proyectos: Evaluación, financiera, económica, social, ambiental*, Bogotá. MM editores.

Leiva , J. (2007).*Los emprendedores y la creación de empresas*, Costa Rica. Editorial Tecnológica de Costa Rica

LINKOGRAFÍA

Dperez, (2010). *Precios de los productos agrícolas bajan en Carchi* en <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/precios-de-los-productos-agricolas-bajan-en-carchi-440629.html>

Dspace (2009). *Proyecto de cebolla perla para exportación* en <http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/3643/1/6170.pdf>

Todo comercio exterior (2011). *Registro Oficial* en <http://es.slideshare.net/comercioexteriorecuador/codigo-de-la-produccion-ecuador-copci>

Productos de Colombia.com (2012). *Acuerdo comerciales y preferencias arancelarias* en http://www.productosdecolombia.com/main/guia/Acuerdos_Preferencias_Arancelarias.asp

Mercadodinero,(2012). *Mariano Rajoy “Colombia garantiza la seguridad jurídica de las inversiones”*. en <http://www.mercado-dinero.es/index.php/internacional/mariano-rajoy-qcolombia-garantiza-la-seguridad-juridica-de-las-inversionesq>

AGRONET, (2013). *Exportaciones, 2008 – 2013, cebollas y chalotes frescos o refrigerados* en <http://www.agronet.gov.co/www/htm3b/ReportesAjax/VerReporte.aspx>

AGRONET, (2013). *Importaciones del sector agropecuario 2008 – 2013, cebollas y chalotes frescos o refrigerados* en <http://www.agronet.gov.co/www/htm3b/ReportesAjax/VerReporte.aspx>

Hoy. (2010). *precios de los productos agrícolas bajan en el Carchi* en <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/precios-de-los-productos-agricolas-bajan-en-carchi-440629.html>.

Banco Central del Ecuador, (2010). *Encuestas de Coyuntura* en <http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Encuestas/Coyuntura/Integradas/etc201003.pdf>

Portafolio.co. (2011). *CEPAL pronostica crecimiento de Colombia en 4,3% para 2012* en <http://www.portafolio.co/economia/cepal-pronostica-crecimiento-colombia-43-el-2012>

Transparencia Colombia. (2012). *Transparencia en el sector privado* en http://www.transparenciacolombia.org.co/index.php?option=com_content&view=article&id=117&Itemid=508

Caracol,(2012). *Precio de hortalizas va en aumento en el centro del país por la baja producción* en <http://www.caracol.com.co/noticias/economia/precio-de-hortalizas-va-en-aumento-en-el-centro-del-pais-por-la-baja-produccion/20120105/nota/1602140.aspx>

Thompson, I.(2006). *Definición de demanda* en <http://www.promonegocios.net/demanda/definicion-demanda.html>

Hoy.(2009). *Gobierno ecuatoriano presenta el Sistema Nacional de Seguro Agrícola* en <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/gobierno-ecuadoriano-presenta-el-sistema-nacional-de-seguro-agricola-340001.html>

FAO, (2012). *La niña y sus consecuencias sobre el sector agropecuario en América Latina* en <http://www.fao.org/agronoticias/archivo/mensual/es/?mes=2012-01>

Vallejo, F. (2007). *Las hortalizas en Colombia*, en http://www.abhorticultura.com.br/downloads/olericultura_colombia.pdf

DANE,(2011). Información estadística, *Estimaciones de población 1985 - 2005 y proyecciones de población 2005 - 2020 total municipal por área* en http://www.dane.gov.co/index.php?option=com_content&view=article&id=75&Itemid=72

Talento logístico, (2011). *Tipos de logística* en <http://talentologistico.globered.com/categoria.asp?idcat=42>

TodoComercioExterior,(2012). *Declaración de exportación, documentos a presentar* en <http://www.todocomercioexterior.com.ec/es/gu%C3%ADa-para-exportar.html>

VII. ANEXOS.

ANEXO # 1 Entrevista a productores

Un saludo cordial para usted de Germán Villarreal, soy estudiante de la UPEC y me encuentro realizando la tesis de grado para lo cual es necesario realizar la siguiente encuesta cuya información será utilizada de forma estrictamente académica con la finalidad de obtener el título de Ingeniero en Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional.

Marque con una X donde crea la respuesta adecuada.

1. Dedicó usted sus actividades a la siembra de cebolla roja

SI

NO

Gracias por su colaboración

2. ¿Cuántas variedades de cebolla roja se cultivan en el cantón Bolívar?

Cebolla roja

Cebolla blanca

Otras

3. ¿Qué variedad de cebolla es la más requerida por los comerciantes que llevan el producto a Colombia?

Cebolla roja

Cebolla blanca

Otras

4. ¿Cuántas hectáreas de cebolla roja siembra al año?

5. ¿Cuántos quintales de cebolla roja cosecha por hectárea?

6. ¿A quién estaría dispuesto a vender su producción de cebolla roja?

- Nuevo comprador, precio fijo convenido.

- Mayoristas tradicionales, precio depende del mercado

7. ¿De la producción total cuánto dedica para el consumo familiar?

1%

3%

5%

8. La venta de la cebolla roja la realiza en:

1) Lugar de siembra

2) Mercado Mayorista Bolívar

3) Otros cuáles

9. La venta de la cebolla roja la realiza a:

1) Intermediarios

Nacionales

Extranjeros (colombianos)

2) Consumidor final

10. La cebolla roja que se produce en Bolívar se caracteriza por su:

Color	sabor	tamaño	apariencia	Calidad
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

11. El precio de la cebolla para el mercado colombiano es:

Poco conveniente	Conveniente	Muy conveniente
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

12. Cuál ha sido el precio promedio de la cebolla roja en los últimos 3 meses.

Gracias por su colaboración

ANEXO # 2 Encuesta comerciantes mayoristas

Un saludo cordial para Ud. de Germán Villarreal, soy estudiante de la UPEC y me encuentro realizando la tesis de grado para lo cual es necesario realizar la siguiente encuesta cuya información será utilizada de forma estrictamente académica con la finalidad de obtener el título de Ing. en Comercio Exterior y Negociación Internacional.

Marque con una X donde Ud. Crea la respuesta conveniente.

2. ¿Comercializa cebolla roja ecuatoriana en Ipiales?

Si

NO

Gracias por su colaboración

3. ¿Con qué frecuencia compra cebolla roja en el Mercado Mayorista de Bolívar?

5) Días de feria

6) Semanal

7) Quincenal

8) Mensual

4. ¿Cuánto pesa el saco de cebolla que vende en Ipiales (Colombia)?

5. ¿Cuántos sacos de cebolla roja semanales en promedio lleva a Ipiales?

6. La venta de la cebolla la realiza a:

1) Mayoristas

2) Minoristas

3) Consumidor final

7. La cebolla roja ecuatoriana en el mercado colombiano se caracteriza por su:

Color

sabor

tamaño

calidad

frescura

--	--	--	--	--

8. ¿A financiado alguna vez la siembra de cebolla roja en Ecuador?

Si

Dónde

No

9. Sus proveedores de cebolla roja son:

- 1) Intermediarios
- 2) Productores independientes
- 3) Productores financiados

10. La cebolla roja para su comercialización en Ipiales se la envasa en:

- 1) Banastas
- 2) Sacos de yute
- 3) Costalillos
- 4) Tulas
- 5) Otros

11. La cantidad de cebolla roja que lleva a Ipiales es:

Insuficiente Suficiente excesiva

--	--	--

Si contesta insuficiente conteste la siguiente pregunta.

12. ¿Qué cantidad de cebolla roja cree que sería suficiente para cubrir el mercado en Ipiales (Colombia)?

13. ¿A quién considera su competencia directa?

Gracias por su colaboración

7. Cuántos productores de cebolla roja aproximadamente existen en el cantón Bolívar.

2500 productores aproximadamente

8. Cuántas ferias se realizan semanalmente en el mercado mayorista, favor decir el día y desde que hora hasta qué hora funcionan.

Se realizan 3 días de feria los Lunes, Miércoles y Jueves

9. En el Cantón Bolívar a que productos se les dedica mayor suelo para su cultivo. Favor anotar los tres principales.

Cebolla de bulbo, Arveja y frejol

10. Los productores de cebolla roja reciben ayuda del gobierno. De qué forma.

No reciben ninguna ayuda o aporte

11. Existe alguna Asociación de productores de cebolla roja o alguna Asociación que abarque a todos los productores del cantón?

No existen organizaciones que abarquen solo a productores de cebolla de bulbo, pero sin embargo hay 4 asociaciones de agricultores que en su mayoría se dedican a cultivar cebolla.

12. En caso de contestar afirmativamente, favor anotar el nombre de la Asociación y cuál es su presidente.

ORGANIZACIÓN	UBICACIÓN	PRESIDENTE
Aso. De Productores y Comercializadores del cantón Bolívar	Cabecera Cantonal o ciudad de Bolívar	Ing. Luis Humberto Quelal.
Aso. Agro-empresarial San Miguel	Barrio Cuesaca - Bolívar	Ing. Leo Cabrera
Aso. Jesús Resucitado	Comunidad Cunquer, Parroquia Los Andes	Sr. Hugo Castro
Aso. 9 de Junio	Parroquia San Rafael	Sr. Adolfo Chamorro

13. El cultivo de cebolla roja ha servido para el mejoramiento de la situación y bienestar económico de los habitantes del cantón Bolívar?

Si porque se convirtió en un cultivo de gran rentabilidad por los años 90 y principios del 2000, por las buenas producciones por hectárea.

14.Cuál es la época del año en que se produce la mayor cantidad de cebolla roja y cuál es la de menor producción?

En Bolívar se produce cebolla durante todo el año por las condiciones climáticas favorables y por tener un buen sistema de riego que llega a casi todos los sectores donde se cultiva cebolla de bulbo.

15. Considera que si los productores vendieran directamente la cebolla roja a los mercados extranjeros mejorarían su nivel de vida?

SI (x) NO

Porqué?- Al comercializar directamente a otros mercados subiría considerablemente la rentabilidad en vista que se disminuye la cadena eliminando una gran cantidad de comerciantes intermediarios.

16. Porqué los productores no exportan sus productos, evitando de esta manera los intermediarios?

Porque no están organizados de una manera global y porque no están capacitados para asumir retos en la fase de cosecha, post-cosecha y comercialización de los productos agrícolas.

17. Qué cantidad de cebolla roja sale a la venta semanalmente al mercado Mayorista de Bolívar?

Aproximadamente 200 toneladas semanales.

18. Qué otra institución o persona me sugiere que consulte, para obtener más información sobre la cebolla roja?

El MAGAP o de pronto el Gobierno Provincial del Carchi.

Gracias por su colaboración

ANEXO # 4 Procedimiento índice de crecimiento

$$(2744 / 2346) - 1 = 0,17$$

En el año 2010 existió un la producción de 2991 TM, cantidad que se la divide para la producción del año 2009, 2744 TM. Al valor obtenido se resta 1, llegando al siguiente valor.

$$(2991 / 2744) - 1 = 0,09$$

En el año 2011 existió un la producción de 3308 TM, cantidad que se la divide para la producción del año 2010, 2991 TM. Al valor obtenido se resta 1, llegando al siguiente valor.

$$(3308 / 2991) - 1 = 0,11$$

En el año 2012 existió un la producción de 3706 TM, cantidad que se la divide para la producción del año 2011, 3308 TM. Al valor obtenido se resta 1, obteniendo el siguiente valor.

$$(3706 / 3308) - 1 = 0,12$$

ANEXO # 5 Proyección producción cebolla roja del Carchi

Para el año 2013, se multiplica el valor de año anterior que es 2224 y que corresponde al año 2012 por la suma de 1 más el índice de crecimiento.

$$2224 * (1+0,12) = 2494$$

Para el año 2014, se multiplica el valor de año anterior que es 2494 y que corresponde al año 2013 por la suma de 1 más el índice de crecimiento.

$$2494 * (1+0,12) = 2797$$

Para el año 2015, se multiplica el valor de año anterior que es 2797 y que corresponde al año 2014 por la suma de 1 más el índice de crecimiento.

$$2797 * (1+0,12) = 3137$$

Para el año 2016, se multiplica el valor de año anterior que es 3137 y que corresponde al año 2015 por la suma de 1 más el índice de crecimiento.

$$3137 * (1+0,12) = 3519$$

Para el año 2017, se multiplica el valor de año anterior que es 3519 y que corresponde al año 2016 por la suma de 1 más el índice de crecimiento.

$$3519 * (1+0,12) = 3946$$

ANEXO # 6 Proyección producción Cantón Bolívar

$$712 * (1+0,12) = 798 \text{ ton.}$$

Para el cálculo de la oferta exportable del año 2, se multiplica el valor del año anterior que es 798 ton. y que corresponde al año 2013 por la suma de uno más el índice de crecimiento.

$$798 * (1+0,12) = 895 \text{ ton.}$$

Para el cálculo de la oferta exportable del año 3, se multiplica el valor del año anterior que es 895 ton. y que corresponde al año 2014 por la suma de uno más el índice de crecimiento.

$$895 * (1+0,12) = 1004 \text{ ton.}$$

Para el cálculo de la oferta exportable del año 4, se multiplica el valor del año anterior que es 1004 ton., que corresponde al año 2015 por la suma de 1 más el índice de crecimiento.

$$1004 * (1+0,12) = 1126 \text{ ton.}$$

Para el cálculo de la oferta exportable del año 5, se multiplica el valor del año anterior que es 1126 ton., que corresponde al año 2016 por la suma de 1 más el índice de crecimiento.

$$1126 * (1+0,12) = 1263 \text{ ton.}$$

ANEXO # 7 Proyección de las importaciones de cebolla en Colombia

$$Y = a + bx$$

$$\sum y = na + b\sum x \quad 5a + 15b = 417710,4$$

$$\sum xy = a\sum x + b\sum x^2 \quad 15a + 55b = 1454502,6$$

$$\begin{array}{r} -3 \\ -3 \end{array} \begin{array}{r} -15 \\ -15 \end{array} a + \begin{array}{r} -45 \\ -45 \end{array} b = -1253131,2$$

$$\begin{array}{r} 1 \\ 1 \end{array} \begin{array}{r} 15 \\ 15 \end{array} a + \begin{array}{r} 55 \\ 55 \end{array} b = 1454502,6$$

$$\begin{array}{r} -2 \\ -2 \end{array} \begin{array}{r} 0 \\ 0 \end{array} a + \begin{array}{r} 10 \\ 10 \end{array} b = 201371,4$$

$$\mathbf{b = 20137,14}$$

Reemplazamos el valor de b en la ecuación:

$$5a + 15(20137,14) = 417710,4$$

$$\mathbf{a = 23130,66}$$

$$Y(2012) = a + bx$$

$$Y(2012) = 23130,66 + 20137,14$$

$$Y(2012) = 23130,66 + 120822,84$$

$$Y(2012) = \mathbf{143953,5}$$

$$Y(2013) = 23130,66 + 20137,14$$

$$Y(2013) = 23130,66 + 140959,98$$

$$Y(2013) = \mathbf{164090,64}$$

$$Y(2014) = 23130,66 + 20137,14$$

$$Y(2014) = 23130,66 + 161097,12$$

$$Y(2014) = \mathbf{184227,78}$$

$$Y (2015) = 23130,66 + 20137,14$$

$$Y (2015) = 23130,66 + 181234,26$$

$$Y (2015) = \mathbf{204364,92}$$

$$Y (2016) = 23130,66 + 20137,14$$

$$Y (2016) = 23130,66 + 201371,4$$

$$Y (2016) = \mathbf{224502,06}$$

$$Y (2017) = 23130,66 + 20137,14$$

$$Y (2017) = 23130,66 + 221508,54$$

$$Y (2017) = \mathbf{244639,2}$$

ANEXO # 8 Proyección de las exportaciones de cebolla

$$Y = a + bx$$

$$\sum y = na + b\sum x \quad 5a + 15b = 4942,32$$

$$\sum xy = a\sum x + b\sum x^2 \quad 15a + 55b = 11937,52$$

$$\begin{array}{r} -3 \\ -15 \end{array} a + \begin{array}{r} -45 \\ b \end{array} = -14826,96$$

$$\begin{array}{r} 1 \\ 15 \end{array} a + \begin{array}{r} 55 \\ b \end{array} = 11937,52$$

$$\begin{array}{r} -2 \\ 0 \end{array} a + \begin{array}{r} 10 \\ b \end{array} = -2889,44$$

$$\mathbf{b = -288,944}$$

Reemplazamos el valor de b en la ecuación:

$$5a + 15(-288,944) = 4942,32$$

$$\mathbf{a = 1855,296}$$

$$Y(2012) = a + b x$$

$$Y(2012) = 1855,296 + -288,944$$

$$Y(2012) = 1855,296 + -1733,664$$

$$Y(2012) = \mathbf{121,632}$$

$$Y(2013) = 1855,296 + -288,944$$

$$Y(2013) = 1855,296 + -2022,608$$

$$Y(2013) = \mathbf{-167,312}$$

$$Y(2014) = 1855,296 + -288,944$$

$$Y(2014) = 1855,296 + -2311,552$$

$$Y(2014) = \mathbf{-456,256}$$

$$Y (2015) = 1855,296 + -288,944$$

$$Y (2015) = 1855,296 + -2600,496$$

$$Y (2015) = \mathbf{-745,2}$$

$$Y (2015) = 1855,296 + -288,944$$

$$Y (2015) = 1855,296 + -2889,44$$

$$Y (2015) = \mathbf{-1034,144}$$

$$Y (2016) = 1855,296 + -288,944$$

$$Y (2016) = 1855,296 + -3178,384$$

$$Y (2016) = \mathbf{-1323,088}$$

$$Y (2017) = 1855,296 + -288,944$$

$$Y (2017) = 1855,296 + -3467,328$$

$$Y (2017) = \mathbf{-1612,032}$$

ANEXO # 9 Proyección de la producción de cebolla en Colombia

$$Y = a + bx$$

$$\sum y = na + b\sum x \quad 5a + 15b = 1419059$$

$$\sum xy = a\sum x + b\sum x^2 \quad 15a + 55b = 4201355$$

$$\begin{array}{r} -3 \quad -15 \quad a \quad + \quad -45 \quad b \quad = \quad -4257177 \\ 1 \quad 15 \quad a \quad + \quad 55 \quad b \quad = \quad 4201355 \end{array}$$

$$\begin{array}{r} 1 \quad 15 \quad a \quad + \quad 55 \quad b \quad = \quad 4201355 \\ -3 \quad -15 \quad a \quad + \quad -45 \quad b \quad = \quad -4257177 \end{array}$$

$$\begin{array}{r} -2 \quad 0 \quad \quad \quad 10 \quad b \quad = \quad -55822 \end{array}$$

$$\mathbf{b = -5582,2}$$

$$Y (2011) = a + b x$$

$$Y (2011) = 300558,4 + -5582,2 (6)$$

$$Y (2011) = 300558,4 + -33493,2$$

$$Y (2011) = \mathbf{267065,2}$$

$$Y (2012) = 300558,4 + -5582,2 (7)$$

$$Y (2012) = 300558,4 + -39075,4$$

$$Y (2012) = \mathbf{261483}$$

$$Y (2013) = 300558,4 + -5582,2 (8)$$

$$Y (2013) = 300558,4 + -44657,6$$

$$Y (2013) = \mathbf{255900,8}$$

$$Y (2014) = 300558,4 + -5582,2$$

$$Y (2014) = 300558,4 + -50239,8$$

$$Y (2014) = \mathbf{250318,6}$$

$$Y (2015) = 300558,4 + -5582,2$$

$$Y (2015) = 300558,4 + -55822$$

$$Y (2015) = \mathbf{244736,4}$$

$$Y (2016) = 300558,4 + -5582,2$$

$$Y (2016) = 300558,4 + -61404,2$$

$$Y (2016) = \mathbf{239154,2}$$

$$Y (2017) = 300558,4 + -5582,2$$

$$Y (2017) = 300558,4 + -66986,4$$

$$Y (2017) = \mathbf{233572}$$

ANEXO # 10 Consumo Aparente Ipiales

Consumo Aparente Ipiales (ton.)		
Año	CNA Colombia Ton.	CA Ipiales
2013	419991 * 0,261%	1096
2014	434546 * 0,261%	1134
2015	449101 * 0,261%	1172
2016	463656 * 0,261%	1210
2017	478211 * 0,261%	1248

FUENTE: AGRONET

ELABORADO: Autor

La población de Ipiales representa el 0,00261 (0,261%) de la población total de Colombia. Dicho porcentaje se multiplica por el consumo nacional aparente colombiano, obteniendo el consumo aparente de Ipiales de 1096 ton. para el año 1.

ANEXO # 11 Amortización de la deuda

No.	Capital	Interés	Cuota	Saldo
0				7.593
1	168,31	94,92	263,23	7.425
2	170,41	92,81	263,23	7.255
3	172,55	90,68	263,23	7.082
4	174,70	88,53	263,23	6.907
5	176,89	86,34	263,23	6.731
6	179,10	84,13	263,23	6.551
7	181,34	81,89	263,23	6.370
8	183,60	79,63	263,23	6.187
9	185,90	77,33	263,23	6.001
10	188,22	75,01	263,23	5.812
11	190,57	72,66	263,23	5.622
12	192,96	70,27	263,23	5.429
13	195,37	67,86	263,23	5.234
14	197,81	65,42	263,23	5.036
15	200,28	62,95	263,23	4.835
16	202,79	60,44	263,23	4.633
17	205,32	57,91	263,23	4.427
18	207,89	55,34	263,23	4.219
19	210,49	52,74	263,23	4.009
20	213,12	50,11	263,23	3.796
21	215,78	47,45	263,23	3.580
22	218,48	44,75	263,23	3.362
23	221,21	42,02	263,23	3.140
24	223,97	39,25	263,23	2.916
25	226,77	36,45	263,23	2.690
26	229,61	33,62	263,23	2.460
27	232,48	30,75	263,23	2.228
28	235,38	27,84	263,23	1.992
29	238,33	24,90	263,23	1.754
30	241,31	21,92	263,23	1.513
31	244,32	18,91	263,23	1.268
32	247,38	15,85	263,23	1.021
33	250,47	12,76	263,23	770
34	253,60	9,63	263,23	517
35	256,77	6,46	263,23	260
36	259,98	3,25	263,23	0

FUENTE: AUTOR
ELABORADO: Autor

ANEXO # 12 Rol de pagos

Empleados	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Secretaria	6.275	7.362	8.125	8.966	9.895	10.920
Exportador	10.015	11.765	12.984	14.328	15.812	17.450
Total	16.290	19.127	21.108	23.295	25.707	28.370

FUENTE: AUTOR
ELABORADO: Autor

ANEXO # 13 Depreciaciones

Año	Valor
1	257,92
2	257,92
3	257,92
4	277,12
5	277,12
6	277,12
7	78,28
8	78,28
9	78,28
10	78,28

FUENTE: AUTOR
ELABORADO: Autor

ANEXO # 14 Precio unitario por Kg.

DETALLE / Año	1	2	3	4	5
Precio unitario DDP	0,44	0,49	0,54	0,61	0,68
5% Utilidad	0,02	0,02	0,03	0,03	0,03
Precio de importador	0,46	0,51	0,57	0,64	0,71

FUENTE: AUTOR
ELABORADO: Autor

ANEXO # 15 Cotización equipo de computación



Tecnología en movimiento al alcance de sus manos!

PRECIOS Y PROMOCIONES SIN COMPETENCIA!!!!

FUENTE ATX CAJA DE LUJO DISEÑO ELEGANTE
BIOSTAR CORE I3 / I5 / 2DA GENERACIÓN
INTEL PENTIUM DUAL CORE G2020 1155
C- NET /MOTOROLA /INTEL 10/100 Mbts
VIDEO INTEGRADO
FULL DUPLEX STEREO 2.1 SISTEMA
4096 MB/4GB DDR3 ADATA / KINGSTON
500 GB HITACHI/ SEAGATE 7200 Rpm
SAMSUNG / LG 52*32*52 VEL-22X QUEMADO
LECTOR MULTI TARJETAS 7 EN 1
MULTIMEDIA ESPAÑOL XP / VISTA GENIUS
P S/2 NET-SCROLL OPTICO GENIUS
SONIDO NATURAL PMPO 2 PIEZAS GENIUS
SAMSUNG / LG / OAC/BENQ 18.5" LCD
ESTABILIZADOR DE ENERGIA CDP / FORZA
MULTIFUNCIONAL (IMPRESORA, SCANNER ,
PRECIO PROMOCION 548 USD

ANEXO # 18 Fotos



Verificación de que la cebolla roja se encuentre en óptimas condiciones y sean las requeridas para su exportación previa al empaquetado definitivo.



Cebolla lista para ser clasificada de acuerdo a su tamaño.



Obreros clasificando la cebolla de acuerdo al tamaño, para proceder a empacar y posteriormente llevar a la báscula.



Obrero realizando la tarea de pesaje, sacos de 50 kg. cebolla roja de primera



Estibador llevando los sacos de cebolla hasta el camión.



Estiba de los sacos de cebolla roja en el camión.

ANEXO # 19 ARTÍCULO CIENTÍFICO