

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI



FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN, ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR NEGOCIACIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL

Tema: “La comercialización de almidón de yuca cultivada en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas y la demanda en el mercado de Cali Colombia”

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

AUTOR: Cueva Pardo Alexander Rafael

ASESOR: Ing. Jonathan Mora

TULCÁN - ECUADOR

AÑO: 2015

CERTIFICADO

Certifico que el estudiante Alexander Rafael Cueva Pardo con el número de cédula 171906465-9 ha elaborado bajo mi dirección la sustentación de grado titulada: “La comercialización de almidón de yuca cultivada en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas y la demanda en el mercado de Cali Colombia”.

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

Ing. Jonathan Mora

Tulcán, 15 de Mayo de 2015

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, Alexander Rafael Cueva Pardo con cédula de identidad número 171906465-9 Declaro: que la investigación es absolutamente original, autentica, personal y los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

.....

Alexander Rafael Cueva Pardo

Tulcán, 15 de Mayo de 2015

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO.

Yo Alexander Rafael Cueva Pardo, 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, 15 de Mayo de 2015

Alexander Rafael Cueva Pardo
CI: 171906465-9

AGRADECIMIENTO.

El esfuerzo y sacrificio no es solo mío, sino de muchas personas a las cuales me gustaría tener a mi lado y poder agradecerles, ya que directa e indirectamente estuvieron junto a mí, con su apoyo, amistad, y entrega, para poder culminar una etapa más en vida.

Quiero resumir mi agradecimiento en tres palabras llenas de cariño, y sinceridad.

“Dios le pague”

Alexander

DEDICATORIA.

Esta tesis está dedicada a DIOS quien me ha permitido ser un luchador y seguir adelante, a mi madre María que a la distancia siempre está a mi lado, a mi tía Lolita (+), aunque se fue antes de verme graduado fue un pilar fundamental e incondicional por su amor, apoyo y paciencia, su esposo Oswaldo mis primos Bryan y Karely por ser una luz en mi vida

A mis hermanos Carlos, Ana y Steven, que los quiero mucho y para quienes anhelo ser un referente de superación y entrega.

Finalmente a mi asesor Ing. Jonathan Mora, por su paciencia y desinteresado apoyo, al Ing. Iván Realpe, Ing. Héctor Chuquín por transmitir sus experiencias, enseñanzas, a mis familiares, amigos, compañeros todos por su amistad y colaboración.

ÍNDICE

	Página
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 -
INTRODUCCIÓN.....	- 3 -
I. EL PROBLEMA.....	- 4 -
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	- 4 -
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	- 5 -
1.3. DELIMITACIÓN.....	- 6 -
1.4. JUSTIFICACIÓN.....	- 6 -
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. TEORÍAS UTILIZADAS PARA LA INVESTIGACIÓN.....	- 15 -
2.4. VOCABULARIO TÉCNICO.....	- 16 -
2.5. IDEA A DEFENDER.....	- 17 -
2.6. VARIABLES.....	- 17 -
III. METODOLOGÍA.....	- 18 -
3.1. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	- 18 -
3.2. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.....	- 18 -
3.3. TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	- 19 -
3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN.....	- 19 -

3.5. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....	- 21 -
3.6. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.....	- 23 -
3.6.1. Plan de procesamiento y análisis de la información.....	- 23 -
3.6.2. Métodos, Técnicas e Instrumentos de Investigación.....	- 23 -
3.7. ANÁLISIS DE LA DEMANDA.....	- 24 -
3.7.1. Factores Socio – Económicos.....	- 24 -
3.7.2. Factores Políticos Legales.....	- 28 -
3.7.3. Factor Geográfico.....	- 33 -
3.7.4. Factor Tecnológico.....	- 34 -
3.7.5. Perfil de oportunidades y amenazas en el medio (POAM).....	- 35 -
3.7.6. ANÁLISIS DEL MERCADO COLOMBIANO.....	- 37 -
3.7.6.2. Producción Nacional de almidón de yuca.....	- 38 -
3.7.7. ANÁLISIS DEL ECUADOR.....	- 44 -
3.7.8. EL PRODUCTO.....	- 50 -
3.7.9. FODA.....	- 53 -
3.7.10. PROYECCIONES DE ESTUDIO.....	- 54 -
IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	- 59 -
4.1. CONCLUSIONES.....	- 59 -
4.2. RECOMENDACIONES.....	- 61 -
V. PROPUESTA.....	- 62 -
5.1. TÍTULO.....	- 62 -
5.2. ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA.....	- 62 -
5.3. JUSTIFICACIÓN.....	- 63 -
5.4. OBJETIVOS.....	- 64 -
5.4.1. Objetivo General.....	- 64 -
5.4.2. Objetivos Específicos.....	- 64 -
5.4.2.1. Plan logístico de exportación.....	- 65 -

5.4.3. ESTUDIO TÉCNICO	- 66 -
5.6.2. LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN	- 79 -
5.6.3. EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA	- 83 -
5.7. ESTADOS FINANCIEROS	- 86 -
5.7.1. Balance General.....	- 86 -
5.7.2. Estados de Resultados	- 87 -
5.7.3. Flujo de efectivo, Valor Actual Neto VAN y TIR.....	- 88 -
5.7.4. Punto de Equilibrio	- 90 -
VI. BIBLIOGRAFÍA.....	- 92 -
6.1. BIBLIOGRAFÍA	- 92 -
6.2. LINKOGRAFÍA.....	- 93 -
ANEXOS.....	- 95 -

ÍNDICE DE TABLAS

	Página
Tabla 1 Delimitación de la investigación.....	- 6 -
Tabla 2 Fundamentación legal	- 12 -
Tabla 3 Marco teórico	- 15 -
Tabla 4 Población y Muestra de Investigación	- 20 -
Tabla 5 Operacionalización de las variables	- 21 -
Tabla 6 Ficha técnica de Colombia	- 24 -
Tabla 7 PIB de millones \$.....	- 24 -
Tabla 8 Inflación de Colombia	- 26 -
Tabla 9 Población de Cali.....	- 27 -
Tabla 10 Distribución de edades de Cali	- 28 -
Tabla 11 Acuerdos comerciales Ecuador Colombia	- 29 -
Tabla 12 Normas de Origen	- 29 -
Tabla 13 Clasificación arancelaria del almidón de yuca	- 31 -
Tabla 14 Barreras Arancelarias	- 31 -
Tabla 15 Barreras no arancelarias	- 32 -
Tabla 16 Factor Geográfico	- 34 -
Tabla 17 POAM	- 35 -
Tabla 18 Producción de almidón de yuca.....	- 38 -
Tabla 19 Importaciones de almidón de yuca en Colombia	- 39 -
Tabla 20 Exportaciones de almidón de yuca	- 40 -
Tabla 21 Competencia Internacional	- 41 -
Tabla 22 Proveedores de almidón de yuca de Colombia	- 42 -
Tabla 23 Precios del almidón de yuca	- 42 -
Tabla 24 Barreras no arancelarias	- 44 -
Tabla 25 Oferta de Ecuador de almidón de yuca	- 47 -
Tabla 26 . Destino de las exportaciones de almidón de yuca año 2013.-	- 48 -
Tabla 27 Producción de yuca - Ecuador..	- 51 -

Tabla 28 Producción de yuca - Santo Domingo de los Tsáchilas.....	- 52 -
Tabla 29 Producción de almidón de yuca - Santo Domingo de los T.	- 52 -
Tabla 30 Análisis de matriz FODA.....	- 53 -
Tabla 31 Población de Colombia.....	- 55 -
Tabla 32 Consumo Nacional Aparente	- 56 -
Tabla 33 Proyección de la oferta exportable	- 57 -
Tabla 34 Proyecciones de la demanda Insatisfecha	- 58 -
Tabla 35 Espacio físico del proceso productivo de almidón de yuca.....	- 68 -
Tabla 36 Espacio físico de la oficina de comercialización	- 69 -
Tabla 37 Presupuesto de Activos Fijos	- 69 -
Tabla 38 Localización Óptima de la empresa.....	- 71 -
Tabla 39 Información Básica del Producto	- 79 -
Tabla 40 Información Básica del embarque	- 80 -
Tabla 41 Costos en el país de exportación (Ecuador).....	- 80 -
Tabla 42 Costos en el Transito Internacional	- 81 -
Tabla 43 Costos en el país de importación.....	- 82 -
Tabla 44 Inversión Inicial.....	- 83 -
Tabla 45 Financiamiento	- 84 -
Tabla 46 Proyección de costos de proyecto de almidón de yuca	- 84 -
Tabla 47 Proyección de gastos administrativos.....	- 85 -
Tabla 48 Proyección de gastos de exportación.....	- 86 -
Tabla 49 Balance General	- 87 -
Tabla 50 Estado de Resultados.....	- 88 -
Tabla 51 Flujo de Efectivo VAN Y TIR.....	- 89 -
Tabla 52 Tasa de descuento	- 90 -
Tabla 53 Punto de Equilibrio.....	- 102 -

ÍNDICE DE CUADROS

	Páginas
Cuadro 1 PIB de millones \$.....	25 -
Cuadro 2 Balanza Comercial Colombia – Mundo.....	30 -
Cuadro 3 Empaque del almidón de yuca.....	33 -
Cuadro 4 Producción de almidón de yuca.....	38 -
Cuadro 5 Importaciones de almidón de yuca	39 -
Cuadro 6 Exportaciones de almidón de yuca	40 -
Cuadro 7 Canal de Distribución.....	43 -
Cuadro 8 Balanza Comercial Ecuador - Colombia	47 -
Cuadro 9 Exportación de almidón de yuca.....	48 -
Cuadro 10 Ficha Técnica del almidón de yuca.....	50 -
Cuadro 11 Proceso Productivo del almidón de yuca.....	67 -
Cuadro 12 Distribución física de la oficina de comercialización	68 -
Cuadro 13 Macro localización del proyecto.....	70 -
Cuadro 14 Micro localización del proyecto	70 -
Cuadro 15 Organigrama.....	72 -
Cuadro 16 Ingeniería de procesos del almidón de yuca.....	74 -

RESUMEN EJECUTIVO.

La investigación surgió luego de identificar los problemas que tienen los productores de almidón de yuca de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, analizado su situación de producción y en especial de comercialización, se logró determinar la posibilidad de realizar exportaciones hacia el mercado de Cali – Colombia con la finalidad de satisfacer parte de la demanda de los consumidores.

El almidón se lo obtiene luego de realizar un proceso de transformación de la yuca, este producto es muy demandado en los mercados internacionales, ya sea para consumo directo, o utilizado como materia prima para las, industrias alimenticias, textiles, farmacéuticas, dado a que posee características como, vitaminas, proteínas, minerales.

El objetivo de la investigación es determinar la posibilidad de negocios con el mercado de Cali, dado a la cercanía del mercado y los acuerdos comerciales entre Ecuador y Colombia a través de un plan logístico de exportación, estableciendo la demanda potencial, las preferencias de los consumidores, requisitos de importación, distribución física internacional, análisis económico y financiero que permita conocer la utilidad, generando mayores ingresos económicos, desarrollo productivo y competitivo de los productores que conlleve a mejorar su calidad de vida.

Para el proyecto se requiere una inversión inicial de \$ 14.915 los cuales el 70% corresponde a capital propio y el 30% a través de un préstamo en el Banco Nacional del Fomento a un plazo de 3 años. Se cubrirá el 0.05% de la demanda insatisfecha con ventas anuales en el primer año de 353 toneladas las cuales se irán incrementándose, además se obtuvo un VAN de \$ 123.906.77 y un TIR de 32,09 % durante el periodo de cinco años, estos indicadores son positivos para la puesta en marcha y ejecución del proyecto.

ABSTRACT.

The present investigation arose after identifying the problems that have those producing of starch of yucca of the county of Santo Domingo of the Tsáchilas, analyzed its production situation and especially of commercialization it was possible to determine the possibility to carry out exports toward the market of Cali - Colombia with the purpose of satisfying part of the demand of the consumers.

The starch obtains it to him after carrying out a process of transformation of the yucca, this product is very demanded in the international markets, either for direct, or utilized consumption as raw material for those, nutritious, textile industries, pharmacists, given to that possesses characteristic as, vitamins, proteins, minerals.

The objective of the investigation is to determine the possibility of business with the market of Cali, given to the proximity of the market and the commercial agreements between Ecuador and Colombia through a logistical plan of export, establishing the potential demand, the preferences of the consumers, import requirements, international physical distribution, economic analysis and financial that allows to know the utility, generating bigger economic revenues, I develop productive and competitive of the producers that it bears to improve its quality of life.

For the project an initial investment is required of \$14.915 which 70% corresponds to own capital and 30% through a loan in the Bank National of Foment to a 3 year-old term. He will cover 0.05% of the unsatisfied demand with yearly sales in the first year of 353 tn. which will leave being increased, were also obtained a they go of \$123.906.77 and a TIR of 32,09% during the five year-old period, these indicators are positive for the setting in march and execution of the project.

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto tiene como finalidad identificar el proceso logístico de comercialización más idóneo y la demanda potencial existente en el mercado de Cali - Colombia, dado a que la yuca es un vegetal que en la actualidad es muy demandado a nivel mundial.

El almidón de yuca posee características especiales como es su gran adaptabilidad a los suelos, resistencia a épocas de sequía, contiene un alto valor nutricional, en lo que respecto a su uso puede ser utilizado como materia prima para las industrias farmacéutica, alimenticia, textil en la elaboración de alimentos, o puede ser consumido directamente.

La investigación se desarrolló en base a la recopilación y análisis de la información a través de fuentes primarias, obtenidas de los productores de Santo Domingo de los Tsáchilas y de fuentes secundarias, en base a libros, documentos, revistas, páginas oficiales de Ecuador y Colombia. Es así que el proyecto se encuentra distribuido en cinco capítulos, donde se detalla el planteamiento y formulación del problema, objetivos, fundamentación teórica y científica, estudio de mercado para identificar aspectos políticos económicos legales, tecnológicos, perfil del consumidor, demanda y oferta que servirán de base para obtener conclusiones y posteriormente la realización de la propuesta.

Dado a la gran importancia económica de este producto para los productores de Santo Domingo de los Tsáchilas surge la necesidad de aportar con la propuesta de un plan logístico de exportación de almidón de yuca hacia el mercado colombiano que permita conocer su factibilidad y así facilitar las relaciones comerciales aprovechando los convenios de comercio exterior existentes, conociendo al consumidor potencial para que de esta manera los productores logren obtener mayores ingresos económicos, mejorar su calidad y un aporte al desarrollo de la provincia y al país.

I. EL PROBLEMA.

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

El Ecuador es uno de los países con mayor diversidad de climas que permiten la producción y comercialización de almidón de yuca siendo de gran importancia económica para los productores de Santo Domingo de los Tsáchilas, sin embargo los requerimientos del mercado demandante no han logrado ser satisfechos plenamente dado a que los productores no aplican procesos adecuados para su producción y comercialización.

Según Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) (2010) “Destaca de Santo Domingo su buen clima, lo que permite que en cualquier sitio de la zona se desarrolle este cultivo. Otro aspecto importante es que la mayoría de productores en Santo Domingo no son grandes, sino medianos y pequeños, y son quienes mueven el mercado.” (parr. 5)

Los medianos y pequeños productores de almidón de yuca dado a su escasa capacitación en comercialización con clientes potenciales ha provocado efectos negativos no permitiendo incrementar su nivel de producción, y ventas sin conocer los gustos y preferencias de los consumidores y poder llegar a nuevos mercados que les permita mejorar su rentabilidad.

Según la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación FAO. (2010) manifiesta que:

La yuca continúa su transición hacia un mercado orientado a productos y materias primas para la industria de procesamiento. Mientras más del 60-70 por ciento de los suministros de la yuca todavía se destina para comidas tradicionales la capacidad de la industria de almidón de yuca está aumentando significativamente, sobre todo en el suroeste de Brasil, seguido por Colombia, Venezuela y recientemente Paraguay. (pág. 17).

La mayoría de los productores de almidón de yuca desconocen la demanda existente en los mercados internacionales, donde este producto es muy apreciado tanto en el sector industrial como en el alimentario, provocando una limitada capacidad de producir, generando bajos rendimientos económicos, además el desconocimiento de un adecuado proceso logístico de comercialización del almidón de yuca hacia el mercado colombiano, no ha permitido incrementar el volumen de exportaciones limitándose únicamente a realizar su comercialización a pocas industrias del mercado nacional.

Por ello es necesario realizar una investigación de carácter científico para establecer su proceso de comercialización y determinar la demanda potencial de almidón de yuca en el mercado de Cali Colombia.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.

“La comercialización de almidón de yuca producida en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas esta limita por el desconocimiento de la demanda del mercado colombiano”

De la formulación se puede llegar a determinar las variables de estudio de la investigación, que son las siguientes:

Variable Independiente: Demanda

Variable Dependiente: Comercialización

1.3. DELIMITACIÓN.

Para el desarrollo de la investigación de la comercialización del almidón de yuca desde la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, para atender parte de la demanda en el mercado de Cali - Colombia se identificó los siguientes datos:

Tabla 1
Delimitación de la investigación

Sujeto de estudio	Demanda de almidón de yuca
Objeto de estudio	Comercialización
Ubicación geográfica	Santo Domingo de los Tsáchilas-Ecuador/Cali-Colombia
Tiempo de Aplicación	Febrero 2012 – Mayo 2015 Tiempo Aproximado
Área de conocimiento	Comercio Exterior
Grupo social	Productores, comercializadores, Industrias de almidón de yuca, transportistas, exportadores.

Fuente: Investigación

Elaborado por: Alexander Cueva

1.4. JUSTIFICACIÓN.

La presente investigación es importante dado a que Colombia es uno de los principales mercados consumidores de almidón de yuca, por otra parte los productores desconocen la demanda potencial existente, es así que la realización del proyecto contribuirá a mejorar la organización empresarial de los productores de almidón de yuca de Santo Domingo de los Tsáchilas, fortaleciendo este sector productivo y promoviendo la exportación de productos no tradicionales, siendo generadores de divisas para el país.

Se realizara el estudio para conocer los aspectos más relevantes de la comercialización y determinar la demanda potencial de almidón de yuca en Cali - Colombia con la finalidad de establecer el proceso logístico más idóneo, con ello se pretende demostrar que la exportación hacia mercados internacionales es una oportunidad de negocio rentable, que permita incrementar los ingresos económicos de los productores de Santo Domingo de los Tsáchilas.

Según la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación FAO. (2010) indica que:

La gran capacidad de adaptación agroecológica de la mandioca (yuca) y posibilidades productivas donde no prosperan otros cultivos la convierten en base de la seguridad alimentaria de las familias y en importante fuente de energía alimentaria. Este cultivo es parte esencial de la alimentación de más de medio millardo de personas y constituye el medio de subsistencia de millones de agricultores, fabricantes y comerciantes en todo el mundo. (parr. 2)

Este proyecto genera un impacto socioeconómico ya que involucra a los productores de Santo Domingo de los Tsáchilas y buscó aportar al mejoramiento de sus procesos de comercialización, desarrollo productivo, generación de fuentes de empleo, mejorar la calidad de vida, ya que esta actividad es la principal fuente de ingresos para sus familias.

Según López W. (2011) - Técnico del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, MAGAP manifiesta que: “Una de las fortalezas para el desarrollo de la industria de derivados de la yuca es la calidad del producto. La demanda del almidón de yuca es alta en la industria de balanceados, panaderías, cervecería, talcos y otros sectores.” (parr. 1)

El almidón de yuca ecuatoriano es de gran calidad, que puede ser aprovechado por los consumidores que requieran de este producto, sus características que posee, tanto industrial como de consumo, puede convertir en un sustituto del maíz y la papa y puede ser utilizado en la industria como materia prima, o para la elaboración de alimentos, generando un incremento en el nivel de producción, ya que Santo Domingo de los Tsáchilas tiene un gran potencial para aportar a la colectividad, con el emprendimiento de este proyecto.

Los beneficiarios del proyecto serán los productores de almidón de yuca de Santo Domingo de los Tsáchilas ya que se les provee de las herramientas necesarias para la comercialización, conociendo su demanda, las características de los consumidores de Cali - Colombia, requisitos de acceso a este mercado, que permitió generar nuevas oportunidades comerciales. También se beneficiaron los proveedores de suministros, insumos, transportistas, exportadores, importadores y el consumidor final.

La ejecución de la investigación generara un aporte bibliográfico con los datos e información actualizada, que podrían de servir de base para futuras investigaciones.

1.5. OBJETIVOS.

1.5.1. OBJETIVO GENERAL.

Determinar la demanda de almidón de yuca en el mercado de Cali - Colombia para su comercialización desde la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas.

1.5.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

Fundamentar bibliográficamente la comercialización y la demanda en el mercado.

Identificar la demanda de almidón de yuca en el mercado colombiano y la oferta desde la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas.

Realizar un plan logístico para la exportación de almidón de yuca desde la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas hacia el mercado de Cali - Colombia, que permita satisfacer parte de la demanda requerida en dicho mercado.

II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.

Dentro de la búsqueda de información referente al tema de investigación, se ha encontrado datos que servirán de base para la elaboración del proyecto los cuales se detallan a continuación.

El primer antecedente es de la Universidad Tecnológica Equinoccial realizada por Diana Cristina Pogo Montero, cuyo título es; Exportación de pan de yuca al mercado Español período 2011- 2020; En los aspectos más importantes tenemos como objetivo general: Elaborar un proyecto de factibilidad para la exportación de pan de yuca al mercado Español, el cual permita satisfacer las necesidades de los ecuatorianos migrantes logrando así posicionamiento del producto y niveles favorables de rentabilidad.

Este proyecto servirá de base para la elaboración de la investigación ya que se puede establecer que el almidón de yuca es demandado a nivel internacional como en España para ello se realizó un estudio de mercado, estudio técnico, análisis financiero, identificando que existen acuerdos comerciales, el Ecuador es uno de los países beneficiarios del Sistema General de Preferencias (SGP) otorgado por la Comunidad Europea, razón por la cual muchos productores nacionales se han beneficiado a través de la reducción de aranceles haciendo posible negociaciones sólidas reflejadas en la eficiencia y el compromiso de ambas partes.

Es así que para la realización del estudio del almidón de yuca hacia Colombia se puede identificar los acuerdos comerciales existentes entre Ecuador y Colombia para lograr introducir el almidón al mercado de Cali, además se considerara el cultivo de la yuca como un producto valioso y base para el desarrollo de numerosas industrias a través de tratamientos especiales técnicos y económicos, esta raíz favorecería el desarrollo del sector agroalimentario e industrial. (Pogo, 2010).

El segundo antecedente de la Escuela Politécnica de Ejército, (ESPE) realizado por; Diana Palacios y Oswaldo Pazmiño, cuyo título es, Plan de comercio exterior y negocios internacionales para la exportación de almidón de yuca a Bogotá-Colombia, esta investigación tiene como objetivo general; Diseñar un plan de Comercio Exterior y Negocios internacionales de exportación de Almidón de yuca a Colombia con el fin de dar a conocer todos los pasos que conlleva poner a la venta el Almidón de yuca ecuatoriano en el mercado colombiano.

Esta investigación servirá de aporte ya que está dirigida a Colombia con el mismo producto ofertado pero a diferente mercado esto permite conocer el diagnóstico de la situación comercial de la industria almidonera, identificando la competencia nacional e internacional, análisis de los consumidores, necesidades reales de los potenciales clientes, identificar los acuerdos comerciales y requisitos arancelarios y proceso de exportación de almidón de yuca, con la finalidad de conocer las ventajas existentes (Palacios y Pazmiño, 2010).

Por último se identificó la investigación de la Universidad Tecnológica Equinoccial realizada por Diana Beatriz Sinmaleza Sánchez, cuyo título es; Proyecto de factibilidad de exportación de harina de yuca a China en el periodo 2009-2018; en esta investigación los aspectos más importantes son las políticas del estado que afecta a la creación de la empresas, el déficit del almidón, demanda potencial existente, la producción, financiamiento y la evaluación financiera son factores que servirán de base los datos para la elaboración del proyecto y establecer los canales más factibles para la comercialización del almidón de yuca hacia Colombia. (Sinmaleza, 2009).

2.2. FUNDAMENTACIÓN LEGAL.

En esta sección se detalla todos los reglamentos y normas vigentes para realizar el proyecto de investigación tanto en el país de origen Ecuador y en el país de destino de Colombia.

Tabla 2
Fundamentación legal

Documentos	Descripción	Relación con la investigación
Constitución 2008	Art. 306. Exportación de pequeños y medianos productores. Art. 416. Relaciones Internacionales, fomento el sistema de comercio e inversión.	Existe el apoyo especialmente a los pequeños y medianos productores como es el caso de Santo Domingo de los Tsáchilas para su fortalecimiento y fomento de las exportaciones, es así que el proyecto se fundamenta con las políticas de estado.
Plan Nacional del Buen Vivir 2009 - 2013	Objetivos 1.8.1 Duplicar la participación de la agricultura familiar campesina en las exportaciones agrícolas al 2013. Estrategias 6.3. Aumento de la productividad real y diversificación de las exportaciones, y destinos mundiales.	Promover la cooperación de las familias en el proceso productivo de almidón de yuca, siendo esta la base para el aumento de producción y comercialización, para la obtención de mayores ingresos y mejorar su calidad de vida.
Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones (COPCI)	Art. 1 Aprovechamiento de los factores de la producción Art. 4 Fines literal o. Fomentar y diversificar las exportaciones; p. Facilitar las operaciones de comercio exterior; Art. 93. Fomento a la exportación.- El Estado fomentará la producción orientada a las exportaciones.	Los productores de almidón de yuca deben realizar una óptima utilización de los factores productivos, para incrementar los niveles de producción a gran escala, siendo competitivos, con un valor agregado y estar en la capacidad de ser proveedores de mercados internacionales.

Reglamento del COPCI.	Art. 158 Exportación Definitiva. Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o ZEDE según las disposiciones establecidas en la normativa legal.	El almidón de yuca para su exportación hacia Colombia debe de cumplir con la normativa legal de Ecuador.
Acuerdo de Cartagena	Art. 1. Promover el desarrollo equilibrado y armónico de los Países Miembros en condiciones de equidad, mediante la integración y cooperación económica y social. Art. 3. literales d) Programa de Liberación e) Un Arancel Externo Común; j) Tratamientos preferenciales a favor de Ecuador.	Los países miembros de la CAN buscan el desarrollo, diversificación de las exportaciones a través de un comercio justo, equitativo, programas de liberación y tratos preferenciales, es así que la realización del proyecto se enmarca dentro de estos aspectos, que favorecen a los productores de almidón de yuca para ingresar al mercado de Cali.
Decisión 416	Art. 1 El origen de la mercancía deberá ser comprobada con el certificado de origen.	Ecuador al ser un país miembro de la CAN, debe presentar el certificado de origen para comprobar que es un producto totalmente obtenido en Ecuador.
Resolución 241	Procedimientos Armonizados de Certificación Fitosanitaria para Exportación y Reexportación	Dado a que el almidón de yuca es un producto de consumo humano, se obtener el certificado fitosanitario que acredite la calidad, es decir que está libre de químicos sustancias e impurezas que pueden afectar al consumidor.
Sistema Andino de Sanidad Agropecuaria	Artículo 42. Los Certificados Fito y Zoonosanitarios para Exportación serán utilizados para asegurar que se están cumpliendo todos y cada uno de los requisitos establecidos para la importación.	
De las normas para la	Artículo 2. Para los efectos del Programa de Liberación previsto en el Acuerdo y a lo dispuesto en la presente	El proyecto se fundamenta; ya que existen

calificación del origen.	Decisión, serán consideradas originarias del territorio de cualquier País Miembro.	incentivos de reducción de aranceles para la comercialización de almidón de yuca en el mercado colombiano, para ello se debe obtener el certificado de origen que abalice la procedencia de la mercadería.
	Artículo 12. El cumplimiento de las normas y de los requisitos específicos de origen deberá comprobarse con un certificado de origen emitido por las autoridades gubernamentales competentes o las entidades habilitadas para tal efecto por el País Miembro exportador.	
	Art.18. Las entidades habilitadas por cada País Miembro, para la expedición de los Certificados de Origen, compartirán la responsabilidad con el productor o exportador, en lo que se refiere a la autenticidad de los datos consignados en la declaración de origen.	

Fuente: Constitución de la República del Ecuador, Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones, Acuerdo de Cartagena, Decisión 416
Elaborado por: Alexander Cueva

2.3. TEORÍAS UTILIZADAS PARA LA INVESTIGACIÓN.

Las teorías utilizadas de la investigación se basan en la nueva teoría del comercio internacional y la ventaja absoluta que permitirán realizar un análisis de comercialización y de la demanda de almidón de yuca.

Tabla 3
Marco teórico

Teoría	Características	Relación con la investigación
Nueva teoría del comercio internacional (Calva, J. 2007)	La nueva teoría del comercio se centra en el análisis de las economías de escala a nivel de empresas o la industria y en las imperfecciones del mercado, lo cual genera beneficios económicos para firmas particulares.(pág. 23)	Tomando como base al comercio internacional, se relaciona con la investigación, ya que las empresas que se dedican a la producción y comercialización de almidón de yuca lo realizan con el fin de obtener una utilidad que les permita mejorar las condiciones socio económicas, de su entorno en el que se desarrollan.
Teoría de la ventaja absoluta (Martínez, C. 2006)	De acuerdo con la formulación original de Smith un país exportaría (importaría) aquellas mercancías en las que tuviese ventaja (desventaja) absoluta de costes, esto es, aquellas mercancías cuyo coste total en términos absolutos fue inferior (superior) en dicho país con respecto a los costes derivados de producir la misma mercancía en el otro país considerado. (pág. 16)	Los productores de almidón de yuca, luego de realizar la investigación se pueden llegar a identificar la demanda potencial, y la ventaja absoluta que tendrá para comercializar el producto con un valor agregado a un bajo costo de exportación.

Fuente: Investigación

Elaborado por: Alexander Cueva

2.4. VOCABULARIO TÉCNICO

Almidón de yuca. Es el producto que se obtiene del proceso de elaboración, de la yuca.

Comercialización. Actividad de intercambio de almidón de yuca por una retribución económica entre los productores de Santo Domingo de los Tsáchilas y el comprador colombiano.

Demanda. Cantidad de almidón de yuca requerida en el mercado internacional que pueden ser adquiridos por los consumidores a un precio determinado.

Exportación. Venta del almidón de yuca hacia Colombia cumpliendo con todas las normas establecidas para satisfacer la demanda del consumidor.

Oferta. Cantidad de almidón de yuca disponible para la comercialización por parte de los productores.

Mercado. Lugar al cual concurren oferentes y demandantes de almidón de yuca que necesitan intercambiar sus productos a cambio de dinero.

Logística. Conjunto de actividades que involucran la distribución y el traslado de mercancías desde un Santo Domingo de los Tsáchilas hasta Cali Colombia, cumpliendo con todas las normas y requisitos establecidos por la ley.

2.5. IDEA A DEFENDER

La determinación de la demanda de almidón de yuca en el mercado de Cali Colombia permitirá su comercialización desde la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas.

2.6. VARIABLES

Variable Independiente: La demanda en el mercado colombiano.

Variable Dependiente: La comercialización de almidón de yuca.

III. METODOLOGÍA.

3.1. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Se utilizó el método científico para establecer las variables y sus factores determinantes que pueden influir de manera directa e indirectamente en la elaboración del proyecto, también se utilizó la investigación de campo que permitió conocer todo lo referente de las variables de estudio, que corresponde a la comercialización de almidón de yuca y la demanda existente en el mercado de Cali – Colombia.

A través del método inductivo, deductivo se logró identificar el entorno actual de los productores de almidón de yuca, sus procesos de producción y comercialización, capacidad instalada, oferta exportable, mercado meta, las características de los consumidores, los requisitos de acceso, donde se recopiló, analizó e interpretó, cada uno de sus elementos para establecer y proponer las posibles alternativas de solución a la problemática con la finalidad de aportar al desarrollo socioeconómico de los productores de Santo Domingo de los Tsáchilas.

3.2. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.

La modalidad de la investigación del presente estudio fue cuantitativa, ya que una vez recogido los datos de la población, demanda, oferta y producción de almidón de yuca, se procedieron a su análisis e interpretación a través de un sistema informático estadístico, para establecer información precisa que servirá de base elaboración del proyecto.

De la misma forma se hizo necesaria la aplicación de la investigación cualitativa, la cual permitió conocer el comportamiento del contexto individual y subjetivo por la que están pasando los productores, comercializadores, transportistas, exportadores, gustos y preferencias de los consumidores normativa nacional e internacional para acondicionar el almidón de yuca acorde a las exigencias de los consumidores y este tenga su aceptación en el mercado meta.

3.3. TIPO DE INVESTIGACIÓN

Para el presente trabajo se realizó la investigación aplicada, que consintió en recopilar información del objeto de estudio y plantear la alternativa de solución para los productores a través de la ejecución de un plan logístico de exportación de almidón de yuca al mercado de Cali Colombia que podrá ponerse en ejecución en beneficio de los productores de Santo Domingo de los Tsáchilas.

Fue necesaria la utilización de la investigación exploratoria es decir en el lugar de los hechos conociendo su situación actual, obteniendo información sobre antecedentes de producción, procesos de comercialización de almidón de yuca, su situación actual, por otra parte se identificó el mercado de Cali Colombia y la demanda a ser cubierta.

Además fue una investigación de tipo documental, se la realizó con la revisión de material bibliográfico, libros, revistas, documentos oficiales de gobierno, proporcionando datos relevantes y actualizados, sobre procesos de producción y comercialización de almidón de yuca a la que se pueda concurrir como fuente o referencia en cualquier momento, y siendo este un aporte académico para la sociedad para que de esta manera desarrollar el proceso logístico de exportación hacia Colombia más idóneo y eficiente.

3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN.

La población y la muestra a estudiar es el mercado de Cali para determinar la demanda existente, pero al tratarse de un mercado internacional se hace difícil la obtención de la información para ello se tomó como base documentos oficiales, estudios de mercado, investigaciones realizadas, fichas técnicas por parte de Colombia de instituciones como la Dirección Impuestos y Aduanas Nacional (DIAN), Agronet, Municipio de Cali, entre otros, y de Ecuador, a través del Ministerio de Agricultura Ganadería Acuacultura y Pesca (MAGAP), el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE), Proecuador, Banco Central de Ecuador, Gobierno Autónomo

Descentralizado de Santo Domingo de los Tsáchilas para establecer la oferta exportable del proyecto.

Para ello se estableció el grupo oferente y el grupo demandante que se describen a continuación en la siguiente tabla.

Tabla 4
Población y Muestra de Investigación

Grupo Oferente	Grupo Demandante
<p>País: Ecuador</p> <p>Ciudad: Santo Domingo de los Tsáchilas</p> <p>Grupo: Productores de almidón de yuca</p>	<p>País: Colombia</p> <p>Población: 45.239.079 de habitantes</p> <p>Ciudad: Cali</p> <p>Población: 2.244.639 de habitantes</p>
<p>Fuente de Información:</p> <p>Se obtuvo la información a través de fuentes primarias, de los productores de almidón de yuca de Santo Domingo de los Tsáchilas</p>	<p>Fuente de Información:</p> <p>Se obtuvo la información a través de fuentes secundarias, de páginas oficiales del gobierno de Colombia.</p>
<p>Técnica:</p> <p>Fichas, cuestionario, observación</p>	<p>Técnica:</p> <p>Revisión bibliográfica, web quest.</p>

Fuente: Investigación

Elaborado por: Alexander Cueva

3.5. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.

Tabla 5
Operacionalización de las variables

IDEA A DEFENDER: La determinación de la demanda de almidón de yuca en el mercado de Cali - Colombia permitirá su comercialización desde la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas.						
VARIABLES	ÍNDICES	INDICADORES	ÍTEMES	TÉCNICA	INSTRUMENTO	INFORMANTE
VI: DEMANDA	ENTORNO (PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DEL MEDIO)	Socioeconómicos	¿Cuál es la situación del PIB en Colombia? ¿Cuál es el índice inflacionario de Colombia? ¿Cuál es el índice de riesgo país de Colombia? ¿Cómo está constituida la población de Colombia (Cali)? ¿Cuál es el índice de crecimiento de la población de Cali?	Fichaje (Análisis linkográfico, bibliográfico)	Fichas	Internet: archivos, páginas web. Acervo documental: libros, revistas.
		Políticos	¿Cuál es la política comercial frente a las Importaciones? ¿Cuál es la política económica frente a las Importaciones? ¿Cuál es la balanza comercial?			
		Legales (Medidas Arancelarias, No Arancelarias)	¿Existen barreras arancelarias para la importación del almidón de yuca? ¿Existen barreras no arancelarias para la importación del almidón de Yuca? ¿Cuál es empaque requerido para comercializar del almidón de yuca? ¿Qué normas de marcado y etiquetado se requieren?			
	MERCADO	Demanda	¿Cuál es el perfil del consumidor? ¿Cuáles son los potenciales consumidores? ¿Cuál es el nivel de aceptación de productos importados?			
		Oferta	¿Cuál es la situación actual de las importaciones y exportaciones? ¿Existe producción nacional / local? ¿Cuáles son las exportaciones e importaciones de almidón de yuca? ¿Cuál es el precio referencial del producto en el mercado de destino? ¿Cuál es la competencia internacional? ¿Cuál es el Canal de distribución?			
VD: COMERCIALIZACIÓN	ENTORNO	Político / legal (medidas arancelarias, no arancelarias)	¿Cuál es la política económica y comercial? ¿Existen barreras arancelarias para la exportación del almidón de yuca? ¿Existen barreras no arancelarias para la exportación de almidón de yuca? ¿Cuál es la balanza comercial?	Fichaje Observación Entrevista (Análisis linkográfico, bibliográfico)	Fichas cuestionario	Internet: archivos, páginas web. Acervo documental
		Factores socio económico	¿Cuál es la situación económica, política actual de Ecuador? ¿Cuál es la situación actual del sector ofertante de almidón de yuca?			

		Grupo ofertante				
	PRODUCTO / OFERTA	Características del producto Oferta exportable	¿Cuál son las características del producto? ¿Cuáles son los proveedores del sector? ¿Cuál es la oferta del sector productor en unidad de medida y tiempo para la exportación?	Fichaje Observación Entrevista	Fichas Cuestionario	Productores
	PLAN LOGÍSTICO	Canal de distribución Red de transporte Proceso logístico	¿Cuáles son las características del embarque? ¿Cuál es la red de transporte adecuada para llegar a Cali? ¿Cuáles son los costos en origen, en transporte y en destino?	PROPUESTA		
			Estudio técnico Estudio financiero Proceso logístico	PROPUESTA		

Fuente: Formato de proyecto de tesis - Facultad de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional 2013.

Modificado por: Alexander Cueva

3.6. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.

La información se obtuvo a través de los productores de almidón de yuca de Santo Domingo de Tsáchilas en base a las fuentes primarias, con el fin de recolectar información precisa y válida que servirán de base para la ejecución del proyecto.

Además se recurrió a fuentes secundarias mediante la utilización de páginas web, legislación vigente, investigaciones realizadas sobre el tema, con el fin de conocer e identificar datos sobre la población, patrones de consumo, nivel de consumo, tendencias del mercado.

3.6.1. Plan de procesamiento y análisis de la información

El programa informático que se utilizó es el SPSS, fue fundamental a la hora de realizar la investigación ya que permitió el procesamiento, análisis e interpretación de la información que servirá de base para la toma de una decisión acertada y ejecución del proyecto.

3.6.2. Métodos, Técnicas e Instrumentos de Investigación

El método utilizado fue el método científico ya que permitió realizar el estudio detallado de las variables de la investigación que parte y se basa de lo más general a lo particular de la problemática investigada, para obtener la información requerida y necesaria identificando las alternativas de solución.

La entrevista se aplicó al grupo de nueve de los productores de almidón de yuca de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas con el fin de recolectar información válida y veraz sobre el tema investigado a través de las fuentes primarias, de manera directa.

El instrumento utilizado fue el cuestionario que consta de un conjunto de preguntas estructuradas dirigida a los productores de Santo Domingo de los Tsáchilas para recopilar información específica, y además se utilizó la ficha de observación.

3.7. ANÁLISIS DE LA DEMANDA.

3.7.1. Factores Socio – Económicos

Para tener un conocimiento de la situación actual de la república de Colombia, y en especial Cali es indispensable realizar un análisis de los factores Socio-Económicos presentados en la siguiente tabla.

Tabla 6
Ficha técnica de Colombia

Indicadores Básicos	
Indicador	Índice
País	Colombia
Capital	Bogotá
Producto Interno Bruto (PIB)	370.234 millones de dólares (2013)
PIB Per - cápita	7.948 dólares (2013)
Crecimiento del PIB	4,3% (2013)
Composición del PIB por sector	Agricultura: 6,8% Industria: 38,1% Servicios: 58,1%
Inflación	3,2% (2013)
Población	45.239.079 (Julio 2013)
Tasa de Crecimiento Poblacional	1,13% (2012)
Salario Mínimo	589.500 Pesos colombianos (2013)
Tasa de cambio	1.800,4 Pesos colombianos (2013)
Tasa de Desempleo	10,4% (2013)

Fuente: Banco de la Republica

Elaboración: Alexander Cueva

3.7.1.1. Producto Interno Bruto de Colombia

Tabla 7
PIB de millones \$

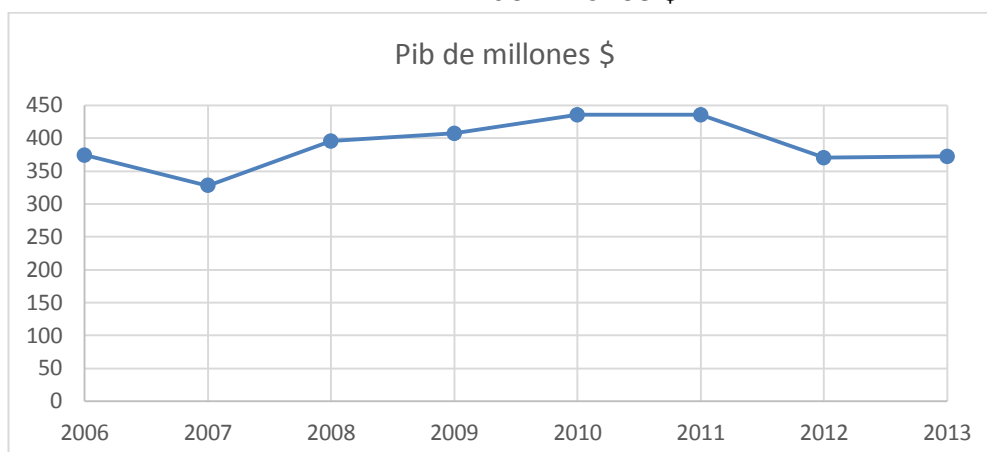
Año	PIB Colombia
2006	374,4
2007	327,7
2008	395,4
2009	407,5
2010	435,4
2011	435,4
2012	370,2
2013	372,1

Fuente: CIA Wordfactbook

Elaborado por: Alexander Cueva

De acuerdo a este indicador económico se pudo identificar que existe solidez en el mercado colombiano aspecto que sirve de base para el proyecto ya que el consumidor posee un bienestar económico.

Cuadro 1
PIB de millones \$



Fuente: CIA Wordfactbook

Elaborado por: Alexander Cueva

Según datos del Banco Central de Colombia (2013), la República de Colombia tiene un PIB estimado de 370.234 USD al 2012 con un crecimiento de 4,3% anual, situándose de esta manera como la cuarta economía más grande de América Latina después de Brasil, México y Argentina, mientras que a nivel mundial se encuentra en el puesto 33.

3.7.1.2. Índice inflacionario en Colombia

Colombia al ser la cuarta economía más grande de América Latina se ha mantenido con una inflación anual de 3,2% durante el 2013, dando a conocer que es un país económicamente estable, de esta manera lo afirma Nicolás Rombiola (04/01/2014):

Las expectativas inflacionarias para cierre del 2012 bajaron a un 3,27 por ciento, (...), con lo que las previsiones de los analistas se mantuvieron dentro del rango que estableció como meta el banco emisor para este año, de entre 2 y 4 por ciento.

Para el cierre del 2013 las expectativas disminuyeron a un 3,36 por ciento, con respecto al 3,49 por ciento en el sondeo previo.

Tabla 8
Inflación de Colombia

Año	Inflación Colombia	Inflación Cali
2006	4,3	4,34
2007	5,5	4,99
2008	7,7	7,59
2009	4,2	1,20
2010	3,1	2,46
2011	3,4	3,00
2012	3,2	2,66
2013	3,2	3,1

Fuente: DANE

Elaborado por: Alexander Cueva

La inflación en Colombia es controlable y está reduciendo aspecto positivo la comercialización de almidón de yuca hacia el mercado de Cali, además se puede decir que la inflación en Cali es menor que la de todo Colombia.

3.7.1.3. Índice de riesgo país en Colombia

El análisis de riesgo país es uno de los factores importantes a determinar antes de llevar relaciones comerciales con otros países. De acuerdo al artículo *Indicador de riesgo país no respondió a la mejor calificación* de Lina María Ruiz consultora del sitio web La Republica (13/08/2013), Colombia es un país que desde principios del 2013 hasta julio del mismo ha aumentado 71 puntos ubicándose con 178, esto es a causa de la disminución de la Inversión Extranjera Directa de un 1.9%. Pero el panorama no es del todo negativo, Colombia sigue estando dentro de los países mejor calificados de la región por debajo de México con 177 puntos.

El riesgo país permite identificar la solidez económica en la que se encuentra Colombia, la cual según el análisis se encuentra dentro de los más sólidos y mejor calificados mostrando estabilidad para realizar transacciones comerciales con dicho país.

3.7.1.4. Población de Cali

Según el Departamento de Administración Nacional de Estadísticas (DANE) (2013), El departamento del Valle del Cauca tiene una población de 4.382.939, donde el 50% de la misma se encuentra en el municipio de Cali con 2.244.639 habitantes, siendo la base económica de este municipio la prestación de servicios, la industria y la actividad agropecuaria, donde los servicios más importantes son: comerciales, transporte, comunicaciones y la banca, mientras que la actividad agropecuaria lleva un proceso tecnificado donde los productos principales está la caña de azúcar, la caña panelera, el sorgo, yuca, algodón, soya, maíz, café palma africana y cacao. En la industria se destacan: alimentos, particularmente el procesamiento de azúcar, producción de químicos, farmacéuticos, plásticos y editoriales.

Al mercado meta al que se pretende llegar es uno de los más poblados del departamento del valle del Cauca, donde la población se encuentra concentrada en las zonas urbanas, existiendo gran cantidad de consumidores ya sea industrial o consumidor final, identificando un potencial de consumo elevado.

Tabla 9
Población de Cali

Año	Población Cali	% de crecimiento
2007	2.169.838	
2008	2.194.781	1,15 %
2009	2.219.720	1,14 %
2010	2.244.668	1,13 %
2011	2.269.653	1,12 %
2012	2.295.316	1,11%
2013	2.321.269	1,13%

Fuente: DANE

Elaborado por: Alexander Cueva

La siguiente tabla detalla la población de Cali y su porcentaje de crecimiento que se toma en cuenta para el proyecto, donde la mayor parte de la población se encuentra concentrado entre las edades de 15 a 60 años, del total de la población de Cali.

Tabla 10
Distribución de edades de Cali

2013			
Edad	Total	Hombres	Mujeres
	2.319.684	1.109.106	1.210.578
0-4	176.573	90.495	86.078
5-9	177.655	90.138	87.517
10-14	188.345	95.130	93.215
15-19	201.670	102.464	99.206
20-24	203.093	102.716	100.377
25-29	197.628	97.469	100.159
30-34	185.608	89.026	96.582
35-39	163.724	77.857	85.867
40-44	152.862	71.452	81.410
45-49	154.090	70.451	83.639
50-54	139.784	62.628	77.156
55-59	111.537	48.728	62.809
60-64	86.008	37.363	48.645
65-69	63.239	27.191	36.048
70-74	46.177	19.122	27.055
75-79	35.758	13.591	22.167
80 Y MÁS	35.933	13.285	22.648

Fuente: DANE

Elaborado por: Alexander Cueva

El índice de crecimiento poblacional es de 1,13% aspecto que influye directamente en la puesta en marcha del proyecto es decir para los próximos años existe un mayor número de consumidores de almidón de yuca, por otra parte se ha identificado el 81% son consumidores de almidón de yuca según la Dirección Administrativa Nacional de Estadísticas (DANE).

3.7.2. Factores Políticos Legales.

Los factores políticos permiten conocer que política comercial y económica se está aplicando a las importaciones, mientras que los legales identifican cuales son las barreras arancelarias y no arancelarias para el ingreso del almidón de yuca desde Ecuador.

3.7.2.1. Política comercial frente a las Importaciones

Colombia mantiene suscrito algunos acuerdos comerciales con Ecuador que le dan preferencias arancelarias totales y parciales a los productos ecuatorianos.

Tabla 11
Acuerdos comerciales Ecuador Colombia

Acuerdo	Descripción
Acuerdo de Cartagena	El acuerdo se determina como una Zona de Libre Comercio del Grupo Andino, que desde 1993 todas las mercancías que cumplan con las normas de origen establecidas a nivel subregional se comercialicen libre de gravámenes y restricciones.
Comunidad Andina de Naciones (CAN)	Contempla como áreas de acción la Agenda Social, Agenda Ambiental, Cooperación Política, Relaciones Externas y Desarrollo Productivo Comercial.
Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	Tiene como principios el pluralismo en materia política y económica, flexibilidad, tratamientos diferenciales en base al nivel de desarrollo de los países miembros, y multiplicidad en las formas de concertación de instrumentos comerciales.

Fuente: Comunidad Andina de Naciones

Elaborado por: Alexander Cueva

Para el proyecto se analizó el acuerdo de Cartagena y el de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), debido a que estos acuerdos benefician de manera directa a la comercialización de almidón de yuca entre Colombia y Ecuador ya que los dos países pertenecen a la Comunidad Andina de Naciones.

Tabla 12
Normas de Origen

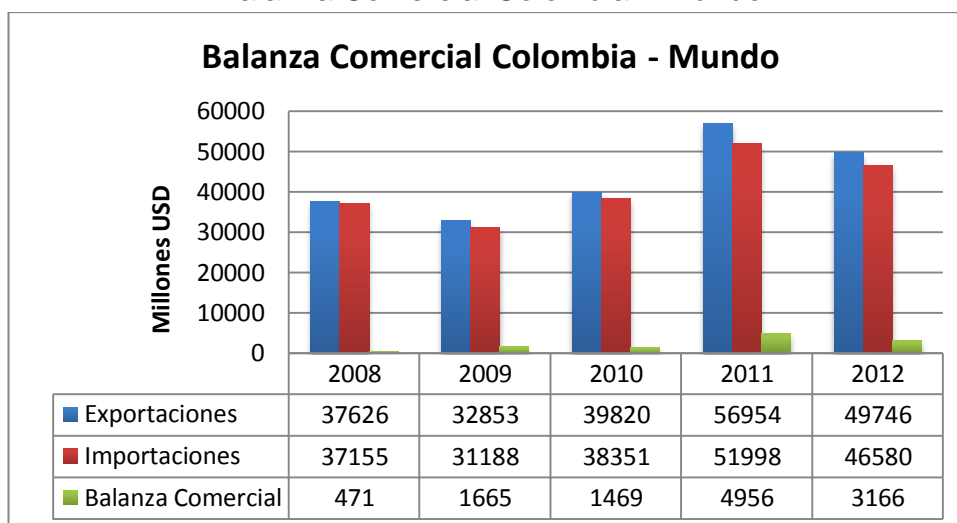
Base legal Normas de Origen	
Decisión 416 CAN (30/07/1997)	Normas especiales la calificación y certificación del origen de las mercancías.
Decisión 417 CAN (30/07/1997)	Criterios y procedimiento para la fijación de requisitos específicos de origen.

Fuente: Comunidad Andina de Naciones

Elaborado por: Alexander Cueva

3.7.2.2. Balanza comercial

Cuadro 2
Balanza Comercial Colombia – Mundo



Fuente: Centro de Comercio Internacional, TradeMap, CCI
Elaborado por: Alexander Cueva

El comportamiento de la balanza comercial de Colombia con el mundo durante el periodo 2008 – 2012 mantiene un superávit comercial, donde las exportaciones crecieron a una tasa promedio anual de 10%, mientras que las importaciones crecieron a un ritmo del 8%, estos datos muestran que en Colombia existe un crecimiento de las importaciones aportando de manera favorable para el proyecto de almidón de yuca.

3.7.2.3. Barreras arancelarias

Es importante conocer que barreras arancelarias existe, para la importación y exportación de almidón de yuca, por lo tanto para conocer los aranceles que se debe pagar, se realiza una correcta clasificación arancelaria que permite identificar de forma adecuada una partida o sub-partida arancelaria del almidón de yuca, esto se obtiene con la aplicación de reglas técnicas llamadas Reglas Generales de Clasificación Arancelaria, de las Notas Explicativas del Sistema Armonizado.

El producto denominado “almidón de yuca” se encuentra clasificado en la partida “1108” correspondiente a Almidón y fécula:

Tabla 13
Clasificación arancelaria del almidón de yuca

Clasificación Arancelaria	
1108	Almidón y Fécula; Inulina
1108.11.00.00	Almidón de Trigo
1108.12.00.00	Almidón de Maíz
1108.13.00.00	Almidón de papa (patata)
1108.14.00.00	Almidón de yuca (mandioca)
1108.19.00.00	Los demás almidones y féculas
1108.20.00.00	Inulina

Fuente: DIAN

Elaborado por: Alexander Cueva

Según el arancel nacional de importaciones de Colombia, el almidón de yuca se encuentra clasificado en el capítulo 11 partida arancelaria 1108.14.00.00 expresa el almidón de yuca, a continuación indica los requisitos para la importación del producto en Colombia.

Tabla 14
Barreras Arancelarias

Partida Arancelaria	Tributos		
	Ad-valoren	Liberación	IVA
1108.14.00.00	20%	100%	16%

Fuente: DIAN

Elaborado por: Alexander Cueva

Colombia al mantener acuerdos internacionales de libre comercio con Ecuador libera totalmente el ad-valoren del régimen de libre importación de almidón de yuca y paga un 16% de IVA costo que se debe de agregar al realizar el estudio económico y financiero para determinar el valor real del producto en el mercado objetivo.

3.7.2.4. Barreras no arancelarias

“Las barreras no arancelarias son mecanismos gubernamentales con fin de proteger la comercialización segura cuando una mercadería ingresa a un país determinado, poniendo requisitos de ingreso a los productos o servicios, estos pueden ser sanitarios o técnicos”. (Pro-Ecuador, 2013, párr.1).

Los requisitos no inciden en la reducción del pago de aranceles pero son necesarios para que el almidón de yuca pueda ingresar a Colombia cumpliendo con todas las normas establecidas. El producto tiene como requisito para arancelario el Certificado Fitosanitario, el cual acredita que el producto esté exento de plagas.

Tabla 15
Barreras no arancelarias

Producto	Institución	Normativa
Todos los materiales vegetales productos y subproductos deben de cumplir con los requisitos fitosanitarios para su importación excepto los productos que por su constitución física y por los procesos de transformación a los que ha sido sometidos no ofrecen riesgo sanitario.	Instituto Colombiano de Agrocalidad. ICA	Decreto 3761 artículo 4. Año 2009

Fuente: Instituto Colombiano de Agrocalidad. (ICA)

Elaborado por: Alexander Cueva

3.7.2.5. Empaque embalaje requerido para comercializar del almidón de yuca

Para poder comercializar el almidón de yuca en Cali Colombia se debe de cumplir normas técnicas de empaque y etiquetado, Según la Guía Comercial de Colombia (2013);

Las regulaciones aduaneras colombianas establecen condiciones especiales de embalaje, empaque y rotulación para la importación de productos comestibles, farmacéuticos y materiales considerados peligrosos o tóxicos.

En relación con los productos comestibles, se debe indicar claramente en el rótulo el nombre de los productos, ingredientes, peso, identificación de los fabricantes y número de licencia sanitaria oficial. (pág.60).

Para el almidón de yuca el empaque adecuado es en sacos de polipropileno de 45 Kg, donde se detalla nombre de la empresa, logotipo, procedencia la cantidad, peso, información nutricional, el producto debe estar libre de sustancias contaminantes, estas medidas con el fin de garantizar la conservación adecuada del producto.

Cuadro 3
Empaque del almidón de yuca



Fuente: Cimpa s.a.s.
Elaborado por: Alexander Cueva

3.7.2.6. Requisitos sanitarios y fitosanitarios

Según la Guía Comercial de Colombia (2013) “En Colombia el Certificado fitosanitario es el documento que confirma la compatibilidad que deben cumplir las plantas, productos vegetales importados con las normas y estándares vigentes, emitido por el organismo autorizado de certificación, ICA Instituto Colombiano Agropecuario”. (pág. 58).

Para poder realizar el plan logístico de exportación de almidón de yuca hacia Cali – Colombia se debe cumplir con este requisito indispensable exigido para comercialización.

3.7.3. Factor Geográfico.

El factor geográfico es indispensable al momento de evaluar los accesos físicos en el país de destino desde el Ecuador.

Tabla 16
Factor Geográfico

Transporte	Descripción
Terrestre	El Viso - San Onofre - Toluviejo - Sincelejo - La Ye - Medellín - La Pintada - Cerritos - Cartago - Zarzal - Cali - Popayán - Pasto - Puente Rumichaca. Cúcuta - Bucaramanga - Socorro - Tunja - La Caro - Bogotá - Armenia - Alambrado La Paila - Cali - Popayán - Pasto - Puente Rumichaca.
Marítima	Buenaventura, Barranquilla, Tolú, Providencia, San Andrés, Puerto Bolívar, La Guajira, Santa Martha, Cartagena, Turbo, Tumaco.
Aérea	Alfonso Bonilla, Aragón - Cali, El Dorado - Bogotá, Ernesto Cortissoz - Barranquilla, José María Córdova - Medellín, Matecaña - Pereira, Rafael Núñez – Cartagena

Fuente: Perfil Logístico de Colombia 2012

Elaborado por: Alexander Cueva

Dado a la cercanía del mercado y los convenios comerciales entre Ecuador y Colombia, el medio de transporte más adecuado para el traslado del almidón de yuca desde Santo Domingo de los Tsáchilas hacia Cali, es por vía terrestre, porque es el más utilizado y conveniente para realizar la exportación hacia Colombia.

3.7.4. Factor Tecnológico.

Colombia es uno de los países que ha incrementado su desarrollo tecnológico permitiéndole acceder a nuevos mercados y la facilitación del intercambio comercial aspecto positivo para el proyecto ya que permite ser más competitivos y optimizar los recursos disponibles.

3.7.5. Perfil de oportunidades y amenazas en el medio (POAM)

Tabla 17
POAM

PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS - POAM				
Descripción	Oportunidad		Amenaza	
	Nivel	Pts.	Nivel	Pts.
FACTORES SOCIOECONÓMICOS				
PIB	Alto	3		
Inflación	Medio	2		
Población	Alto	3		
Tasa de crecimiento poblacional	Medio	2		
Suma		10		0
Promedio		2,5		0
FACTORES POLÍTICOS				
Política comercial	Alto	3		
Balanza comercial	Medio	2		
Suma		5		0
Promedio		2,5		0
FACTORES LEGALES				
Barreras Arancelarias	Medio	2		
Barreras no Arancelarias			Medio	2
Certificados Sanitarios y Fitosanitarios			Medio	2
Empaque embalaje	Medio	2		
Suma		4		4
Promedio		2		2
FACTORES GEOGRÁFICOS				
Infraestructura de transporte	Alto	3		
Suma		3		0
Promedio		3		0
FACTORES TECNOLÓGICOS				
Facilidad de acceso a la tecnología	Alto	3		
Suma		3		0
Promedio		3		0
RESUMEN POAM			Oportunidades	Amenazas
Factores Socioeconómicos		2,5		
Factores Políticos		2,5		
Factores Legales		2		2
Factores Geográficos		3		0
Factores Tecnológicos		3		
Suma		13,00		
Promedio		2,60		0,40

Fuente: Investigación y análisis país de Colombia
Elaborado por: Alexander Cueva

Análisis del Perfil de Oportunidades y Amenazas del Medio (POAM)

Después de realizar el análisis de las oportunidades y amenazas cada uno de los factores socioeconómicos, políticos, legales geográficos y tecnológicos se ha obtenido como resultado total 13,00 puntos y el promedio de 2,60 identificándose de esta manera una oportunidad para la realización del proyecto y la ejecución del plan logístico de exportación hacia Colombia, a continuación se detalla cada uno de los factores considerados para el proyecto.

En base a los datos obtenidos de la tabla No. 17 se puede establecer que en el factor socioeconómico existe una oportunidad alta de 2,4 ya que el Pib de Colombia se muestra constante así también como el nivel de riesgo país logrando determinar una estabilidad económica y financiera para realizar negocios comerciales con dicho país. Además la población muestra un crecimiento acelerado esto influye directamente al incremento de consumo de almidón de yuca.

En el aspecto comercial, Colombia es uno de los países más sólidos de América latina es así que se identificó una oportunidad para el Ecuador ya que proporciona una gran apertura comercial para las importaciones y exportaciones fomentando el intercambio y desarrollo entre Ecuador y Colombia.

En cuanto a los factores políticos se identificó una oportunidad de medio impacto ya que se cuenta con acuerdos comerciales de liberación de tributos que corresponde a los aranceles a pagar en la importación que pueden influir de manera directa con el producto, así mismo las barreras no arancelarias podrían demorar el ingreso y comercialización del almidón de yuca dado a que se necesita la obtención de certificados otorgados por el Instituto Colombiano de Agrocalidad.

Los aspectos geográficos representan para el proyecto una oportunidad de alto impacto ya que se cuenta con la infraestructura adecuada para la logística de exportación y poder hacer llegar el producto al consumidor final de Cali.

Y finalmente el factor tecnológico es una oportunidad de alto impacto ya que Ecuador y Colombia poseen los sistemas de comunicación necesarias para la facilitación del comercio y su vez permite la reducción de tiempos y costos.

3.7.6. ANÁLISIS DEL MERCADO COLOMBIANO

3.7.6.1. Perfil del consumidor

Para el presente estudio es necesario conocer las tendencias de consumo para de esta manera poder acondicionar el almidón de yuca de Santo Domingo de los Tsáchilas cumpla con los requerimientos exigidos por el consumidor, permitiendo un mayor acceso a este mercado.

Según el Centro de Información e Inteligencia Comercial CICO (2009) indica que;

Las tendencias de consumo en Colombia están cambiando fuertemente impulsados por las condiciones de la coyuntura económica. Nuevos gustos y factores de decisión de compra de los colombianos se reflejan en nuevos canales y formatos de canales comerciales establecidos.

La frecuencia con la que compran hortalizas los hogares de estratos 4, 5 y 6 en Bogotá y Medellín, es semanal y quincenal, principalmente. Medellín presenta algunas diferencias respecto al patrón de consumo de Bogotá. Por ejemplo, tiene un mayor porcentaje de hogares de los estratos bajo estudio que compran con frecuencias de un mes o más, así como de los que compran varias veces a la semana. (pág. 15).

Podemos decir que el almidón de yuca puede ser consumido por la mayoría de la población tanto los de estrato bajo y alto ya que por sus características nutricionales le permiten ser muy apreciado por los consumidores, el mercado meta al que se pretende llegar será el 81% de la población de Cali.

3.7.6.2. Producción Nacional de almidón de yuca

Para la elaboración del proyecto fue necesario establecer la producción nacional de almidón de yuca en el mercado de destino, las importaciones que se realizan para satisfacer la demanda y las exportaciones.

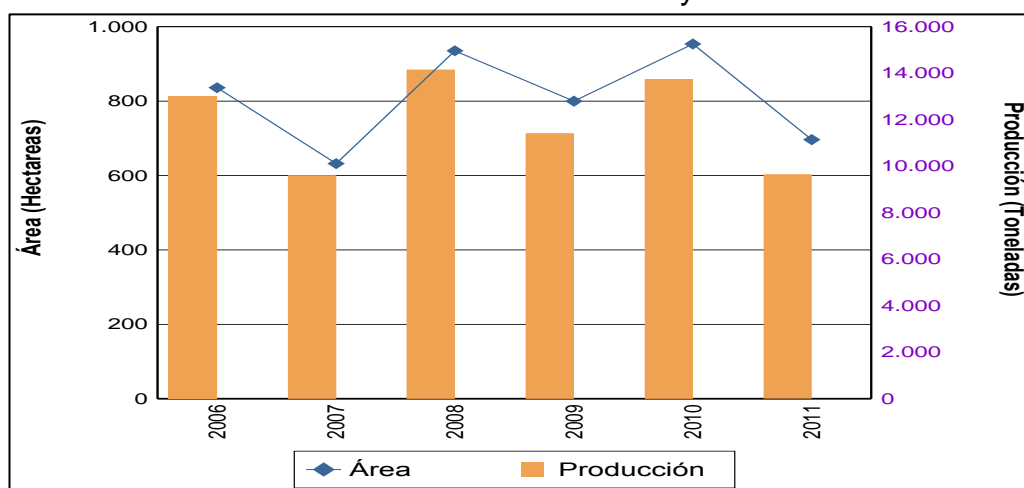
Tabla 18
Producción de almidón de yuca

Año	Área Cosechada (Hectáreas)	Producción Tn.	Rendimiento Ton/ha.
2007	836	9.604	15,6
2008	632	14.150	15,2
2009	936	11.412	15,1
2010	800	13.751	14,3
2011	954	9.661	14,4
2012	696	10.113	13,9
2013	698	10.587	13,6

Fuente: Agronet.

Elaborado por: Alexander Cueva

Cuadro 4
Producción de almidón de yuca



Fuente: Agronet.

Elaborado por: Alexander Cueva

De acuerdo a la gráfica la producción de almidón de yuca presenta una variación constante en sus niveles de producción de esta manera se puede llegar a establecer que la elaboración y ejecución del proyecto es fundamental para satisfacer parte de la demanda existente.

3.7.6.3. Importaciones de almidón de yuca

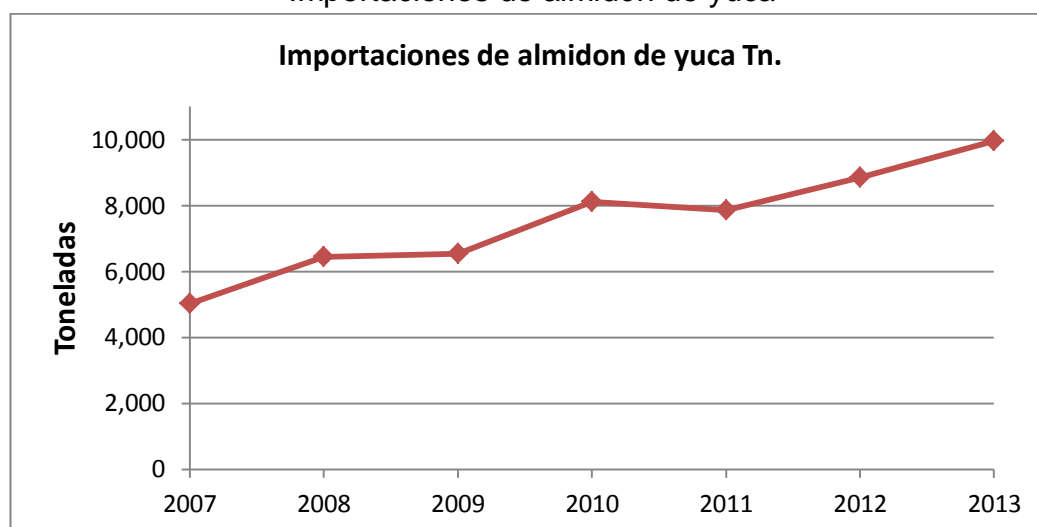
Tabla 19
Importaciones de almidón de yuca en Colombia

Año	Importaciones Tn.
2007	5.030
2008	6.444
2009	6.541
2010	8.107
2011	7.854
2012	8.844
2013	9.959

Fuente: Agronet.

Elaborado por: Alexander Cueva

Cuadro 5
Importaciones de almidón de yuca



Fuente: Agronet.

Elaborado por: Alexander Cueva

Según lo indicado en la gráfica se puede identificar un crecimiento de las importaciones desde el año 2007 hasta la actualidad es así que Ecuador es el segundo proveedor de almidón de yuca hacia Colombia donde existe un amplio mercado para el consumo de almidón de yuca para ello se requiere cumplir con las expectativas de los consumidores permitiendo el incremento las exportaciones desde Ecuador.

3.7.6.4. Exportaciones almidón de yuca

Tabla 20
Exportaciones de almidón de yuca

Año	Exportaciones Tn.
2007	650
2008	5
2009	28
2010	312
2011	708
2012	3.354
2013	5.898

Fuente: Agronet.
Elaborado por: Alexander Cueva

Cuadro 6
Exportaciones de almidón de yuca



Fuente: Agronet.
Elaborado por: Alexander Cueva

Las exportaciones tal como expresa la gráfica también se han incrementado pese al tener una caída en el periodo 2008 - 2009, y posteriormente existe un crecimiento moderado, además cabe mencionar que sus exportaciones son menores a las importaciones, esto se debe a que las importaciones realizadas se destinan al consumo en el mercado interno, aspecto que favorece a la elaboración y ejecución del proyecto ya que los productores de Santo Domingo de los Tsáchilas, pueden mejorar sus niveles de producción y ser proveedores del mercado de Cali beneficiándose con mayores ingresos económicos.

3.7.6.5. Competencia internacional

La producción de almidón de yuca en el mercado internacional es dominada por el continente asiático donde principalmente se destaca Tailandia y Vietnam con el 74% y 22% respectivamente, mientras que Ecuador dentro de la competencia internacional se encuentra en la posición número doce.

Tabla 21
Competencia Internacional

Posición	Competencia Internacional	2013
		Cantidad exportada Tn.
1	Tailandia	2208224
2	Vietnam	640911
3	Paraguay	32284
4	Hong Kong (China)	18949
5	Camboya	16635
6	Myanmar (Birmania)	16096
7	Indonesia	7340
8	Brasil	7262
9	República Democrática Popular Lao	6625
10	Países Bajos (Holanda)	5594
11	Alemania	2723
12	Ecuador	1737
	Resto del mundo	6804

Fuente: Trademap

Elaborado por: Alexander Cueva

A pesar que Ecuador no esté entre los principales productores de almidón de yuca, es el principal socio de Colombia de este producto donde destina cerca del 90% de su producción total.

Tabla 22
Proveedores de almidón de yuca de Colombia

Exportadores	2011	2012	2013
	Cantidad importada, Tn.	Cantidad importada, Tn.	Cantidad importada, Tn.
Mundo	5030	936	7655
Paraguay	39	485	2834
Tailandia	811	53	2575
Ecuador	4059	196	1752
Brasil	80	0	375
Estados Unidos	8	0	83

Fuente: Trademap

Elaborado por: Alexander Cueva

Tal como se puede apreciar los principales proveedores de almidón de yuca de Colombia en el periodo 2010 – 2012 son los países de Paraguay, Tailandia y Ecuador con las cantidades más altas, Ecuador dado a su cercanía con Colombia es uno de los principales proveedores de almidón de yuca.

3.7.6.6. Precio del almidón de yuca en Cali

Se ha logrado identificar que los precios en el mercado de destino se encuentran distribuidos de la siguiente manera:

Tabla 23
Precios del almidón de yuca

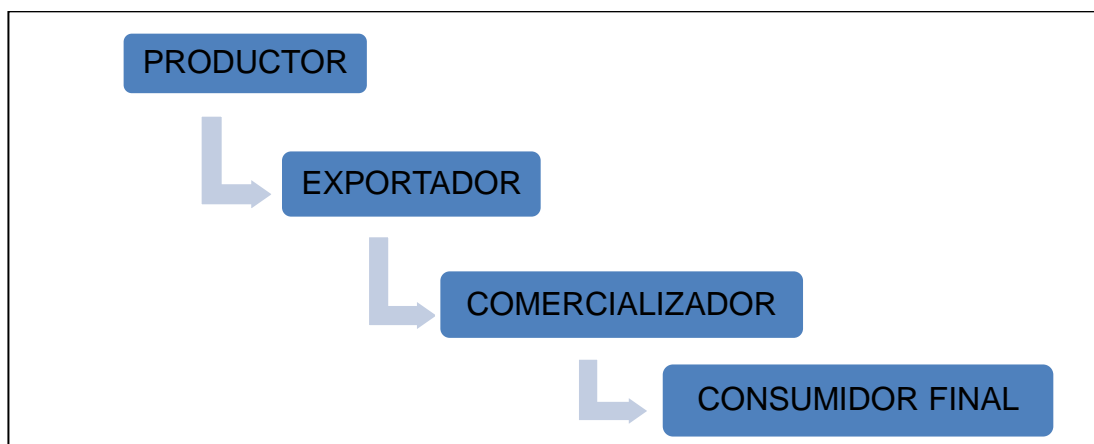
1108.14.00.00 Fécula de mandioca (yuca)			
Año	Valor Tonelada Usd.	Valor 45 kg. Usd.	Valor 1 kg. Usd.
2008	425	19,13	0,43
2009	256	11,52	0,26
2010	154	6,93	0,15
2011	574	25,83	0,57
2012	500	22,50	0,50
2013	725	32,64	0,73

Fuente: Trademap

Elaborado por: Alexander Cueva

3.7.6.7. Principales canales de Distribución

Cuadro 7
Canal de Distribución



Fuente: Investigación
Elaborado por: Alexander Cueva

La distribución del almidón de yuca de Ecuador hacia Colombia es realizado a través del canal de distribución que se encuentra formado de la siguiente manera: productor - exportador - comercializador - consumidor.

Además según el Centro de Información e Inteligencia Comercial CICO (2009);

Colombia ha tenido tradicionalmente un comercio minorista altamente competitivo, resultado en gran parte de la segmentación geográfica que se presenta en el interior del país. Aun cuando el avance de los supermercados e hipermercados ha sido muy importante en los últimos años (...). Dentro de la cadena se puede diferenciar tres circuitos de valor alternativos. El circuito indirecto largo es aquel que se utiliza para los bienes de consumo frecuente.

En él participan todos los intermediarios, este canal de distribución del producto implica que cada intermediario adiciona al precio inicial su margen de distribución. Rara vez se recurre al circuito directo (proveedor - fabricante - consumidor), donde el bien final pasa directamente del productor al usuario reduciendo el número de márgenes de distribución. Esto se presenta en productos del mercado interno. (pág. 17)

Tal como se puede apreciar se puede realizar el envío de almidón de yuca hacia Colombia a través del siguiente canal de distribución: productor - comercializador - consumidor, donde los productores de Santo Domingo de los Tsáchilas realizaran el envío hacia el comercializador mayorista y este a su vez lo distribuirá al consumidor final.

3.7.7. ANÁLISIS DEL ECUADOR

3.7.7.1. Factor Político y Legal

“Ecuador es un país democrático, comprometido con la integración latinoamericana en busca de una forma de convivencia ciudadana para lograr alcanzar el Buen Vivir, el sumak kawsay.” (Asamblea Nacional, 2008, pág. 15).

El gobierno ecuatoriano tiene como política comercial hacia las exportaciones promover las exportaciones que sean ambientalmente responsables, que generen mayor empleo y valor agregado, así también lo afirma el Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones COPCI (2010), uno de sus fines principales es promover las exportaciones, potencializando a los pequeños productores, para que generen un valor agregado al almidón yuca y conlleve a la generación del incremento de la productividad y competitividad.

Ecuador no aplica ninguna barrera arancelaria a la salida de productos, y entre las barreras no arancelarias tenemos.

Tabla 24
Barreras no arancelarias

Documento	Descripción
Certificado Fitosanitario	Documento que acredita al producto estar libre de plagas y sustancias dañinas.
Certificado Origen	Documento que certifica el origen de las mercancías para acogerse a los tratados de libre comercio.
Certificado de Calidad	Documento que determina al producto apto para la exportación bajo normas del Instituto Nacional Ecuatoriano de Normalización (INEN).

Fuente: Proecuador
Elaborado por: Alexander Cueva

El certificado fitosanitario es el documento oficial que atestigua la condición fitosanitaria del producto, este certificado es diseñado bajo los modelos de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria.

Para poder obtener el certificado fitosanitario, el exportador deberá registrarse en AGROCALIDAD como productor – comercializador - exportador de frutas y/u hortalizas, además de cancelar 80,00 dólares, tarifa establecida por AGROCALIDAD para la inspección del sitio de producción, dichas inspección es con el fin de constar que la información declarada por el exportador previo a la asignación del código de registro.

Para la obtención del certificado de origen se deberá presentar la siguiente documentación.

- Factura comercial
- Declaración Juramentada de Origen (DJO)
- Formularios de origen debidamente llenado, sellado y firmado por el exportador

Dicho certificado tendrá una vigencia de 180 días a partir de la fecha de certificación realizada por la autoridad competente.

3.7.7.2. Factores Socio- Económicos

Ecuador en el contexto económico ha tenido un desarrollo económico satisfactorio para el año 2013, según el informe del Fondo Monetario Internacional (FMI) (2013) “Suramérica está ubicado a nivel mundial con las mejores economías, esto se debe a consecuencia de la crisis europea que ha hecho que estos países de la zona europea no presente gran desarrollo en sus economías”.

Según diario el telégrafo en su artículo *Ecuador, entre las 7 mejores economías* (22/07/2013) se indica que:

Las favorables condiciones externas interrumpidas temporalmente durante la crisis financiera mundial de 2008-2009, sumadas a políticas macroeconómicas prudentes, impulsaron el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) en gran parte de América Latina durante la última década. Bajo estos parámetros, Paraguay encabeza el ranking de la región con un 11% de crecimiento. Mientras que otras naciones como Ecuador cuentan con un 4,4%; Colombia 4,1%; Bolivia 4,8%; Perú 6,3%; Uruguay 4% y Chile 4,6%.” (párr. 3,4)

El mejoramiento de la economía ecuatoriana se debe a que el gobierno ha impulsado la economía con una elección e inversión importante del capital estatal, en cuanto a la explotación de recursos naturales, renovación de contratos con las petroleras multinacionales, concesiones mineras, y los grandes proyectos de infraestructura, además el apoyo prioritaria a los productores de la economía popular y solidaria.

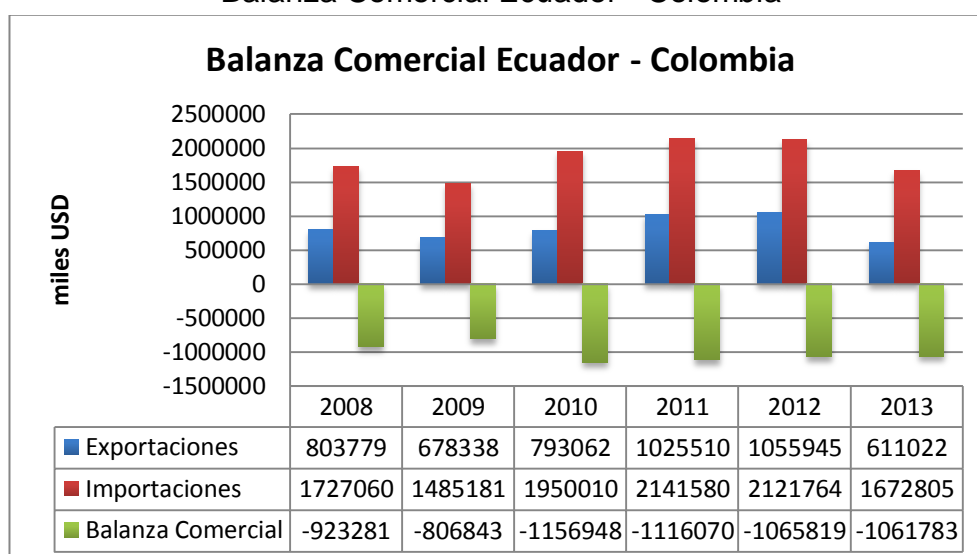
En base al criterio de Reyes (2013) analista económico de Ecuador, indica que; “el financiamiento estatal destinado a la construcción de infraestructura ayuda a dinamizar la economía ecuatoriana, proyectando a futuro nuevas inversiones no solo públicas sino también privadas y extranjeras, lo cual da un panorama bastante alentador para los siguientes años.”

Por tal razón podemos justificar la elaboración del proyecto de exportación de almidón de yuca hacia Colombia ya que existe una estabilidad económica y financiera para los próximos años, llevando consigo a un aporte y desarrollo de los productores enfocado a la generación de un mayor valor agregado a la producción con aportes del sector público y privado, enfocados al desarrollo del país.

3.6.3.3 Balanza Comercial

Es necesario hacer referencia a la balanza comercial del Ecuador con el mercado de destino Colombia.

Cuadro 8
Balanza Comercial Ecuador - Colombia



Fuente: Proecuador

Elaborado por: Alexander Cueva

El comportamiento de la balanza comercial de Ecuador con Colombia en el periodo 2008 – 2013 registra déficit. Pese a que existe déficit elevado en el 2010 este se ha ido disminuyendo; para ello se hace necesario el emprendimiento de proyectos de exportación para disminuir este saldo negativo y mejorar la producción de almidón de yuca.

3.6.3.4 Oferta de almidón de yuca del Ecuador

Ecuador un pequeño productor de almidón de yuca, en la actualidad es uno de los productos con mejor proyección comercial.

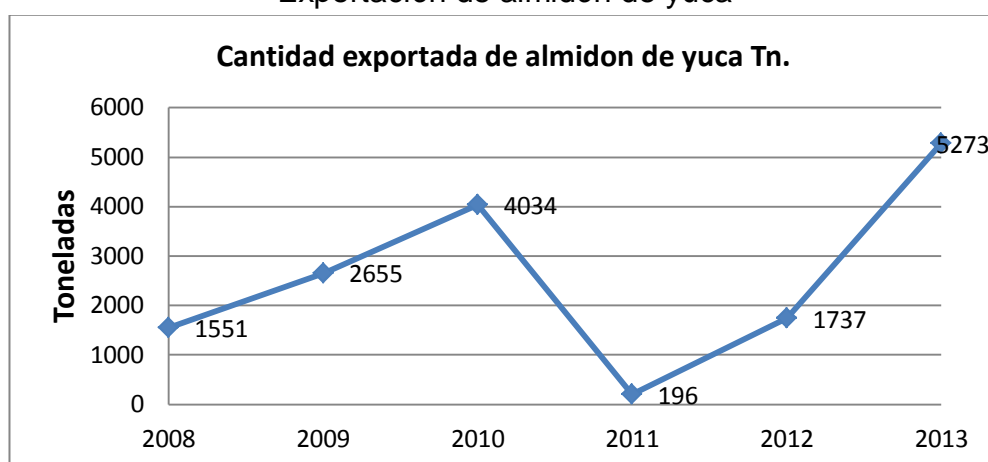
Tabla 25
Oferta de Ecuador de almidón de yuca

Año	Cantidad Tn.
2008	1551
2009	2655
2010	4034
2011	196
2012	1737
2013	5273

Fuente: Trademap

Elaborado por: Alexander Cueva

Cuadro 9
Exportación de almidón de yuca



Fuente: Trademap
Elaborado por: Alexander Cueva

La exportación de almidón de yuca durante el periodo 2008 – 2010 se ha ido incrementando, pese que en el 2011 tuvo una recesión muy considerable en las exportaciones de almidón de yuca que se dio debido a los cambios climáticos, para el 2012 se identifica una recuperación de una manera eficaz muy favorable para la elaboración del proyecto.

Tabla 26
Destino de las exportaciones de almidón de yuca año 2013

Subpartida Nandina	Descripción Nandina	País	Toneladas	Fob-Dólar	% Total Fob - Dólar
1108.14.0000	Fécula de yuca (mandioca)	COLOMBIA	1,722.22	113.71	69.38
		VENEZUELA	14.34	50.19	30.63
Total General			1,736.56	163.90	100.0

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Alexander Cueva

Según la tabla se puede apreciar que se encuentra como principal mercado de exportación de almidón de yuca el colombiano, y también se realiza la exportación en menor cantidad a Venezuela en un menor porcentaje, se puede manifestar que la ejecución del proyecto es necesaria dado que existe una demanda potencial de consumo.

3.6.3.5 Situación actual del sector ofertante de almidón de yuca

Durante la última década la producción de almidón de yuca ha tenido un gran progreso tanto en la asociación como en la tecnificación en su proceso, según López (2011) técnico del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca indica que: “Una de las fortalezas para el desarrollo de la industria de derivados de la yuca es la calidad del producto. Esto ocurre debido a las buenas condiciones climáticas y a la fertilidad de los terrenos.” (párr. 1-3)

Según la FAO (2010) mediante un estudio realizado indica que; “Para los productores de semielaborados de yuca en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, la demanda por estos subproductos se concentra en la industria de alimentos, principalmente para elaborar panes y para la exportación. Según la FAO, este crecimiento también es consecuencia de la demanda de la industria alimenticia de Colombia.” (párr. 3-6)

De acuerdo a la información recabada se puede definir que la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas es la una de las principales productoras de almidón de yuca dado a que posee las condiciones climáticas adecuadas para la producción.

3.7.7.3. Factores Tecnológicos

La Secretaria Nacional de Ciencia y Tecnología (2011) es la entidad del Gobierno dedicada a la innovación tecnológica. “El Ecuador destina cada año recursos correspondientes al 0,1% del Producto Interno Bruto (PIB) para ciencia y tecnología (13,8 millones de dólares), mientras que los países más desarrollados gastan alrededor del 2,5% y 3% de su PIB.”


El Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad se encuentra aplicando nuevas tecnologías dentro de la actividad agropecuaria con lineamientos claves a través de la Agenda de Transformación Productiva, con el objetivo de generar una producción inclusiva de bienes y servicios que cuiden el medio ambiente y el uso racional y eficiente de los recursos naturales.

Es así que las tecnologías permiten un desarrollo eficaz tanto en el proceso productivo y en especial énfasis en la comercialización para realizar la transferencia de la información de manera rápida y oportuna con la finalidad de reducción de tiempo y costos, dado a que la tecnología ha sido uno de los pilares fundamentales para satisfacer necesidades esenciales del ser humano.

3.7.8. EL PRODUCTO

3.7.8.1. Características del producto

Cuadro 10
Ficha Técnica del almidón de yuca

Nombre del producto: Almidón de yuca Nombre Científico: Manihot Esculenta Crantz Partida arancelaria: 1108.14.00.00 Familia: Eufhorbacea		
Descripción física del producto	Es una harina que se obtiene de la yuca, utilizado principalmente para la alimentación humana en productos de confitería, industria alimenticia, textil. Contiene proteínas, grasa, carbohidratos, ceniza húmeda y fibra.	
Características físicas del producto	Apariencia	Polvo fino
	Color	Blanca
	Olor	Característico de la yuca
	Sabor	Característico de la yuca
	pH	6 a 7
	Textura	Polvo
Presentación	Bolsas de 45, 50 kg.	
Empaque	Bolsas de polipropileno	
Instrucciones	Conservar en un lugar seco y fresco	
Vida útil esperada	12 meses	
Temperatura de almacenamiento	25 - 30° C	
Consideraciones y recomendaciones de almacenamiento	Conservar en un lugar fresco y evitar la humedad	

Fuente: FAO

Elaborado por: Alexander Cueva

De la ficha técnica se muestra aspectos como partida arancelaria, nombre, características, usos principales presentación, tipo de empaque, instrucciones de almacenamiento que permitan su adecuado manejo.

3.7.8.2. Producción del sector de almidón de yuca

De acuerdo a la investigación de campo realizada se logró determinar que existe una constante producción de yuca la cual es la materia prima para la obtención del almidón de yuca, la siguiente tabla muestra los datos históricos de la producción de yuca a nivel nacional y posteriormente de la producción de la zona de estudio de Santo Domingo de los Tsáchilas en base a los cuales se realizara el cálculo de las proyecciones del proyecto.

Tabla 27
Producción de yuca - Ecuador

Años	Sembrado ha.	Producción Tn.	Rendimiento Tn. /ha.
2003	23.393	103.390	3,78
2004	24,364	110.392	4,42
2005	25.129	123.224	4,90
2006	25.129	153.870	6,12
2007	25.129	184.507	7,34
2008	25.129	215.144	8,56
2009	25.129	245.782	9,78
2010	25.129	276.419	11,00
2011	25.129	318.470	12,82
2012	25.129	366.917	14,95
2013	25.129	422.735	17,42

Fuente: Programa INIAP- SENACYT 2009

Elaborado por: Alexander Cueva

La producción de yuca a nivel nacional ha tenido un crecimiento significativo y además también se puede observar un rendimiento de tonelada hectárea creciente para cada año.

Tabla 28
Producción de yuca - Santo Domingo de los Tsáchilas

Años	Sembrado ha.	Cosechado ha.	Producción Tn.
2009	2.594	2.019	11.383
2010	1.392	1.191	9.680
2011	1.613	1.587	8.614
2012	2.299	1.800	11.896
2013	2.391	1.834	12.377

Fuente: MAGAP

Elaborado por: Alexander Cueva

3.7.8.3. Oferta del sector productor en unidad de medida y tiempo para la exportación

En base a la producción de yuca nacional y según datos del Ministerio de Agricultura Ganadería Acuacultura y Pesca (MAGAP) indica que de la producción total el 80 % se destina para obtención de yuca fresca y el 20% para la elaboración de almidón de yuca, se destina para la exportación.

Tabla 29
Producción de almidón de yuca - Santo Domingo de los Tsáchilas

Año	Superficie Sembrada Ha.	Superficie Cosechada ha.	Producción Total Anual Tn.	20% Producción almidón de yuca
2009	2.594	2.019	11.383	2.277
2010	1.392	1.191	9.680	1.936
2011	1.613	1.587	8.614	1.723
2012	2.299	1.800	11.896	2.379
2013	2.391	1.834	12.377	2.475

Fuente: MAGAP

Elaborado por: Alexander Cueva

3.7.9. FODA

3.7.9.1. Matriz de análisis FODA

Tabla 30
Análisis de matriz FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
Acuerdo comerciales entre Ecuador Colombia Suelos aptos para el cultivo de yuca y obtención de almidón de calidad Conocimiento del proceso de producción	Crecimiento de la demanda en Colombia Estabilidad económica del mercado de Cali Apertura hacia nuevos mercados Capacitación en procesos de exportación
DEBILIDADES	AMENAZAS
Deficiencia de conocimientos en proceso de exportación Deficiencia de acceso a nuevas tecnologías Altos costos de producción.	Productores con mayor capacidad de producción Falta de acceso al financiamiento Productos sustitutos Cambios en las políticas de gobierno

Fuente: investigación.

Elaborado por: Alexander Cueva

El análisis FODA permitió conocer los puntos fuertes que se posee en la actualidad tanto a nivel organizacional y su entorno estableciendo las posibles alternativas de mejora en las debilidades existentes como mejorar su proceso productivo.

Por otra parte aprovechar la demanda potencial creciente, y los beneficios comerciales entre Colombia y Ecuador que conlleve a contrarrestar las amenazas del proyecto.

3.7.10. PROYECCIONES DE ESTUDIO

Para el presente proyecto, las proyecciones se realizó utilizando datos estadísticos de la proyección de la población, el consumo nacional aparente, producción nacional, importaciones y exportaciones para ello se utilizó la fórmula matemática de la regresión lineal simple y los mínimos cuadrados que se describe a continuación:

$$y = a + bx$$

$$a = \frac{\sum y \sum x^2 - \sum x \sum xy}{N \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$b = \frac{N \sum xy - \sum x \sum y}{N \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

Simbología

a = Desviación del origen de la recta (constante)

b = Pendiente de la recta (variable)

x = Representa el número de años

y = Representa la producción nacional, importaciones y exportaciones

N = Representa el número total de años

3.7.10.1. Población de estudio

Para el cálculo y proyección se trabajó con base en el índice de crecimiento poblacional de los datos históricos de la población nacional de Colombia y del mercado de Cali a la cual se dirige nuestro producto.

Según la Dirección Administrativa de Estadística Nacional (DANE) el índice de crecimiento poblacional de Cali es de 1,13%.

Tabla 31
Población de Colombia

AÑO	Población Colombia	Población Cali 81 %
2007	43.926.929	1.757.569
2008	44.451.147	1.777.773
2009	44.978.832	1.797.973
2010	45.509.584	1.818.181
2011	46.044.601	1.838.419
2012	46.589.782	1.859.206
2013	47.141.419	1.880.228
2014	47.699.587	1.901.488
2015	48.264.364	1.922.988
2016	48.835.828	1.944.732
2017	49.414.059	1.966.721
2018	49.999.136	1.988.959

Fuente: DANE

Elaborado por: Alexander Cueva

3.7.10.2. Consumo Nacional Aparente

EL consumo nacional aparente permite determinar la cantidad demandada de almidón de yuca para ello se tomó datos históricos de la producción nacional, las importaciones y exportaciones para ello se utilizó la siguiente fórmula:

$$\text{CNA} = \text{PN} + \text{M} - \text{X}$$

CNA = Consumo Nacional Aparente

PN = Producción Nacional

M = Importaciones

X = Exportaciones

Para la proyección de un periodo de cinco años se utilizó la fórmula matemática de los mínimos cuadrados.

Tabla 32
Consumo Nacional Aparente

AÑO	Producción Nacional Tn.	Importaciones Tn.	Exportaciones Tn.	CNA Tn.
2007	9.604	5030	650	13.984
2008	14.150	6444	5	20.589
2009	11.412	6541	28	17.925
2010	13.751	8107	312	21.546
2011	9.661	7854	708	16.807
2012	10.114	8.844	3.354	20.151
Proyecciones				
2013				20.811
2014				21.472
2015				22.132
2016				22.792
2017				23.453
2018				24.113

Fuente: Investigación

Elaborado por: Alexander Cueva

3.7.10.3. Demanda Efectiva

La demanda efectiva es el déficit existe de almidón de yuca en el mercado de Cali para su cálculo se utilizó el consumo real y el consumo recomendado que según la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación FAO es de 3.92 kilogramos por persona.

Luego se realizó la estratificación de la población a la cual está dirigido el almidón de yuca que corresponde a 81 % de la población urbana objeto de estudio.

3.7.10.4. Oferta Exportable

Una vez conocido la demanda efectiva del proyecto se estableció la oferta exportable tomando como elemento principal la producción de los productores de Santo Domingo de los Tsáchilas y luego de realizar el análisis, ya que del 100% de la producción total, el 80% se destina a consumo interno y un 20% a la exportación, para la proyección se utilizó los datos históricos de la producción de almidón de yuca del periodo 2011 - 2012 donde se realizó el cálculo de la siguiente manera; año superior dividido para el año anterior restado uno y se obtuvo el porcentaje promedio de crecimiento que es de 0,03 %.

Posteriormente se utilizó la fórmula para el cálculo de la proyección de la producción de almidón de yuca.

$$P = n * (1+i)$$

Simbología

P = Proyección siguiente año

n= año base (2012)

1 = constante

i = porcentaje de crecimiento promedio

$$\text{Proyección 2013} = 2.379 * (1+0,03)$$

$$\text{Proyección 2013} = 2.475$$

Tabla 33
Proyección de la oferta exportable

Año	Producción Total Mensual Tn.	Producción Total Anual Tn.	Almidón de yuca de Exportación Tn. (20%)	Envíos Mes
2011	135	1.620	324	27
2012	139	1.668	334	28
2013	147	1.764	353	29
2014	151	1.812	362	30
2015	155	1.860	372	31
2016	159	1.908	382	32
2017	163	1.956	391	33
2018	167	2.004	401	33

Fuente: Investigación

Elaborado por: Alexander Cueva

3.7.10.5. Demanda Insatisfecha

Tabla 34
Proyecciones de la demanda Insatisfecha

Año	PN.	M	X	CNA	Población Colombia	Consumo Per cápita Anual		Déficit	Población Cali 81 %	Déficit Total Kg	Demanda Insatisfecha en Tn.	COBERTURA DEL PROYECTO		
	Tn.	Tn.	Tn.	Tn.		Real Kg.	Recom Kg.	Kg.				Kg.	Tn.	% Cobertura
2007	9.604	5030	650	13.985	43.926.929	0,32	3,92	3,60	1.757.569					
2008	14.150	6444	5	20.589	44.451.147	0,46	3,92	3,46	1.777.773					
2009	11.412	6541	28	17.925	44.978.832	0,40	3,92	3,52	1.797.973					
2010	13.751	8107	312	21.545	45.509.584	0,47	3,92	3,45	1.818.181					
2011	9.661	7854	708	16.807	46.044.601	0,37	3,92	3,55	1.838.419					
2012	10.113	8.844	3.354	20.150	46.589.782	0,43	3,92	3,49	1.859.206	6.483.970	6.484	333600	334	0,05
2013				20.810	47.141.419	0,44	3,92	3,48	1.880.228	6.540.473	6.540	352800	353	0,05
2014				21.471	47.699.587	0,45	3,92	3,47	1.901.488	6.597.935	6.598	362400	362	0,05
2015				22.131	48.264.364	0,46	3,92	3,46	1.922.988	6.656.367	6.656	372000	372	0,06
2016				22.791	48.835.828	0,47	3,92	3,45	1.944.732	6.715.780	6.716	381600	382	0,06
2017				23.451	49.414.059	0,47	3,92	3,45	1.966.721	6.776.183	6.776	391200	391	0,06
2018				24.111	49.999.136	0,48	3,92	3,44	1.988.959	6.837.589	6.838	400800	401	0,06

Fuente: Investigación

Elaborado por: Alexander Cueva

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

4.1. CONCLUSIONES.

La producción de almidón de yuca de Santo Domingo de los Tsáchilas es deficiente para ello se hace necesario la elaboración de un plan de exportaciones conjuntamente con los actores de la cadena productiva, mediante acciones colectivas mejorar su competitividad y poder ingresar a nuevos mercados.

Ecuador y Colombia mantienen acuerdos comerciales al ser miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) se benefician de las preferencias arancelarias, que favorecen a los productores de almidón de yuca con la reducción de aranceles, facilitando el intercambio comercial y fomentando las exportaciones y el desarrollo económico.

El mercado de Cali al cual se dirige el proyecto es creciente aspecto favorable, para ello se requiere del cumplimiento de normas de calidad, que son el certificado fitosanitario, acorde a las exigencias de los consumidores. Colombia ha crecido significativamente en su economía siendo un referente de América latina elemento indispensable para la realización de proyecto donde se identifica estabilidad y seguridad para el comercio, y dado a que Colombia el uno de los principales mercados de exportación de almidón de yuca para el Ecuador.

La inflación de Cali y de Colombia está disminuyendo aspecto favorable para la elaboración del proyecto, además cabe mencionar que el riesgo país sigue siendo uno de los países mejor calificados.

La población de Cali se encuentra concentrada en las zonas urbanas según lo indica la Dirección Administrativa de Estadísticas Nacionales (DANE) concentrada entre las edades de 15 a 60 años de edad, identificando que el 81% de la población demanda de almidón de yuca.

Las barreras arancelarias de almidón de yuca son el 16 % de Impuesto al Valor Agregado y las no arancelarias son los certificados fitosanitarios exigidos por el Instituto Colombiano de Agrocalidad (ICA).

El transporte utilizado para la distribución física internacional se realizará por vía terrestre desde Santo domingo de los Tsáchilas hasta Cali Colombia ya que este es el medio más conveniente para transportar el almidón de yuca conservando el producto en óptimas condiciones hasta su destino final.

De acuerdo al estudio el 20 % de la producción está disponible para la exportación hacia Cali – Colombia para lo cual se debe establecer el adecuado proceso logístico para hacer llegar el producto al consumidor final.

La obtención del almidón de yuca se lo obtiene de la yuca este tipo de cultivo es de ciclo corto de producción el cual debe de ser aprovechado en su totalidad ya que se presenta como una alternativa sustentable, para los productores en las zonas con suelos improductivos, como es el caso de Santo Domingo de los Tsáchilas, libre de químicos, una alternativa será también fomentar la producción orgánica muy apreciada en los mercados internacionales.

Ecuador es el principal proveedor de almidón de yuca hacia Colombia, donde se debe seguir mejorando sus procesos de exportación para cada vez ser más eficaz y optimizar recursos.

4.2. RECOMENDACIONES.

Obtener el certificado de origen para acogerse a la exoneración de advaloren el cual facilita el ingreso de almidón de yuca al mercado de Cali – Colombia.

La obtención de almidón de yuca es artesanal ya que los productores son pequeños y medianos para ello se requiere de inversión en maquinaria, equipos y técnicas adecuadas para obtener mayores niveles de producción, con un valor agregado y tener la capacidad de exportación cumpliendo con todas las normas del mercado internacional.

Promover el desarrollo empresarial a través de capacitaciones técnicas, en procesos de comercialización y negociación con clientes potenciales, y además tener acceso al financiamiento para los productores de almidón de yuca, por parte de las entidades del estado.

Fortalecer y fomentar la asociación de productores de almidón de yuca mediante alianzas para obtener una mayor capacidad de producción y comercialización y poder satisfacer parte de la demanda del mercado interno, e internacional.

Incrementar la productividad de almidón de yuca en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas y en el país ya que esta actividad es una de las principales fuentes de ingresos para sus familias, genera fuentes de empleo, desarrollo local.

Asistir a ferias nacionales e internacionales con el apoyo de Proecuador, cámaras de comercio, Gobierno Autónomo Descentralizado de Santo Domingo de los Tsáchilas para dar a conocer el almidón de yuca, sus características, utilización y bondades nutritivas.

V. PROPUESTA.

5.1. TÍTULO.

Plan logístico para la exportación de almidón de yuca desde la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas hacia el mercado de Cali - Colombia, para satisfacer parte de la demanda requerida en dicho mercado.

5.2. ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA.

Como antecedentes de la propuesta fue necesario identificar los factores internos y externos de producción y comercialización de los productores de almidón de yuca de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, conociendo sus potenciales y las limitaciones, mediante el estudio de mercado que permitió conocer además los requerimientos políticos, económicos sociales, (gustos y preferencias) y legales, exigidos en Cali - Colombia.

El almidón de yuca es uno de los productos de creciente demanda en el mercado internacional, ya que su consumo es de mayor prioridad en la dieta diaria de las personas ya sea como producto fresco o procesado debido a que su composición proporciona hidratos de carbono, proteínas, vitaminas, necesarias para el normal funcionamiento del organismo de ser humano.

En el Ecuador y especialmente en la provincia del Santo Domingo de los Tsáchilas zona donde se encuentran los productores de almidón de yuca, uno de los obstáculos que impide la consolidación de este producto son los altos costos de producción, comercialización, utilización de técnicas y procesos inadecuados, para ello se hace necesario la realización de un plan logístico de exportación que permita conocer los requerimientos necesarios para hacer llevar el producto al consumidor final satisfaciendo sus necesidades y a la vez promover el desarrollo dinámico de los productores.

5.3. JUSTIFICACIÓN.

El plan logístico de exportación es importante ya que la producción y comercialización de almidón de yuca de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas en una actividad que involucra gran cantidad de mano de obra, siendo el sustento económico de las familias, la obtención del producto no requiere del uso intensivo de químicos, por lo cual se podría desarrollar la producción agroecológica muy apreciada en los mercados internacionales, es así que la presente propuesta tiene como finalidad mejorar e innovar los procesos de comercialización, distribución, logística, que permita atender de manera eficiente al mercado demandante de Cali - Colombia.

Con la realización del plan logístico de exportación del almidón de yuca hacia Cali - Colombia se proveerá a los productores una herramienta útil para la comercialización, que les permita mejorar sus condiciones de vida, obtener mayores ingresos económicos y la generación de nuevas oportunidades comerciales, permitiéndoles ser más competitivos, además se proporcionara datos e información relevante y actualizada sobre el tema.

Ecuador presenta altas condiciones favorables para realizar negocios con Colombia dado a la proximidad del mercado meta, acuerdos internacionales de liberación de tributos para ello se hace necesario la presentación de un producto de calidad que cumpla con las exigencias del consumidor, permitiendo el desarrollo del sector productivo y el incrementar el comercio bilateral.

La investigación permite identificar los requerimientos técnicos, ingeniería de procesos, recursos económicos y financieros necesarios para la realización del plan logístico de exportación hacia el mercado meta y luego de realizar un análisis de cada uno de estos factores y se pueda llegar a establecer una conclusión que servirá de base fundamental para la puesta en marcha del proyecto.

5.4. OBJETIVOS.

5.4.1. Objetivo General

Establecer un plan logístico para la exportación de almidón de yuca desde la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas hacia el mercado de Cali - Colombia, para satisfacer parte de la demanda requerida en dicho mercado.

5.4.2. Objetivos Específicos

- Fundamentar bibliográfica y científicamente el plan de logístico de exportación
- Identificar el estudio técnico y la descripción de procesos del plan de logístico de exportación para atender parte de la demanda de Cali - Colombia.
- Realizar el análisis económico y financiero del plan logístico de exportación de almidón de yuca desde Santo Domingo de los Tsáchilas hacia Cali – Colombia para conocer su rentabilidad.

FUNDAMENTACIÓN.

5.4.2.1. Plan logístico de exportación

La propuesta se fundamenta en el desarrollo del plan logístico de exportación de almidón de yuca, es así que según Lerma (2010) indica que:

“El plan de exportación es una guía o documento que muestra al empresario hacia dónde dirigir su esfuerzo exportador y como competir con sus productos y servicios en el mercado internacional (exportaciones seguras, en incremento su rentabilidad) a fin de obtener éxito”. (pág. 266)

Se puede manifestar que el plan de exportación es un alternativa estratégica para los productores puedan optimizar sus recursos y esfuerzos que les permita tomar la mejor decisión, ofreciendo un producto de calidad acorde a las exigencias del mercado internacional, siendo este generador de mayores ingresos económicos.

Además por otro lado esta investigación sirve de base para conocer el entorno en el cual se desarrollan los productores de almidón de yuca de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas y el mercado demandante de Cali – Colombia.

MODELO OPERATIVO DE LA PROPUESTA.

5.4.3. ESTUDIO TÉCNICO

Dentro de este estudio el objetivo primordial es identificar el tamaño y espacio físico óptimo para el proceso productivo, localización, estructura organizacional, requerimientos de activos fijos para el proyecto para ello se realizó un análisis de cada uno de sus factores directos e indirectos que pueden influyen al momento de realizar la exportación hacia el mercado meta.

5.4.3.1. Tamaño de la empresa

Para determinar el tamaño óptimo del proyecto se tomó como base la capacidad productiva instalada actualmente de los productores de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas que comprende aspectos de: áreas específicas y delimitadas para la producción, maquinaria y equipos tecnología utilizada, materiales e insumos, y personal de trabajo necesario para la obtención del almidón de yuca.

Además el tamaño del proyecto se calcula en base a la capacidad productiva en relación con el mercado de Cali - Colombia cumpliendo con los requerimientos del mercado.

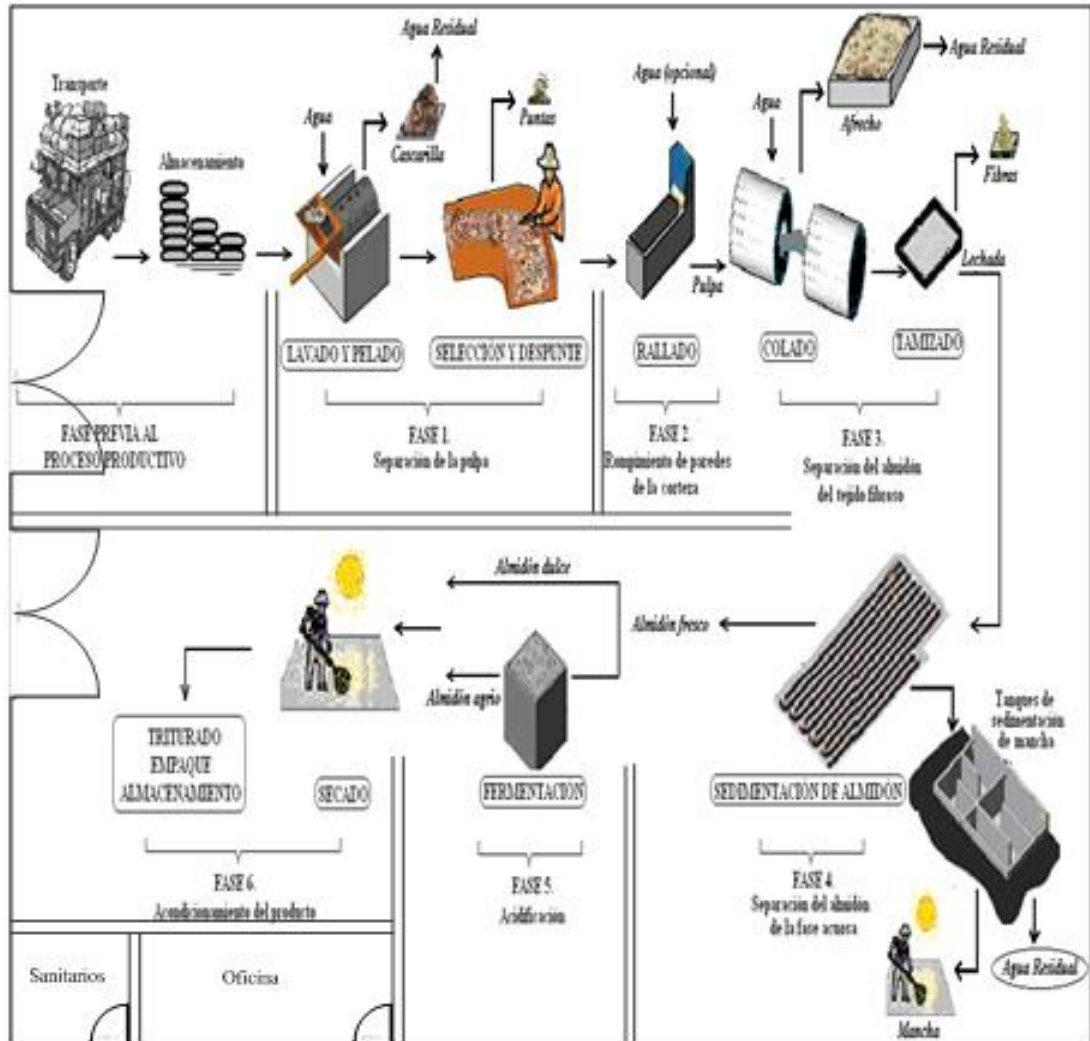
5.4.3.2. Espacio físico del proyecto

El espacio físico requerido se determinó a través de dos aspectos fundamentales que son: la producción y comercialización.

En lo que respecta a los productores de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas cuentan con las instalaciones para realizar el proceso productivo y obtención del almidón de yuca, es así que para el presente proyecto se requerirá de la creación de una oficina de comercialización la cual estará ubicada en la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas.

A continuación se describe el proceso productivo del almidón de yuca y se detalla cada una de sus áreas y el espacio utilizado:

Cuadro 11
Proceso Productivo del almidón de yuca



Fuente: Esquema general del proceso de producción de almidón de yuca
Elaborado por: Alexander Cueva

Tabla 35
Espacio físico del proceso productivo de almidón de yuca

No.	Actividades	m ²
1	Recepción de la materia prima (yuca)	30
2	Lavado Pelado y Selección	20
3	Rallado, cortado y tamizado	20
4	Sedimentación	20
5	Acidificación	15
6	Secado, empacado y almacenamiento	30
7	Oficina	6
8	Sanitario	4
Total		145

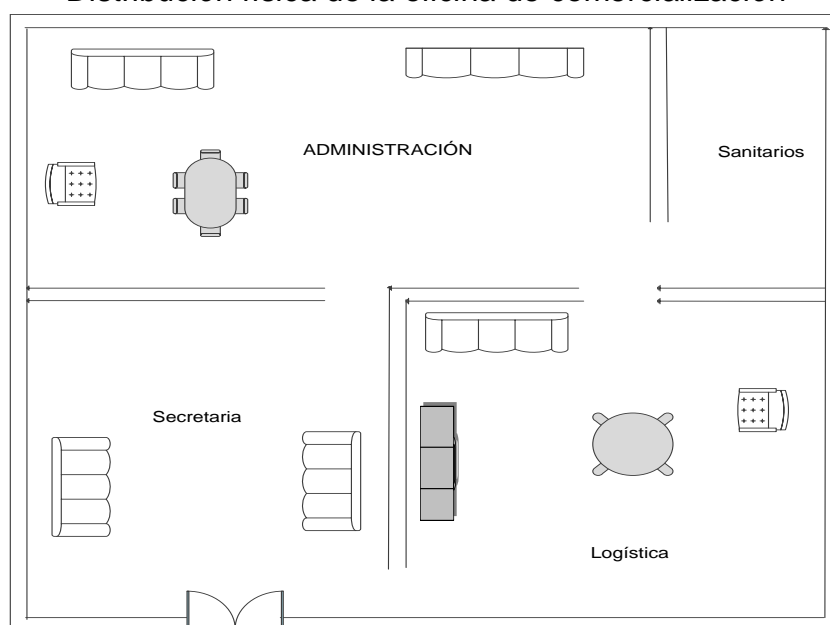
Fuente: investigación

Elaborado por: Alexander Cueva

El requerimiento total del proceso productivo es de 145m² distribuidas de forma ordenada y adecuada en ocho áreas.

En lo que respecta a la comercialización está distribuida de la siguiente manera:

Cuadro 12
Distribución física de la oficina de comercialización



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Alexander Cueva

Tabla 36
Espacio físico de la oficina de comercialización

No.	Actividades	m²
1	Administración	10
2	Logística	6
3	Secretaria	6
4	Sanitario	3
Total		25

Fuente: investigación

Elaborado por: Alexander Cueva

El requerimiento total de la oficina de comercialización es de 25 m² distribuido en cuatro áreas para su funcionamiento.

Por otra parte en lo que respecta presupuesto de activos fijos necesarios para la puesta en marcha del proyecto se detallan en la siguiente tabla los cuales corresponden a muebles y enseres, equipo de computación.

Tabla 37
Presupuesto de Activos Fijos

Activos Fijos - Inversión Fija	2013		
	Cantidad	Valor Un.	Total
Muebles y Enseres			1.440
Escritorio	1	125,00	125
Sillón ejecutivo	2	65,00	130
Sillas	5	150,00	750
Mesas	2	80,00	160
Archivadores	1	80,00	80
Estantería metálica	1	75,00	75
Teléfono	2	60,00	120
Equipo de Computación			2.060
Computadoras	2	710,00	1.420
Impresora	2	220,00	440
Fax	1	200,00	200
Total Activos Fijos - Inversión Fija			3.500

Fuente: investigación

Elaborado por: Alexander Cueva

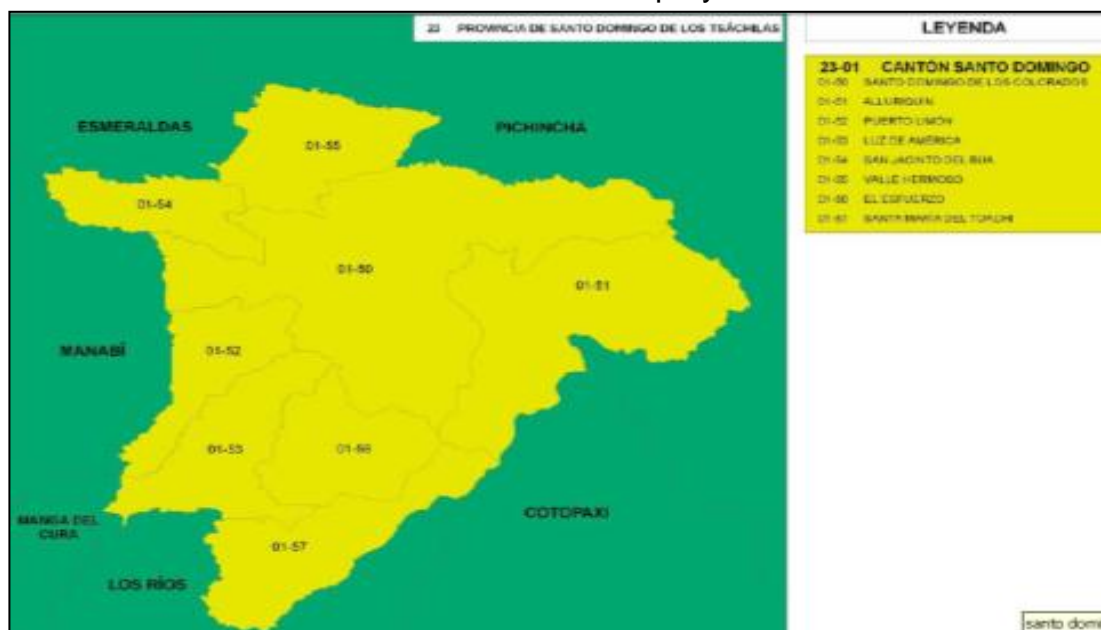
5.4.3.3. Localización de la empresa

En la localización óptima y estratégico de la empresa se evaluó criterios de macro localización y micro localización requeridos para la establecer el lugar más idóneo donde se encontrara la oficina de comercialización.

5.4.3.3.1. Macro localización

Se realizó un análisis de la ubicación del proyecto estableciendo su macro, localización de la siguiente manera: Se encuentra ubicado en el país Ecuador en la región costa, en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas ya que este lugar cuenta con las condiciones geográficas y climáticas óptimas para la obtención del producto, y es donde se encuentran los productores de almidón de yuca.

Cuadro 13
Macro localización del proyecto



Fuente: Agendas para la Transformación Productiva Territorial
Elaborado por: Alexander Cueva

5.4.3.3.2. Micro localización

La planta productora de almidón de yuca se encuentra ubicada en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas

Para establecer la ubicación de la oficina de comercialización se analizó los aspectos de cercanía del mercado con el cliente, la infraestructura, comunicaciones, vías de acceso, aspectos fiscales, talento humano, insumos a utilizar, para ello se realizó una escala del 1 al 5 donde 1 es el puntaje más bajo y el 5 es el puntaje más alto.

Tabla 38
Localización Óptima de la empresa

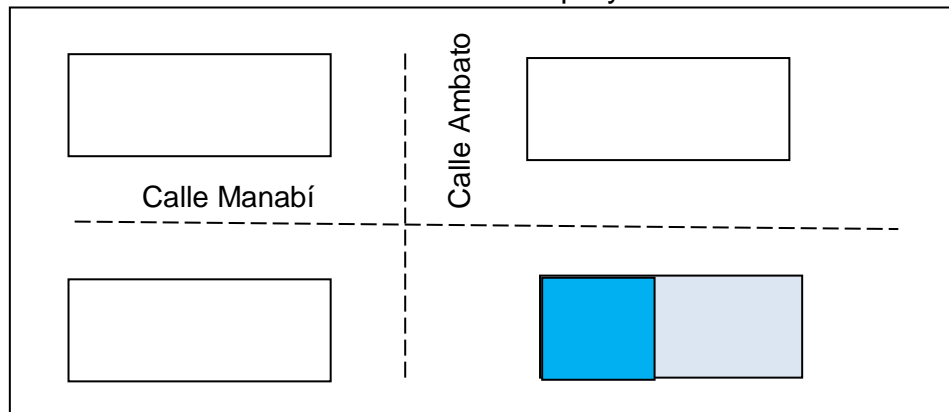
FACTOR ZONA	ZONA		
	Norte	Centro	Sur
Factores relevantes			
Cercanía del mercado con el cliente	4	5	3
Infraestructura (edificación)	3	4	2
Comunicaciones	4	4	3
Transporte	4	3	3
Aspectos fiscales	3	3	3
Talento humano	4	3	3
Insumos a utilizar	4	2	3
Total	26	24	20

Fuente: investigación

Elaborado por: Alexander Cueva

Analizando todos y cada uno de los factores se logró determinar que el lugar más idóneo para la oficina de comercialización es el sector norte de la ciudad de Tulcán entre las calles Manabí y calle Ambato.

Cuadro 14
Micro localización del proyecto

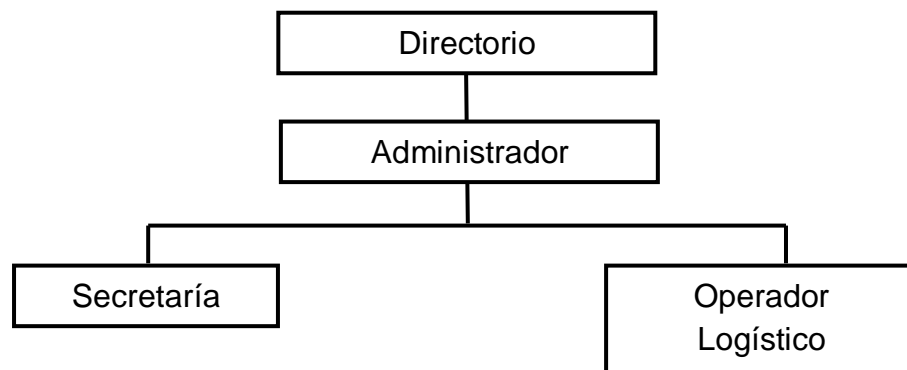


Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Alexander Cueva

5.4.3.4. Organización de la Empresa

Para un adecuado funcionamiento de la empresa se identificó la estructura organización con sus respectivos departamentos cargos y funciones a desempeñar para un óptimo desarrollo de la empresa.

Cuadro 15
Organigrama



Fuente: investigación
Elaborado por: Alexander Cueva

Directorio. Está conformado por todos los socios de la empresa los cuales deben de cumplir la ley y sus reglamentos establecidos.

Administrador. Está a cargo del administrador el cual debe representar a la empresa legal y judicialmente cuando sea necesario, además debe de realizar planeaciones estratégicas.

Operador logístico. Encargado de todas las operaciones de comercio exterior, despacho de mercaderías, tramites de aduana, bancos, contratación del transporte, seguros, almacenamiento, entre otros.

Secretaria. Encargada de brindar apoyo y asistencia a los departamentos, atención al cliente.

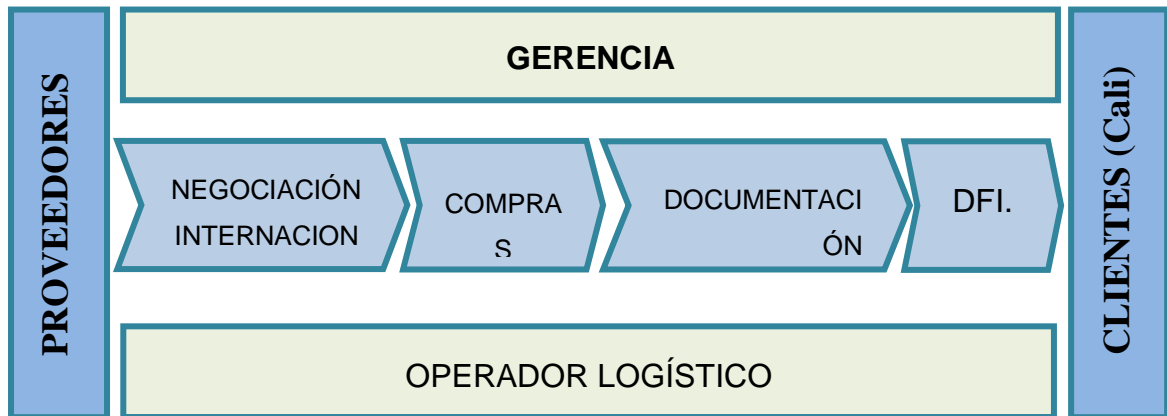
5.4.3.5. INGENIERÍA DE PROCESOS DEL PROYECTO

El presente proyecto detalla cada una de las actividades a ejecutarse en el proceso de comercialización, inicia desde los proveedores que corresponde a los productores de almidón de yuca de Santo Domingo de los Tsáchilas y finaliza con la satisfacción de los clientes de Cali – Colombia.

Comprende tres niveles que son: el nivel gerencial, encargado de la planeación, organización y administración de las actividades comerciales con el fin de cumplir los objetivos y metas propuestas por la empresa, en lo que respecta al nivel operativo, corresponde a la negociación con los clientes internacionales, acopio y preparación de la mercadería de los productores, obtención de los permisos, documentos de exportación, despachos en aduana y la distribución física internacional (DFI) hasta el mercado meta, y el nivel de apoyo, se encarga de la colaboración y seguimiento de las actividades realizadas en los niveles gerenciales y operativos, es así que cumpliendo con estos procesos se logra optimizar tiempo y recursos que permitirán generar una rentabilidad.

5.4.3.6. DESCRIPCIÓN DE PROCESOS

Cuadro 16
Ingeniería de procesos del almidón de yuca



Fuente: Investigación
Elaborado por: Alexander Cueva

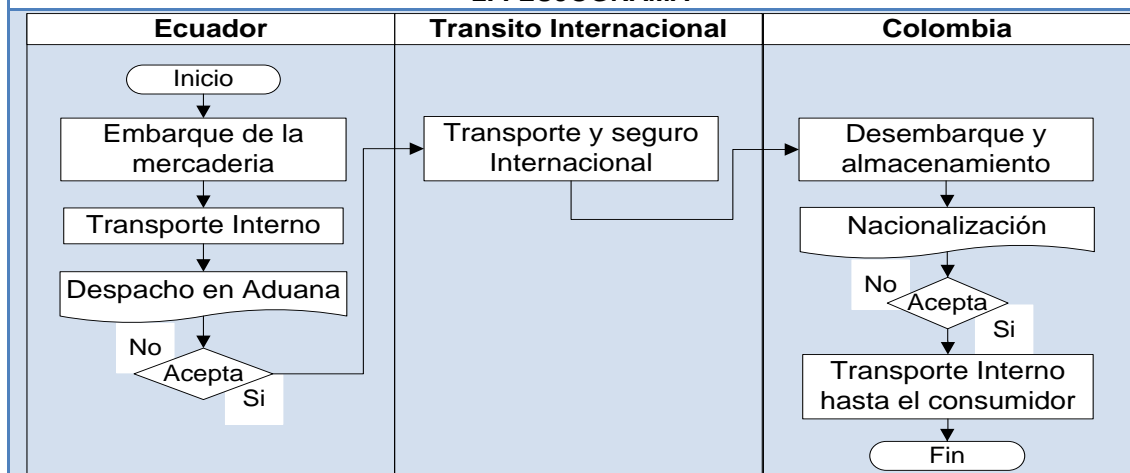
		NEGOCIACIÓN CON EL CLIENTE INTERNACIONAL		Código:	P-NCI-01
				Versión:	001
				Página:	1-1
Responsable:	Administrador				
Objetivo:	Identificar al cliente hasta llegar a un acuerdo				
Alcance:	Establecer el contacto y elaborar el contrato de compra venta				
1. DETALLE					
Responsable	Detalle			Documento	
Administrador Secretaria Administrador	1. Búsqueda de los clientes potenciales 2. Establecer el contacto con el cliente 3. Presentación del producto 4. Negociación, (cotizaciones, incoterms, pagos, tiempos)			Páginas web. Oficina comercial Teléfono, correo electrónico Ficha técnica	
Secretaria Administrador Secretaria	5. Toma de pedido 6. Cierre de la negociación 7. Elaboración del contrato			Nota de pedido Contrato de compra – venta	
2. FLUJOGRAMA					
<pre> graph TD Inicio([Inicio]) --> Búsqueda[Búsqueda de clientes] Búsqueda --> Contacto[Contacto con el cliente] Contacto --> Presentación[Presentación del producto y negociación] Presentación --- Callout[Cotizaciones, Incoterms, pagos, tiempos] Presentación --> Acepta{Acepta} Acepta -- No --> Búsqueda Acepta -- Si --> Toma[Toma de pedido] Toma --> Elaboración[Elaboración del Contrato] Elaboración --> Fin([Fin]) </pre>					
MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO					
Indicador	Forma de cálculo	Estándar/Meta	Periodicidad de cálculo	Responsable	
Cientes	Cientes contactados / clientes atendidos	Crecimiento 10 %	mensual	Administrador	
Determinación de recursos relacionada con el proceso					
Recurso Humano		Infraestructura	Ambiente de Trabajo		
Administrador, secretaria, clientes		Equipos informáticos, suministros de oficina	Trabajo en equipo		
REVISADO		APROBADO	FECHA		
Secretaria		Administrador	05/03/2014		

		COMPRA DE LA MERCADERÍA A PROVEEDORES		Código:	P-CP-01
				Versión:	001
				Página:	1-1
Responsable:	Administrador y productores				
Objetivo:	Adquirir la cantidad necesaria para la exportación				
Alcance:	Contacto al proveedor y acondicionar la mercadería para su envío				
1. DETALLE					
Responsable	Detalle			Documento	
Administrador y productor	1. Establecer el contacto con los productores 2. Determinar el pedido de las unidades requeridas 3. Especificación técnicas para el empaque de la mercadería 4. Elaboración de la factura comercial 5. Pago a proveedores			Teléfono, correo electrónico Nota de pedido Factura comercial Comprobante de pago	
2. FLUJOGRAMA					
<pre> graph TD Inicio([Inicio]) --> A[Establecer contacto con el proveedor] A --> B[Especificar el pedido y unidades requeridas] B --> C{Acepta} C -- No --> A C -- Si --> D[Elaboracion de la factura comercial] D --> E[Pago a proveedores] E --> Fin([Fin]) </pre>					
MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO					
Indicador	Forma de cálculo	Estándar/Meta	Periodicidad de cálculo	Responsable	
Acopio	Pedidos realizados / pedidos listo	6 horas	mensual	Administrador	
Determinación de recursos relacionada con el proceso					
Recurso Humano		Infraestructura		Ambiente de Trabajo	
Administrador, secretaria, Productores		Equipos informáticos, suministros de oficina, teléfono		Trabajo en equipo	
REVISADO		APROBADO		FECHA	
Secretaria		Administrador		05/03/2014	

		DOCUMENTACIÓN		
		Código:	P-DE-01	
		Versión:	001	
		Página:	1-1	
Responsable:	Administrador, operador logístico, secretaria			
Objetivo:	Obtener los documentos requeridos para la exportación			
Alcance:	Elaboración y coordinación de trámites de cada uno de los documentos de exportación			
1. DETALLE				
Responsable	Detalle	Documento		
Administrador operador logístico y secretaria	<ol style="list-style-type: none"> 1. Elaborar la lista de empaque 2. Elaborar la factura comercial 3. Obtener el certificado de calidad 4. Obtener el certificado fitosanitario 5. Obtener el certificado de origen 6. Elaborar la declaración aduanera de exportación (DAE) conjuntamente con el agente de aduana 7. Contratar la empresa de transporte para la elaboración del carta porte internacional (CPIC) y el manifiesto de carga (MIC) 8. Documentos listos para la presentación y envió electrónico a la aduana 	Lista de empaque Factura comercial, Certificado de calidad Certificado fitosanitario Certificado de origen Declaración aduanera de exportación (DAE.) Documento de CPIC. Y MIC. Sistema informático Ecuapass		
2. FLUJOGRAMA				
Exportador	Ministerios	Transportista y Agente de aduana		
Inicio ↓ Lista de empaque ↓ Factura Comercial	Certificado de calidad se lo obtiene en el INEN ↓ Certificado Fitosanitario se lo obtiene el Agrocalidad ↓ Certificado de origen se lo obtiene en el MIPRO.	Elaboración del CPIC y MIC ↓ Declaración Aduanera de Exportación DAE. ↓ Presentación de documentos en Aduana ↓ Acepta / No Si Exportación ↓ Fin		
MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO				
Indicador	Forma de cálculo	Estándar/Met a	Periodicidad de cálculo	Responsable
Certificados	Tiempo requerido para la obtención	4 horas	semanal	operador logístico
Documentos de exportación	Documentos listos	1 día	semanal	operador logístico
Determinación de recursos relacionada con el proceso				
Recurso Humano		Infraestructura	Ambiente de Trabajo	
Administrador, operador logístico, secretaria		Equipos informáticos, suministros de oficina, teléfono, correo electrónico	Trabajo en equipo	
REVISADO		APROBADO	FECHA	
Secretaria		Administrador	05/03/2014	

	DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL	Código:	P-DFI-01
		Versión:	001
		Página:	1-1
Responsable:	Administrador, operador logístico, secretaria		
Objetivo:	Realizar la distribución física internacional hacia el mercado de destino		
Alcance:	Coordinar la DFI. desde el lugar de origen hasta el lugar de destino final		
Responsable	Detalle	Documento	
Administrador operador logístico y secretaria	País de origen	Lista de empaque	
	1. Acondicionar la mercadería para el embarque 2. Embarque de la mercadería 3. Realizar el transporte interno 4. Realizar el despacho de exportación en aduana conjuntamente con el agente de aduana y el transportista 5. Contratar el seguro de la mercadería	Guía de movilización Declaración aduanera de exportación (DAE.) Documento de CPIC. Y MIC. Póliza de seguro	
	Tránsito internacional	Documento de CPIC. y MIC	
	1. Transporte Santo Domingo - Cali 2. Seguro internacional 3. Manipulación y desembarque	Póliza de seguro	
	País de destino	Bodega	
	1. Almacenamiento de la mercadería 2. Proceso de importación 3. Transporte interno	Declaración aduanera de importación	

2. FLUJOGRAMA



MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO

Indicador	Forma de cálculo	Estándar	Periodicidad	Responsable
País de origen	Tiempo requerido para el despacho de exportación	1 día	Mensual	Administrador operador logístico
Tránsito internacional	Tiempo requerido en el tránsito	2 días	Mensual	Administrador operador logístico
País de destino	Tiempo requerido para el despacho de importación	2 días	Mensual	Administrador operador logístico

Determinación de recursos relacionada con el proceso

Recurso Humano	Infraestructura	Ambiente de Trabajo
Administrador, operador logístico, secretaria	Equipos informáticos, suministros de oficina, teléfono, correo electrónico	Trabajo en equipo
REVISADO	APROBADO	FECHA
Secretaria	Administrador	05/03/2014

5.6.2. LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN

La exportación del almidón de yuca desde santo Domingo de los Tsáchilas hacia Cali - Colombia comprende las siguientes etapas que son; en el país de origen, tránsito internacional y el país de destino, donde se detallan cada uno de sus costos y su influencia en el proyecto, que servirán para de base para realizar el análisis económico y financiero.

5.6.2.1. Información básica del producto

A continuación se describe la información requerida para la exportación que corresponde al nombre técnico, unidad comercial, la partida arancelaria en el país de origen y destino.

Los datos obtenidos corresponden a un envío mensual de 27 toneladas de almidón de yuca

Tabla 39
Información Básica del Producto

INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO:	
Nombre técnico o comercial del producto	Almidón de mandioca (yuca)
Posición arancelaria en el país exportador	1108.14.00.00
Posición arancelaria en el país importador	1108.14.00.00
Unidad comercial de venta	Sacos de 45 kg.
Moneda de transacción.	Usd
Valor ex-work de la unidad comercial.	11,46

Fuente: investigación

Elaborado por: Alexander Cueva

5.6.2.2. Información básica del embarque

Comprende las características del producto así como también las condiciones que se debe cumplir para la manipulación de la carga.

Tabla 40
Información Básica del embarque

INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	
País de origen	Ecuador
Ciudad de punto de embarque	Santo Domingo de los Tsáchilas
País de destino	Colombia
Ciudad de punto de destino	Cali
Nº de unidades comerciales por embarque	653
Valor inicial del embarque (EXW)	7486
Tipo de embalaje	sacos
Tipo de unidad de carga	Vehículos
Nº total de embalajes	653
Nº total de unidades de carga	1

Fuente: investigación

Elaborado por: Alexander Cueva

5.6.2.2.1. PAÍS EXPORTADOR

Tabla 41
Costos en el país de exportación (Ecuador)

COSTOS DIRECTOS PAÍS DE EXPORTACIÓN		
DESCRIPCIÓN	COSTO	TIEMPO DÍAS
Embalaje	411,80	0,50
Unitarización	565,50	0,25
Manipuleo en el local del exportador	60,00	0,00
Documentación	182,50	0,00
Transporte interno	500,00	0,25
Manipuleo Embarque	60,00	0,08
Agentes	175,00	0,69
COSTOS INDIRECTOS PAÍS DE EXPORTACIÓN		
Bancarios	162,23	0,25
Capital e inventario país de origen	4,22	2,02
TOTAL COSTO - TIEMPO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR	2121,24	2,02
VALOR ExWork	7485,96	0,50
VALOR FCA	8111,46	1,08
VALOR FOB	9195,40	2,02

Fuente: investigación

Elaborado por: Alexander Cueva

Empaque.- El almidón de yuca debe de ser empacado sacos para asegurar y conservar sus características físicas y químicas y a la vez cumplir con la normativa nacional e internacional.

Embalaje.- El embalaje utilizado para la exportación de almidón de yuca será sacos de polipropileno de 45 kg.

Transporte interno.- Se realizara el transporte desde la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas hasta la ciudad de Tulcán.

Documentos de exportación.- Los documentos requeridos para la exportación son; la lista de empaque, factura comercial, declaración aduanera de exportación DAE, carta porte internacional CPIC, manifiesto de carga, MIC que permitirán realizar un despacho en aduana cumpliendo con las normas establecidas.

Certificado fitosanitario.- Documento que debe ser tramitado en Agrocalidad.

Agentes.- Para realizar el proceso de exportación se requerirá la intervención de un agente afianzado de aduana para realizar el despacho de la mercadería.

5.6.2.2.2. TRÁNSITO INTERNACIONAL

Tabla 42
Costos en la Tránsito Internacional

ANÁLISIS DE COSTOS EN EL TRÁNSITO INTERNACIONAL		
COSTOS DIRECTOS	COSTO	TIEMPO EN DÍAS
FLETE INTERNACIONAL	600,00	1,00
VALOR CFR	9795,40	3,02
SEGURO INTERNACIONAL	195,91	0,13
VALOR CIF	9991,31	3,15
MANIPULEO DESEMBARQUE	60,00	0,13
COSTOS INDIRECTOS		
CAPITAL E INVENTARIO	2,83	1,25
COSTO DE LA DFI EN EL TRÁNSITO INTERNACIONAL	858,74	1,25
VALOR DAT	10054,15	3,27

Fuente: investigación
Elaborado por: Alexander Cueva

Flete internacional.- El transporte internacional se lo realizara desde la ciudad de Tulcán hacia la ciudad de Cali con un tiempo de duración de tres para ello se contratara la empresa de transporte.

Seguro internacional.- Además será necesaria la contratación de un seguro internacional de la mercadería por un valor del 2% del valor FOB.

5.6.2.2.3. PAÍS IMPORTADOR

En el mercado meta se recurrirá a al proceso de importación

Tabla 43
Costos en el país de importación

ANÁLISIS DE COSTOS EN EL PAÍS IMPORTADOR		
COSTOS DIRECTOS IMPORTACIÓN	COSTO	DÍAS
Almacenamiento temporal	50,00	1,00
Manipuleo desembarque	60,00	0,00
Documentación	75,00	0,50
Agentes	185,00	0,94
Transporte interno	0,00	0,00
VALOR DAP	10364,15	5,71
Aduaneros	1598,61	incluido en agentes
COSTOS INDIRECTOS IMPORTACIÓN		
CAPITAL E INVENTARIO	5,733	2,44
COSTO DE LA DFI EN EL PAÍS IMPORTADOR	1974,343	2,44
VALOR DDP	11968	5,71
Precio (c/u) en país de destino	18,91	
MARGEN DE VENTAS	0,9	
PRECIO DE VENTA	19,81	

Almacén temporal.- El almidón de yuca será almacenado en las bodegas hasta realizar el proceso de importación y el pago de los impuestos

Documentos de Importación.- la lista de empaque, factura comercial, declaración aduanera de importación, carta porte internacional CPIC, manifiesto de carga, MIC

Flete interno (país de destino).- No se requerirá del transporte interno en país de destino.

Aduaneros (impuestos).- Se hace referencia a los tributos al comercio exterior que debe de pagar a la hora de realizar la importación del almidón de yuca los cuales corresponde al IVA del 16%.

Según los datos obtenidos en la tabla se pueden llegar a determinar los costos y tiempos necesarios para hacer llegar el producto al mercado meta, para ello se utiliza los incoterms 2010 que permiten conocer de manera precisa los costos incurridos

El costo total de la distribución física internacional es de \$ 11.968,00 y el tiempo utilizado es de 5.71 días, el termino de negociación es FOB.

5.6.3. EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

5.6.3.1. Inversión inicial

Para la realización del proyecto se requerirá de la inversión inicial que comprende los activos fijos, capital de operación, y los gastos de constitución que son necesarios para realizar la exportación y un adecuado funcionamiento.

Tabla 44
Inversión Inicial

Inversión Inicial	
Concepto	Valor
Inversión Fija	3.500
Capital de Operación	8.215
Gastos de Constitución	3.200
Total Inversión Inicial	14.915

Fuente: investigación
Elaborado por: Alexander Cueva

5.6.3.2. Financiamiento

Para la ejecución del proyecto tomando como base la inversión inicial se conformara de un 70 % que corresponde al capital propio y un 30 % capital ajeno en cual se recurrirá al endeudamiento de un valor de \$ 10.441 el cual se lo obtendrá a través de un préstamo bancario en el Banco Nacional de Fomento, a continuación la siguiente tabla detalla la estructura del financiamiento.

Tabla 45
Financiamiento

Estructura de Financiamiento - con financiamiento		
Concepto	Participación	Valor
Capital Propio	70%	10.441
Capital Ajeno	30%	4.475
Total	100%	14.915

Fuente: investigación
Elaborado por: Alexander Cueva

5.6.3.3. Proyección de Costos del proyecto

Las proyecciones futuras de los costos del proyecto corresponden a los rubros de materia prima, es decir la compra del almidón de yuca a los proveedores, mano de obra y los costos indirectos de fabricación necesarios para la obtención del almidón de yuca listo para su comercialización.

Tabla 46
Proyección de costos de proyecto de almidón de yuca

Concepto	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
Materia Prima	67.274	69.079	70.884	72.588	74.393
Almidón de yuca	67274	69079	70884	72588	74393
Costos Indirectos de Fabricación:	5.296	5.673	6.072	6.487	6.936
Empaque (sacos polipropileno)	5.296	5.673	6.072	6.487	6.936
Total Costo de Producción	72.571	74.752	76.956	79.075	81.329

Fuente: investigación
Elaborado por: Alexander Cueva

5.6.3.4. Proyección de Gastos del proyecto

Los gastos incurridos en el proceso de comercialización del almidón de yuca se dividen en dos que corresponden a los gastos administrativos y de exportación.

5.6.3.4.1. Gastos administrativos

Son los gastos indirectos es decir aquellos que se generan para la mantención y normal funcionamiento de la oficina de comercialización ubicada en la ciudad de Tulcán.

Tabla 47

Proyección de gastos administrativos

Proyección Gastos Administrativos					
Concepto	2014	2015	2016	2017	2018
Sueldos	22.772	25.033	27.518	30.250	33.253
Servicios Básicos	627	654	683	714	745
Suministros de Oficina	376	393	410	428	447
Suministros de Limpieza	188	196	205	214	224
Arriendo	1880	1963	2050	2141	2236
Depreciaciones	831	831	831	861	861
Amortizaciones	640	640	640	640	640
Total	27.313	29710	32338	35248	38407

Fuente: investigación

Elaborado por: Alexander Cueva

5.6.3.4.2. Gastos de Exportación

Son gastos directos aquellos que se generan en el proceso de exportación realizada en el país del exportador, el tránsito internacional y en el país de destino que permiten conocer el valor real del producto en el mercado de Cali.

Tabla 48

Proyección de gastos de exportación

Proyección Gastos de Exportación (Ventas)					
Concepto	2014	2015	2016	2017	2018
Unitarización	2.745	2.866	2.994	3.126	3.265
Manipuleo en fabrica del exportador	752	785	820	857	895
Documentación	2.287	2.495	2.842	3.381	4.200
Transporte interno	6.266	6.544	6.835	7.138	7.455
Manipuleo de embarque	752	785	820	857	895
Agentes	2.193	2.392	2.725	3.242	4.028
Costos bancarios	2.068	2.162	2.262	2.366	2.478
Capital e inventario - país de origen	54	56	59	62	66
Flete internacional	7.519	7.853	8.202	8.566	8.946
Seguro internacional	2.490	2.608	2.737	2.878	3.039
Capital e inventario - tránsito internacional	36	38	40	42	44
Almacenamiento	619	639	659	681	702
Manipuleo de desembarque	752	785	820	857	895
Documentación	929	959	989	1.021	1.054
Agentes	2.319	2.529	2.881	3.427	4.258
Transporte interno	0	0	0	0	0
Aduaneros	20.322	21.282	22.334	23.487	24.800
Capital e inventario en el país de destino	73	76	80	85	90
TOTAL	52.175	54.855	58.098	62.070	67.107

Fuente: investigación

Elaborado por: Alexander Cueva

5.7. ESTADOS FINANCIEROS

Los estados financieros permiten realizar un análisis del proyecto y por consiguiente la toma de una decisión para ello se utilizara herramientas como el balance general, estado de resultados, flujo de efectivo, valor actual neto (VAN), y la tasa interna de retorno, (TIR).

5.7.1. Balance General

Este primer estado muestra la situación inicial de la empresa en un periodo determinado de tiempo detallando las cuentas de activos que posee, pasivos y el patrimonio.

Tabla 49
Balance General

Balance General - Con Financiamiento			
Activos Corrientes		Pasivos Corto Plazo	
Bancos	8.215	Deudas <1 Año	0
Total Activos Corrientes	8.215	Total Pasivos Corto Plazo	0
Activos Fijos		Pasivos Largo Plazo	
Edificios – Infraestructura	0	Préstamos Bancarios	4.475
Maquinaria y Equipo	0	Total Pasivos Largo Plazo	4.475
Muebles y Enseres	1.440		
Equipo de Computo	2.060	Total Pasivos	4.475
Total Activos Fijos	3.500		
Activos Diferidos		Patrimonio	
Gastos de Constitución	3.200	Capital Social	10.441
Total Activos Diferidos	3.200	Total Patrimonio	10.441
Total Activos	14.915	Total Pasivo + Patrimonio	14.915

Fuente: investigación

Elaborado por: Alexander Cueva

5.7.2. Estados de Resultados

El estado de resultados detalla las cuentas de costos y gastos generados en un periodo de tiempo determinado, con la finalidad de indicar la pérdida o ganancia del proyecto.

Para la realización del proyecto se tomó como referencia para las proyecciones futuras de cinco años de vida del proyecto la inflación anual del Ecuador, a continuación la presente tabla muestra cada uno de estos valores.

Tabla 50
Estado de Resultados

Estado de Resultados - Con Financiamiento					
Detalle	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
Ventas	160.118	167.574	175.869	185.213	196.184
Cantidad	8.052	8.268	8.484	8.688	8.904
Precio	19,89	20,27	20,73	21,32	22,03
- Costo de Ventas	72.571	74.752	76.956	79.075	81.329
Utilidad Bruta en Ventas	87.548	92.823	98.913	106.138	114.856
- Gastos Operacionales	79.489	84.565	90.436	97.319	105.514
Gastos Administrativos	27.313	29.710	32.338	35.248	38.407
Gastos de Exportación	52.175	54.855	58.098	62.070	67.107
Utilidad Operacional	8.059	8.257	8.477	8.820	9.342
- Gastos Financieros	434	278	102	0	0
Interés Bancario	434	278	102		
U.A.T.I	7.625	7.980	8.375	8.820	9.342
- 15% Particip. trabajadores	1.144	1.197	1.256	1.323	1.401
Utilidad Antes de Impuestos	6.481	6.783	7.118	7.497	7.941
- 23% Impuesto a la Renta	1.491	1.560	1.637	1.724	1.826
Utilidad Neta	4.990	5.223	5.481	5.772	6.114

Fuente: investigación
Elaborado por: Alexander Cueva

5.7.3. Flujo de efectivo, Valor Actual Neto VAN y Tasa Interna de Retorno TIR.

Antes de empezar con este estado es necesario conocer el costo del capital o también llamado tasa de descuento que para el presente proyecto su valor se lo obtiene luego de realizar el siguiente cálculo.

Tabla 51
Flujo de Efectivo VAN Y TIR

Flujo de Efectivo Neto - Con Financiamiento						
Entradas de efectivo	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
Utilidad Neta		4.990	5.223	5.481	5.772	6.114
+ Depreciaciones		831	831	831	861	861
+ Amortizaciones		640	640	640	640	640
Liquidación del Proyecto						1.437
Recuperación Capital de Operación						8.215
Total Entradas	0	6.461	6.693	6.952	7.274	17.268
Salidas de Efectivo	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
Inversión Inicial	14.915					
Amortización de la Deuda		1.329	1.485	1.661		
Reposición de Activos				2.151		
Total Salidas	14.915	1.329	1.485	3.812	0	0
= Flujo de efectivo Neto	-14.915	5.132	5.208	3.140	7.274	17.268

Fuente: investigación

Elaborado por: Alexander Cueva

Año	FE	Fat. Act	FE Descontado
0	- 14.915,17		
1	5.132,35	0,9168	4.705,17
2	5.208,04	0,8405	4.377,16
3	3.139,97	0,7705	2.419,37
4	7.273,62	0,7064	5.137,91
5	17.267,86	0,6476	11.182,34
		ΣFE	27.821,94
		- I.I.	14.915,17
		VAN	12.906,77
		TIR	32,09%
		PR	3,28
		C/B	1,87

El flujo de efectivo es un estado financiero que muestra las entradas y salidas de efectivo es uno de los elementos más importantes ya que de este depende el cálculo del VAN y el TIR.

El valor actual neto indica los valores del flujo de caja traídos al presente en un periodo determinado de aquí se puede llegar a la toma de la decisión de aceptar o rechazar el proyecto, si el VAN es mayor a cero se acepta y si es menor se rechaza.

La tasa interna de retorno toma como principal rubro la tasa de descuento es así para que un proyecto sea aceptable, la TIR debe de ser mayor al costo del capital o tasa de descuento, la tasa de descuento para el proyecto es de 9,08%, tal como se puede apreciar en la tabla.

Tabla 52
Tasa de descuento

Costo de Capital Promedio Ponderado - Con Financiamiento			
Recursos	Participación	Costo	Ponderación
Propios	70%	8%	5,72%
Ajenos	30%	11,20%	3,36%
Total	100%		9,08%

Fuente: investigación

Elaborado por: Alexander Cueva

Luego de realizar los cálculos y análisis se ha obtenido la siguiente información, el valor actual neto VAN, es de \$ 12.906,77 mayor a cero por lo tanto el proyecto de comercialización de almidón de yuca hacia Cali se acepta, además la tasa interna de retorno TIR, tiene un valor de 32,09 % mayor al costo del capital o tasa de descuento, por otro lado se identificó un costo beneficio mayor a 1,87 y el periodo de recuperación es de 3,28 por lo tanto se puede llegar a establecer que el proyecto es viable.

5.7.4. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es una herramienta que nos permite conocer la cantidad mínima de unidades a producir y vender para no incurrir en pérdidas de la empresa, donde los costos fijos como variables son iguales a los ingresos generados por las ventas, se puede visualizar que las unidades mínimas producidas del año 2013 se encuentran por encima de las requeridas, aspecto positivo para la puesta en marcha del proyecto.

Tabla 53
Punto de Equilibrio

	Año 2013		Año 2014		Año 2015	
Costo de Producción	Fijos	Var.	Fijos	Var.	Fijos	Var.
MPD		62.688		67.274		69.079
Costos Indirectos Fabricación						
Embalajes		4.702		5.296		5.673
Total Costo de Producción	0	67.390	0	72.571	0	74.752
Gastos Operacionales	22.44 2	58.042	27.31 3	52.175	29.71 0	54.855
Gastos Administrativos	22.44 2		27.31 3		29.71 0	
Gastos de Exportación		58.042		52.175		54.855
Gastos Financieros	0		434		278	
Interés Bancario			434		278	
Costos y Gastos Totales	22.44 2	125.43 1	27.74 8	124.746	29.98 8	129.60 7
Unidades		7.836		8.052		8.268
Costos y Gastos Unitarios	2,86	16,01	3,45	15,49	3,63	15,68
Total Costos y Gastos Unitarios		18,87		18,94		19,30
% Utilidad		5%		5%		5%
Precio de venta Unitario		19,81		19,89		20,27
P. Eq. Unid. = Costos Fijos / (P - CV)		5.894		6.316		6.530

Fuente: investigación
Elaborado por: Alexander Cueva

VI. BIBLIOGRAFÍA.

6.1. BIBLIOGRAFÍA

Calva, J. (2007). *México en el mundo: Inserción eficiente*. 1ª Edición: México. Dirección General de Publicaciones y Fomento Editorial.

Centro de Información e Inteligencia Comercial CICO (2009). Perfil de la yuca [Citado el: 5 de enero de 2013] <http://www.rediaf.net.do/publicaciones/guias/download/yuca.pdf>

Asamblea Nacional Constituyente (2008) Constitución de la República del Ecuador. (2008). Quito. Ecuador

Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones COPCI. (2010). Asamblea Nacional Constituyente. Quito. Ecuador.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (Inec) (2010). Exportación de yuca, [Citado el: 1 de Noviembre de 2013] <http://www.inec.gob.ec.Bitstream/123/.pdf>

Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, PRO ECUADOR (2013). *Guía Comercial de la República de Colombia* [Citado el: 1 de Noviembre de 2013]. http://www.proecuador.gob.ec/wpcontent/uploads/2013/06/PROEC_GC2013_COLOMBIA1.pdf

Lerma, A. (2010). *Desarrollo de nuevos productos Una visión integral*. 4ª Edición: México. D.F. Cengage Learning Editores S.A.

Martínez, C., Corredor, A., Herazo, G. (2006). *Negocios Internacionales. Estrategias Globales*. 2ª Edición: Colombia. Editorial y Publicaciones.

Naranjo, D. y Pazmiño, O. (2010). Plan de Comercio Exterior y Negocios Internacionales para la exportación de almidón de yuca a Bogotá- Colombia.

Escuela Politécnica del Ejército ESPE. [Citado el: 14 de abril de 2013]
<http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/4115/5/T-ESPE-HC001311.pdf>

Organización Internacional para la Agricultura y la Alimentación FAO. (2010). *Mercado y comercialización de la yuca* (citado el 15 de noviembre del 2013).
<http://ftp.fao.org/docrep/fao/010/a1028s/a1028s01.pdf>

Organización Internacional para la Agricultura y la Alimentación FAO. (2010). *Estrategia Mundial de Fomento de la Mandioca*. (Citado el 9 de noviembre del 2013). http://www.fao.org/ag/agp/agpc/gcnds/index_es.html

Pogo, D. (2010). Exportación de pan de yuca al mercado Español período 2011-2020. *Universidad Tecnológica Equinoccial UTE*. [Citado el: 15 de Noviembre de 2013] <http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/6791/1/416171.pdf>

Sinmaleza, D. (2009). Proyecto de factibilidad de exportación de harina de yuca a China en el periodo 2009-2018. *Universidad Tecnológica Equinoccial*. [Citado el: 25 de Abril de 2013] http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/7125/1/40856_1.pdf

6.2. LINKOGRAFÍA

Agencia Central de Inteligencia (CIA). (2013). *Perfil Socioeconómico de Colombia*. (Citado el 2 de enero del 2014) en <http://www.cia.com>

Aguirre S. (2013), *Remodelar el Mercado Mayorista costará \$ 160 mil*, *Diario el telégrafo*, (Citado el 8 de enero del 2014) en <http://www.telegrafo.com.ec/noticias/quito/item/remodelar-el-mercado-mayorista-costara-160-mil.html>

Aza, W. (2013) *Estrategias de Comercialización de Maíz suave amarillo en el Carchi – Ecuador y la Demanda Efectiva en el Valle del Cauca – Colombia*, (Citado el 13 de diciembre del 2013).

Departamento de Administración Nacional de Estadísticas (DANE) (2013), El departamento del Valle del Cauca <http://www.dane.gob.co>.

Diario el Telégrafo (2013), *Ecuador, entre las 7 mejores economías*, (Citado el 7 de enero del 2014). <http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/Ecuador-entre-las-7-mejores-economias.html>

FAO (2013), *Guía técnica para producción y análisis de almidón de Yuca*. <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/010/a1028s/a1028s01.pdf>

Fondo Monetario Internacional FMI (2013). *Perspectivas de la economía mundial, Octubre 2013*, (Citado el 15 de enero del 2014). <http://www.imf.org/external/spanish/index.htm#>

La Secretaria Nacional de Ciencia y Tecnología (2013), *Ejes Estratégicos*, Ecuador, (Citado el 13 de agosto del 2013). <http://www.educacionsuperior.gob.ec/ejes-estrategico/>

López W. (2011) - Técnico del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, MAGAP (citado el 9 de septiembre del 2013). <http://agronegociosecuador.ning.com/notes/Layucatiem%C3%A1sde300usos>

PRO-Ecuador. (2013) Barreras no arancelarias. (Citado el 3 de enero del 2014). <http://www.proecuador.com.html>

Ruiz, L. (2013) *Indicador de riesgo país no respondió a la mejor calificación* La Republica. (Citado el 13 de agosto del 2013). <http://www.larepublica.gob.co/agpc/gcads/indexes.html>

ANEXOS

ANEXO 1

COSTOS PAÍS EXPORTADOR

EMPAQUE/ EMBALAJE / MARCADO									
Descripción	Costo unitario usd	Cantidad	Costo total USD	Tiempo en Dias	RR.HH.	Costo X Trabajador	Costo de mano de obra	Costo total de operación USD	
Sacos	0,60	653,00	391,80	0,5	4	10	20	411,80	
		0,00	0,00				0	0	0
		0,00	0,00				0	0	0
TOTALES								411,80	

El empaque utilizado para el almidón de yuca es fundas de polipropileno para ello se realizó el cálculo de las 653 unidades por cada envío por el costo unitario de 0.60 usd. Además se tomó el tiempo utilizado y costo de mano de obra para empacar el producto resultando un costo total de operación de 411,80 usd.

TRANSPORTE INTERNO				
DESCRIPCIÓN	Costo unitario por vehículo	Cantidad de vehículos	Tiempo en días	Costo total de operación USD
Flete interno vehículos de 30 TN	500	1	0,25	500
Flete interno vehículos de 15 TN	0	0		0
TOTALES			0,25	500

Se realizó la contratación de la empresa de transporte Transeur Ltda. , con un vehículo de capacidad de 30 toneladas, por un costo de 500 usd.

DOCUMENTACIÓN						
DESCRIPCIÓN	Costo unitario USD	Cantidad	RR.HH.	Tiempo en Horas	Tiempo en Dias	Costo total de operación USD
Factura Comercial	0	1	2 personas	0,5	0,06	0,00
Lista de empaque	0	1		0,5	0,06	0,00
Certificado de Origen	12,50	1		2	0,25	12,50
Certificados Fitosanitario	80,00	1		1	0,13	80,00
INEN		1		2	0,25	0,00
MSP	80,00	1		2	0,25	80,00
Registro de importador/exportador		0		0	0,00	0,00
otros	10	1		0,5	0,06	10,00
TOTALES				8,5	1,06	182,50

Los documentos requeridos para la exportación son la factura comercial, lista de empaque, certificado de origen, certificado fitosanitario, los cuales se obtiene de la multiplicación de un costo unitario por el envío con un costo total de 182.50 usd.

MANIPULEO EN EL LOCAL DE EXPORTADOR					
<i>Descripción</i>	<i>Costo por vehículo</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Tiempo en horas</i>	<i>Tiempo total días</i>	<i>Costo total de operación USD</i>
Cargue de los sacos al vehículo 30 TN	60	1	0	0	60
Cargue de los sacos al vehículo 15 TN			0	0	0
TOTALES				0,00	60

MANIPULEO DE EMBARQUE					
<i>Descripción</i>	<i>Costo por EMBARQUE</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Tiempo en horas</i>	<i>Tiempo en Días</i>	<i>Costo total de operación USD</i>
Cargue de los sacos al Transporte Internacional	60	1	2	0,08	60
OTROS	0	0		0	0
TOTALES				0,08	60

Para poder tener lista la mercancía para la exportación se realiza la carga de los sacos de almidón de yuca al medio de transporte por un costo total de la operación de 60 usd.

AGENTES					
<i>Descripción</i>	<i>HONORARIOS PROFESIONALES</i>	<i>RR.HH.DE LA EMPRESA</i>	<i>Tiempo en Horas</i>	<i>Tiempo en Días</i>	<i>Costo total de operación USD</i>
Agente de carga	60	1	2	0,25	60
Agente de aduana	100		3	0,38	100
Otros	15		0,5	0,06	15
TOTALES			5,5	0,69	175

Se requiere de la contratación del agente de aduana, para el despacho de exportación por un costo total de operación de 175 usd.

CAPITAL E INVENTARIO - PAÍS DE ORIGEN					
<i>Descripción</i>	<i>Base de cálculo = FCA + gastos</i>	<i>Tasa pasiva de interes anual</i>	<i>tiempo en días</i>	<i>año comercial</i>	<i>COSTO FINAL USD</i>
Costo de oportunidad.	9191,19	8,17%	2,02	360	4,22

ANEXO 2
COSTOS TRÁNSITO INTERNACIONAL

FLETE INTERNACIONAL				
<i>Descripción</i>	<i>Costo unitario por embarque</i>	<i>Cantidad de vehículos</i>	<i>Tiempo en días de operación</i>	<i>Costo total de operación USD</i>
flete interno vehículos de 30 TN	600	1	1	600
Flete de un contenedor 20 pies	0			0
TOTALES			1	600

SEGURO INTERNACIONAL					
<i>Descripción</i>	<i>Valor asegurado</i>	<i>Prima</i>	<i>tiempo de contratación en horas</i>	<i>tiempo en días</i>	<i>costo de operación</i>
Cobertura de todo riesgo	9795,40	2%	1	0,13	195,91

CAPITAL E INVENTARIO - TRANSITO INTERNACIONAL					
<i>Descripción</i>	<i>VALOR CIF</i>	<i>Tasa pasiva de interes anual</i>	<i>tiempo en días</i>	<i>año comercial</i>	<i>COSTO FINAL USD</i>
Costo de oportunidad.	9991,31	8,17%	1,25	360	2,83

El transporte internacional desde la ciudad de Tulcán hasta Cali – Colombia se realiza por un costo de 600 usd, además la mercancía va asegurada, la prima de seguro es de 2% del valor total del embarque, que equivale a 195.91 usd.

ANEXO 3

COSTOS PAÍS DE IMPORTACIÓN

MANIPULEO DE DESEMBARQUE					
<i>Descripción</i>	<i>Costo por EMBARQUE</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Tiempo en horas</i>	<i>Tiempo en Días</i>	<i>Costo total de operación USD</i>
Descargue del contenedor del Transporte Internacional	60	1	1	0,125	60
Otros	20	0		0	0
TOTALES				0,125	60

DOCUMENTACIÓN						
<i>DESCRIPCIÓN</i>	<i>Costo unitario USD</i>	<i>Cantidad</i>	<i>RR.HH.</i>	<i>Tiempo en HORAS</i>	<i>Tiempo en DÍAS</i>	<i>Costo total de operación USD</i>
Documento de recepción de carga	60	1	2 personas	3	0,38	60
Certificado sanitario en el destino	0	0		0	0,00	0
	0	0		0	0,00	0
Otros	15	1		1	0,13	15
TOTALES				4	0,50	75

La mercancía llegada al punto de destino acordado se desembarca para realizar el proceso de importación.

AGENTES					
<i>Descripción</i>	<i>HONORARIOS PROFESIONALES</i>	<i>RR.HH. DE LA EMPRESA</i>	<i>Tiempo en Horas</i>	<i>Tiempo en Días</i>	<i>Costo total de operación USD</i>
Agente de carga	50	1	3	0,38	50
Agente de aduana	120		4	0,50	120
Otros	15		0,5	0,06	15
TOTALES			7,5	0,94	185

ADUANEROS						
<i>DESCRIPCIÓN</i>	<i>% DE IMPUESTO</i>	<i>BASE IMPONIBLE</i>	<i>Costo total USD</i>	<i>Tiempo en horas</i>	<i>tiempo en días</i>	<i>COSTO FINAL USD</i>
ADVALOREM	0%	9991,31	0,00	2	incluido en agentes	1598,61
ICE	0%	9991,31	0,00			
IVA	16%	9991,31	1598,61			

En lo que respecta a los agentes se relaciona con la empresa de transporte y el agente afianzado de aduana que realiza la presentación de la documentación para el despacho de importación, para ello se realiza el pago de los impuestos que es el 16% de IVA, que se cobra de la base imponible que equivale a 1598,61 usd.

CAPITAL E INVENTARIO EN EL PAÍS DE DESTINO					
<i>Descripción</i>	<i>VALOR DAP</i>	<i>Tasa pasiva de interes anual</i>	<i>tiempo en días</i>	<i>año comercial</i>	<i>COSTO FINAL USD</i>
Costo de oportunidad.	10364,15	8,17%	2,44	360	5,73

ANEXO 4
TABLA DE AMORTIZACIÓN

Amortización de la Deuda				
Monto		4.475		
Tasa Anual		11,20%		
Tasa Mensual		0,0093		
Plazo		36		
Cuota		146,92	146,92	
No.	Capital	Interés	Cuota	Saldo
0				4.475
1	105,15	41,76	146,92	4.369
2	106,13	40,78	146,92	4.263
3	107,12	39,79	146,92	4.156
4	108,12	38,79	146,92	4.048
5	109,13	37,78	146,92	3.939
6	110,15	36,76	146,92	3.829
7	111,18	35,73	146,92	3.718
8	112,22	34,70	146,92	3.605
9	113,27	33,65	146,92	3.492
10	114,32	32,59	146,92	3.378
11	115,39	31,53	146,92	3.262
12	116,47	30,45	146,92	3.146
13	117,55	29,36	146,92	3.028
14	118,65	28,26	146,92	2.910
15	119,76	27,16	146,92	2.790
16	120,88	26,04	146,92	2.669
17	122,00	24,91	146,92	2.547
18	123,14	23,77	146,92	2.424
19	124,29	22,62	146,92	2.300
20	125,45	21,46	146,92	2.174
21	126,62	20,29	146,92	2.048
22	127,80	19,11	146,92	1.920
23	129,00	17,92	146,92	1.791
24	130,20	16,71	146,92	1.661
25	131,42	15,50	146,92	1.529
26	132,64	14,27	146,92	1.396
27	133,88	13,03	146,92	1.263
28	135,13	11,78	146,92	1.127
29	136,39	10,52	146,92	991
30	137,67	9,25	146,92	853
31	138,95	7,97	146,92	714
32	140,25	6,67	146,92	574
33	141,56	5,36	146,92	433
34	142,88	4,04	146,92	290
35	144,21	2,70	146,92	146
36	145,56	1,36	146,92	0

Del 100% de la inversión del proyecto el 30% será financiado en el Banco Nacional de Fomento a una tasa de interés del 11.20% anual a un plazo de tres años y una cuota de 146.92 usd.

ANEXO 5

BALANCE GENERAL, ESTADO DE RESULTADOS, FLUJO DE CAJA VAN Y TIR, SIN FINANCIAMIENTO

Balance General - Sin Financiamiento			
Activos Corrientes		Pasivos Corto Plazo	
Bancos	8.215	Deudas <1 Año	0
Total Activos Corrientes	8.215	Total Pasivos Corto Plazo	0
Activos Fijos		Pasivos Largo Plazo	
Edificios - Infraestructura	0	Préstamos Bancarios	0
Maquinaria y Equipo	0	Total Pasivos Largo Plazo	0
Muebles y Enseres	1.440		
Equipo de Computo	2.060	Total Pasivos	0
Total Activos Fijos	3.500		
Activos Diferidos		Patrimonio	
Gastos de Constitución	3.200	Capital Social	14.915
Total Activos Diferidos	3.200	Total Patrimonio	14.915
Total Activos	14.915	Total Pasivo + Patrimonio	14.915

Estado de Resultados - Sin Financiamiento						
Detalle	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
Ventas	155.267	159.662	167.283	175.761	185.213	196.184
Cantidad	7.836	8.052	8.268	8.484	8.688	8.904
Precio	19,81	19,83	20,23	20,72	21,32	22,03
- Costo de Ventas	67.390	72.571	74.752	76.956	79.075	81.329
Utilidad Bruta en Ventas	87.877	87.092	92.531	98.806	106.138	114.856
- Gastos Operacionales	80.483	79.489	84.565	90.436	97.319	105.514
Gastos Administrativos	22.442	27.313	29.710	32.338	35.248	38.407
Gastos de Exportación	58.042	52.175	54.855	58.098	62.070	67.107
Utilidad Operacional	7.394	7.603	7.966	8.370	8.820	9.342
- Gastos Financieros	0	0	0	0	0	0
Interés Bancario	0	0	0	0	0	0
U.A.T.I	7.394	7.603	7.966	8.370	8.820	9.342
- 15% Particip. Trabajadores	1.109	1.140	1.195	1.255	1.323	1.401
Utilidad Antes de Impuestos	6.285	6.463	6.771	7.114	7.497	7.941
- 23% Impuesto a la Renta	1.445	1.486	1.557	1.636	1.724	1.826
Utilidad Neta	4.839	4.976	5.214	5.478	5.772	6.114

Flujo de Efectivo Neto - Sin Financiamiento						
Entradas de efectivo	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
Utilidad Neta		4.976	5.214	5.478	5.772	6.114
+ Depreciaciones		831	831	831	861	861
+ Amortizaciones		640	640	640	640	640
Liquidación del Proyecto						1.437
Recuperación Capital de Operación						8.215
Total Entradas	0	6.447	6.684	6.949	7.274	17.268
Salidas de Efectivo	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
Inversión Inicial	14.915					
Reposición de Activos				2.151		
Total Salidas	14.915	0	0	2.151	0	0
= Flujo de efectivo Neto	-14.915	6.447	6.684	4.797	7.274	17.268

Año	FE	Fat. Act	FE Descontado
0	- 14.915,17		
1	6.446,80	0,9245	5.959,88
2	6.684,31	0,8546	5.712,72
3	4.797,15	0,7901	3.790,20
4	7.273,62	0,7304	5.312,80
5	17.267,86	0,6753	11.660,15
		ΣFE	32.435,76
		- I.I.	14.915,17
		VAN	17.520,59
		TIR	39,83%
		PR	2,27
		C/B	2,17

Se realizó el cálculo del proyecto sin financiamiento es decir sin recurrir al endeudamiento con el 100% del capital propio identificando datos favorables; en el Balance general se tiene una inversión de 14,915 usd, el estado de resultado muestra una utilidad neta creciente para los años proyectados y el flujo de efectivo se obtiene resultados favorables en los indicadores de valor actual neto (VAN) 17.520,59 usd, tasa interna de retorno (TIR) 39,83 % periodo de recuperación 2,27 años y costo beneficio de 2,17 usd.

ANEXO 6
ROL DE PAGOS

Año 2013	Nº Empleado	S.B.U	S.B.U. Total	Sueldo Anual	10º Cuarto	10º Tercero	Vac.	Fondos de Reserva	Aporte Personal (9,35%)	Aporte Patronal (12,15%)	Total Anual
Gerente	1	500	500	6.000	318	500	250	0	561	729	7.797
Operador logístico	1	400	400	4.800	318	400	200	0	449	583	6.301
Secretaria	1	340	340	4.080	318	340	170	0	381	496	5.404
TOTAL	3	1.240	1.240	14.880	954	1.240	620	0	1.391	1.808	19.502
Año 2014	Nº Empleado	S.B.U	S.B.U. Total	Sueldo Anual	10º Cuarto	10º Tercero	Vac.	Fondos de Reserva	Aporte Personal (9,35%)	Aporte Patronal (12,15%)	Total Anual
Gerente	1	550	550	6.596	340	550	275	550	617	801	9.111
Operador logístico	1	440	440	5.277	340	440	220	440	493	641	7.357
Secretaria	1	374	374	4.485	340	374	187	374	419	545	6.304
TOTAL	3	1.363	1.363	16.357	1.020	1.363	682	1.363	1.529	1.987	22.772
Año 2015	Nº Empleado	S.B.U	S.B.U. Total	Sueldo Anual	10º Cuarto	10º Tercero	Vac.	Fondos de Reserva	Aporte Personal (9,35%)	Aporte Patronal (12,15%)	Total Anual
Gerente	1	604	604	7.250	374	604	302	604	678	881	10.016
Operador logístico	1	483	483	5.800	374	483	242	483	542	705	8.087
Secretaria	1	411	411	4.930	374	411	205	411	461	599	6.930
TOTAL	3	1.498	1.498	17.981	1.121	1.498	749	1.498	1.681	2.185	25.033

Año 2016	Nº Empleado	S.B.U	S.B.U. Total	Sueldo Anual	10º Cuarto	10º Tercero	Vac.	Fondos de Reserva	Aporte Personal (9,35%)	Aporte Patronal (12,15%)	Total Anual
Gerente	1	664	664	7.970	411	664	332	664	745	968	11.010
Operador logístico	1	531	531	6.376	411	531	266	531	596	775	8.890
Secretaria	1	452	452	5.420	411	452	226	452	507	658	7.618
TOTAL	3	1.647	1.647	19.766	1.233	1.647	824	1.647	1.848	2.402	27.518
Año 2017	Nº Empleado	S.B.U	S.B.U. Total	Sueldo Anual	10º Cuarto	10º Tercero	Vac.	Fondos de Reserva	Aporte Personal (9,35%)	Aporte Patronal (12,15%)	Total Anual
Gerente	1	730	730	8.761	452	730	365	730	819	1.065	12.103
Operador logístico	1	584	584	7.009	452	584	292	584	655	852	9.773
Secretaria	1	496	496	5.958	452	496	248	496	557	724	8.374
TOTAL	3	1.811	1.811	21.728	1.355	1.811	905	1.811	2.032	2.640	30.250
Año 2018	Nº Empleado	S.B.U	S.B.U. Total	Sueldo Anual	10º Cuarto	10º Tercero	Vac.	Fondos de Reserva	Aporte Personal (9,35%)	Aporte Patronal (12,15%)	Total Anual
Gerente	1	803	803	9.631	496	803	401	803	901	1.170	13.304
Operador logístico	1	642	642	7.705	496	642	321	642	720	936	10.743
Secretaria	1	546	546	6.549	496	546	273	546	612	796	9.206
TOTAL	3	1.990	1.990	23.885	1.489	1.990	995	1.990	2.233	2.902	33.253

ANEXO 7
FICHA DE OBSERVACIÓN

Proyecto:	La comercialización de almidón de yuca cultivada en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas y la demanda en el mercado de Cali-Colombia	Observador:	Alexander Cueva
		Fuente:	José Fuentes
Lugar:	Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas-Parroquia Pueblo Nuevo		
Hora inicio:	08:00	Hora final:	12:00
Temático			
<ul style="list-style-type: none"> • Productores de almidón de yuca. • Proceso de elaboración del almidón. • Cantidad de producción de almidón. • Envases para el almidón • Precios del almidón • Calidad del almidón. 			
Descripción (Observación directa)			
<p>El Sr. José Fuentes oriundo de Colombia, me cuenta que desde hace 4 años se produce almidón de yuca en la parroquia donde vive, cada productor lo hace independientemente, y compran a intermediarios la yuca fresca para la elaborar el almidón agrio, además la calidad es muy buena sin tomar en cuenta que no lo hacen industrialmente, y el proceso se limita a (lavado de la yuca, rallado, tamizado, Sedimentación, Secado y Envasado), también me comenta que por su desconocimiento de los compradores en Colombia lo venden al almidón a intermediarios.</p>			

Fuente: investigación
Elaborado por: Alexander Cueva

ANEXO 8
PROCESO DE ELABORACIÓN DEL ALMIDÓN DE YUCA
TANQUES DE LAVADO DE LA YUCA



MÁQUINA DE RALLADO





CANALES DE TAMIZADO



SEDIMENTACIÓN





SECADO I



La comercialización de almidón de yuca cultivada en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas y la demanda en el mercado de Cali-Colombia



ALEXANDER RAFAEL CUEVA PARDO

Egresado de la Escuela de Comercio Exterior y Negociación Internacional, Suficiencia en el idioma INGLÉS Centro de Idiomas de la Universidad Politécnica Estatal Del Carchi, Universidad Politécnica Estatal del Carchi Perspectivas y políticas administrativas del comercio exterior para el Carchi, Manejo de las partidas arancelarias, I – II – III - IV Jornadas Internacionales de Comercio Exterior, V Encuentro binacional de integración fronteriza colombo ecuatoriana, Estructura de planes de negocios y manejo de datos, Agencia de Aduana Ing. Nora González - Digitador, Grupo Transeur - Operador Logístico.

La comercialización de almidón de yuca cultivada en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas y la demanda en el mercado de Cali-Colombia

**Universidad Politécnica Estatal del Carchi – Ecuador
(acueva171@gmail.com)**

Resumen

El objetivo de esta investigación fue identificar la demanda potencial existe de almidón de yuca en el mercado de Cali - Colombia, y por otra parte determinar la oferta total existente en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, estableciendo su capacidad de producción, aspectos legales que debe cumplir el almidón de yuca para su comercialización tanto a nivel nacional como internacional, para ello se realizó un plan logístico de exportación que permitió conocer la viabilidad del proyecto.

Para ello se utilizó las fuentes de información primaria obtenida de los productores de almidón de yuca de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, que permitió conocer su proceso de producción y comercialización actual, y a través de fuentes de información secundaria como son libros, documentos, páginas web oficiales de Cali – Colombia y se determinó aspectos socioeconómico, normativa legal, perfil del consumidor, tendencias de consumo de almidón de yuca.

El plan logístico de exportación de almidón de yuca hacia el mercado de Cali Colombia determinó los costos y gastos en el país del exportador (Ecuador) tránsito internacional y país de importación (Colombia), realizado el análisis se obtuvo como resultado que existen condiciones favorables para la realización del proyecto.

Palabras Claves: *Demanda, almidón de yuca, plan logístico de exportación, consumido, factibilidad.*

La comercialización de almidón de yuca cultivada en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas y la demanda en el mercado de Cali-Colombia

Abstract

The objective of this investigation was to identify the potential demand it exists of yucca starch in the market of Cali - Colombia, and on the other hand to determine the existent total offer in the county of Santo Domingo of the Tsáchilas, establishing its production capacity, legal aspects that it should complete the yucca starch for its commercialization so much at national level as international, for he was carried out it a logistical plan of export that allowed to know the viability of the project.

For it was used it the obtained primary sources of information of those producing of starch of yucca of the county of Santo Domingo of the Tsáchilas that he allowed to know their production process and current commercialization, and through sources of information secondary as they are books, documents, pages official web of Cali - Colombia and it was determined legal socioeconomic, normative aspects, the consumer's profile, tendencies of consumption of yucca starch.

The logistical plan of export of yucca starch toward the market of Cali Colombia determined the costs and expenses in the exporter's country (Ecuador) international traffic and import country (Colombia), realized the analysis was obtained as a result that favorable conditions exist for the realization of the project.

Keywords: *It demands, yucca starch, logistical plan of export, consumed, feasibility.*

1. Introducción

Santo Domingo de los Tsáchilas es uno de los principales productores de almidón de yuca, gracias a sus condiciones climáticas siendo generadora de ingresos económicos para la mayoría de la población involucrada a esta actividad.

Según Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) (2010) Santo Domingo su buen clima, lo que permite que en cualquier sitio de la zona se desarrolle este cultivo. Otro aspecto importante es que la mayoría de productores no son grandes, sino medianos y pequeños, y son quienes mueven el mercado. (parr. 5).

Con la realización del plan logístico de exportación hacia Cali - Colombia se podría generar mayor productividad y a su vez obtener mayores ingresos económicos para los productores de Santo Domingo de los Tsáchilas.

López W. (MAGAP, 2011) manifiesta que: “Una de las fortalezas para el desarrollo de la industria de derivados de la yuca es la calidad del producto. La demanda del almidón de yuca es alta en la industria de balanceados, panaderías, cervecería, talcos y otros sectores.” (parr. 1).

La comercialización de almidón de yuca cultivada en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas y la demanda en el mercado de Cali-Colombia

2. Materiales y métodos

La investigación se realizó a través del análisis cuantitativo, que permitió recoger los datos cuantificables de la población, demanda, oferta y producción de almidón de yuca, y realizar su análisis e interpretación.

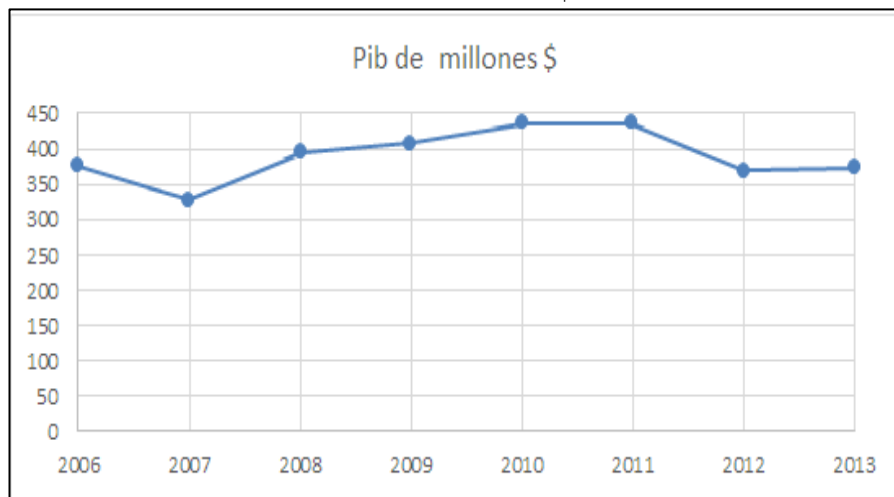
Se utiliza también la investigación exploratoria en el lugar de los hechos, conociendo su situación actual, obteniendo información sobre antecedentes de producción, procesos de comercialización de almidón de yuca su situación actual, por otra parte se identificó el mercado colombiano de Cali y la demanda a ser cubierta.

Por otra parte se utiliza la investigación documental, con la revisión de material bibliográfico, libros revistas, documentos oficiales de gobierno referente a la temática de estudio, proporcionando datos relevantes y actualizados, a la que se pueda concurrir como fuente o referencia en cualquier momento, y siendo este un aporte académico para la sociedad.

3. Resultados y discusión

Realizada la investigación se obtuvo los siguientes resultados que aportaran a la solución de la problemática.

Cuadro No. 1
PIB de millones \$

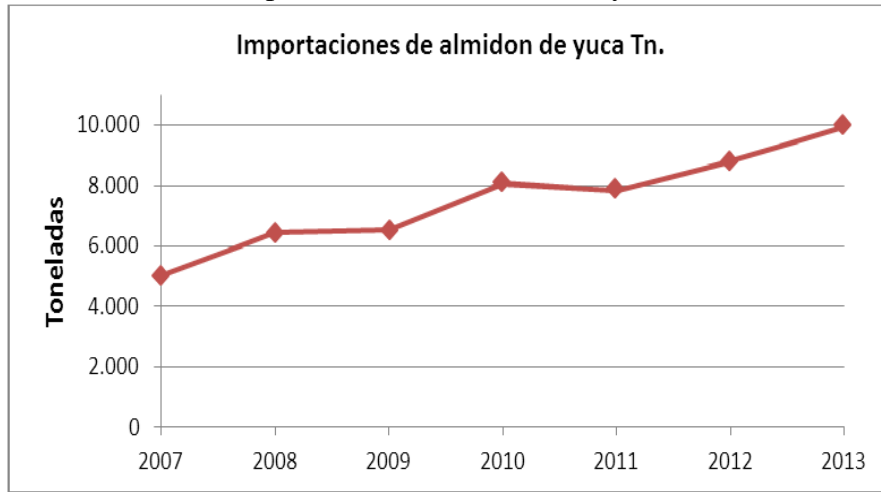


Fuente: CIA Wordfactbook
Elaborado por: Alexander Cueva

Se puede identificar un Pib creciente y estable para los próximos años aspecto fundamental para el proyecto.

La comercialización de almidón de yuca cultivada en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas y la demanda en el mercado de Cali-Colombia

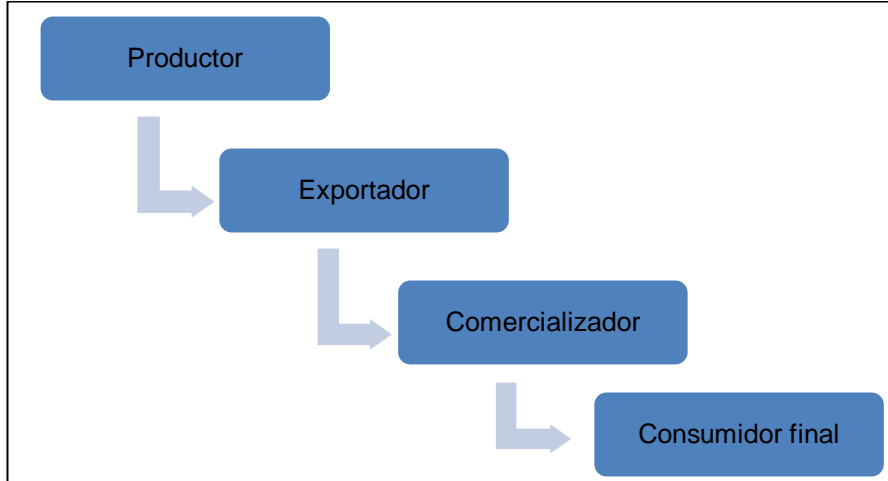
Cuadro No. 2
Importaciones de almidón de yuca



Fuente: Agronet.
Elaborado por: Alexander Cueva

Tal como se puede apreciar en la gráfica las importaciones de almidón de yuca están creciente identificando que existe mayor cantidad de consumidores.

Cuadro No. 3
Canal de Distribución

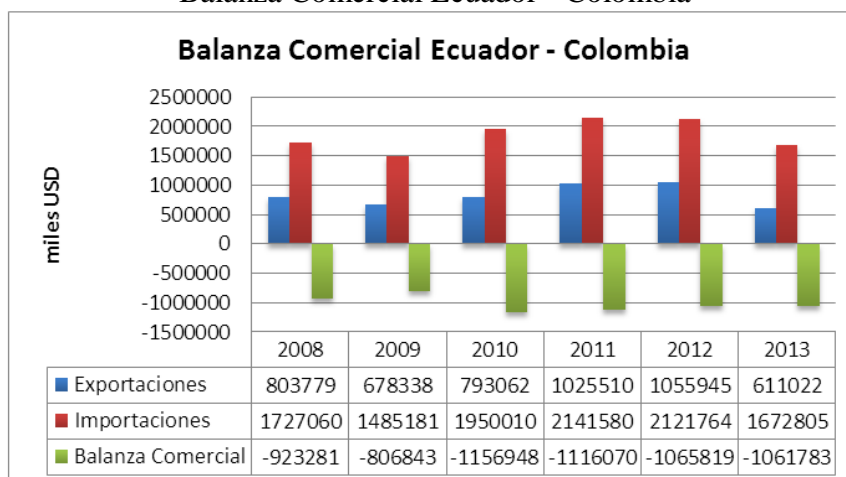


Fuente: Investigación
Elaborado por: Alexander Cueva

La distribución del almidón de yuca de Ecuador hacia Colombia es realizado a través del canal de distribución que se encuentra formado de la siguiente manera: productor - comercializador - consumidor.

La comercialización de almidón de yuca cultivada en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas y la demanda en el mercado de Cali-Colombia

Cuadro No. 4
Balanza Comercial Ecuador - Colombia



Fuente: Proecuador
Elaborado por: Alexander Cueva

Ecuador con Colombia en el periodo 2008 - 2013 registra déficit. Pese a que existe déficit elevado en el 2010 este se ha ido disminuyendo; se hace necesario la generación de exportaciones para disminuir este saldo negativo y mejorar la producción de almidón de yuca.

Tabla No. 1
Proveedores de almidón de yuca de Colombia

Exportadores	2010	2011	2012
	Cantidad Importada Tn.	Cantidad importada Tn.	Cantidad importada Tn.
Mundo	5030	936	7655
Paraguay	39	485	2834
Tailandia	811	53	2575
Ecuador	4059	196	1752
Brasil	80	0	375
Estados Unidos	8	0	83

Fuente: Trademap
Elaborado por: Alexander Cueva

Tal como se puede apreciar los principales proveedores de almidón de yuca de Colombia en el periodo 2010 – 2012 son los países de Paraguay, Tailandia y Ecuador con las cantidades más altas.

La comercialización de almidón de yuca cultivada en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas y la demanda en el mercado de Cali-Colombia

Tabla No. 2
Población Colombia

Año	Población Colombia	Población Cali 81 %
2007	43.926.929	1.757.569
2008	44.451.147	1.777.773
2009	44.978.832	1.797.973
2010	45.509.584	1.818.181
2011	46.044.601	1.838.419
2012	46.589.782	1.859.206
2013	47.141.419	1.880.228
2014	47.699.587	1.901.488
2015	48.264.364	1.922.988
2016	48.835.828	1.944.732
2017	49.414.059	1.966.721
2018	49.999.136	1.988.959

Fuente: DANE

Elaborado por: Alexander Cueva

La población del mercado meta permite identificar los posibles consumidores de almidón de yuca.

Tabla No. 3

Acuerdos Comerciales Ecuador -Colombia

Acuerdo	Descripción
Acuerdo de Cartagena	El acuerdo se determina como una Zona de Libre Comercio del Grupo Andino, que desde 1993 todas las mercancías que cumplan con las normas de origen establecidas a nivel subregional se comercialicen libre de gravámenes y restricciones.
Comunidad Andina de Naciones (CAN)	Contempla como áreas de acción la Agenda Social, Agenda Ambiental, Cooperación Política, Relaciones Externas y Desarrollo Productivo Comercial.
Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	Tiene como principios el pluralismo en materia política y económica, flexibilidad, tratamientos diferenciales en base al nivel de desarrollo de los países miembros, y multiplicidad en las formas de concertación de instrumentos comerciales.

Fuente: Comunidad Andina de Naciones

Elaborado por: Alexander Cueva

Ecuador y Colombia mantienen acuerdos comerciales que permiten la facilitación del ingreso de mercancías libre de aranceles.

La comercialización de almidón de yuca cultivada en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas y la demanda en el mercado de Cali-Colombia

Tabla No. 4
Oferta exportable

Año	Producción Total Mensual Tn.	Producción Total Anual Tn.	Almidón de yuca de Exportación Tn. (20%)	Envíos Mes
2011	135	1.620	324	27
2012	139	1.668	334	28
2013	147	1.764	353	29
2014	151	1.812	362	30
2015	155	1.860	372	31
2016	159	1.908	382	32
2017	163	1.956	391	33
2018	167	2.004	401	33

Fuente: investigación
Elaborado por: Alexander Cueva

Los productores de Santo Domingo de los Tsáchilas están en la capacidad de realizar un envío mensual de 27 toneladas para satisfacer parte de la demanda de Cali.

Tabla No. 5
Destino de las exportaciones de almidón de yuca

Subpartida Nandina	Descripción Nandina	País	Toneladas	Fob- Dólar	% Total Fob - Dólar
1108.14.0000	Fécula de yuca (mandioca)	COLOMBIA	1,722.22	113.71	69.38
		VENEZUELA	14.34	50.19	30.63
Total General			1,736.56	163.90	100.0

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Alexander Cueva

Se puede determinar que Colombia es el principal destino de las exportaciones de almidón de yuca dado a su cercanía con el mercador los costos y tiempos son reducidos, siendo esto una oportunidad para la realización del proyecto.

4. Conclusiones

- Ecuador y Colombia mantienen acuerdos comerciales al ser miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) se benefician de las preferencias arancelarias, que favorecen a los productores de almidón de yuca con la reducción de aranceles, facilitando el intercambio comercial y fomentando las exportaciones y el desarrollo económico.

La comercialización de almidón de yuca cultivada en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas y la demanda en el mercado de Cali-Colombia

- Las barreras arancelarias de almidón de yuca son el 16 % de Impuesto al Valor Agregado y las no arancelarias son los certificados fitosanitarios exigidos por el Instituto Colombiano de Agrocalidad (ICA) y el transporte utilizado para la distribución física internacional se realiza por vía terrestre desde Santo Domingo de los Tsáchilas hasta Cali Colombia ya que este es el medio más conveniente para transportar el almidón de yuca conservando el producto en óptimas condiciones hasta su destino final.
- La obtención del almidón de yuca se lo obtiene de la yuca este tipo de cultivo es de ciclo corto de producción el cual debe de ser aprovechado en su totalidad ya que se presenta como una alternativa sustentable, para los productores en las zonas con suelos improductivos, como es el caso de Santo Domingo de los Tsáchilas, libre de químicos, una alternativa será también fomentar la producción orgánica muy apreciada en los mercados internacionales.
- Ecuador es el principal proveedor de almidón de yuca hacia Colombia, donde se debe seguir mejorando sus procesos de exportación para cada vez ser más eficaz y optimizar recursos.

5. Recomendaciones

- Obtener el certificado de origen para acogerse a la exoneración de advaloren el cual facilita el ingreso de almidón de yuca al mercado de Cali – Colombia, además se requiere de inversión en equipos y técnicas adecuadas para obtener mayores niveles de producción, con valor agregado y tener la capacidad de exportación cumpliendo con todas las normas del mercado internacional.
- Promover el desarrollo empresarial a través de capacitaciones técnicas, en procesos de comercialización y negociación con clientes potenciales, y además tener acceso al financiamiento para los productores de almidón de yuca, por parte de las entidades del estado.
- Fortalecer y fomentar la asociación de productores de almidón de yuca mediante alianzas para obtener una mayor capacidad de producción y comercialización y poder satisfacer parte de la demanda del mercado interno, e internacional. Incrementar la productividad en la provincia y en el país ya que esta actividad es una de las principales fuentes de ingresos para sus familias, genera fuentes de empleo, desarrollo local.
- Asistir a ferias nacionales e internacionales con el apoyo de Proecuador, cámaras de comercio, Gobierno Autónomo Descentralizado de Santo Domingo de los Tsáchilas para dar a conocer el almidón de yuca, sus características, utilización y bondades nutritivas.

La comercialización de almidón de yuca cultivada en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas y la demanda en el mercado de Cali-Colombia

6. Referencias bibliográficas:

- Centro de Información e Inteligencia Comercial CICO (2009). Perfil de la yuca [Citado el: 5 de julio de 2013] <http://www.rediaf.net.do/publicaciones/guias/download/yuca.pdf>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) (2010). Exportación de yuca, [Citado el: 1 de Noviembre de 2013] <http://www.inec.gob.ec.Bitstream/123/pdf>
- López W. (2011) - Técnico del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, MAGAP (citado el 9 de septiembre del 2013). <http://agronegocioecuador.ning.com/notes/Layucatiem%C3%A1sde30Usos>
- Organización Internacional para la Agricultura y la Alimentación FAO. (2010). Mercado y comercialización de la yuca (citado el 15 de noviembre del 2013). <http://ftp.fao.org/docrep/fao/010/a1028s/a1028s01.pdf>



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI

Ley No. 2006-36 · Publicada en el Segundo Suplemento del Registro Oficial No. 244 del 5 de abril del 2006

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE PROYECTO DE GRADO

No. 0045.1-AS-CEYNI/2012

A los cinco días del mes de abril de 2012, siendo las 09h00, se instala el Tribunal de Sustentación del Proyecto de Grado conformado por: Ing. Iván Realpe, PRESIDENTE; Ing. Gustavo Terán, SECRETARIO; y Ing. Jonathan Mora ASESOR DEL PROYECTO "LA COMERCIALIZACIÓN DE ALMIDÓN DE YUCA CULTIVADA EN LA PROVINCIA DE SANTO DOMINGO DE LOS TSACHILAS Y LA DEMANDA EN EL MERCADO CALI- COLOMBIA" en base a lo establecido en el Reglamento de Tesis de Grado y el Instructivo de sustentación de Proyecto de Grado, para receptor la sustentación del estudiante CUEVA PARDO ALEXANDER RAFAEL IX nivel "A" Noche de la carrera Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional.

Una vez constatado y en cumplimiento de los requisitos administrativos y académicos, la estudiante CUEVA PARDO ALEXANDER RAFAEL APRUEBA la sustentación con el promedio de las siguientes calificaciones:

1. Exposición del Proyecto de Grado	3,33 (TRES PUNTO TREINTA Y TRES)
2. Precisión y Coherencia de Respuestas	3,83 (TRES PUNTO OCHENTA Y TRES)
3. Calidad de la Presentación del Trabajo	0,83 (CERO PUNTO OCHENTA Y TRES)

Obteniendo como nota final 8,0 (OCHO PUNTO CERO) en la sustentación del Proyecto de Grado.

El tribunal considera pertinente que el estudiante cumpla las siguientes recomendaciones:
AL FINAL DE DÉCIMO NIVEL PRESENTAR EL BORRADOR DE LA TESIS

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

"EDUCACIÓN PARA EL DESARROLLO Y LA INTEGRACIÓN"


Ing. Iván Realpe
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL


Ing. Gustavo Terán
SECRETARIO


Ing. Jonathan Mora
ASESOR DE TESIS