

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI



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

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

**“La demanda de fréjol en Venezuela y la Comercialización desde
Imbabura - Ecuador”**

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

AUTORA: Liliana del Carmen Tapie Alpala

ASESORA: Dra. Cecilia Yacelga

TULCÁN - ECUADOR

AÑO: 2015

CERTIFICADO.

Certifico que la estudiante Liliana del Carmen Tapie Alpala con el número de cédula 1.088.589.710 ha elaborado bajo mi dirección la sustentación de grado titulada: “La demanda de fréjol en Venezuela y la Comercialización desde el Imbabura - Ecuador”.

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

Dra. Cecilia Yacelga

Tulcán, 23 de febrero 2015

AUTORÍA DE TRABAJO.

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

Yo, Liliana del Carmen Tapie Alpala con cédula de identidad número 1.088.589.710 declaro: que la investigación es absolutamente original, autentica, personal y los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

.....
Liliana del Carmen Tapie Alpala
Tulcán, 23 de febrero del 2015

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO.

Yo, Liliana del Carmen Tapie Alpala, 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, 23 de febrero del 2015

Liliana del Carmen Tapie Alpala
CI 1.088.589.710

AGRADECIMIENTO.

Agradezco a Dios por concederme el milagro de la vida, he sentido su presencia en cada instante, en mis alegrías y dificultades, me ha dado sabiduría, ciencia, inteligencia y fortaleza para culminar una etapa más en mi vida.

A mis queridos padres, por su apoyo abnegado e incondicional en el afán de formarme en una persona de bien para la sociedad.

A Claudia, Paty y Andrés, quienes más que mis hermanos han sido mis amigos porque me han dado ejemplo de superación.

A mis amigas, amigos y compañeros, con quienes he compartido inolvidables momentos en esta etapa universitaria, los llevare siempre en mi corazón.

A mis profesores, quienes han compartido sus conocimientos y me han brindado su ayuda en mi formación profesional.

DEDICATORIA.

La culminación de este proyecto de tesis la dedico a mis padres: María Victoria y Luis Gilberto, pues han sido y seguirán siendo los mejores maestros de mi vida personal, es por su esfuerzo y apoyo desinteresado que culmino mi carrera universitaria, su confianza y consejos han hecho de mí una persona con principios y valores, capaz de asumir responsabilidades y desafiar retos.

CONTENIDO

CERTIFICADO.....	i
AUTORÍA DE TRABAJO.....	ii
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DEDICATORIA.....	v
RESUMEN EJECUTIVO.	- 1 -
ABSTRACT.	- 2 -
RIMAY TIKRAI	- 3 -
INTRODUCCIÓN	- 4 -
CAPÍTULO I. EL PROBLEMA.	- 5 -
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	- 5 -
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.	- 8 -
1.3. DELIMITACIÓN.	- 8 -
1.4. JUSTIFICACIÓN.....	- 8 -
1.5. OBJETIVOS.	- 10 -
1.5.1 Objetivo General.....	- 10 -
1.5.2 Objetivos Específicos.	- 10 -
CAPÍTULO II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	- 11 -
2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.....	- 11 -
2.2. FUNDAMENTACIÓN LEGAL.	- 14 -
2.3. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA.....	- 16 -
2.4. VOCABULARIO TÉCNICO.....	- 18 -
2.5. IDEA A DEFENDER.	- 21 -
2.6. VARIABLES.....	- 21 -

CAPÍTULO III. MARCO METODOLÓGICO.....	- 22 -
3.1. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN.....	- 22 -
3.2. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.....	- 22 -
3.3. TIPOS DE INVESTIGACIÓN.....	- 23 -
3.4 POBLACIÓN Y MUESTRA.....	- 24 -
3.5. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.	- 26 -
3.6 PLAN DE RECOLECCIÓN INFORMACIÓN.....	- 28 -
3.7.1. DIAGNÓSTICO DEL MERCADO VENEZOLANO	- 29 -
3.7.1.1. Factores socioeconómicos	- 29 -
3.7.1.2. Factores políticos.....	- 31 -
3.7.1.2.1. Política comercial.....	- 31 -
3.7.1.2.2. Acuerdos comerciales	- 32 -
3.7.1.2.3. Política económica.....	- 33 -
3.7.1.3. Factores legales	- 35 -
3.7.1.4. Factores geográficos	- 39 -
3.7.1.5. Factor tecnológico en Venezuela.....	- 42 -
3.7.1.6. Análisis del micro entorno.....	- 43 -
3.7.1.6.1. Producción de fréjol en Venezuela	- 43 -
3.7.1.6.2. Importaciones de fréjol en Venezuela.....	- 45 -
3.7.1.6.3. Exportaciones de fréjol en Venezuela	- 46 -
3.7.1.6.4. Análisis de la competencia	- 46 -
3.7.1.6.5. Precio referencial del fréjol en Venezuela	- 47 -
3.7.1.6.6. Oportunidades comerciales	- 48 -
3.7.1.6.7. Productos ecuatorianos con potencial en Venezuela:	- 48 -
3.7.1.6.8. Incoterms	- 49 -

3.7.1.6.9. Forma de pago	- 50 -
3.7.1.6.10. Canales de distribución	- 51 -
3.7.1.6.11. Factores que afectan la demanda	- 52 -
3.7.1.6.12. Ingreso de los consumidores	- 54 -
3.7.1.6.13. Crecimiento de las Importaciones de fréjol	- 55 -
3.7.1.6.14. Canales de Comercialización	- 55 -
3.7.1.7. ANÁLISIS POAM	- 58 -
3.7.2. DIAGNÓSTICO DEL MERCADO ECUATORIANO	- 60 -
3.7.2.1. Factores socioeconómicos del Ecuador	- 60 -
3.7.2.2. Factores políticos.....	- 62 -
3.7.2.2.1. Política económica.....	- 62 -
3.7.2.3. Factores legales	- 64 -
3.7.2.4. Análisis del entorno Tecnológico del Ecuador	- 66 -
3.7.2.5. ANÁLISIS SITUACIONAL INTERNO.....	- 67 -
3.7.2.5.1. Situación actual del sector ofertante.....	- 67 -
3.7.2.5.2. Estudio de la oferta.....	- 68 -
3.7.2.5.2.1. Los mercados del fréjol.....	- 69 -
3.7.2.5.2.2. La comercialización de fréjol del Cantón Urcuquí.....	- 69 -
3.7.2.5.2.3. Costos de producción	- 73 -
3.7.2.5.2.4. Mano de obra.....	- 74 -
3.7.2.5.2.5. Producción de fréjol por cantón en la Provincia de Imbabura	- 74 -
3.7.2.5.2.6. Factores que afectan la oferta	- 75 -
3.7.2.5.2.7. Producto	- 76 -
3.7.2.5.2.8. Capacidad de la oferta.....	- 80 -

3.7.2.5.2.9. Precios de la oferta	- 81 -
3.7.2.5.2.10. Distribución	- 82 -
3.7.2.5.2.11. Promoción.....	- 83 -
3.7.2.6. ANÁLISIS FODA.....	- 84 -
3.7.3. PROYECCIONES DE ESTUDIO	- 85 -
3.7.3.1. Empresas demandantes de fréjol en Venezuela	87
CAPÍTULO IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	88
4.1 CONCLUSIONES	88
4.2. RECOMENDACIONES.....	89
CAPÍTULO V. PROPUESTA.	91
5.1. TÍTULO.....	91
5.2. JUSTIFICACIÓN.....	91
5.3. OBJETIVOS.	91
5.3.1. Objetivo general.....	91
5.3.2. Objetivos específicos.....	92
5.4. ESTUDIO TÉCNICO.....	92
5.4.1. Ingeniería del proyecto	92
5.4.2. La organización	92
5.4.3. Localización del proyecto	93
5.4.4. Determinación espacio físico.....	94
5.4.5. Misión	94
5.4.6. Visión.....	95
5.4.7. Objetivos:.....	95
5.4.8. Diseño organizacional	95
5.4.8.1. ESTUDIO ADMINISTRATIVO	96

5.4.8.2. Manual de funciones.....	97
5.4.9. Mapa de procesos	101
5.4.9.1. Fichas de procesos.....	103
5.4.10. Proceso de negociación	107
5.4.11. Presentación del producto	108
5.5. PLAN LOGÍSTICO	108
5.5.1. Información básica del producto	109
5.5.2. Cálculo del cubicaje	110
5.5.3. Estimación de ventas.....	111
5.5.4. Costos directos e indirectos país de origen	112
5.5.5. Costos de transporte internacional	113
5.5.6. Margen de utilidad	113
5.6. ESTUDIO ECONÓMICO Y EVALUACIÓN FINANCIERA	114
5.6.1. Inversión inicial	114
5.6.1.1. Activos fijos.....	114
5.6.1.2. Gastos de constitución	115
5.6.1.3. Capital de operación.....	115
5.6.1.3.1. Costos de producción	116
5.6.1.3.2. Gastos administrativos.	116
5.6.1.3.3. Gastos de exportación.....	118
5.7. Financiamiento	119
5.8. Estados financieros	119
5.8.1. Balance general.....	120
5.8.2. Estado de Resultados.....	121
5.9. Indicadores financieros con financiamiento	121

5.10. Punto de equilibrio	124
5.11. Conclusiones	125
5.12. Recomendaciones	126
VI. BIBLIOGRAFÍA.	127
VII. ANEXOS	135

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1 Delimitación.....	- 8 -
Tabla N° 2 Fundamentación Legal.....	- 14 -
Tabla N° 3 Fundamentación filosófica.....	- 16 -
Tabla N° 4 Productores de fréjol del cantón Urcuquí	- 24 -
Tabla N° 5 Operacionalización de variables.....	- 26 -
Tabla N° 6 Indicadores económicos de Venezuela.....	- 29 -
Tabla N° 7 Posición arancelaria Venezuela	- 35 -
Tabla N° 8 Vías de acceso entre Ecuador y Venezuela.....	- 40 -
Tabla N° 9 Costos flete marítimo	- 41 -
Tabla N° 10 Ejes troncales.....	- 41 -
Tabla N° 11 Producción de fréjol seco en Venezuela (TM).....	- 44 -
Tabla N° 12 Importaciones de fréjol	- 45 -
Tabla N° 13 Consumo de leguminosas en Venezuela (anual)	- 45 -
Tabla N° 14 Proveedores de fréjol a Venezuela.	- 46 -
Tabla N° 15 Precio unitario de toneladas por países	- 47 -
Tabla N° 16 Principales productos requeridos por Venezuela	- 49 -
Tabla N° 17 Valor de la canasta alimentaria-Venezuela	- 53 -
Tabla N° 18 Distribución de Ingresos.....	- 54 -
Tabla N° 19 Tasa de crecimiento en cantidades importadas (%).....	- 55 -
Tabla N° 20 Perfil de Oportunidades y Amenazas del Medio POAM	- 58 -
Tabla N° 21 Indicadores económicos de Ecuador	- 60 -
Tabla N° 22 Balanza Comercial del Ecuador.	- 62 -

Tabla N° 23 Balanza Comercial Ecuador Venezuela	- 63 -
Tabla N° 24 Posición arancelaria del fréjol en Ecuador	- 64 -
Tabla N° 25 Producción de fréjol por cantón en Imbabura.....	- 74 -
Tabla N° 26 Ficha técnica del fréjol.....	- 76 -
Tabla N° 27 Parámetros de calidad del fréjol	- 78 -
Tabla N° 28 Requisitos de fréjol en grano para consumo	- 79 -
Tabla N° 29 Cantidad de producción de fréjol en el Cantón Urcuquí -	80 -
Tabla N° 30 Producción anual de fréjol en el Cantón Urcuquí (Tm)..	- 81 -
Tabla N° 31 Matriz FODA.....	- 84 -
Tabla N° 32 Cálculo de la demanda insatisfecha.....	- 86 -
Tabla N° 33 Determinación de la micro-localización por puntos	93
Tabla N° 34 Matriz de Empleados.....	96
Tabla N° 35 Información básica del producto.....	109
Tabla N° 36 Cubicaje	110
Tabla N° 37 Estimación de ventas	111
Tabla N° 38 ventas anuales	112
Tabla N° 39 Costos país de origen	112
Tabla N° 40 Costos del transporte internacional	113
Tabla N° 41 Precio de venta	113
Tabla N° 42 Activos Fijos	114
Tabla N° 43 Gastos de constitución	115
Tabla N° 44 Costos de producción.....	116
Tabla N° 45 Sueldos administrativos	117
Tabla N° 46 Gastos administrativos	117
Tabla N° 47 Gastos de exportación	118
Tabla N° 48 Resumen Inversión inicial	118
Tabla N° 49 Estructura del financiamiento	119
Tabla N° 50 Amortización de la deuda.....	119

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1 Balanza Comercial no petrolera Venezuela - Mundo.....	- 34 -
Gráfico N° 2 Proceso de importación Venezuela	- 37 -
Gráfico N° 3 Ubicación geográfica de Ecuador y Venezuela	- 39 -
Gráfico N° 4 Situación actual de la comercialización del fréjol.....	- 56 -
Gráfico N° 5 Área destinada a la producción de fréjol.....	- 68 -
Gráfico N° 6 Destino de la producción de fréjol.....	- 69 -
Gráfico N° 7 Lugar de venta del fréjol	- 70 -
Gráfico N° 8 Embalaje del fréjol	- 70 -
Gráfico N° 9 Unidad de medida para la venta.....	- 71 -
Gráfico N° 10 Forma de pago	- 71 -
Gráfico N° 11 Determinación del Precio.....	- 72 -
Gráfico N° 12 Época del año en la que incrementa el precio	- 72 -
Gráfico N° 13 Época del año en que se vende mayor cantidad	- 73 -
Gráfico N° 14 Costo de producción por has	- 73 -
Gráfico N° 15 Calidad de fréjol para la Exportación	- 77 -
Gráfico N° 16 Variedad de Fréjol Producida	- 80 -
Gráfico N° 17 Precio de venta del quintal de fréjol.....	- 82 -
Gráfico N° 18 Tamaño óptimo de la empresa	94
Gráfico N° 19 Organigrama estructural	95
Gráfico N° 20 Diagrama del proceso del centro de acopio	101
Gráfico N° 21 Proceso de negociación	107

RESUMEN EJECUTIVO.

En el Ecuador una de las principales actividades económicas es la agricultura, sus prácticas y cultivos se llevan a cabo de acuerdo a la región, entre estas en la Provincia de Imbabura el cultivo del fréjol constituye uno de los principales rubros de producción no solo de las pequeñas economías, sino del conjunto de agricultores, siendo una de las regiones con mayor producción a nivel nacional.

Esta leguminosa además de ser una fuente principal de proteína en la dieta alimenticia de sus habitantes se convierte también en una fuente principal de ingresos para los agricultores, quienes buscan satisfacer la demanda interna y externa.

Sin embargo el desconocimiento de los mercados ha retrasado esta actividad, por esta razón se desarrolla un estudio de mercado, donde se analiza el macro y micro entorno, para determinar de forma cualitativa y cuantitativa la oferta y demanda.

Todo esto ha permitido establecer los costos financieros y logísticos para incursionar en un plan de factibilidad para comercializar el fréjol, aprovechando las oportunidades comerciales entre Ecuador y Venezuela que permita exportar el fréjol desde el Cantón Urcuquí provincia de Imbabura de forma eficiente y eficaz.

ABSTRACT.

In Ecuador one of the main economic activities are agriculture, practices and cultures were performed according to the region, including those in the province of Imbabura bean cultivation is one of the main items of production not only of the small economies, but of all farmers, being one of the top producing regions nationwide.

This legume addition to being major source of protein in the diet of its inhabitants also becomes a major source of income for farmers who seek to meet domestic and foreign demand.

However, the lack of markets has delayed this activity, therefore a market study where we analyze the macro and microenvironment, to determine qualitatively and quantitatively the supply and demand develops.

All this has helped establish the financial and logistical costs to venture into a business plan for the beans, taking advantage of business opportunities between Ecuador and Venezuela that allows exporting the beans from the Canton Urcuquí, Imbabura's province efficiently and effectively.

RIMAY TIKRAI

Kay Ecuador llaktapi shug jatun llankai alpata tarpui mi can, shuc shuc llactacunapi shuc tarpui cunata shinarin, provincial de Imbabura llactapi tarpurin purutata chai mi can ninan ayi kai purututaca ninan runacuna tarpun chaita tarpushpami paipa aillucunata micuchin.

Kay purututaca ninan ali mican runucunata chaita micushpaca ninan ali causaita charingapa ashtaguangari chaita jatuspaca culquita charingapa tarpudurcunapa, jatungapa cai llacta piyata ishu llactacunama canchangapa.

Nai yachaimanda astaguangari najatushpa purishcanchi, chaimanda shu yachaicunata shinashpa shamunaju yachangapa kai llactapi ali tarpui cunapi sumac cachu.

Kai tuavi llancaicuna permitishcamican kai yachaicunata ñaipama ringapa kai yachaiguami ñucpama purutu sapita shuc caru llactacunama jatuita ushangapa Ecuador mama llactamanda Venezuela caru llactama cachaita ushangapa Canton Urcuquimanda Imbabura llactamanda cachaita ushangapa.

INTRODUCCIÓN

La comercialización incluye diversos procesos que encadenados unos a otros permite llevar un bien desde el productor hasta el consumidor en condiciones óptimas, partiendo de este análisis la presente investigación está enfocado a la comercialización de fréjol desde el Cantón Urcuquí en Imbabura Ecuador y al estudio de la demanda en Venezuela, sabiendo que actualmente es uno de los principales demandantes del fréjol. Dicha investigación se ha desarrollado en cinco capítulos que se describen a continuación.

El capítulo I consta del planteamiento y formulación del problema, su delimitación, justificación y objetivos de la investigación.

En capítulo II denominado fundamentación teórica, describe los antecedentes investigativos, la fundamentación legal y filosófica, contiene un vocabulario técnico, la idea a defender y las variables de investigación

En el capítulo III se desarrolla el estudio de mercado definiendo cualitativamente y cuantitativamente la oferta de fréjol en el Cantón Urcuquí - Ecuador y la demanda en Venezuela para su comercialización.

El capítulo IV contiene las conclusiones y recomendaciones de la investigación de mercado.

En el capítulo V se desarrolla la propuesta, como solución al problema denominado estudio de factibilidad para la comercialización de fréjol desde el Cantón Urcuquí – Ecuador para atender parte de la demanda insatisfecha en Venezuela a través del diseño y estudio de un plan técnico, logístico y financiero.

CAPÍTULO I. EL PROBLEMA.

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

Imbabura es una Provincia ubicada al norte del territorio ecuatoriano, la constituyen 418,357 habitantes; la agricultura es la base de la economía de la provincia, ofrece productos variados: maíz, trigo, cebada, fréjol, anís, legumbres, hortalizas, frutas entre otros, “este sector concentra el 39% del total de la población económicamente activa” (Avilés, 2014, párr. 2)

De acuerdo a la Asamblea de Unidad Cantonal de Cotacahi (2013) exponen:

Los agricultores de fréjol seco están Asociados en la Corporación de Productores Agrícolas “Intag Sustentable” CORPAIS, Consorcio de Asociaciones Artesanales de Producción de Bienes Agrícolas y Pecuarios del Valle de Imbabura y Carchi COPCAVIC, la Asociación San Martín del Juncal y Asociación de Trabajadores Autónomos de Chalguyaco ATACH, todas éstas con personería jurídica, únicamente los productores del cantón Urcuquí no están agrupados en una organización” (párr. 2)

Impidiendo conocer las oportunidades comerciales al no contar con una cantidad promedio de producción que se pueda comercializar periódicamente. Pues los demás cantones de la provincia que se encuentran agrupados se benefician de las compras del estado, en este caso, el proyecto involucra a 2.446 beneficiarios de las zonas señaladas desde el año 2011. “Fruto de ello se han logrado articular a los mercados privado y estatal, al que han abastecido 8200 quintales de fréjol seco” (Unidad Cantonal de Cotacahi, 2013, párr.3); toda esta producción está destinada a los mercados de Alimentación Escolar y Aliméntate Ecuador, también se vendieron asociativamente y bajo normas de calidad 1700 qq a mercados privados. Esta organización permitió mejorar el sistema de comercialización, beneficios que los productores del Cantón Urcuquí no alcanzan por no encontrarse agrupados.

En cuanto al precio, hasta marzo del 2009, un quintal de fréjol a nivel de las provincias de Imbabura y Carchi oscilaba entre 30 y 40 dólares en promedio, a pesar que el costo de producción de 1 quintal estaba por los 34 – 36 dólares,

de modo que cuando el productor vendía a 30 dólares su quintal de fréjol, por cada quintal vendido perdía alrededor de 5 dólares y en lo mejor de los casos ganaba 5 dólares por quintal,(Unidad Cantonal de Cotacahi, 2013,párr.5) razón por la que los productores en muchos de los casos no cubren ni siquiera los costos de producción haciendo que este cultivo ya no sea rentable para ellos, sin embargo siguen cultivando pero no existen clientes potenciales fijos que garanticen una utilidad razonable para los productores, de esto surge la inestabilidad en los precios, quienes compran el fréjol que son los intermediarios imponen precios según su conveniencia sin pensar en el productor y estos a su vez venden su producto para no quedarse con el o perder la totalidad de su inversión, siendo los intermediarios quienes regatean el precio y disminuyen la rentabilidad al productor, debido a la poca capacidad de negociación que tienen los agricultores.

Ahora desde el punto de la demanda, Venezuela actualmente es un mercado atractivo para el fréjol, información que Ecuador y específicamente los productores de fréjol de Imbabura desconocen; según la FAO (2012). “el mercado Venezolano requiere anualmente para el consumo interno unas 106 mil toneladas de frijol, sin embargo solamente produce entre el 35 y 40 por ciento de su demanda Interna”(p.35), por lo que tiene que importar el restante para satisfacer la demanda nacional.

La baja producción en este país está dada por diversas razones, sus ingresos dependen de las exportaciones que representan el 90% por eso es considerado como el quinto país productor de petróleo a nivel mundial.

Por esta altísima concentración se considera que es un país monoprodutor. Por tal razón, los esfuerzos del país se han centrado en la exportación del petróleo y su producción local no alcanza a abastecer su demanda por lo cual importa muchísimos productos de diversa índole (Guía Comercial de Venezuela, 2012, p.9)

La baja producción de leguminosas de grano para satisfacer las demandas de consumo nacional de acuerdo a un Foro Nacional de Leguminosas realizado en Maracay, en Noviembre 2011expone las siguientes causas.

Existe un modelo de producción agrícola capitalista corporativo, es decir que únicamente existen políticas dirigidas a privilegiar los cultivos agroindustriales de alta rentabilidad que incluye y beneficia solo a los grandes agricultores, también existen políticas dirigidas a fomentar solo el uso de paquetes tecnológicos diseñados por grandes corporaciones, así mismo existen políticas dirigidas a fomentar solo el consumo proveniente de cultivos netamente agroindustriales, y pues su efecto ha sido el desempleo y pobreza rural por la baja inclusión de los pequeños agricultores de leguminosas, de igual modo una baja seguridad y soberanía agroalimentaria y la alta dependencia de importaciones (Bolívar, 2011,p.2)

Esta oportunidad de mercado también puede ser aprovechada por Ecuador, sin embargo no existen estudios de mercado que permitan cuantificar tanto la oferta como la demanda de fréjol y determinar nuevos destinos y compradores potenciales.

No obstante “Ecuador exporta al mundo pero no a Venezuela, aunque este país sea demandante de los mismos. Por tanto, se detecta para este conjunto de productos la posibilidad de que exista una nueva oportunidad comercial a explorar por parte de los exportadores ecuatorianos” (FOCO ALADI, 2011 p. 12).

Después de haber descrito la problemática en cuanto a la comercialización del Fréjol Ecuatoriano y demanda en Venezuela es necesario preguntarse: ¿Qué se debe hacer para comercializar el fréjol Ecuatoriano a Venezuela? ¿Cuál es un mercado potencial en Venezuela?, ¿a qué se debe el requerimiento de fréjol en Venezuela? ¿Cuál es la capacidad de la producción ecuatoriana para satisfacer la demanda en Venezuela?, ¿el fréjol ecuatoriano cuenta con los requisitos sanitarios para ingresar al mercado venezolano? ¿Quiénes son los principales competidores? ¿Qué precios referenciales del fréjol existen? ¿Qué proceso seguir para la exportación de fréjol ecuatoriano a Venezuela como una forma de comercialización? ¿Cuáles son las barreras de entrada que podría enfrentar la comercialización de fréjol ecuatoriano en Venezuela?

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.

El desconocimiento de la demanda en Venezuela, limita la comercialización de fréjol desde el cantón Urcuquí.

1.3. DELIMITACIÓN.

Tabla N° 1 Delimitación	
Objeto de estudio	Demanda
Sujeto de estudio	Comercialización
Tiempo de aplicación	2 Años
Ubicación geográfica	Provincia de Imbabura Cantón Urcuquí/República de Venezuela
Área de conocimiento	Comercio Exterior
Grupo social	Productores de fréjol de la provincia de Imbabura Cantón Urcuquí
Fuente: investigación	
Elaboración: Liliana Tapie	

1.4. JUSTIFICACIÓN.

Para realizar el presente proyecto investigativo he considerado tres aspectos importantes: profesional, académico y personal.

Profesional porque considero trascendental la aplicación de los conocimientos adquiridos en cuanto al comercio internacional se refiere, de modo que pueda fomentar la comercialización del fréjol ecuatoriano a Venezuela a través de un estudio especializado, que no simplemente se base en conocimientos empíricos, sino en contenidos científicos, diagnosticando demanda en el exterior para su posterior comercialización, la misma que se puede realizar a través de una exportación. Para cumplir con los objetivos de la investigación es elemental aplicar los conocimientos adquiridos durante el periodo de estudio con ello dar cumplimiento a nuestra Misión universitaria de fomentar la investigación y solución a problemas del entorno.

Si se mejoran las estrategias de comercialización del fréjol ecuatoriano vendrán consigo beneficios para productores, la región donde ellos se ubican,

transportistas, personal especializado en trámites de comercio exterior, generando directa e indirectamente fuentes de trabajo y por consiguiente un crecimiento económico y bienestar a nivel del país.

Académicamente se ha investigado a cerca de producción de fréjol a nivel nacional, “en Ecuador, las leguminosas son componentes de los sistemas de producción, principalmente en la región Sierra, ya que son cultivadas en asociación, intercaladas, en monocultivos o en rotación con otros cultivos del sistema” (Peralta et al., 2010, p. iii). “Esta actividad agrícola genera fuentes de trabajo, empleo alimento e ingresos económicos a pequeños, medianos y grandes agricultores” (Peralta et al., 2010 p.iv).

Actualmente en la provincia de Imbabura se cosecha 3089 ha de fréjol de la cuales vende 3019 Tm de acuerdo al III Censo Nacional Agropecuario, (Censos sectoriales de superficie, producción y rendimiento provincial) realizado en el año 2012. De esta producción el cantón Urcuquí tiene un porcentaje de participación entre el 23 y 24%, que representan alrededor de 710 a 741 del total de la producción, siendo el segundo cantón productor de fréjol a nivel provincial.

Estas estadísticas distribuidas a nivel provincial y cantonal sobre la producción me permitieron considerar que es una cantidad sustentable para distribuirla en el consumo nacional y disponerla para su comercialización en el exterior, motivo que me inspira realizar este estudio de mercado para determinar su factibilidad tanto a nivel técnico, logístico y financiero.

Mi investigación contribuye al desarrollo del país, al buscar una alternativa para los productos agrícolas, es el caso de la comercialización de fréjol desde en Cantón Urcuquí de la Provincia de Imbabura, sabiendo que dicha cantón tiene la producción apta para su comercialización tanto nivel local como internacional y al no contar con una organización adecuada la producción y venta de esta leguminosa no es muy rentable, además de ofrecer productos de calidad

porque la producción de fréjol cuenta con el apoyo del estado a través de su organismo competente.

El INIAP a través de su Programa nacional de Leguminosas y Granos Andinos, considerando la importancia para la economía y alimentación del país y en cumplimiento de su Misión, está generando mediante procesos de investigación participativa, tecnologías apropiadas a las necesidades de los agricultores y consumidores (Peralta et al., 2010 iv)

Finalmente, la realización de esta investigación me permite alcanzar un objetivo personal; obtener mi título de tercer nivel mediante la aplicación de los conocimientos impartidos por los docentes, además considero que los resultados de este proyecto son importantes para investigaciones futuras, quienes pueden trabajar bajo esta referencia y adoptar nuevas estrategias en lo que a la comercialización de este producto se refiere u otros similares, de este modo pretendo apoyar al espíritu investigador de la UPEC

1.5. OBJETIVOS.

1.5.1 Objetivo General.

Determinar la demanda de fréjol en Venezuela para la comercialización desde el Cantón Urcuquí – Ecuador

1.5.2 Objetivos Específicos.

- Fundamentar bibliográficamente la demanda y comercialización.
- Realizar un estudio de mercado para definir cualitativa y cuantitativamente la oferta de fréjol en el Cantón Urcuquí - Ecuador y la demanda en Venezuela para su comercialización.
- Desarrollar un estudio de factibilidad para la comercialización de fréjol desde el Cantón Urcuquí-Ecuador para atender parte de la demanda insatisfecha en Venezuela.

CAPÍTULO II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.

Con el propósito de fundamentar científicamente la presente investigación, se ha compilado información que permita identificar una visión general del fréjol, comercialización, oferta y demanda existente y por supuesto todo lo que a este tema se refiere. Así mismo es necesario realizar una sustentación científica, filosófica y legal.

Se ha tomado como fundamento investigaciones anteriores que relacionadas a la comercialización de fréjol orientan el desarrollo de la presente tesis, por tanto.

El Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias (INIAP), realiza un proyecto denominado, Estudio de la producción, postcosecha, mercadeo y consumo de fréjol arbustivo en el valle del chota, Ecuador presentando el informe de investigación y para este caso se hace énfasis en la parte de la fase de comercialización,

La situación de entonces era preocupante pues cuando parecía que la economía de Ecuador se regularizaba, seis meses después fue dolarizada y se anunciaba el plan Colombia, país con el que por ser miembro de la CAN (Comunidad Andina de Naciones) con quienes frecuenta el comercio con Ecuador, se vería perjudicado el intercambio de productos, así entonces estos sucesos intervinieron significativamente en la producción y comercialización de esta leguminosa, con un impacto negativo, generando mayor pobreza a los productores de fréjol de este modo los precios cayeron de US. \$ 800,00 dólares a US. \$ 400,00 dólares en tonelada, además no existía una demanda fija ni periódica razón para que los costos de producción se eleven significativamente provocando una desorientación en la producción (INIAP, 2001, p.9).

En esta época la mayoría de la producción del valle del chota se vendía a Colombia, sin embargo en el proceso de la comercialización del producto disminuye su precio al productor, así lo afirma el INIAP (2001) “La situación más común en el proceso de compra-venta del fréjol es a través de los comerciantes intermediarios, quienes acopian, seleccionan y transportan el producto hasta Tulcán, para vender al mercado Colombiano principalmente” (p.55). Por otra parte el mismo informe determina que la totalidad de los productores se

asociaba en temporadas de cosecha, sin embargo no tomaban en cuenta los parámetros de y niveles de humedad los que incidía directamente en la calidad del fréjol y por supuesto en el precio del mismo.

De acuerdo a la investigación realizada Ramos y Villavicencio, (2003) en cuanto a la oferta y comercialización enuncian:

En la sierra norte del país, en las provincias de Pichincha, Carchi e Imbabura, se cultiva alrededor del 36% del fréjol arbustivo, en cerca de 16 mil hectáreas. El 64% restante de ésta área, en promedio, son sembradas con variedades mejoradas desarrolladas por el INIAP en cooperación con el CIAT (p.11)

Los mismo autores, realizan un proyecto para la producción y exportación del fréjol arme al Mercado Japonés, previo a la obtención del título de ingeniero en comercio exterior, en el año 2003, resaltando que en las Provincias de Pichincha e Imbabura son los sitios que mejores posibilidades brinda para la ejecución del proyecto, porque presenta condiciones adecuadas tanto de altitud, temperatura, humedad relativa para el cultivo del fréjol arme, además posee disponibilidad de medios de transporte, mano de obra, servicios a la comunidad, que son los adecuados para el desarrollo del mismo.

El cultivo de fréjol por razones económicas, ecológicas, socioculturales y nutricionales, es una alternativa agrícola por que, debido a su adaptabilidad, se lo puede cultivar en diferentes pisos latitudinales, constituyendo un producto de atractivo comercial y que presta cualidades para ser consumido fresco, seco y procesado.

Como lo afirman Ramos y Villavicencio (2003), anualmente se cultivan 15000 hectáreas, las variedades más utilizadas por los agricultores, son las de grano rojo moteado fréjol arme y tipo carga bello, y actualmente una variedad introducida de Colombia llamada por los agricultores como 1001, todas tienen gran demanda en el mercado colombiano, en menor escala se siembra blancos pequeños llamados panamitos y los negros pequeños conocidos como caraotas (p. 27).

De acuerdo a un informe entregado por la, CORPEI (2009) entre 2007 y 2008 las exportaciones mundiales crecieron, siendo China el principal y después de este, Nicaragua, Egipto, Etiopia y Bolivia, “Ecuador ocupa el puesto 28 entre los exportadores mundiales, con una participación del mercado mundial del 0.26%”(p. 10)

Otro de los temas base es “la demanda de fréjol seco en el departamento de Nariño – Colombia y las estrategias de comercialización del producto desde el Cantón Mira” previo a obtener su título de ingeniera en Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional, realizada por Julieta Becerra en el año 2013, donde su objetivo principal es determinar la demanda de fréjol en el departamento de Nariño Colombia y las estrategias de comercialización desde el cantón Mira Ecuador.

Expone que le fréjol seco en el mercado ecuatoriano y colombiano es un producto de gran competitividad y que a través de los acuerdos dinamizan la economía de este país, así mismo se pueden aprovechar los acuerdos entre Ecuador y Venezuela para poder comercializar este producto.

Por otra parte se toma en cuenta también el tema desarrollado por Gabriel Enríquez, denominado “La demanda de tomate riñón (*lycopersicum esculentum*) en Cojedes Venezuela y la comercialización por parte del sector productivo de la parroquia de San Rafael, provincia del Carchi” previo a obtener del título de ingeniero en comercio exterior y negociación comercial internacional, en el año 2013, sirviendo de base para el análisis del mercado venezolano, pues expone que la exportación de productos agrícolas fortalece las cadenas productivas de las mediana y pequeñas empresas.

Una descripción en la problemática indica que el poco conocimiento de actuales herramientas y estrategias de fomento productivo ocasiona un déficit de los productores venezolanos que deben cubrirse con importaciones. Aumenta la vulnerabilidad alimentaria en Venezuela; el agro se mantiene lejos de los

niveles de productividad del año 2007, motivo por el cual Venezuela depende de las importaciones agrícolas.

2.2. FUNDAMENTACIÓN LEGAL.

Para analizar el proceso de la comercialización del fréjol ecuatoriano desde Imbabura y la demanda en Venezuela es necesario apoyarse en un marco legal el cual comprende leyes nacionales y acuerdos internacionales.

En la siguiente tabla se presenta de forma resumida la normativa correspondiente, tanto del lado Ecuatoriano como los acuerdos internacionales que se encuentran establecidos con Venezuela.

Tabla N° 2 Fundamentación Legal	
DOCUMENTOS	DESCRIPCIÓN
Constitución del Ecuador	El estado central tiene competencias exclusivas sobre: “las relaciones internacionales, las políticas económicas, tributaria aduanera, arancelaria; fiscal y monetaria, comercio exterior y endeudamiento” Art 261. “El estado promoverá las exportaciones ambientales responsables” Art. 306
Plan Nacional del Buen Vivir (2013-2017)	Objetivos pertinentes al proyecto: OBJETIVO 10 Impulsar la transformación de la matriz productiva 10.2 e. Fomentar la sustitución selectiva de importaciones, considerando la innovación y tecnología como componentes fundamentales del proceso productivo, con visión de encadenamiento de industrias básicas e intermedias. 10.6. Potenciar procesos comerciales diversificados y sostenibles en el marco de la transformación productiva C. Incrementar, mejorar y diversificar la oferta exportable de bienes y servicios, con la incorporación de nuevos actores, especialmente de las Mipymes.
Código Orgánico de la Producción Comercio e inversiones (COPCI)	Fomento de la producción nacional comercio y consumo sustentable de bienes y servicios (Art 4 Lit c) Fomentar y diversificar las exportaciones (Art 4 lit. o) Facilitar las operaciones de comercio Exterior (Art 4 lit. p) Competencias (Art 72) Medidas no arancelarias del comercio exterior (Art 78 lit. a, b y c) Normas de origen (Art 84) Fomento de la las exportaciones (Art 93 lit a, e y f) Principios fundamentales (Art 104) Obligación tributaria aduanera (Art 107) Control aduanero (Art 144) Regímenes de exportación. Exportación definitiva. (Art 154,)
Preferential tariff for CAN countries*	Acuerdos comerciales suscritos por Ecuador, aplicables a la partida 071333, correspondiente a fréjol

ALADI. Acuerdo de Preferencia Arancelaria Regional	(AR.PAR N°4) y el Acuerdo de Apertura de Mercados a favor de Ecuador (AR.AM. °2)
Tratado de Asunción del Mercosur	La libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países, a través, entre otros, de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias a la circulación de mercaderías
Constitución política de Venezuela	Fortalecer la unión latinoamericana dando apertura a los tratados que favorezcan el desarrollo económico, social, cultural, político y ambiental Art. 153
Ley de Aduanas de Venezuela	La importación está sujeta al pago del impuesto por la ley. (Art. 82) El incumplimiento de requisitos y obligaciones, conlleva una multa equivalente al doble de los impuestos generados normalmente, pudiendo estar la mercancía sujeta a decomiso. Art. 115
Fuente: Constitución Ecuatoriana/COPCI/Karla Portilla/Darío Enríquez 2013 Elaborado por: Liliana Tapie	

El desarrollo de esta investigación se sustenta en la normativa legalmente ecuatoriana. Por tal motivo la constitución es la norma fundamental sobre la cual se rigen las demás normas y leyes, misma que garantiza la estabilidad de su estado y en este caso determina el derecho al trabajo justo y equitativo.

Es también fundamento legal el Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017, realizado por la Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo (SEMPLADES), que incluye dentro de sus objetivos el compromiso de Impulsar la transformación de la matriz productiva, a través de la sustitución selectiva de importaciones.

Así el objetivo 10 en su numeral 6 hace referencia a que una de las formas de impulsar la matriz productiva se logra a través del desarrollo de nuevos procesos comerciales, para poder incrementar, mejorar y diversificar la oferta exportable de bienes y servicios, tomando en cuenta las pequeñas empresas, asegurando los acuerdos comerciales, de esta forma la comercialización del fréjol producido en el Cantón Urcuquí es una forma de impulsar la matriz productiva al contribuir con las exportaciones, además que se están aprovechando los acuerdos comerciales entre Ecuador y Venezuela.

El Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones cumple una función importante pues a través de este se determina su ámbito de aplicación mismo que está enfocado en fomentar y facilitar el comercio exterior, de este

modo para llevar a cabo una exportación es necesario tomar en cuenta las disposiciones legales de este código, referente a trámites correspondientes a las exportaciones y documentos necesarios para esta.

Bajo el acuerdo de preferencia arancelaria (Preferential tariff for CAN countries) que se le otorga a Ecuador, permite ingresar el fréjol al mercado venezolano con una tarifa arancelaria del 0%, el mismo que se encuentra vigente desde abril del 2011 hasta abril del 2016.

El tratado de asunción del Mercado Común del Sur MERCOSUR, en el artículo primero expone que se permitirá la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países, a través, entre otros, de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias a la circulación de mercaderías.

2.3. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA.

Tabla N° 3 Fundamentación filosófica		
TEORÍA	CARACTERÍSTICA	RELACIÓN
Ventaja absoluta	Cada país puede especializarse en la producción de aquellos bienes en los cuales tuviera una ventaja absoluta. La división del trabajo y el libre cambio hace que genere riqueza a un país.	Ecuador posee una ventaja absoluta en la producción de fréjol, por disponer de un producto de muy buena calidad y por supuesto por contar con condiciones climáticas para su producción.
Ventaja comparativa	Los países tienden a especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes que fabriquen a un coste relativamente más bajo respecto al resto del mundo en los que son comparativamente más eficientes	Ecuador debe exportar todo aquello que produce a menores costes, pues eso le da el carácter de poseer una ventaja comparativa, las condiciones económicas del país son un buen determinante para disminuir los costes de producción.
Nueva teoría del comercio exterior	Los países comercian para conseguir economías de escala en la producción o para tener acceso a una diversidad de mercancías	Ningún país es ajeno al intercambio comercial, comprar y vender lo que uno no posee en su producción y lo que le es más rentable.
Fuente: Gonzales. R, (2011)/Rivas. M, (2011) Elaboración: Liliana Tapie		

Es importante determinar ciertas teorías del comercio exterior para fundamentar filosóficamente el proceso de la comercialización del fréjol, por tanto para el desarrollo de la presente investigación se toma en cuenta tres teorías principales: la Ventaja Absoluta expuesta por Adam Smith, la ventaja comparativa por David Ricardo y la Nueva Teoría del Comercio Exterior por Brander Spencer, Paul Krugman y A Dixit, estas teorías buscan explicar las causas y beneficios del comercio internacional.

Smith sostiene que con el libre comercio, cada país puede especializarse en la producción de aquellos bienes en los cuales tuviera una ventaja absoluta (o que pudiera producir de una manera más eficiente que otros países) e importar aquellos otros en los que tuviera una desventaja absoluta (o que produjera de una manera menos eficiente) entonces, Ecuador es un productor eficiente de fréjol frente a Venezuela, pues el sector agrícola es uno de los sectores que determina la economía del país, porque en los últimos tiempos se ha tecnificado y organizado, además las condiciones climáticas favorecen la producción de esta leguminosa; mientras que en Venezuela el sector agropecuario se encuentra rezagado, pues su mayor preocupación es el sector petrolero, aspecto que le obliga a importar diversidad de productos agrícolas.

La producción de fréjol en Imbabura ha mejorado, ya que los productores están organizados en asociaciones para poder comercializarlo, sin embargo no tiene mercados definidos.

La segunda teoría es la expuesta por David Ricardo; denominada la Ventaja Comparativa, “los países tienden a especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes que fabriquen a un coste relativamente más bajo respecto al resto del mundo en los que son comparativamente más eficientes” por el contrario se importara los bienes en los que son ineficientes es decir que tiene un coste más elevado de producción. En ese caso Venezuela debe importar fréjol puesto que al estar rezagado el sector agrícola, producir le sería mucho más costoso que comprarlo, al tener que implementar primero los

proceso productivos que requieren de un tiempo para lograr los resultados esperados, razón por la cual no sería eficiente su producción, además porque sus políticas no toman en cuenta a los pequeños agricultores brindado apoyo únicamente a las grandes organizaciones industriales.

La nueva teoría del comercio exterior afirma que los países comercian para conseguir economías de escala en la producción o para tener acceso a una diversidad de mercancías, por lo tanto sin importar las diferencias entre Ecuador y Venezuela si existe una oportunidad comercial uno de ellos debería aprovecharla.

2.4. VOCABULARIO TÉCNICO

Comercialización: “Cuando se realiza un estudio de comercialización se distinguen ciertas formas específicas de procesos intermedios que son previstos para que el producto o servicio llegue al consumidor final” (De Juan, 2006, p. xvii). Es decir formas de almacenamiento, sistemas de transporte, la forma de presentación del producto o servicio, la relación con los consumidores, y la promoción o publicidad. Por tal motivo es importante el estudio de la comercialización pues este variara de acuerdo al producto que esté tratando.

Así mismo según el mismo autor indica que los canales de comercialización permiten determinar el costo agregado al producto después de completada su distribución. “Podemos afirmar, que el canal de comercialización o de distribución, está determinado por el camino que recorre un bien o servicio desde el productor hasta el consumidor; (p.10) esto supone de hecho vinculaciones que se pactan entre la empresa que produce el bien o atiende al servicio o los intermediarios que garantizan la relación con los usuarios finales.

Demanda: “es la relación entre dos variables económicas: 1) el precio de un bien determinado y la cantidad de ese bien y 2) la cantidad de ese bien que los consumidores están dispuestos a comprar a ese precio durante un periodo específico” (Taylor y Akila, 2012, p.53)

Acuerdos comerciales: De acuerdo al Ministerio de Economía y Finanzas (2015), es un entendimiento bilateral o multilateral entre Estados, cuyo objeto es armonizar los intereses respectivos, llamado como: Convenio, tratado o cualquier otro acto vinculante por el cual dos o más naciones se comprometen a acatar condiciones específicas en su intercambio comercial, lo cual incluye de ordinario concesiones mutuamente benéficas, de este modo se han encontrado diversos acuerdos comerciales entre Ecuador y Venezuela que favorecen la exportación de fréjol a este país.

Ad Valorem: “Son los derechos arancelarios establecidos por la autoridad competente, consistente en porcentajes que se aplican sobre el valor de las mercancías” (reglamento al COPCI, 2011, p.266).

Balanza comercial: “Es la diferencia entre los valores de las exportaciones y las importaciones de un país, en un periodo determinado. Cuando el monto de las exportaciones supera el de las importaciones, el país tiene un saldo favorable; caso contrario, un déficit” (Luna, 2002 p.57)

Calidad: La Organización Internacional de Normalización - ISO- (2014) define calidad en función de la medida en que el conjunto de propiedades y características que ofrece el producto o servicio satisfacen las necesidades declaradas o implícitas del consumidor.

Canal de distribución: El canal de distribución lo constituye el conjunto de protagonistas que interactúan para hacer llegar el satisfactor desde el origen hasta el consumidor. (De Juan, 2006, p15).

Demanda insatisfecha: De acuerdo a Rivera y Garcillan, (2014) enuncian que responde a aquella demanda dada cuando los productos o servicios disponibles no son suficientes ni satisfacen la demanda de los destinatarios (p.165).

Exportación: Según Luna (2002) una exportación es la venta legal de productos de un país a otros. Por productos se entiende bienes, servicios y

tecnología, uno de los elementos claves para lograr el desarrollo integral de los países, especialmente cuando estos son de mercado interno pequeño, como el Ecuador. La exportación exige que haya competitividad. Las metas deben ser que las exportaciones crezcan rápidamente, se diversifiquen, se industrialicen y vayan a muchos mercados (p.259)

Fréjol: Su nombre científico, Phaseolus Vulgaris, es la leguminosa de grano de consumo humano directo más importante en el planeta; ocupa el octavo lugar entre las leguminosas sembradas en el mundo.

Para la población ecuatoriana constituye una de las principales fuentes de proteína y carbohidratos. Mundialmente el frijol es la leguminosa alimenticia más importante para cerca de 300 millones de personas, que, en su mayoría, viven en países en desarrollo, debido a que este cultivo, conocido también como “la carne de los pobres”, es un alimento poco costoso para consumidores de bajos recursos. El frijol es especialmente importante en la alimentación de mujeres y niños; además, tiene gran importancia económica, pues genera ingresos para millones de pequeños agricultores (Torres et al. 2013, p.24)

Investigación de mercados: “Función que enlaza una organización con su mercado mediante la recopilación de información” (Hair et al., 2010, p.4) de este modo para la comercialización de un producto es necesario identificar las necesidades del cliente y del consumidor, así como también permite analizar la competitividad del producto en el mercado, una acción siguiente es definir la forma que se podría comercializar el producto, el área geográfica a servir y las características de los eventuales competidores, finalmente hay que conocer la o las empresas que podrían hacerse cargo de atender el negocio de importación venta del producto, así como el marco legal que regiría para el efecto.

Nomenclatura arancelaria: Código que permite clasificar los bienes sujetos a comercio internacional, de manera que se los pueda identificar en el mundo por números, sin que se necesite el conocimiento de sus diversos nombres en el mismo idioma o de los nombres en diversos idiomas. (Luna, 2002, p.259).

Oferta: Es el monto de cualquier bien o servicio que los vendedores están dispuestos a vender. (Gregory, 2011, p. 73).

2.5. IDEA A DEFENDER.

La demandad de fréjol en Venezuela permitirá la comercialización desde el Cantón Urcuquí.- Ecuador.

2.6. VARIABLES.

INDEPENDIENTE: Demanda.

DEPENDIENTE: Comercialización

CAPÍTULO III. MARCO METODOLÓGICO

El Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española (2013) define a la metodología como el conjunto de métodos que se siguen en una investigación científica, se toma como base esta definición para fundamentar que el método científico es el procedimiento que se sigue para encontrar la verdad o llegar a un fin que está representado en el objetivo general

3.1. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN.

El enfoque cuantitativo “utiliza la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación, confía en la medición numérica” Hernández, Et al (2003), por tanto a través de este enfoque se determinará datos estadísticos de la oferta y demanda del fréjol así como también volumen de producción y de compra. (p.5)

El enfoque cualitativo, “se utiliza para descubrir y refinar preguntas de investigación. Se basa en métodos de recolección de datos sin medición numérica, como las descripciones y las observaciones” Hernández, Et al (2003, p.15), de este modo se determinaron datos sobre el perfil del consumidor, su comportamiento y el análisis al proceso de comercialización de fréjol desde Imbabura hasta Venezuela.

3.2. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.

Bibliográfica – documental: Esta investigación consiste en una descripción cuidadosa y ordenada del conocimiento publicado en investigaciones realizadas, información y datos proporcionados ya sean a través de páginas web, medios impresos u otros, siempre y cuando estos datos e información estén seguidos de una interpretación razonada y adecuada. Así entonces ha sido de aplicación para este proyecto de investigación al estudiar las limitaciones de la comercialización de fréjol desde el cantón Urcuquí - Ecuador

al desconocer el mercado venezolano, la originalidad del estudio se refleja en el enfoque, criterios, conceptualizaciones, reflexiones, conclusiones, recomendaciones a las que se llegó, después de haber determinado tanto la oferta como la demanda del fréjol y establecer el proceso de comercialización.

De campo: esta modalidad de investigación permitió recolectar la información directamente con los involucrados del proyecto, en este caso se aplicó instrumentos de recolección de información como la encuesta a los productores de fréjol en la provincia de Imbabura específicamente a los productores del cantón Urcuquí.

3.3. TIPOS DE INVESTIGACIÓN.

Investigación descriptiva: A través de ella se puede llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes, la descripción exacta de actividades objetos , proceso y personas, permite además predecir e identificar las relaciones entre las dos variables demanda y comercialización, causas y consecuencias que se enuncian en el planteamiento del problema, el que, como y para que de los objetivos específicos y la necesidad de información detallada, como influye la variable independiente sobre la dependiente, en cuanto a la comercialización y demanda de fréjol se refieran.

Histórica: Pues en este trabajo, es necesario recopilación de información histórica, como por ejemplo resultados de la balanza comercial entre Ecuador y Venezuela, precios referenciales de fréjol en Venezuela, cantidades producidas en los últimos tiempos entre otros datos, investigaciones realizadas que se expone como antecedentes, siendo útil para analizar la evolución del proceso de comercialización de fréjol ecuatoriano hacia diferentes destinos y tomar esa información como base para el seguimiento de la investigación

3.4 POBLACIÓN Y MUESTRA

Para determinar la población oferente se ha considerado a los productores de fréjol del cantón Urcuquí, localizado en la provincia de Imbabura-Ecuador.

Para la demanda se ha analizado al consumidor venezolano en general, pero también ha sido necesario buscar un socio comercial por lo que consideran empresas comercializadoras y distribuidoras de fréjol en Venezuela, previo al análisis de cada una se eligió al Grupo FPA, C.A como la empresa con quien se lleve a cabo la negociación.

Universo

De acuerdo a los datos del III censo Agropecuario (2012), en el cantón Urcuquí existen 913 productores de fréjol los mismos que se convierten en el universo para luego determinar la muestra y aplicar la encuesta como instrumento de recolección de información (Anexo N°2)

Tabla N° 4 Productores de fréjol del cantón Urcuquí	
Característica	Productores registrados
Productores de fréjol	913
Fuente: III Censo Agropecuario (2012)	
Elaboración: Liliana Tapie	

Muestra

Para determinar la muestra se utilizó la siguiente formula

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

Donde:

n = tamaño de la muestra

$N =$ Población a investigarse o universo

$Z = 1,96$ Nivel de confianza

$p =$ probabilidad a favor 0.5

$q =$ probabilidad en contra 0.5

$E = 0,05$ error

$$n = \frac{(1,96)^2 * 0,5 * 0,5 * 913}{913 * 0,0025 + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = 270,38$$

$$n = 270$$

Numero de encuestas 270

3.5. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.

Tabla N° 5 Operacionalización de variables

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICAS	INSTRUMENTOS	INFORMANTES
V. INDEPENDIENTE: DEMANDA	Entorno	Factores socioeconómicos	Constitución de la población Índice de crecimiento de la población. Índice inflación.	Fichaje	fichas	Red de oficinas Económicas y comerciales
		Factores políticos	Política comercial frente a las importaciones (Acuerdos comerciales). Política económica. Balanza comercial.	Fichaje	fichas	PRO ECUADOR Oficina Comercial de Ecuador en Venezuela BCV
		Factores legales	¿Cuáles son las barreras arancelarias para la importación de fréjol en Venezuela? ¿Cuáles son las barreras no arancelarias para la importación?	Fichaje	fichas	Normativa Aduanera
	Mercado	Perfil del consumidor	Perfil del cliente Potenciales consumidores	Fichaje Entrevista	Fichas Cuestionario	PRO ECUADOR Empresas venezolanas
	Producto	Importaciones	¿Cuál es la situación actual de las importaciones? ¿Existe producción nacional?	Fichaje	fichas	TRADEMAP FAO
		Exportaciones	¿Cuál es la situación actual de las exportaciones?	Fichaje	fichas	TRADEMAP-FAO
		Oferta exportable	¿Cuál es la producción actual de Venezuela? ¿Cuáles son sus exportaciones?	Fichaje	fichas	TRADEMAP MPPAT FAOSTAT
	Precio	Precio del producto	Precio referencial del producto en el mercado Venezolano	Fichaje	fichas	TRADEMAP
	Competencia	Potenciales competidores	¿Cuál es la competencia internacional? ¿Cuál es el porcentaje de participación en el mercado objetivo?	Fichaje	fichas	CORPEI TRADEMAP

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMES	TÉCNICAS	INSTRUMENTOS	INFORMANTES
V. DEPENDIENTE: COMERCIALIZACIÓN	Entorno	Factores políticos /legales	Política económica de Ecuador. Barreras arancelarias. Barreras no arancelarias para exportar fréjol Balanza comercial.	Fichaje	Fichas	SENAE PRO ECUADOR BCE INEC
		Factores socioeconómicos del sector ofertante	Situación actual de Ecuador con relación al producto. Situación actual del sector ofertante. Tamaño de la población ofertante.	Fichaje	Fichas	PRO ECUADOR BCE INEC
	Producción	Características del producto, oferta exportable, costos de producción	Extensión de la producción. Costo de producción. Época de producción. Calidad. Tipo de embalaje y unidad de medida precio de venta. Compradores. Forma de pago. Lugar de venta. Destino de la producción.	Cuestionario	Encuesta	Productores de fréjol, Cantón Urcuquí
	Cadena de suministro	Canal de distribución	¿Cuál es el canal de distribución adecuado?	Fichaje	Fichas	Operadores de comercio exterior
		Envase, empaque, embalaje	¿Existe una normativa que regule el sistema de envase, empaque y embalaje? ¿Cuál es el sistema de envase, empaque y embalaje requerido para comercializar el producto?	Fichaje	Fichas	normativa legal
		Incoterms	¿Qué término de negociación es el adecuado para comercializar el producto?	Fichaje	Fichas	Cámara de comercio internacional
		Demanda insatisfecha	Cuál es la demanda insatisfecha	Fichaje	Fichas	Documentos expertos
	Fuente: Escuela de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional – UPEC Elaboración: Liliana Tapie					

3.6 PLAN DE RECOLECCIÓN INFORMACIÓN.

La recolección de información de la presente investigación se realizó mediante un proceso sistemático y estructurado que permitió reunir los datos necesarios para realizar la investigación de mercado pertinente; para ello fue necesario hacer uso de fuentes de información primaria y secundaria.

La información primaria se generó con la aplicación de técnicas como la encuesta, en base a la muestra calculada se aplicaron 270 formularios en junio de 2014, (los días 20-21-27-28) dirigida a productores de fréjol del cantón Urcuquí, una vez recopilado esta información se hizo el respectivo procesamiento con la ayuda del programa Microsoft Excel, que permite ordenarlos y obtener frecuencias y porcentajes, además facilita la elaboración de gráficos para una mayor facilidad al momento de analizarlo;

La entrevista, a través de llamadas telefónicas con empresas que comercializan y distribuyen fréjol en Venezuela, apoyados de páginas web y las facilidades de comunicación que permitió enviar un cuestionario vía internet para poder acceder a información de capacidad de comercialización. (Anexo N° 17)

La información secundaria se obtuvo de fuentes de información confiables como: Banco central del Ecuador BCE, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC, Ministerio de agricultura, ganadería, acuicultura y pesca MAGAP, Asamblea Cantonal de Cotacachi, Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador SENA, Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias INIAP, Agencia de Aseguramiento de la Calidad y el Agro AGROCALIDAD, Instituto de Promoción de Exportaciones PRO ECUADOR, Ministerio de Agricultura Ganadería Acuicultura y Pesca MAGAP, Banco Mundial, Banco Central de Venezuela, Instituto Nacional de Estadísticas INE Venezuela, Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura FAO, Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de

las empresas TRADEMAP, Ministerio del Poder Popular para la agricultura y tierras MPPAT, Banco Agrícola de Venezuela, Trabajos de Grado, Leyes, Reglamentos resoluciones tanto de Ecuador como de Venezuela.

Todas estas fuentes de información tanto primaria como secundaria han permitido desarrollar las dos variables de esta investigación (Comercialización y demanda), previo a su análisis respectivo mismo que permitió llegar a diversas conclusiones y recomendaciones.

3.7. PROCESAMIENTO, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.

3.7.1. DIAGNÓSTICO DEL MERCADO VENEZOLANO

El análisis se lo realiza para conocer el entorno en el cual se desarrollara el proyecto tomando en cuenta factores, políticos, sociales, legales, geográficos y tecnológicos.

3.7.1.1. Factores socioeconómicos

Tabla N° 6 Indicadores económicos de Venezuela	
INDICADOR	ÍNDICE
Capital	Caracas
Idioma	Castellano
Población 2013	30.41 millones
Tasa de crecimiento poblacional 2013	1.44%
PIB total 2013	438.3 (millones de dólares)
PIB per cápita PPA 2013	14.415
Composición del PIB por sector	Agricultura 3,7%
	Industria 35,5%
	Servicios 60,08%
Precios 2013	Inflación anual 56.2%
Moneda	Bolívar (Bs)
Fuente: PRO ECUADOR/ BCV/ BANCO MUNDIAL 2014	
Elaboración: Liliana Tapie	

Venezuela se encuentra localizada al norte de América del Sur, según el Banco Mundial para el año 2013 la población alcanzó los 30.41 millones de habitantes,

con una tasa de crecimiento 1.44%. Su promedio poblacional permite aducir que desde el punto de vista comercial se convierte en una oportunidad, pues si la población es grande e incrementa, el consumo de un producto será mayor.

La económica del país está dada por la explotación de la industria petrolera, la ganadería, agricultura, avicultura, pesca y minería. Venezuela es el quinto productor mundial de petróleo. Por esta razón es considerado un país mono productor, según Pro Ecuador (2014) “los esfuerzos del país se han centrado en la exportación del petróleo, y su producción local no alcanza a abastecer su demanda por lo cual importa muchísimos productos de diversa índole”, en tanto el sector de la agricultura es el que menos aporta al PIB.

El producto interno bruto (PIB) alcanza los 438.3 (mil millones de dólares) en el 2013, mismo que está compuesto por tres rubros principales, la agricultura tiene un participación del 3,7%, la industria el 35,5% y los servicios el 60,08%, de esta parte se deduce que la producción agrícola es mínima. Su PIB per cápita (PPA) se sitúa en \$14415 USD. Si bien se describe, el sector agrícola es el sector con menor aporte al PIB, de allí la oportunidad para Ecuador de ingresar con productos agrícolas ecuatorianos para cubrir parte de la demanda existente debido a la baja producción interna.

Según lo informa Morgan (2014) la puntuación de riesgo país de Venezuela llega a 1830 puntos hasta el 12/11/2014, Domingo Maza Zabala, ex director del Banco Central de Venezuela, señala que esto se debe a que las condiciones que imperan en el país son muy poco atractivas para la inversión, esta condición hace que separa el ingreso a este mercado se tenga bien definidas estrategias en cuanto a calidad del producto para que pueda mantenerse en el mercado y aunque tenga un riesgo país alto buscar la forma de contrarrestar esta amenaza para convertirla en una oportunidad.

De acuerdo al Banco Central de Venezuela, la inflación cerró en 2013 en 56.2%, el nivel más alto de América Latina. Este indicador se encuentra fuera

de todo rango en los últimos años, pues los más afectados con esto son los consumidores o las familias así como también los de ingresos bajos.

La especulación en el sector automotriz es uno de los indicadores que más influyeron en la inflación actual, porque incrementa el costo del transporte terrestre de carga de los alimentos donde se distribuyen más del 90% de los bienes y servicios del país; por esta razón es necesario llevar a cabo una negociación que garantice el cumplimiento de responsabilidades de las partes apoyado de un sistema legal.

Frente a esta situación y en medio de un escenario de altos niveles de escasez e inflación desde el pasado 25 de septiembre de 2013 autoridades anunciaron una serie de medidas económicas para agilizar las importaciones del país de rubros esenciales, para garantizar a la población el acceso a bienes prioritarios, especialmente alimentos, salud y artículos de higiene personal de primera necesidad, situación favorable para la comercialización del fréjol al considerarse en un producto de la canasta básica.

3.7.1.2. Factores políticos

3.7.1.2.1. Política comercial

El Gobierno ha otorgado especial importancia a la industria nacional, para lo cual se ha implementado el “Plan de Desarrollo Endógeno”. Este modelo económico de desarrollo ha proporcionado a la actual administración una nueva forma de ver las potencialidades de producción nacional como un medio para derrotar la pobreza, debido a que involucra a la sociedad en la adopción de su propio modelo de progreso. Los lineamientos en que se fundamenta el gobierno actual de Venezuela, en todos sus ámbitos, se encuentran fundamentados en el Plan Patria 2013-2018.

En la búsqueda de proteger a la industria nacional y promover exportaciones no petroleras, los entes gubernamentales llevan a cabo una política comercial de administración del comercio, a través del otorgamiento de los diferentes permisos,

certificados y documentos que se exigen para llevar a cabo una importación, en base a lo que las autoridades consideran como bienes prioritarios. En la práctica, Venezuela sigue siendo dependiente de las importaciones –tanto de materias primas como bienes de consumo final- y cada vez es mayor la participación del sector petrolero y petroquímico en las exportaciones del país (en torno al 95%). (Pro-Chile, 2013, p.2)

3.7.1.2.2. Acuerdos comerciales

a) Acuerdo comerciales suscritos entre Ecuador y Venezuela

Se indica los siguientes acuerdos al estar relacionado directamente con los productos ecuatorianos y favorecer el intercambio comercial, sin embargo existen más acuerdos de cooperación entre los dos países en relación a otros temas.

1. Acuerdo entre La República Del Ecuador y La República De Venezuela para profundizar los lazos de Comercio y Desarrollo, su objetivo es promover el fortalecimiento, diversificación, comercialización e intercambio de bienes, que establezca relaciones para el intercambio y comercialización de productos. Art 1

2. Acuerdo de Cooperación y Complementación Económica, en el mes de Abril de 2011 Ecuador y Venezuela firmaron este acuerdo que tendrá cinco años de duración y podrá ser prorrogado, este acuerdo extiende las preferencias arancelarias que estos países mantenían mientras Venezuela era miembro de la Comunidad Andina (CAN), por lo que los aranceles entre estos países es de nivel cero. (Pro Ecuador, 2014, p.13)

La existencia de acuerdos entre Ecuador y Venezuela favorece la comercialización de productos ecuatorianos hacia este país, al otorgarse preferencias arancelarias y entre estos esta favorecido los productos agrícolas, así entonces el fréjol ingresa a este mercado bajo estos acuerdos sin ninguna tarifa arancelaria.

3.7.1.2.3. Política económica

a) Política cambiaria.

En materia cambiaria, en el mes de febrero 2013 el gobierno anunció devaluación de la moneda en 46,5%, para fijar la paridad cambiaria oficial en Bs. 6,30 por dólar que se mantiene en la actualidad. (Pro-Chile, 2013, p.3)

b) Control de Cambios

Desde el año 2003 en Venezuela rige un sistema de control de cambios, mismo que centraliza la compra y venta de divisas en el Banco Central de Venezuela a través de la Comisión de Administración de Divisas, CADIVI, sobre la base de un tipo de cambio establecido por la autoridad.

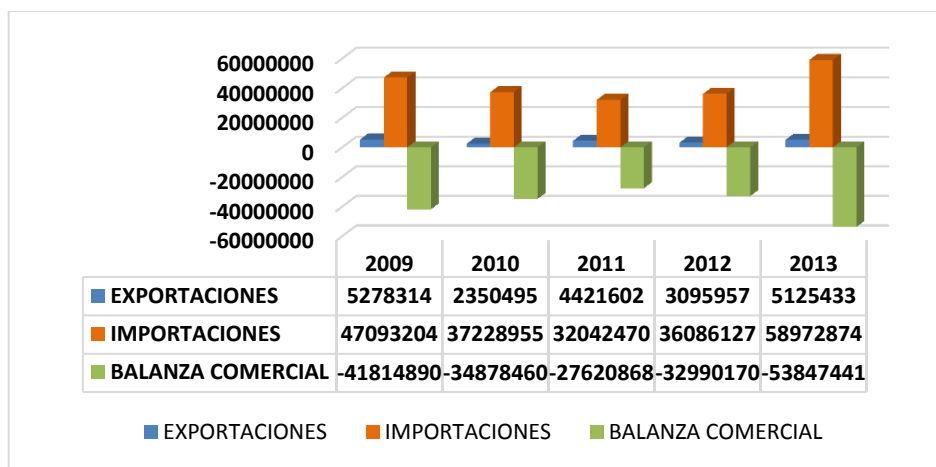
Según el Banco Central de Venezuela(2014), el tipo de cambio vigente de conformidad con el Convenio Cambiario N° 14, publicado en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, N° 40.108, de fecha 8 de febrero de 2013, es de Bolívars 6,284200 para la compra y de Bs. 6,300000 para la venta, en este orden de ideas, el gobierno venezolano anunció en el mes de febrero de 2013, modificaciones en la política cambiaria, un ajuste en la paridad oficial de 46,5% y eliminación del sistema alternativo de divisas (SITME), que atendía aproximadamente de 15 a 20% de las importaciones del país de bienes no prioritarios.

Para realizar operaciones de comercio exterior, el importador debe solicitar una Autorización de Adquisición de Divisas (AAD) antes de materializar la importación y una Autorización de Liquidación de Divisas (ALD), luego de la internación de los bienes, correspondientes a la operación comercial para poder optar por el pago en moneda extranjera al tipo de cambio oficial. La paridad cambiaria oficial, para los productos considerados como prioritarios por el Gobierno, es aplicable tanto al sector público como privado.

c) Balanza comercial

Es necesario analizar la balanza comercial de Venezuela con el mundo para determinar el déficit o superávit y por lo tanto su evolución, y más aun tratándose de la balanza comercial no petrolera al relacionarse con el producto estudiado.

Gráfico N° 1 Balanza Comercial no petrolera Venezuela - Mundo



FUENTE: PRO ECUADOR
Elaboración: Liliana Tapie

De acuerdo a los datos presentados, el resultado de la balanza comercial ha sido permanentemente deficitaria durante los últimos cinco años, un informe de Pro Ecuador realizado en el 2013 analiza que las importaciones crecieron a una tasa promedio anual del 13.50% mientras que las exportaciones crecieron a un ritmo del 5.4%. Pues su riqueza fundamental proviene de la actividad petrolera y que no es generada por la actividad productiva interna. (Chirinos, D. 2002), haciendo que Venezuela este siempre dependiente de la producción externa a la que posteriormente accede a través de las importaciones. Estos resultados que para Venezuela se convierten en una debilidad para Ecuador es una oportunidad, dado que en la balanza comercial no petrolera está inmerso el sector de la agricultura y se determinan entonces que su producción no es suficiente y para cubrir la demanda es necesario realizar importaciones, por ello el fréjol tiene oportunidad en el mercado venezolano.

3.7.1.3. Factores legales

Como en todos los países, Venezuela dispone de normas para el ingreso de productos o mercancías provenientes del exterior, motivo por el que es necesario analizar la parte legal de este país.

En asuntos aduaneros el órgano venezolano que regula las importaciones, exportaciones y tránsito de mercancías es el Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera SENIAT, este ente pertenece al Ministerio del Poder Popular para las Finanzas y trabaja conjuntamente con otros Ministerios que complementan y velan por los intereses de la nación.

a) Barreras Arancelarias

Venezuela al formar parte de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), mantiene relaciones comerciales que se fortalecen por los acuerdos entre estos dos países, por ellos se hace el siguiente análisis en cuanto al ingreso del fréjol ecuatoriano hacia el mercado venezolano

Tabla N° 7 Posición arancelaria Venezuela			
Arancel promedio para la partida 0713.33.99			
Tarifa ad-valorem	2013	2014	2015
	15%	15%	10%
Fuente: Arancel de importaciones Venezuela			
Elaboración: Liliana Tapie			

“Si son productos originarios de la República del Ecuador y poseen Certificados de Origen, independientemente del Régimen Legal aplicable a dichos productos, las mercancías sólo están obligadas a cancelar la Tasa por Servicios de Aduanas (0,5%) y la Tasa al SENIAT (0,5%)” (Pro Ecuador, 2014, P.16)

Si son productos sin Certificados de Origen, se debe cancelar lo establecido en el Arancel de Aduanas de Venezuela y su Régimen Legal establecido (Guía comercial Venezuela, 2014, p.16) con esto se determina que no existen

barreras arancelarias para el fréjol y es una de las ventajas para su comercialización desde Imbabura – Ecuador, sin embargo si no presentan los requisitos y documentos que acrediten el origen Ecuatoriano se debe cancelar el porcentaje establecido como ad-valorem para este producto como se lo indica en la tabla.

“Todos los trámites de importación y exportación los debe realizar un agente de aduanas registrado ante el Ministerio del Poder Popular para la Finanzas y el SENIAT, según los arts. 35 y 36 de la Ley Orgánica de Aduanas”. (Pro Ecuador, 2014, P.16).

b) Acuerdo comercial

En el marco de la ALADI, la relación comercial entre Ecuador y Venezuela se encuentra principalmente regida por la Preferencia Arancelaria Regional (AR.PAR N°4) y el Acuerdo de Apertura de Mercados a favor de Ecuador (AR.AM. °2). Estas condiciones permiten que los productos ecuatorianos puedan ingresar al mercado venezolano en situación preferencial (FOCO ALADI, 2011 p. 6)

Para el ingreso del fréjol al mercado de Venezuela la tarifa arancelaria es del 0% debido al Acuerdo de Preferencia firmado Entre Ecuador y los miembros de la Comunidad Andina (Preferential tariff for CAN countries). (Pro Ecuador, 2014, p.4). El acuerdo comercial mencionado es válido una vez presentado el Certificado de Origen que confirme el origen ecuatoriano del producto.

c) Barreras no arancelarias

Con el actual gobierno se ha adoptado el nuevo arancel de aduanas según el Decreto N° 9430 de 19/03/2013. Allí se indican los requisitos por partida arancelaria con fecha de Vigencia 2013-09-03. Donde se expone que para la importación de vegetales se requiere un certificado del país de origen y presentar un permiso fitosanitario.

El artículo 21 de este decreto se detalla la parte legal que se encuentra de esta forma:

“El Régimen Legal aplicable a la importación de la partida 0713 se ajustará a la siguiente codificación.

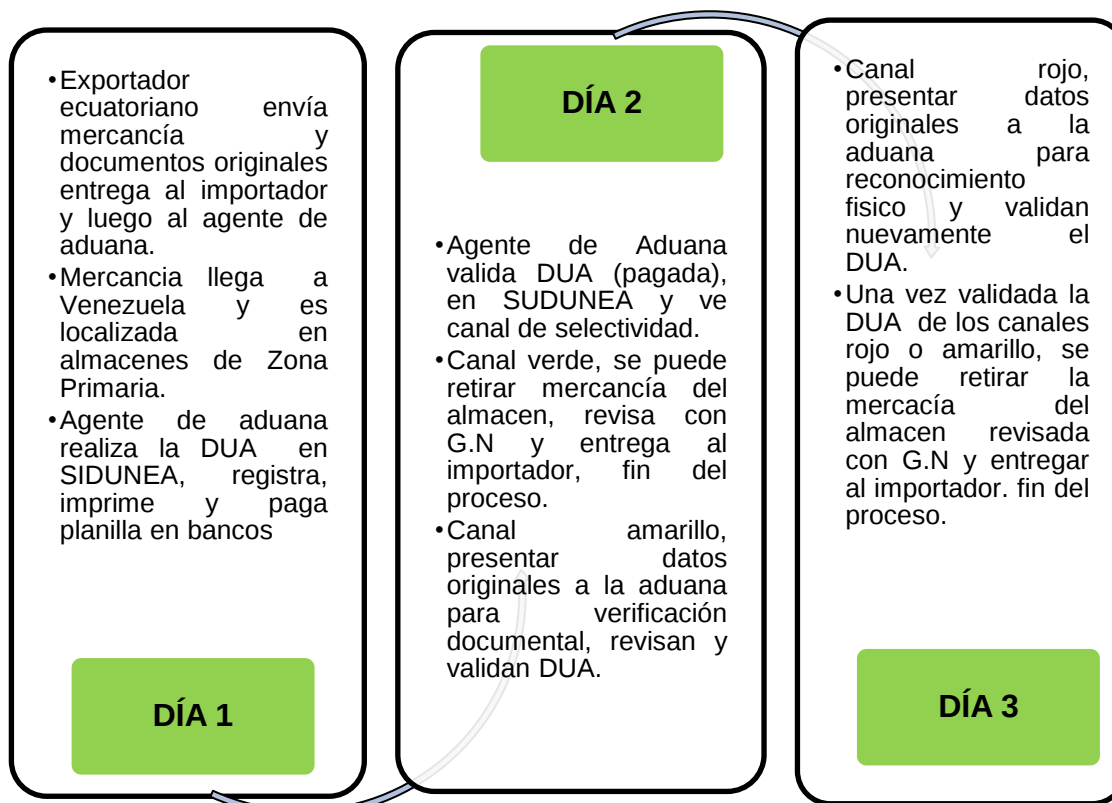
5. Certificado Sanitario del País de Origen.

6. Permiso Sanitario del Ministerio del Poder Popular para la Agricultura y Tierras” (p. 2)

d) Tratamiento de las importaciones

En forma gráfica el proceso de nacionalización de desaduanamiento es el siguiente:

Gráfico N° 2 Proceso de importación Venezuela



Fuente: Oficina Comercial de Ecuador en Venezuela

Elaboración: Oficina Comercial de Ecuador en Venezuela

e) Sistema de envase empaque y embalaje

Requisitos de: Empaque, embalaje y etiquetado

De acuerdo a Pro Ecuador, (2014), en cuanto al envase, etiquetado y rotulación que exige Venezuela para los alimentos nacionales o extranjeros deben someterse a registro conteniendo lo siguiente.

- Denominación comercial
- Nombre y marca del producto
- Ingredientes que componen el producto
- Fecha de elaboración y caducidad del producto
- Domicilio del fabricante – envasador
- Estimación aproximada del tiempo de duración o conservación
- Naturaleza de los materiales empleados en la manufactura de los envases o envoltorios

En cuanto a la normativa ecuatoriana el fréjol en grano podrá comercializarse a granel o envasarse en sacos limpios de material resistente a la acción del producto, de manera que no afecte o altere las características o la composición del mismo. Se utilizarán sacos de 50 kg cada uno.

Los envases y las guías de despacho a granel deben llevar rótulos con caracteres legibles e indelebles, redactados en español o en otro idioma, si las necesidades de comercialización así lo dispusieran, en tal forma que no desaparezcan bajo condiciones normales de almacenamiento y transporte, con la información siguiente:

- a) Nombre del producto
- b) Masa neta en kilogramos
- c) Indicaciones sobre tratamientos contra plagas, efectuadas al grano.

3.7.1.4. Factores geográficos

En el siguiente grafico se puede apreciar la ubicación geográfica de Ecuador y Venezuela, los dos países objeto de la presente investigación.

Gráfico N° 3 Ubicación geográfica de Ecuador y Venezuela



Fuente: Google Maps

Se hace necesario conocer las vías de acceso que existen entre Ecuador y Venezuela, para indicar la trayectoria de movilización del producto. El traslado de la mercancía inicia en la provincia de Imbabura – Ecuador y Finaliza en San Antonio de Táchira en Venezuela vía terrestre donde se encuentra las oficinas de la Aduana, aclarando que se debe atravesar el país de Colombia, siendo este un país de tránsito.

Tabla N° 8 Vías de acceso entre Ecuador y Venezuela		
VÍA MARÍTIMA	Puertos	Puerto Cabello (estado Carabobo)
		Puerto de La Guaira (estado Vargas):
		Puerto de Maracaibo (estado Zulia)
		GUANTA
		GUAMACHE
		MARACAIBO
VÍA TERRESTRE	Ejes trocales aeropuertos	San Antonio-san Cristóbal (copa de oro)-la Fría- Barquisimeto-Chivacoa-puerto cabello (El palito)-Valencia-Maracay-Caracas.
		San Cristóbal-Barinas-San Carlos-Valencia
		Paraguachón-Maracaibo-Coro-Puerto Cabello (el palito)-Valencia-Maracay-Caracas-Barcelona-Carupano-Guiria.
		San Antonio-San Cristóbal- (copa de oro) – la Fría-Machiques-Maracaibo-Paraguachon.
		San Antonio- San Cristóbal-Barinas-San Carlos-Valencia
VÍA AÉREA	Aeropuertos	Aeropuerto Internacional Simón Bolívar (Maiquetía)
		Aeropuerto General José Antonio Sucre (Anzoátegui)
		Aeropuerto Internacional La Chinita (Maracaibo)
		Aeropuerto Arturo Michelena (Valencia)
		Aeropuerto Alberto Carnevali (Mérida)
		Aeropuerto Internacional General Santiago Mariño (Nueva Esparta).
Fuente: PRO ECUADOR/KARLA PORTILLA		
Elaboración: Liliana Tapie		

En cuanto a la infraestructura terrestre:

Venezuela actualmente cuenta con autopistas importantes y a estas se unen una red de carreteras que unen la mayor parte del territorio nacional, gran cantidad de líneas de autobuses hacen uso de ellas, haciendo un recorrido por todo el territorio venezolano, una de sus ventajas son los cómodos precios que estos ofrecen. (CEPAL, 2012, p.15)

En Venezuela se localizan aeropuertos internacionales como: Caracas, Barquisimeto, Maracaibo, Barcelona, Valencia, Isla Margarita, Táchira,

Las líneas que operan en Ecuador y cubren la ruta hacia Venezuela se encuentran Evergreen, Transoceánica, entre 15 a 18 días oscilan los días de tránsito desde Guayaquil a Puerto Cabello, el costo aproximado del flete USD 2,000.00, con una frecuencia de salidas de los buques para destino es semanal. Estos datos están al 04/07/2014. (Anexo N°17)

A continuación se muestra una cotización del envío de contenedores desde Guayaquil hasta Puerto Cabello, datos proporcionados por FERVADELIVERY.

Tabla N° 9 Costos flete marítimo		
Costos flete Guayaquil / Pto Cabello		
Detalle	1 x Container IC 20 ft	1 x Container IC 40 ft
Flete contenedor	1900	2250
THC	150	150
THCD	180	180
Gastos locales	424,60	424,60
Total	2654,60	3004,60
Tiempo de transito: 22 a 30 días aproximadamente		
Salidas semanales		
Fuente: Cotización flete. aviles@fervadelivery.com 2014 investigación.		
Elaboración: Liliana Tapie		

Para esta investigación se analizaron tres vías de acceso: marítima, terrestre y aérea con la finalidad de conocer los puntos de acceso a Venezuela y determinar el medio más apropiado para el transporte del fréjol desde Imbabura –Ecuador hasta Venezuela, por la misma razón se determina el modo de transporte del fréjol el mismo que realizará desde la Provincia de Imbabura, por vía terrestre sirviendo Colombia como un país de tránsito realizando la documentación correspondiente utilizando los siguientes ejes troncales.

Tabla N° 10 Ejes troncales	
EJE TRONCAL COLOMBIA	EJE TRONCAL VENEZUELA
Puente de Rumichaca–Pasto–Popayán-Cali-La paila-alambrado-Armenia-Bogotá-La caro-Tunja-socorro-Bucaramanga-Cúcuta	San Antonio- San Cristóbal – Barinas - San Carlos – Valencia.
Fuente: Investigación	
Elaboración: Liliana Tapie	

El costo del flete oscila entre 6000 y 6500 USD, (SATENA, 2014) llegando la mercancía a su lugar destino entre 10 y 14 días.

Si bien es cierto el transporte marítimo es uno de los más económicos, pero el nivel de riesgo es mayor así como también los días de tránsito. De la misma manera, se utiliza el modo terrestre al volverse más fácil su manipulación al optar por alquilar vehículos que carguen el fréjol en su lugar de origen y lo lleven directamente hasta Venezuela, sucede lo contrario si se utilizaría el transporte marítimo. Pues se debería contratar transporte interno hasta

Guayaquil y luego el transporte marítimo. Esto incrementa costos de manipulación.

3.7.1.5. Factor tecnológico en Venezuela

En el país existen tecnologías para el manejo del fréjol; sin embargo, su baja difusión ha limitado el aprovechamiento eficiente de sus características como cultivo sostenible, con el fin de incrementar la superficie de siembra y establecer nuevas zonas de producción.

El manejo integrado del cultivo impulsado desde el Ministerio del Poder Popular para la Agricultura y Tierras MPPAT (2007), para una producción sustentable de frijol, requiere la generación y aplicación de tecnologías de bajo impacto ambiental, que incrementen la salud del suelo (coberturas vegetales, rotación, abonos orgánicos), la calidad y uso eficiente del agua (cosecha de agua, retención), la salud del cultivo (manejo de la nutrición, interacciones con microorganismos benéficos) y la salud de la familia (organización, recreación). De igual forma, se requieren prácticas que optimicen la cosecha y postcosecha. En este sentido, se ha detectado la necesidad de emplear el manejo integrado del cultivo (MIC), como un mecanismo para buscar el equilibrio entre los sistemas de producción y el medio ambiente, aspecto que adquiere mayor relevancia por las evidentes consecuencias negativas de las prácticas empleadas en los sistemas de producción sobre el suelo, la flora, la fauna y los seres humanos, y sobre las relaciones de estos con su entorno biofísico. El MIC implica, además, conocer la biología y fisiología de las plagas y enemigos naturales, la fisiología del cultivo y los umbrales de daño económico, el manejo integral de malezas, de suelos, y de los aspectos socioeconómicos, factores que deben ser considerados en las necesidades de investigación en leguminosas. (Pérez et al., 2013, p.89)

Por otra parte y en cuanto al manejo de las tic's como lo indica Cibersociedad, (2009) "la constitución de Venezuela en el artículo 110 reconoce el interés público de la ciencia, la tecnología, el conocimiento, la innovación y sus aplicaciones" (parr.4), esto implica que toda actividad en favor de Venezuela se apoye en el uso de la tecnología y por supuesto una actividad como el comercio internacional no debe funcionar sin su uso, para la transferencia electrónica de los documentos en una importación o exportación es indispensable el uso de la informática y todas sus demás herramientas. Esto se encuentra apoyado por el Plan nacional de Ciencia y Tecnología (2005-2030) y el Plan Nacional de Telecomunicaciones, Informática y Servicios Postales –

PNTI y SP (2007-2013) que contemplan el incentivo al uso del internet a todos los niveles y la mejora de la calidad de vida de la población a través del uso de los servicios de telecomunicaciones.

3.7.1.6. Análisis del micro entorno

3.7.1.6.1. Producción de fréjol en Venezuela

La producción nacional de fréjol se ha incrementado significativamente en los últimos años, pasando de 11.986 t (1998) a 36.396 (2010), según datos del Ministerio del Poder Popular para la Agricultura y Tierras (2011). Entre los años 2002 y 2005, el cultivo mostró un crecimiento sostenido, aumentando la superficie cosechada y la producción, sin embargo estas se disminuyeron notoriamente en el año 2006, misma que incrementa a partir de 2007, registrándose en el año 2010 la mayor producción de la década, así como los más altos rendimientos esto es 925,36 kg por hectárea (Pérez et ál., 2013, p.67)

De acuerdo al Ministerio del poder popular para la Agricultura y Tierras en el año 2012 el estado que registra mayor producción es Portuguesa con 5455 t anuales, seguido de Apure, Guárico y Monagas que son los que reportan producción de 1000t en adelante. Los demás estados registran bajo producción pues no alcanzan ni mil toneladas anuales.

No obstante a pesar de existir un crecimiento en la producción de fréjol en Venezuela este país en los últimos dos años por situaciones sociopolíticas se ha convertido en un demandante potencial de productos agrícolas los mismos que escasean en su mercado interno. Estados como Bolívar, Barinas, Yaracuy y Sucre se consideran nuevos actores por su incremento en su producción.

Esto se debe a las políticas de apoyo a la producción agrícola que el gobierno de turno ha implementado, los resultados son favorables pero esto se notaría más al largo plazo, sin embargo el país no ha podido aun cubrir el déficit necesario para su abastecimiento como consumo local por lo que aun las

importaciones a este país son necesarias. Siendo este un factor importante que la presente investigación se fundamente para potencializar la comercialización desde Imbabura Ecuador a Venezuela.

Tabla N° 11 Producción de fréjol seco en Venezuela (TM)					
2008	2009	2010	2011	2012	2013
48,320	50,000	47,931	45,119	47,000	45660
Fuente: Faostat					
Elaboración: Liliana Tapie					

En la tabla se indica la producción histórica de fréjol en Venezuela, este dato servirá para realizar las proyecciones del estudio

- **Condiciones socioeconómicas y de política agrícola en las que se desenvuelve el cultivo.**

“El fréjol en Venezuela producido principalmente por agricultores pequeños con restricciones socio-económicas y generalmente las superficies de siembra son inferiores a dos hectáreas, dicha producción es utilizada para la venta en mercados locales y su alimentación”. (Pérez et ál., 2013, p.70).

Históricamente, las políticas de incentivo a la producción de leguminosas de grano han sido débiles y poco acertadas. “No se han considerado estrategias institucionales de investigación dirigidas al sector de agricultura campesina, que faciliten la participación activa de agricultoras y agricultores en la generación de conocimiento, tecnologías y servicios relacionados con el cultivo” (p.70).

Según Pérez et al., (2013) mencionan que:

La producción de leguminosas de grano ha disminuido de manera continua a partir de la década de los años 50. En esa época la producción nacional garantizaba 12 kg por persona al año, hasta llegar a una disminución de 1,4 kg por persona al año en el 2008, con el consecuente incremento en la importación, que solo en el año 2007 significó la erogación de más de 148 millones de dólares. Solo en los últimos años se han registrado algunos incrementos, aunque no continuos, en la producción de caraota y frijol, que no alcanzan a cubrir la creciente demanda de una población en aumento. El recién aprobado Plan Nacional de Leguminosas 2011-2014 del MPPAT, se ha convertido en la oportunidad para incentivar la producción nacional (p.75).

3.7.1.6.2. Importaciones de fréjol en Venezuela

Tabla N° 12 Importaciones de fréjol	
Año	Toneladas
2009	152.000
2010	179.251
2011	128.648
2012	198.945
2013	142.372
2014	185.184
Fuente: TRADEMAP 2014	
Elaboración: Liliana Tapie	

De acuerdo a la información obtenida, Venezuela importa una gran cantidad de fréjol, sin embargo en el año 2012 se han registrado los mayores valores.

Tabla N° 13 Consumo de leguminosas en Venezuela (anual)			
CULTIVOS	CONSUMO TM	PRODUCCIÓN TM	DÉFICIT
Fréjol y caraotas	120.189	93.036	27153
Quinchoncho	0	1.276	0
Soya	991.116	208.737	728379
Fuente: MPPAT 2014			
Elaboración: Hemán Espinoza 2013			

El Ministerio del Poder Popular para Agricultura y Tierra determina que el consumo de fréjol y caraota se encuentra alrededor de los 120000Tm métricas en Venezuela con un déficit de 27153(t) anual, este déficit se convierten en los requerimientos necesarios que deben ser suplidos por Venezuela mediante proceso de importación.

La escasa producción nacional de leguminosas de grano obliga a la importación anual de enormes volúmenes. El valor per cápita de las importaciones de granos leguminosos por parte de Venezuela es uno de los más elevados en el subcontinente, según los datos más recientes publicados por la FAO.

3.7.1.6.3. Exportaciones de frejol en Venezuela

Es necesario analizar si Venezuela exporta fréjol, sin embargo de acuerdo a informes de la FAO y TRADEMAP no se registran exportaciones de este producto, la razón se debe a la baja producción agrícola que tiene Venezuela y por la misma las altas importaciones sobre todo de productos agrícolas, convirtiéndose únicamente en un país consumidor con base en su producción nacional e importaciones

3.7.1.6.4. Análisis de la competencia

Tabla N° 14 Proveedores de fréjol a Venezuela.					
Cantidad importada en toneladas					
Exportadores	2009	2010	2011	2012	2013
China	40.723	57.567	30.629	65.336	48.699
Argentina	21.494	15.956	22.362	21.121	12.690
Nicaragua	380	8.686	7.383	9.678	4.926
Uruguay	0	0	0	0	2.472
Panamá	0	0	0	1.000	1.000
Canadá	1.470	3.666	1.330	382	818
Brasil	22	541	0	472	332
Países Bajos (Holanda)	0	0	0	0	250
Líbano	0	2	0	0	0
Bolivia	1.000	2.272	0	200	0
Chile	2.946	0	0	0	0
Colombia	2.045	0	0	0	0
República Dominicana	0	0	800	995	0
Ecuador	902	0	0	72	0
Hong Kong (China)	0	0	1.800	0	0
México	1.595	0	0	0	0
Nueva Zelandia	0	0	0	216	0
Suiza	0	885	0	0	0
Estados Unidos de América	3.426	50	19	0	0
Fuente: TRADEMAP Elaboración: TRADEMAP					

Los principales proveedores de fréjol a Venezuela se detallan en la anterior tabla, entre ellos se encuentran China, Argentina, Nicaragua, Hong Kong, Canadá y República Dominicana de los que ha importado mayores cantidades hasta 2013, esto permite deducir que son también los principales productores.

Nicaragua se ha convertido en los últimos años uno de sus principales proveedores. Ecuador registra exportación en el año 2012, esta es una de las oportunidades comerciales y se la debe aprovechar en cuanto Venezuela requiera este fréjol.

3.7.1.6.5. Precio referencial del fréjol en Venezuela

Es importante revisar los precios referenciales del fréjol en Venezuela, pues de acuerdo a la tabla N°43, el precio de una tonelada oscila entre 920 a 1795 USD en los años 2009 a 2013 estos valores están considerados en valor CIF.

Tabla N° 15 Precio unitario de toneladas por países					
Valor unitario EUA/Toneladas Producto: 0713					
Exportadores	2009	2010	2011	2012	2013
Canadá	945	984	1.049	957	1.060
China	1.173	890	915	936	1.108
Argentina	1.013	1.017	1.011	1.122	1.068
Nicaragua	1.255	1.341	1.325	1.286	1.356
México	2.642	1.831	3.293	1.796	1.885
Uruguay					1.104
Panamá				923	874
Brasil	1.136	560		2.040	1.795
Países Bajos (Holanda)				750	1.040
Egipto					1.400
Líbano	2.143	875	2.000	1.000	1.250
Francia					1.000
Bolivia	970	882		1.025	
Chile	2.351				

Colombia	1.429				
Ecuador	1.674			1.417	
Alemania				1.103	
Hong Kong (China)			1.424		
Nueva Zelandia				1.403	
Perú	1.841				
Estados Unidos de América	1.832	908	1.215	976	
Fuente: TRADEMAP 2014 Elaboración: TRADEMAP					

En los dos últimos años el precio de una tonelada de fréjol en Venezuela ha sido variante dependiendo del país, sin embargo en 2013 indica una estabilidad para todos los países de quienes se ha importado, con valores de 1000 hasta 1885 USD que se denota para el país Mexicano. Ecuador ha realizado exportación en 2012 a un precio de 1417 USD la tonelada, este está entre los precios más altos que Venezuela ha pagado sus proveedores, y que por lo tanto el precio de un saco esta alrededor de \$70,85.

3.7.1.6.6. Oportunidades comerciales

De acuerdo a informes publicados por la CORPEI, (2009). El mercado del fréjol se ha duplicado en los últimos años, por esa razón pueden existir oportunidades comerciales en Brasil, Canadá, El Salvador, Estados Unidos, Venezuela y Colombia. Sin embargo hay que tomar en cuenta ciertos aspectos. Venezuela se determina como un gran consumidor y con una baja capacidad productiva situación muy ventajosa para los países productores y exportadores de fréjol en la zona que ven en Venezuela una excelente oportunidad comercial.

3.7.1.6.7. Productos ecuatorianos con potencial en Venezuela:

La Oficina Comercial de Ecuador en Caracas Venezuela, resalta un listado de productos ecuatorianos de interés para Venezuela a través de una comparación de la demanda de productos que el Ecuador está en capacidad de ofertar y por la misma razón incrementar los volúmenes exportados. De acuerdo a los informes que emite Pro Ecuador determina que:

Para determinar la complementariedad del comercio bilateral, las Cancillerías de ambos países han previsto realizar un mapeo estratégico de la oferta y demanda de los productos con potencial para ser comercializados entre los dos países, lo cual permitirá en los próximos meses contar una herramienta más pormenorizada sobre las necesidades, particularidades, y estacionalidad de los productos a comercializarse. (Gutiérrez, 2013, p. 20)

Tabla N° 16 Principales productos requeridos por Venezuela		
1	30420	Filetes de pescado congelados
2	40221	Leche y nata (crema), concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante, en polvo, gránulos o demás formas sólidas, con un contenido de materias grasas superior al 1,5% en peso: sin adición de azúcar ni otro edulcorante:
3	071333	Frijol (fréjol, poroto, alubia, judía) común (<i>phaseolusvulgaris</i>) de vainas secas desvainadas, aunque estén mondadas o bien partidas
Fuente: Guía Comercial en Venezuela 2014		
Elaboración: Oficina Comercial en Venezuela		

Entre los 28 productos ecuatorianos de interés para Venezuela se puede observar a la partida del fréjol, por ello es necesario un estudio más profundizado al mercado venezolano para determinar los potenciales compradores y capacidad comercial para establecer contactos.

El INIAP en el último manual de fréjol y leguminosas en el año 2010 denominado *Manual Agrícola de Fréjol y otras Leguminosas*, resalta los mercado del fréjol y considera a Venezuela después de Colombia como un potencial comprador y con posibilidad de exportación (p. 14.) De este modo se puede deducir que Venezuela es un mercado atractivo para el fréjol producido en el Cantón Urcuquí y que es necesario un estudio especializado tanto de la producción como del proceso comercial para hacerlo llegar hasta este país.

3.7.1.6.8. Incoterms

De acuerdo a la Cámara de Comercio Internacional (2014) señala que las reglas Incoterms son un estándar reconocido a nivel internacional, utilizadas en todo el mundo en los contratos nacionales e internacionales para realizar la venta de bienes. Estas normas establecen reglas y definiciones que interpretan los términos comerciales más comunes aceptados internacionalmente.

Actualmente la mayor parte del comercio internacional se rige bajo los Incoterms 2010, estos entraron en vigor el 1 de enero de 2011, ayudan a los comerciantes a evitar costosos malentendidos aclarando las tareas, los costos y los riesgos involucrados en la entrega de las mercancías de los vendedores a los compradores.

De acuerdo a negociaciones anteriores llevadas a cabo entre ecuatorianos y colombianos generalmente hacen en términos CIF o CFR, sin embargo para la presente investigación se realiza la negociación en termino CIP, Carriage and insurance paid Carriage and Insurance Paid (To) (named place of destination) 'transporte y seguro pagados hasta (lugar de destino convenido)'. Este término de negociación recoge los mismos gastos que CIF, con la diferencia que este se lo puede utilizar para el transporte terrestre.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino. El riesgo se transfiere al comprador en el momento de la entrega de la mercancía al transportista dentro del país de origen. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador. El incoterm CIP se puede utilizar con cualquier modo de transporte o con una combinación de ellos (transporte multimodal).

3.7.1.6.9. Forma de pago

Mecanismos y Condiciones de pago

Según Yépez, (2011), el comercio Internacional genera tanto la necesidad de efectuar pagos a distancia y recíprocamente cobranzas a distancia entre partes ubicadas en distintos países, como la de realizar operaciones cambiarias, vale decir efectuar el cambio de la moneda correspondiente. Los pagos en los contratos de compraventa Internacional se materializan a través de Bancos, básicamente mediante dos formas:

- Los Bancos intervienen para pagar (Cartas de Crédito o Créditos Documentarios), orden de pago generado por el Importador en favor del Exportador.
- Los Bancos intervienen para cobrar (Documentos en Cobranza o Cobranza Documentada), orden de cobro, generada por el Exportador con cargo al Importador.

De estas dos formas la más usual y efectiva en el comercio internacional es la carta de crédito, de acuerdo al banco internacional (2014) “es un compromiso asumido por un banco internacional, el cual consiste en pagar al beneficiario, en forma directa o a través de un banco corresponsal, por cuenta y orden del ordenante contra la presentación de documentos, que cumplan estrictamente con los términos y condiciones estipuladas en la carta de crédito” (Banco Internacional, 2010)

De acuerdo a lo anteriormente expuesto y para desarrollo de esta investigación se sugiere realizar el pago a través de la carta de crédito irrevocable, este tipo de carta de crédito es la que más se usa y la preferida por los exportadores o beneficiarios, debido a que el pago siempre está asegurado y presentados los documentos que cumplen con los términos de la carta de crédito.

3.7.1.6.10. Canales de distribución

“Un canal de distribución es el conjunto de protagonistas (u operadores económicos) que interactúan para hacer llegar el satisfactor desde el origen hasta el consumidor”. (De Juan, 2006, p14).

Es importante analizar los canales de distribución para la comercialización del fréjol, pues de la selección y determinación de la mejor opción y mecanismo depende el éxito y eficiencia de todo el proceso de comercialización.

A continuación se analizan los canales de distribución utilizados para la comercialización de fréjol desde la provincia de Imbabura a Venezuela.

Se identifica siete canales de distribución del fréjol arbustivo producido en el valle del chota, (Peralta et al., 2010, p.15) estos son:

- Acopiador–mayorista–detallista
- Proveedor–mayorista–supermercado
- Productor–Supermercado.
- Productor-Exportador de frontera-importador (colombiano)-mayorista-detallista
- Productor- agroindustria- mayorista-detallista nacional.
- Agroindustria- exportador- importador ultramar
- Importador nacional- comerciante detallista

Todo esto en varias ocasiones hacía que el productor no tenga posibilidad de fijar un buen precio para su producto considerando los canales más largos, sabiendo que “a medida que aumenta los actores adquiere mayor complejidad y los precios se incrementan”. (De Juan, 2006, p16).

De acuerdo a estos antecedentes y tomando en cuenta los beneficios que obtiene el productor, se determina el siguiente canal de distribución para esta investigación.



Los productores del Canton Urcuquí llevarán su producción hasta un centro de acopio donde se realiza el respectivo control y verificación de calidad a su vez este hará la exportación directa a una empresa en Venezuela, la misma que se encarga de distribuir el producto a nivel nacional.

3.7.1.6.11. Factores que afectan la demanda

Existen ciertos factores que afectan la demanda, es decir que inciden en la cantidad de compra de un producto, por la misma razón es necesario analizarlos para comercializar el fréjol en Venezuela, estos factores son:

a) Dimensión del mercado.

Se refiera a la población en un determinado lugar, si la población es menor, menos consumidores existirán por el contrario si existe mayor población más necesidad de ese producto habrá. Venezuela cuenta con ms de 30 millones de habitantes quienes se convierten en los consumidores.

b) Precio del producto.

En Venezuela por su tradición de consumo las leguminosas de grano representan una importante fuente de proteína, principalmente la Caraota Negra. De acuerdo al INE Venezuela (2014) el valor de la Canasta Alimentaria Normativa, según el grupo de productos se encuentra de esta forma.

Tabla N° 17 Valor de la canasta alimentaria-Venezuela

CANASTA ALIMENTARIA NORMATIVA, POR PRECIO , CONSUMO Y COSTO POR PERSONA Y POR HOGAR TIPO SEGÚN GRUPOS DE PRODUCTOS Y PRODUCTOS (FEBRERO 2014)							
Productos	Valor de Mercado de los Productos			Consumo	Costo por Persona (Bs. F)	Costo para 5,2 personas	
	U. Medida	Cantidad	Bs. F	Gr. Diarios por Persona	Diario	Mensual	Mensual
Caraotas Negras	gr.	500	14,21	23	0,56	16,79	94,16
Frijoles	gr.	500	14,18	4	0,11	3,2	18,7
Fuente: www.ine.gob.ve 2014 Elaboración: INE							

Determinando entonces que una libra de fréjol y de caraotas oscila entre 14,21 a 14,18 Bs es decir a 2,25 USD. Un precio relativamente alto al que se vende en Ecuador.

c) Preferencias o gustos personales

De acuerdo a Pérez et al., (2013), en una encuesta urbana realizada a una muestra de 235 personas en Barquisimeto determinan que:

El consumo de Leguminosas de grano en Venezuela varía mucho en cantidad y tipo dependiendo de las regiones y estratos sociales, la región centro occidental es donde se consume mayor cantidad y variabilidad de Leguminosas de Grano, Los estratos bajos consumen en promedio 41,53 gr diarios, lo que implica 34% más que los altos y 13% más que los medios.

El frijol representa el 8% del consumo, siendo mayor en el estrato medio, en una encuesta urbana realizada a una muestra de 235 personas (85% mujeres) en Barquisimeto 80% consume leguminosas de grano al menos 1 vez por semana, 48% dos veces por semana.

Frente a la pregunta si consumen otros granos diferentes a las caraotas 77,6% No consumen otros granos 16% Si, pero muy esporádico. (p.32).

Del mismo modo determina las razones por las que no consumen otros granos: no les gusta (18%), no les gusta a los niños (13%), le caen mal (8%), falta de tiempo (9%) y no saben preparar (18%).

En cuanto a la preferencia de granos el 34% prefieren caraotas, 22% lentejas, 14% arvejas y el 2% prefieren otros granos. Es decir q la mayor parte de la población prefiere fréjol y de esta clase el 59% prefieren fréjol negro, 18% rojas, 15% blancas y el 7% de otras variedades. (p.36).

3.7.1.6.12. Ingreso de los consumidores

La distribución de los ingresos de los consumidores en Venezuela está compuesta de la siguiente manera.

Tabla N° 18 Distribución de Ingresos		
ESTRATO	% DE POBLACIÓN	CARACTERÍSTICA
E	44,15%	Estratos más bajos
D	35,85%	
C	17,69%	
AB	2,3%	
Fuente: Datanalisis 2014 Elaboración: Liliana Tapie		

“Venezuela posee la mejor distribución de ingresos de toda América Latina” (Eljuri, 2014, parr.1). De acuerdo a informes de datanálisis (2014) los ingresos mensuales promedio del estrato C fueron de 7000 a 10000 bolívares, los del D de 3500 a 4000 y los de E entre 2500 a 3000, con el estrato AB no se ha podido establecer in ingreso promedio. Estos datos son al primer trimestre de este año.

Por otra parte, el presupuesto de gasto familiar en alimentación es un 40%, por lo tanto cualquier incremento de consumo impacta primeramente en los

productos alimenticios, es decir que la demanda de consumo está dirigida a productos que se encuentran en los supermercados o centros de abastos.

3.7.1.6.13. Crecimiento de las Importaciones de fréjol

Tabla N° 19 Tasa de crecimiento en cantidades importadas (%)

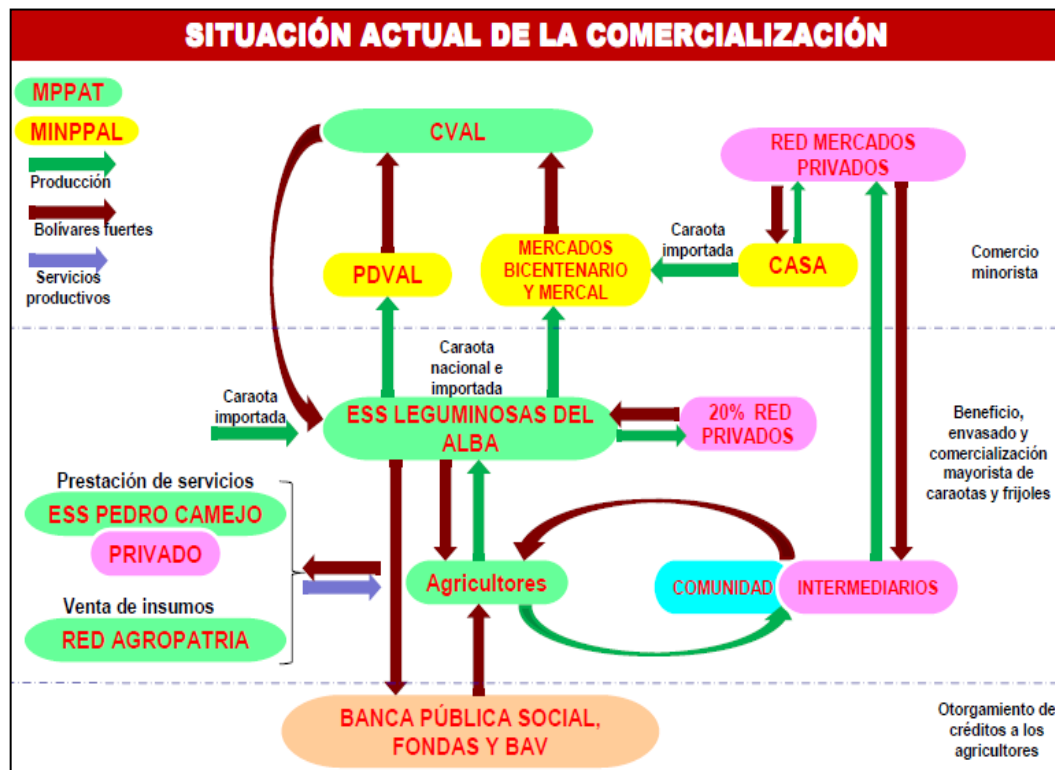
Exportadores	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013
China	41,36	-46,79	113,31	25,46	48.699
Argentina	-25,77	40,15	-5,55	-39,92	12.690
Nicaragua	2.185,79	-15	31,08	-49,1	4.926
Uruguay					2.472
Panamá				0	1.000
Canadá	149,39	-63,72	-71,28	114,14	818
Brasil	2.359,09			-29,66	332
República Dominicana			24,38		
Ecuador					
Estados Unidos de América	-98,54	-62			
Fuente: TRADEMAP Elaboración: TRADEMAP					

El comportamiento de las importaciones de Venezuela es variante, sin embargo para el año 2013 se nota un crecimiento considerable, que no únicamente es de un país sino de todos, actualmente del país que más importa fréjol es de china.

De Ecuador no se registra crecimiento debido a que las exportaciones que ha realizado a este país son muy pocas, el último año que ha exportado fréjol a Venezuela ha sido en el 2012, esto no quiere decir que no se pueda exportar por el contrario es un oportunidad.

3.7.1.6.14. Canales de Comercialización

Gráfico N° 4 Situación actual de la comercialización del fréjol.



Fuente: FENALCE.ORG

MPPAT Ministerio del Poder Popular para la Agricultura y Tierras

MINPPAL Ministerio del Poder Popular para la Alimentación

CVAL Corporación Venezolana de Alimentos

PDVAL Productora y Distribuidora de Alimentos S.A provee alimentos a la población venezolana a precios justos.

FONDAS. Fondo para el Desarrollo Agrario Socialista

BAV Banco Agrícola de Venezuela

Los actores que intervienen en los canales de comercialización son el, Ministerio del Poder Popular para la Agricultura y Tierras, Ministerio del Poder Popular para la Alimentación, Corporación Venezolana de Alimentos, Productora y Distribuidora de Alimentos S.A, Banco Agrícola de Venezuela de acuerdo a sus competencias y obligaciones para que se realice un eficaz y

eficiente control en toda la cadena comercial de productos agrícolas hasta que llegue a consumidor o en su efecto para ser autorizados con las licencias correspondientes de importación o exportación, esta regulación rige tanto para las redes mercados privados, estatales como también para los intermediarios y la banca pública social, el Fondo para el Desarrollo Agrario Socialista y el Banco Agrícola de Venezuela que son organismos de apoyo al sector agrícola de Venezuela, sin embargo estas instituciones exigen la utilización de altos insumos, condiciones que los pequeños agricultores no pueden cumplir.

3.7.1.7. ANÁLISIS POAM

Tabla N° 20 Perfil de Oportunidades y Amenazas del Medio POAM				
	OPORTUNIDAD		AMENAZA	
FACTORES SOCIOECONÓMICOS	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS
PIB	Alto	3		
Población	Alto	3		
Índice de Crecimiento	Medio	2		
Inflación			Alto	3
Riesgo País			Alto	3
	SUMA	8	SUMA	6
	PROMEDIO	2.66	PROMEDIO	3
FACTORES POLÍTICOS	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS
Política comercial	Alto	3		
Política económica			Medio	2
Balanza comercial	Medio	2		
	SUMA	5	SUMA	2
	PROMEDIO	2.5	PROMEDIO	2
FACTORES LEGALES	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS
Barreras Arancelarias	Alto	3		
Barreras no Arancelarias			Medio	2
Envases, empaque y embalaje			Bajo	1
	SUMA	3	SUMA	3
	PROMEDIO	3	PROMEDIO	1.5
FACTORES GEOGRÁFICOS				
Vías de Acceso	Alto	3		
	SUMA	3	SUMA	
	PROMEDIO	3	PROMEDIO	
FACTOR TECNOLÓGICO				
Técnicas de producción	Alto	3		
Infraestructura de transporte	Alto	3		
Infraestructura de comunicación	Alto	3		
	SUMA	9	SUMA	
	PROMEDIO	3	PROMEDIO	
Fuente: Lerma & Enríquez (2010)				
Elaboración: Escuela de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional				

CALIFICACIÓN		
OPORTUNIDADES	ALTA	3
	MEDIA	2
	BAJA	1
DEBILIDADES	BAJA	1
	MEDIA	2
	ALTA	3

RESUMEN DEL POAM		
	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Factores Socioeconómicos	2.66	3
Factores Políticos	2.5	2
Factores Legales	3	1.52
Factores Geográficos	3	0
Factores Tecnológicos	3	0
Suma	14.16	6.52
Promedio	2.8	1.3

Analizando el cuadro de Resumen del POAM, la oportunidad se mide con un porcentaje de 2.8 y debilidades de 1.3. Indicando que en cuanto al tema comercial Venezuela es atractivo sobre todo para los productos agrícolas donde las importaciones son más seguidas por los escasos que allí existe, sin embargo hay que tomar en cuenta indicadores como el porcentaje de inflación y el nivel de riesgo país son elevados, razón para adoptar medidas rigurosas al momento de establecer la negociación con la finalidad que se garantice su cumplimiento.

Desde el punto de vista tecnológico es una oportunidad muy atractiva ya que este país dispone de una tecnología adecuada para el desarrollo del proceso de comercialización, de igual manera se encuentra ubicado geográficamente en un lugar estratégico cercano a nuestro país con aspectos legales coherentes que se encuentran garantizados desde las políticas socioeconómicas del país.

3.7.2. DIAGNÓSTICO DEL MERCADO ECUATORIANO

3.7.2.1. Factores socioeconómicos del Ecuador

Tabla N° 21 Indicadores económicos de Ecuador	
Capital	Quito
Moneda	Dólar americano
Población (2014)	15.668.236
Tasa de crecimiento poblacional	1,95%.
PIB total 2014	90.02 mil millones UDS
Crecimiento del PIB 2014	3.4%
Inflación 2014	3.67%
Riesgo país 2014	592 puntos
Fuente: BCE/PRO ECUADOR/INEC/BANCO MUNDIAL 2014	
Elaboración: Lilibiana tapie	

Ecuador se encuentra situado en la región noroccidental de América del Sur, su población alcanza los 15'668.236 habitantes, debido al crecimiento poblacional del 1,95 respecto del año 2014 según el INEC

La economía ecuatoriana, se centra en las actividades de extracción (petróleo, oro y cobre) y agroalimentarias (marisco, flores, café, cacao y azúcar), que representan el 90% de las exportaciones de Ecuador.

De acuerdo al Banco Mundial, (2014) Ecuador es un país rico en recursos minerales y forma parte de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP). Sin embargo, su alta dependencia de las exportaciones de petróleo le hace vulnerable frente a la volatilidad de los precios internacionales del crudo.

Ecuador siempre ha sido considerado como un país donde la agricultura es una de las bases económicas por las características productivas de sus tierras, suelo y medio ambiente y por ello ofrece productos agrícolas de muy buena calidad capaces de competir en los mercados internacionales.

Según datos del III Censo Nacional Agropecuario realizado en 2012 del 40% de la población que reside en el área rural, el 62% está conformado por hogares de los productores agropecuarios y viven en las propias Unidades de Producción

Agropecuaria (UPA). Los cultivos como: fréjol, soya, papa y maíz son considerados cultivos transitorios, en cambio el 63% corresponde a cultivos permanentes entre estos se encuentran la caña de azúcar, banano, café, palma africana, cacao y otros productos.

“Ecuador está considerado como uno de los principales exportadores de banano a nivel mundial, así como también por la calidad de flores y cacao que ofrece” (Gutiérrez, 2013, p.15)

De acuerdo a la Banco Central en el 2014 el resultado de 3.5%, de crecimiento inter-anual del PIB se explica en su mayoría por el desempeño del sector no petrolero, que contribuyó con 2.85 puntos porcentuales. De su parte, el valor agregado del sector petrolero tuvo un aporte al crecimiento inter-anual de 0.70 puntos porcentuales.

De acuerdo al Banco Central (2015), en términos cuantitativos el PIB alcanza los 90,02 millones de dólares hasta 2014. Entre sectores importantes están: el comercio, la explotación de minas y canteras y la construcción. Por lo tanto la economía ecuatoriana tuvo un crecimiento del 3.4% se explica mayoritariamente por el desempeño de la economía no petrolera (construcción, manufactura, comercio, entre las más importantes).

En relación a las cifras presentadas y según un reporte económico de la Cámara de Comercio de Quito en 2014, el crecimiento del Producto Bruto Interno ha reflejado en la economía ecuatoriana un menor desempleo, mejoramiento en los salarios y reducción de los índices de pobreza. Y el sector agropecuario es uno de los principales para su desarrollo pues sus exportaciones son una fuente económica principal de este país.

Según el Banco Central “Ecuador registró una inflación anual de 3,67% en 2014, este índice ha bajado en los últimos ocho años y continua con una tendencia decreciente, esto responde al comportamiento, principalmente, del rubro de alimentos y bebidas no alcohólicas

El riesgo país en 2014 se presenta con una cifra de 592 puntos de acuerdo al Banco Central del Ecuador, sin embargo como lo afirma Consuelo Díaz directora adjunta del Área de Riesgos de Cofides, "Ecuador se presenta como un país de grandes oportunidades económicas pero con un nivel de riesgo demasiado elevado". (Díaz, 20/04/2014, p.12)

3.7.2.2. Factores políticos

3.7.2.2.1. Política económica

De acuerdo a Pro Ecuador, (2014) expone que a partir de 2006, la política comercial del Ecuador procura una inserción inteligente en la economía mundial. Para este fin se han definido importantes ejes de acción como la diversificación de mercados; diversificación de productos; la complementariedad económica, la reducción de anomalías y el desarrollo endógeno, (p.12) todo esto engloba la transformación de la matriz productiva, disminuyendo al máximo las importaciones y fomentando las exportaciones con lo que se busca la equidad social de los ecuatorianos al aprovechar las nuevas oportunidades. En tanto que la exportación de fréjol a Venezuela se basa en el principio de la matriz productiva y buscar siempre el buen vivir de los involucrados, como son los productores. Así entonces es importante analizar el comercio bilateral entre Ecuador y Venezuela, la evolución de la balanza comercial, la posición arancelaria, requisitos y trámites exigibles para poder llevar a cabo el proceso de comercialización de fréjol desde el cantón Urcuquí Ecuador hasta Venezuela.

Tabla N° 22 Balanza Comercial del Ecuador. EN MILES DE DÓLARES						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014 En- Jul
Exportaciones	13.863.055	17.489.923	22.322.349	23.764.757	24.957.645	17.853
Importaciones	14.071.451	19.278.705	22.495.797	24.018.296	25.751.214	17.098
Balanza Comercial	-208.396	-1.788.782	-623.448	-253.539	-793.569	755
Fuente: Banco Central del Ecuador Elaboración: PRO ECUADOR 2014						

Observando los resultados de la balanza comercial del Ecuador, presenta un déficit en los últimos cinco años; en el 2009 el déficit fue de USD 208 millones, en el año 2010 alcanzó los USD 1,788 millones y para el 2012 hubo una recuperación considerable llegando a los USD 256 millones, volviendo a incrementarse en el 2013 en USD 793 millones. pues según Pro Ecuador, (2014) a pesar de que las exportaciones totales del Ecuador al mundo han crecido USD 1,192 millones para 2013 más que en el 2012, del mismo modo las importaciones han crecido alcanzando los USD 25,751 millones en el 2013. La tasa de crecimiento durante este periodo de tiempo alcanzó el 7.97%, este incremento de las importaciones responde a un mayor nivel en volúmenes de compras en el exterior, en los que se destacan los combustibles y lubricantes, además de celulares y computadoras que el país no produce y que la ser importados alcanzan un mayor valor.

La balanza comercial del Ecuador ha presentado saldos negativos durante los últimos cinco años.

Tabla N° 23 Balanza Comercial Ecuador Venezuela

Miles USD FOB						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014 En-Jul
Exportaciones	563.933	973.960	1.474.471	1.006.027	464.225	320.638
Importaciones	674.717	510.881	904.817	222.373	45.329	18.101
Balanza comercial	(110,784)	463.079	569.654	783.655	418.896	302.537
Fuente: PRO ECUADOR 2014						
Elaboración: Liliana Tapie						

En la anterior tabla se muestran los resultados totales de la balanza comercial bilateral. En tanto los resultados son positivos a excepción de 2009, asumiendo que las importaciones a Venezuela han sido mayores a las exportaciones.

De acuerdo al informe comercial entre Ecuador y Venezuela elaborado por Pro Ecuador en el año 2013 los productos principales de exportación a Venezuela están; vehículos, textiles, cocinas, crudo de petróleo y aceites, aceite de palma y derivados, preparados y atunes de pescado. También se incluyen productos automotrices, petroleros y de la metalmecánica que representan una parte importante de las exportaciones a Venezuela.

Según Pro Ecuador, (2014) “Los productos que han presentado una mayor tasa de crecimiento promedio anual en el período 2008-2012 son atunes en conserva, vehículos, neumáticos, demás aceites de palma y sus fracciones” (p. 15)

En el acumulado a agosto de 2014 se presenta un superávit en la balanza comercial total de USD\$ 755 millones. Las exportaciones crecieron en un 9.1% al comparar el acumulado al mismo periodo de 2013, y las importaciones decrecieron en un 1.6%.(Pro Ecuador, 2014, p.11) y aunque son algunos meses se resume que Ecuador tiene productos no petroleros de interés para Venezuela, una ventaja para la exportación de fréjol desde Imbabura (Cantón Urcuquí), y por supuesto que Venezuela se convierte en un mercado atrayente para los productos ecuatorianos.

3.7.2.3. Factores legales

Tabla N° 24 Posición arancelaria del fréjol en Ecuador	
SUBPARTIDA	DESCRIPCIÓN
0713.33.99.00	CAPÍTULO.07 Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios. PARTIDA. 0713. Hortalizas (incluso silvestres) de vaina secas desvainadas, aunque estén mondadas o partidas PARTIDA NACIONAL. 0713.33.99.00 Las demás
Fuente: Arancel integrado de importaciones Elaboración: Liliana Tapie	

a) Barreras arancelarias y no arancelarias para la partida 0713. De acuerdo a consultas realizadas en la página de ALADI y el arancel integrado de clasificación arancelaria, en el Ecuador no existen barreras arancelarias para la exportación de fréjol a razón de fomentar las exportaciones, pero es preciso tener en cuenta las barreras no arancelarias, por tanto es necesario tramitar el certificado fitosanitario, este documento lo emite AGROCALIDAD.

b) Requisitos para obtener el certificado fitosanitario de Exportación (CFE). La agencia ecuatoriana de aseguramiento de calidad del agro (AGROCALIDAD) establece los siguientes requisitos:

- Solicitud de inspección.
- Informe de inspección fitosanitaria del envío.
- Copia de la factura comercial.
- Pago de tasas por el servicio de inspección
- Pago de tasa por la extensión del CFE.
- Resultados de análisis de laboratorio sí el país importador lo establece

c) Trámite para las Exportaciones.

De acuerdo a Pro Ecuador y el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador determinan lo siguiente:

Las exportaciones pueden ser realizadas tanto por personas ecuatorianas como los extranjeros residentes en el país, en calidad de personas naturales o jurídicas.

Para poder exportar es necesario cumplir los siguientes requisitos para ser exportador ante el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador SENA E:

- Contar con el Registro Único de Contribuyentes emitido por el Servicio de Rentas Internas.
- Registrarse en la Página Web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENA E).

d) Registro de Exportador?

Una vez gestionado el RUC en el Servicio de Rentas Internas, se deberá:

- Obtener el Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por el Banco Central del Ecuador y Security Data:
- Registrarse en el portal de ECUAPASS

Las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

- Factura comercial original.
- Registro Único de Contribuyente de exportador

- Certificado de Origen (cuando el caso lo amerite)
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Registro como exportador a través de la página Web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.
- Documento de Transporte.

3.7.2.4. Análisis del entorno Tecnológico del Ecuador

Es necesario resaltar que a partir del año 2009 que se llevó a cabo la mesa técnica del fréjol el INIAP, se encuentra adelantando con mayor auge las tecnologías de producción de leguminosas, tanto que el fréjol es una de sus preocupaciones importantes por ser considerado uno de los rubros económicos más importantes en la provincia de Imbabura, así entonces los productores de fréjol de esta zona actualmente cultivan semillas mejoradas, entre las que sobresalen, Vago, Paragachi, Capulí, Calima, Afroandino, en razón de que estas variedades son más apetecidas en el mercado.

El INIAP, a través de su Programa nacional de Leguminosas y Granos Andinos, considerando la importancia para la economía y alimentación del país y en cumplimiento de su Misión, está generando mediante procesos de investigación participativa, tecnologías apropiadas a las necesidades de los agricultores y consumidores. (Peralta et ál., 2010, p iv.)

En cuanto al proceso productivo, los productores reciben asistencia técnica principalmente del INIAP, BAYER, AGRIPAC, estas instituciones son las de mayor incidencia, del mismo modo los productores reciben capacitaciones en el uso de pesticidas, manejo integrado de plagas, manejo de agua. Los cultivos están adecuados con canales de riego de las mismas comunidades obteniendo el riego desde sus quebradas.

Por otra parte es necesario analizar el manejo de las Tic's en Ecuador, pues en la actualidad, según Sánchez, (2014) "existe un criterio común a cerca de la relación directamente proporcional entre desarrollo de Tics y el desarrollo social y económico de una nación" (p.4) señala además que cuando un país utiliza las Tic's para realizar sus actividades, la economía puede convertirse en más transparente y eficiente, además Según lo expone la Revista Lideres,

(20/06/2012) “El principal Desafío de Ecuador es invertir en tic’s y capacitación para mejorar la productividad, ésta es la medición más eficaz, solo de este modo aumentara el nivel de vida y bienestar de las personas” (p.13)

Ecuador ha ido evolucionando en torno a las tecnologías de información y las comunicaciones, tomando en cuenta que el comercio electrónico, las bases de datos, firmas electrónicas y las telecomunicaciones pertenecen a las tic’s. Esto permitirá a la empresa hacer uso de ellas para establecer contactos con otras empresas comercializadoras de granos, promocionar el producto a través de la web, intercambiar información acerca de los cambios que se dan en los mercados.

3.7.2.5. ANÁLISIS SITUACIONAL INTERNO

3.7.2.5.1. Situación actual del sector ofertante.

La provincia de Imbabura se ubica en la Zona de Planificación 1. Según el último Censo de Población 2010 cuenta con 400,359 habitantes, un 14% más que en el 2001. Es la segunda provincia con el mayor número de habitantes dentro de la Zona 1(3% de la participación), y a nivel nacional con el 2.8 % del total. Un poco más de una tercera parte de sus habitantes están concentrados en el área rural. (Agenda Territorial Imbabura, 2011, p. 13)

“Imbabura es una provincia con una diversidad de actividades productivas. La población económicamente activa se ubica principalmente en tres sectores: agropecuario con la mayor participación 28%, la industria manufacturera con el 19% y el comercio al por mayor y menor con el 17%.”(Agenda territorial Imbabura, 2011, p.15), por tanto el sector de la agricultura se constituye en un importante generador de empleo e ingresos de la población.

De acuerdo a informes de la producción de fréjol en el Ecuador se ha determinado que la provincia de Imbabura es una de las pioneras en la producción de esta leguminosa.

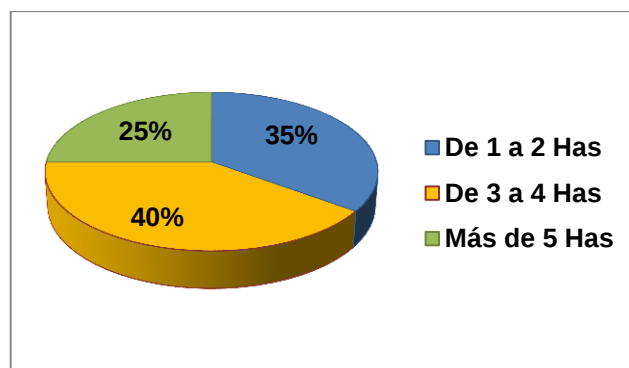
Según la encuesta de superficie y producción Agropecuaria, los cultivos transitorios suman el 10% de las tierras en uso, y el fréjol es un cultivo transitorio por ende es un producto determinante de la economía y, además está dentro de los 16 negocios reales de esta provincia en tanto que la comercialización de fréjol es uno de los negocios de mayor valor, este negocio ha marcado una importancia económica y social a nivel regional. (Agenda territorial Imbabura, 2011, p.19)

3.7.2.5.2. Estudio de la oferta

- **La producción en el cantón Urcuquí**

Urcuquí es uno de los cantones de la Provincia de Imbabura, cuenta con 17.301 habitantes, es conocido como “el granero” de la provincia, por ser uno de los principales productores de granos y leguminosas, se ubica al noroccidente a 19 Km de la capital provincial y a 152 Km de la capital Ecuatoriana. (AME, 2014, párr. 1) de acuerdo a la información primaria en cuanto a la producción de fréjol se indica lo siguiente:

Gráfico N° 5 Área destinada a la producción de fréjol



Fuente: Productores de fréjol de Urcuquí
Elaboración: Liliana Tapie

El 75% de los agricultores de fréjol en el cantón Urcuquí, destinan de una a cuatro hectáreas para la producción de esta leguminosa, sin dejar de lado que el 25% dedica más de 5 hectáreas para este cultivo, notándose que existe una

superficie de cultivo sumamente importante que permite reunir una buena oferta de producción.

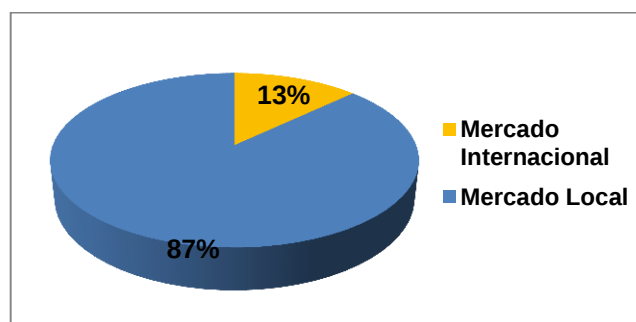
En cuanto a la producción de leguminosas en este cantón, el fréjol de este lugar tiene preferencia en los mercados por ser un producto con trazabilidad y certificación de origen, en este caso étnico por presencia de afro ecuatoriano en la cadena. A nivel local existe personal preparado en el proceso de pos cosecha, selección y empaque por las entregas al programa de compras públicas del gobierno.

3.7.2.5.2.1. Los mercados del fréjol

Generalmente la producción de fréjol de la provincia de Imbabura se vende al mercado nacional, con las demanda del estado a través del Programa de Provisión de Alimentos (PPA) del Estado Ecuatoriano, y otro porcentaje al mercado colombiano que desde hace mucho tiempo ha sido un socio comercial de esta leguminosa, (Asamblea de Cotacachi, 2014, parr.3)

3.7.2.5.2.2. La comercialización de fréjol del Cantón Urcuquí

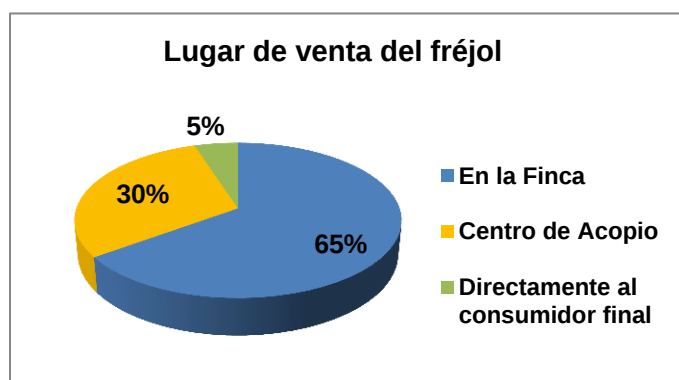
Gráfico N° 6 Destino de la producción de fréjol



Fuente: Productores de fréjol de Urcuquí
Elaboración: Liliana Tapie

Los productores han indicado que el 87% de la producción se destina al mercado local y nacional y únicamente el 13% se destina al mercado internacional. Sin embargo no son los productores quienes exportan sino más bien los intermediarios, por lo que ellos desconocen los procesos.

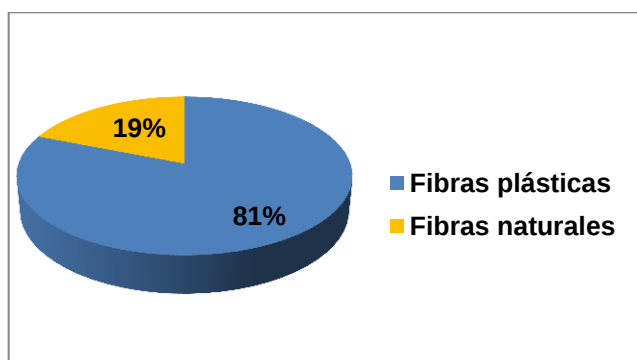
Gráfico N° 7 Lugar de venta del fréjol



Fuente: Productores de fréjol de Urcuquí
Elaboración: Liliana Tapie

Del mismo modo, los productores de fréjol del cantón Urcuquí entregan su producto en su finca (65%), un 30% lo comercializan en los centros de acopio más cercano y únicamente el 5% lo entrega directamente al consumidor final. pues los intermediarios llegan a este lugar.

Gráfico N° 8 Embalaje del fréjol

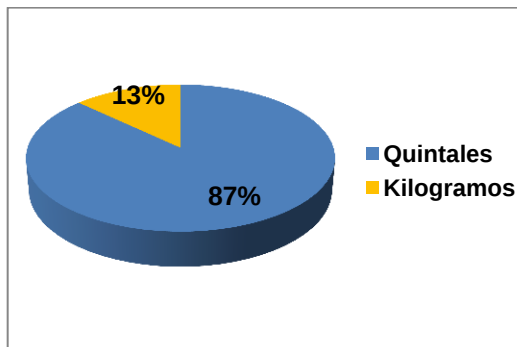


Fuente: Productores de fréjol de Urcuquí
Elaboración: Liliana Tapie

Es necesario saber cómo es el empaque del fréjol al momento de venderlo y de acuerdo a los datos obtenidos, la mayoría de productores de fréjol lo empacan

en fibras plásticas (81%) y un 19% utiliza fibras naturales para su comercialización.

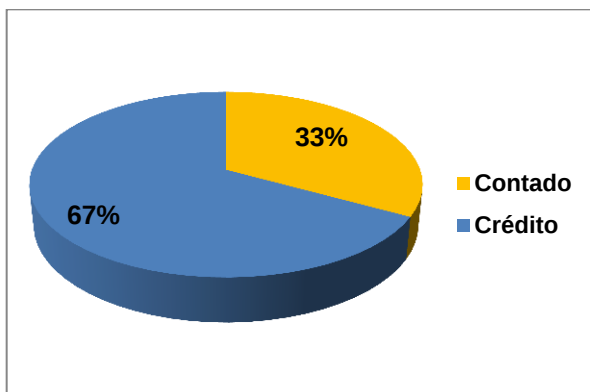
Gráfico N° 9 Unidad de medida para la venta



Fuente: Productores de fréjol de Urcuquí
Elaboración: Liliana Tapie

Como forma de contabilizar la cantidad de producto a venderse la mayoría productores de fréjol de Urcuquí utilizan el quintal como unidad de medida (87%), en tanto el 13% vende en kilogramos. Para nuestra investigación se manejará los quintales con equivalencia de 1 quintal igual a 50 Kg.

Gráfico N° 10 Forma de pago

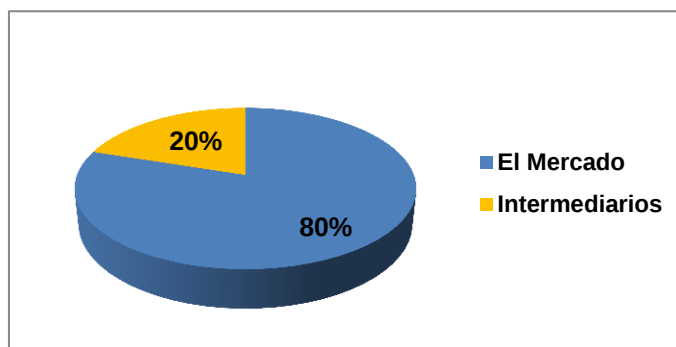


Fuente: Productores de fréjol de Urcuquí
Elaboración: Liliana Tapie

La forma de pago en el cantón Urcuquí para la comercialización de fréjol es a crédito y generalmente obedece al volumen de oferta la misma que en temporada baja de producción o escases de producto cambia a contado e

incluso a pago anticipado, conforme lo han manifestado los productores en forma verbal al plantearles esta pregunta.

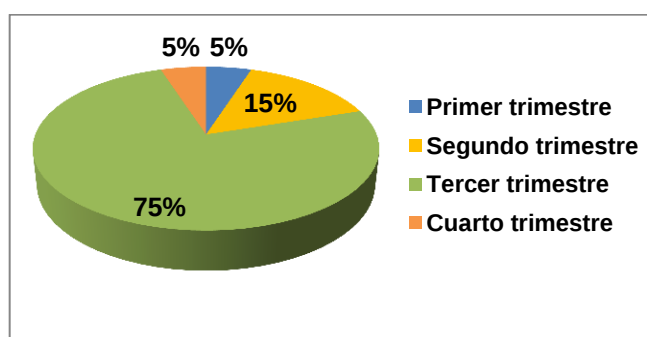
Gráfico N° 11 Determinación del Precio



Fuente: Productores de fréjol de Urcuquí
Elaboración: Liliana Tapie

Los productores manifiestan que es el mercado (80%), quien impone el precio del producto esto es debido a la oferta y demanda existente en la temporada de comercialización.

Gráfico N° 12 Época del año en la que incrementa el precio

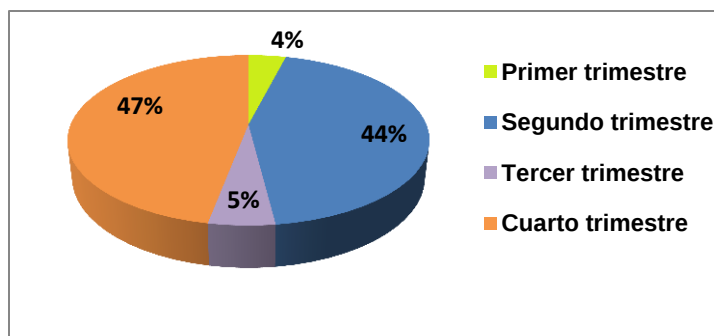


Fuente: Productores de fréjol de Urcuquí
Elaboración: Liliana Tapie

De acuerdo a la experiencia de los productores el 75% afirma que el fréjol se vende a mayor precio en el tercer trimestre del año; es decir de julio a septiembre, contrario a la época de producción se puede considerar que es un

comportamiento usual del mercado, los productos tienen mayor valor cuando escasean en su producción.

Gráfico N° 13 Época del año en que se vende mayor cantidad



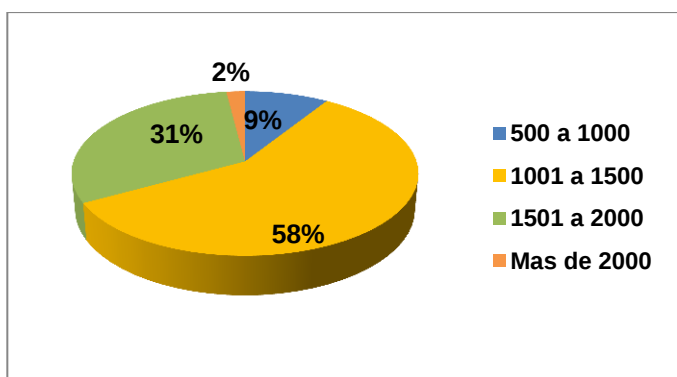
Fuente: Productores de fréjol de Urcuquí

Elaboración: Liliana Tapie

Según los datos proporcionados por los productores de fréjol la mayor cantidad vendida se registra en el segundo y cuarto trimestre (91%); por los que estos son los periodos de mayor producción.

3.7.2.5.2.3. Costos de producción

Gráfico N° 14 Costo de producción por has



Fuente: Productores de fréjol de Urcuquí

Elaboración: Liliana Tapie

Con información proporcionada se ha determinado que el costo promedio de producción por cada hectárea oscila entre 1000 a 1500 USD dato que lo afirman el 58% de los agricultores, estos valores tienen directa relación con el sistema de manejo implementado al cultivo, dicho trabajo se lo realiza con el INIAP para mejorar los procesos productivos.

3.7.2.5.2.4. Mano de obra

La producción de fréjol demanda mano de obra para sus diversas actividades como: siembra, labores culturales, cosecha y el último proceso denominado trillado. Como es una actividad agrícola a la cual la mayoría de los habitantes de las zonas se han dedicado desde hace muchos años, y como lo menciona Yépes, (2011) “es fácil encontrar mano de obra, cuando la remuneración es aceptable. En cuanto al proceso del trillado se realiza en un espacio segregado en el mismo terreno cuando las condiciones climáticas lo favorecen o en espacios apropiados construidos para estas labores” (p.62)

3.7.2.5.2.5. Producción de fréjol por cantón en la Provincia de Imbabura

La tabla indica el porcentaje de participación de cada cantón de la provincia de Imbabura

Tabla N° 25 Producción de fréjol por cantón en Imbabura		
Cantón	Producción (TM)	Participación
Antonio Ante	578	16.94%
Ibarra	818	23.98%
Otavalo	643	18.85%
Pimampiro	557	16.33%
Urcuquí	815	23.89%
Total	3411	100%
Fuente: III Censo Nacional Agropecuario (2012)		
Elaboración: Liliana Tapie		

Urcuquí es uno de los principales, pues su porcentaje está entre los más altos (23.89%), esto permite afirmar que es uno de los cantones donde existe una fuerte producción de fréjol.

3.7.2.5.2.6. Factores que afectan la oferta

a) Precio de los insumos. Si el precio de los insumos agrícolas se incrementa también el costo de producción, y de forma proporcional el precio del producto.

b) Bienes alternativos. Existen otras leguminosas que se cultivan en Urcuquí como por ejemplo, arveja, chocho, que podrían remplazar al fréjol, pues como productos de consumo ofrecen los mismos beneficios alimenticios, por lo tanto si el cultivo de fréjol no es rentable los agricultores cultivarían otras leguminosas que generen mejores ingresos económicos.

c) Tecnología. Es necesario que en el proceso productivo del fréjol utilicen tecnologías, por ejemplo sistemas de riego estables, motobombas para extraer el agua, fumigadoras industriales, trilladoras para que el fréjol no se parta y todo pueda ser apto para comercializarse, debe existir control de plagas y enfermedades, y finalmente un lugar apto para su almacenamiento o acopio donde se seleccione el producto con calidad de exportación. Contrario a esto los agricultores ocuparan mayor tiempo y mayores gastos, disminuyendo su rentabilidad. El uso de tecnologías permite optimizar el tiempo y disminuir costos.

d) Número de empresas. Cuando mayor sea el número de centros de acopio en la provincia, menor será el abastecimiento para el que se pretende crear, como es conocido en Imbabura se localizan centros de acopio como: AGEPA, Asociación de Pisquer, COPCAVIC, Corporación de Talleres del Gran Valle, CORPAIS, UCICMA que internamente son nuestra competencia, sin embargo se toma en cuenta que en el cantón Urcuquí los productores no se encuentran organizados y la ubicación de un centro de acopio cambiaría esta realidad, siendo los únicos en este cantón, al mismo tiempo para contrarrestar esta situación se debe asegurar a los usuarios y fidelizarlos con su venta.

e) Cambios climáticos. Este es un factor no controlable, por lo que si durante el cultivo de fréjol existe sequía, el rendimiento de la producción se disminuiría

notablemente, del mismo modo, si en el periodo de cosecha y secado incrementa la lluvia el producto disminuiría su calidad.

3.7.2.5.2.7. Producto

El fréjol seco, es una especie nativa de América y sus numerosas variedades se cultivan en todo el mundo para el consumo, pertenece a la familia de las leguminosas y se caracterizan por ser uno de los alimentos que contienen más proteínas.

Tabla N° 26 Ficha técnica del fréjol	
Nombre Científico	Phaseolus vulgaris L.
Centro de Origen	América
Familia	Leguminosas
Variedad	Rojos, blancos, panamitos, canarios, Paragachi, rojos, negros, caraotas, gandul, Je.Ma
Periodo vegetativo	De 80 a 150 días dependiendo de la zona de producción.
Periodo de producción	Febrero a abril Septiembre y noviembre
Cosecha	Todo el año pero con repuntes en junio y noviembre
Clima	Templados a cálidos, no tolera las heladas.
Plagas	Gusano de tierra, gusano picador del tallo, perforador de vainas
Enfermedades	Odium, roya, pudrición radicular, mancha angular, bacteriosis común.
Cosecha	La cosecha en vaina seca debe realizarse cuando la planta haya alcanzado la madurez fisiológica, las vainas secas de color amarillo y con un contenido aproximado de 18 a 20% de humedad en las semillas.
Almacenamiento	El grano destinado que sea para consumo o semilla deben almacenarse en lugares frescos (10 a 12°C) y secos (< 70% de humedad relativa), que se encuentren libres de gorgojo y con humedad en el grano inferior al 13%.
Mercados	Los programas de alimentación del Gobierno y consumo interno. Colombia, Italia, Francia y Venezuela
Fuente: INIAP/Información primaria Elaboración: Liliana Tapie	

Es una especie anual nativa de América y sus numerosas variedades se cultivan en todo el mundo para el consumo, tanto de sus vainas verdes como de sus semillas frescas o secas, es importante destacar que tanto para su proceso productivo hasta su almacenamiento deben cumplir con ciertos parámetros para ofrecer al mercado un producto de calidad.

a) Valor nutricional y ventajas de consumo

Carbohidratos: el 65% del peso seco del fréjol son carbohidratos complejos y son una gran fuente de energía.

Proteínas: las legumbres poseen en cantidades reducidas un aminoácido llamado metionina.

Fibra: el cuerpo necesita 3 gr. al día y se puede obtener con 100 gr. de fréjoles, los califica como un excelente alimento.

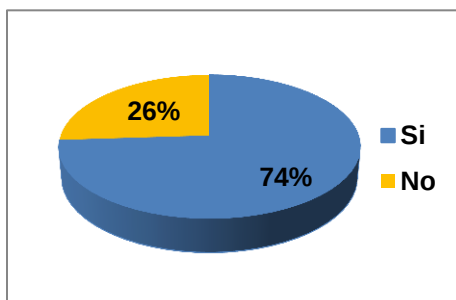
Grasa: Una de sus grandes ventajas es que las cantidades de grasa que contienen son mínimas, ya que 30 gr. de fréjol tiene solamente 1 gr. de grasa.

Minerales: El fréjol contiene calcio y hierro, dos de los principales minerales que necesita el cuerpo para hacer sus funciones.

El consumo de fréjol representa ventajas desde el punto de vista nutricional, debido a que su contenido proteico es aproximadamente (21.8 g de proteína por cada 100 g de fréjol) el doble del contenido por la mayoría de los cereales, además de ser una buena fuente de vitamina del complejo B (niacina, riboflavina, ácido fólico y tiamina). (Esmas, 2014, párr 4)

b) Calidad

Gráfico N° 15 Calidad de fréjol para la Exportación



Fuente: Productores de fréjol de Urcuquí
Elaboración: Liliana Tapie

Según los resultados de la encuesta, el fréjol producido en el cantón Urcuquí cumple con los requisitos y parámetros de exportación (74%), por lo que se afirma que es de muy buena calidad.

A nivel nacional los organismos competentes para esta acción son: Agrocalidad, INIAP, MAGAP, quienes trabajan conjuntamente con los agricultores impulsando las buenas prácticas agrícolas. Por esta razón la producción de fréjol y todas las leguminosas adquieren una importancia fundamental que tiene que ver con seguridad alimentaria y la calidad no solo se refiere al incremento de la producción, sino al mejoramiento de la calidad nutricional del grano.

En Ecuador, el INIAP, mediante su Programa de Investigación en Leguminosas, presenta avances con nuevas y mejores variedades de este cultivo ancestral, que se han logrado durante ocho años. La investigación del INIAP se desarrolla en toda la provincia de Imbabura puesto que es una de las destacadas en el cultivo del fréjol.

Tabla N° 27 Parámetros de calidad del fréjol

PARÁMETROS DE CALIDAD DEL FRÉJOL	
Humedad	Hasta 13%
Impureza	1%
Grano quebrado	2%
Riegos	Los surcos deben trazarse siguiendo las curvas de nivel y la pendiente debe estar entre el 1% y 2% para no causar arrastre del suelo. Si no hay lluvia se lo debe hacer cada ocho días.
Cosecha y trilla	Vainas secas de color amarillo con un contenido aproximado de 18 a 20% de humedad
Almacenamiento	el grano para consumo y semilla debe almacenarse a temperaturas de 1 a 12°C, en lugares frescos y secos con humedad en el grano inferior al 13%.
Industrialización	Se están efectuando pruebas para la industria de enlatado con líneas promisorias y variedades de colores rojos sólidos y negros.
Fuente: INIAP (Manual Agrícola de Fréjol y otras Leguminosas, 2010)	
Elaboración: Liliana Tapie	

El INIAP, a través de su Programa nacional de Leguminosas y Granos Andinos, tomando en cuenta la importancia de la alimentación y economía país, se encuentra generando mediante procesos de investigación participativa, tecnologías acordes a las necesidades de los agricultores y consumidores. Por

esta razón el fréjol producido en Urcuquí cuenta con los parámetro de calidad, esto coincide con los datos primarios obtenidos donde la mayoría de agricultores afirmaron contar con un producto de muy buena calidad, capaz de competir en un mercado internacional.

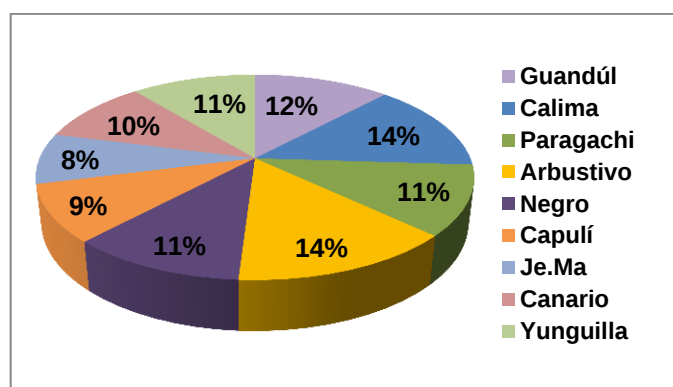
Tabla N° 28 Requisitos de fréjol en grano para consumo							
GRADOS	GRANOS PARTIDOS	GRANOS ABIERTOS	VARIEDADES CONTRASTANTES	PORCENTAJES MAX. EN MASA DE GRANOS DAÑADOS			
	%	%	%	POR CALOR	POR HONGOS	POR INSECTOS	TOTALES
1	2.0	1	3	0.5	0.5	0.5	1.5
2	2.2	1	4	1.0	1.0	1.0	3.0
3	3.0	3	6	2.0	2.0	2.5	6.5
4	5.0	4	8	3.0	3.0	3.0	9.0
Fuente: http://apps.inen.gob.ec/normas/CatalogoNumerico.php Elaboración: INEN 2014							

El INEN a través de la norma técnica ecuatoriana obligatoria (NTE) INEN 1561 de granos y cereales, establece los requisitos que debe cumplir el fréjol seco para consumo, misma que es aplicado tanto al fréjol nacional como al importado, la tabla anterior muestra los requisitos necesarios para esta leguminosa, si no cumple con ellos no se considera un producto de calidad y por la misma razón no puede ser comercializado en esas condiciones. Por tanto el fréjol de Urcuquí es considerado de grado 1 y 2, pues ya los proceso y con el apoyo del INIAP se ha logrado que la producción sea de calidad.

c) Variedad

Como se ha determinado con la información primaria existen alrededor de diez variedades de fréjol cultivadas.

Gráfico N° 16 Variedad de Fréjol Producida



Fuente: Productores de fréjol de Urcuquí
Elaboración: Liliana Tapie

En relación a los datos obtenidos, los productores de fréjol de Urcuquí cultivan alrededor de nueve tipos, por ello se observa que la producción por variedad está entre 8% y 14%, dando a entender que cualquiera de estos, Guandúl, Calima, Paragachi, Arbustivo, Negro, Capulí, Je.Ma, Canario y Yunguilla son muy apreciados por el mercado.

De acuerdo a la información proporcionada por los productores de fréjol, el rendimiento promedio en sus cultivos es de 31 a 50 qq/ha, tomando en cuenta que se están aplicando las técnicas productivas que brinda el INIAP, con la finalidad de incrementar la producción y la puesta en marcha de las buenas prácticas agrícolas.

3.7.2.5.2.8. Capacidad de la oferta

Tabla N° 29 Cantidad de producción de frejol en el Cantón Urcuquí						
Cultivo	Condición de cultivo	Superficie Sembrada Has	Superficie Cosechada Has	Cantidad Cosechada Tm	Cantidad Vendida Tm	Rendimiento
Fréjol seco	Solo	965	903	416	337	0.43
Fréjol seco	Asociado	340	270	105	88	0.31
Fréjol tierno	Solo	259	240	294	284	1.14
TOTAL		1564	1413	815	709	
Fuente: III Censo Nacional Agropecuario 2012						
Elaboración: Liliana Tapie						

De acuerdo al III Censo Agropecuario realizado en el año 2012 se determina que la capacidad de producción en superficie cultivada se encuentra en 1564 Ha, valor que fue corroborado en el estudio de campo realizado en la presente investigación además de los volúmenes promedios de producción; y de esta superficie sembrada se cosecha 815 Tm sin embargo no se vende en su totalidad por lo que la cantidad vendida difiere de la cosechada en 106Tm, que consideramos se encuentran en la posibilidad de ser utilizadas como semilla y para el consumo doméstico propio del productor. Es decir que alrededor del 87% vende y la parte restante tiene otros fines.

Tabla N° 30 Producción anual de fréjol en el Cantón Urcuquí (Tm)		
Cantidad cosechada	Cantidad Vendida	Oferta Exportable (70%)
815	709	496,3
Fuente: III Censo Agropecuario 2012 Elaboración: Liliana Tapie		

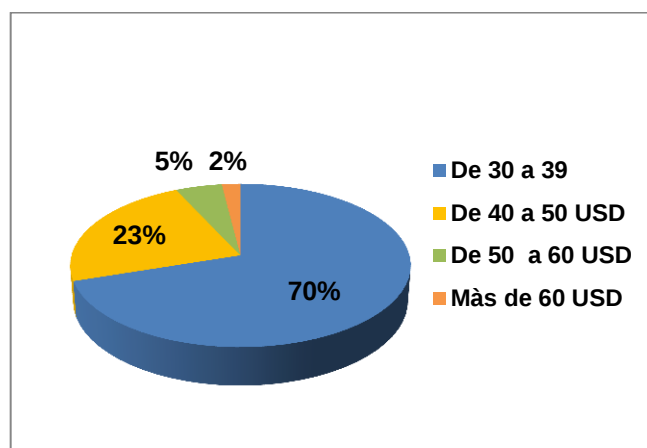
El volumen ofertado de 709 Tm corresponde al grano limpio y clasificado, que reúne todas las características de calidad ya sea para la venta local o en su caso para la exportación.

Actualmente este grano es comercializado en los diferentes mercados locales por lo que se considera que la oferta reunida para exportación se encuentra en un 70% equivalente a 496, 3 toneladas anuales, las mismas que se tomara para realizar la propuesta de esta investigación.

3.7.2.5.2.9. Precios de la oferta

El precio de venta del quintal de fréjol esta entre 30 y a 39 USD (70%), este dato comparado con el costo de producción da a entender que la utilidad para los agricultores no es muy razonable, al comparar con el rendimiento por hectárea el costo de producir 30 a 50qq/has es de 33,33USD valor muy similar al precio de venta, por lo tanto la utilidad alcanza únicamente los \$5.

Gráfico N° 17 Precio de venta del quintal de fréjol



Fuente: Productores de fréjol de Urcuquí
Elaboración: Liliana Tapie

La variación entre 40 a 60 se debe a que desde que se llevó a cabo la mesa técnica de fréjol en 2009 en “El análisis, definición de acuerdos y compromisos desde la Mesa Temática del fréjol y las OECAS que participan en el proceso de comercialización, fijaron pagar un precio mínimo a los agricultores de (US \$ 50,00 /qq),” (p.60), siempre y cuando realicen bien el proceso de acopio y poscosecha, sin embargo, los productores del Cantón Urcuquí no cuentan con un centro de acopio por lo que no podrían alcanzar estos precios, aquellos que han reportado vender un quintal superior a los 50USD es porque llevan su producto a centros de acopio localizados en otras zonas de Imbabura, así lo mencionaron verbalmente.

3.7.2.5.2.10. Distribución

De acuerdo a Guerrero, (2009) en el informe FORCAFRÉJOL “Actualmente en la Provincia de Imbabura la mayor parte de agricultores de fréjol se encuentran organizados en asociaciones y otros cuentan con un centro de acopio” (p.37), situación de la que los productores del Cantón Urcuquí no participan, así que estos venden su producción a estas asociaciones y centros de acopio (AGEPA, Asociación de Pisquer, COPCAVIC, Corporación de Talleres del Gran Valle, CORPAIS, UCICMA), quienes “comercializan asociativamente con sistemas prácticos que articulan acciones de negociación transporte y venta a

intermediarios” (p.39) y a su vez estos venden al estado y a intermediarios mayoristas colombianos. (p.38)

Los productores del Cantón Urcuquí la mayoría distribuye su producto directamente desde su finca, eso indica la información primaria.

3.7.2.5.2.11. Promoción

Considerando la forma como se comercializa el fréjol es decir en finca y directamente a un intermediario o en el mejor de los casos lo llevan hasta los centros de acopio, no se han aplicado estrategias de promoción por parte de los productores, sin embargo una de las fortalezas que ha mantenido el mercado es la calidad y la preferencia por el fréjol de Imbabura. Es necesario determinar algunas estrategias de promoción dirigidas a los intermediarios y en este caso una promoción para la empresa venezolana que será el socio comercial en ese país, dicha estrategia está dada por el plazo en el pago.

3.7.2.6. ANÁLISIS FODA

Tabla N° 31 Matriz FODA

	OPORTUNIDADES	1. Existencia de acuerdos comerciales para exportar fréjol	2. Alta demanda insatisfecha	3. Acceso a financiamiento externo	4. Preferencias arancelarias	5. Apoyo del estado al sector agrícola	6. Promoción a las exportaciones	7. Escasa producción en Venezuela	AMENAZAS	1. Cambios climáticos.	2. Incremento en las tasas de interés de los bancos.	3. Alto índice inflación en el mercado de Venezuela.	4. Culmen de acuerdo comercial.	5. La competencia con presencia de fréjol de mejor calidad.	6. Restricción a las importaciones de fréjol	7. Restricción a las exportaciones
FORTALEZAS	ESTRATEGIAS FO								ESTRATEGIAS FA							
1. Experiencia en el cultivo.	F105 Aprovechar políticas de apoyo estatal								F1A1. Sembrar en épocas aptas de acuerdo al conocimiento de los cambios climáticos y épocas de producción conocidas para no perder los cultivos.							
2. Disponibilidad de terreno para el cultivo	F207 Aprovechamiento máximo de la unidades productivas								O2A5 Fomentar el incremento de la producción aprovechando la disponibilidad de terreno.							
3. Buen rendimiento del cultivo	F306 Fomentar la exportación a través de la asociatividad								F3A3 Buscar mercados alternativos							
4. Mano de obra disponible para el cultivo	F402 Aprovechamiento de la mano de obra para reducir costos y cubrir la demanda efectiva siendo más competitivos								F4 A5 Aprovechamiento de los costos más bajos de producción para ingresar con el producto.							
5 Apoyo del INIAP en el manejo del cultivo	F503. El apoyo de estas entidades permite adquirir semillas y herramientas para el proceso productivo del fréjol y obtener un producto de excelente calidad.								F5A4 Ingresar al mercado porque los costos productivos ecuatorianos son inferiores a los costos de producción en Venezuela.							
6. Producción disponible para la exportación.	F606. Incursionar en estrategias de promoción, donde se dé a conocer el producto a nivel internacional								F6A2 Incrementar al máximo las cantidades exportables para obtener mayor utilidad y cubrir los costos del financiamiento.							
DEBILIDADES	ESTRATEGIAS DO								ESTRATEGIAS DA							
1. Presencia de varios intermediarios que regatean el precio.	D106. Aprovechar las oportunidades Comerciales y realizar exportaciones directas que fomenta Pro Ecuador.								D1A5. Exportar un producto de óptima calidad y cumplir siempre con los acuerdos negociados.							
2. Falta de capital de trabajo.	D203. Aprovechar el financiamiento de fuentes externas para el cultivo y comercialización del fréjol.								D2A7. Sacar el máximo provecho del capital existente para obtener la producción esperada y contar con producto disponible para la exportación.							
3. Los productores no se encuentran organizados.	D305. Organización de los agricultores para acceder a los beneficios del estado.								D3A5. Organización de los productores para reunir cantidades considerables de exportación y poder competir en el mercado con otros productores							
4. Los productores no cuentan con infraestructura productiva.	D405. Acceder al apoyo del estado para dotarse de la maquinaria y procesos técnicos requeridos para el cultivo del fréjol.								D4A1. Buscar los instrumentos adecuados para el manejo del cultivo y producto para garantizar un producto de calidad.							
5. No existen planes de comercialización.	D501. Implementar planes comerciales donde se aprovechen los acuerdos comerciales.								D5A4. Fomentar la implementación de acuerdos comerciales para tener más oportunidades comerciales.							
6. No existen mercados fijos para el fréjol.	D602. Realizar un constante análisis de mercado para ingresar a aquellos mercados donde exista demanda insatisfecha.								D6A4. Hacer uso de la diversidad de acuerdos comerciales que Ecuador mantiene con otros países y bloques económicos.							
7. Escasa investigación de mercados	D704 La existencia de preferencias arancelarias es una base para la búsqueda de un nuevo mercado.								D7A6. Mantenerse actualizado de la vigencia de acuerdos y políticas comerciales de los mercados actuales buscar otras alternativas comerciales.							

3.7.3. PROYECCIONES DE ESTUDIO

En la siguiente tabla se muestra el cálculo del consumo aparente y la demanda insatisfecha, partiendo de que para el cálculo del consumo aparente es necesario contar con datos históricos de importaciones, exportaciones y producción nacional de fréjol en Venezuela; dicho cálculo está representado en la fórmula $Ca = Pn + M - X$. Luego la demanda insatisfecha, que es aquella que no ha sido cubierta en el mercado y que pueda ser cubierta, al menos en parte, por el proyecto; dicho de otro modo, existe demanda insatisfecha cuando la demanda es mayor que la oferta, su cálculo es en función del déficit y la población, para el consumo recomendado se ha tomado como base datos proporcionados por la FAO afirmando que el fréjol es fundamental en la dieta alimentaria por su alto contenido nutricional, por lo que recomienda triplicar el consumo esto es consumir 13,87kg anual que es el máximo consumo recomendado, y se convierte en la base de cálculo de la proyección.

Del mismo modo se toma en cuenta la población total de Venezuela, pues la empresa importadora se encarga de distribuir el producto a nivel nacional.

La tabla indica claramente la cantidad de fréjol que Venezuela desea comprar anualmente (en toneladas), parte de ella será cubierta con la producción de los agricultores del Cantón Urcuquí. De mismo modo se muestra la cantidad en toneladas que los productores de fréjol del Cantón Urcuquí están en la capacidad de exportar a Venezuela.

Para la proyección de la oferta exportable se ha tomado en cuenta el porcentaje de rendimientos por hectárea que lo indica el Banco Central del Ecuador, a través de su Programa de Encuestas de Coyuntura realizada en el mes de noviembre de 2013, “la superficie cosechada de fréjol aumento en 1%, así como el volumen de producción” (p. 23)

Tabla N° 32 Cálculo de la demanda insatisfecha

AÑOS	X	M	PRODUCCIÓN	CNA	POBLACIÓN	CON PER CÁPITA		DÉFICIT			OFERTA		COBERTURA
	(-)	(+)	(+)	(=)	Nacional	Real	Rec	Pc (déficit)	Total	Total	Oferta	70% des X	%
	TM	TM	TM	TM	MILLONES	(KG)	(KG)	(KG)	(KG)	(TN)	(TN)	(TN)	
2009	0	152000	50000	202000	27223230	7,42	13,87	6,4					
2010	0	179000	47931	226931	26814840	8,46	13,87	5,4					
2011	0	128648	45119	173767	2722793000	0,06	13,87	13,8					
2012	0	198945	47000	245945	28048344,6	8,77	13,87	5,1					
2013	0	142372	45660	188032	28467106,4	6,61	13,87	7,3	206806766	206806,8	709	496,3	0,24
2014	0	148009,9	44337,861	192347,8	28877032,8	6,66	13,87	7,2	208176671	208176,7	716,09	501,3	0,24
2015	0	153871,1	43054,005	196925,1	29292862,0	6,72	13,87	7,1	209366905	209366,9	723,25	506,3	0,24
2016	0	159964,4	41807,326	201771,7	29714679,2	6,79	13,87	7,1	210370915	210370,9	730,48	511,3	0,24
2017	0	166298,9	40596,745	206895,7	30142570,6	6,86	13,87	7,0	211181781	211181,8	737,79	516,5	0,24
2018	0	172884,3	39421,218	212305,6	30576623,6	6,94	13,87	6,9	211792207	211792,2	745,17	521,6	0,25
Elaboración: Liliana Tapie													

Una vez determinado la demanda insatisfecha e indicar la oferta exportable se ha podido determinar que el porcentaje de cobertura del proyecto es del 0,24%, sabiendo que Venezuela es un fuerte demandante y consumidor de fréjol.

3.7.3.1. Empresas demandantes de fréjol en Venezuela

Con la finalidad de llegar con el fréjol a Venezuela se ha analizado el sector industrial, y se han determinado algunas empresas principales que comercializan granos, estas son: Xm Global, Sefloarca, Cargill de Venezuela S.L.R y Grupo FPA, C.A, estas empresas son distribuidoras de alimentos y algunas de semillas de leguminosas

Tomando en cuenta las características y requerimientos de estas empresas se ha seleccionado a Grupo FPA, C.A, esta es una empresa definida al desarrollo de la actividad Agroindustrial y agro alimentaria mediante la producción, industrialización y comercialización de productos tales como, ajo, cebolla, fréjoles secos, porotos, guayaba, manzana, patatas, pimientos, carne de ternera, tomate. Se encuentra ubicada en la Calle Nicolás Briceño cruce con Avenida San Joaquín Frente a la Clínica Oftalmológica de Barinas -Barinas - Barinas -Venezuela, local nº01(Perfil de la empresas en Anexos N°5)

CAPÍTULO IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 CONCLUSIONES

- El análisis de los factores políticos legales de Ecuador y Venezuela me ha permitido determinar que es necesario garantizar el cumplimiento de las normas y procedimientos acordes a los requerimientos de cada país para llevar a cabo un proceso comercial legal.
- La situación geográfica de Ecuador y Venezuela se convierte en una ventaja al comparar las distancias, en el caso del transporte terrestre no existe mayor dificultad en el traslado de las mercancías por carretera, los tiempos y costos permiten utilizar este modo de transporte, además de poder utilizar los servicios de empresas que operan a nivel internacional entre ellas Trascomerinter, Al día logística y Carte.
- En cuanto a los factores políticos Venezuela en los últimos tiempos está atravesando por un proceso político sumamente cuestionado debido a un cambio en el modelo político administrativo que desde la óptica empresarial restringe el desarrollo productivo e inversión extranjera por lo tanto para este país es mucho más fácil y económico importar productos de la agricultura que producirlos en su país, pues su preocupación principal es la explotación de petróleo que la producción agrícola, por esta razón este país actualmente es un demandante de muchos de ellos, así el fréjol tiene una oportunidad comercial en este mercado.
- Ecuador por su parte se encuentra en una etapa de aplicación de estrategias para mejoramiento de sus procesos productivos, entre ellos está la agricultura puesto que se ha convertido en un sector clave para la provisión de alimentos y generador de ingresos económicos,

acompañado de apoyo a la apertura de mercados por la calidad de productos con el fin de dinamizar el comercio tanto a nivel interno como externo.

- La oferta de fréjol del Cantón Urcuquí actualmente está alrededor de las 496 toneladas anuales, esta cantidad cumple con los requerimientos de calidad que exige tanto Ecuador como Venezuela bajo la norma técnica INEN 1561, de fréjol para consumo, estipula que el fréjol debe ser comercializado con un grado de humedad del 13%, del mismo modo cumple con los requisitos de marcado, rotulado y embalaje, los productores de fréjol manejan un adecuado embalaje para su producto, facilitando su manipuleo tanto de cargue como descargue y tratamiento.
- Se ha determinado un canal corto de distribución previo a un análisis de empresas comercializadoras y distribuidoras de fréjol en Venezuela; la empresa Grupo FPA, C.A. Se convierte en nuestro cliente principal quien comprara la cantidad ofertada por parte de los productores del Cantón Urcuquí. Considerando que la demanda insatisfecha en Venezuela es de 206806,8 toneladas anuales cantidad mucho más grande que nuestra oferta (496 toneladas), y que por lo tanto el porcentaje de cobertura alcanza únicamente el 0.24%.

4.2. RECOMENDACIONES

- Al momento de comercializar un producto es necesario el estudio de la normativa legal tanto del país origen como del país destino, de modo que los procesos de importación o exportación puedan desarrollarse sin inconvenientes.

- Es necesario tomar en cuenta las leyes y reglamentos del transporte, para este caso por utilizar el transporte terrestre, asegurarse de que la empresa transportista que se contrate este habilitada para operar a nivel internacional.
- Se deben aprovechar estos mercados con demandas insatisfechas, pues Ecuador tiene una ventaja por tener productos agrícolas que pueden ser comercializados en mercados externos, además es necesario aprovechar los acuerdos comerciales suscritos entre estos dos países.
- Se recomienda a todas las instituciones y organismos competentes INIAP, MAGAP, Pro Ecuador, seguir incentivando la producción de fréjol a través del apoyo a los procesos productivos, investigaciones de mercado, promoción de productos, convenios interinstitucionales con la finalidad de establecer políticas de protección a este sector y formas de comercialización.
- Como ofertantes siempre es necesario tomar en cuenta las exigencias del mercado internacional en cuanto a calidad y presentación del producto de esta forma lograremos aumentar su satisfacción.
- Establecer alianzas estratégicas de comercialización con empresa internacionales para tener facilidad de ingreso a nuevos mercados.
- Es necesario incursionar en un estudio especializado para comercializar el fréjol producido por los agricultores del cantón Urcuquí, con la finalidad de determinar costos, gastos y tiempos.

CAPÍTULO V. PROPUESTA.

5.1. TÍTULO.

Estudio de factibilidad para la comercialización de fréjol desde el cantón Urcuquí – Ecuador para cubrir parte de la demanda insatisfecha en Venezuela.

5.2. JUSTIFICACIÓN

Es necesario determinar las condiciones técnicas, logísticas y financieras para el acopio del fréjol, con el fin de vender la producción del Cantón Urcuquí, previo al análisis del mercado; sus características gustos, preferencias y todo el entorno en el que se comercializará el producto, más aun cuando la comercialización es de carácter internacional.

Aprovechando los acuerdos establecidos entre Ecuador y Venezuela es posible exportar diversidad de productos agrícolas, sumando a esto la producción venezolana no es suficiente para abastecer la demanda nacional. Es precisamente la oportunidad para comercializar fréjol ecuatoriano y satisfacer parte de la demanda en este país.

Considerando la situación actual de la producción de fréjol en el Cantón Urcuquí es importante determinar el canal de comercialización más adecuado, para que la presencia de los intermediarios no afecte el proceso comercial y los productores puedan recibir un pago justo por su producto.

5.3. OBJETIVOS.

5.3.1. Objetivo general

Desarrollar un estudio de factibilidad para la comercialización de fréjol desde el cantón Urcuquí Ecuador para atender parte de la demanda insatisfecha en Venezuela.

5.3.2. Objetivos específicos

- Realizar un estudio técnico de la infraestructura necesaria para el acopio del fréjol y su posterior comercialización.
- Determinar los costos logísticos para la comercialización del fréjol desde el país de origen hasta el país destino.
- Establecer la inversión financiera para la realización del proyecto

5.4. ESTUDIO TÉCNICO

5.4.1. Ingeniería del proyecto

El objetivo general del estudio de la ingeniería de proyecto es resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta. Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria se determina la distribución óptima de la planta hasta definir la estructura jurídica y de organización que habrá de tener la planta productiva. (Urbina, 2010, p.89)

5.4.2. La organización

Como en todo proyecto es necesario definir el campo de acción de la empresa y su estructura, haciendo que esta se adecue a los fines principales para su operación, con ellos se podrá administrar los recursos de forma adecuada, de modo que el talento humano, los recurso materiales y financieros estén distribuidos de forma eficiente con la finalidad de que su combinación alcance los mejores resultados para la empresa.

Por lo tanto los centros de acopio cumplen la función de reunir la producción de pequeños productores con el fin de que ellos puedan competir en cantidad y calidad tanto en mercados locales como internacionales. De acuerdo a Yépez (2011) menciona:

En regiones de pequeños productores y no muy cercanos a los grandes centros urbanos o a los mercados internacionales, el Centro de Acopio se ubica sobre el

camino principal de la región. Su función es concentrar la producción, eventualmente seleccionarla y empacarla para enviarla al mercado del centro urbano o a los mercados internacionales a través de procedimientos de exportación. En muchos casos tiene funciones adicionales: información de precios del mercado, suministro de material de empaque, mesa de preselección y empaque. Las instalaciones incluyen: galpón con facilidad de carga y descarga de camiones, balanza, mesa de selección, depósito de empaques (p.25).

5.4.3. Localización del proyecto

País: Ecuador

Provincia: Imbabura

Lugar del centro de acopio: Ibarra

Tabla N° 33 Determinación de la micro-localización por puntos					
FACTORES ZONA	PESO	OPCIÓN A (URCUQUÍ)		OPCIÓN B (IBARRA)	
FACTORES RELEVANTES	P.A (%)	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
Infraestructura adecuada	25%	6	1,5	9	2,25
Cercanía con el proveedor	25%	7	1,75	6	1,5
Vías de Acceso	20%	6	1,2	7	1,4
Medios de transporte	15%	8	1,2	9	1,35
Mano de obra disponible	15%	6	0,9	8	1,2
TOTAL	100%		6,55		7,7
Elaboración: Liliana Tapie					

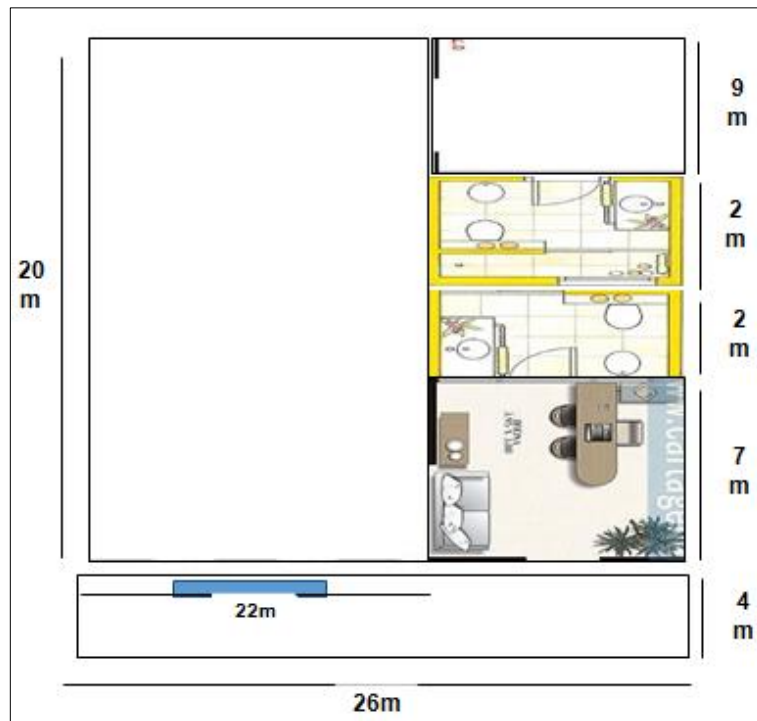
Para determinar el lugar óptimo de localización del centro de acopio, se ha realizado la anterior calificación por puntos, tomando en cuenta factores relevantes en cuanto a cercanías al proveedor de fréjol, vías, medios de transporte, acceso a mano de obra tomando dos lugares principales, Ibarra y Urcuquí, de este modo, Ibarra es lugar más óptimo para localizar el centro de acopio.

Ibarra es un sitio adecuado para la instalación del centro de acopio, el mismo que se ubicará en el parque industrial, sector destinado por ordenanza municipal para la ubicación de empresas dedicadas a la producción, almacenaje y comercialización, esta localización data de beneficios de

comunicación, accesibilidad de transporte pesado, seguridad de la empresas para todo el sector comercial que se encuentre en este lugar.

5.4.4. Determinación espacio físico

Gráfico N° 18 Tamaño óptimo de la empresa



Elaboración: Liliana Tapie

Tomando en cuenta el requerimiento del espacio físico para el centro de acopio, se han considerado una bodega de almacenamiento, una bodega para empaques donde se realizara el etiquetado y se colocaran materiales de manipulación del fréjol, una oficina que incluye un pequeña sala de espera, y por su puesto un sanitario y ducha, en la parte frontal se dispone espacio de recepción previo al ingreso a la bodega de almacenamiento.

5.4.5. Misión

Somos exportadores de fréjol el norte del país hacia mercados internacionales garantizando seguridad y confiabilidad a nuestros clientes interno y externos.

5.4.6. Visión

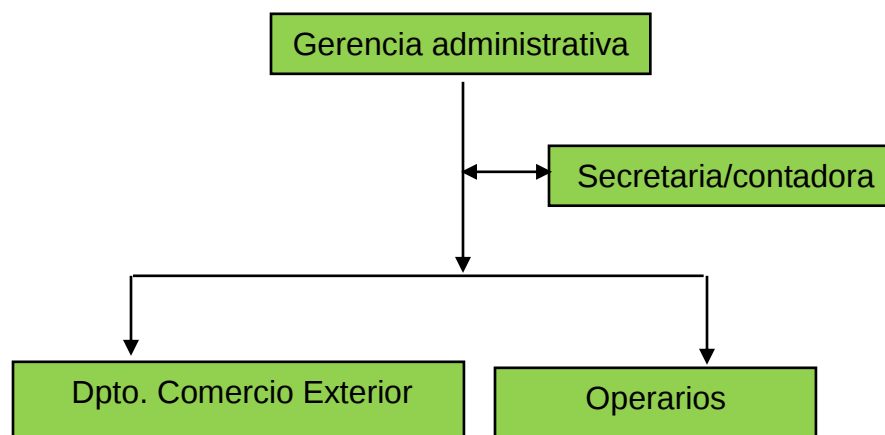
Ser los referentes en la exportación de fréjol en el norte ecuatoriano cumpliendo las exigencias de los mercados internacionales y generando mayores ingresos a nuestros proveedores.

5.4.7. Objetivos:

- Ofrecer a nuestros proveedores precios justos y adecuados que permita una fidelización permanente con la organización
- Garantizar la seguridad en el pago oportuno a todos los proveedores de nuestra organización
- Apoyar con el mejoramiento continuo de la productividad del fréjol en la Zona de Cultivo
- Garantizar una negociación sostenida y sustentable con los clientes nacionales e internacionales
- Incursionar permanentemente en la búsqueda de nuevas y mejores oportunidades comerciales en el mercado internacional

5.4.8. Diseño organizacional

Gráfico N° 19 Organigrama estructural



5.4.8.1. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

Tabla N° 34 Matriz de Empleados	
Nombre del cargo	N° de personas
Gerente	1
Secretaria/contadora	1
Asesor comercial	1
Operarios	4
TOTAL	7
Elaboración: Liliana Tapie	

Para el funcionamiento del centro de acopio, se requiere en sus inicios siete personas, quienes de acuerdo a sus conocimientos desempeñan una función específica con el afán de cumplir con los objetivos de la empresa.

5.4.8.2. Manual de funciones

I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nombre del cargo	Gerente General
Unidad	Área administrativa
A quien reporta	Ninguno
Supervisa	A todo el personal
Coordina	Todas el personal de todas las áreas
II. PROPÓSITO DEL PUESTO	
Dirigir, organizar, controlar y planificar las operación del centro de acopio tanto en la parte administrativa, comercial y operativa para la correcta toma de decisiones	
III. ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDADES	
• Planificar las actividades de la administración para el buen funcionamiento del centro de acopio. • Ejecutar las actividades administrativas, para el buen desempeño del personal. • Velar por el cumplimiento de las responsabilidades del todo el personal • Estar pendiente de los requerimientos de materiales en cada área. • Estar pendiente de la legalidad de la empresas • Representar de forma legal al centro de acopio ante instituciones públicas o privadas, nacionales o extranjeras que permitan establecer acuerdos • Establecer acuerdos y requerimientos con los clientes. • Mantener buenas relaciones interpersonales.	
IV. PERFIL Y REQUERIMIENTO MÍNIMO DEL PUESTO	
Educación Formal: Ingeniero en Administración de Empresas Formación adicional: Administración del talento humano. Experiencia: Minino un año	
Elaboración: Liliana Tapie	

I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nombre del cargo	Secretaria / Contadora
Unidad	Administrativa / Contable
A quien reporta	Gerente General
Supervisa	Gerente general
Coordina	Gerencia general y Comercialización
II. PROPÓSITO DEL PUESTO	
Llevar la contabilidad del centro de acopio e informar de las actividades por realizar y la situación financiera.	
III. ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDADES	
• Receptar, clasificar, distribuir y archivar documentación de la empresa contables y no contables • Elaboración del registro contable de todas las transacciones realizadas. • Elaborar e interpretar de los estados financieros • Realizar el pago a los proveedores • Redactar informes y diversos documentos requeridos por el gerente general y comercial. • Receptar y concretar contactos y reuniones con el Gerente general • Mantener buenas relaciones interpersonales.	
IV. PERFIL Y REQUERIMIENTO MÍNIMO DEL PUESTO	
Educación Formal: Contador Público Autorizado Formación adicional: Capacitaciones en secretariado ejecutivo. Experiencia: Mínimo tres Años	
Elaboración: Liliana Tapie	

I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nombre del cargo	Jefe de comercio exterior
Unidad	Área de Comercio exterior
A quien reporta	Gerente General
Supervisa	Dpto. Comercial
Coordina	Gerente general y Secretaria
II. PROPÓSITO DEL PUESTO	
Gestionar, Promover y Coordinar las actividades comerciales para la compra y venta de productos.	
III. ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDADES	
• Establecer contactos con los proveedores y clientes. • Coordinar para la entrega de los pedidos en las cantidades requeridas. • Despachar la mercadería en buen estado. • Inspeccionar que toda la documentación inherente a la mercancía se elabore y se presente en el momento oportuno • Monitorear y controlar los costos logísticos.	
IV. PERFIL Y REQUERIMIENTO MINIMO DEL PUESTO	
Educación Formal: Ingeniero en Comercio Exterior Formación adicional: Atención al cliente Experiencia: Mínimo un Año	
Elaboración: Liliana Tapie	

I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nombre del cargo	Operario
Unidad	Operativa
A quien reporta	Gerente general
Supervisa	Ninguno
Coordina	Director comercial
II. PROPÓSITO DEL PUESTO	
Manipular el producto, de modo que este se encuentre en condiciones óptimas para su despacho.	
III. ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDADES	
• Recepción y verificación de calidad. • Pesaje y almacenamiento bajo los requerimientos. • Empaque y etiquetado.	
IV. PERFIL Y REQUERIMIENTO MÍNIMO DEL PUESTO	
Educación Formal: Bachiller	
Experiencia: Mínimo un Año	
Elaboración: Liliana Tapie	

5.4.9. Mapa de procesos

Gráfico N° 20 Diagrama del proceso del centro de acopio



Elaboración: Liliana Tapie

Para el funcionamiento del centro de acopio es necesario describir tres procesos de apoyo de acuerdo a la misión del mismo, tanto que para su desempeño se encuentran inmersos tres actores principales; proveedores, el centro de almacenamiento y los clientes:

a) En cuanto a los procesos estratégicos; la administración nos permite, organizar, controlar y planificar las operaciones en la parte administrativa y operativa.

b) Procesos Misionales, se refieren a la razón de ser de la empresa.

- Compra de materia prima: abarca la negociación con los proveedores, entrega de empaque, el control de calidad y peso al momento de la recepción del fréjol.

- Acopio: establece la forma más adecuada de almacenamiento en condiciones óptimas en cuanto a temperatura y humedad para garantizar la calidad del producto. “El fréjol se lo puede almacenar y preservar en un buen estado por un periodo de 12 meses” (Ramos y Villavicencio, 2003, p.129).
- Comercialización: se determina la forma de transporte, el medio de pago, la presentación del producto, la relación con el cliente.

c) Procesos de apoyo: a través de la selección del personal idóneo y la contabilidad para garantizar en forma legal los procesos contables que posteriormente sirven para la toma de decisiones.

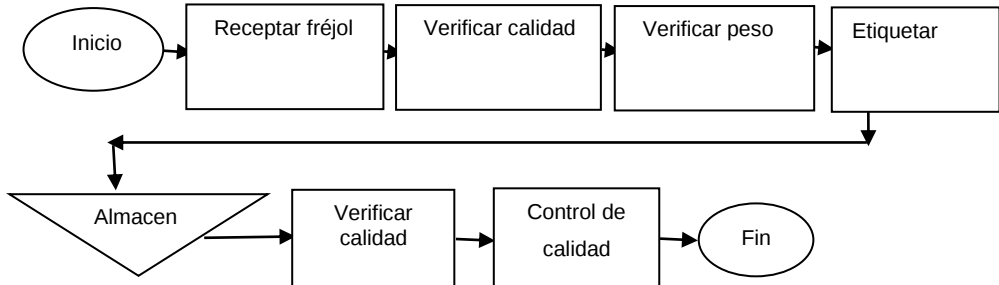
5.4.9.1. Fichas de procesos

	PROCESOS ADMINISTRATIVOS	código PO-CP-001		
		Versión 000		
		Páginas 1-1		
Responsable	Gerente general			
Objetivo	Encargarse de los proceso legales como centro de acopio y exportador			
Alcance	Desde el registro del centro de acopio hasta el registro como exportador			
DETALLE				
Responsable	Detalle	Documento		
Gerente general	1. Tramitar el registro de centro de acopio 2. Gestionar el RUC 2. Adquirir el certificado digital para la firma electrónica 3. Registrarse en el ECUAPASS	Registro RUC Firma electrónica Registro		
2. FLUJOGRAMA				
<pre> graph LR Inicio([Inicio]) --> A[Trámites del registro de centro de acopio] A --> B[RUC] B --> C[Adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica] C --> D[Registrarse en ECUAPASS] D --> FIN([FIN]) </pre>				
MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO				
INDICADOR	FORMA DE CÁLCULO	ESTÁNDAR META	PERIODICIDAD DE CÁLCULO	RESPONSABLE
	Sumas, restas, multiplicaciones, divisiones, porcentajes	Valor mínimo aceptables	Mensual	
Tiempo de entrega	Horas	10	Mensual	Gerente general
DETERMINACIÓN DE RECURSOS RELACIONADOS CON EL PROCESO				
RR.HH	INFRAESTRUCTURA	AMBIENTE DE TRABAJO		
Gerencia general	Ninguna	Ninguna		
REVISADO		APROBADO	FECHA	
Presidente		Presidente		

Elaboración: Liliana Tapie

	COMPRA AL PROVEEDOR		código PO-CP-001	
			Versión 000	
			Páginas 1-1	
Responsable	Jefe Comercial			
Objetivo	Identificar los proveedores de fréjol del centro de acopio			
Alcance	Desde el contacto con proveedores hasta que el producto este almacenado			
DETALLE				
Responsable	Detalle	Documento		
Jefe comercial	1. Buscar información de los proveedores 2. Seleccionar a los proveedores 3. Contactar a los proveedores 4. Cotizar precios de los productos 5. Orden de compra	Medios de comunicación Llamadas telefónicas Orden de compra		
2. FLUJOGRAMA				
<pre> graph LR Inicio([Inicio]) --> Buscar[Buscar proveedores] Buscar --> Contacto[Contacto a proveedores] Contacto --> Cotizacion[Cotización de precios] Cotizacion --> Orden[Orden de compra] Orden --> Fin([Fin]) Cotizacion --> Buscar </pre>				
MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO				
INDICADOR	FORMA DE CÁLCULO	ESTÁNDAR META	PERIODICIDAD DE CÁLCULO	RESPONSABLE
	Sumas, restas, multiplicaciones, divisiones, porcentajes	Valor mínimo aceptables		
Tiempo de entrega	Horas	5	Mensual	Jefe comercial
DETERMINACIÓN DE RECURSOS RELACIONADOS CON EL PROCESO				
RR.HH	INFRAESTRUCTURA	AMBIENTE DE TRABAJO		
Área comercialización	Ninguna	Ninguna		
REVISADO		APROBADO	FECHA	
Presidente		Presidente		

Elaboración: Liliana Tapie

	ALMACENAJE		código PO-CP-001	
			Versión 000	
			Páginas 1-1	
Responsable	OPERARIO			
Objetivo	Facilitar la manipulación e identificación de los productos garantizando calidad			
Alcance	Desde la recepción hasta el almacenamiento			
DETALLE				
Responsable	Detalle		Documento	
Operario	1. Receptar el fréjol		Informe	
	2. Verificar calidad			
	3. Verificar peso			
	4. Etiquetado			
	5. Almacenamiento			
	6. Verificar calidad de almacenamiento			
	7. Control de calidad del fréjol almacenado			
	8. fin			
2. FLUJOGRAMA				
				
MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO				
INDICADOR	FORMA DE CÁLCULO	ESTÁNDAR META	PERIODICIDAD DE CÁLCULO	RESPONSABLE
	Sumas, restas, multiplicaciones, divisiones, porcentajes	Valor mínimo aceptables		
Tiempo de entrega	Días	8 diarias	Semestral	Operario
DETERMINACIÓN DE RECURSOS RELACIONADOS CON EL PROCESO				
RR.HH	INFRAESTRUCTURA	AMBIENTE DE TRABAJO		
Logística	Bodega	Ninguna		
REVISADO		APROBADO	FECHA	
Presidente		Presidente		

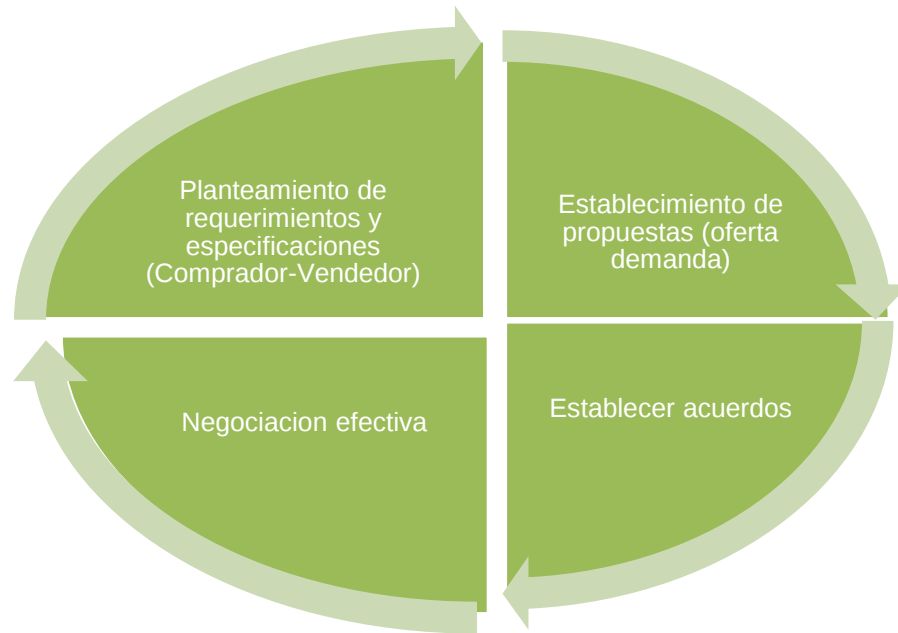
Elaboración: Liliana Tapie

	EXPORTACIÓN		código PO-CP-001	
			Versión 000	
			Páginas 1-1	
Responsable	Jefe de comercio exterior			
Objetivo	Llevar a cabo el proceso de exportación de fréjol			
Alcance	Desde el embarque del producto hasta el arribo de mercancía a Venezuela			
DETALLE				
Responsable	Detalle		Documento	
Jefe comercial	1. Cargue del fréjol 2. Transporte interno 3. Tramite de Exportación 4. Ingreso a zona primaria 5. Canal de aforo 6. Salida de la mercancía 7. Transporte internacional (tránsito internacional) 8. Ingresos a zona primaria 9. Tramite de importación 10. Canal de selectividad 11. Revisión física o documental 12. Pago de impuestos. 13. salida de mercancía		Factura DAE, Póliza de seguro Orden de compra DTI, CPI.	
2. FLUJOGRAMA				
MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO				
INDICADOR	FORMA DE CÁLCULO	ESTÁNDAR META	PERIODICIDAD DE CÁLCULO	RESPONSABLE
	Sumas, restas, multiplicaciones, divisiones, porcentajes	Valor mínimo aceptables		
Tiempo de entrega	Días	12 A 15	Semestral	Jefe comercial
DETERMINACIÓN DE RECURSOS RELACIONADOS CON EL PROCESO				
RR.HH	INFRAESTRUCTURA	AMBIENTE DE TRABAJO		
Área comercialización	Ninguna	Ninguna		
REVISADO		APROBADO	FECHA	
Presidente		Presidente		

Elaboración: Liliana Tapie

5.4.10. Proceso de negociación

Gráfico N° 21 Proceso de negociación



Elaboración: Liliana Tapie

El proceso de negociación se resume en cuatro etapas principales, en la primera tanto el vendedor como el comprador plantean sus requerimientos y especificaciones en cuanto al producto, que tipo, la forma; en la segunda la el vendedor expone su capacidad y cantidad de producto y el comprador la cantidad que necesita; en la tercera etapa tanto el comprador como el vendedor establecen los acuerdos, de la oferta exportable y la demanda efectiva, con los debidos requisitos del producto en cuanto a calidad y la forma de pago; finalmente las partes cierran la negociación.

5.4.11. Presentación del producto

LOGOTÍPO	SLOGAN																
	<i>Más salud...más sabor</i>																
INFORMACIÓN DE LA ETIQUETA	EMPAQUE																
Información nutricional Por cada 100g de fréjol <table><tr><td>Proteínas</td><td>21.8 g</td></tr><tr><td>Carbohidratos</td><td>55.4g</td></tr><tr><td>Tiamina</td><td>0.63g</td></tr><tr><td>Grasas</td><td>2.6g</td></tr><tr><td>Calorías</td><td>322kcal</td></tr><tr><td>Calcio</td><td>183mg</td></tr><tr><td>Hierro</td><td>4.7mg</td></tr><tr><td>Riboflavina</td><td>0.17mg</td></tr></table> Comercializado por: Tapie exportaciones Producto de exportación Tiempo de duración: 1 año Peso neto 50kg Ibarra Ecuador – Parque industrial Consérvese en un lugar fresco y seco.	Proteínas	21.8 g	Carbohidratos	55.4g	Tiamina	0.63g	Grasas	2.6g	Calorías	322kcal	Calcio	183mg	Hierro	4.7mg	Riboflavina	0.17mg	
Proteínas	21.8 g																
Carbohidratos	55.4g																
Tiamina	0.63g																
Grasas	2.6g																
Calorías	322kcal																
Calcio	183mg																
Hierro	4.7mg																
Riboflavina	0.17mg																

Elaboración: Liliana Tapie

La etiqueta cuenta con los requisitos de empaque y embalaje que exige Ecuador y Venezuela, de acuerdo a la norma técnica. (NT INEN 1561)

5.5. PLAN LOGÍSTICO

Serrano (2013), enuncia que la logística es

La parte de la gestión de la cadena de suministros encargada de planificar, implementar y controlar el flujo eficiente y efectivo de materiales y el almacenamiento de productos, así como la información asociada desde el punto de origen hasta el consumo con el objetivo de satisfacer las necesidades de los consumidores (p. 2)

De modo que es el proceso logístico que me ayuda a determinar el proceso de la comercialización del fréjol desde la provincia de Imbabura hasta Venezuela, tomando en cuenta los costos y tiempos.

5.5.1. Información básica del producto

Para iniciar el estudio logístico, es necesario dar a conocer información específica del fréjol, tomando en cuenta que para la exportación el proceso inicia desde la adquisición del producto en el país origen.

Tabla N° 35 Información básica del producto

INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO:	
Nombre técnico o comercial del producto	Fréjol seco
Posición arancelaria en el país exportador	1713,33,99,00
Posición arancelaria en el país importador	0713.33.99.00
Unidad comercial de venta	Sacos de 50 kg
Moneda de transacción.	USD
Valor ex-work de la unidad comercial.	50,95
INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	
País de origen	Ecuador
Ciudad de punto de embarque	Ibarra - Imbabura
País de destino	Venezuela
Ciudad de punto de destino	San Antonio
Nº de unidades comerciales por embarque	4960
Valor inicial del embarque (EXW)	249196
Tipo de embalaje	Sacos de polipropileno de 50kg
Tipo de unidad de carga	Contenedor Estándar de 40 pies
Nº total de embalajes	4960
Nº total de unidades de carga	9

INFORMACIÓN ADICIONAL	
Termino de negociación	CIP
Forma de pago	Carta de crédito
Plazo	30 días
Tipo de Cambio	1
% de tasa de seguro	2%
Porcentaje de tasa pasiva de interés anual	4,53%
Tasa promedio de inflación anual	3,70%
Inflación anual país de destino	56,20%

Elaboración: Liliana Tapie

5.5.2. Cálculo del cubicaje

El objetivo del cubicaje es acomodar la carga dentro de un contenedor de forma óptima, con la finalidad de aprovechar al máximo el espacio, en este sentido se realiza el siguiente cubicaje.

Tabla N° 36 Cubicaje

Contenedor ESTÁNDAR 40"	CÁLCULO DE CUBICAJE									
	CÁLCULO DE CUBICAJE	EMPAQUE / EMBALAJE (SACOS)	UNIDAD DE CARGA CONTENEDOR	ESTIMACIÓN DEL ESPACIO	Nº de vehículos a utilizar por embarque	Nº de vehículos a utilizar por embarque	Nº de vehículos a utilizar por embarque	Nº de vehículos a utilizar por embarque	Nº de vehículos a utilizar por embarque	Nº de vehículos a utilizar por embarque
	Nº de unidades	50	4963	30,0	8,272	8,354	8,438	8,522	8,608	8,694
	Largo mts	0,85	12,03	14						
	Alto mts	0,12	2,39	19						
	Ancho mts	0,46	2,35	5						
	Volumen total del embarque	0,05	67,57	1440,04						
	Peso por unidad kg	50	248150	4963						
	Peso total del embarque ton	0,050	248,15	4963						
	SALDOS PARA OTRO TIPO DE VEHÍCULOS				-8,00	-10,00	-13,00	-15,00	11,78	9,00

Elaboración: Liliana Tapie

Tomando como bases la oferta exportable y la demanda insatisfecha se determina la disponibilidad del espacio para transportar el fréjol en sacos, para esto es necesario realizar el cálculo del cubicaje que permite decidir el tipo de vehículo a utilizar para realizar los envíos respectivos. Este debe transportar el producto en condiciones óptimas a fin de que llegue al lugar destino en perfectas condiciones, por tanto transportar 4963 toneladas de fréjol a Venezuela se utilizara un contenedor estándar de 40". Para enviar esta cantidad se requieren 8 contenedores de este tipo y el 27% de la mercadería restante se transportará en un camión sencillo el cual cargara las 8 toneladas.

5.5.3. Estimación de ventas

Esta tabla indica la frecuencia y números de envíos anuales, determinado que se realizaran dos por año, indica también el número de vehículos necesarios para transportar el fréjol desde Ecuador hasta Venezuela de acuerdo a la cantidad de sacos.

Tabla N° 37 Estimación de ventas

DATOS	AÑOS					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Oferta exportable tn	496,30	501,26	506,28	511,34	516,45	521,62
Demanda insatisfecha tn	206806,8	208176,7	20,9366,9	210370,9	211181,8	211792,2
% de cobertura de la demanda	0,05%	0,05%	0,05%	0,05%	0,05%	0,05%
Frecuencia de envío	Semestral	Semestral	Semestral	Semestral	Semestral	Semestral
Numero de envíos al año	2	2	2	2	2	2
Tamaño del embarque	248,15	250,63	253,14	255,67	258,23	260,81
Nº de empaques / embalajes	4963,0	5012,60	5062,80	5113,40	5164,50	5216,20
Nº contenedores de 30 tn	8	8	8	8	9	9
Nº de sencillos de 15 tn	1	1	1	1	0	0
Estimación de ventas según embalajes por envío	4960	5000	5060	5100	5164	5216
Estimación de ventas según unidad comercial (envases) por envío	4960	5000	5060	5100	5164	5216
Estimación de ventas según empaques / embalajes al año	9920,00	10000	10120	10200	10328	10432
	-0,30	-1,26	-0,28	-1,34	-0,05	-0,02

Elaboración: Liliana Tapie

Para el primer año se enviarán 4960 sacos de 50 kg, se estiman 8 contenedores de 40 pies y un camión sencillo.

Tabla N° 38 ventas anuales

Producto	Proyección de Ventas Anuales en Toneladas					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Fréjol Seco	9.920	10.000	10.120	10.200	10.328	10.432
TOTAL	9.920	10.000	10.120	10.200	10.328	10.432

Elaboración: Liliana Tapie

Para el cálculo de proyección de las ventas anuales es el resultado del producto entre el dato estimación de ventas y el número de envíos.

5.5.4. Costos directos e indirectos país de origen

Tabla N° 39 Costos país de origen

COSTOS DIRECTOS PAÍS DE EXPORTACIÓN		
DESCRIPCIÓN	COSTO	TIEMPO DÍAS
Empaque	2481,3	0,1
Embalaje/Marcado	1490,5	0,3
Manipuleo en el local del exportador	660,0	3,1
Documentación	223,4	0,0
Transporte interno	2550,0	0,1
Agentes	230,0	0,8
COSTOS INDIRECTOS PAÍS DE EXPORTACIÓN		
Bancarios	5067,4	0,3
Capital e inventario país de origen	152,2	4,6
TOTAL COSTO - TIEMPO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR	12854,7	4,6
VALOR EX-WORK	252707,8	0,4
VALOR FCA	253367,8	3,8
VALOR FOB	261590,7	4,6

Elaboración: Liliana Tapie

Esta tabla indica el valor en dólares y tiempo de la distribución física internacional en el Ecuador, por lo que el total de la DFI en el país origen es de 12854,7 USD y tomara un tiempo de 4, 6 días.

5.5.5. Costos de transporte internacional

La presente tabla indica los costos tanto de flete como seguro internacional.

Tabla N° 40 Costos del transporte internacional

ANÁLISIS DE COSTOS EN EL TRÁNSITO INTERNACIONAL		
COSTOS DIRECTOS	COSTO	TIEMPO EN DÍAS
FLETE INTERNACIONAL	57400,0	4,0
VALOR CFR	318990,7	8,6
SEGURO INTERNACIONAL	6379,8	0,3
VALOR CIP	325370,5	8,9

Elaboración: Liliana Tapie

Los costos en el tránsito internacional son de 574000 USD, además el seguro internacional con cobertura del 2% alcanza los 6379,8 USD; por lo tanto el valor CIP como término negociado es de \$325370,5 llegando la mercancía a San Antonio en Venezuela aproximadamente en 9 días.

5.5.6. Margen de utilidad

Se ha considerado el 15% como margen de utilidad.

Tabla N° 41 Precio de venta

MARGEN DE UTILIDAD	
Precio (c/u) en país de destino	65,6
Margen de ventas	9,8
Precio de venta	75,44

Elaboración: Liliana Tapie

Por lo tanto el precio de venta del saco de fréjol es de 75,44USD tomando en cuenta que el término de negociación acordado es CIP Carriage and insurance paid Carriage and Insurance Paid (To) (named place of destination) 'transporte y seguro pagados hasta (lugar de destino convenido)'.

5.6. ESTUDIO ECONÓMICO Y EVALUACIÓN FINANCIERA

En esta parte de la propuesta se analiza la incidencia de la información proporcionada por el estudio de mercado y el estudio técnico, lo que permite precisar el valor de la inversión en activos y gastos para cumplir con la producción de fréjol del centro de acopio.

5.6.1. Inversión inicial

5.6.1.1. Activos fijos

Considerando que los activos fijos son aquellos bienes que adquiere la empresa para iniciar sus operaciones, el centro de acopio requiere los siguientes:

Tabla N° 42 Activos Fijos

Activos Fijos - Inversión Fija			2013
Concepto	Cantidad	Valor Un.	Total
Maquinaria y Equipo			666
Etiquetadora / Selladora	1	150,00	150
Balanza de plataforma	1	516,00	516
Muebles y Enseres			1.400
Escritorio	2	150,00	300
Sillón ejecutivo	1	100,00	100
Sillas	4	50,00	200
Mesas	4	80,00	320
Archivadores	1	150,00	150
Estantería metálica	1	100,00	100
Teléfono	2	40,00	80
Fax	1	100,00	100
Calculadoras	5	10,00	50
Equipo de Computo			900
Computadora de mesa	1	650,00	650
Impresora	1	250,00	250
Total Activos Fijos - Inversión Fija			2.966

Elaboración: Liliana Tapie

5.6.1.2. Gastos de constitución

Tabla N° 43 Gastos de constitución

Activos Diferidos - Gastos de Constitución			Total
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2013
Investigación	1	600,00	600
Diseños	1	200,00	200
Abogado para Notariar documentos	1	2.000,00	2.000
Permisos	1	250,00	250
Patentes	1	40,00	40
Registro mercantil	1	180,00	180
Total Activos Diferidos - Gastos de Constitución			3.270

Elaboración: Liliana Tapie

Por concepto de gastos de constitución el centro de acopio requiere una inversión de \$3270 para su funcionamiento.

5.6.1.3. Capital de operación

Está constituido por tres rubros principales: costo de producción, gastos de administración y gastos de exportación; necesarios en un ciclo productivo de acuerdo a la capacidad y tamaño desde que inicia la elaboración hasta que el producto está terminado.

5.6.1.3.1. Costos de producción

Tabla N° 44 Costos de producción

Costos de Producción			Total	Proyección Costos de Producción				
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Materia Prima			434.000	453.669	459.113	462.742	468.549	473.267
Fréjol	9.920	43,75	434.000	453669	459113	462742	468549	473267
Mano de Obra			21.511	25.129	27.624	30.366	33.381	36.695
Operarios	4	5.378	21.511	25.129	27.624	30.366	33.381	36.695
Costos Indirectos de Fabricación:			9.626	10.122	10.597	11.058	11.583	12.108
Sacos de polipropileno	9.920	0,50	4.960	5187	5444	5689	5974	6257
Etiquetas	9.920	0,30	2.976	3.116	3.270	3.418	3.588	3.758
Agua	12	30,00	360	373	387	401	416	432
Energía	12	50,00	600	622	645	669	694	719
Fajas Lumbares	4	15,00	60	62	65	67	69	72
Mascarilla	300	0,15	45	47	48	50	52	54
Pallets	25	25,00	625	648	672	697	723	749
Depreciaciones				67	67	67	67	67
Total Costo de Producción			465.137	488.921	497.334	504.166	513.512	522.070

Elaboración: Liliana Tapie

Los costos de producción aquí contemplados son directamente los del centro de acopio. La tabla muestra los costos de producción actuales y proyectados hasta 2018.

5.6.1.3.2. Gastos administrativos.

Se consideran los siguientes gastos administrativos para llevar a cabo el proceso de exportación, como su mismo nombre lo indica son gastos de las funciones administrativas no de producción.

Tabla N° 45 Sueldos administrativos

Año 2013	N° Empleados	S.B.U	S.B.U. Total	Sueldo Anual	10° Cuarto	10° Tercero	Vacaciones	Fondos de Reserva	Aporte Personal (9,35%)	Aporte Patronal (12,15%)	Total Anual
Gerente	1	800	800	9.600	292	800	400	0	898	1.166	12.258
Asesor comercial	1	600	600	7.200	292	600	300	0	673	875	9.267
Secretaria/contadora	1	440	440	5.280	292	440	220	0	494	642	6.874
TOTAL	3	1.840	1.840	22.080	876	1.840	920	0	2.064	2.683	28.399

Elaboración: Liliana Tapie

El sueldo administrativo para un funcionario del centro de acopio incluye todos los beneficios de ley como lo indica la tabla.

Tabla N° 46 Gastos administrativos

Gastos Administrativos			Total	Proyección Gastos Administrativos				
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Sueldos	3	9.466	28.399	33.232	36.531	40.157	44.143	48.526
Servicios Básicos	12	20,00	240	249	258	268	277	288
Suministros de Oficina	12	50,00	600	622	645	669	694	719
Suministros de Limpieza	12	20,00	240	249	258	268	277	288
Arriendo Oficina	12	900,00	10.800	11199	11613	12042	12487	12949
Depreciaciones			0	440	440	440	140	140
Amortizaciones			0	654	654	654	654	654
Total Gastos Administrativos			40.279	46.645	50399	54497	58673	63563

Elaboración: Liliana Tapie

La tabla anterior ha resumido los gastos administrativos para cada año desde 2013 hasta 2018.

5.6.1.3.3. Gastos de exportación

Tabla N° 47 Gastos de exportación

Gastos de Exportación (Ventas)			Total	Proyección Gastos de Exportación (Ventas)				
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Manipuleo en el local de exportador	2	660,0	1.320	1.867	1.936	2.007	2.081	2.158
Documentación	2	223,4	447	463	498	555	642	770
Transporte interno	2	2.550,0	5.100	5.288	5.484	5.687	6.244	6.474
Agentes	2	230,0	460	477	513	572	661	793
Costos bancarios	2	5.067,3	10.135	10.749	10.993	11.213	11.485	11.756
Capital e inventario - país de origen	2	152,1	304	323	330	337	345	354
Flete internacional	2	57.400,0	114.800	119.043	123.442	128.004	137.360	142.436
Seguro internacional	2	6.379,81	12.760	13.475	13.819	14.141	14.620	15.007
Capital e inventario - tránsito internacional	2	214,95	430	454	466	476	493	506
Total Gastos de Exportación (Ventas)			145.755	152.139	157.480	162.993	173.931	180.254

Elaboración: Liliana Tapie

Todos los gastos que se muestran en la tabla corresponden a los gastos en los que debe incurrir la empresa en el proceso de exportación del fréjol. Estos gastos son anuales considerando 2 embarques.

Tabla N° 48 Resumen Inversión inicial

Inversión Inicial	
Concepto	Valor
Inversión Fija	2.966
Capital de Operación	180.881
Gastos de Constitución	3.270
Total Inversión Inicial	187.117

Elaboración: Liliana Tapie

El centro de acopio requiere de \$187.117 de inversión inicial.

5.7. Financiamiento

El financiamiento se refiere al recurso monetario que se utilizara para el funcionamiento y desarrollo de todas las actividades del centro de acopio, el mismo que puede con capital propio o ajeno, este último se refiere a un préstamo por institución bancaria.

Tabla N° 49 Estructura del financiamiento

Estructura de Financiamiento - con financiamiento		
Concepto	Participación	Valor
Capital Propio	40%	74.847
Capital Ajeno	60%	112.270
Total	100%	187.117

Elaboración: Liliana Tapie

Por lo tanto el 40% de este financiamiento será capital propio y el 60% proviene de una fuente secundaria en este caso del Banco de fomento.

Tabla N° 50 Amortización de la deuda

Amortización de la Deuda	
Monto	112.270
Tasa Anual	11,20%
Tasa Mensual	0,0093
Plazo	36
Cuota	3686,22

Elaboración: Liliana Tapie

El monto financiado por el banco de fomento tiene un plazo de 3 años con una tasa de interés anual de 11,20%.

5.8. Estados financieros

Los estados financieros permiten sistematizar los resultados económicos obtenidos.

5.8.1. Balance general

Balance General - Con Financiamiento			
Activos Corrientes		Pasivos Corto Plazo	
Bancos	<u>180.881</u>	Deudas <1 Año	<u>0</u>
Total Activos Corrientes	180.881	Total Pasivos Corto Plazo	0
Activos Fijos		Pasivos Largo Plazo	
Edificios – Infraestructura	0	Préstamos Bancarios	<u>112.270</u>
Maquinaria y Equipo	666	Total Pasivos Largo Plazo	112.270
Muebles y Enseres	1.400		
Equipo de Computo	<u>900</u>	Total Pasivos	112.270
Total Activos Fijos	2.966		
Activos Diferidos		Patrimonio	
Gastos de Constitución	<u>3.270</u>	Capital Social	<u>74.847</u>
Total Activos Diferidos	3.270	Total Patrimonio	74.847
Total Activos	<u>187.117</u>	Total Pasivo + Patrimonio	<u>187.117</u>

Elaboración: Liliana Tapie

El balance general indica la posición financiera del presente estudio para el primer año en el que se desarrolla el proceso de acopio y exportación del frejol, indicando de este modo los activos, pasivos y patrimonio. Es necesario tomar en cuenta que este estado se encuentra en función del financiamiento, teniendo una deuda bancaria para tres años de \$112.270.

5.8.2. Estado de Resultados

Estado de Resultados - Con Financiamiento						
Detalle	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
Ventas	748.829	803.374	818.932	832.842	857.955	880.749
Cantidad	9.920	10.000	10.120	10.200	10.328	10.432
Precio	75,49	80,34	80,92	81,65	83,07	84,43
- Costo de Ventas	465.137	488.921	497.334	504.166	513.512	522.070
Utilidad Bruta en Ventas	283.692	314.453	321.598	328.676	344.443	358.680
- Gastos Operacionales	186.034	198.783	207.879	217.490	232.605	243.817
Gastos Administrativos	40.279	46.645	50.399	54.497	58.673	63.563
Gastos de Exportación	145.755	152.139	157.480	162.993	173.931	180.254
Utilidad Operacional	97.658	115.670	113.719	111.185	111.838	114.862
- Gastos Financieros	0	10.897	6.966	2.571	0	0
Interés Bancario	0	10.897	6.966	2.571		
U.A.T.I	97.658	104.772	106.753	108.615	111.838	114.862
- 15% Particip. Trabajadores	14.649	15.716	16.013	16.292	16.776	17.229
Utilidad Antes de Impuestos	83.010	89.056	90.740	92.323	95.062	97.633
- 23% Impuesto a la Renta	19.092	20.483	20.870	21.234	21.864	22.456
Utilidad Neta	63.917	68.573	69.870	71.088	73.198	75.177

Elaboración: Liliana Tapie

El presente estado muestra los resultados (con financiamiento) de las operaciones y la utilidad neta del proyecto para los próximos cinco años de acuerdo a la proyección de ventas, esto se obtienen con la diferencia entre los ingresos y gastos, los ingresos están dados por conceptos de las ventas. Por lo tanto se nota que la utilidad neta aumenta cada año.

5.9. Indicadores financieros con financiamiento

Flujo de efectivo

Es necesario para analizar el valor actual neto y la tasa interna de retorno y posteriormente tomar decisiones para el proyecto.

Flujo de Efectivo Neto - Con Financiamiento						
Entradas de efectivo	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
Utilidad Neta		68.573	69.870	71.088	73.198	75.177
+ Depreciaciones		507	507	507	207	207
+ Amortizaciones		654	654	654	654	654
Liquidación del Proyecto						1.033
Recuperación Capital de Operación						180.881
Total Entradas	0	69.734	71.030	72.249	74.058	257.952
Salidas de Efectivo	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
Inversión Inicial	187.117					
Amortización de la Deuda		33.337	37.269	41.664		
Reposición de Activos				0		
Total Salidas	187.117	33.337	37.269	41.664	0	0
= Flujo de efectivo Neto	-187.117	36.397	33.761	30.585	74.058	257.952

Elaboración: Liliana Tapie

TIR Y VAN

Año	FE	Fat. Act	FE Descontado
0	-187.116,82		
1	36.396,81	0,9089	33.081,99
2	33.761,41	0,8261	27.891,85
3	30.585,00	0,7509	22.966,44
4	74.058,45	0,6825	50.546,14
5	257.951,84	0,6204	160.022,27
		ΣFE	294.508,69
		- I.I.	187.116,82
		VAN	107.391,88
		TIR	23,92%
		PR	3,91
		C/B	1,57
CCP	10,02%		
TIR	23,92%		
VAN	107.392		

Elaboración: Liliana Tapie

Para el presente proyecto se tiene un valor Actual neto de \$107.391,88 valor supremamente superior a cero, por tanto el proyecto es muy aceptable, así mismo la tasa Interna de Retorno (TIR) es de 23,92% indicando que el dinero

invertido en el centro de acopio rinde en ese porcentaje, además es mayor a la tasa de interés del préstamo, y tasas referenciales de crédito que se encuentran hasta el 15% reflejando de este modo de que la inversión en este negocio es rentable.

El periodo de recuperación del capital invertido está alrededor de 4 años. El costo beneficio indica que por cada dólar de inversión se recuperan \$0.57 centavos de dólar, de acuerdo al resultado de estos indicadores se concluye que la presente investigación es factible, viable y rentable.

5.10. Punto de equilibrio

Punto de Equilibrio - Con Financiamiento												
	Año 2013		Año 2014		Año 2015		Año 2016		Año 2017		Año 2018	
Costo de Producción	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables
MPD		434.000		453.669		459.113		462.742		468.549		473.267
MOD		21.511		25.129		27.624		30.366		33.381		36.695
Costos Indirectos Fabricación												
Sacos de polipropileno		4.960		5.187		5.444		5.689		5.974		6.257
Etiquetas		2.976		3.116		3.270		3.418		3.588		3.758
Mascarilla		45		47				50				54
Agua	360		373		387		401		416		432	
Energía	600		622		645		669		694		719	
Fajas Lumbares	45		47		48		50		52		54	
Pallets	625		648		672		697		723		749	
Depreciaciones	0		67		67		67		67		67	
Total Costo de Producción	1.630	463.492	1.757	487.148	1.819	495.450	1.884	502.265	1.951	511.492	2.021	520.031
Gastos Operacionales	40.279	145.755	46.645	152.139	50.399	157.480	54.497	162.993	58.673	173.931	63.563	180.254
Gastos Administrativos	40.279		46.645		50.399		54.497		58.673		63.563	
Gastos de Exportación		145.755		152.139		157.480		162.993		173.931		180.254
Gastos Financieros	0		10.897		6.966		2.571		0		0	
Interés Bancario			10.897		6.966		2.571					
Costos y Gastos Totales	41.909	609.247	59.299	639.287	59.184	652.931	58.952	665.258	60.625	685.423	65.584	700.285
Unidades	9.920		10.000		10.120		10.200		10.328		10.432	
Costos y Gastos Unitarios	4,22	61,42	5,93	63,93	5,85	64,52	5,78	65,22	5,87	66,37	6,29	67,13
Total Costos y Gastos Unitarios	65,64		69,86		70,37		71,00		72,24		73,42	
% Utilidad	15%		15%		15%		15%		15%		15%	
Precio de venta Unitario	75,49		80,34		80,92		81,65		83,07		84,43	
P. Eq. Unid. = Costos Fijos / (P - CV)	4.256		3.614		3.608		3.588		3.629		3.791	

Elaboración: Liliana Tapie

El PE indica el número de sacos de fréjol que se debería vender para cubrir los costos y gastos sin obtener perdidas ni ganancias a un precio mínimo de \$75,49, con ello únicamente se cumple con las obligaciones

contraídas. Su fórmula es $PE = \frac{\text{Total Costos Fijos}}{(\text{Precio de Venta} - \text{Costos de venta})}$

5.11. Conclusiones

- El estudio de factibilidad para la comercialización de fréjol desde el cantón Urcuquí – Ecuador para cubrir parte de la demanda en Venezuela pretende implementar un nuevo conocimiento para los agricultores de fréjol de este sector contribuyendo al mejoramiento de la relaciones comerciales, acogién dose a las disposiciones legales relacionadas con la exportación y comercio internacional.
- La implementación del centro de acopio constituye un instrumento útil para los productores de esta leguminosa tanto del cantón Urcuquí como los sectores aledaños, permitiendo fortalecer las operaciones comerciales a través de la generación de procedimientos para la exportación, pues al determinar los medios de transporte, la adecuación del producto, programación de envíos, costos y gastos, flujogramas, establecer manual de funciones y la infraestructura adecuada permitirá llevar a cabo un correcto proceso comercial.
- La puesta en marcha de esta propuesta será una forma de reducir los intermediarios quienes se aprovechan de los productores limitando su poder de negociación además del desconocimiento de los proceso de exportación, por el contrario serán los productores quienes al acopiar el fréjol puedan vender de forma directa su producto.
- El estudio de factibilidad para la comercialización de fréjol desde el cantón Urcuquí – Ecuador para cubrir parte de la demanda en Venezuela, se realizó con una expectativa de innovación, con el fin de mejorar las condiciones comerciales, consecuentemente las condiciones socioeconómicas de los agricultores contribuyendo al progreso de la región en general.
- Una vez realizado el cálculo de los indicadores financieros se ha podido determinar la viabilidad del proyecto, al tener un VAN positivo

de \$107.391,88 una Tasa Interna de Retorno de 23,92%, con un costo beneficio de \$1,57 es decir que por cada de inversión se recuperan \$0,57, todo esto en un periodo de recuperación alrededor de 4 años. Estos resultados indican que es factible realizar el proyecto.

- En cuanto al estudio logístico es necesario tomar en cuenta que es mas viable transportar el fréjol por vía terrestre tomando en cuenta la ubicación geográfica de Ecuador y Venezuela, que nos ofrece ventajas de cercanía por lo tanto permite optimizar costos y tiempo.

5.12. Recomendaciones

- Sabiendo que la producción de fréjol de la provincia de Imbabura y por su puesto del cantón Urcuquí es reconocida como la de mayor producción y calidad, se recomienda a los productores se mantengan bajo el mismo esquema a fin de cumplir con las exigencias de los mercados internacionales.
- Se recomienda dar a conocer el potencial de producción de fréjol del cantón Urcuquí a instituciones del gobierno para que fomenten la exportación con la aplicación de conocimientos técnicos.
- Se recomienda a los productores de fréjol a implementar esta propuesta como un sistema de comercialización organizado, pues les permitirá ser más competitivos en la venta de esta leguminosa.
- Es necesario mantener informados a los productores de los procesos y oportunidades comerciales a fin de implementar mejoras en los procesos comerciales a mercados internacionales ya que son los actores principales dentro del proceso comercial.

VI. BIBLIOGRAFÍA.

Becerra Auz, J. (2013). La demanda de fréjol seco en el Departamento de Nariño – Colombia y las estrategias de Comercialización desde el Cantón Mira, Tesis de grado previa a la obtención del título de Ingeniera en Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional de la UPEC.

De Juan Vigaray, D. (2006). *Comercialización y Retailing. Distribución Comercial Aplicada*, Madrid/Pearson Educación, S.A

Enríquez López, G. (2013). La demanda de tomate riñón (*lycopersicumesculentum*) en Cojedes Venezuela y la comercialización por parte del sector productivo de la parroquia de San Rafael, provincia del Carchi previo a la obtención del título de ingeniero en comercio exterior y negociación comercial internacional de la UPEC.

Gregory, N. (2011). *Principios de Economía*, México/EDITEC S.A

Hernández, R., Fernández, C., Batista, P. (2003). *Metodología de la Investigación*, México. Interamericana

Hair J., Bush, R y Ortinau, D. (2010). *Investigación de mercados. En un ambiente de información*. MC/Graw Hill, México, cuarta edición.

Luna, L. (2002). *Terminología del Comercio Internacional Siglo XXI*, Quito/Pudeleco Editores.

Lerma, A y Márquez, E. (2010). *Comercio y Marketing internacional*, México/ Cengage Learning Editores, S.A.

Miranda, J. (2006). *Gestión de proyectos: identificación- formulación, evaluación financiera-ECONOMICA-SOCIAL-AMBIENTAL*, Colombia/ MM EDITORES

Mercado, S. (2000). *Comercio Internacional: mercadotecnia internacional, Importación-Exportación*, México/Llimusa

Portilla Álvarez, K. (2013). Comercialización de papa desde Carchi – Ecuador y la demanda en el mercado de Aragua Venezuela, Tesis de grado previa a la obtención del título de Ingeniera en Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional de la UPEC.

Rojas, M., Guisao, E., Cano, J. (2011). Logística integral, Colombia. Ediciones de la U.

Rivera, J., De Garcillan, M. (2014). *Marketing sectorial. Principios y aplicaciones*, en línea Madrid. ESIC Editorial hoy en <http://books.google.com/books?id=dYtkAwAAQBAJ&pg=PA165&dq=demanda+insatisfecha+definicion&hl=es&sa=X&ei=EuHXU-KSCqvjigKt4oG4Cg&ved=0CC8Q6AEwBA#v=onepage&q=demanda%20insatisfecha%20definicion&f=false>

Reglamento al código orgánico de la producción comercio e inversiones (2011)

Serrano, J. (2013). *Gestión logística y comercial*, España/Ediciones Paraninfo S.A

Taylor, J.B y Akila, W. (2012). *Principios de Economía*, CENGAGE/Learning, México, sexta edición.

Urbina, G. (2010). *Evaluación de proyecto*, México. McGraw Hill

LINKOGRAFÍA

Avilés, E. (2014). Enciclopedia del Ecuador en <http://www.encyclopediadelecuador.com/temasOpt.php?Ind=1079&Let=>

AGROCALIDAD, (2011). *Manual de procedimientos para el registro y certificación de centros de acopio y bodegas de almacenamiento de cacao* en www.agrocalidad.gob.ec/agrocalidad/.../Manualdecentrosdeacopioybodegas

AGROCALIDAD, (2014) "Requisitos para la Emisión de Certificado Fitosanitario de Exportación (CFE)" hoy en <http://www.agrocalidad.gob.ec/requisitos-para-la-emision-de-certificado-fitosanitario-de-exportacion-cfe/> (11/11/014).

Aesoft, (26/06/2012) "Estudio de Mercados del sector de software y hardware en Ecuador" en Revista Lideres, pág.13 (08/09/204), en http://www.revistalideres.ec/tecnologia/Estudio-mercado-software-hardware-Ecuador_LIDFIL20120620_0001.pdf

AME Asociación de Municipalidades, (2014). *Cantón San Miguel de Urcuquí* en <http://www.ame.gob.ec/ame/index.php/ley-de-transparencia/67-mapa-cantones-del-ecuador/mapa-imbabura/288-canton-san-miguel-de-urcuqui>

AGROECUADOR, (2014). *Análisis e interpretación del III Censo Agropecuario* en <http://www.agroecuador.com/HTML/Censo/Censo.htm>

BCE, (2013). *Encuestas de coyuntura sector agropecuario* recuperado de <http://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Encuestas/Coyuntura/Integradas/etc201303.pdf>

Bolívar, A. (2011). *Programa nacional de producción, distribución, intercambio y consumo de leguminosas 2011-2012-2013-2014* en http://www.sian.inia.gob.ve/repositorio/congresos/FORO_LEGUMINOSAS_2011/index.htm (31/03/2014)

Banco Mundial, (2014). *Ecuador: panorama general* en <http://www.bancomundial.org/es/country/ecuador>

Banco Internacional, (2010). *Carta de Crédito Documentaria* en <http://www.bancointernacional.com.ec/bcointernacional/comercioExtServicios.html>

Blanco, R. (2011). *Diferentes teorías del comercio internacional* recuperado de http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_858_103-118__9F7A85DC90A777675E3E806341418974.pdf

Cámara de Comercio Internacional, (2010). *Incoterms® – International Commercial Terms* hoy en <http://www.iccwbo.org/products-and-services/trade-facilitation/incoterms-2010/>

CORPEI, (2009). *Perfil del fréjol* en <http://www.pucesi.edu.ec/pdf/frejol.pdf>

Chirinos, D. (2002). *Rendimiento y producción agrícola vegetal: un análisis del entorno mundial (1997-1999) Y DE VENEZUELA (1988 – 2001)* en http://www.scielo.org.ve/scielo.php?pid=s1316-03542002000200005&script=sci_arttext (14/01/2014)

Cibersociedad, (2009). *Las TIC en Venezuela: acceso, usos y apropiación* en <http://www.cibersociedad.net/congres2009/es/coms/las-tic-en-venezuela-acceso-usos-y-apropiacion/761/>

Comercio y aduanas, (2014). *Guía para exportar* en <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/guiaparaexportar/158-estudio-de-mercado-internacional>.

Díaz, C. (20/04/2014). “Ecuador, un país de grandes oportunidades y alto riesgo” en *Diario el Comercio*, pag 12, consultado en web (29/10/2014)

Datanalisis, (2014). *Estratificación: 80% de los consumidores se encuentran en los estratos D y E hoy* en <http://www.datanalisis.com/452/estratificacion-80-de-los-consumidores-se-encuentran-en-los-estratos-d-y-e>

Delgado, A. (2011). *Importancia de las leguminosas en la alimentación humana* en http://www.sian.inia.gob.ve/repositorio/congresos/FORO_LEGUMINOSAS_2011/05_Importancia_leguminosas.pdf

Espinosa, H. (2011). *Aspectos agronómicos en la producción de leguminosas en Venezuela* recuperado de http://www.sian.inia.gob.ve/repositorio/congresos/FORO_LEGUMINOSAS_2011/01_Aspectos_agronomicos.pdf (05/02/2014)

Eljuri, E. (2014). "Venezuela posee la mejor distribución de ingresos de América Latina" Ministerio del Poder Popular de Planificación.

Esmas.com, (2014). *Frijoles: alimentos súper nutritivos* en <http://www2.esmas.com/salud/nutricion/719780/frijoles-alimentos-super-nutritivos/>

FOCO-ALADI, (2011). *Oportunidades Comerciales Ecuador – Venezuela* en [http://www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/d61ca4566182909a032574a30051e5ba/b7049ade2d03c05b0325793e006a9b46/\\$FILE/F_OC_EC_007_11_VE.pdf](http://www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/d61ca4566182909a032574a30051e5ba/b7049ade2d03c05b0325793e006a9b46/$FILE/F_OC_EC_007_11_VE.pdf)

FAO, (2012). *Análisis de la cadena de valor de frijol rojo y negro en Nicaragua con enfoque de Seguridad Alimentaria y Nutricional* en http://coin.fao.org/coin-static/cms/media/14/13540579183450/libro_frijol_30-07-2012-2.pdf.

Gutiérrez, E. (2013). *Guía Comercial de Venezuela* en http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/06/PROEC_GC2013_VENEZUELA.pdf (13/03/2014)

Guerrero, R. (2009). *FORCAFRÉJOL sistematización fréjol: estrategias de articulación de OECAS para acceder a mercados públicos sistematización de la participación de organizaciones económicas campesinas de Imbabura y Carchi en el PPA* en www.tau.org.ar/upload/.../Informe_final_Dic_2009__11_01_10__1_.pdf.

INIAP, (2001). *Estudio de la producción, poscosecha, mercadeo y consumo de fréjol arbustivo en el valle del chota, Ecuador hoy* en http://www.iniap.gob.ec/nsite/images/documentos/ESTUDIO_PRODUCION_POSCOSECHA_MERCADEO_CONSUMO_FREJOL_ARBUSTIVO_VALLE_CHOTA_ECUADOR.pdf

INEN, (2014). *Catálogo de normas técnicas ecuatorianas por orden numérico normas y proyectos* en <http://apps.inen.gob.ec/normas/CatalogoNumerico.php>

Morros, M., Pérez, D. (2011). *Potencialidad de las leguminosas de grano en Venezuela como centro de diversidad genética* en http://www.sian.inia.gob.ve/repositorio/congresos/FORO_LEGUMINOSAS_2011/03_potencial_leguminosa.pdf (31/03/2014)

MAGAP, (2014). Superficie, Producción y Rendimiento (SPR) de los diferentes cultivos a nivel nacional o provincial, clasificados por Tipo de Producto y por años en <http://sinagap.agricultura.gob.ec/frejol-seco-2>

Marin, D. (2011). *La investigación e innovación en leguminosas. Su importancia para la soberanía alimentaria* en http://www.sian.inia.gob.ve/repositorio/congresos/FORO_LEGUMINOSAS_2011/04_Lainvestigacion_innovacion.pdf (31/03/2014)

Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad, (2011). *Agendas para la Transformación Productiva Territorial: Provincia de Imbabura* y en www.produccion.gob.ec/.../AGENDA-TERRITORIAL-IMBABURA.pdf

Morgan, J. (12/11/2014) "VENEZUELA - Riesgo País" En Diario Ámbito Financiero, consultado en web (12/11/2014)

Pro Ecuador, (2014). *Guía comercial Ecuador* en http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/05/PROEC_GC2014_ECUADOR1.pdf (11/11/014)

PRO ECUADOR, (2014). *Ficha técnica de Venezuela* en http://www.proecuador.gob.ec/pubs/proec_ft2014_venezuela-2/ (11/11/014)

Pro Ecuador, (2014). *Informe de primer nivel* en http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2011/06/X-1102-FRIJOLES_NEGRO_ROJO-VENEZUELA.pdf (01/08/2014)

Pro Ecuador, (2014). *Perfil logístico de Venezuela*, en <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/perfil-logistico-de-venezuela-2014/> (22-02-2014)

Pérez, D., Camacaro, N., Morros, M y Moros, A. (2013). Leguminosas de grano comestible en Venezuela en www.oncti.gob.ve/index.php?option=com...leguminosas&id (19/01/2014)

Pro-Chile, (2013). *Análisis Económico – Comercial Venezuela* hoy en http://www.prochile.gob.cl/wp-content/blogs.dir/1/files_mf/1381238886venezuela_analisis_economico_2013.pdf (10/01/2014)

Peralta, E., A. Murillo, N., Mazón, C., Monar, J., Pinzón, J y Rivera, M. (2010). *Manual Agrícola de Fréjol y otras Leguminosas. Cultivos, variedades y costos de producción.* Hoy en <http://www.iniap.gob.ec/nsite/images/documentos/MANUAL%20FREJOL%20Y%20LEGUMIN%202010.pdf>

Pro Ecuador, (2014). *Guía comercial de la república del Ecuador* en <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-comercial-de-ecuador-2014/>

Ramos y Villavicencio, (2003). *Proyecto para la producción y exportación de fréjol arme al mercado japonés*, Tesis previa a la obtención de título de Ingeniero en Comercio Exterior de la UTE hoy en http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/7077/1/23117_1.pdf

Rivas, M. (2011). *Teorías del comercio internacional*, Biblioteca Virtual de Derecho, Economía y Ciencias Sociales recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011a/900/Teorias%20del%20comercio%20Internacional.htm>

Sanchez, A. (2014). *La evolución del software Ecuatoriano como industria transversal de apoyo para los otros sectores* hoy en http://www.imaginar.org/taller/agrotic/antonio_sanchez_aesoft.pdf

Torres et al (2013). Caracterización de la producción de frijol en la provincia de Cotopaxi ecuador: caso comuna Panyatug, hoy en <file:///C:/Users/acer/Downloads/Dialnet-CharacterizacionDeLaProduccionDeFrijolEnLaProvincia-4737551.pdf>

Unidad Cantonal de Cotacachi, (2013). *PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN ASOCIATIVA DE FRÉJOL*, hoy en <http://www.asambleacotacachi.org/pagina.php?vamenu=104>

CEPAL, (2012). Unidad de Servicios de infraestructura. Perfiles de Infraestructura y Transporte en America Latina. Caso Venezuela hoy en http://www.cepal.org/perfil/noticias/noticias/7/29957/Caso_Venezuela.pdf

Yépez, E. (2011). Plan para la Comercialización y Exportación de fréjol producido en el sector del Valle del chota y Pimampiro hacia el mercado colombiano, Trabajo de investigación previo a la obtención del Grado de Magíster en Administración de Negocios de la UTN hoy en repositorio.utn.edu.ec/.../PG%20250-Plan%20para%20la%20Comercialización.

VII. ANEXOS

Anexo N° 1. Encuesta



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI

Escuela de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional



INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Objetivo. Diagnosticar la producción de fréjol en el cantón Urcuquí provincia de Imbabura

Instrucción: los datos que aquí se dispongan son con fines académicos y de estricta confidencialidad le sugerimos contestar con la mayor sinceridad posible

CUESTIONARIO

1 ¿Cuál es el área que Usted destina a la producción de Fréjol?

1. De 1 a 2 Hectáreas ()
2. De 3 a 4 Hectáreas ()
3. Más de 5 Hectáreas ()

2 ¿Qué variedad de Fréjol produce?

1. Guandúl ()
2. Calima ()
3. Paragachi ()
4. arbustivo ()
5. Negro ()
6. Capulí ()
7. Je.Ma ()
8. Canario ()
9. Yunguilla ()

3 ¿En qué periodo del año usted produce el Fréjol?

1. De Febrero a Abril ()
2. De Septiembre a Noviembre ()
3. Todo el año ()

4 ¿Cuál es el rendimiento promedio de producción de fréjol por Hectárea?

1. Menos de 20 qq ()
2. De 20 a 30 qq ()
3. De 31 a 40 qq ()
4. De 41 a 50 ()
5. Más de 51 ()

5. ¿El fréjol que usted produce tiene calidad de exportación?

1. Si ()
2. No ()

6. ¿Qué tipo de embalaje utiliza para la comercialización de fréjol?

1. Fibras plásticas ()
2. Fibras naturales ()

7. ¿Cuál es el costo promedio de producción por cada hectárea en USD?

- 1. 500 a 1000 ()
- 2. 1001 a 1500 ()
- 3. 1501 a 2000 ()
- 4. Más de 2000 ()

8. Que unidad de medida utiliza para la venta del fréjol

- 1. Quintales s ()
- 2. Kilogramo ()

9. ¿A qué precio vende el quintal de Fréjol?

- 1. De 30 a 39 USD ()
- 2. De 40 a 50 USD ()
- 3. De 50 a 60 USD ()
- 4. Más de 60 USD ()

10. ¿Cuál es la forma de pago al momento de vender su producto?

- 1. Contado ()
- 2. Crédito ()

11. ¿Quién impone los precios para la venta del Fréjol?

- 1. El Mercado ()
- 2. Intermediarios ()

12. ¿En qué época del año incrementa el precio del fréjol?

- 1. Primer trimestre ()
- 2. Segundo trimestre ()
- 3. Tercer trimestre ()
- 4. Cuarto trimestre ()

13. ¿En qué época del año vende mayor cantidad fréjol?

- 1. Primer trimestre ()
- 2. Segundo trimestre ()
- 3. Tercer trimestre ()
- 4. Cuarto trimestre ()

14. ¿En dónde vende la producción del Fréjol?

- 1. En la Finca ()
- 2. Centro de Acopio ()
- 3. Directamente al consumidor final ()

15. ¿Cuál es el destino de la producción de Fréjol?

- 1. Mercado Internacional ()
- 2. Mercado Local ()

Anexo N° 2. Agricultores de fréjol del cantón Urcuquí

NÚMERO DE UPAS POR PRINCIPALES CULTIVOS (FRÉJOL), CANTÓN URCUQUÍ		
CULTIVOS	FRÉJOL SECO	FRÉJOL TIERNO
	UPAS	UPAS
Cultivos asociados	238	3
Cultivos solos	517	155
TOTAL	755	158
TOTAL PRODUCTORES DE FREJOL		913
Fuente: III CENSO NACIONAL AGROPECUARIO-DATOS 2012		
Elaboración: Lilliana Tapie		

Anexo N° 3. Fotografías recolección de información



Anexo N° 4. Cuestionario de entrevista a empresas venezolanas



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI



Escuela de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional

INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Entrevista

Objetivo. Diagnosticar la demanda de fréjol y la cantidad requerida en Venezuela.

Nombre: _____ Fecha: _____

Instrucción: La entrevista es confidencial y con fines netamente académicos, por lo que le rogamos contestar con la mayor sinceridad posible.

CUESTIONARIO

Datos informativos de la empresa

Nombre _____
Dirección _____
Teléfono _____
Página Web: _____
Email _____

1. ¿Cuál es la actividad principal de la empresa?
2. ¿Qué granos básicos compra?
3. ¿Usted utiliza algún sistema de control de calidad al momento de comprar sus productos? (si así lo fuese describa)
4. ¿En relación al empaque y embalaje ¿Cómo recepta los granos?
5. ¿Qué cantidad de fréjol requiere mensualmente?
6. ¿Qué cantidad de fréjol compra mensualmente?
7. ¿Para que utiliza el fréjol; procesamiento o venta a otros distribuidores?
8. ¿Cuál es el precio promedio del quintal de fréjol?
9. ¿Cómo realiza el pago a sus proveedores?

Anexo N° 5. Perfil de empresas demandantes de fréjol en Venezuela

XM GLOBAL .

Somos un proveedor de frijol, frijoles en caracas, Dtto capital, Venezuela. Tenemos cobertura en Latinoamérica. Nuestra empresa es una empresa comercial internacional tratando con los bienes de consumo, en el sector de la alimentación, y son el manejo de los aguacates, chino de melón amargo, indio de melón amargo, chino de la planta de huevo, pimienta del Caribe, porotos negros y rojos, nuestros productos son frescos.

Tenemos oficinas en caracas, Venezuela y en santo domingo, república dominicana. Nuestro principal objetivo es el servicio, la confianza y experiencia

PRODUCTOS / SERVICIOS

- Frijol
- Frijoles
- Garbanzos
- Lentejas
- Porotos
- Soja

Nuestros proveedores de frijol son:

Carsa: Canadá

Desamex: México

Grupo Aries: México

Molino la Rosaleda: México

Comercializadora del Sureste: México

Fuente: investigación

Elaboración: Liliana Tapie

SEFLOARCA.



Ofrecemos Frijol en Planta Hacienda Corocito Sector o Barrio La Represa Villa de Cura, Aragua. Venezuela

En SEFLOARCA nos dedicamos a proveer insumos, maquinarias y artículos para labores agropecuarias, a través de nuestras excelentes líneas de productos agroquímicos, fertilizantes, semillas, maquinarias, alimentación animal, riego tecnificado y servicios

En SEFLOARCA contamos con una moderna planta procesadora y clasificadora de semillas, y 30 Agencias distribuidas a nivel nacional que atienden y cubren las necesidades de una importante proporción de los pequeños, medianos y grandes productores agrícolas del país, además del sector agroindustrial en general.

Productos:

- Semillas de grano
- Fertilizantes
- Agroquímicos
- Implementos

Dirección: Av, Bolívar c / c Ezequiel Zamora, Edificio San José, Piso 1, Oficina, Villa de Cura, Edo Aragua.

Telf.: +58(244) 386 28.60/38632.77

Correo: administración@sefloarca.com

<http://www.sefloarca.com/contactos.html>



CARGILL DE VENEZUELA, S.R.L.

DIRECCION / ADDRESS

Direccion / Address	Telefono / Phone:
Av. Fco. de Miranda, Edf. Parque Cristal, Torre Oeste, Piso 8, Los Palos Grandes, Caracas, Edo. Miranda, Venezuela	(58) 0800.CARGILL - 0800.2274455
	Fax:
	(58 212)208.5315 Persona de Contacto : Mario Yanez Teléfono: (0212) 2085343 Fax: (0212) 2841942
Email	Web
info_venezuela@cargill.com	http://www.cargill.com.ve

FOTOGRAFÍA / PHOTOGRAPHY



PRODUCTOS / PRODUCTS

■ ACEITE VEGETAL COMESTIBLE	■ VEGETABLE COOKING OIL
■ ARROZ	■ PARBOILED RICE
■ HARINA DE TRIGO	■ WHEAT FLOUR
■ MANTECA VEGETAL	■ VEGETABLE LARD
■ PASTA ALIMENTICIA	■ PASTA
■ SEMOLA DE TRIGO	■ WHEAT GROATS

GRUPO FPA, C.A.

EMPRESA INSCRITA Y ACTUALIZADA EN EL REGISTRO NACIONAL DE CONTRATISTAS	
Información de la Empresa	
Número de RIF.:	J400520118
Nombre o Razón Social:	GRUPO FPA, C.A.
Tipo de Persona:	Persona Jurídica
Denominación Comercial:	C.A.
Objeto Principal de la Empresa:	Proveedor – Distribuidor
Dirección Fiscal:	SECTOR SAN JOSE CALLE NICOLAS BRICEÑO C/C AV SAN JOAQUIN RESIDENCIA S/N CALLE NICOLAS BRICEÑO CRUCE CONAV. LOCAL N° 01
Teléfonos:	0273-5333871
Teléfono Móvil:	0416 – 67721505
Correo Electrónico:	delvallequint@hotmail.com karlavirginiapineda@gmail.com
Personas Contacto:	JOAQUÍN GONZÁLEZ KARLA VIRGINIA PINEDA

GRUPO FPA, C.A	
 Grupo FPA, C.A.	Somos una empresa definida al desarrollo de la actividad Agroindustrial en el país mediante la producción, industrialización y comercialización de productos agrarios, pecuarios, lácteos, forestales y biológicos. Agro industrial y Agro alimentario.
	Desarrollo en el área agro industrial y alimentario. Compra venta de verduras, hortalizas y frutas al mayor, así como de carnes de res, en canal y/o empacadas. Actualmente desarrollando una Planta de Leche en la Zona Industrial de la ciudad.
Demanda de la empresa	PRODUCTOS
	Plátanos
	frijoles secos
	Guayaba
	Manzana
	Patata
	Cebolla
	Pimiento
	Tomates
	carne de ternera
	Porotos
	Ajo

Producción industrial actual de la empresa	PRODUCTOS	PRODUCCIÓN MENSUAL TONELADAS
	Plátanos	80
	frijoles secos	30
	Guayaba	3
	Manzana	5
	Patata	20
	Cebolla	3
	Pimiento	3
	Tomates	5
	carne de ternera	4
	Porotos	3
	Ajo	2
Capacidad instalada de la empresa	PRODUCTOS	CAP INSTALADA MENSUAL TM
	Plátanos	150
	frijoles secos	80
	Guayaba	10
	Manzana	10
	Patata	50
	Cebolla	5
	Pimiento	5
	Tomates	10
	carne de ternera	8
	Porotos	5
	Ajo	5
REQUERIMIENTOS	Fréjol Granos enteros, dicha mercancía estará acompañada de su certificado fitosanitario que nos garantice un producto de calidad.	
FORMAS DE PAGO	Crédito, 30 días	
CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN	Cumplimiento de acuerdos previos	
Fuente: Investigación 2014 Elaboración: Liliana Tapie		

Anexo N° 6. Formato de inspección para registro y certificación de centros de acopio y bodegas

REPÚBLICA DEL ECUADOR MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA Y PESCA		
FORMATO DE INSPECCION PARA REGISTRO Y CERTIFICACION DE CENTROS DE ACOPIO Y BODEGAS		
A.- NOMBRE DEL CENTRO DE ACOPIO Y/O BODEGA:		Fecha: ____/____/____
1. Provincia: _____	2. Cantón: _____	3. Parroquia: _____
4. Recinto: _____		5. Dirección: _____
6. Coordenadas: Longitud. (X): _____		Latitud (Y): _____
7. Nombre del Propietario o razón social: _____		Altitud (Z): _____
8. C.I. o RUC: _____		
9. Teléfono: _____		
10. Celular: _____		
11. Fax: _____		
12. E-mail: _____		
13. Nombre del representante legal: _____		
14. Dirección: _____		
15. C.I.: _____		
16. El Centro de Acopio o Bodega es:		
Propio ☐ Arrendado ☐ Otro Legal ☐ Ocasional ☐ Permanente ☐ 18. Aseoramiento: Si ☐ No ☐ Empresa y/o persona _____ Área del C de acopio/bodega: _____		
17. El Centro de Acopio es:		
19. Tipo de construcción:		
Bloque/cemento ☐ Madera ☐ Mixto ☐ 20. Areas para almacenamiento: Insumos agrícolas ☐ Equipos y herramientas ☐ Diferenciado de cacao ☐ 21. Registros Proveedores ☐ Ventas ☐ Otros ☐ 22. Otras áreas Administrativa ☐ De aso ☐ Garaje ☐		
22. C. de acopio dispone:		
Tendales ☐ Marquesinas ☐ Cajones de fermentación ☐ 23. Aireación: Muy buena ☐ Buena ☐ Mala ☐ 24. Iluminación Muy buena ☐ Buena ☐ Mala ☐		
24. Estado fitosanitario:		
Muy Bueno ☐ Bueno ☐ Malo ☐ 25. Presencia de plagas en el grano: Si ☐ No ☐ 26. En caso de ser afirmativo describa la plaga: _____		
28. Se realiza controles fitosanitarios si ☐ no ☐		
29. Químicos usados indique _____		
30. Personal Calificado		
Profesionales ☐ Técnicos ☐ Otros ☐ 31. Fecha próxima a la entrega del producto: _____		
Observaciones Responsable AGROCALIDAD No. Factura pago inspección		
RMP-01-AGC ORIGINAL		

Anexo N° 7. Certificado fitosanitario de exportación





REPÚBLICA DEL ECUADOR
MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA Y PESCA
AGENCIA ECUATORIANA DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD DEL AGRO-AGROCALIDAD

CERTIFICADO No. 000001

Cod. REGISTRO :

En cumplimiento de la Ley de Sanidad Vegetal y su Reglamento, la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro concede el presente:

CERTIFICADO DE REGISTRO DE OPERADOR DE EXPORTACION DE PLANTAS, PRODUCTOS VEGETALES Y ARTÍCULOS REGLAMENTADOS
(VÁLIDO POR DOS AÑOS)

Razón Social : _____

Nombre del Representante Legal : _____

CARGO : _____ **RUC/C.I.:** _____

DIRECCIÓN DE LA EMPRESA : _____

TELÉFONO : _____ **FAX :** _____ **CELULAR :** _____

CORREO ELECTRÓNICO : _____

REGISTRADO COMO: _____

UBICACIÓN DE LA FINCA :

PROVINCIA : _____ **CANTÓN :** _____

PARROQUIA : _____ **SECTOR :** _____

DIRECCIÓN DE LA FINCA: _____

CERTIFICACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE OTRAS NORMAS O PROTOCOLOS ESPECIALES :

LISTADO DE PLANTAS, PRODUCTOS VEGETALES Y ARTÍCULOS REGLAMENTADOS (en caso de requerir más espacio, se adjuntará una hoja en blanco con la misma información)			

VIGENCIA DEL: _____ **AL :** _____

FECHA DE EXPEDICIÓN: ____/____/____ **DIRECTOR EJECUTIVO DE AGROCALIDAD**

Nota: Es necesario indicar que durante el tiempo de vigencia del presente certificado, AGROCALIDAD, podrá revocarlo, siempre y cuando exista las causas para tal efecto, en forma temporal o definitiva, sin perjuicio de las sanciones.

Av. Amazonas y Boy Aitiro,
 Edif. MAGAP, piso 9. Tel.: (593) 2 2567 232
 www.agrocalidad.gob.ec | direccion@agrocalidad.gob.ec

Formato RA-BM-03-AGC

Anexo N° 8 Lista de empaque

LOGO DE LA EMPRESA EXPORTADORA				
EMPRESA EXPORTADORA Dirección:.....Calle Sur e Intersección Teléfono/Fax:.....593-4-2597980 E-mail:..... exportadora@ecuador.com.ec				
COMPRADOR Dirección:.....VIII / SAN MARTIN Teléfono/Fax:.....(11)123-45678 E-mail:..... smartin@gloriosa.com				
DETALLE DEL EMBALAJE				
N° DE BULTO	DESCRIPCIÓN DE LA MERCADERÍA	CANTIDAD	KILOS	
			NETO	BRUTO
001	MERCADERÍA CLASE A	100 UNIDADES	50	70
002	MERCADERÍA CLASE B	200 UNIDADES	100	120
003	MERCADERÍA CLASE C	300 UNIDADES	150	170
TOTAL: 3 BULTOS		600 UNIDADES	300	360
MARCAS: SIN MARCAS				
EMBALAJE: 3 PALETAS				
VÍA: MARÍTIMO				
FACTURA COMERCIAL: 001-00-00000XXXX				

Anexo N° 9. Factura comercial

HERNÁNDEZ VEGA JORGE XAVIER IMPORTACION & EXPORTACION VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE GRANOS RUC: 1002764353001		DIRECCIÓN: Km. 36 Av. Atahualpa 24-18 y Río Consue Telf.: 0980282718 IBARRA - ECUADOR		FACTURA Serie 801-001 N° 000109 AUT. SRI. 1112757723		
CIUDAD Y FECHA: TULCAN 14 JUNIO 2013						
CLIENTE: COMPAÑIA MARTHE						
DIRECCIÓN: CALLE 15 NRO 7-48						
TELÉFONO: 7781793 FAX:						
VIA DE DESPACHO: TERRESTRE						
PUERTO DE EMBARQUE: TULCAN ECUADOR						
CIUDAD: IPIALES PAIS: COLOMBIA						
CORREO ELECTRÓNICO:						
FORMA DE PAGO: A PLAZO 180 DIAS						
DESTINO: IPIALES COLOMBIA						
CANTIDAD QUANTITY	DESCRIPCIÓN DESCRIPTION				VR. UNITARIO NL UNITARY	VR. TOTAL NL TOTAL
23.850	FRUJO SECO PARA CONSUMO HUMANO				1,14	27,189
KILOS	TOTAL SACOS: 530 SACOS DE 45 KILOS.					
	TERMINO DE NEGOCIACION F.C.A. TULCAN.					
SUB TOTAL					27,189	
DESCUENTOS					0,00	
I.V.A. 0%					0,00	
I.V.A. 12%					0,00	
FLETE					0,00	
TOTAL USD.					27,189	
PARTIDA ARANCELARIA PESO NETO 0713.33.99.00 PESO BRUTO 23.850 KILOS SON 23.850 KILOS VEINTE Y SETE MIL CIENTO OCHENTA Y NUEVE CON 00/100 DOLARES AMERICANO						
HERNÁNDEZ VEGA JORGE XAVIER IMPORTACION & EXPORTACION RUC: 1002764353001 IBARRA - ECUADOR						

Anexo N° 10. Carta de porte internacional

 CARTA DE PORTE INTERNACIONAL POR CARRETERA (CPIC)																										
EC 13073																										
1. Denominación o razón social del transportista Autorizado:  TRANSORIENTE LTDA. SEDE: AV. BOLIVAR 100, QUITO, ECUADOR. TEL: 02-22511111. FAX: 02-22511112. E-MAIL: TRANSORIENTE@TRANSORIENTE.ORG																										
5. Substancia o: COMPANIA MARTINEZ LTDA CALLE 15 NRO. 7-48 IPIALES COLOMBIA NIT 9003616161																										
6. Lugar, país y fecha en que el transportista recibe las mercancías: TULCAN ECUADOR 13 JUNIO 2013																										
7. Lugar, país y fecha de embarque de las mercancías: TULCAN ECUADOR 13 JUNIO 2013																										
8. Lugar, país y fecha acordada para la entrega de las mercancías: IPIALES COLOMBIA																										
9. Condiciones de transporte y condiciones de pago: N/A																										
2. Nombre y Dirección del remitente: HERNANDEZ VEGA JORGE KAYTER AV. ATARALPA NRO. 24-18 IMBABURA ECUADOR BUC 0802564350001																										
3. Nombre y Dirección del destinatario: COMPANIA MARTINEZ LTDA CALLE 15 NRO. 7-48 IPIALES COLOMBIA NIT 9003616161																										
4. Nombre y Dirección del consignatario: BODEGAS ATENICO AV. PANAMERICANA NOROCCIDENTAL 95 IPIALES COLOMBIA																										
10. Cantidad y 11. Marcas y Números (para los bienes de los bienes): 530 SACOS S/M 48 DE KILOS FRIOLO SECO PARA CONSUMO HUMANO total: 530 SACOS.																										
12. Descripción concisa de la naturaleza de las mercancías (indicar si son peligrosas): FRIOLO SECO PARA CONSUMO HUMANO																										
13. PESO EN KILOGRAMOS <table border="1"> <thead> <tr> <th>Neto</th> <th>Bruto</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>23.850</td> <td>23.903</td> </tr> </tbody> </table>		Neto	Bruto	23.850	23.903																					
Neto	Bruto																									
23.850	23.903																									
14. Volumen en toneladas cúbicas: 15. Otros unidades de medida:																										
16. Precio de las mercancías (INCOTERMS 2000) y Spd de Muelle: F.C.A TULCAN USD. 27.189																										
17. GASTOS A PAGAR <table border="1"> <thead> <tr> <th>Concepto</th> <th>Monto a cargo Remitente</th> <th>Tipo de Moneda</th> <th>Monto a cargo Destinatario</th> <th>Tipo de Moneda</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Materiales de Flete</td> <td></td> <td></td> <td>119,51</td> <td>USD</td> </tr> <tr> <td>SEGURO</td> <td></td> <td></td> <td>135,94</td> <td>USD</td> </tr> <tr> <td>Otros Gastos Suplementarios</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>TOTAL</td> <td></td> <td></td> <td>255,45</td> <td>USD</td> </tr> </tbody> </table>		Concepto	Monto a cargo Remitente	Tipo de Moneda	Monto a cargo Destinatario	Tipo de Moneda	Materiales de Flete			119,51	USD	SEGURO			135,94	USD	Otros Gastos Suplementarios					TOTAL			255,45	USD
Concepto	Monto a cargo Remitente	Tipo de Moneda	Monto a cargo Destinatario	Tipo de Moneda																						
Materiales de Flete			119,51	USD																						
SEGURO			135,94	USD																						
Otros Gastos Suplementarios																										
TOTAL			255,45	USD																						
18. Documento de respaldo del remitente: FACTURA N° 0001079																										
19. Lugar, país y fecha de emisión: TULCAN ECUADOR 13 JUNIO 2013																										
20. Nombre y firma del remitente o su representante o agente:																										
21. Instrucciones al transportista:																										
22. Observaciones del transportista: PARTIDA ARANCELARIA 07.13																										
23. Nombre, firma y sello del transportista autorizado, su representante o agente:																										

Anexo N° 11. Manifiesto de carga internacional

COMUNIDAD ANDINA		MANIFIESTO DE CARGA INTERNACIONAL (MCI)	
		EC No. 31279	
IDENTIFICACION DEL TRANSPORTISTA AUTORIZADO 1. Denominación o Razón Social y Dirección del Transportista Autorizado  TRANSORIENTE LTDA. SEDE: AV. BOLIVAR 1001, 10.01, QUITO, ECUADOR. TEL: 02-22511111. FAX: 02-22511112. E-MAIL: info@transoriente.com.ec		2. Certificado de Identidad No. CI-CO-179-3062 3. Permiso de Prestación de Servicios No. DIR-P.P.S.EC-0068-2003	
IDENTIFICACION DEL VEHICULO O HABILITADO (CAMION Y TRACTO-CAMION)			
4. Marca KENWORTH	5. Año de Fabricación 2008	6. Placa y País SLF 915 COLOMBIA	7. Número de serie de chasis 225978
8. Certificado de Habilitación No. N/A			
IDENTIFICACION DE LA UNIDAD DE CARGA (REBOQUE O SEMI-REBOQUE)			
8. Marca N/A	10. Año de Fabricación N/A	11. Placa y País N/A	12. Otro N/A
IDENTIFICACION DE LA TRIPULACION			
13. CONDUCTOR PRINCIPAL: Nombres y Apellidos EDMUNDO ROMERO		18. CONDUCTOR AUXILIAR: Nombres y Apellidos N/A	
14. Documento de Identidad No. 5259951	15. Nacionalidad COLOMBIANA	19. Documento de Identidad No. N/A	20. Nacionalidad N/A
16. Licencia de Conducir No. 5259951	17. Licencia de Tripulante Femenino No. N/A	21. Licencia de Conducir No. N/A	22. Licencia de Tripulante Femenino No. N/A
DATOS SOBRE LA CARGA			
23. Lugar y País de Carga TULCAN ECUADOR		24. Lugar y País de Descarga IPSALES COLOMBIA	
25. NATURALEZA DE LA CARGA ☒ A. Peligrosa ☐ B. Sustancia Química o presiones ☐ C. Perishable ☐ D. Otro (especificar): AGRICOLA PARA CONSUMO HUMANO			
26. Número de identificación de las conexiones y de la cantidad (indica si son de 20 a 40 pies o 40 pies)		27. Número (s) de los inventarios/almacenes	
N/A		N/A	
28. No. CPC	29. Descripción de las mercancías	30. Cantidad de cajas	31. Cajas y metros de las cajas
EC: EMP	FRUJO SECO PARA CONSUMO HUMANO	128 DE 40 KILOS	5405 5/8 23963 23850
EXP: HERNANDEZ VEGA JORGE XAVIER IMP: COMPAÑIA MARTINEZ ROD: ATEMCO			
34. Precio de las mercancías (NOCOTERM) 1990 y tasa de cambio FCA TULCAN USD 27189		TOTAL 23963 23850	
35. Observaciones de la Aduana de Partida		36. Aduana de Destino	
		IPSALES - COLOMBIA	
38. Firma y Sello de la autoridad que impone en la Aduana de Partida		39. Firma, Sello y Sello del transportista autorizado o su representante	
40. Fecha de emisión 13 JUNIO 2013			

Anexo N° 12. Declaración aduanera de exportación

REPUBLICA DEL ECUADOR DECLARACIÓN ADUANERA DE EXPORTACIÓN		Consultas del detalle de la declaración de exportación	
Número de DAE	073-2014-10-00423268		
Información de general			
Código de la distrito	TULCAN	Código de régimen	EXPORTACION DEFINITIVA
Tipo de Despacho	DESPACHO NORMAL	Código del declarante	01907017
Información de Exportador			
Nombre del exportador	ECUARURAL S.A.	Telefono del exportador	0995161527
Dirección del exportador	VICENTE ROCAFUENTE ET-75 Y CARRA		
Número de documento de	RUC-1792261546001	Ciudad del exportador	QUITO
Ciudad	VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PRODUCTOS	Número de documento de	RUC-0493793154001
Nombre del declarante	GOYES BERNARDO WILSON LIBARDO		
Dirección del declarante	AV. CORAL ENTRE BRAZIL Y PARAGUAY		
Código de forma de pago	PAGOS ANTICIPADOS	Código de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE
Información de carga			
Puerto de carga		Puerto privado desde	
Puerto de llegada o de		Fecha de la carta de	05/06/2014
Nombre del consignatario	ALCANCE OPERADOR LOGISTICO SAS ADL SAS		
Dirección del	CALLE 13A N 10035		
Ciudad del contribuyente	CALI	Tipo de carga	CARGA A GRANEL
Almacén de lugar de	31000001 ZPE TULCAN	Medio de transporte	CARRETERA
País de destino final	COLOMBIA		
Totales			
Código de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE	Tipo de cambio	1
Total moneda transacción	36205.88	Cantidad de ítem	1
Peso neto total	29910	Peso total	29910
Cantidad total de bultos	29910	Cantidad de contenedores	0
Cantidad total de unidades físicas	29910	Cantidad total de unidades comerciales	29910
Código de la mercancía de despacho urgente		Código de solicitud de aforo	
Fecha de primer ingreso		Fecha de primer embarque	
Item			
Firma del Contribuyente		1 de hoja /2 total de hojas	
		Firma del Declarante	

REPUBLICA DEL ECUADOR DECLARACIÓN ADUANERA DE EXPORTACIÓN		Consultas del detalle de la declaración de exportación					
No. Item	Código Subpartida	Código Complementario	Código Suplementario	Descripción de Mercancías	País de Origen	Peso Neto	Cantidad de U.Comerciales
1	1511200000	0000	0000	OLETA DE PALMA	ECUADOR	29910	29910
Despacho precedente							
Número de secuencia	Distrito precedente	Año precedente	Régimen precedente	Secuencial precedente	Número Item		
Observaciones de oce - item							
Número de Item	Tipo Observación	Contenido					
Documentos							
Número de Item	Número de documento	Tipo de documento	Fecha de fin de vigencia	Fecha de emisión			
0	09E14038	CONDOMINIO DE EMBAQUE/QUEJUA	24/02/2014	24/02/2014			
0	MC039035	AEROCARTA DE PORTE	24/05/2014	24/05/2014			
0	NO	OTROS	24/05/2014	24/05/2014			
0		EXPORTACION TIENE DESTINO FINAL TERRITORIOS O USOS INTERMEDIACION DE PERSONAS DOMICILIADAS EN PARAJES FISCALES O REGIMENES FISCALES PREFERENTES	20/02/2014	20/02/2014			
0	0002276	CONSEJEROS AGI POR EL SEN	20/05/2014	19/05/2014			
		FACTURA COMERCIAL					

Anexo N° 13 Documento de tránsito internacional DTAI

 DECLARACION DE TRANSITO ADUANERO INTERNACIONAL (DTAI) DT 00119-02 EC-PPS-EC-008603-PE-PPS-PE-0211-10		No.0187				
1. Denominación o razón social del transportista Autorizado:  TRANSCORRIENTE LTDA. AV. EL CAMINO DEL COMERCIO 10150 CALLE 10150-10150 VIA EL CAMINO DEL COMERCIO CALLE 10150-10150		6. País y Aduana de destino: COLOMBIA				
2. Nombre y dirección del declarante: TRANSCORRIENTE LTDA. CRA. IBA No. 18-24 IPIALES NARIÑO COLOMBIA		9. País de origen de la mercancía: ECUADOR				
3. Nombre y dirección del remitente: ECUARUNAL S.A. RUC: 1792263546001 SAN JOSE ALTO-MARIANAS VICENTE ROCARTEKE EL-79 V CACHA QUITO ECUADOR		10. Placa y país de matrícula de los vehículos habilitados: PZ58517 EC				
4. Nombre y dirección del destinatario: ALCAN E OPERADOR LOGISTICO S.A. ARI. SAS CALLE IBA No. 189-35 COLOMBIA NIT: 90045498-1		11. Placa y país de matrícula o registro de las unidades de carga: CR0333 EC				
5. Nombre y dirección del consignatario: LOGISTICA INTERNACIONAL DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SALEPSA KM 6 VIA CENACRA-AEROPUERTO MZ. 2 LOTE 1-3-1-4 ZONA FRANCA DEL PACIFICO NIT: 900899834-1		12. Número(s) de (los) manifiesto(s) de Carga Internacional: MCII39606				
8. Aduana de carga: TULCAN ECUADOR		13. Número de identificación de los conductores y su capacidad: (Indicar si son de 20 m³ peso u otro)				
7. País y Aduana de partida: TULCAN ECUADOR		14. Número(s) de (los) Pasante(s) Aduanero(s):				
15. Carta de Porte No.:	16. Descripción de las Mercancías:	17. Cantidad de los Bultos:	18. Clase y marca de los Bultos:	19. PESO EN KILOGRAMOS		20. Intervención de la Aduana de Partida:
EPH14938	OLEINA DE PALMA	01 TANQUE AL GRANEL CON 25.910 BGS	S/M	Bruto	Neto	
				29910	29910	
21. Precio de las mercancías (INCOTERMS 2000 - 2010) y tipo de moneda: CPE ZONA FRANCA PACIFICO USD.36765.88 PALMIRA VALLE DEL CAUCA-COLOMBIA		22. País y Aduana(s) de Cruce de Fronteras: IPIALES COLOMBIA		TOTAL		
23. Firma y Sello del declarante: Fecha: JUNIO, 24 DE 2014		24. Observaciones de la Aduana de Partida:				
		25. Documentos anejos:				
		26. Firma y sello de la autoridad que interviene en la Aduana de Partida:				

ORIGINAL

Anexo N° 14 Tabla de INCOTERMS

INCOTERMS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Valor del embarque	252.708	267.783	273.866	279.332	286.093	292.816
EXW	252.708	267.783	273.866	279.332	286.093	292.816
Manipulación local X	660	933	968	1.004	1.041	1.079
FCA/FAS	253.368	268.716	274.834	280.335	287.133	293.895
Transporte interno	2.550	2.644	2.742	2.843	3.122	3.237
Manipuleo Embarque	0	0	0	0	0	0
Agentes	230	239	256	286	331	396
Documentación	223	232	249	278	321	385
Capital e inventario país de origen	152	161	165	168	173	177
Bancarios	5.067	5.374	5.497	5.607	5.743	5.878
FOB	261.591	277.366	283.743	289.517	296.822	303.969
Flete Internacional	57.400	59.521	61.721	64.002	68.680	71.218
CFR	318.991	336.887	345.465	353.520	365.502	375.187
Seguro Internacional	6.380	6.738	6.909	7.070	7.310	7.504
CIP	325.371	343.625	352.374	360.590	372.812	382.691

Los costos y gastos que se incurre en la exportación de fréjol a Venezuela de acuerdo a las cantidades para cada año, se detallan en base al termino de negociación (CIP), este término determina que el exportador asume la responsabilidad de costo, seguro y flete hasta San Antonio en Venezuela siendo este el lugar convenido.

Anexo N° 15 Tabla de amortización de la deuda

No.	Capital	Interés	Cuota	Saldo
0				112.270
1	2638,37	1.047,85	3686,22	109.632
2	2662,99	1.023,23	3686,22	106.969
3	2687,85	998,37	3686,22	104.281
4	2712,93	973,29	3686,22	101.568
5	2738,25	947,97	3686,22	98.830
6	2763,81	922,41	3686,22	96.066
7	2789,61	896,61	3686,22	93.276
8	2815,64	870,58	3686,22	90.461
9	2841,92	844,30	3686,22	87.619
10	2868,45	817,77	3686,22	84.750
11	2895,22	791,00	3686,22	81.855
12	2922,24	763,98	3686,22	78.933
13	2949,52	736,71	3686,22	75.983
14	2977,04	709,18	3686,22	73.006
15	3004,83	681,39	3686,22	70.001
16	3032,87	653,35	3686,22	66.969
17	3061,18	625,04	3686,22	63.907
18	3089,75	596,47	3686,22	60.818
19	3118,59	567,63	3686,22	57.699
20	3147,70	538,52	3686,22	54.551
21	3177,08	509,15	3686,22	51.374
22	3206,73	479,49	3686,22	48.168
23	3236,66	449,56	3686,22	44.931
24	3266,87	419,35	3686,22	41.664
25	3297,36	388,86	3686,22	38.367
26	3328,13	358,09	3686,22	35.039
27	3359,20	327,03	3686,22	31.679
28	3390,55	295,67	3686,22	28.289
29	3422,19	264,03	3686,22	24.867
30	3454,13	232,09	3686,22	21.412
31	3486,37	199,85	3686,22	17.926
32	3518,91	167,31	3686,22	14.407
33	3551,75	134,47	3686,22	10.855
34	3584,90	101,32	3686,22	7.270
35	3618,36	67,86	3686,22	3.652
36	3652,13	34,09	3686,22	0

Anexo N° 16 Depreciaciones

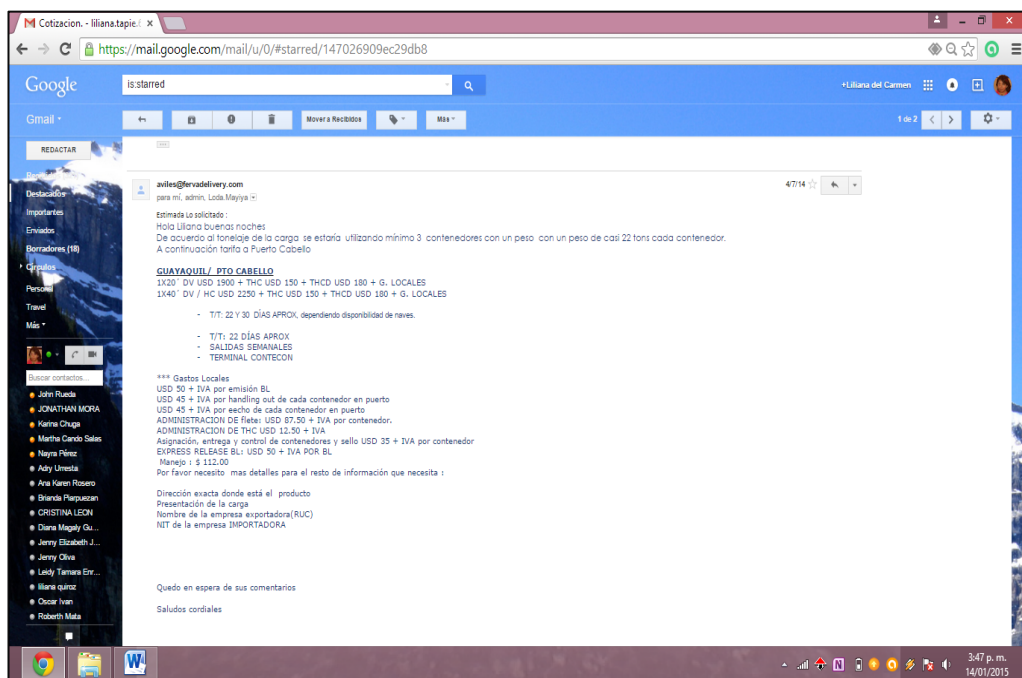
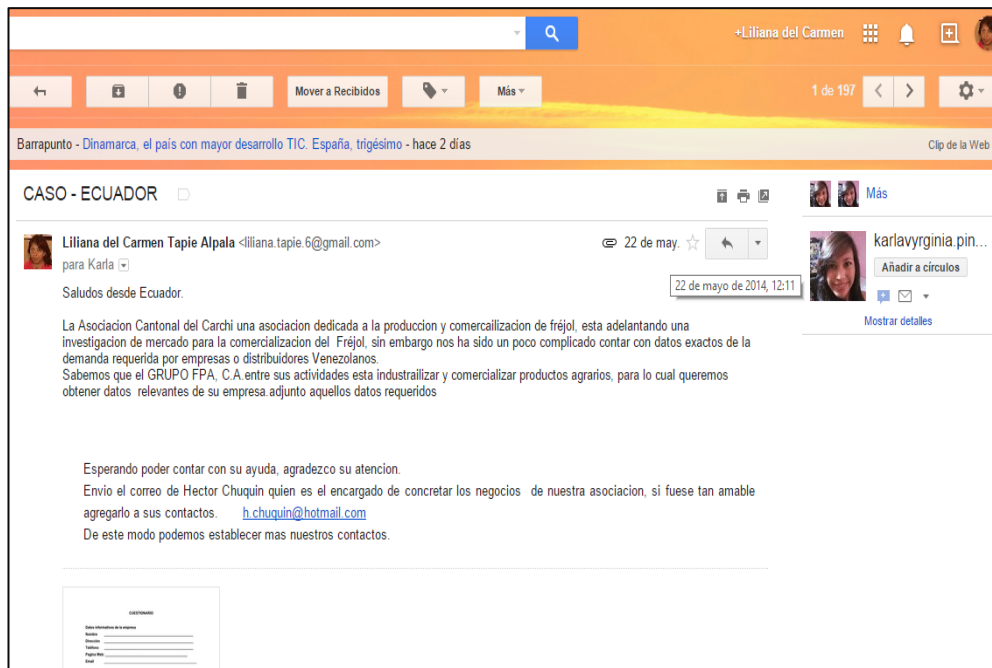
Depreciación de Maquinaria			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			666
1	67	0,10	599
2	67	0,10	533
3	67	0,10	466
4	67	0,10	400
5	67	0,10	333
6	67	0,10	266
7	67	0,10	200
8	67	0,10	133
9	67	0,10	67
10	67	0,10	0

Depreciación de Muebles y Enseres			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			1400
1	140	0,10	1260
2	140	0,10	1120
3	140	0,10	980
4	140	0,10	840
5	140	0,10	700
6	140	0,10	560
7	140	0,10	420
8	140	0,10	280
9	140	0,10	140
10	140	0,10	0

Depreciación de Equipo de Cómputo			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			900
1	300	0,33	600
2	300	0,33	300
3	300	0,33	0

Amortización Gastos de Constitución			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			3270
1	654	0,20	2616
2	654	0,20	1962
3	654	0,20	1308
4	654	0,20	654
5	654	0,20	0

Anexo N° 17 Correo electrónicos



LA DEMANDA DE FRÉJOL EN VENEZUELA Y LA COMERCIALIZACIÓN DESDE IMBABURA - ECUADOR

ARTÍCULO CIENTÍFICO

LILIANA DEL CARMEN TAPIE ALPALA



Egresada de la carrera de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi, Suficiencia en el Idioma Inglés, participante en seminarios como: Seminar workshop: “International Certification of the English Proficiency Language: Academic level vs Communicative Level”; I conversatorio Binacional Ecuador- Colombia: Convenio Esmeraldas; I Jornada de Comercio Exterior; Encuentro Binacional, el comercio Binacional Colombo-ecuatoriano “una mirada económica desde los jóvenes ”; Taller para MYPYMES en Comercio Exterior; Estructura de Planes de Negocios y Manejo de Datos; V encuentro Binacional de Integración Fronteriza Colombo Ecuatoriana; II Jornada de Comercio Exterior.

LA DEMANDA DE FRÉJOL EN VENEZUELA Y LA COMERCIALIZACIÓN DESDE IMBABURA - ECUADOR

**Universidad Politécnica Estatal del Carchi – Liliana Tapie - Ecuador
liliana.tapie.6@gmail.com**

Resumen

La agricultura es un determinante en la economía del Ecuador, por lo tanto el cultivo del fréjol en la provincia de Imbabura es una de sus actividades más desarrolladas en esta región, siendo una de las provincias con mayor producción a nivel a nacional pues el fréjol es una parte importante en sus sistemas de cultivo.

Actualmente el cultivo del fréjol constituye para la provincia uno de los rubros más importantes en su desarrollo y una fuente de proteína en su dieta alimenticia.

Por esta razón la presente investigación se basa en un estudio de mercado y de factibilidad para la comercialización del fréjol producido en el Cantón Urcuquí con el afán de aprovechar dicha producción que por razones de desconocimientos de mercados su venta se limita solo a intermediario quienes perjudican al agricultor con precios injustos sin dar opción a comercializarlo en mercados internacionales.

Como se ha descrito el desconocimiento de mercados a retrasado la producción de fréjol y como resultado de la investigación, Venezuela es un mercado atractivo para el fréjol pues el descuido al sector agrícola en esta país hace que frecuentemente importe esta leguminosa para cubrir su demanda nacional que aún se encuentra insatisfecha. De este modo se han establecido costos financieros y logísticos para incursionar en un plan de comercial para el fréjol, aprovechando las oportunidades comerciales entre Ecuador y Venezuela que permita exportar el fréjol desde el Cantón Urcuquí de forma eficiente y eficaz.

Palabras Claves: Sector agrícola, economía, desconocimiento de mercado, comercialización, demanda.

LA DEMANDA DE FRÉJOL EN VENEZUELA Y LA COMERCIALIZACIÓN DESDE IMBABURA - ECUADOR

Abstract

Agriculture is one of the key activities in the economy of Ecuador, therefore bean cultivation in the province of Imbabura is one of its most developed activities in this region, one of the provinces with the highest production level since the national bean is an important part of their farming systems.

Currently growing beans for the province is one of the most important items in its development and a source of protein in their diet.

Therefore this research is based on a market survey and feasibility Marketing beans produced in the Canton Urcuquí in an effort to take advantage of this production because of market unknowns sale is limited only to those who harm the intermediary farmer with unfair prices without giving option to market it in international markets.

As described the lack of markets delayed the production of beans and as a result of the investigation, Venezuela is an attractive market for the beans because neglect the agricultural sector in this country makes this legume often amount to cover its domestic demand insatisfecha.de is even thus have established financial and logistical costs to venture into a business plan for the beans, taking advantage of business opportunities between Ecuador and Venezuela that allows exporting the beans from the Canton Urcuquí efficiently and effectively.

Keywords: *Agricultural Sector, economy, lack of market, marketing demand.*

1. Introducción

El presente artículo da a conocer los resultados más relevantes del estudio de mercado después de haber aplicado instrumentos de recolección de información tanto primaria como secundaria, esta información permitió analizar la oferta de fréjol por parte de los productores del Cantón Urcuquí y demanda en la República Bolivariana de Venezuela.

Con el afán de determinar la demanda de fréjol en Venezuela para la comercialización desde el Cantón Urcuquí ha sido necesario recopilar información cualitativa y cuantitativa, en cuanto al comportamiento de las variables a investigar en los mercados tanto de Ecuador como Venezuela, lo que incluye un análisis Político, económico, social, legal y hasta tecnológico. Esto implica determinar derechos de exportación e importación, las regulaciones, la demografía, sus economías, canales de distribución, el tamaño del mercado y su crecimiento, producción nacional con el fin de evaluar las oportunidades de mercado para el fréjol, dicha información es obtenida a través de fuentes primarias y secundarias.

La recopilación de esta información permite entender cómo funciona el mercado venezolano, determinar los compradores, la incidencia de la competencia y los obstáculos potenciales de ingreso a ese mercado, y con ello mirar de qué manera el fréjol puede competir en ese entorno donde será negociado, finalmente como una aporte a la solución de la problemática se realiza un estudio de factibilidad para comercializar el fréjol desde el Cantón Urcuquí para atender parte de la demanda

LA DEMANDA DE FRÉJOL EN VENEZUELA Y LA COMERCIALIZACIÓN DESDE IMBABURA - ECUADOR

insatisfecha en Venezuela, asumiendo costos de inversión, logística y de exportación contemplado en la propuesta.

2. Materiales y MÉTODOS

La presente investigación fue desarrollada bajo dos enfoques:

Enfoque cualitativo: el cual permitió describir los entornos del mercado de fréjol, es decir, el estudio de la oferta Ecuatoriana y la demanda en Venezuela a través de un análisis Pest y análisis situacional interno.

Enfoque cuantitativo: a través de este enfoque se determinaron datos estadísticos de la oferta y demanda del fréjol, es decir, volumen de producción y de compra para finalmente determinar cantidades de fréjol que los productores del Cantón Urcuquí están dispuestos a vender, por la otra parte se determinó la cobertura de la demanda que se puede cubrir con esta producción, del mismo modo se pudo cuantificar los costos y gastos para incursionar en la exportación del fréjol desde este cantón hasta Venezuela con la finalidad de evaluar la factibilidad de este proyecto.

En cuanto a la modalidad de investigación se utilizaron la investigación bibliográfica, consiste en una descripción cuidadosa y ordenada del conocimiento publicado en investigaciones realizadas, información y datos proporcionados ya sean a través de páginas web, medios impresos u otros, siempre y cuando estos datos e información estén seguidos de una interpretación razonada y adecuada en cuanto al fréjol se refiera; y la investigación de campo que permitió recolectar información primaria directamente a 270 productores de fréjol que resultaron del cálculo de la muestra para aplicar las encuestas.

Para complementar esta investigación se hizo uso de tres tipos de investigación: descriptiva e histórica que permitió fundamentar las variables como son comercialización y demanda con información primaria y secundaria.

El proceso de recolección de información se realizó a través de un proceso sistemático y estructurado, que permitió reunir la información necesaria; primaria y secundaria, la primera con la aplicación de encuestas a los productores y la segunda fue tomada de fuentes confiables, esta información ha sido procesada con la finalidad de realizar su respectivo análisis.

3. Resultados y discusión

3.1. Diagnóstico del mercado Ecuatoriano

La economía ecuatoriana, se centra en las actividades de extracción (petróleo, oro y cobre) y agroalimentarias (marisco, flores, café, cacao y azúcar), que representan el 90% de las exportaciones de Ecuador.

“Ecuador tiene una marcada orientación agrícola, básicamente por las características productivas de su tierra, características del suelo y del medio ambiente y por ello

LA DEMANDA DE FRÉJOL EN VENEZUELA Y LA COMERCIALIZACIÓN DESDE IMBABURA - ECUADOR

ofrece productos agrícolas de muy buena calidad capaces de competir en los mercados internacionales.(Banco Mundial, 2014)

Según datos del III Censo Nacional Agropecuario realizado en el año 2012 el 40% de la población que habita en el área rural, el 62% conforman hogares de productores agropecuarios y viven en las propias Unidades de Producción Agropecuaria (UPA). Algunos de los cultivos en el Ecuador se caracterizan por ser transitorios, tales como: arroz, maíz, papa, soya y leguminosas como el fréjol; mientras que el 63% del volumen de producción, medido en toneladas métricas corresponde a los cultivos permanentes, como por ejemplo, banano y plátano, café, cacao, palma africana, caña de azúcar, entre otros productos.

El producto interno bruto está compuesto además de la explotación petrolera por tres rubros principales; agricultura, ganadería y pesca; el sector agropecuario es uno de los principales para su desarrollo pues sus exportaciones son una fuente económica principal de este país. El PIB alcanza los 90,02 millones de dólares hasta 2014.

Según el Banco Central del Ecuador (2014) “Ecuador registró una inflación anual de 3,67 % en 2014 en lo que va de corrido del año, inferior al 4,16 % de 2012, Según el INEC, la inflación de estos últimos años es la más baja y continua con una tendencia decreciente. Por otro lado el riesgo país en enero de 2014 se presenta con una cifra de 592 que sigue siendo alto, sin embargo este país presenta grandes oportunidades comerciales.

La política económica del Ecuador pretende insertarse inteligentemente en la economía mundial, a través de la transformación de la matriz productiva, fomentando de las exportaciones y disminución de las importaciones. Consecuentemente se podrán observar mejoramientos en los resultados de la balanza comercial que hasta el año 2013 ha tenido un déficit como se observa en la siguiente tabla:

BALANZA COMERCIAL ECUADOR CON EL MUNDO EN MILES DE DÓLARES						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014 En- Jul
Exportaciones	13.863.055	17.489.923	22.322.349	23.764.757	24.957.645	17.853
Importaciones	14.071.451	19.278.705	22.495.797	24.018.296	25.751.214	17.098
Balanza comercial	-208.396	-1.788.782	-623.448	-253.539	-793.569	755
FUENTE: Banco Central del Ecuador						
ELABORACIÓN: PRO ECUADOR 2014						

Por lo tanto la exportación de fréjol pretende aportar al crecimiento de estas exportaciones, aprovechando los acuerdos internacionales y cumpliendo con los requisitos exigibles para tal hecho en cuanto a la partida 0713.33.99.00 (barreras arancelarias y no arancelarias). Esto apoyado de una producción de calidad, que está garantizada por el INIAP que se encuentra adelantando tecnologías de producción de leguminosas, esto incluye cultivo de semillas mejoradas y aplicación de métodos de cultivo.

LA DEMANDA DE FRÉJOL EN VENEZUELA Y LA COMERCIALIZACIÓN DESDE IMBABURA - ECUADOR

3.1.1. Situación actual del sector ofertante

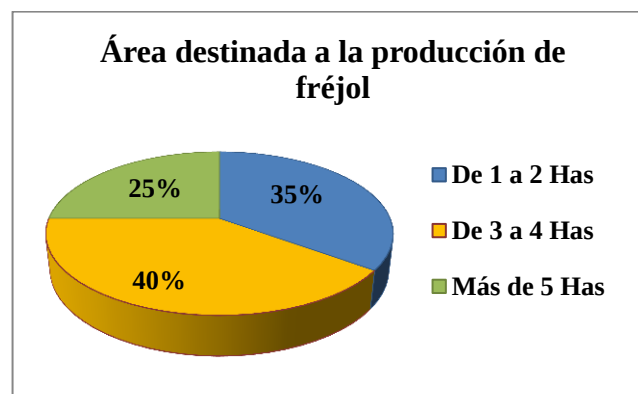
De acuerdo a informes de la producción de fréjol en el Ecuador se ha determinado que la provincia de Imbabura es una de las pioneras en la producción de esta leguminosa.

Según la Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria, los cultivos transitorios suman el 10% de las tierras en uso, y el fréjol es un cultivo transitorio por tanto es un producto determinante de la economía y, además está dentro de los 16 negocios reales de esta provincia.

La comercialización de fréjol es uno de los negocios de mayor valor, este negocio ha marcado una importancia económica y social a nivel regional.

3.1.1.1. La producción en el cantón Urcuquí

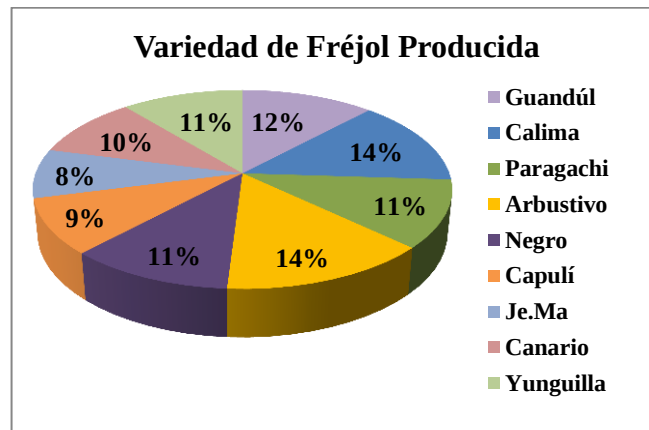
Este cantón es conocido como “el granero” de la Provincia de Imbabura, pues es uno de los principales productores de leguminosas y granos. Esta producción tiene preferencia en los mercados. Pero para corroborar la información ha sido necesario conocer directamente la situación de los productores a través de la investigación de campo proporcionando información primaria determinada lo siguiente.



Fuente: Productores de fréjol de Urcuquí
Elaboración: Liliana Tapie

El 75% de los agricultores destina de una a 4 hectáreas para el cultivo de fréjol, notándose que existe una superficie de cultivo sumamente importante que permitirá reunir una buena oferta de producción.

LA DEMANDA DE FRÉJOL EN VENEZUELA Y LA COMERCIALIZACIÓN DESDE IMBABURA - ECUADOR



Fuente: Productores de fréjol de Urcuquí

Elaboración: Liliana Tapie

Los productores de fréjol de Urcuquí cultivan alrededor de nueve tipos de esta leguminosa este hecho permite aducir que cualquiera de ellos se ofrecen en el mercado.



Fuente: Productores de fréjol de Urcuquí

Elaboración: Liliana Tapie

Según los resultados de la encuesta, el fréjol producido en el cantón Urcuquí cumple con los requisitos y parámetros de exportación (74%), por lo que se afirma que es de muy buena calidad.

3.1.1.2. Análisis de la oferta

Los agricultores del Cantón Urcuquí se caracterizan por producir cultivos transitorios entre los más importantes está el fréjol, por ello se ha hecho énfasis en este producto y buscar alternativas comerciales que hagan más rentable esta producción.

Producto

Fréjol seco, es una especie nativa de América y sus numerosas variedades se cultivan en todo el mundo para el consumo, pertenece a las familia de las leguminosa y se caracterizan por ser uno de los alimentos que contienen más proteínas.

De acuerdo a Torres (2013) enuncia:

El consumo de fréjol representa ventajas desde el punto de vista nutricional, debido a que su contenido proteico es aproximadamente (21.8 g de proteína por cada 100 g

La demanda de fréjol en Venezuela y la comercialización desde Imbabura - Ecuador – Liliana Tapie – (UPEC – Ecuador)

LA DEMANDA DE FRÉJOL EN VENEZUELA Y LA COMERCIALIZACIÓN DESDE IMBABURA - ECUADOR

de fréjol) el doble del contenido por la mayoría de los cereales, además de ser una buena fuente de vitamina del complejo B (niacina, riboflavina, ácido fólico y tiamina). Igualmente proporciona hierro, cobre, zinc, fósforo, potasio, magnesio y calcio y tiene un alto contenido en fibra. También es una excelente fuente de ácidos grasos poliinsaturados (p.24)

Capacidad de la oferta

Cultivo	Condición de cultivo	Superficie Sembrada Has	Superficie Cosechada Has	Cantidad Cosechada Tm	Cantidad Vendida Tm	Rendimiento
Fréjol seco	Solo	965	903	416	337	0.43
Fréjol seco	Asociado	340	270	105	88	0.31
Fréjol tierno	Solo	259	240	294	284	1.14
TOTAL		1564	1413	815	709	
Fuente: III Censo Nacional Agropecuario 2012 Elaboración: Liliana Tapie						

De la superficie sembrada se cosecha 815 Tm sin embargo no se vende en su totalidad por lo que la cantidad vendida difiere de la cosechada en 106Tm, que consideramos se encuentran en la posibilidad de ser utilizadas como semilla y para el consumo doméstico propio del productor. Es decir que alrededor del 87% vende y la parte restante tiene otros fines.

Producción anual de fréjol en el Cantón Urcuquí

PRODUCCIÓN ANUAL(Tm)		
Cantidad cosechada	Cantidad Vendida	Oferta Exportable (70%)
815	709	496,3
Fuente: III Censo Agropecuario 2012 Elaboración: Liliana Tapie		

El volumen ofertado de 709 Tm. Corresponde al grano limpio y clasificado, que reúne todas las características de calidad ya sea para la venta local o en su caso para la exportación. Actualmente este grano es comercializado en los diferentes mercados locales por lo que se considera que la oferta reunida para exportación se encuentra en un 70%.

3.2. Diagnóstico del mercado Venezolano.

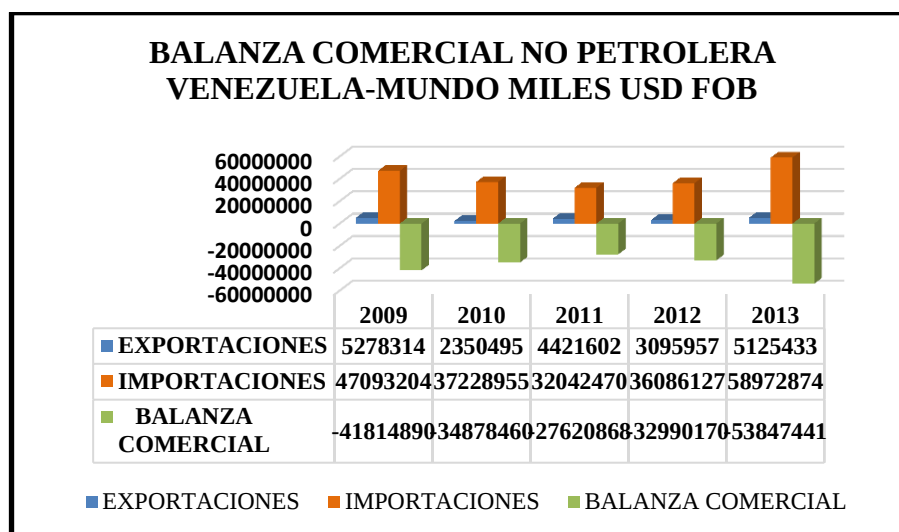
INDICADORES DEL PAÍS DE VENEZUELA	
Capital	Caracas
Idioma	Castellano
Población 2013	30.41 millones
Tasa de crecimiento poblacional 2013	1.44%
PIB total 2013	438.3 (millones de dólares)
PIB per cápita PPA 2013	14.415
Composición del PIB por sector	Agricultura 3,7%
	Industria 35,5%
	Servicios 60,08%

La demanda de fréjol en Venezuela y la comercialización desde Imbabura - Ecuador – Liliana Tapie – (UPEC – Ecuador)

LA DEMANDA DE FRÉJOL EN VENEZUELA Y LA COMERCIALIZACIÓN DESDE IMBABURA - ECUADOR

Precios 2013	Inflación anual 56.2%
Moneda	Bolívar (Bs)
Fuente: PROECUADOR/ BCV/BANCO MUNDIAL 2014	
Elaboración: Liliana Tapie	

La economía del país venezolano gira alrededor de la explotación del petróleo, está considerado como el quinto productor de petróleo a nivel mundial, Por esta razón es considerado un país mono productor, según Pro Ecuador (2014) “los esfuerzos del país se han centrado en la exportación del petróleo, y su producción local no alcanza a abastecer su demanda por lo cual importa muchísimos productos de diversa índole”, en tanto el sector de la agricultura es el que menos aporta al PIB.



Fuente: PRO ECUADOR (2014)

El resultado de la balanza comercial ha sido deficitaria en los últimos cinco años, el análisis a la balanza comercial no petrolera se lo hace a razón de que allí están registrados las importaciones y exportaciones de productos agrícolas, entre ellos incluido el fréjol. Se nota entonces que las importaciones de estos productos son muy altos frente a las exportaciones la razón es que el sector agropecuario inmerso en esta Balanza Comercial no es el suficiente para su consumo y es necesario realizar importaciones de este tipo.

3.2.1. Barreras arancelarias en Venezuela para el fréjol

En el mes de Abril de 2011 Ecuador y Venezuela firmaron el Acuerdo de Cooperación y Complementación Económica, que tendrá cinco años de duración y podrá ser prorrogado, este acuerdo extiende las preferencias arancelarias que estos países mantenían mientras Venezuela era miembro de la Comunidad Andina (CAN), por lo que los aranceles entre estos países es de nivel cero. (Pro Ecuador, 2014, p.13), por lo tanto para el ingreso de del fréjol al mercado de Venezuela no es necesario el pago de la tarifa arancelaria ad-valorem, mediante acuerdo Preferential

**La demanda de fréjol en Venezuela y la comercialización desde Imbabura -
Ecuador – Liliana Tapie – (UPEC – Ecuador)**

LA DEMANDA DE FRÉJOL EN VENEZUELA Y LA COMERCIALIZACIÓN DESDE IMBABURA - ECUADOR

tariff for CAN countries. El acuerdo comercial mencionado es válido una vez presentado el Certificado de Origen que confirme el origen ecuatoriano del producto.

3.2.2. Producción de fréjol en Venezuela

La producción nacional de fréjol se ha incrementado significativamente en los últimos años, No obstante a pesar de existir un crecimiento en la producción de fréjol en Venezuela este país en los últimos dos años por situaciones sociopolíticas se ha convertido en un demandante potencial de productos agrícolas los mismos que escasean en su mercado interno.

Producción de fréjol seco en Venezuela (Tm)					
2008	2009	2010	2011	2012	2013
48,320	50,000	47,931	45,119	47,000	45660
Fuente: FAOSTAT Elaboración: Liliana Tapie					

3.2.3. Importaciones de fréjol en Venezuela

Año	Toneladas
2009	152.000
2010	179.251
2011	128.648
2012	198.945
2013	142.372
2014	185.184
Fuente: TRADEMAP 2014 Elaboración: Liliana Tapie	

El número de toneladas importadas es muy considerable, que ha sido una razón válida incursionar en el proceso de exportación de esta leguminosa. Entre los proveedores de esta leguminosa se encuentran países como: China, Argentina, Nicaragua, Canadá y Bolivia entre los más destacados que a su vez se convierten en la competencia para la exportación de fréjol a este país.

3.3. Cálculo de la demanda Insatisfecha

Para el cálculo del consumo aparente es necesario contar con datos históricos de importaciones, exportaciones y producción nacional de fréjol en Venezuela; dicho cálculo está representado en la fórmula $Ca = Pn + M - X$. Luego la demanda insatisfecha, que es aquella que no ha sido cubierta en el mercado y que pueda ser cubierta, al menos en parte, por el proyecto; dicho de otro modo, existe demanda insatisfecha cuando la demanda es mayor que la oferta, su cálculo es en función del déficit y la población, para el consumo recomendado se ha tomado como base datos

LA DEMANDA DE FRÉJOL EN VENEZUELA Y LA COMERCIALIZACIÓN DESDE IMBABURA - ECUADOR

proporcionados por la FAO afirmando que el fréjol es fundamental en la dieta alimentaria por su alto contenido nutricional, por lo que recomienda triplicar el consumo esto es 13,87kg anuales que es el máximo consumo recomendado, y se convierte en la base de cálculo de la proyección.

Del mismo modo se toma en cuenta la población total de Venezuela, pues la empresa importadora se encarga de distribuir el producto a nivel nacional.

En la tabla se puede observar el déficit existente en Venezuela y el porcentaje de cobertura con la producción de los agricultores de fréjol del cantón Urcuquí, así mismo se ha realizado a proyección para los próximos cinco años tanto de la oferta como la demanda.

LA DEMANDA DE FRÉJOL EN VENEZUELA Y LA COMERCIALIZACIÓN DESDE IMBABURA - ECUADOR

Tabla de la demanda insatisfecha

Años	X	M	PRODUCCIÓN	CNA	POBLACIÓN	CON PER CÁPITA		DÉFICIT			OFERTA		COBERTURA
	(-)	(+)	(+)	(=)	Nacional	Real	Rec	pc (déficit)	Total	Total	oferta	70% des x	%
	TM	TM	TM	TM	MILLONES	(KG)	(KG)	(KG)	(KG)	(TN)	(TN)	(TN)	
2009	0	152000	50000	202000	27223230	7,42	13,87	6,4					
2010	0	179000	47931	226931	26814840	8,46	13,87	5,4					
2011	0	128648	45119	173767	2722793000	0,06	13,87	13,8					
2012	0	198945	47000	245945	28048344,6	8,77	13,87	5,1					
2013	0	142372	45660	188032	28467106,4	6,61	13,87	7,3	206806766	206806,8	709	496,3	0,24
2014	0	148009,9	44337,861	192347,8	28877032,8	6,66	13,87	7,2	208176671	208176,7	716,09	501,3	0,24
2015	0	153871,1	43054,005	196925,1	29292862,0	6,72	13,87	7,1	209366905	209366,9	723,25	506,3	0,24
2016	0	159964,4	41807,326	201771,7	29714679,2	6,79	13,87	7,1	210370915	210370,9	730,48	511,3	0,24
2017	0	166298,9	40596,745	206895,7	30142570,6	6,86	13,87	7,0	211181781	211181,8	737,79	516,5	0,24
2018	0	172884,3	39421,218	212305,6	30576623,6	6,94	13,87	6,9	211792207	211792,2	745,17	521,6	0,25
Elaboración: Liliana Tapie													

Si se comprara la demanda insatisfecha con la capacidad de oferta, la demanda es considerablemente mayor, por lo que el proyecto alcanza a cubrir únicamente el 0.24% en este mercado dicha oferta la disponen los agricultores del Cantón Urcuquí-Ecuador.

LA DEMANDA DE FRÉJOL EN VENEZUELA Y LA COMERCIALIZACIÓN DESDE IMBABURA - ECUADOR

Una vez realizado el cálculo de oferta y demanda efectiva se procedió a realizar la estimación de ventas y programación de envíos.

3.4. Estimación de ventas y programación de envíos.

DATOS	AÑOS					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Oferta exportable tn	496,30	501,26	506,28	511,34	516,45	521,62
Demanda insatisfecha tn	206806,8	208176,7	209366,9	210370,9	211181,8	211792,2
% de cobertura de la demanda	0,05%	0,05%	0,05%	0,05%	0,05%	0,05%
Frecuencia de envío	Semestral	Semestral	Semestral	Semestral	Semestral	Semestral
Numero de envíos al año	2	2	2	2	2	2
Tamaño del embarque	248,15	250,63	253,14	255,67	258,23	260,81
Nº de empaques / embalajes	4963,0	5012,60	5062,80	5113,40	5164,50	5216,20
Nº contenedores de 30 tn	8	8	8	8	9	9
Nº de sencillos de 15 tn	1	1	1	1	0	0
Estimación de ventas según embalajes por envío	4960	5000	5060	5100	5164	5216
Estimación de ventas según unidad comercial (envases) por envío	4 960	5000	5060	5100	5164	5216
Estimación de ventas según empaques / embalajes al año	9920,00	10000	10120	10200	10328	10432
	-0,30	-1,26	-0,28	-1,34	-0,05	-0,02

Elaboración: Liliana Tapie

Se indica entonces el número de unidades comerciales a comercializar en cada envío considerando 2 envíos anuales (1 semestral). Y para ello también se calculan los gastos de exportación para las cantidades estimadas.

Costos de Producción			Total	Proyección Costos de Producción				
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Materia Prima			434.000	453.669	459.113	462.742	468.549	473.267
Fréjol	9.920	43,75	434.000	453669	459113	462742	468549	473267
Mano de Obra			21.511	25.129	27.624	30.366	33.381	36.695
Operarios	4	5.378	21.511	25.129	27.624	30.366	33.381	36.695
Costos Indirectos de Fabricación:			9.626	10.122	10.597	11.058	11.583	12.108
Sacos de polipropileno	9.920	0,50	4.960	5187	5444	5689	5974	6257
Etiquetas	9.920	0,30	2.976	3.116	3.270	3.418	3.588	3.758
Agua	12	30,00	360	373	387	401	416	432
Energía	12	50,00	600	622	645	669	694	719
Fajas Lumbares	4	15,00	60	62	65	67	69	72
Mascarilla	300	0,15	45	47	48	50	52	54
Pallets	25	25,00	625	648	672	697	723	749
Depreciaciones				67	67	67	67	67
Total Costo de Producción			465.137	488.921	497.334	504.166	513.512	522.070

Elaboración: Liliana Tapie

La totalidad de los gastos de exportación están en función del término de negociación CIP.

LA DEMANDA DE FRÉJOL EN VENEZUELA Y LA COMERCIALIZACIÓN DESDE IMBABURA - ECUADOR

3.5. INDICADORES FINANCIEROS

TIR Y VAN

Año	FE	Fat. Act	FE Descontado
0	-187.116,82		
1	36.396,81	0,9089	33.081,99
2	33.761,41	0,8261	27.891,85
3	30.585,00	0,7509	22.966,44
4	74.058,45	0,6825	50.546,14
5	257.951,84	0,6204	160.022,27
		☐FE	294.508,69
		- I.I.	187.116,82
		VAN	107.391,88
		TIR	23,92%
		PR	3,91
		C/B	1,57

CCP	10,02%
TIR	23,92%
VAN	107.392

Para el presente proyecto se tiene Un valor Actual neto de 107.391,88 con un valor supremamente superior a cero por tanto el proyecto es muy aceptable, así mismo la tasa Interna de Retorno (TIR) es de 23,92% indicando que el dinero invertido en el centro de acopio rinde en ese porcentaje, además es mayor a la tasa de interés del préstamo, y tasas referenciales de crédito que se encuentran hasta el 15% reflejando de que la inversión en este negocio es rentable, además el periodo de recuperación está alrededor de 4 años. El costo beneficio indica que por cada dólar de inversión se recuperan \$0.57.

4. Conclusiones

- Una vez desarrollado la propuesta se ha determinado que es viable la comercialización del fréjol desde el Cantón Urcuquí hasta Venezuela, por la alta demanda existente y por el beneficio que recibirían los productores, al incrementar su precio de venta.
- La exportación de fréjol desde el Cantón Urcuquí genera un beneficio económico tanto local como Nacional, pues directa o indirectamente genera fuentes de empleo de tal modo que los involucrados puedan cubrir necesidades en su hogares.
- De las cuatro empresas venezolanas se ha seleccionado al Grupo FPA, C.A. por ser la de mayor demanda y capacidad de producción, pues se caracteriza por ser distribuidora a nivel nacional es esta la razón del cálculo de la

LA DEMANDA DE FRÉJOL EN VENEZUELA Y LA COMERCIALIZACIÓN DESDE IMBABURA - ECUADOR

demandan insatisfecha a nivel nacional y no únicamente al estado de Barinas donde se localiza la empresa.

5. Recomendaciones.

- Al finalizar el estudio de mercado se ha determinado que la producción de fréjol en la provincia de Imbabura y más específicamente en Cantón Urcuquí se lleva a cabo bajo procesos de apoyo como es el INIAP y que por lo tanto ofrecen un producto de muy buena calidad, entonces es necesario que el cultivo se siga llevando a cabo bajo estos mismo parámetros para ser siempre competitivos tanto en el mercado nacional como en los mercados internacionales.
- Es importante mantener investigaciones actuales de los mercados para el fréjol de este modo evaluar estas oportunidades con la finalidad de aprovecharlas internacionalizando el producto.

6. Referencias bibliográficas

- Banco Mundial, (2014). *Ecuador: panorama general* hoy en <http://www.bancomundial.org/es/country/ecuador>
- Gutiérrez, E. (2013). *Guía Comercial de Venezuela* hoy en http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/06/PROEC_GC2013_VENEZUELA.pdf
- Gutiérrez, E. (2013). *Guía Comercial de Venezuela* hoy en http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/06/PROEC_GC2013_VENEZUELA.pdf
- Pro Ecuador, (2014). *Guía comercial de la república del Ecuador* hoy en <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-comercial-de-ecuador-2014/>

Referencias

- www.asambleacotacachi.org
- PROEXPORT www.proexport.com.co
- ADUANA DEL ECUADOR www.aduana.gov.ec
- BCE (Banco Central Del Ecuador) www.bce.fin.ec
- INEC www.inec.gov.ec
- INIAP <http://www.iniap-ecuador.gov.ec>
- PRO ECUADOR WWW.PROECUADOR.COM.EC