



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE
DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**Previo a la obtención del título de:
LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR**

**ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE
PISOS ELABORADOS A BASE DE CAÑA GUADUA
ANGUSTIFOLIA AL MERCADO DE LOS
ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA.**

AUTORES:

CHRISTIAN FERNANDO MORÁN VERA

ALEXIS ISRAEL VILLALVA ÁVILA

TUTOR:

Lcdo. Herman Sozoranga

GUAYAQUIL – ECUADOR

2015

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGIA		
FICHA DE REGISTRO DE TESIS		
TÍTULO Y SUBTÍTULO: Análisis de factibilidad para la exportación de pisos elaborados a base de caña guadua angustifolia al mercado de los Estados Unidos de Norteamérica		
AUTOR/ ES: Christian Fernando Morán Vera Alexis Israel Villalva Ávila		REVISORES: Lcdo. Herman Sozoranga
INSTITUCIÓN: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil		FACULTAD: Administración
CARRERA: Licenciatura en Comercio Exterior		
FECHA DE PUBLICACION:		Nº DE PÁGS: 114 páginas
ÁREAS TEMÁTICAS: Comercio exterior		
PALABRAS CLAVE: Caña guadua angustifolia, comercio exterior de la caña guadua angustifolia, marketing, estudio técnico, estudio financiero.		
RESUMEN: La demanda internacional de productos con valor agregado son muy valorados debido que cada vez más sus consumidores son más exigentes en relación a los beneficios que estos obtienen en su compra y uso. Este es el caso de los pisos a base de caña guadua angustifolia, cuya materia prima se encuentra principalmente en la provincia de Santa Elena, y en la presente investigación, se ha estudiado a la comuna Manglaralto como una fuente de producción en estado de materia prima y que no han visto la posibilidad de participar en su comercialización internacional con valor agregado, por lo que han sido rezagados solo a la venta local. Los requisitos para su exportación se deben llevar a cabo por una serie de pasos como la gestión aduanera, establecer el contrato de compra, la planificación del flete internacional en el pre embarque y post embarque, además de la viabilidad de financiera y económica que implica su venta hacia el exterior. La información teórica brinda las facetas de siembra, mantenimiento y cosecha de la caña guadua angustifolia, además de las distintas aplicaciones dentro de la misma como puertas, tablonés, aglomerados, sillas, duelas, entre otros; otro punto importante en la investigación es la parte legal en la que los productores asociados se acogerían al Código de la Producción, Comercio e Inversiones, junto con los acuerdos aduaneros que existen entre Estados Unidos y Ecuador, que además este proyecto de investigación se acoge al cambio de la Matriz productiva y el Plan Nacional del Buen Vivir.		
Nº DE REGISTRO (en base de datos):		Nº DE CLASIFICACIÓN:
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF:	SI X	NO
CONTACTO CON AUTOR/ES: Christian Fernando Morán Vera Alexis Israel Villalva Ávila	Teléfono: 0978643572 0991507542	E-mail: alexis.villalva@icloud.com, borrego.moran@hotmail.com
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	Nombre:	
	Teléfono:	
	E-mail:	

ÍNDICE GENERAL

CARÁTULA	i
ÍNDICE GENERAL	ii
ÍNDICE DE TABLAS	vi
ÍNDICE DE FIGURAS	viii
RESUMEN EJECUTIVO	xii
INTRODUCCIÓN	xiii
CAPÍTULO I	1
1. EL PROBLEMA	1
1.1. Tema	1
1.2. Planteamiento del problema	1
1.3. Formulación del problema	4
1.4. Delimitación del problema	5
1.5. Justificación de la investigación	6
1.6. Sistematización de la investigación	9
1.7. Objetivo general	9
1.8. Objetivos específicos	9
1.9. Límites de la investigación	9
1.10. Identificación de las variables	10
1.11. Hipótesis	11
1.12. Operacionalización de las variables	11
CAPÍTULO II	12
2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	12
2.1. Antecedentes referentes	12
2.2. Marco teórico referencial	12

2.2.1.	Antecedentes de la caña guadua	13
2.2.2.	Manejo y cultivo de la caña guadua	14
2.2.3.	Importancia de la caña guadua	19
2.2.4.	Usos de la caña guadua.....	20
2.2.5.	Comercio exterior de la caña guadua	23
2.2.6.	Marketing	25
2.2.7.	Estudio Técnico.....	28
2.2.8.	Estudio Financiero.....	29
2.3.	Marco legal	30
2.3.1.	Código de la Producción, Comercio e Inversiones	30
2.3.2.	Acuerdos comerciales con Estados Unidos.....	31
2.3.3.	Ley de Incentivos a la Producción	32
2.3.4.	Trámites Legales para Exportar	32
2.3.5.	Plan nacional del Buen Vivir.....	34
2.4.	Marco conceptual	36
2.4.1.	Declaración Aduanera de Exportación	36
2.4.2.	Certificado de origen	36
2.4.3.	Certificados de abono tributario.....	37
2.4.4.	Canal de aforo.....	38
CAPÍTULO III.....		40
3.	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	40
3.1.	Métodos de la investigación.....	40
3.2.	Población y muestra	40
3.3.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	41
3.4.	Recursos, fuentes, cronograma y presupuesto para la recolección de datos	42

3.4.1.	Recursos	42
3.4.2.	Fuentes	42
3.4.3.	Cronograma	43
3.4.4.	Presupuesto	43
3.5.	Presentación de resultados	45
CAPÍTULO IV		53
4.	LA PROPUESTA.....	53
4.1.	Título de la propuesta	53
4.2.	Justificación de la propuesta.....	53
4.3.	Objetivo general de la propuesta	54
4.4.	Objetivos específicos de la propuesta.....	54
4.5.	Presentación del producto	55
4.6.	Canal de distribución	58
4.6.1.	Embarcación marítima	59
4.7.	Precio de venta.....	60
4.8.	Proceso de exportación	61
4.8.1.	Régimen aduanero.....	63
4.8.2.	Requisitos para ser exportador.....	64
4.8.3.	Negociación de Incoterms	65
4.8.4.	Negociación de la forma de pago	66
4.8.5.	Contrato de Compra.....	66
4.8.6.	Esquema General de una Exportación a consumo en Aduana	67
4.8.7.	Factura Comercial para comprador en Estados Unidos	68
4.8.8.	Lista de Empaque	68
4.8.9.	Planificación del Flete Internacional	68

4.8.10. Etapa Pre Embarque.....	68
4.8.11. Etapa Post Embarque	70
4.8.12. Análisis costo-tiempo	70
4.8.13. Puntos Críticos de la Exportación.....	70
4.9. Costos operativos	71
4.10. Estimación de ventas	74
4.11. Inversión inicial.....	75
4.12. Flujo de caja proyectado.....	77
4.13. Estado de resultados proyectado	78
4.14. Balance general proyectado	79
4.15. Evaluación financiera	80
4.16. Beneficio obtenido.....	83
4.17. Validación de la propuesta	83
CONCLUSIONES	84
RECOMENDACIONES.....	85
BIBLIOGRAFÍA.....	86
ANEXOS	88
Anexo 1: Certificado de origen	88
Anexo 2: Factura comercial	89
Anexo 3: Bill of loading	90
Anexo 4: Declaración aduanera exportación (DAE).....	92
Anexo 5: Cuestionario de preguntas de Encuestas	95
Anexo 6: Cuestionario de preguntas de Entrevistas	97
Anexo 7: Glosario de términos	98

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Delimitación del proyecto	5
Tabla 2 Operacionalización de variables	11
Tabla 3. Producción y costos estimados de una plantación de guadua ...	17
Tabla 4 Equipos.....	42
Tabla 5 Materiales y suministros.....	42
Tabla 6 Servicios	42
Tabla 7 presupuesto de equipos.....	43
Tabla 8 Presupuesto de suministros	44
Tabla 9 Servicios	44
Tabla 10 Presupuesto total de la investigación	44
Tabla 11. Tabla de frecuencia, pregunta 1	47
Tabla 12. Tabla de frecuencia, pregunta 2.....	48
Tabla 13. Tabla de frecuencia, pregunta 3.....	49
Tabla 14. Tabla de frecuencia, pregunta 4.....	50
Tabla 15. Tabla de frecuencia, pregunta 5.....	51
Tabla 16. Tabla de frecuencia, pregunta 6.....	52
Tabla 17. Dimensiones comerciales para los pisos de bambú	55
Tabla 19. Comercio exterior de bambú desde Ecuador, marzo 2015.....	61
Tabla 20. Nómina	71
Tabla 21. Materia prima	72
Tabla 22. Insumos directos	72
Tabla 23. Otros costos directos	73
Tabla 24. Gastos administrativos.....	73
Tabla 25. Ingresos	74
Tabla 26. Proyección de ingresos cinco años	74
Tabla 27. Activos	75
Tabla 28. Total de inversiones	76
Tabla 29. Financiamiento.....	76
Tabla 30. Flujo de caja	77
Tabla 31. Estado de resultados	78
Tabla 32. Balance general	79

Tabla 33. Análisis de costo unitario	80
Tabla 34. Tasa de rendimiento promedio.....	81
Tabla 35. Indicadores financieros	82
Tabla 36. Punto de equilibrio	82

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Cultivo de caña guadua en Manglaralto	3
Figura 2. Vivienda en Ecuador a base de caña guadua	6
Figura 3. Vivienda en Estados Unidos con pisos de caña guadua	8
Figura 4. Guadua angustifolia	13
Figura 5. Caña guadua con espinas	14
Figura 6. Método de reproducción “chusquín”	15
Figura 7. Preservación de la caña guadua	18
Figura 8. Vivienda popular de caña guadua	21
Figura 9. Pisos de bambú	22
Figura 10. Piso sólido de BigBamboo	23
Figura 11. Sitio web Bambú Export	24
Figura 12. Las 4 P del marketing mix	25
Figura 13 Cronograma de trabajo	43
Figura 14. Encuesta, pregunta 1	47
Figura 15. Encuesta, pregunta 2	48
Figura 16. Encuesta, pregunta 3	49
Figura 17. Encuesta, pregunta 4	50
Figura 18. Encuesta, pregunta 5	51
Figura 19. Encuesta, pregunta 6	52
Figura 20 Duelas de bambú	56
Figura 21. Piso de bambú en color carbonizado	57
Figura 22. Piso de bambú en color natural	57
Figura 23. Logística de exportación	58
Figura 24. Consulta de costo de fletes	60
Figura 25. Presentación para exportación	62
Figura 26 Proceso de exportación	63
Figura 27 Free on board	66
Figura 28. Contrato de compra	67
Figura 29. Proceso de exportación	67

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación, nombrado por el Director de la Carrera de Comercio Exterior de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y analizado el Proyecto de Investigación con el tema: “Análisis de factibilidad para la exportación de pisos elaborados a base de caña guadua angustifolia al mercado de los Estados Unidos de Norteamérica”, presentado como requisito previo a la aprobación y desarrollo de la investigación para optar al título de:

INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR

Presentado por los egresados: Christian Fernando Morán Vera

Alexis Israel Villalva Ávila

Lcdo. Herman Sozoranga

Tutor

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos a Dios sobre todas las cosas, por darnos la salud y bienestar.

A nuestros padres al apoyarnos en el gran trayecto para ser profesionales.

A nuestros docentes, los cuales nos guiaron y brindaron su conocimiento para desarrollar este proyecto.

DEDICATORIA

Esta tesis se la dedicamos a mi Dios quién supo guiarnos por el buen camino, darnos fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban, enseñándonos a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento.

A nuestra familia quienes por ellos somos lo que somos. Para nuestros padres por su apoyo, consejos, comprensión, amor, ayuda en los momentos difíciles, y por ayudarnos con los recursos necesarios para estudiar.

Nos han dado todo para desarrollarnos como personas, valores, principios, carácter, empeño, perseverancia.

RESUMEN EJECUTIVO

La demanda internacional de productos con valor agregado son muy valorados debido que cada vez más sus consumidores son más exigentes en relación a los beneficios que estos obtienen en su compra y uso. Este es el caso de los pisos a base de caña guadua angustifolia, cuya materia prima se encuentra principalmente en la provincia de Santa Elena, y en la presente investigación, se ha estudiado a la comuna Manglaralto como una fuente de producción en estado de materia prima y que no han visto la posibilidad de participar en su comercialización internacional con valor agregado, por lo que han sido rezagados solo a la venta local.

Los requisitos para su exportación se deben llevar a cabo por una serie de pasos como la gestión aduanera, establecer el contrato de compra, la planificación del flete internacional en el pre embarque y post embarque, además de la viabilidad de financiera y económica que implica su venta hacia el exterior.

La información teórica brinda las facetas de siembra, mantenimiento y cosecha de la caña guadua angustifolia, además de las distintas aplicaciones dentro de la misma como puertas, tablones, aglomerados, sillas, duelas, entre otros; otro punto importante en la investigación es la parte legal en la que los productores asociados se acogerían al Código de la Producción, Comercio e Inversiones, junto con los acuerdos aduaneros que existen entre Estados Unidos y Ecuador, que además este proyecto de investigación se acoge al cambio de la Matriz productiva y el Plan Nacional del Buen Vivir.

INTRODUCCIÓN

La presente investigación se condujo para analizar la factibilidad de la exportación de pisos elaborados a base de caña guadua angustifolia, más conocida como bambú, al mercado de los Estados Unidos, en el periodo 2014, en donde es necesario conocer las condiciones de comercialización internacional, tanto en el formato de empaque como también su logística, así como los trámites que esto conlleva.

En los últimos años se han destacado los beneficios de la madera de bambú en la construcción y la arquitectura. Su resistencia y durabilidad la han posicionada como un recurso con múltiples usos, incluso en el diseño de interiores. Sin embargo, en el país estos emprendimientos son incipientes, por cuanto generalmente esta madera se ha usado en artesanías y en viviendas populares como parte del consumo nacional.

El Ecuador hasta el momento realiza la exportación de la caña guadua como materia prima, es decir, sin ningún tratamiento para subproductos. Pocas son las empresas locales que se han dedicado a vender a otros países los pisos de bambú, porque sólo se conoce que realiza esta actividad Bambu Export y BinBambú, y en lo que va del año, el Banco Central del Ecuador no ha registrado exportaciones en este rubro.

En el proceso de investigación se han observado las oportunidades para la comercialización internacional de pisos a base de caña guadua, entre las que se destacan la ubicación geográfica del Ecuador, que permite su siembra y cosecha, así como la tendencia global preocupada a buscar sustitutos a los recursos naturales nativos y en peligro de extinción.

Para llevar a cabo esta investigación, se estructuró la tesis en cuatro capítulos, con la finalidad de introducir al lector en la comprensión del tema de exportación.

En el capítulo I, se conoce de los antecedentes que motivaron este proyecto, sus delimitaciones y las interrogantes que se plantearon esclarecer al finalizar el estudio; de igual forma la justificación y los objetivos que se persiguen.

En el capítulo II, se categorizaron todos los conceptos relacionados a los procesos de exportación, el marco legal y la fundamentación teórica referente a la siembra y cosecha de caña guadua. Se explicó la importancia y los usos de este recurso.

El capítulo III, se referenció la metodología escogida por la cual se condujo la investigación y del que se emplearon métodos descriptivos y cualitativos.

Finalmente el capítulo IV, es acerca de la propuesta desarrollada por los autores, en el que se explicó el tipo de producto, su proceso de venta al exterior, junto con los costos financieros que son importantes para determinar su rentabilidad en el mercado.

CAPÍTULO I

1. EL PROBLEMA

1.1. Tema

Análisis de factibilidad para la exportación de pisos elaborados a base de caña guadua angustifolia al mercado de los Estados Unidos de Norteamérica.

1.2. Planteamiento del problema

Desde el año 2006 se ha destacado de varias maneras las bondades de la caña guadua como material de construcción. El cultivo es una especie de bambú muy grueso y alto, con púas y canutos de cerca de medio metro. Construcciones con este recurso pueden durar más de 50 años, aunque algunos expertos aseguran que podría llegar a más de 70 o 100. Por su resistencia, es conocida también como el 'acero natural' (Vélez, 2011).

Entre sus ventajas, se resaltan: su vigoroso crecimiento, hasta veinte centímetros diarios en una de sus etapas, lo cual significa que se necesitaría una menor superficie cultivada para producir similares volúmenes de material (Ecuador Terra Incógnita, 2008); excelente comportamiento antisísmico debido a su flexibilidad; con mínima protección, puede quedar a la intemperie, a diferencia de la madera tradicional empleada en la construcción, para cuya preservación en el tiempo se utilizan productos de un alto nivel de toxicidad (Arquitectura Sustentable, 2011).

Todo indicaría que el material tiene un gran potencial para todo tipo de edificaciones, no solo en viviendas populares donde es generalmente usado este recurso.

En un estudio realizado durante el periodo 2005-2010 por autoridades del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca (MAGAP), se determinó la factibilidad de exportar productos con valor agregado elaborados a base de la caña guadua. La cartera de Estado también analizó con el Coordinador del Programa Global de Construcción con Bambú, Oliver Frith, sobre la transformación y uso del bambú dentro de la matriz productiva ecuatoriana.

Otro estudio, realizado por la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI) en el 2008, estimó que su producción, transformación y comercialización, aporta a la economía mundial cerca de 7.200 millones de dólares.

Con la caña guadua angustifolia, que se caracteriza también por su fortaleza, se pueden crear productos, como lo explica CORPEI, como estacas de bambú para cerramientos, caña rolliza, brotes frescos de bambú, pisos, paneles y enchapes, además de muebles, persianas y otros subproductos que pueden enviarse a mercados de Perú, Chile, Argentina, Estados Unidos y Europa.

Notando que la tendencia del mundo es ver a la caña guadua como una alternativa ecológica que sustituye a la madera de los bosques nativos, se pone en marcha el presente proyecto, que analiza la exportación de productos terminados en este recurso, y no como materia prima, aportando a la transformación de la matriz productiva.

Los productos que exporta el Ecuador en su gran mayoría son bienes primarios, materias primas, que en muchos de los casos retornan al Ecuador como productos terminados y su valor es superior a las materias primas exportadas. Se hacen estudios o análisis de mercado, productos

que en muchos de los casos no se finalizan y no se ponen en marcha, gran parte de esto se da por los cambios de gobierno que no continúan con el desarrollo del estudio y los recursos económicos utilizados se diluyen en el tiempo.

Hasta el año 2013, aproximadamente 2.000 hectáreas sembradas técnicamente de caña guadua en zonas subtropicales como Guayas, Manabí y los Ríos. El consumo de la caña en un 90% es interno, muy poco se exporta, y lo que se exporta es como materia prima. Chile fue el destino de la primera exportación de caña guadua, proveniente de Santa Elena, de donde salieron 800 cañas para trabajos de arquitectura, tumbados y otras obras de infraestructura de viviendas (Proecuador, 2013).



Figura 1. Cultivo de caña guadua en Manglaralto

Fuente: Andes Ecuador

La industrialización de este producto está creciendo de a poco, pero son pocas las empresas que se dedican a la manufactura de producto terminado de caña guadua como pisos, duelas, entre otros. Entonces se manifiesta que la oferta está siendo mínima ante la participación de la demanda nacional e internacional.

Otro inconveniente ante esta situación es la falta de herramientas o maquinaria necesaria para poder elaborar con mejor calidad productos terminados teniendo como materia prima la caña guadua angustifolia, motivo por el cual por ejemplo no se ha desarrollado la fabricación de pisos de caña guadua para su comercialización.

La exportación de pisos y duelas elaborados a base de caña guadua al mercado de los Estados Unidos no se conoce los rubros por esta subpartida por lo que es necesario impulsar este producto para mejorar los ingresos en beneficio de la balanza comercial del país. La tendencia en crecimiento del mercado es el consumo de productos amigables con el medio ambiente, lo cual lo hace más factible para un mercado poco expandido.

La falta de negocios nacionales dedicados a la comercialización internacional de pisos a base de caña guadua angustifolia, ha provocado su bajo crecimiento de este producto con valor agregado que tiene todos los beneficios de resistencia y durabilidad según la demanda existente en Estados Unidos de Norteamérica.

1.3. Formulación del problema

¿Qué elementos de factibilidad de exportación en mercados internacionales a base de caña guadua se pueden obtener como producto terminado para impulso del cambio de la matriz productiva?

1.4. Delimitación del problema

Se estima que en el Ecuador existen unas 5.000 hectáreas de caña guadua silvestre y otras 2000 hectáreas sembradas en las provincias de Guayas, Los Ríos, Manabí y Santa Elena. (MAGAP, 2014)

Esta madera es usada para el consumo local principalmente. Según informó Luis Suárez, presidente de la corporación Nueva Guadua que agrupa a 110 familias de las comunas de Olón, Las Nuñez, San José, Río Blanco, Curía y La Entrada, el producto se comercializa a escala nacional en diferentes formas: entera, en latilla o picada. Una de las zonas con mayor acogida de la caña guadua en el país es Montañita, por su alto uso en la elaboración de artesanías (Proecuador, 2013).

Según Patricio Galarza, jefe de proyectos del Fideicomiso Ecuatoriano de Cooperación para el Desarrollo (FECD), en el país, grandes extensiones del bambú son producidas y cosechadas sin un manejo adecuado (Observatorio Fiscal, 2008).

Por lo tanto, con el presente trabajo, se plantea incentivar a la utilización de zonas improductivas y fomentar su cultivo.

Tabla 1. Delimitación del proyecto

País	Ecuador
Región	Costa
Provincia	Santa Elena
Cantón	Manglaralto
Sector	Agro-industrial
Tiempo	Periodo de 5 años

Fuente: Elaborado por Alexis Villava y Christian Moran

La caña guadua ha sido sub utilizada en nuestro país, al utilizarla en la industria de la construcción como soportes y andamios y como viviendas populares para familias sin hogar. Sin embargo, hace pocos años atrás se la ha comercializado en mercados internacionales como materia prima. El enfoque de esta investigación va dirigido a darle un valor agregado a la caña guadua para acaparar mercados internacionales, en el periodo que va de enero del 2015 a diciembre d 2015.



Figura 2. Vivienda en Ecuador a base de caña guadua
Fuente: Ecuavisa

1.5. Justificación de la investigación

Realizando la presente investigación por parte de los autores, se pondrá a conocimiento general el tiempo que no se ha tomado en cuenta a un sector productivo que realmente se podría convertir en un pilar para la comercialización de productos no tradicionales como lo es el producto en base a caña guadua.

El principal mercado al que se quiere ingresar es al mercado de Estados Unidos, debido a que es uno de los países cuyos habitantes más se preocupa por la conservación del ecosistema y son los que se encuentran utilizando productos renovables y amigables con el ecosistema.

Además, es uno de los mayores clientes de las exportaciones ecuatorianas de las diversas materias primas que se producen en el país.

Estados Unidos es una potencia mundial, que cuenta con un avance tecnológico muy desarrollado, con una cultura altamente de consumo, y en la actualidad busca proveedores de productos renovables en Ecuador como lo son los pisos de caña guadua angustifolia. La construcción de sus casas se realizan a base de materiales amigables al medio ambiente, junto con la facilidad y flexibilidad en su elaboración, por lo que la madera es de alta demanda para estos, y entre estos se encuentran los pisos. Es favorable para el mercado americano la exportación de pisos a base de caña guadua angustifolia a razón que es 38% más duro que el pino, 36% más duro que el roble, soporta 8kg por cm² en peso y no requiere de materiales tóxicos para su cuidado.

La exportación de madera y mueble entre enero a mayo 2014 tuvo una participación del 1.97% en la balanza comercial de productos no petroleros en el Ecuador (BCE, 2014). Observando la subutilización de la caña guadua y la comercialización de esta especie como materia en el Ecuador y respondiendo al cambio de la matriz productiva en el país implementada desde la vicepresidencia, se ha ideado un proyecto para la exportación de pisos de caña guadua. Todo esto con el fin de contribuir al desarrollo del sector de Manglaralto en el aspecto laboral y técnico, a partir de investigaciones, recolección de datos y aplicación de los conocimientos científicos.

Además, por medio del estudio, no solo se aportará con nuevas técnicas para exportación a partir de la utilización de la caña guadua, sino que se fomentará a la tecnificación de los artesanos en la comuna promoviendo a la diversificación de este producto innovador y sostenible.

Al desarrollarse en Ecuador y fomento de la producción y comercialización a gran escala de los pisos de caña guadua, tendría una gran acogida según la tendencia de demanda hacia nuevos mercados y también la posibilidad de abrir nuevas plazas de trabajo a los ecuatorianos por su participación en el extranjero.

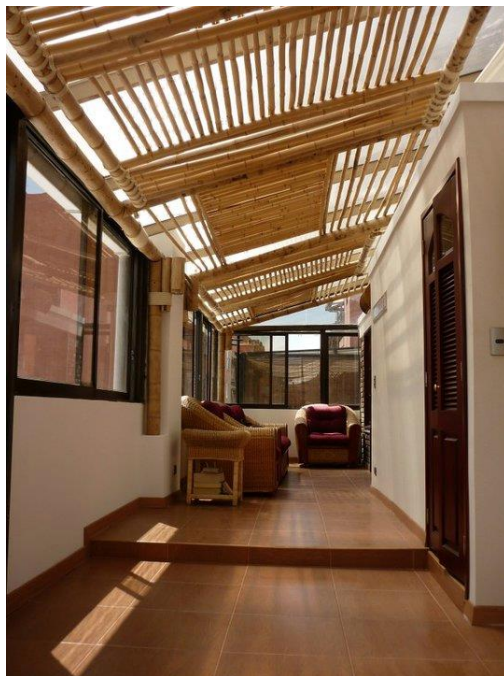


Figura 3. Vivienda en Estados Unidos con pisos de caña guadua

Se debe incentivar la producción y exportación de pisos de caña guadua en la comuna de Manglaralto, porque de esta manera se aportaría a mejorar el equilibrio de la balanza comercial del país, mediante la exportación de estos productos renovables. Esta oportunidad comercial, además ayudaría a disminuir la tasa de desempleo del Ecuador, mediante la reactivación comercial y agrícola del sector Manglaralto, junto con la transformación de la matriz productiva.

1.6. Sistematización de la investigación

- ¿Qué normas se deben cumplir para exportación de pisos a base de caña guadua?
- ¿Qué se requiere para la producción de pisos de caña guadua en el país?
- ¿Cuáles son los regímenes de exportación al cual hay que acogerse?
- ¿Cuáles son las ventajas de exportar al mercado de Estado Unidos?

1.7. Objetivo general

Determinar la factibilidad de exportación al mercado de Estados Unidos de Norteamérica de pisos a base de caña guadua como producto terminado para impulso del cambio de la matriz productiva.

1.8. Objetivos específicos

- Analizar las condiciones de exportación solicitadas por Estados Unidos.
- Establecer la aceptación de los agricultores de la zona de Manglaralto para la producción y exportación de pisos a base de la caña guadua.
- Identificar la validación financiera y económica de la exportación pisos a base de la caña guadua.

1.9. Límites de la investigación

Los límites de la investigación dependerá de la procedencia de acuerdo a la recolección de datos pertinentes a la producción,

comercialización y exportación de caña guadua, provenientes de diversas fuentes como: Instituto nacional de investigaciones agropecuarias (INIAP), Ministerio de agricultura y pesca (MAGAP), Banco Central del Ecuador, Instituto de promoción de inversiones del Ecuador. De igual forma, la información obtenida de las entrevistas y estadísticas de las encuestas forma parte del estudio de campo, además de lo conseguido mediante fuentes bibliográficas y periodísticas y webs oficiales. Para ello, se destinará dos semanas de estudio.

Conjuntamente, se centra en el estudio de producción, comercialización y exportación de los pisos de caña guadua en Manglaralto en Santa Elena, en el mercado internacional sobre todo Estados Unidos, al cual va dirigido la oferta exportable del proyecto y que dependerá su factibilidad por la viabilidad económica y financiera.

Luego la información será esquematizada y expuesta según su grado de relevancia y afinidad en el marco teórico del presente proyecto, siempre y cuando se ajuste a los objetivos estudiados. La información recabada permitirá sacar deducciones y comparaciones que sustenten las hipótesis y preguntas de investigación formuladas.

1.10. Identificación de las variables

- **Independiente:** Determinación de la factibilidad de exportación al mercado de Estados Unidos de Norteamérica de pisos a base de caña guadua.
- **Dependiente:** Exportación de pisos a base de caña guadua a Estados Unidos.

1.11. Hipótesis

La determinación de la factibilidad de exportación en el mercado de Estados Unidos de Norteamérica de pisos a base de caña guadua, logra la exportación de pisos a base de caña guadua a Estados Unidos.

1.12. Operacionalización de las variables

Tabla 2 Operacionalización de variables

VARIABLES	DIMENSIONES TEMAS	INDICADORES SUBTEMAS	INSTRUMENTOS
VARIABLE INDEPENDIENTE	Determinación de la factibilidad de exportación al mercado de Estados Unidos de Norteamérica de pisos a base de caña guadua	Manejo aduanero	Libros - Revistas
		Manejo logístico	MAGAP
		Manejo productivo	SENAE
VARIABLE DEPENDIENTE	Exportación de pisos de caña guadua de Santa Elena a Estados Unidos	Más del 45% de los productores establecen la aceptación de los agricultores de la zona de Manglaralto para la producción y exportación de la caña guadua	Encuestas - Entrevistas
		En un 100% se puede identificar la validación financiera y económica de la exportación de la caña guadua	Propuesta

Fuente: elaborado por Alexis Villalva y Christian Morán

CAPÍTULO II

2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1. Antecedentes referentes

Como estudio referencial para los autores, es el proyecto de pre-factibilidad para la exportación de caña guadua al mercado holandés, período 2006 – 2016, escrito por Ángela Fuertes, para el título de ingeniera en Comercio Exterior en la Universidad tecnológica Equinoccial, en el que se concluyó que el bambú tiene muchas oportunidades comerciales en el exterior, ya que es un producto exótico con múltiples usos y se produce más rápido que cualquier madera tradicional. El Sistema General de Preferencias (SGP-PLUS) de la Unión Europea es favorable a las exportaciones ecuatorianas, ya que permite el ingreso de los productos con 0% de arancel, entre las cuales se encuentra la caña guadua o también conocida como bambú.

El interés por cultivar la caña guadua ha mejorado en los últimos meses en varias comunas de la provincia de Santa Elena, informó PP El Verdadero (2013). La razón: el producto ha tomado un giro sorpresivo en su comercialización, convirtiéndolo en un bien atractivo para el mercado externo. En enero de ese año, unas 103 familias, pertenecientes a seis comunas de Santa Elena vendieron unas 1.350 piezas de caña guadua al empresario chileno Cristian Arias, la cual fue exportada vía marítima a su país.

2.2. Marco teórico referencial

La tasa arancelaria en el mercado de Estados Unidos para los pisos a base de caña guadua se define en el que en un contenedor de 40 se pueden ingresar 40 palet de este piso, cuyo peso total es de 4000kg y el volumen es de 57.40 metros cúbicos. La calidad del piso es alta por resistencia a plagas, su flexibilidad y durabilidad en el tiempo de exposición, además que soporta hasta 8k por cm² en peso.

El precio por el que se puede comercializar el piso a base de caña guadua en el mercado de Estados Unidos es de \$45,00 por metro cuadrado, y el puerto de llegada del producto es en Palo Alto ubicado en Los Ángeles, California.

2.2.1. Antecedentes de la caña guadua

El nombre científico de la caña guadua es *guadua angustifolia*. Es un tipo de bambú común en los climas calientes y templados, con cañas grandes (de hasta 25 metros de altura) y de color verde, lo que las diferencia de las cañas de *Bambusa vulgaris*, que son amarillas con delgadas rayas verdes (Fundación Opepa, 2015).



Figura 4. *Guadua angustifolia*

Fuente: opepa.org

La guadua, al igual que el resto de los bambúes, pertenece a la familia de los pastos (*poaceae*); de hecho, puede considerarse que una guadua es una especie de pasto gigante, ya que sus espigas son muy parecidas a las de cualquier pasto común. La guadua se reproduce en forma vegetativa con mucha facilidad. Sus rizomas subterráneos van emitiendo nuevas cañas, que crecen rápidamente. La guadua puede ser propagada sembrando trozos de las cañas.

De acuerdo a la Fundación Opepa (2015), es una planta muy cultivada y apreciada, debido a la gran utilidad que tienen sus cañas, las

cuales son resistentes y flexibles. Es nativa de Centroamérica y Suramérica hasta el norte de Argentina.

Según Guznay (2006) en Ecuador existen algunas especies de caña guadua pero en especial hay dos muy importantes y tienen una diferencia que se la puede ver a simple vista como son las espinas: se las conoce como caña brava (con espinas) o caña mansa (sin espinas). Crece desde 0 m.s.n.m. hasta 2.600 m.s.n.m., con temperaturas muy variables que van desde los 16° C. hasta los 36° C, soporta alta humedad ambiental.



Figura 5. Caña guadua con espinas

2.2.2. Manejo y cultivo de la caña guadua

De acuerdo a (Guznay, 2006), existen muchos métodos de reproducción de acuerdo a la parte de la planta que se va a utilizar. La reproducción sexual es compleja ya que es muy difícil obtener la semilla porque su floración se produce entre los 30 y 100 años y además el 95% de su floración es infértil. La semilla de la guadua es muy similar a un grano de arroz.

Pero el que mejores resultados obtenidos hasta ahora por la rapidez para multiplicar el número de plántulas es el método de 'chusquín' que en quichua significa brote basal (reproducción asexual).



Figura 6. Método de reproducción "chusquín"

El chusquín son brotes en forma de ramillas que salen de la planta madre cuando ha sido cortada. También, se dice que un chusquín es una degradación del cultivo, lo cierto es que estas pequeñas plántulas se encuentran en cultivos de bambú, que han sido aprovechados 2-3 meses atrás. La planta madre dará origen a un pequeño hijo, o en la mayoría de los casos los restos del material vegetal de la cosecha, por efecto de la humedad y altas temperatura, las yemas se activan y dan origen a un gran número de plántulas.

Para extraer los chusquines debe hacérselo con mucho cuidado con la ayuda de un machete corto y ancho para no dañar las raíces, ponerlas bajo sombra y humedecerlas constantemente para mantenerlos frescos.

La preparación del suelo para el trasplante definitivo se lo puede realizar en forma manual o mecánica. Si la preparación es manual se debe rozar y coronar el sitio por lo menos en un metro de ancho. La distancia de

siembra recomendada es de 5 m por 5 m, con lo que se obtiene una población de 400 plantas por ha.

Los hoyos para la siembra deben tener una dimensión de 30 cm por 40 cm los cuales se pueden realizar con una escarbadora. Al momento de la siembra se debe aplicar al fondo del hoyo 30 gr. de abono completo y luego cubrirlo con un poco de tierra bien desmenuzada para que la raíz de la planta no esté en contacto directo con el fertilizante, una vez preparado el sitio se retira la funda de la planta y se siembra tratando de presionar la tierra alrededor de la planta para que no queden bolsas de aire.

Se recomienda sembrar a inicios de época invernal, pero si hay facilidad de riego se puede sembrar en cualquier época del año. El primer año mínimo se debe realizar dos controles de malezas, los años siguientes por lo menos una vez para reducir los costos de producción. Fertilizar con urea o abono completo durante el primer año. Hasta que la planta no haya prendido completamente en el suelo los riegos deben ser periódicos. Se debe resembrar todas las plantas que se hayan muerto, esto significa aproximadamente un 5% por ha.

No descuidar la poda, porque es la clave para obtener los mejores rendimientos. La poda consiste en retirar el material viejo o más delgado desde la base dejando los hijos, y así sucesivamente con los nietos, es toda una generación que cada vez van a brotar más números de hijos con mayor diámetro y altura. Los cortes deben realizarse en el primero o segundo nudo. Cortar al ras del nudo con el fin de que no se deposite el agua, y evitar ser hospederos de plagas y enfermedades.

Tabla 3. Producción y costos estimados de una plantación de guadua

Año	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Cañas/Ha.	-	-	2,000.0	3,200.0	4,000.0	4,800.0	6,000.0	8,000.0	10,000.0	11,200.0
Palancas/ha/año	-	-	500.0	960.0	1,200.0	1,440.0	1,800.0	2,400.0	3,000.0	3,360.0
Cañas/ha/año	-	-	-	960.0	1,200.0	1,440.0	1,800.0	2,400.0	3,000.0	3,360.0
INGRESOS (US\$)										
Venta palancas.	-	-	125.0	240.0	300.0	360.0	450.0	600.0	750.0	840.0
Venta caña 6mt.	-	-	-	768.0	960.0	1,152.0	1,440.0	1,920.0	2,400.0	2,688.0
Total			125.0	1,008.0	1,260.0	1,512.0	1,890.0	2,520.0	3,150.0	3,528.0
EGRESOS (US\$)										
Costo/planta	168.0									
Siembra	100.8									
Mantenimiento	96.0	96.0	96.0	96.0	96.0	96.0	96.0	96.0	96.0	96.0
Corte/palancas	-	-	12.5	24.0	30.0	36.0	45.0	60.0	75.0	84.0
Coste/cañas	-	-	-	153.6	192.0	230.4	288.0	384.0	480.0	537.6
Total	364.8	96.0	108.5	273.6	318.0	362.4	429.0	540.0	651.0	717.6
Deficit/Superhabit	-364.8	-96.0	16.5	734.4	942.0	1,149.6	1,461.0	1,980.0	2,499.0	2,810.4

Fuente: (Guznay, 2006)

El Ing. Máximo Pinto (2014), funcionario del Instituto Nacional de Meteorología e Hidrología, esclarece además cinco factores característicos necesarios para una óptima plantación:

Temperatura.- Para este tipo de bambú, la temperatura debe oscilar entre los 20 °C a los 26 °C; temperaturas menores a la señalada tendrían cierta afectación en su desarrollo vegetativo.

Precipitación.- Es un cultivo exigente en humedad, requiriendo una precipitación entre los 1.800 a 2.500 mm anuales, regularmente distribuidos, especialmente durante los 6 primeros meses de la plantación. Con una humedad relativa alta, cercana al 80%.

Luminosidad.- Requiere entre 5 a 6 horas/sol/día, necesarias para que la planta realice su proceso de la fotosíntesis.

Altitud.- Puede crecer en zonas desde los 0 a los 1.500 msnm (metros sobre el nivel del mar), siendo más conveniente en aquellas áreas ubicadas entre los 100 a los 400 msnm.

Suelos.- Se desarrolla mejor en suelos aireados, sueltos, fértiles, francos y franco–arenosos, con un pH comprendido entre los 5,5 a los 6,5., ubicados dentro de lo posible cercano a las riberas de los ríos, con buen drenaje y que tengan en lo posible una cubierta vegetal abundante. No resiste a los suelos salinos ni a los suelos arcillosos.



Figura 7. Preservación de la caña guadua

Finalmente, Pinto (2014), sugiere las siguientes recomendaciones para la plantación de la caña:

- Es conveniente realizar la plantación, aprovechando las primeras precipitaciones de la estación lluviosa para garantizar la debida humedad en el suelo.
- Las hojas que se caen de la planta deben recogerse y ponerlas alrededor de los troncos como un valioso abono orgánico.
- El Gobierno Nacional debe incentivar y apoyar el incremento de más áreas plantadas dados los beneficios económicos que de su explotación racional se derivan.
- El agricultor ecuatoriano requiere de parte del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Acuacultura (MAGAP) y del Instituto

Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias (INIAP) que se profundice en el manejo técnico tanto en la siembra, desarrollo, cosecha (selección y corte) y post cosecha (preservación y secado), con el fin de obtener un producto de alta calidad que le permita incursionar satisfactoriamente tanto en el mercado interno, así como en la exportación y de esta manera obtener mejores réditos económicos.

2.2.3. Importancia de la caña guadua

Tomando en cuenta las investigaciones de Terra Incógnita (2008), se pueden destacar las siguientes cualidades de la caña guadua:

Es el vegetal de más rápido crecimiento en el mundo. Produce más biomasa que cualquier madera tropical, y de mejor calidad. En cuatro años puede ser cosechada. Se la siembra una sola vez, y producirá brotes indefinidamente, mejorando su calidad con el tiempo.

La estructura celular de sus hojas y la gran superficie que ocupan, le permiten una fotosíntesis más eficiente. Por eso crece tan rápido, produciendo hasta cinco veces más oxígeno que otras plantas, lo cual la hace ideal para proyectos de captura de carbono.

Gracias a imágenes satelitales se sabe que una de las especies de guadua de la Amazonía es el organismo viviente más grande del mundo, por su inmenso sistema de raíces subterráneas.

Retiene más humedad que cualquier vegetal; en épocas húmedas almacena agua dentro de los canutos. Esta absorción también controla las inundaciones, y en época seca dosifica el agua a las raíces reteniendo la humedad en los suelos.

Su extenso e imbricado sistema de raíces contiene la erosión. Enriquece los suelos, y por eso los sitios que han sido cañaverales son entre los mejores para la agricultura. La reforestación con guadua no solo ayudaría a salvar los bosques en pie, al remplazar la madera que de ellos se extrae actualmente, sino que crearía empleos y productos con valor agregado.

Otra ventaja de la guadua es su vigoroso crecimiento: hasta veinte centímetros diarios en una de sus etapas. Esta eficiencia para producir biomasa significa que se necesitaría una menor superficie cultivada para producir similares volúmenes de material.

Además, es un organismo ecológicamente sociable y nativo al medio ecuatoriano, por lo que constituye un hábitat propicio para insectos, reptiles, mamíferos y diferentes tipos de aves. Las manchas de caña guadua son ambientes diversos, a diferencia de los desiertos verdes en que se convierten las plantaciones forestales. Estas y otras cualidades convierten a la caña en un elemento de reforestación adecuado, barato y rápido.

2.2.4. Usos de la caña guadua

Pinto (2014) señala que la caña guadua, por sus fibras naturales muy fuertes, posee gran resistencia (inclusive a los sismos) y durabilidad. Además de su belleza propia, permite que tenga múltiples usos, tanto en la construcción de viviendas, en sus paredes, columnas, vigas, techos, pisos, puertas y ventanas, con precios de construcción más bajos que los usados con otros materiales convencionales.



Figura 8. Vivienda popular de caña guadua

Fuente: Larevista.ec

Se lo usa en la fabricación de muebles y artesanías, paneles, parquet, aglomerados, laminados, producción de pulpa para papel, en la construcción de diques, cercas, vallas, acueductos, puentes, aparatos musicales, siendo un gran preservador del medio ambiente al capturar el carbono y proteger las cuencas y riberas de los ríos y quebradas, como cortina rompevientos, cuida que se produzca la perjudicial erosión en los suelos en especial de las laderas con su sistema entretejido de raíces que posee.



Figura 9. Pisos de bambú

Fuente: El Telégrafo

El sector productivo, industrial y artesanal también lo aprovechan, por lo que el Gobierno y las autoridades ven a esta especie como una fuente de desarrollo económico y sustentable en el tiempo, una propuesta que cuenta con el apoyo de organismos internacionales, indicó Álvaro Cabrera, coordinador de la Red Internacional de Caña guadua y Ratán (Inbar) (El Telégrafo, 2012).

Una empresa que produce productos en base de la caña es BigBamboo. Tiene plantaciones de caña guadua en Pedro Vicente Maldonado (Pichincha) y fabrica pisos terminados y laminados para la elaboración de muebles, puertas, cocinas y baños. Alberto Larrea, jefe administrativo de esa compañía, indicó que los pisos de bambú se elaboran en dos tonos y venden pisos para interiores en \$ 54 el metro cuadrado. “Los pisos de caña guadua son durables y resistentes. Ya hemos vendido a hoteles y viviendas privadas”, afirma (El Universo, 2014).



Figura 10. Piso sólido de BigBamboo

Fuente: El Universo

2.2.5. Comercio exterior de la caña guadua

Luis Suárez, presidente de la Corporación Noble Guadua, que agrupa a los productores del sector de la caña guadua, señaló que este proceso lo iniciaron en los últimos meses de 2012. “Por las 1.350 piezas que vendimos tuvimos una ganancia de 2.000 dólares, a beneficio de 103 socios”, manifestó Suárez, tras acotar que entre las seis comunas (Olón, Las Núñez, San José, Río Blanco, Curía y La Entrada) cuentan con unas 110 hectáreas de la caña (PP El Verdadero, 2013).

Chile y Perú son mercados que están demandando más caña guadua para la construcción y decoración de interiores. La necesidad en esos países abrió una oportunidad para Bambú Export, que desde el 2009 comenzó sus envíos. Esta compañía, dirigida por jóvenes profesionales, exporta un contenedor cada trimestre, entre 1.000 y 1.200 unidades del producto, reporta El Universo (2014).

Juan Pablo Manzano, gerente de Bambú Export, explica que trabajan con comunidades de Los Ríos que proveen la materia prima. Y la

meta es llegar a buscar nuevos mercados en Europa, dice. Entrar a otros nichos, sin embargo, no es tarea fácil, por la fuerte competencia, especialmente de Colombia y China, que ofrecen productos a menores precios.

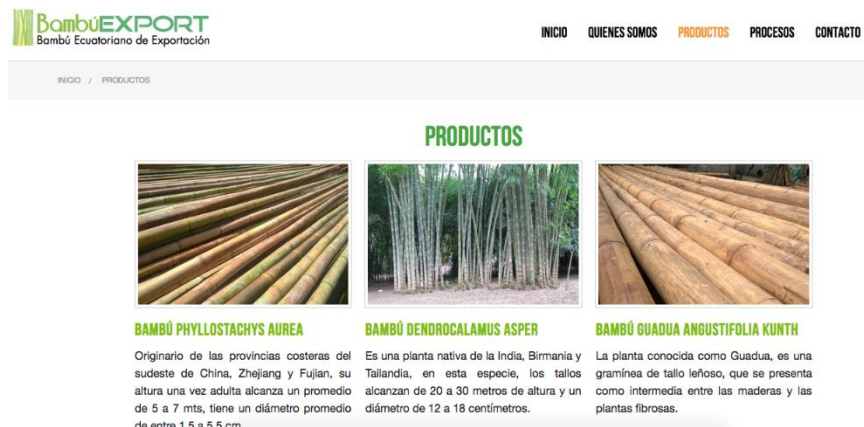


Figura 11. Sitio web Bambú Export

Actualmente, los pisos de bambú tienen un impuesto de importación de 25% y las tablillas, de 20% (Andes, 2014). Empresarios ecuatorianos productores de pisos de madera y bambú solicitaron al Ministerio de Comercio Exterior que determinen la factibilidad de aplicar un arancel adicional de 1,5 dólares por kilogramo, alegando que la industria nacional está siendo afectada, informó a la agencia de noticias Andes (2014) el viceministro de esa cartera de Estado, Gerardo Baldeón.

Baldeón detalló que en los primeros meses del 2014 hubo un incremento sustancial de las importaciones en piso de madera y de bambú y que esto obedece a la expansión del mercado interno de la construcción. “Lo curioso es que ha crecido el mercado interno de la construcción y la demanda interna de los pisos de madera, pero no hay un crecimiento simultáneo de la producción nacional. Han crecido las importaciones, pero la producción nacional tiene una caída sustancial, incluso (...) en 2013 las empresas que solicitaron investigación tuvieron pérdidas a diferencia de los años anteriores que tuvieron utilidades”, añadió.

“La producción nacional tiene una capacidad instalada para cubrir cerca del 90% de las importaciones que requiere y demanda el país, sin embargo, vemos que siguen creciendo las importaciones tanto que está detenida la producción nacional”, enfatizó.

2.2.6. Marketing

Marketing es un concepto inglés, traducido al castellano como mercadeo o mercadotecnia. Es la disciplina dedicada al análisis del comportamiento de los mercados y de los consumidores. El marketing analiza la gestión comercial de las empresas con el objetivo de captar, retener y fidelizar a los clientes a través de la satisfacción de sus necesidades.

Los especialistas en marketing suelen centrar sus actividades en el conjunto de las Cuatro P: Producto, Precio, Plaza (distribución) y Publicidad (promoción). El marketing apela a diferentes técnicas y metodologías con la intención de conquistar el mercado y conseguir otros objetivos propios de una compañía comercial.



Figura 12. Las 4 P del marketing mix

Fuente: We rock your web

Producto

Cualquier bien, servicio, idea, persona, lugar, organización o institución que se ofrezca en un mercado para su adquisición, o uso que satisfaga una necesidad. La política de producto incluye el estudio de 4 elementos fundamentales:

- a) La cartera de productos
- b) La diferenciación de productos
- c) La marca
- d) La presentación

Precio

Es el valor de intercambio del producto, determinado por la utilidad o la satisfacción derivada de la compra y el uso o el consumo del producto. Es el elemento del mix que se fija más a corto plazo y con el que la empresa puede adaptarse rápidamente según la competencia, coste.

Se distingue del resto de los elementos del marketing mix porque es el único que genera ingresos, mientras que los demás elementos generan costes. Para determinar el precio, la empresa deberá tener en cuenta lo siguiente:

- a) Los costos de producción, distribución...
- b) El margen que desea obtener.
- c) Los elementos del entorno: principalmente la competencia.
- d) Las estrategias de Marketing adoptadas.
- e) Los objetivos establecidos.

Plaza o Distribución

Elemento del mix que utilizamos para conseguir que un producto llegue satisfactoriamente al cliente. Cuatro elementos configuran la política de distribución:

- a) Canales de distribución. Los agentes implicados en el proceso de mover los productos desde el proveedor hasta el consumidor.
- b) Planificación de la distribución. La toma de decisiones para implantar una sistemática de cómo hacer llegar los productos a los consumidores y los agentes que intervienen (mayoristas, minoristas).
- c) Distribución física. Formas de transporte, niveles de stock, almacenes, localización de plantas y agentes utilizados.
- d) Merchandising. Técnicas y acciones que se llevan a cabo en el punto de venta. Consiste en la disposición y la presentación del producto al establecimiento, así como de la publicidad y la promoción en el punto de venta.

Cuando se habla de place es un término en inglés para denominar el lugar, también se maneja en español como la evidencia física del lugar, para el marketing es muy importante llevar al cliente experimentar los 5 sentidos en un lugar de venta como lo son: -olor -color -vista -gusto -tacto. Entre más sentidos capte nuestro consumidor mayor será el grado de captación de nuestra empresa, mejorando la aceptación en su top Of mind.

Promoción

La comunicación persigue difundir un mensaje y que éste tenga una respuesta del público objetivo al que va destinado. Los objetivos principales de la comunicación son:

- a) Comunicar las características del producto.
- b) Comunicar los beneficios del producto.
- c) Que se recuerde o se compre la marca/producto.

La comunicación no es sólo publicidad. Los diferentes instrumentos que configuran el mix de comunicación son los siguientes:

- a) La publicidad.
- b) Las relaciones públicas.
- c) La venta personal.
- d) La promoción de ventas.
- e) El Marketing directo.

Tipos de estrategias

Al combinar aspectos del presente y que en algún grado podemos controlar (fortalezas y debilidades) con otros del futuro y que son incontrolables ajenas a la voluntad de la empresa (oportunidades y amenazas) y que influyen negativamente en la obtención de los resultados esperados, en base a estos aspectos, se pueden determinar cuatro tipos que podemos denominar como estrategias combinatorias:

- Defensiva
- Ofensiva
- Supervivencia
- Adaptativa

2.2.7. Estudio Técnico

El estudio técnico es aquel que tiene como objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertenecientes a esta área. Su propósito es determinar las

condiciones técnicas de realización del proyecto; en este estudio se incluyen los aspectos de tamaño, localización e ingeniería (Córdoba, 2006).

2.2.8. Estudio Financiero

El estudio financiero tiene como finalidad demostrar que existen recursos suficientes para llevar a cabo el proyecto de inversión, así como de un beneficio (Córdoba, 2006).

Los estados financieros o estados contables los podemos definir como un registro formal de las actividades financieras de una empresa, persona o entidad. Los estados financieros brindan la información financiera resumida de una empresa que ayuda en dicha toma de decisiones (El Mundo Ve, 2013).

Los principales estados financieros son (Enciclopedia Financiera, 2014):

- Balance General: Informa sobre los activos de una empresa, pasivos y patrimonio neto o fondos propios en un punto momento dado. Está compuesto por las inversiones realizadas (activos), divididas en activos corrientes y no corrientes; y con las fuentes de financiamiento de la empresa, como bancos o proveedores (pasivos). Al financiamiento obtenido de los accionistas se denomina patrimonio.

- Estado de Ganancias y Pérdidas: Informa sobre los ingresos de una empresa, los gastos y las ganancias o pérdidas en un período de tiempo. Incluye por tanto las ventas y los diversos gastos en que ha incurrido para conseguirlos.

- Estado de Flujo de Caja: Informa sobre los movimientos de flujos de efectivo de la empresa en contraposición con la cuenta de resultados que utiliza el criterio del devengo y no tiene en cuenta los movimientos ocasionados por la inversión y financiación.

Índices Financieros

Los índices financieros son los datos que permiten medir la estabilidad, el rendimiento, la capacidad de endeudamiento, y las utilidades del negocio. A través de esta herramienta se obtiene una mejor interpretación de las cifras permitiendo tomar decisiones de carácter financiero, decisiones operativas; de inversión y de financiación.

2.3. Marco legal

2.3.1. Código de la Producción, Comercio e Inversiones

El Código de la Producción Comercio e Inversiones (COPCI), tiene por objeto regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización del Buen Vivir.

Art. 3.- Objeto.- El presente Código tiene por objeto regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización del Buen Vivir. Esta normativa busca también generar y consolidar las regulaciones que potencien, impulsen e incentiven la producción de mayor valor agregado, que establezcan las condiciones para incrementar productividad y promuevan la transformación de la matriz productiva, facilitando la aplicación de instrumentos de desarrollo productivo, que permitan generar empleo de calidad y un desarrollo equilibrado, equitativo, ecoeficiente y sostenible con el cuidado de la naturaleza.

Este cuerpo legal establece la exoneración total del impuesto a la renta por cinco años a las inversiones nuevas que se desarrollen en los sectores que contribuyan al cambio a la matriz energética, a la sustitución estratégica de importaciones, al fomento de las exportaciones, así como para el desarrollo rural de todo el país.

2.3.2. Acuerdos comerciales con Estados Unidos

En junio del 2013, Ecuador renunció a las preferencias arancelarias que mantenía con Estados Unidos (DPA, 2013), obtenidas bajo la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga conocida como el Atpdea. Las medidas son otorgadas como una compensación a los países andinos por su lucha contra las drogas.

Los exportadores del país que envían sus productos a Estados Unidos y perdieron las preferencias del ATPDEA y el SGP seguirán contando en 2015 con los Certificados de Abono Tributario (CAT) para compensar los aranceles generados por sus ventas, recoge diario La Hora (2014). El Comité de Comercio Exterior (Comex) aprobó mediante la Resolución 038-2014 que se asigne un presupuesto referencial de 65 millones de dólares para cubrir los certificados.

La falta de un acuerdo comercial con Estados Unidos, sumado a la renuncia unilateral por parte de Ecuador al ATPDEA y el vencimiento del SGP obligó al Gobierno a buscar esta alternativa para reducir el impacto en las exportaciones de unos 400 ítems que se amparaban en los sistemas de preferencias arancelarias, entre ellos flores, atún, frutas y hortalizas (La Hora, 2014).

El año pasado no se logró avanzar en alguna negociación con los Estados Unidos, por lo que el gobierno debió definir un monto referencial de 33 millones de dólares para cubrir el arrastre del año 2013 y cerrar 2014.

2.3.3. Ley de Incentivos a la Producción

Es un paquete de reformas tributarias con el objetivo de estimular la inversión, el ahorro, el empleo y la distribución de la riqueza; contribuir a la estabilidad económica; regular conductas nocivas para la salud e incentivar actividades que preserven el medio ambiente.

Daniel Legarda, vicepresidente Ejecutivo de la Federación Ecuatoriana de Exportadores, comentó que lastimosamente con este paquete de medidas no se va a incentivar la producción: “En el tema de exportaciones no hay prácticamente nada nuevo, entonces no vemos con buenos ojos esa Ley, no va a generar una nueva inversión, al menos no desde el sector al cual representamos”, dijo.

2.3.4. Trámites Legales para Exportar

Según el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, la exportación es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o a una Zona Especial de Desarrollo Económico, con sujeción a las disposiciones establecidas en la normativa legal vigente.

Para obtener el Registro de Exportador, son necesarios de realizar dos pasos, una vez gestionado el RUC en el Servicio de Rentas Internas.

Paso 1: Adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por las siguientes entidades:

Banco Central del Ecuador: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>

Security Data: <http://www.securitydata.net.ec/>

Paso 2: Registrarse en el portal de ECUAPASS: <http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>. Aquí se podrá:

1. Actualizar base de datos
2. Crear usuario y contraseña
3. Aceptar las políticas de uso
4. Registrar firma electrónica

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

Los datos que se consignarán en la DAE son:

- Del exportador o declarante
- Descripción de mercancía por ítem de factura
- Datos del consignante

- Destino de la carga
- Cantidades
- Peso; y demás datos relativos a la mercancía.

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

- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite)

Una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación.

Al exportar se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser:

- Canal de Aforo Documental
- Canal de Aforo Físico Intrusivo
- Canal de Aforo Automático

2.3.5. Plan nacional del Buen Vivir

Un aspecto por el cual se fundamenta la presente investigación son las herramientas del proceso político ecuatoriano como la planificación. El Plan Nacional del Buen Vivir, documento que reúne las políticas públicas para el desarrollo del país.

La Constitución ordena que esa planificación se vincule en forma directa con la construcción de los derechos de los ciudadanos. La nueva Constitución otorga derechos completos incluidos los sociales y económicos a todos los ciudadanos, y además, obliga al Estado a priorizar el pago de la deuda social por encima de cualquier otra obligación.

El Plan Nacional del Buen Vivir implica diferentes cambios que se deberán de dar en el país, enfocado en procesos como:

- La equidad, que es un interactivo moral para erradicar la pobreza.
- La revolución cultural, que genera nuevos conceptos y valores ciudadanos para constituir una sociedad crítica.
- El territorio urbano o rural, que están identificados con la equidad, la cohesión y el ordenamiento territorial.
- La revolución agraria, que es un proceso que no puede postergarse y que significa redistribución de la tierra, fomento al crédito, asistencia técnica, comercio justo y acceso al riego.
- La revolución del conocimiento, que propone la innovación, la ciencia y la tecnología, como fundamentos para el cambio de la matriz productiva, concebida como una forma distinta de producir y consumir. Esta transición llevara al país de una fase de dependencia de los recursos limitados a una de recursos ilimitados, como son la ciencia, la tecnología y el conocimiento.

Mediante la creación del Plan del Buen Vivir se da por hecho que los emprendedores y demás actores están en la capacidad de poder implementar diferentes maneras de mejorar la economía en el Ecuador, o a su vez asignar ideas productivas basadas en estudios factibles.

El Plan engloba exactamente lo que se busca mejorar en este sector:

- Nivel de vida de los productores de caña guadua de Santa Elena.

- Fomentar la producción de tecnificación de caña guadua en el Ecuador.
- Implementar estrategias productivas hacia este sector.
- Aprovechar los recursos naturales y terrenos productivos.

2.4. Marco conceptual

2.4.1. Declaración Aduanera de Exportación

Es un formulario en el que se registraran las exportaciones que cualquier persona desee realizar, La Exportación se debe presentar en el distrito aduanero donde se formaliza la exportación junto con los documentos de acompañamiento y soporte que sean necesarios para dicha exportación.

2.4.2. Certificado de origen

Es el documento que certifica el país de origen de la mercancía que en él se detalla, es decir, que acredita que la mercancía ha sido fabricada en ese país. Se utiliza sólo para exportaciones e importaciones con países extracomunitarios, de tal forma que los productos puedan acogerse a los regímenes preferenciales y a la aplicación de los aranceles que les corresponden (Proecuador, 2013).

Si se va a exportar a Estados Unidos de América, Unión Europea, Terceros Países, SGP o SGP+, la única entidad emisora es el MIPRO.

El exportador debe ingresar en ECUAPASS, menú “Ventanilla Única”, opción “Elaboración de CO”, completar el formulario en línea, para luego retirarlo físicamente en el MIPRO.

Si se va a exportar a países de la CAN, ALADI O MERCUSUR, el Certificado de Origen puede ser emitido por las siguientes entidades habilitadas: Cámara de Industrias y Producción, Cámara de Industrias de Guayaquil, Cámara de Industrias de Tungurahua, Cámara de Industrias de Manta, Cámara de la Pequeña y Mediana Empresa de Pichincha, Cámara de Comercio de Guayaquil, Cámara de Comercio de Machala, Cámara de Industrias de Cuenca, Cámara de Comercio de Huaquillas, Cámara de la Pequeña Industria del Carchi y FEDEXPOR.

El exportador deberá seguir el procedimiento de la entidad seleccionada, llenar el formulario y presentar documentación solicitada, para posteriormente retirar el certificado físico.

2.4.3. Certificados de abono tributario

Compensación del gobierno ecuatoriano a los exportadores, cuyo nivel de acceso a un determinado mercado hayan sufrido una desmejora, ya sea por cambios en los niveles arancelarios o imposición de sanciones unilaterales, en el mercado estadounidense (Proecuador, 2013). El SENAEC concederá los Certificados de Abono Tributario a las personas naturales o jurídicas que hayan calificado para el efecto, una vez que su Declaración Aduanera de Exportación se encuentre regularizada.

Para acceder a este beneficio, los exportadores deberán cumplir con los siguientes requisitos:

- Estar calificados como beneficiarios por el Comité Administrativo de la Ley de Abono Tributario;
- Exportar efectivamente los productos sujetos al beneficio previsto en la Ley de Abono Tributario, con destino al mercado que el Comité haya definido, dentro del período considerado para la concesión del abono tributario;

- Encontrarse al día en el cumplimiento de las obligaciones con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador y el Servicio de Rentas Internas.
- Presentar el Formulario referido en el artículo 6 del presente Reglamento, el mismo lo podrá descargar en el siguiente enlace: <http://www.aduana.gob.ec/news/news.action?pyear=2013&pmonth=08>

Las demás que establezca la Ley de Abono Tributario, este Reglamento y el Comité de Abono Tributario.

2.4.4. Canal de aforo

Es el acto de determinación tributaria a cargo de la Administración Aduanera y se realiza mediante la verificación electrónica, física o documental del origen, naturaleza, cantidad, valor, peso, medida y clasificación arancelaria de la mercancía.

Canal de Aforo Electrónico.- Consiste en la verificación de la Declaración Aduanera y/o de sus documentos de acompañamiento y de soporte, contrastados con la información que conste registrada en el sistema informático del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, con el objeto de determinar la correcta liquidación de tributos al comercio exterior y/o el cumplimiento de las disposiciones aduaneras exigidas según el régimen aduanero y mercancías declaradas.

Esta verificación se realizará únicamente con documentos electrónicos o digitales en el Sistema Informático del Servicio Nacional de Aduana, por lo que quedan excluidas de la aplicación de esta modalidad de despacho las importaciones y exportaciones de mercancías que

requieran documentos de control previo, siempre que estas no sean transmitidas vía electrónica, así como aquellas importaciones o exportaciones de mercancías cuya inspección sea requerida por otras entidades del Estado, de acuerdo a lo establecido en la normativa legal pertinente.

Canal de Aforo Documental.- Consiste en la verificación de la Declaración Aduanera y de sus documentos de acompañamiento y de soporte, contrastados con la información que conste registrada en el sistema informático del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, con el objeto de determinar la correcta liquidación de tributos al comercio exterior y/o el cumplimiento de las disposiciones aduaneras exigidas según el régimen aduanero y mercancías declaradas.

Canal de Aforo físico.- Es el reconocimiento físico de las mercancías, para comprobar su naturaleza, origen, condición, cantidad, peso, medida, valor en aduana y/o clasificación arancelaria, en relación a los datos contenidos en la Declaración Aduanera y sus documentos de acompañamiento y de soporte, contrastados con la información que conste registrada en el sistema informático del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, con el objeto de determinar la correcta liquidación de tributos al comercio exterior y/o el cumplimiento de las disposiciones aduaneras exigidas según el régimen aduanero y mercancías declaradas.

CAPÍTULO III

3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Métodos de la investigación

En el desarrollo de la presente investigación se aplicó métodos descriptivos, y cualitativos.

La metodología descriptiva consiste en una investigación estadística la cual permite recolectar datos numéricos que describen una realidad o hecho que impacta en la sociedad. El objetivo de la investigación descriptiva es conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. La información puede recopilarse a través de exploración bibliográfica e internet.

El método cualitativo se refiere a la recolección de los discursos o testimonios de diferentes individuos que aporten con su conocimiento o experiencia a la investigación. Luego de todo esto se procede a interpretar los comentarios, analizando las relaciones de significados.

La investigación también ha sido documental, ya que se conformó de la selección y recopilación de información por medio de la lectura de documentos y materiales bibliográficos, de centros de documentación e información.

3.2. Población y muestra

La población que fue considerada en la investigación fueron 17 personas, en las que estuvieron divididas en dos partes, siendo 15 en los productores de caña guadua en el país, y que brindaron información sistemática de las condiciones de producción de esta materia prima, junto con su formato de comercialización. Las dos personas restantes fueron un

exportador y un productor mediante las entrevistas. Al ser una población muy pequeña, la muestra por lo tanto fueron las mismas 17 personas, en las que se eliminó el margen de error y se acreditó el cien por ciento de la confiabilidad.

3.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

El principal instrumento aplicado en este proyecto fue la entrevista. La entrevista es la acción de desarrollar una conversación con una o más personas con el objetivo de hablar sobre ciertos temas y con un fin determinado. Su intención está relacionada con la ciencia ya que promueve la investigación al obtener información directamente de un individuo o grupo de individuos a partir de sus puntos de vista.

Las entrevistas pueden ser estructuradas o no estructuradas. Se dice que una entrevista es estructurada cuando se encuentra absolutamente estandarizada; es decir que se compone de preguntas rígidas planteadas a todos los interlocutores de forma idéntica y cuya respuesta también se encuentra estructurada. Algunas de las ventajas de este tipo de entrevista son: que resulta más sencillo procesar la información (pudiendo compararse fácilmente las respuestas obtenidas, útil por ejemplo para crear una estadística), que no se requiere de un entrevistador muy audaz (cualquiera podría desempeñar esta labor, independientemente de si es o no periodista), que se recopila información uniforme (es sencillo eliminar aquellos datos que no hacen a la investigación, que no proporcionan información útil a los objetivos de la entrevista).

Adicionalmente se realizó una encuesta a 15 productores de caña guadua con la intención de conocer sus expectativas acerca de la exportación del producto.

3.4. Recursos, fuentes, cronograma y presupuesto para la recolección de datos

3.4.1. Recursos

Los recursos requeridos en el proceso de investigación son los siguientes:

Tabla 4 Equipos

EQUIPOS	CANTIDAD
Computadoras	2
Impresora multifunción	1
Cámara fotográfica	1

Fuente: Elaborado por Alexis Villalva y Christian Morán

Tabla 5 Materiales y suministros

MATERIALES Y SUMINISTROS	CANTIDAD
Hojas	1000
Tintas 100ml	4
Fotocopias	600
Internet	4 meses

Fuente: Elaborado por Alexis Villalva y Christian Morán

Tabla 6 Servicios

SERVICIOS	CANTIDAD
Combustible	4 meses
Alimentación	4 meses

Fuente: Elaborado por Alexis Villalva y Christian Morán

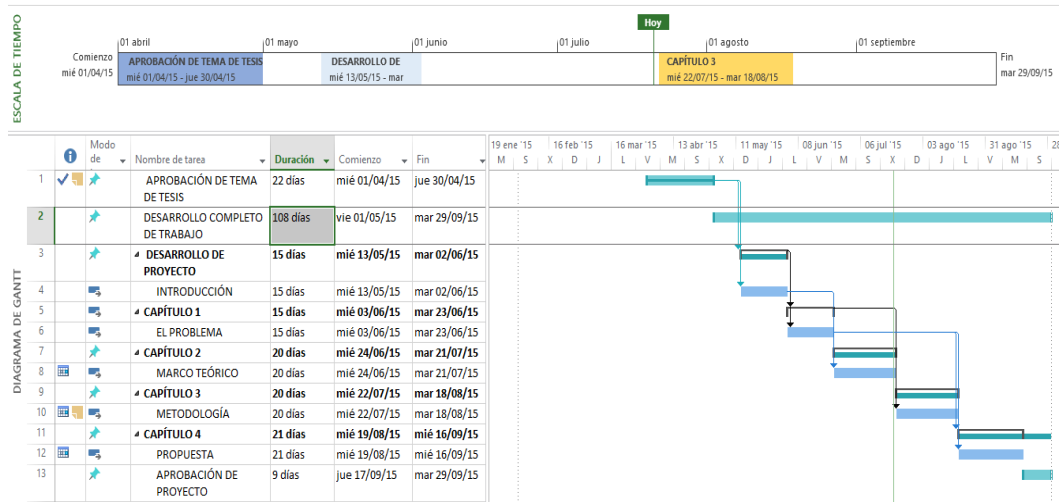
3.4.2. Fuentes

Las fuentes de información provienen de lo proporcionado por las encuestas y las entrevistas al exportador y a los productores de la caña guadua.

3.4.3. Cronograma

El cronograma de trabajo ha sido desarrollado en el programa Microsoft Project 2013:

Figura 13 Cronograma de trabajo



Fuente: Elaborado por Alexis Villalva y Christian Morán

3.4.4. Presupuesto

El presupuesto es derivado de los recursos antes mencionados:

Tabla 7 presupuesto de equipos

EQUIPOS			
EQUIPOS	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
<i>Computadora</i>	2	\$450	\$900
<i>Impresora multifunción</i>	1	\$500	\$500
<i>Cámara fotográfica</i>	1	\$250	\$250
TOTAL			\$1650

Fuente: Elaborado por Alexis Villalva y Christian Morán

Tabla 8 Presupuesto de suministros

SUMINISTROS		
MATERIALES Y SUMINISTROS	CANTIDAD	TOTAL
<i>Hojas</i>	1000	\$7,00
<i>Tintas 100ml</i>	4	\$40
<i>Fotocopias</i>	600	\$6,00
<i>Internet</i>	4 meses	\$100
TOTAL		\$153

Fuente: Elaborado por Alexis Villalva y Christian Morán

Tabla 9 Servicios

SERVICIOS		
SERVICIOS	CANTIDAD	TOTAL
<i>Combustible</i>	4 meses	\$160
<i>Alimentación</i>	4 meses	\$160
TOTAL		\$320

Fuente: Elaborado por Alexis Villalva y Christian Morán

El costo total para la investigación es el siguiente:

Tabla 10 Presupuesto total de la investigación

ITEM	VALOR
<i>EQUIPOS</i>	\$1.650,00
<i>SUMINISTROS Y MATERIALES</i>	\$153,00
<i>SERVICIOS</i>	\$320,00
TOTAL	\$2.123,00

Fuente: Elaborado por Alexis Villalva y Christian Morán

3.5. Presentación de resultados

Entrevista realizada a: Diego Burbano Enríquez (exportador)

1. De acuerdo a su experiencia, ¿cuál es el potencial de mercado de los pisos de caña guadua?

El potencial de los pisos de caña guadua está en crecimiento acelerado ya que este producto ya ha tenido una penetración y acogida en los mercados internacionales.

2. ¿En qué presentación se comercializa mayormente este producto?

la presentación al mercado internacional está dado bajo las regulaciones del mismo según dado por las oficinas de regulación de cada uno estos a su vez por los importadores la presentación mas comercializada es 920 mm x 96mm x 14 mm.

¿Cuáles son las principales ventajas de los pisos de caña guadua?

Las ventajas que proporcionas los pisos de caña guadua son; calidad de producto, gran resistencia del producto, bajos costo de venta, ecología, y larga vida útil.

3. ¿Considera que es factible el ingreso de pisos de caña guadua a Estados Unidos?

Unas de las principales ventajas del producto son sus bajos costos y durabilidad, pero se destaca también su ecología y acabo que proyecta calidez a los hogares.

Entrevista realizada a: Andrea Román (productora)

1. De acuerdo a su experiencia, ¿cuál es el potencial de mercado de los pisos de caña guadua?

El potencial de mercado de los pisos de caña guadua está en crecimiento en el mercado americano, ya que es tiene una fácil instalación esto hace que reduzco los precio de los clientes en la instalación, su uso es recomendado en hogares, oficinas y hoteles por el confort y calidez que proyecta, y es ecológico.

2. ¿En qué presentación se comercializa mayormente este producto?

Este producto se comercializa bajo estándares de producción americana con medidas sugeridas del mercado de 920 mm x 96 mm x 14 mm estas medidas son las consumidas en el mercado, pero se pueden realizar producciones bajo pedido.

3. ¿Cuáles son las principales ventajas de los pisos de caña guadua?

Las ventajas que proporcionas los pisos de caña guadua son; calidad de producto, gran resistencia del producto, bajos costo de venta, ecología, y larga vida útil.

4. ¿Considera que es factible el ingreso de pisos de caña guadua a Estados Unidos?

Si, en estos momentos los pisos de caña guadua tienen una gran penetración en el mercado de americano, debido a la calidad, resistencia y bajo costo tiene una gran acogida en hogares del estados unidos.

Encuesta realizada a productores de caña guadua

1: ¿Cuántas hectáreas usted dispone para sus actividades agrícolas?

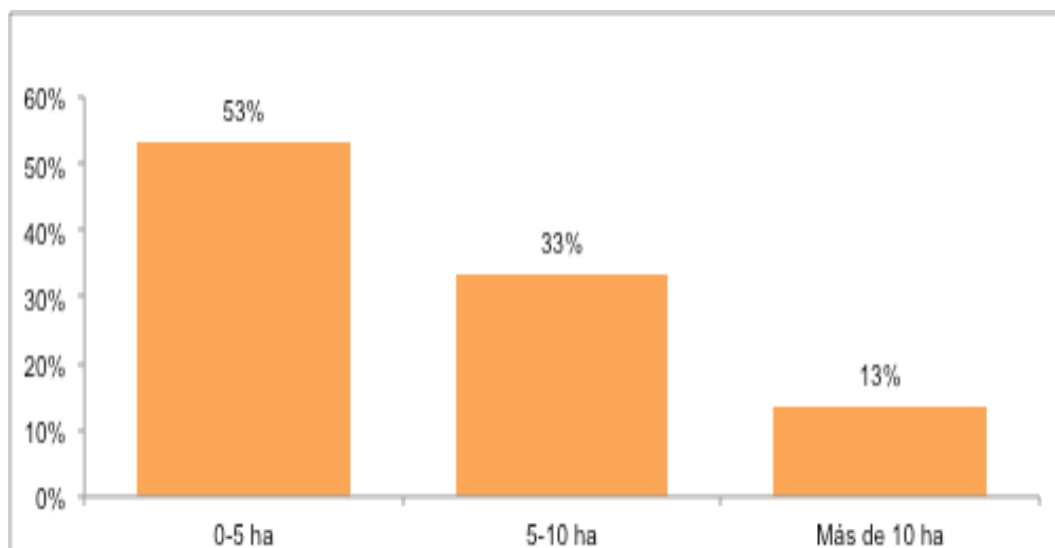


Figura 14. Encuesta, pregunta 1

Fuente: Investigación de mercado

Tabla 11. Tabla de frecuencia, pregunta 1

DETALLE	DATOS	PORCENTAJE
0-5 ha	8	53%
5-10 ha	5	33%
Más de 10 ha	2	13%
TOTAL	15	100%

Fuente: Investigación de mercado

El 53% de los productores encuestados mencionaron que tienen entre 0 y 5 ha disponibles para la actividad agrícola, mientras que aquellos que poseen más de 10 ha representan el 13% de los resultados, por lo que se identifica que son pequeños productores.

2: ¿Qué tipo de productos usted siembra habitualmente en sus terrenos?

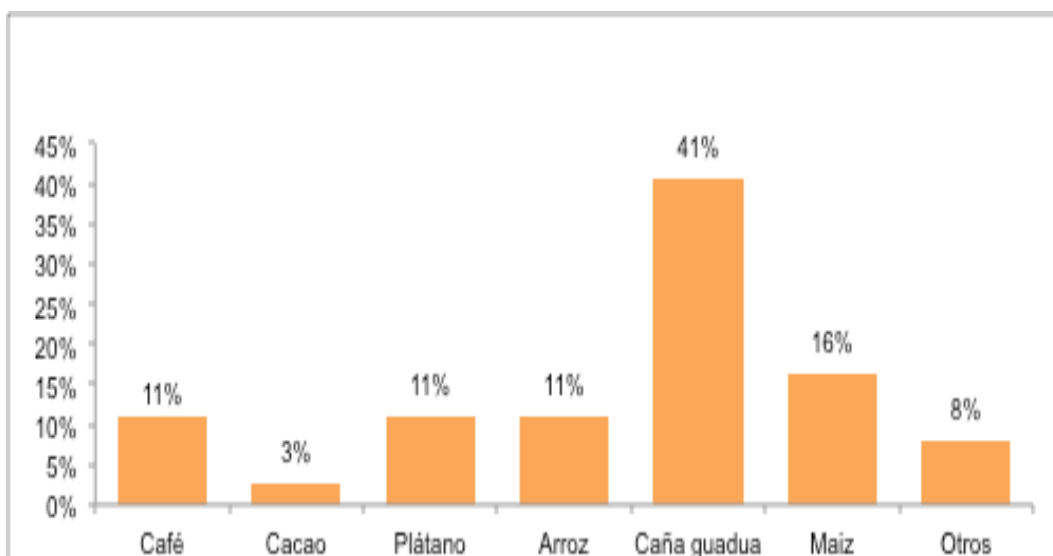


Figura 15. Encuesta, pregunta 2

Fuente: Investigación de mercado

Tabla 12. Tabla de frecuencia, pregunta 2

DETALLE	DATOS	PORCENTAJE
Café	4	11%
Cacao	1	3%
Plátano	4	11%
Arroz	4	11%
Caña guadua	15	41%
Maiz	6	16%
Otros	3	8%
TOTAL	37	100%

Fuente: Investigación de mercado

La caña guadua (41%) es el producto que con más frecuencia siembran en sus terrenos, mientras que el cacao (3%) es el de menor producción en la zona de estudio, demostrando que la caña guadua es de alto interés de cultivo para los productores por su facilidad de siembra y mantenimiento.

3: ¿Es rentable el negocio para usted?

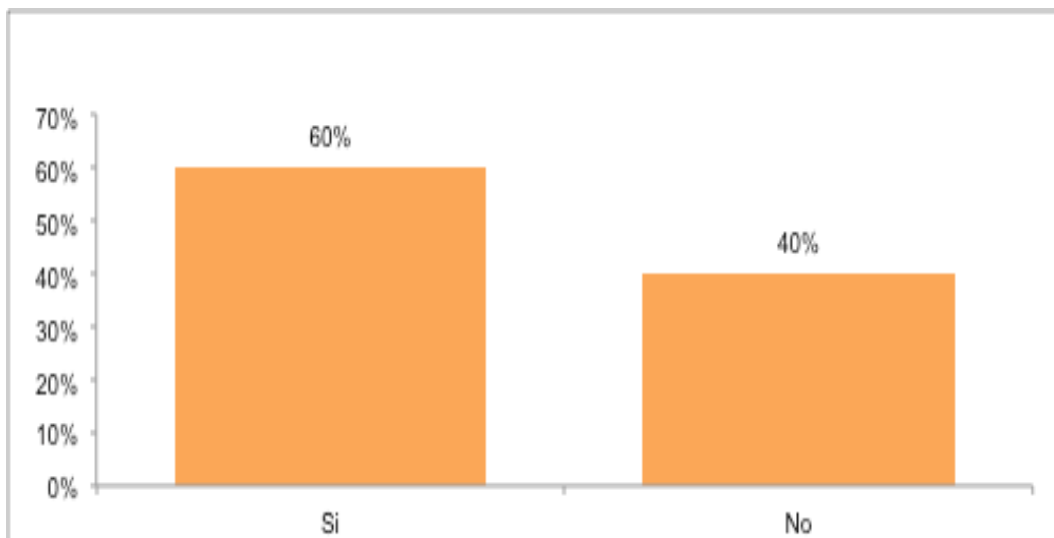


Figura 16. Encuesta, pregunta 3

Fuente: Investigación de mercado

Tabla 13. Tabla de frecuencia, pregunta 3

DETALLE	DATOS	PORCENTAJE
Si	9	60%
No	6	40%
TOTAL	15	100%

Fuente: Investigación de mercado

El 60% de los encuestados manifestaron que si les es rentable el negocio al que se dedica, mientras que el 40% dijo que no, que solo lo hacen para subsistir. Esto es un problema que puede ser resuelto por medio de asesoría especializadas en promuevan el crecimiento agrícola de la zona.

4: ¿Cómo califica sus conocimientos acerca del proceso de siembra y cosecha de caña guadua?

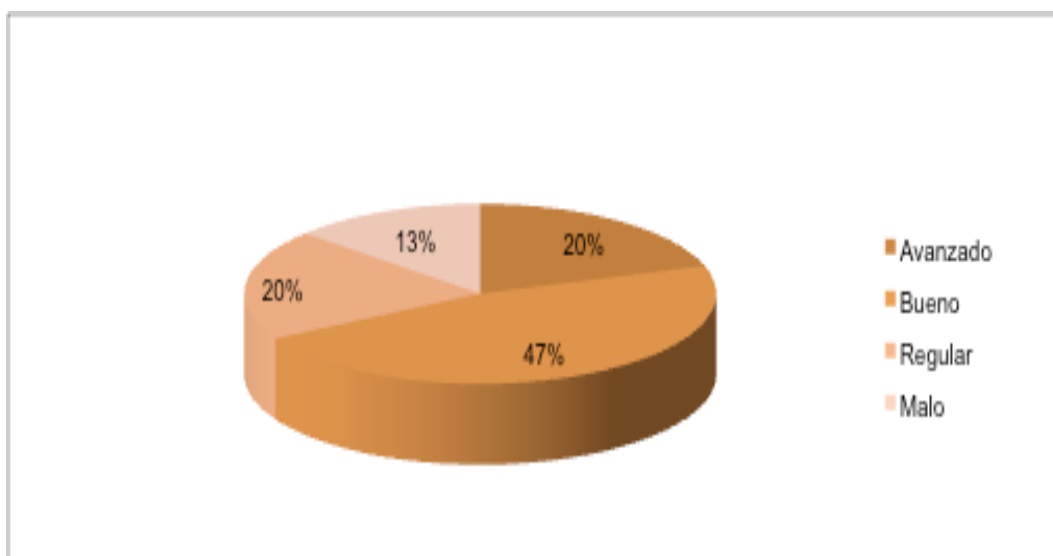


Figura 17. Encuesta, pregunta 4

Fuente: Investigación de mercado

Tabla 14. Tabla de frecuencia, pregunta 4

DETALLE	DATOS	PORCENTAJE
Avanzado	3	20%
Bueno	7	47%
Regular	3	20%
Malo	2	13%
TOTAL	15	100%

Fuente: Investigación de mercado

El nivel de conocimiento de la siembra, mantenimiento y cosecha de la caña guadua es considerada en un 47% buenas, un 20% avanzada y regular cada una y un 13% mala; al destacarse se conocimiento bueno, se interpreta que esta se aprendido con la práctica diaria y que no ha sido por medio de estudios técnicos o asesorías especializadas su ejecución, siendo necesaria esta actividad para mejorar su cantidad y calidad de producción de la materia prima.

5: ¿Considera que durante los próximo 5 años seguirá produciendo caña guadua?

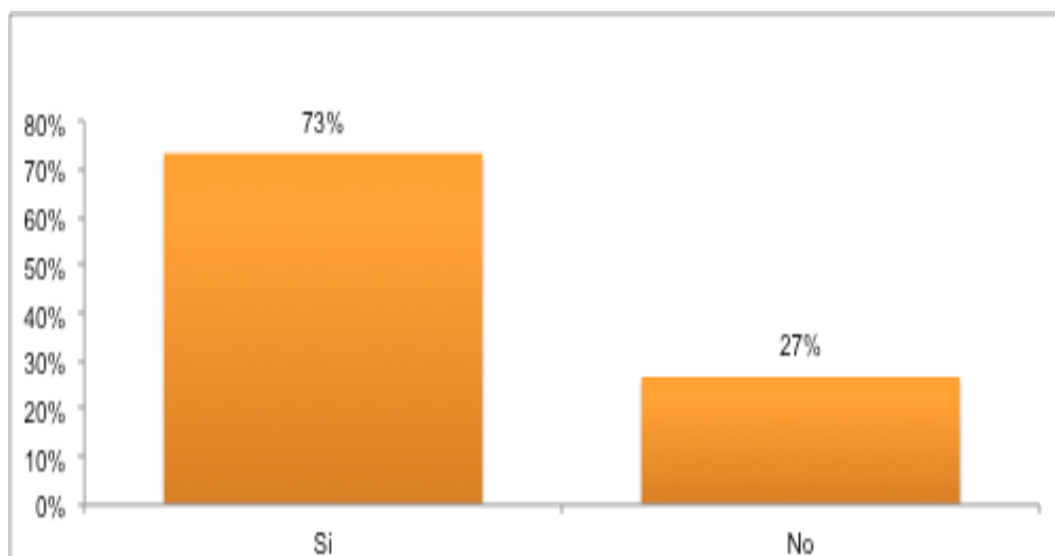


Figura 18. Encuesta, pregunta 5

Fuente: Investigación de mercado

Tabla 15. Tabla de frecuencia, pregunta 5

DETALLE	DATOS	PORCENTAJE
Si	11	73%
No	4	27%
TOTAL	15	100%

Fuente: Investigación de mercado

Para los próximos cinco años, el 73% de los encuestados mencionaron que si seguirán sembrando y cosechando la caña guadua, mientras que el 27% no lo cree de esta manera. Existe la posibilidad que a ese parte negativa se la trabaje con mayor fuerza para promover su desempeño de producción por más tiempo con esta materia prima y no vea otras opciones tradicionales de cultivo.

6: ¿Qué tipo de ayuda del gobierno ha recibido en los últimos 5 años?

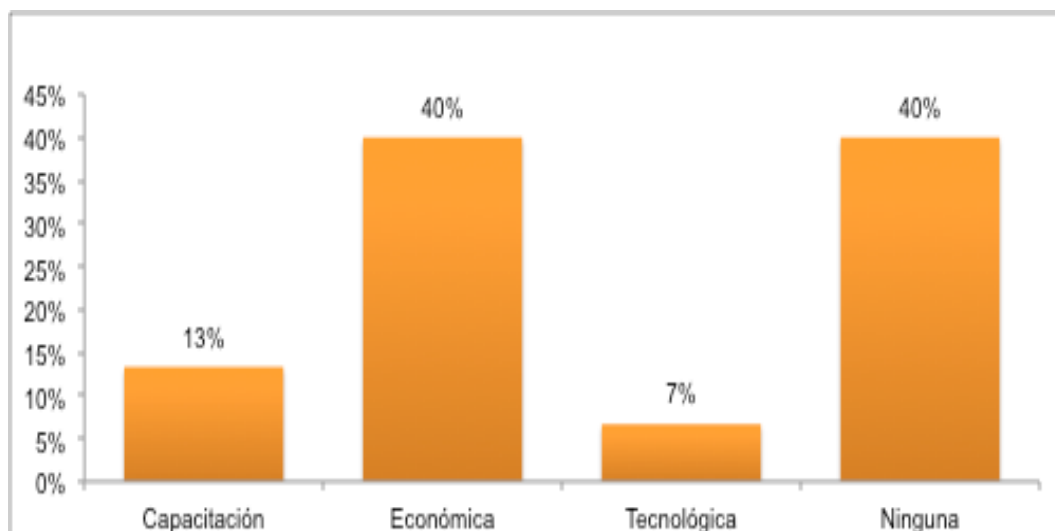


Figura 19. Encuesta, pregunta 6

Fuente: Investigación de mercado

Tabla 16. Tabla de frecuencia, pregunta 6

DETALLE	DATOS	PORCENTAJE
Capacitación	2	13%
Económica	6	40%
Tecnológica	1	7%
Ninguna	6	40%
TOTAL	15	100%

Fuente: Investigación de mercado

Acerca de la ayuda recibida por el gobierno, los productores han dicho en un 40% que ha sido de índole económica, mientras que el otro 40% dijo que de ningún tipo, y sólo un 13% ha obtenido soporte de capacitación y el 7% tecnológico, por lo tanto es un alto índice que ha sido ayudado de alguna manera, pero también se evidencia que otra proporción han sido aislados de estos servicios gratuitos que realiza el gobierno a través de su ministerio de agricultura.

CAPÍTULO IV

4. LA PROPUESTA

4.1. Título de la propuesta

ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE PISOS ELABORADOS A BASE DE CAÑA GUADUA ANGUSTIFOLIA AL MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA.

UNIDAD I

GENERALIDADES

4.2. Justificación de la propuesta

La exportación de caña guadua angustifolia en el mercado de los Estados Unidos es una oportunidad muy importante, relación a la existencia de nuevos mercados en el extranjero por parte de la industria ecuatoriana, la cual ya no sólo se dedica a la venta de materia prima sin ya también a productos con valor agregado que ayudan a satisfacer una necesidad ya observada con anticipación.

La globalización y las nuevas tendencias de consumo han hecho que existan cada vez más nuevas estrategias de producción y comercialización de distintas materias primas para su sub elaboración, transformándolas en ventajas competitivas y llegar así a más consumidores potenciales. Al comercializar los pisos a base de caña guadua se lograr impulsar de igual forma a la matriz productiva del Ecuador y a su vez brindar las condiciones a los productores de esta materia prima a alcanzar el buen vivir.

El plan de exportación de este tipo de pisos hacia a Estados Unidos de Norteamérica, brinda nuevos horizontes hacia los productos ecuatorianos, además de enseñarles de manera especializada a los

agricultores e identifiquen de manera adecuada su estructura de venta internacional y lograr el crecimiento comercial deseado.

4.3. Objetivo general de la propuesta

- Diseñar un plan de exportación para pisos en base a caña guadua angustifolia al mercado de los Estados Unidos de Norteamérica

4.4. Objetivos específicos de la propuesta

- Describir el tipo de producto que se realizará su exportación.
- Definir los canales de exportación de la caña guadua a Estados Unidos.
- Identificar la factibilidad económica y financiera del proyecto.

UNIDAD II

DESARROLLO DEL PRODUCTO DE EXPORTACIÓN A ESTADOS UNIDOS

“PISOS A BASE DE CAÑA GUADUA”

4.5. Presentación del producto

Pisos de caña guadua con alta durabilidad y en variados colores que dan la sensación de contar con diversas maderas exóticas dentro del lugar donde se las utilice, como zonas de alto tráfico en viviendas, hoteles o barcos cruceros.

Tabla 17. Dimensiones comerciales para los pisos de bambú

	Espesor (m/m)	Largo x Ancho (m/m)
Tipo de piso de bambú	12	920.1840x92
	15	920.1840x92
	22	920.1840x92
Lámina de bambú para decoración y enchape de muebles	5±0.5	1852x300. 400.
	10±0.5	1852x300. 400.600
	15±0.5	1852x300. 400. 600. 900
	22±0.5	1852x300. 400. 600. 900
	28±1	1852x300. 400. 600. 900
Standar Especial	Los mayores espesores encontrador 100	1850x300. 400. 600. 900

Fuente: Normas ASTM.

Existen dos tipos de presentación para los pisos: tabloncillo y duelas.

Los tabloncillos son piezas de madera generalmente empleadas en pisos. Según El Comercio (2014), también se usa para elaborar puertas grandes. Las tablas tienen entre 15 y 17 centímetros de ancho por tabla y 2,2 centímetros de grosor. Son los preferidos para áreas sociales, como salas principales, comedores y salas de estar.

Las duelas se emplean en pisos y divisiones de paredes interiores, tienen un ancho de 10 cm.



Figura 20 Duelas de bambú

Fuente: Playma

Los pisos de bambú se terminan con siete capas de 100% sólidos curados, UV de uretano, que hace que los pisos sean resistentes a la abrasión, químicos y manchas, el fuego, la sangría y aceitado. Además, los pisos de bambú con este tipo de acabados especiales tienen otra gran virtud en la prevención electrostática. Cuando se efectuaron ensayos de acuerdo a las normas de la National Wood Flooring Association Test (Prueba de la dureza Janka Ball), muestra una dureza media de 1320 PSI comparada con el roble rojo del norte. El proceso de carbonización reduce el resultado a 1010 PSI, la fuerza de la nuez (Decorcasas, 2014).

Estructura para pisos de bambú:

Tipo horizontal: Prensado liso consistente en 3 capas, el cual permite apreciar de manera vistosa y exótica los nódulos y betas naturales del bambú.

Tipo vertical: Prensado en posición vertical, muy sólido y concentrado siendo los nódulos menos prevalecientes

Los pisos de caña guadua se pueden lucir en diversos colores, de acuerdo a su procesamiento antes de su manufactura. Pueden ser claros, rosados y oscuros. Pero básicamente se distinguen dos colores: natural y carbonizado.



Figura 21. Piso de bambú en color carbonizado

Fuente: bigbamboo.com.ec

El carbonizado es la tonalidad más oscura, muy parecida al caramelo de azúcar. Se obtiene mediante el calentamiento por fuego a altas temperaturas. El vapor y las cenizas penetran la superficie y la placa media del bambú. El tono natural es el más claro.



Figura 22. Piso de bambú en color natural

Fuente: bigbamboo.com.ec

En su mayoría, estos pisos se instalan bajo el sistema de pisos flotantes. Se llaman así porque no se adhieren al suelo directamente, sino que se apoyan sobre una manta de polietileno.

4.6. Canal de distribución

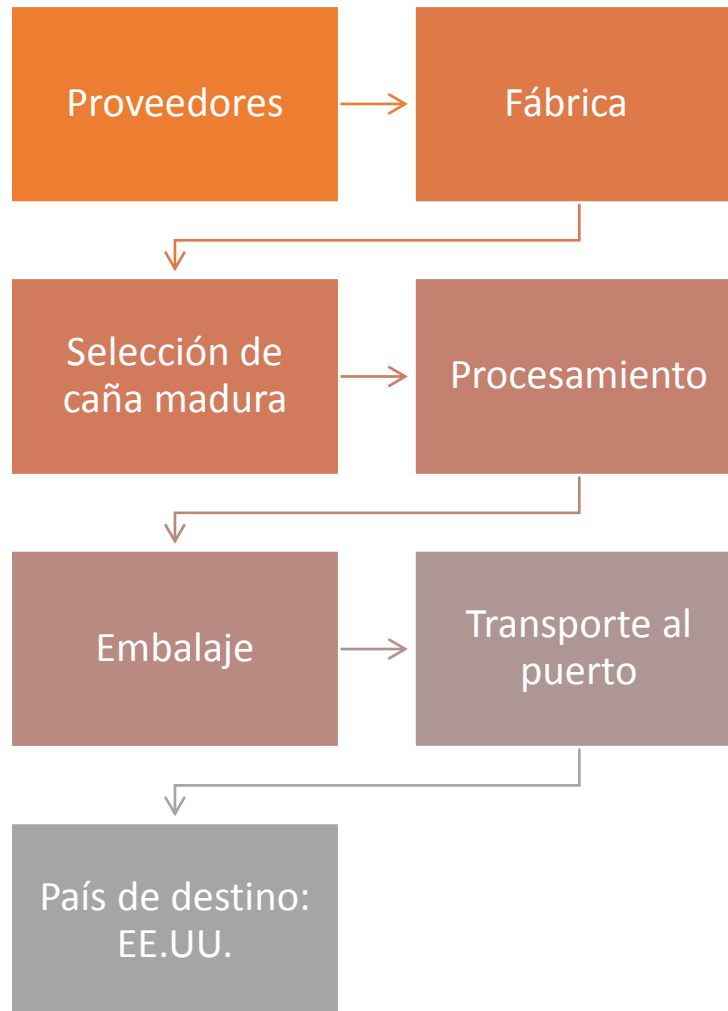


Figura 23. Logística de exportación

Fuente: CIC-CORPEI

Basado en la ruta para exportar este producto, es importante destacar el papel de su transportación.

4.6.1. Embarcación marítima

De acuerdo a Proecuador (2012), Estados Unidos tiene más de 400 puertos los cuales se reparten entre las dos costas adyacentes al territorio continental: costa Este (al océano Atlántico) y costa Oeste (al Pacífico).

En el 2009, los diez primeros distritos de entrada para los productos ecuatorianos a Estados Unidos por un valor de 5.610 millones de dólares fueron: Los Ángeles, California (42,49 %); San Francisco, California (14,84%); Houston/Galveston, Texas (11,26%); Nueva York, Nueva York (8,67%); Miami, Florida (7,02%); San Diego, California (3,48%); Mobile, Alabama (2,40%); Filadelfia, Pennsylvania (1,78%); Savannah, Georgia (1,31%) y Port Arthur, Texas (0,99%).

Para la costa Este sobresalen por importancia los puertos de: Houston, Nueva York, Baltimore, Savannah, Jacksonville, Port Everglades, Miami, New Orleans y Charlestown.

Las líneas que van para Estados Unidos desde Ecuador son muchas, los tiempos de tránsito varían dependiendo el puerto de llegada, algunas son Technisea, Hapag Lloyd, Transoceánica, CSAV, Evergreen line, entre otras. Hasta llegar a Port Everglades un tiempo aproximado es de 9 días (Proecuador, 2012).

Las naves salen desde Guayaquil, en el sur de la ciudad de donde se encuentra localizado el Puerto Marítimo, en un brazo de mar denominado Estero Salado, a una latitud 2°16'51" S y Longitud 79°54'49"O. El acceso al terminal portuario desde el mar se lo realiza a través del canal de acceso que tiene una longitud de 51 millas náuticas, de acuerdo a la información del Ministerio de Comercio Exterior (2015).

El Puerto de Guayaquil opera bajo la modalidad "Land Lord" quien tiene bajo concesión la Terminal de Graneles/Multipropósito a Andipuerto Guayaquil y las Terminales de Contenedores/Multipropósito a Contecon

Guayaquil. Del total de la carga movilizada, el 82% de participación es de Contecon y el 18% de Andipuerto.

No contenerizado Contenerizado Visitas: 0 2 2 9 6

Via de Transporte: Distrito Origen:

País Destino:

Puerto Destino:

Tipo Carga:

VIA TRANSPORTE	EMPRESA TRANSPORTE	DISTRITO ORIGEN	PAIS LLEGADA	PUERTO LLEGADA	TIPO DE CARGA	Promedio de FLETE/KG
MARITIMO	NAVESUR C. LTDA.	GUAYAQUIL - MARITIMO	ESTADOS UNIDOS	PT EVERGLADES	CARGA GENERAL	0.00
MARITIMO	TERMINAVES AGENCIA MARITIMA S.A. TAMSA	GUAYAQUIL - MARITIMO	ESTADOS UNIDOS	PT EVERGLADES	CARGA GENERAL	0.00

Figura 24. Consulta de costo de fletes

Fuente: Logística

En este caso de la propuesta, el puerto de desembarque que ha sido seleccionado es el ubicado en Los Ángeles, California por ser uno de los de mejor acceso y costo respecto a su recibimiento aduanero, además de los tiempos de entrega hasta el destinatario importador.

4.7. Precio de venta

Refiriéndose a los pisos de madera dentro de la nomenclatura arancelaria 441210.00 Madera contrachapada, constituida exclusivamente por hojas de madera de espesor unitario inferior o igual a 6 mm, de caña guadúa, no se encontraron datos relacionados a su exportación en lo que va del año ni para el año anterior, en la base de datos de Comercio Exterior del Banco Central del Ecuador.

No obstante, si hay cifras de importaciones de este producto. En el último mes de información disponible, de febrero a marzo, se compró a

China, único proveedor a esa fecha, 3 toneladas de pisos a \$ 4.540 (Ver tabla 11). Por añadidura, el BCE registra exportaciones de caña guadúa como material vegetal (código Nandina 1401100000). En marzo, se vendió 12 toneladas de este bien, por \$ 17.640, a Estados Unidos.

Tabla 18. Comercio exterior de bambú desde Ecuador, marzo 2015

País	Toneladas	Miles USD FOB	Precio referencial USD/TON
EE.UU. (Exp.)	12 (material vegetal)	17.64	1.470
China (Imp.)	3.21 (pisos)	4.54	1.410

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por Alexis Villalva y Christian Morán

Con esta información se pudo obtener precios referenciales de compra y venta que ayudan a sacar un estimado para comercializar los pisos de caña guadua en EE.UU. Por ejemplo, se notó que Ecuador compra cada tonelada de pisos de caña guadúa a \$ 1.410. En tanto que, el material vegetal, el país lo vende a \$ 1.470 por tonelada. De esta manera un precio competitivo de pisos de caña guadua es \$45,00 por metro cuadrado para el mercado norteamericano.

4.8. Proceso de exportación

Vender al exterior significa la supervivencia de los países en una economía de libre mercado, ya que genera producción interna, ocupa mano de obra, capital, desarrollo de tecnología y divisas.

El proceso de exportar requiere la logística de movilización, distribución y entrega del producto a los centros de consumo con la mejor calidad y en el menor tiempo posible. La exportación debe de ser a mediano y largo plazo ya que se requiere de un proceso de producción, embalaje y envío.

Para ingresar a mercados extranjeros se debe de cumplir con requisitos de estándares de calidad, competencia y precios de acuerdo al poder de compra de los ciudadanos en el país donde se va a comercializar la mercancía.

Un país que exporte sus productos de manera masiva va a tener una balanza comercial favorable (superávit) y por lo tanto su economía tendrá crecimiento positivo generando empleo y divisas para su población.

Los mercados internacionales donde se negocie el piso de caña guadua son exigentes en calidad, presentación y debe de ser del gusto del consumidor, por lo que nuestro país debe de aprovechar dicha situación, porque es un buen productor de caña debido a que su clima es favorable para la siembra y cosecha



Figura 25. Presentación para exportación



Figura 26 Proceso de exportación

Fuente: Elaborado por Alexis Villalva y Christian Morán

En la figura 26 se especifica el proceso de exportación con el cual toda persona, natural o jurídica, debe apegarse para de esta manera cumplir con la venta en el exterior de su producto, que en este caso es el de pisos a base de caña guadua angustifolia a los Estados Unidos de Norteamérica.

4.8.1. Régimen aduanero

El régimen aduanero que se utiliza es de Exportación a consumo de manera definitiva y en el sistema Ecuapass se lo codifica con el número 40.

La base legal para aplicar este proceso aduanero la encontramos en el art. 154 del Copci, donde lo define como Régimen Aduanero que permite la salida definitiva de mercancía en libre circulación, fuera del territorio aduanero comunitario.

Principales productos exportados por Ecuador a Estados Unidos:

- Atunes en conservas
- Piso de madera o enchapado
- Bananas frescas
- Camarones frescos
- Flores frescas
- Cacao en grano
- Aceite de palma
- Harina de pescado
- Coliflores y brócoli
- Pescado fresco
- Fibras textiles
- Extractos de café
- Café en grano

4.8.2. Requisitos para ser exportador

Los requisitos para ser exportadores los ecuatorianos y los extranjeros residentes en el país son los siguientes:

Requisitos personas naturales:

- Registro único de contribuyente (Ruc)
- Cédula de Ciudadanía y certificado de votación
- Obtención del Token para la firma digital.
- Activación del Token en el portal Ecuapass de la Senae.

Requisitos personas jurídicas

- Registro único del contribuyente de la empresa
- Constitución de la empresa.
- Nombramiento del representante Legal
- Cédula de ciudadanía y certificado de votación del representante legal.
- Obtención del Token para la firma digital
- Activación del Token en el portal Ecuapass de la Senae.

4.8.3. Negociación de Incoterms

Los Incoterms son términos de negociación internacional, que implica donde comienza la responsabilidad del comprador y vendedor y donde termina dicha responsabilidad.

El Incoterms de mayor uso es el FOB que a continuación describimos.

FOB: Franco a Bordo

Puerto de carga convenido Libre a bordo (FOB) significa que el vendedor entrega la mercancía a bordo del buque designado por el comprador en el puerto de embarque.

En este término también debe de realizar el despacho aduanero de exportación. Este término es comúnmente utilizado erróneamente por muchas empresas, por el uso de medios de transporte como el carretero, ferrocarril, incluso aéreo.

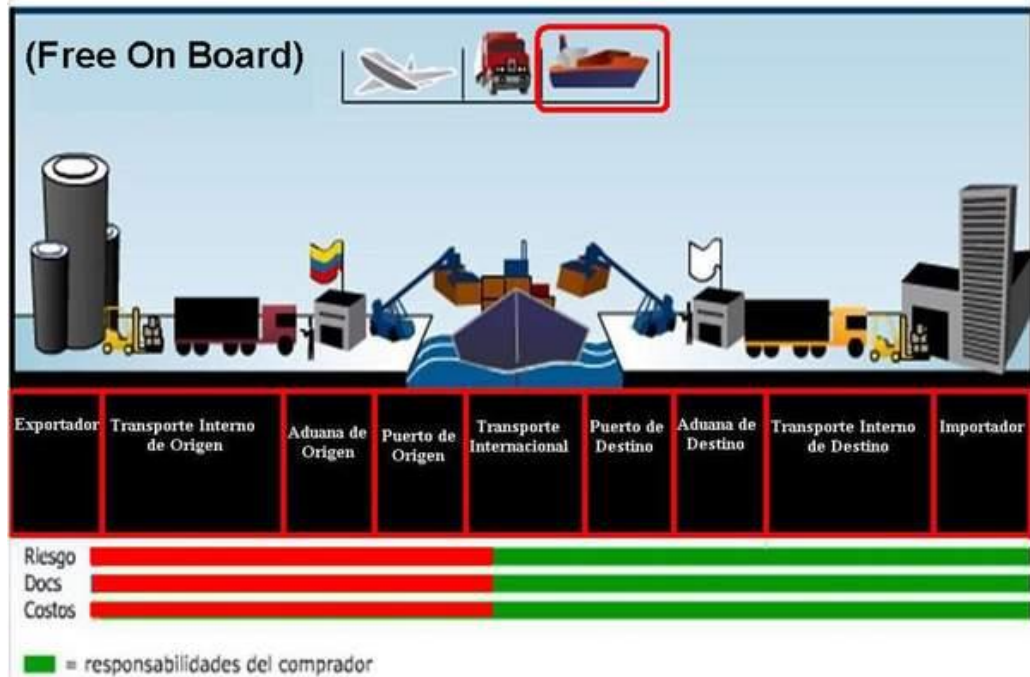


Figura 27 Free on board

Fuente: Actiweb

4.8.4. Negociación de la forma de pago

Existen diferentes formas de pago en una compra-venta de mercancías, la más usual es el giro directo, donde una parte se paga a la firma del contrato y otra a un plazo estimado de común acuerdo entre proveedor y comprador.

4.8.5. Contrato de Compra

Los datos que deben de ir en un contrato de compra son los siguientes:

- Nombre completo de la empresa vendedora
- Nombre completo de la persona física que firmara el documento quien deberá tener facultades para ello.

- Incluir el nombre completo de la persona o denominación de la empresa compradora.



Figura 28. Contrato de compra

4.8.6. Esquema General de una Exportación a consumo en Aduana

En el sistema Ecuapass se genera la Declaración Aduanera de Exportación que adjunto a continuación (Ver anexo).

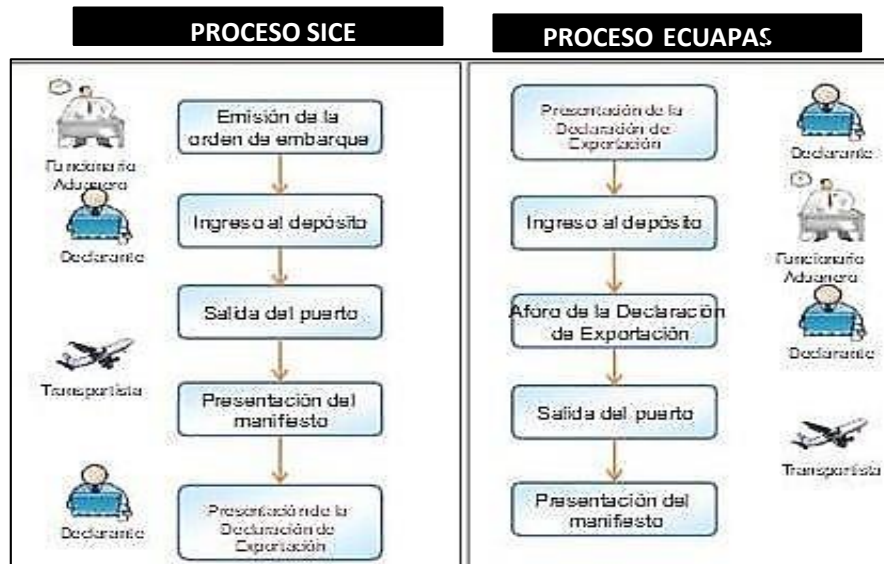


Figura 29. Proceso de exportación

4.8.7. Factura Comercial para comprador en Estados Unidos

Es emitida por el vendedor y contiene los datos del exportador, importador, detalle de la mercancía, incoterms, fecha, moneda de transacción y debe de tener autorización de emisión por parte del Servicios de Rentas del Ecuador. (Ver anexo).

4.8.8. Lista de Empaque

Es un documento donde indica el contenido de cada bulto o cartón de la exportación, generalmente debe de especificar el número de unidades y el peso neto y bruto de cada bulto, que salió de la bodega rumbo al sitio de embarque.

4.8.9. Planificación del Flete Internacional

Se debe de realizar el respectivo costeo con la naviera o la consolidadora de carga y de ser posible que el traslado se realice vía directa, es decir sin trasbordo. La aerolínea debe de emitir la respectiva reserva de cupo de la carga en la que detalla la hora de entrega de la carga y la salida del buque hacia el exterior.

Se debe de emitir un borrador del conocimiento de embarque, la cual debe de contener información referente al valor del flete, peso y cubicaje de la mercancía, numero de bultos o pallets y el itinerario a seguir.

4.8.10. Etapa Pre Embarque

Presentación de la Declaración Aduanera de Exportación

En el sistema Ecuapass de la Senae se elabora la Declaración Aduanera de Exportación (DAE), para lo cual se requiere de la factura comercial y de algún otro documento que la mercancía la requiera.

Se realiza un enlace electrónico entre el exportador y la Senae, si el procesamiento de la Dae es correcto la Senae emite una notificación de aceptado donde consta el número de la DAE.

Ingreso de las Mercancías a zona primaria

La mercancía es trasladado desde la bodega o almacén del vendedor a la zona primaria aduanera donde el sistema ecuapass emite el canal de aforo al momento que la carga es recibida en el almacén temporal, además el departamento antinarcóticos de la policía del Ecuador indica si la carga va a ser inspeccionada o no, cumplidos estos procesos la carga esta lista para ser embarcada en la nave y su posterior salida hacia el exterior.

Elaboración de conocimiento de embarque

La consolidadora de carga es la encargada de elabora el respectivo conocimiento de embarque con los datos reales de la carga una vez que ha ingresado la carga a la zona primaria aduanera.

Canal de aforo

Con el ware house que emite la bodega se ingresa dicho documento junto con la Dae en el Ecuapass, donde se emite el canal de aforo, que puede ser físico, documental o automático,

De ser físico se realiza el respectivo aforo por parte de la aduana, si es aforo documental el funcionario de aduana revisa la documentación y da la salida para que pueda ser embarcada la carga, si el aforo es automático la carga es inmediatamente embarcada en la nave.

4.8.11. Etapa Post Embarque

Transmisión del manifiesto de carga

La consolidadora es la encargada de transmitir el manifiesto de carga en el sistema Ecuapass y que sirve de referencia a la aduana de que la carga ha salido del territorio de Ecuador.

Tributos a las exportaciones

En el Ecuador las exportaciones están exentas del pago de impuestos.

4.8.12. Análisis costo-tiempo

El objetivo de este análisis es identificar los puntos críticos que pueden obstaculizar el proceso de la exportación, para poder crear estrategias que permitan optimizar los procesos logrando la eficiencia.

4.8.13. Puntos Críticos de la Exportación

Se determinó que durante este análisis que los puntos críticos de la exportación son los relacionados que la inspección antinarcoóticos se utiliza mucho tiempo, ya que solo hay un solo sitio para realizar dicho acto y se establecen determinadas hora para cumplir con ese mandato.

UNIDAD III
ESTUDIO FINANCIERO

4.9. Costos operativos

El sueldo es el salario que paga el empleador por jornadas de labor al empleado, según el Art. 328 de la constitución y el Art. 79 del Código del trabajo, incluyendo las remuneraciones adicionales como son: 13ro sueldo, 14to sueldo, y la afiliación a la seguridad social (IESS), a partir del primer día del trabajo.

Se contratarán cuatro personas necesarias para la implementación del proyecto: Gerente general, encargado de dirigir las operaciones comerciales de la empresa. Coordinador de operaciones de embarque, quien supervisará la parte operativa. Asistente Operaciones, encargado del trabajo de campo. Contador, quien mantendrá los registros contables de las operaciones de la empresa.

Tabla 19. Nómina

Cargo	Sueldo	Mensual Incluido Beneficio s	Anual Incluido Beneficio s
Gerente General	\$ 1.200	\$ 1.624	\$ 19.490
Coordinador de Operaciones Embarque	\$ 700	\$ 959	\$ 11.511
Asistente Operaciones	\$ 500	\$ 693	\$ 8.319
Contador	\$ 500	\$ 693	\$ 8.319
Total Nómina	\$ 2.900	\$ 3.970	\$ 47.638

Fuente: Elaborado por Alexis Villalva y Christian Morán

Como costos directos se considera la materia prima, que serán los pisos de caña guadua que se utilizarán para la exportación. Se realizarán dos exportaciones por año, con un costo anual de \$236.800.

Tabla 20. Materia prima

MATERIA PRIMA	Valor anual
Piso caña guadua m2	3.700
Costo	\$ 32,00
Exportaciones por año	2
Total Materia Prima	\$ 236.800

Fuente: Elaborado por Alexis Villalva y Christian Morán

Adicionalmente, se ha contemplado el valor por los insumos que se necesitan para el empaque y traslado de los pisos de caña guadua. Estos precios son actualizados y podrían reducir su valor dependiendo del volumen de compra.

La proyección se ha realizado tomando en cuenta que se realizarán dos exportaciones por año. En caso de aumentar el número de exportaciones estos valores se incrementarán.

Tabla 21. Insumos directos

INSUMOS DIRECTOS	Precio unit	Cant	Valor anual
Pallet 100x120	\$ 9,30	80	\$ 744
Caja 1,85m2	\$ 1,20	4.000	\$ 4.800
Zuncho Rollo 2.350m	\$ 33,00	2	\$ 66
Esquineros plásticos	\$ 0,42	320	\$ 134
Plástico Rollo	\$ 25,00	8	\$ 200
Total Insumos Directos	\$ 69	\$ 4.410	\$ 5.944

Fuente: Elaborado por Alexis Villalva y Christian Morán

En la tabla 9, se detallan otros costos directos en los que se incurre para exportar:

Tabla 22. Otros costos directos

OTROS COSTOS DIRECTOS	Precio unit	Cant	Valor anual
Inspección antinarcoáticos	\$ 230	2	\$ 460
Naviera	\$ 1.500	2	\$ 3.000
Gastos de aduana EEUU	\$ 800	2	\$ 1.600
Transporte a puerto	\$ 900	2	\$ 1.800
Estiba de cajas	\$ 185	2	\$ 370
Otros gastos portuarios	\$ 259	2	\$ 518
Total Otros Costos Directos	\$ 3.874	\$ 12	\$ 7.748

Fuente: Elaborado por Alexis Villalva y Christian Morán

Se deberá contar con una pequeña oficina para coordinar las operaciones, a continuación se detallan los gastos administrativos anuales.

Tabla 23. Gastos administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS	Valor mensual	Cant	Valor anual
Nomina	\$ 3.970	12	\$ 47.638
Servicios básicos	\$ 150	12	\$ 1.800
Suministros de oficina	\$ 100	12	\$ 1.200
Combustibles y lubricantes	\$ 100	12	\$ 1.200
Plan celular	\$ 50	12	\$ 600
Correspondencia y guías aéreas	\$ 40	12	\$ 480
Arriendos	\$ 250	12	\$ 3.000
Total Gastos Administrativos	\$ 4.660	\$ 84	\$ 55.918

Fuente: Elaborado por Alexis Villalva y Christian Morán

4.10. Estimación de ventas

Los presupuestos de ventas es uno de los objetivos más importantes para una organización comercial, se debe de tener una buena previsión de ventas para lograr una óptima rentabilidad. Un aspecto que puede variar en las ventas es el precio, es importante conocer el tipo de comportamiento de nuestro producto para realizar una estimación de ventas.

El precio de venta se ha determinado de acuerdo a lo que se encuentra en el mercado, siendo atractivo para potenciales compradores del producto. La cantidad de metros cuadrados de piso de caña guadua que se proyectó, corresponden al envío de 2 contenedores por año.

Tabla 24. Ingresos

INGRESOS	Valor anual
Piso caña guadua m2	3.700
Precio m2	\$ 45,00
Exportaciones por año	2
Total Ingresos por año	\$ 333.000

Fuente: Elaborado por Alexis Villalva y Christian Morán

Con los valores antes expuestos, se procede a realizar la proyección de ventas, tomando en cuenta la variación del precio con un incremento del 6% anual.

Tabla 25. Proyección de ingresos cinco años

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Piso caña guadua	\$ 333.000	\$ 352.980	\$ 374.159	\$ 396.608	\$ 420.405
Total Ventas	\$ 333.000	\$ 352.980	\$ 374.159	\$ 396.608	\$ 420.405

Fuente: Elaborado por Alexis Villalva y Christian Morán

4.11. Inversión inicial

En la siguiente tabla se muestran todos los bienes que serán necesarios adquirir, para el inicio de las actividades de la empresa. El rubro más alto se da por la compra de una camioneta.

Tabla 26. Activos

DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR	TOTAL
Escritorio premium + sillón	1	\$ 850	\$ 850
Puesto de trabajo + silla	3	\$ 450	\$ 1.350
Sillas espera	3	\$ 60	\$ 180
Equipos de oficina	1	\$ 500	\$ 500
Teléfono	2	\$ 35	\$ 70
Laptop hp compaq	4	\$ 850	\$ 3.400
Instalacion red	1	\$ 100	\$ 100
Computadora	3	\$ 560	\$ 1.680
Impresora	1	\$ 150	\$ 150
Muebles y enseres	1	\$ 800	\$ 800
Camioneta chevrolet dimax 4x4	1	\$ 19.600	\$ 19.600
Adecuacion de oficina	1	\$ 1.000	\$ 1.000
Gastos pre-operativos	1	\$ 500	\$ 500
			\$ 30.180

Fuente: Elaborado por Alexis Villalva y Christian Morán

El capital de trabajo son aquellos recursos que necesita el negocio para desarrollar sus actividades económicas.

Tabla 27. Total de inversiones

Activos Fijos	\$ 30.180
Capital de Trabajo	\$ 13.692
TOTAL DE INVERSIONES	\$ 43.872

Fuente: Elaborado por Alexis Villalva y Christian Morán

El financiamiento es el mecanismo por el cual se obtiene recursos para un proyecto, para adquirir bienes, pagar proveedores, etc. En este proyecto el financiamiento será del 70% del valor que se desea invertir, \$30.711.

Como referencia la tasa activa máxima para las PYMES según el Banco Central del Ecuador se encuentra en el 11.83%. El financiamiento para este negocio se lo realizará en un plazo de 60 meses.

Tabla 28. Financiamiento

FINANCIAMIENTO		\$ 30.711
TASA INTERES		12%
PLAZO AÑOS		5
AÑOS	Valor intereses	Pago dividendos
1	\$3.428,64	\$8.197,71
2	\$2.823,80	\$8.197,71
3	\$2.142,25	\$8.197,71
4	\$1.374,27	\$8.197,71
5	\$508,89	\$8.197,71
TOTAL	\$10.277,85	\$40.988,53

Fuente: Elaborado por Alexis Villalva y Christian Morán

4.12. Flujo de caja proyectado

El flujo de caja proyectado son los flujos de entrada y salida de caja o efectivo en un período determinado, por lo tanto constituye un indicador importante de liquidez de la compañía.

El flujo neto acumulado en los cinco años de evaluación del proyecto es \$97.026.

Tabla 29. Flujo de caja

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	333.000	352.980	374.159	396.608	420.405
(Costos Directos)	242.744	257.309	272.748	289.112	306.459
(Costos Indirectos)	55.918	59.273	62.830	66.599	70.595
FLUJO OPERATIVO	34.337	36.398	38.582	40.896	43.350
Ing. No Operativos	43.872	0	0	0	0
Crédito	30.711	0	0	0	0
Aporte Propio	13.162	0	0	0	0
Eg. No Operativos	61.006	18.031	18.997	20.629	21.747
Inversiones	43.872	0	0	0	0
<i>Activos Fijos</i>	<i>30.180</i>	0	0	0	0
<i>Capital de Trabajo</i>	<i>13.692</i>	0	0	0	0
Pago de Dividendos	8.198	8.198	8.198	8.198	8.198
Repart. Utilidades	3.977	4.377	4.807	5.533	6.031
Imp. Renta	4.958	5.457	5.992	6.898	7.519
FLUJO NO OPERATIVO	-17.133	-18.031	-18.997	-20.629	-21.747
FLUJO NETO	17.204	18.366	19.585	20.268	21.603
Flujo Acumulado	17.204	35.570	55.155	75.423	97.026

Fuente: Elaborado por Alexis Villalva y Christian Morán

4.13. Estado de resultados proyectado

El estado de resultados proyectado es el resultado final de los ingresos y costos operativos como las ventas proyectadas, costo de ventas, costo de operación, costos financieros, etc. La información necesaria para realizar el estado de resultados proyectado son los ingresos proyectados, costos y gastos.

El proyecto muestra una utilidad neta positiva durante los cinco años.

Tabla 30. Estado de resultados

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	333.000	352.980	374.159	396.608	420.405
(Costos Directos)	242.744	257.309	272.748	289.112	306.459
UTILIDAD BRUTA	90.256	95.671	101.411	107.496	113.946
(Costos Indirectos)	55.918	59.273	62.830	66.599	70.595
UTILIDAD OPERATIVA	34.337	36.398	38.582	40.896	43.350
Depreciación	4.394	4.394	4.394	2.635	2.635
Gastos Financieros	3.429	2.824	2.142	1.374	509
UTILIDAD ANTES IMP	26.515	29.180	32.045	36.887	40.206
Repartición Util. 15%	3.977	4.377	4.807	5.533	6.031
Utilidad antes Imp. Renta	22.538	24.803	27.239	31.354	34.175
Imp. Renta 22%	4.958	5.457	5.992	6.898	7.519
UTILIDAD NETA	17.579	19.346	21.246	24.456	26.657

Fuente: Elaborado por Alexis Villalva y Christian Morán

4.14. Balance general proyectado

El balance general, permite identificar de manera más fácil la situación contable de la empresa, además permite conocer el patrimonio total con el que se cuenta cada año.

El total de patrimonio es \$30.741 en el primer año, al quinto año notamos un incremento en \$122.446.

Tabla 31. Balance general

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Activos Corrientes	30.897	49.263	68.847	89.115	110.718
<i>Caja - Bancos</i>	<i>17.204</i>	<i>35.570</i>	<i>55.155</i>	<i>75.423</i>	<i>97.026</i>
<i>Capital de Trabajo</i>	<i>13.692</i>	<i>13.692</i>	<i>13.692</i>	<i>13.692</i>	<i>13.692</i>
Activos Fijos Netos	25.786	21.392	16.998	14.363	11.728
Activos Fijos	30.180	30.180	30.180	30.180	30.180
(Dep. acumulada)	-4.394	-8.788	-13.182	-15.817	-18.452
TOTAL ACTIVOS	56.683	70.655	85.846	103.478	122.446
Pasivos	25.942	20.568	14.512	7.689	0
Patrimonio	30.741	50.087	71.333	95.790	122.446
Ap. Fut. Capitalización	13.162	13.162	13.162	13.162	13.162
Utilidad del ejercicio	17.579	19.346	21.246	24.456	26.657
Utilidades retenidas		17.579	36.926	58.172	82.628
Pasivos + Patrimonio	56.683	70.655	85.846	103.478	122.446

Fuente: Elaborado por Alexis Villalva y Christian Morán

4.15. Evaluación financiera

El análisis de costo unitario es un modelo matemático ejecutado conforme al proyecto, se encuentra integrado por los costos directos, los costos indirectos, gastos administrativos, gastos de operación, utilidad, y los cargos adicionales. En este proyecto el margen por unidad no es tan atractivo comparado con otros negocios, es por esto que el enfoque es la venta por volumen para obtener mayor ganancia.

Tabla 32. Análisis de costo unitario

Descripcion	Año 1
Costos Directos	\$ 242.744
Costos Indirectos	\$ 55.918
Depreciacion	\$ 4.394
Gastos financieros	\$ 3.429
Costos Totales	\$ 306.485
Unidades Anuales	3.700
Costo Unitario	\$ 82,83
Precio de Venta	\$ 90,00
Utilidad Unitaria	\$ 7,17
Margen Unitario	7,96%

Fuente: Elaborado por Alexis Villalva y Christian Morán

La tasa de rendimiento promedio es la utilidad neta que se obtiene de la inversión, se la expresa en porcentaje y se la compara con el costo del capital, el proyecto se debe aceptar si el TRP es mayor que el costo de capital. En este proyecto el TRP es de 44,2% (aceptable).

Tabla 33. Tasa de rendimiento promedio

Inversión Inicial	43.872
Flujo total	97.026
No. de años	5
TRP	44,2%

Fuente: Elaborado por Alexis Villalva y Christian Morán

El payback nos permite determinar el tiempo en que se recupera la inversión inicial mediante los flujos de caja. En este negocio la recuperación de la inversión se dará en el tiempo de 3 años y 5 meses.

El Valor Actual Neto es positivo, lo que indica que luego de recuperar la inversión y de recibir el retorno deseado, el proyecto adicionalmente genera riqueza por el valor de \$25.208.

El Índice de Rentabilidad es de 1,57, siendo mayor a 1 es aceptado. Demuestra que en 5 años se generará realmente \$1,57 por cada dólar invertido. El Rendimiento Real es de 57%, así mismo al ser mayor a 1 se considera aceptado, e indica que en 5 años se generará una rentabilidad real de 133%. La Tasa Interna de Retorno es de 32%, mayor a la tasa de descuento.

Tabla 34. Indicadores financieros

Payback	3 años y 5 meses
Inversión Inicial	\$ 43.872
Tasa de descuento	12%
VAN	\$ 69.081
Diferencia	\$ 25.208
Indice de Rentabilidad (IR)	1,57
Rentabilidad Real (RR)	57%
Tasa Interna Retorno (TIR)	32%

Fuente: Elaborado por Alexis Villalva y Christian Morán

El nivel de ventas mínimo requerido para cubrir los gastos totales de la operación del negocio son \$206.311

Tabla 35. Punto de equilibrio

Punto de Equilibrio	Año 1
Ventas en USD	\$ 333.000
Ventas (unidad de servicio)	3700
Costos Directos	\$ 242.744
Costos Indirectos	\$ 55.918

Pto.Equilibrio en USD	\$ 206.311
Pto.Equilibrio en %	62%
Pto.Equilibrio en unidades	2292

Fuente: Elaborado por Alexis Villalva y Christian Morán

4.16. Beneficio obtenido

Al poner en conocimiento el esquema de exportación hacia Estados Unidos de Norteamérica de los pisos a base de caña guadua angustifolia, hace que se apertura mayores mercados internacionales, en la que impulsa la matriz productiva por medio de la industria nacional.

La demanda de producto innovadores y que no afecten en gran medida el medio ambiente, promueve la comercialización de estos pisos que mediante una correcta asesoría agrícola y técnica, puede mejorar su producción en la cantidad y calidad solicitada en el extranjero.

4.17. Validación de la propuesta

Se valida la propuesta por medio de un consultor aduanero, el Econ. Gustavo Alejandro Quimí, quien proporcionó las directrices del proceso de exportación de pisos a base de base a caña guadua angustifolia al mercado de los Estados Unidos de Norteamérica.

CONCLUSIONES

Las conclusiones de la investigación desarrolladas por los autores son las siguientes:

Se han podido analizar las condiciones de exportación solicitadas por Estados Unidos, las cuales son favorables por ser un mercado de alto consumo de sostenibilidad y ecológicos pero a su vez son exigentes en su calidad y su formato de ingreso. El mercado norteamericano al ser una potencia mundial, tiene la factibilidad de acoger productos con valor agregado provenientes de distintos países como Ecuador.

Además, se ha establecido la aceptación de los agricultores de la zona de Manglaralto para la producción y exportación de la caña guadua, el cual es alta porque les es rentable y tienen proyectado continuar con la siembra en los próximos cinco años, siendo factible continuar con los agricultores el proyecto de comercialización de pisos a base de caña guadua angustifolia.

Finalmente, se ha identificado la validación financiera y económica de la exportación de la caña guadua, el cual el Valor Actual Neto es positivo, porque luego de recuperar la inversión y de recibir el retorno deseado, el proyecto adicionalmente genera riqueza por el valor de \$25.208 y la Tasa Interna de Retorno es de 32%, mayor a la tasa de descuento.

RECOMENDACIONES

Las recomendaciones de los autores son las siguientes:

- Desarrollar mayores procesos productivos para el incremento de la explotación de caña guadua en la provincia de Santa Elena.
- Analizar los impactos socioeconómicos y ambientales de la producción de pisos y láminas de caña guadua en la provincia de Santa Elena.
- Aprovechar la situación geográfica de Ecuador y sus puertos como Guayaquil y Manta, para exportar los pisos de caña guadua por vía marítima.
- Concientizar a la ciudadanía sobre la protección de bosque nativos y la búsqueda de materiales sustitutos.

BIBLIOGRAFÍA

- Andes. (9 de septiemrbe de 2014). Ecuador analiza salvaguardias para importaciones de pisos de madera y bambú. *Andes*.
- Arquitectura Sustentable. (2011). *Eco-Arquitectura*. Obtenido de Arquitectura Sustentable: http://www.arqsustentable.net/ecoarq_guagua.html
- DPA. (28 de junio de 2013). Ecuador 'no acepta amenazas' y renuncia a sus preferencias arancelarias con EEUU. *DPA*.
- Ecuador Terra Incógnita. (2008). Edificios de hierba. *Ecuador Terra Incógnita*, http://www.terraecuador.net/revista_56/56_bambu.html.
- El Telégrafo. (28 de marzo de 2012). La versatilidad del bambú abre fuentes de empleo en Ecuador. *El Telégrafo*.
- El Universo. (17 de noviembre de 2014). El bambú ecuatoriano gana pedidos en los hoteles y las viviendas. *El Universo*.
- Fundación Opepa. (2015). *Fundación Opepa*. Obtenido de http://www.opepa.org/index.php?option=com_content&task=view&id=309&Itemid=30
- Guznay, C. (2006). *Cultivo y Manejo de Guadua Angustifolia*. Quito: International Network for Bamboo and Rattan.
- La Hora. (diciembre30 de 2014). \$65 millones para compensar a exportadores de Ecuador en 2015. *La Hora*.
- Observatorio Fiscal. (11 de agosto de 2008). *Observatorio Fiscal*. Obtenido de La caña guadúa, alternativa para el mercado interno y la exportación: <http://www.observatoriofiscal.org/documentos/noticias-de-prensa/diario-hoy/1741.html>
- Pinto, M. (2014). El cultivo del bambú y el clima en Ecuador. *El Agro*.

PP El Verdadero. (4 de marzo de 2013). 103 familias producen caña guadua para exportar. *PP El Verdadero*.

Proecuador. (15 de febrero de 2013). *Proecuador*. Obtenido de Instituto de Promoción de Exportación e Inversiones:
<http://www.proecuador.gob.ec/2013/02/15/cana-guadua-ecuatoriana-se-instala-en-mercado-chileno/>

Vélez, A. S. (2011). Un mundo de bambú. *La Revista*,
<http://www.larevista.ec/especiales/edificar2011/bambu.html>.

ANEXOS

Anexo 1: Certificado de origen

<p>1. Goods consigned from (exporter's business name, address, country)</p> <p>ALEXIS VILLALVA AVILA URBANIZACION VILLA CLUB MZ H VILLA 6 GUAYAQUIL, ECUADOR</p>			<p>Reference No GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN</p> <p style="text-align: center;">FORM A</p>		
<p>2. Goods consigned to (consignee's name, address, country)</p> <p>LUMBER BAMBWOOD 700 WEST SAN FRANCISCO AVENUE. PALO ALTO CALIFORNIA LOS ANGELES – ESTADOS UNIDOS</p>			<p>Issued In</p> <p style="text-align: center;">ECUADOR</p> <p style="text-align: right;">country</p>		
<p>3. Means of transport and route (as far as known)</p> <p>VIA MARITIMA GUAYAQUIL – LOS ANGELES</p>			<p>4. For official use</p>		
<p>5. Item Number</p> <p>1</p>	<p>6. Items and numbers of packages</p> <p>40 PALLETS</p>	<p>7. Number and kind of packages; description of goods</p> <p>PISOS DE CAÑA GUADUA</p>	<p>8. Origin criterion (see notes overleaf)</p> <p>P</p>	<p>9. Gross weight or other quantity</p> <p>4.000 KG</p>	<p>10. Number and date of invoices</p> <p>001-001-000000245 01/08/2015</p>
<p>11. Certification</p> <p>It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.</p> <p>.....</p> <p>Place an date, signature and stamp of certifying authority</p>			<p>12. Declaration by the exporter</p> <p>The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were:</p> <p>produced in ECUADOR country</p> <p>and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the generalized system of preferences for goods exported to:</p> <p style="text-align: center;">ESTADOS UNIDOS importing country</p> <p>.....</p> <p>Place and date, signature of authorized signatory GUAYAQUIL, 01 dias del mes de AGOSTO del 2015</p>		

Anexo 2: Factura comercial

FACTURA COMERCIAL N.001-001-000000245				
Fecha: Date:		01/08/2015		
Remitente/Sender		Destinatario/Consignee		
Nombre / Name: ALEXIS VILLALVA ALAVA Dirección / Address: URBANIZACION VILLA CLUB MZ H VILLA 6 Ciudad/City: GUAYAQUIL País / Country: ECUADOR Teléfono / Phone: 275524		Nombre / Name: LUMBER BAMBWOOD Dirección / Address: 700 WEST SAN FRANCISCO AVENUE PALO ALTO CALIFORNIA Ciudad/City: LOS ANGELES País / Country: ESTADOS UNIDOS N.I.F. / V.A.T. N/A Teléfono / PHONE: +001- 405 - 882 - 2705		
Cantidad Item Num.	Descripción de la mercancía Description of the goods	Valor USD Value M2	VALOR	
3.700 M2	PISOS DE CAÑA GUADUA	45		166.500
	PESO NETO 4.000 KG			
	VOLUMEN 57.40 M3			
	40 PALLETS			
			VALOR TOTAL FOB USD	166.500

País origen de la mercancía / Country

ECUADOR

Anexo 3: Bill of loading

OCEANFREIGHT CARGO LINES

BILL OF LOADING

SHIPPER/EXPORTER		DOCUMENT NUMBER	
ALEXIS VILLALVA AVILA URBANIZACION VILLA CLUB MZ H VILLA 6 RUC: 0923802680001. TLEWO: 593 42164318 - GUAYAQUIL, ECUADOR.		OFCLGYE1503	
CONSIGNEE		EXPORT REFERENCES	
LUMBER BAMBWOOD 700 WEST SAN FRANCISCO AVENUE. PALO ALTO CALIFORNIA PHONE: +001- 408 – 882 - 2705 E-MAIL: umber@bambwood.aol		BXG. 95678319 cc»na INV # s. 001-001- 000000245 FILE. 1504EXM0101	
NOTIFY PARTY		FORWARDING AGENT	
LUMBER BAMBWOOD 700 WEST SAN FRANCISCO AVENUE. PALO ALTO CALIFORNIA PHONE: +001- 408 – 882 - 2705 E-MAIL: umber@bambwood.aol CONTACT: ROBERT CANNELL		OCEANEREIGHT CARGO LINES S . A. KENNEDY VIEJÄ CALLE 4TÄ. OBSTE # 102 Y AV. FRANCISCO BOLOÑA. GUAYAQUIL, ECUADOR TELÉFONOS: 2280362 / 2280073	
PRE-CARRIAGE BY		FOR CARGO ARRIVAL AND INFORMATION APPLY TO:	
PLACE OF RECEIPT GUAYAQUIL, ECUADOR		US. UNSWOR'H GLOBAL LOGISTICS 3 1.EMNA LOS ANGELES, PHONE: +001- 408 – 882 - 2705 CONTACT: ROBERT CANNELL	
VESSEL/VOYAGE		LOADING PIER TERMINAL	
HÄNSA EUROPE 5209NB		GUAYAQUIL, ECUADOR	
PORT OF DIRCHARGE PLACE OF DELIVERY BY ON-CARRIER LOS ANGELES		TYPE OF MOVE	
		ECL / ECL	

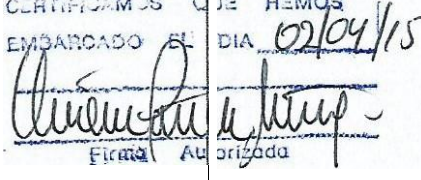
PARTICULARS PUERNISHED BY SHIPPER

MARKS&NUMBERS	NO. OF. PKGS. OR CONT.	DESCRIPTION OF PKGS. AND GOODS.	GROSS WEIGHT

# 1252689 SEALI # HID0698144 SEÃ-L2 # 183550 **EXPRESS RELEASE**	40 PALLETS	1>40 'ST WITH 40 PALLETS PISOS DE CAÑA GUADUA 4000 KGS DÃ.E. 028-2015-40-00502513. COLLECT.FREIGHT USD 1.500	4.000 KGS GROSS WEITH
---	------------	---	--------------------------

TOTAL NO. OF CNTR. OR OTHER PAKGS. RECEIVED BY CARRIER (IN WORDS)	LARED VALUE clause 6 (4)b & c hereof concerning a freight and carriers limitation Of liability
---	--

THESE COMMODITIES LICENSED BY THE U.S. FOR ULTIMATE DESTINATION DIVERSION CONTRARY TO U.S. LAW IF PROHIBITED	FREIGHT CHARGES PAUABLE AT DESTINATION
---	--

OCEAN FREIGHT & CHARGER FREIGHT COLLECT AS AGREEMENT	PREPAID OCEANFREIGHT CARGO LINES S.A. CONFIRMAMOS QUE HEMOS EMBARCADO EL DIA 02/04/15  Firma Autorizada	COLLECT	RECEIVED FOR SHIPMENT IN APPARTENE GOOF ORDER AND CONDITION EXE-CPT AS OTHERWISE NOTED THE TOTAL NUMBER OF CONTAINERS OR OTHER PACKAGER OR UNITS ENUMERATED ABOVE FOR TRANSPORTATION FROM THE PLACE OF ACCEPTANCE or. THE PLACE OF DELIVERY SUBJECT TO THE THERMS HEREOF INCLUDING THE TERMS OF THE E SIDE HERE OF AN THE TERMS OF THE FILED FREIGHT TARIFF. THE ORIGINAL BILLS OF LADING MUST BE SURRENDERED DULY ENDORSED IN EXCHANGE-FOR THE GOODS OR DELIVERY ORDER. IN WITNESS WHEREOF 3 BILL OF LADING STATED BELOW HAVE BEEN SEEN SIGNED. OCEANFREIGHT CARGO LINES S.A. AT: GUAYAQUIL, ECUADOR BY: OCEANFREIGHT CARGO
--	--	---------	---

TOTAL			B/LNO. OFCLGYE1503 DATED: 01/ 08/2015 DAY MO. YEAR
-------	--	--	--

Anexo 4: Declaración aduanera exportación (DAE)



REPUBLICA DEL ECUADOR
DECLARACION ADUANERA DE EXPORTACION



Consulta del detalle de la declaración de exportación

Número de DAE	028-2015-40-00502513
---------------	----------------------

Información de general

Código de la distrito	GUAYAQUIL - MARITIMO	Código de régimen	EXPORTACION DEFINITIVA
Tipo de Despacho	DESPACHO NORMAL	Código del declarante	01908912

Información de Exportador

Nombre del exportador	ALEXIS VILLALVA AVILA	Telefone del exportador	
Dirección del exportador	URBANIZACION VILLA CLUB MZ H VILLA 6		
Numero de documento de	RUC-0923802680001	Ciudad del exportador	GUAYAQUIL
CIU	VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PRODUCTOS	Numero de documento de	RUC-0923802680001
Nombre del declarante	ALEXIS VILLALVA AVILA		
Dirección del declarante	URBANIZACION VILLA CLUB MZ H VILLA 6		
Codigo de forma de pago	GIRO DIRECTO	Codigo de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE

Información de carga

Puerto de carga	GUAYAQUIL	Puerto privado desde	
Puerto de llegada o de	LOS ANGELES	Fecha de la carta de	01/08/2015
Nombre del consignatario	LUMBER BAMBWOOD		
Dirección del	700 WEST SAN FRANCISCO AVENUE. PALO ALTO CALIFORNIA		
Ciudad del contribuyente	LOS ANGELES	Tipo de carga	CARGA CONTENERIZADA
Almacen de lugar de	[05909025] CONTECON GUAYAQUIL S.A.	Medio de transporte	MARITIMO
Pais de destino final	ESTADOS UNIDOS		

Totales

Codigo de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE	Tipo de cambio	1
Total moneda transaccion	166500	Cantidad de item	1
Peso neto total	4000 KILOS	Peso total	4000 KILOS
Cantidad total de bultos	40	Cantidad de contenedores	1
Cantidad total de unidades fisicas	57.40 M3	Cantidad total de unidades comerciales	3700 M2
Codigo de la mercancia de despacho urgente		Codigo 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



Consulta del detalle de la declaración de exportación

No. Item	Codigo. Subpartida	Codigo. Complementario	Codigo. Suplementario	Descripcion de Mercancias	Pais de Origen	Peso Neto	Cnatidad de U.Comerciales
1	4412100000	0000	0000	PISOS DE CAÑA GUADUA	ECUADOR	4000 KILOS	1

Despacho precedente

Numero de secuencia	Distrito precedente	Ano precedente	Régimen precedente	Secuencial precedente	Numero Item
---------------------	---------------------	----------------	--------------------	-----------------------	-------------

Observaciones de oce - item

Numero de Item	Tipo Observacion	Contenido
----------------	------------------	-----------

Documentos

Numero de item	Numero de documento	Tipo de documento	Fecha de fin de vigencia	Fecha de emision
0	NO	EXPORTACION TIENE DESTINO FINAL, TERRITORIOS O USEN INTERMEDIACION DE PERSONAS DOMICILIADAS EN PARAISOS FISCALES O REGIMENES FISCALES PREFERENTES CONSIDERADAS ASI POR EL SRI	01/08/2015	01/08/2015
0	001-001-000000245	FACTURA COMERCIAL	01/08/2015	01/08/2015

Anexo 5: Cuestionario de preguntas de Encuestas

1: ¿Cuántas hectáreas usted dispone para sus actividades agrícolas?

DETALLE	DATOS	PORCENTAJE
0-5 ha		
5-10 ha		
Más de 10 ha		
TOTAL		

2: ¿Qué tipo de productos usted siembra habitualmente en sus terrenos?

DETALLE	DATOS	PORCENTAJE
Café		
Cacao		
Plátano		
Arroz		
Caña guadua		
Maiz		
Otros		
TOTAL		

3: ¿Es rentable el negocio para usted?

DETALLE	DATOS	PORCENTAJE
Si		
No		
TOTAL		

4: ¿Cómo califica sus conocimientos acerca del proceso de siembra y cosecha de caña guadua?

DETALLE	DATOS	PORCENTAJE
Avanzado		
Bueno		
Regular		
Malo		
TOTAL		

5: ¿Considera que durante los próximo 5 años seguirá produciendo caña guadua?

DETALLE	DATOS	PORCENTAJE
Si		
No		
TOTAL		

6: ¿Qué tipo de ayuda del gobierno ha recibido en los últimos 5 años?

DETALLE	DATOS	PORCENTAJE
Capacitación		
Económica		
Tecnológica		
Ninguna		
TOTAL		

Anexo 6: Cuestionario de preguntas de Entrevistas

1: De acuerdo a su experiencia, ¿cuál es el potencial de mercado de los pisos de caña guadua?

2: ¿En qué presentación se comercializa mayormente este producto?

3: ¿Cuáles son las principales ventajas de los pisos de caña guadua?

4: ¿Considera que es factible el ingreso de pisos de caña guadua a Estados Unidos?

Anexo 7: Glosario de términos

Abono tributario: El gobierno ecuatoriano compensará a los exportadores, cuyo nivel de acceso a un determinado mercado hayan sufrido una desmejora, ya sea por cambios en los niveles arancelarios o imposición de sanciones unilaterales, en el mercado estadounidense.

Aforo aduanero: es el acto administrativo de determinación tributaria, mediante el cual el distrito aduanero procede a la revisión documental o reconocimiento físico.

Aladi: La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) es un organismo internacional de ámbito regional. Fue creado el 12 de agosto de 1980 por el Tratado de Montevideo 1980, en sustitución de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio

Arancel: son las tarifas que gravan las mercancías en la importación, la exportación y el tránsito, así como los impuestos fiscales, las disposiciones complementarias y los índices correspondientes. Los impuestos sobre los productos adquieren importancia a partir de los siglos XVI y XVII a raíz de la doctrina mercantilista, más tarde en el siglo XIX se inicia una política de convenios arancelarios entre algunos países. Actualmente muchos países pertenecen a asociaciones y uniones aduaneras lo que ha provocado la reducción paulatina de los aranceles (GATT, CEE, EFTA...).

Bambusoideae: de la familia del bambú.

Bill of loading: documento en el cual se da a conocer el embarque nombre, destino, características de la mercadería

Caña guadua angustifolia: es una especie botánica de la subfamilia de los gramíneos bambusoideae que tiene su habitat en la selva subtropical.

Certificado de origen: documento expedido y/o visado por las cámaras de comercio u otros organismos competentes del país exportador, que sirve para acreditar que la mercancía consignada es originaria de la nación

mencionada en el mismo. Suele exigirse por motivos arancelarios, ya que hay países que tienen tarifas discriminatorias según el país de procedencia.

Consolidadora: comúnmente se le conoce como todas aquellas empresas que prestan servicios de transporte ya sea marítimo, terrestre o aéreo para trasladar mercancías a otros países.

Copci: Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión.

Dae: Declaración Aduanera de Exportación.

Ecuapass: Sistema Informático de Comercio Exterior.

Firma electrónica: la firma electrónica es un concepto jurídico, equivalente electrónico al de la firma manuscrita, donde una persona acepta el contenido de un mensaje electrónico a través de cualquier medio electrónico válido.

Jankaball: método especial que se utiliza para medir la resistencia de los materiales para piso

Nandina: constituye la Nomenclatura Arancelaria Común de la Comunidad Andina

Parquet: el parquet es una mezcla o mosaicos de diferentes tipos de maderas, como nogal y cerezo, para hacer un patrón de piso. Este tipo de diseño de piso se asocia con la realeza y la decoración de alta gama

Psi: es la libra fuerza por pulgada cuadrada, medida de presión en el sistema anglosajon

Senae: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Sgp: sistema de preferencia generalizado otorga la desgravación arancelaria para partidas seleccionadas por cuestión de calidad

Token: dispositivo electrónico que se le da a un usuario autorizado de un servicio computarizado en el cual está registrado su firma y sus datos.

Uretano: Los uretanos son una clase de compuestos que tienen en común el grupo carbamido $R-NH-C(=O)-R'$ y son, por lo tanto, formalmente derivados del ácido carbámico. Se forman fácilmente en la reacción del cianato correspondiente con el alcohol

Zona primaria: espacio de mar o tierra en el cual se efectúan las operaciones materiales, marítimas y terrestres de la movilización de las mercancías el que para los efectos de su jurisdicción es recinto aduanero y en cual han de cargarse, descargarse, recibirse o revisarse las mercancías, para su introducción o salida del territorio nacional.