



UNIVERSIDAD UTE

FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

**CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO
EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y ADUANAS**

**COMERCIALIZACIÓN DE CAÑA GUADUA AL MERCADO DE
PERÚ DESDE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS, 2016**

**TRABAJO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO EN
COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y ADUANAS**

HENRY DAVID CHAVEZ MACHAY

DIRECTOR: Lcdo. RAMIRO LAPEÑA SANZ, MsC.

Santo Domingo, Noviembre, 2019

© Universidad Tecnológica Equinoccial. 2018
Reservados todos los derechos de reproducción

FORMULARIO DE REGISTRO BIBLIOGRÁFICO

TRABAJO DE TITULACIÓN

DATOS DE CONTACTO	
CÉDULA DE IDENTIDAD:	2300189749
APELLIDO Y NOMBRES:	Chávez Machay Henry David
DIRECCIÓN:	“ Avenida Quito km 5 “
EMAIL:	hdavid_chavezma@yahoo.com
TELÉFONO FIJO:	023-770-554
TELÉFONO MOVIL:	0999309568

DATOS DE LA OBRA			
TÍTULO:	Comercialización de caña guadua al mercado de Perú desde Santo Domingo de los Tsáchilas, 2016		
AUTOR O AUTORES:	Chávez Machay Henry David		
FECHA DE ENTREGA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN:	30 de Noviembre de 2018		
DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN:	Lcdo. Ramiro Lapeña Sanz, MsC.		
PROGRAMA	PREGRADO	X	POSGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	Ingeniera en Comercio Exterior Integración y Aduanas		
RESUMEN: Mínimo 250 palabras	<p>La caña guadua es una variedad de madera con características muy similares al hierro y puede ser tan resistente como aquél, pero mucho mas flexible, y su costo es infinitamente menor. En Santo Domingo se observan grandes plantaciones de caña guadua <i>Angustifolia</i>, nativa de Ecuador, en producción, si bien no todas cuentan con manejo técnico sistematizado.</p> <p>El mercado peruano, especialmente el de la costa del Pacífico Norte, Piura, en el sector de la construcción y artesanía utiliza preferentemente la caña guadúa conocida también como caña Guayaquil, por ser una especie que posee alta resistencia, dureza y al mismo tiempo flexibilidad, y belleza en su textura, además por ser un material sismo resistente.</p> <p>Por otra parte, la necesidad de impulsar la comercialización de productos no tradicionales, dentro y fuera del país, lo que motiva que se convierta en política pública por las entidades del estado ecuatoriano entre ellas el gobierno provincial de Santo Domingo, en los últimos años se ha considerado importante apoyar las actividades de la cadena de valor.</p> <p>En ese marco, el presente trabajo tiene por objeto identificar y describir los factores inmersos en la comercialización de caña guadua desde Santo Domingo de los Tsachilas hacia el mercado de Perú.</p>		

	<p>El trabajo investigativo se desarrolló bajo la modalidad de investigación de campo con la aplicación del método inductivo deductivo y analítico, también con apoyo en la encuesta que fue aplicada a integrantes de la comunidad inmersa en las actividades de producción y comercialización, así como también los criterios académicos, empíricos pertinentes, y recopilación de alguna información existente en fuentes secundarias.</p> <p>En conclusión el trabajo investigativo se fundamentó en identificar y determinar la capacidad productiva, la oferta exportable de caña guadua en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas durante el año 2016.</p> <p>La actividad de comercialización de la caña guadua es viable y rentable al exportarla por medio de la vía terrestre, ya que nos permite optimizar recursos económicos y de tiempo.</p> <p>En el Ecuador es necesario incentivar a los agricultores de la región, con la finalidad de consolidar y potencializar la producción, para ello es importante que se involucren a instituciones públicas y privadas, en actividades de capacitación para la producción y comercialización del producto.</p>
<p>PALABRAS CLAVES:</p>	<p>Comercialización, productores, caña guadua, mercado de Perú.</p>
<p>ABSTRACT:</p>	<p>The bamboo cane is a variety of wood with characteristics very similar to iron and can be as resistant as that one, but much more flexible, and its cost is infinitely less. In Santo Domingo there are large plantations of bamboo cane <i>Angustifolia</i>, native of Ecuador, in production, although not all of them have systematized technical management.</p> <p>The Peruvian market, especially that of the North Pacific coast, Piura, in the construction and handicrafts sector, preferably uses the guadúa cane, also known as Guayaquil cane, because it is a species that possesses high resistance, hardness and at the same time flexibility, and beauty in its texture, in addition to being a resistant earthquake material.</p> <p>On the other hand, the need to promote the commercialization of non-traditional products, inside and outside the country, which motivates it to become a public policy for the entities of the Ecuadorian state, including the provincial government of Santo Domingo, in recent years. Has considered important to support the activities of the value chain.</p> <p>In this framework, the present work aims to</p>

	<p>identify and describe the factors involved in the commercialization of bamboo cane from Santo Domingo de los Tsáchilas to the Peruvian market.</p> <p>The research work was developed under the modality of field research with the application of the inductive deductive and analytical method, also with support in the survey that was applied to members of the community immersed in the production and marketing activities, as well as the academic, empirical, and compilation criteria of some existing information in secondary sources.</p> <p>In conclusion, the research work was based on identifying and determining the productive capacity, the exportable supply of bamboo cane in the province of Santo Domingo de los Tsáchilas during 2016.</p> <p>The commercialization activity of the guadua cane is viable and profitable when exporting it through the land route, since it allows us to optimize economic and time resources.</p> <p>In Ecuador it is necessary to encourage farmers in the region, in order to consolidate and potentiate production, for this it is important to involve public and private institutions in training activities for the production and marketing of the product.</p>
KEYWORDS	Marketing, producers, bamboo cane, market Peru.

Se autoriza la publicación de este Trabajo de Titulación en el Repositorio Digital de la Institución.



f: _____
CHAVEZ MACHAY HENRY DAVID
C.C. 2300189749

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **CHÁVEZ MACHAY HENRY DAVID**, C.C 230018974-9 autor/a del proyecto titulado: “**Comercialización de caña guadúa al mercado de Perú desde Santo Domingo de los Tsáchilas, 2016**” previo a la obtención del título de **INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y ADUANAS** en la Universidad UTE.

1. Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las Instituciones de Educación Superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de graduación para que sea integrado al Sistema Nacional de información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.
2. Autorizo a la BIBLIOTECA de la Universidad UTE a tener una copia del referido trabajo de graduación con el propósito de generar un Repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Santo Domingo, 30 de noviembre de 2018



CHÁVEZ MACHAY HENRY DAVID
C.C. 230018974-9

DECLARACIÓN

Yo **CHÁVEZ MACHAY HENRY DAVID**, declaro que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

La Universidad UTE puede hacer uso de los derechos correspondientes a este trabajo, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y por la normativa institucional vigente.



CHÁVEZ MACHAY HENRY DAVID
C.C. 230018974-9

CERTIFICACIÓN

Santo Domingo, 30 de noviembre de 2018

Certifico que el presente trabajo que lleva por título “**COMERCIALIZACIÓN DE CAÑA GUADÚA AL MERCADO DE PERÚ DESDE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS, 2016**”, que, para aspirar al título de **INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y ADUANAS** fue desarrollado por **CHÁVEZ MACHAY HENRY DAVID**, bajo mi dirección y supervisión, en la Facultad de Ciencias Administrativas; y cumple con las condiciones requeridas por el reglamento de Trabajos de Titulación artículos 19, 27 y 28.



Lcdo. Ramiro Lapeña Sanz, MsC.
DIRECTOR DEL TRABAJO
C.C. 1755464193

DEDICATORIA

La presente investigación está dedicada...

A Dios por permitirme llegar a este momento tan importante de mi vida, por los momentos difíciles y los triunfos que me han permitido valorarlo cada día más.

Dedico este logro alcanzado con todo mi amor y cariño a la persona más importante en mi vida, a mi madre Gladys Machay, una mujer fuerte, luchadora con un gran corazón quien ha estado conmigo en todo momento quien me enseñó los mejores valores, dándome ánimos cada día, quien me inculco los mejores principios para salir adelante y cumplir mis metas por quien ahora estoy aquí haciendo realidad una de mis metas trazadas.

A mi padre Gonzalo Chávez un hombre correcto y honesto quien siempre ha tenido un consejo para darme, quien ha estado conmigo desde hace poco tiempo apoyándome incondicionalmente.

A mis hermanos Daniel, Nathaly y Paul quienes han sido mi motivación de superación para quienes debo ser un modelo a seguir.

Henry David Chávez Machay

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por darme fortaleza y dedicación por permitirme cumplir esta meta de vida, por siempre guiarme por el camino de bien y sabiduría, a mis padres quienes me han apoyado incondicionalmente para cumplir mis metas trazadas, a mis hermanos a quienes siempre me sacan una sonrisa aun cuando he atravesado momentos difíciles por quienes me esforzado por salir adelante.

A mi director de tesis MsC. Ramiro Lapeña Sanz por ser un excelente maestro, por su gentileza y paciencia, por haberme brindado su amistad y haberme orientado correctamente con su experiencia y sus conocimientos al desarrollo y culminación de esta investigación.

De igual manera agradezco a todos los docentes de la universidad durante mi etapa de aprendizaje, por su paciencia y dedicación quienes supieron transmitir sus amplios conocimientos que permitieron terminar una etapa de mi vida universitaria.

A la Universidad UTE por abrirme sus puertas y permitir prepararme profesionalmente y poder insertarme en la sociedad como un profesional capacitado con amplios conocimientos adquiridos en esta prestigiosa universidad.

A mi familia en general, a quienes siempre me han dado su apoyo moral e incondicional por quienes estoy feliz de que estén conmigo celebrando este logro alcanzado.

Henry David Chávez Machay

INDICE DE CONTENIDO

TEMA	PÁGINA
RESUMEN.....	1
ABSTRACT.....	2
CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN.....	3
1.1. EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	3
1.1.1. PROBLEMA A INVESTIGAR	3
1.1.2. OBJETO DEL ESTUDIO TEÓRICO.....	3
1.1.3. OBJETO DEL ESTUDIO PRÁCTICO.....	3
1.1.4. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
1.1.5. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	5
1.1.6. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA	5
1.1.7. OBJETIVO GENERAL	5
1.1.8. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	5
1.1.9. JUSTIFICACION	6
1.2. MARCO REFERENCIAL	6
1.2.1. MARCO TEÓRICO.....	6
1.2.1.1. Teorías fundamentales de las pymes	6
1.2.1.2. Comercialización del sector forestal	7
1.2.1.3. Oferta exportable	7
1.2.1.4. Teorías sobre las organizaciones de pequeños productores agrícolas	7
1.2.1.5. Teorías del comercio exterior	8
1.2.1.6. Teoría de la ventaja absoluta.....	8
1.2.1.7. Teoría de la ventaja comparativa.....	9
1.2.1.8. Teoría de equilibrio	9
1.2.1.9. Nomenclatura arancelaria.....	9
1.2.1.10. Descripción técnica.....	10
1.2.1.10.1. Caña guadua. La planta y su origen.....	10
1.2.1.10.2. Crecimiento y Corte.....	12
1.2.1.10.3. Caña Guadua	13
1.2.1.10.4. Propiedades	13
1.2.1.10.5. Características generales de la caña guadua en el Ecuador	14
1.2.1.10.6. Uso de la caña guadua.....	15
1.2.1.10.7. Perú datos generales	15
1.2.2. MARCO CONCEPTUAL	19
1.2.2.1. Sistematización del mercado	19
1.2.2.2. Regulaciones no arancelarias.....	19
1.2.2.3. Plan de exportación	20
1.2.2.4. Demanda	20
1.2.2.5. Encuestas	21

1.2.2.6.	Mercado meta.....	21
1.2.2.7.	Valor actual neto.....	21
1.2.2.8.	Tasa interna de retorno	22
1.2.2.9.	Comercialización	22
1.2.2.10.	Comercio exterior	22
1.2.2.11.	Internacionalización	22
1.2.2.12.	Exportación.....	23
1.2.2.13.	Importación.....	23
CAPÍTULO 2. MÉTODOS.....		24
2.1.	METODOLOGÍA GENERAL.....	24
2.1.1.	NIVEL DE ESTUDIO.....	24
2.1.2.	MODALIDAD DE INVESTIGACIÓN.....	24
2.1.3.	MÉTODOS	25
2.1.3.1.	Método inductivo.....	25
2.1.3.2.	Método deductivo	25
2.1.3.3.	Método analítico	26
2.1.4.	POBLACIÓN Y MUESTRA	26
2.1.4.1.	Población universo	26
2.1.4.2.	Población y muestra	26
2.1.5.	SELECCIÓN DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN	27
2.1.5.1.	Observación directa.....	27
2.1.5.2.	Encuesta.....	27
2.1.6.	PROCESAMIENTO DE DATOS.....	27
2.2.	METODOLOGÍA ESPECÍFICA.....	27
2.2.1.	METODOLOGÍA DE ANÁLISIS DE MERCADO	27
2.2.1.1.	Procedimiento para identificar el país de destino de la caña guadua santodomingueña	28
2.2.1.2.	Aspectos cuantitativos del mercado	28
2.2.1.3.	Información referencial de la actividad económica de Perú.....	29
2.2.1.4.	Competencia internacional	29
2.2.2.	METODOLOGÍA DE LA EXPORTACIÓN	29
CAPÍTULO 3..RESULTADOS		31
3.1.	RECOLECCIÓN Y TRATAMIENTO DE DATOS.....	31
3.2.	PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	44
3.2.1.	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	44
3.3.	PLAN DE EXPORTACIÓN	46
3.3.1.	PORTAFOLIO DE NEGOCIOS.....	46
3.3.1.1.	Descripción del producto.	47
3.3.2.	PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN.....	47
3.3.2.1.	Proveedores	48
3.3.2.2.	Centro de acopio	48
3.3.2.3.	Procesamiento y certificación	48
3.3.2.4.	Transporte	49
3.3.2.5.	Entrega en puerto	49

3.3.2.6. Etiquetado.....	49
3.3.3. REQUISITOS BASICOS PARA EXPORTACION DE CAÑA GUADUA.....	50
3.3.4. TÉRMINOS INTERNACIONALES DE COMERCIO EXTERIOR (INCOTERMS)	50
3.3.5. PARTIDA ARANCELARIA	51
3.3.6. Registro de exportadores	51
3.3.7. ETAPA DE PRE EMBARQUE.....	51
3.3.7.1. Declaración aduanera de exportación	51
3.3.7.2. Factura comercial	52
3.3.7.3. Lista de empaque	53
3.3.7.4. Conocimiento de embarque.....	54
3.3.7.5. Certificado de origen.....	55
3.3.7.6. Certificado fitosanitario de exportación.....	56
3.3.7.7. Embarque de la mercancía.....	59
3.3.7.8. Regulaciones no arancelarias.....	59
3.3.7.9. Regulaciones arancelarias.....	59
3.3.7.10. Costos de exportación	59
3.3.7.11. Determinación de la oferta exportable	60
CAPÍTULO 4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	62
4.1. CONCLUSIONES	62
4.2. RECOMENDACIONES.....	63
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	64
ANEXOS.....	66

INDICE DE TABLAS

Tabla 1.	Descripción técnica de la caña guadua	10
Tabla 2.	Tabla para identificar el país de destino de la caña guadua ecuatoriana	28
Tabla 3.	Proveedores de caña guadua hacia Perú.....	28
Tabla 4.	Indicadores económicos de Perú.....	29
Tabla 5.	Lista de los importadores para el producto seleccionado	29
Tabla 6.	Hectáreas destinadas a la producción de caña guadua	31
Tabla 7.	Variedad de caña que se produce en Santo Domingo.....	32
Tabla 8.	Característica básica para el proceso de siembra y cosecha de caña guadua	33
Tabla 9.	Producción de caña guadua en los últimos 5 años.....	34
Tabla 10.	Cuántas plantas se siembra en cada hectárea.....	35
Tabla 11.	Tipo de abono para mejorar la producción de caña guadua	36
Tabla 12.	Regularización de la siembra, cosecha y comercialización de la caña guadua	37
Tabla 13.	Medidas estandarizadas para la comercialización de la caña guadua.....	38
Tabla 14.	Beneficio de la siembra, cosecha y comercialización de la caña guadua.....	39
Tabla 15.	Acogida de la oferta del producto	40
Tabla 16.	Usos de la caña guadua	40
Tabla 17.	Medio de transporte para comercializar la caña guadua	41
Tabla 18.	Influencia de la comercialización de la caña guadua.....	41
Tabla 19.	Operaciones comerciales de la caña guadua	42
Tabla 20.	Origen de la caña guadua.....	42
Tabla 21.	Factores que influyen en la calidad de la caña guadua	43
Tabla 22.	Comercialización de las variedades producidas en Santo Domingo	43
Tabla 23.	Países de comercialización de caña guadua.....	44
Tabla 24.	Partida arancelaria.....	51
Tabla 25.	Precio de exportación de caña guadua.....	59
Tabla 26.	Oferta exportable	60

INDICE DE FIGURAS

Figura 1.	Bambú	11
Figura 2.	Plantaciones silvestres de caña guadua	11
Figura 3.	Crecimiento de caña guadua	12
Figura 4.	Características de la caña	13
Figura 5.	Formas de importación de bambú	17
Figura 6.	Importación real por país	17
Figura 7.	Productos exportados Ecuador Perú	18
Figura 8.	Flujo de IED de Perú En Ecuador	18
Figura 9.	Principales productos exportados a Perú	18
Figura 10.	Principales productos importados desde Perú.....	19
Figura 11.	Hectáreas destinadas a la producción de caña guadua	31
Figura 12.	Variedad de caña que se produce en Santo Domingo.....	32
Figura 13.	Característica básica para el proceso de siembra y cosecha de caña guadua	33
Figura 14.	Producción de caña guadua en los últimos 5 años.....	34
Figura 15.	Cuántas plantas se siembra en cada hectárea.....	35
Figura 16.	Tipo de abono para mejorar la producción de caña guadua	36
Figura 17.	Regularización de la siembra, cosecha y comercialización de la caña guadua	37
Figura 18.	Medidas estandarizadas para la comercialización de la caña guadua.....	38
Figura 19.	Beneficio de la siembra, cosecha y comercialización de la caña guadua.....	39
Figura 20.	Caña guadua	47
Figura 21.	Proceso de comercialización	48
Figura 22.	Hoja de ruta para transportación de la mercancía	49
Figura 23.	Declaración aduanera de exportación	52
Figura 24.	Lista de empaque	53
Figura 25.	Ejemplo de carta porte.....	54
Figura 26.	Certificado de origen.....	55
Figura 27.	Solicitud de inspección fitosanitaria	57
Figura 28.	Certificado fitosanitario de exportación	58

INDICE DE ANEXOS

Anexo A.	Tablas de productores y comercializadores de caña guadua por provincia	67
Anexo B.	Tabla de comerciantes de Caña Guadua por Provincia.....	67

RESUMEN

La caña guadua es una variedad de madera con características muy similares al hierro y puede ser tan resistente como aquél, pero mucho más flexible, y su costo es infinitamente menor. En Santo Domingo se observan grandes plantaciones de caña guadua *Angustifolia*, nativa de Ecuador, en producción, si bien no todas cuentan con manejo técnico sistematizado.

El mercado peruano, especialmente el de la costa del Pacífico Norte, Piura, en el sector de la construcción y artesanía utiliza preferentemente la caña guadúa conocida también como caña Guayaquil, por ser una especie que posee alta resistencia, dureza y al mismo tiempo flexibilidad, y belleza en su textura, además por ser un material sísmo resistente.

Por otra parte, la necesidad de impulsar la comercialización de productos no tradicionales, dentro y fuera del país, lo que motiva que se convierta en política pública por las entidades del estado ecuatoriano entre ellas el gobierno provincial de Santo Domingo, en los últimos años se ha considerado importante apoyar las actividades de la cadena de valor.

En ese marco, el presente trabajo tiene por objeto identificar y describir los factores inmersos en la comercialización de caña guadua desde Santo Domingo de los Tsáchilas hacia el mercado de Perú.

El trabajo investigativo se desarrolló bajo la modalidad de investigación de campo con la aplicación del método inductivo deductivo y analítico, también con apoyo en la encuesta que fue aplicada a integrantes de la comunidad inmersa en las actividades de producción y comercialización, así como también los criterios académicos, empíricos pertinentes, y recopilación de alguna información existente en fuentes secundarias.

En conclusión el trabajo investigativo se fundamentó en identificar y determinar la capacidad productiva, la oferta exportable de caña guadua en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas durante el año 2016.

La actividad de comercialización de la caña guadua es viable y rentable al exportarla por medio de la vía terrestre, ya que nos permite optimizar recursos económicos y de tiempo.

En el Ecuador es necesario incentivar a los agricultores de la región, con la finalidad de consolidar y potencializar la producción, para ello es importante que se involucren a instituciones públicas y privadas, en actividades de capacitación para la producción y comercialización del producto.

ABSTRACT

The bamboo cane is a variety of wood with characteristics very similar to iron and can be as resistant as that one, but much more flexible, and its cost is infinitely less. In Santo Domingo there are large plantations of bamboo cane *Angustifolia*, native of Ecuador, in production, although not all of them have systematized technical management.

The Peruvian market, especially that of the North Pacific coast, Piura, in the construction and handicrafts sector, preferably uses the *guadúa* cane, also known as *Guayaquil* cane, because it is a species that possesses high resistance, hardness and at the same time flexibility, and beauty in its texture, in addition to being a resistant earthquake material.

On the other hand, the need to promote the commercialization of non-traditional products, inside and outside the country, which motivates it to become a public policy for the entities of the Ecuadorian state, including the provincial government of Santo Domingo, in recent years. Has considered important to support the activities of the value chain.

In this framework, the present work aims to identify and describe the factors involved in the commercialization of bamboo cane from Santo Domingo de los Tsáchilas to the Peruvian market.

The research work was developed under the modality of field research with the application of the inductive deductive and analytical method, also with support in the survey that was applied to members of the community immersed in the production and marketing activities, as well as the academic, empirical, and compilation criteria of some existing information in secondary sources.

In conclusion, the research work was based on identifying and determining the productive capacity, the exportable supply of bamboo cane in the province of Santo Domingo de los Tsáchilas during 2016.

The commercialization activity of the *guadua* cane is viable and profitable when exporting it through the land route, since it allows us to optimize economic and time resources.

In Ecuador it is necessary to encourage farmers in the region, in order to consolidate and potentiate production, for this it is important to involve public and private institutions in training activities for the production and marketing of the product.

CAPÍTULO 1 INTRODUCCIÓN

1.1. EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1.1. PROBLEMA A INVESTIGAR

Identificar los factores que contribuyen en la comercialización de caña guadua desde Santo Domingo de los Tsáchilas hacia Piura-Perú.

1.1.2. OBJETO DEL ESTUDIO TEÓRICO

Comercialización internacional de productos primarios

1.1.3. OBJETO DEL ESTUDIO PRÁCTICO

Exportación de caña guadua desde Santo Domingo de los Tsáchilas.

1.1.4. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La caña guadua es un tipo de madera propio de regiones tropicales, subtropicales y de clima templado-medio, pudiéndose encontrar desde el nivel del mar hasta el límite de las nieves (IMBAR, 2018). Geográficamente son más abundantes en el sur y sureste de Asia, y destaca por su riqueza en géneros y especies endémicas de caña guadúa, pero también de bambú, en la isla de Madagascar.

En el continente americano, América Latina es la región más rica en términos de diversidad y número de especies de bambú y caña guadua, existiendo por lo menos diez países que cuentan con recursos de bambú importantes. Según datos de la Organización Internacional del Bambú y del Ratán (International Bambo and Rattan Organisation, INBAR) existen en la región un total estimado de 11 millones de hectáreas, siendo Brasil, Chile, Colombia, Ecuador y México los países más ricos en estos recursos, si bien son los países ubicados en áreas tropicales los que dan más empleo a la caña (IMBAR, 2018); de hecho sólo en Colombia, Ecuador y Brasil el bambú juega un papel más destacado en la economía local, utilizándose en la construcción de viviendas sociales y en construcciones alternativas-ecológicas cada vez más valoradas (IMBAR, 2018).

La caña guadúa tiene en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas una presencia notable debido a que cuenta con las condiciones ideales de temperatura, altura, humedad y riqueza del suelo para su siembra y cultivo.

De acuerdo con datos del GAD Provincial de Santo Domingo de los Tsáchilas (2017), en el territorio de esta provincia se contabilizan aproximadamente 5.000 hectáreas de caña guadua, produciéndose en cada hectárea aproximadamente 400 plantas, lo que le hace, junto con Manabí, la principal zona de producción del país en lo referente a este material, clasificándose de la siguiente manera:

Aproximadamente la, producción anual en Santo Domingo de los Tsáchilas de plantas en desarrollo es de 50.000, 30.000 plantas para el corte, 2.000 plantas no comerciales, 13.000 para el consumo interno y 15.000 plantas para la libre comercialización (GPTSACHILA, 2014).

Dentro de la provincia las zonas con mayor presencia de caña son: Las Mercedes, San Gabriel, Nuevo Israel, La Florida, El Esfuerzo, Luz de América, Valle Hermoso, San Jacinto y Puerto Limón (GPTSACHILA, 2014).

La estructura productiva de caña gradúa en Santo Domingo se articula en torno a dos tipos definidos de productores: los grandes, que trabajan extensiones de al menos cuatro hectáreas de terreno y que aplican técnicas apropiadas de siembra y cultivo; y los pequeños, quienes poseen pequeñas áreas de cultivo en las que se aplica de forma muy limitada técnicas de cultivo, e incluso en algunos casos se deja al libre albedrío a la planta hasta su maduración (GPTSACHILA, 2014). En dicha estructura se observa también la existencia de dos asociaciones de productores: la Asociación de Paraíso del Pupusa y la Comuna Otongo Mapalí (GPTSACHILA, 2014).

De la información existentes en PRO ECUADOR (2010, p. 20), se identifica que aproximadamente seis millones de tallos de caña guadua están exportando hacia Perú, de los cuales el 60% es utilizado en la construcción civil, un 30% para actividades artesanales y un 10% en el área agropecuaria. PRO ECUADOR es una institución del estado, responsable del desarrollo agropecuario, se ha mantenido muy cerca en las actividades productivas así como también impulsando el de la cadena productiva de la caña guadua, en el Ecuador durante el encuentro del Hábitat III, realizado en Quito en el mes de marzo del 2017, se dio a conocer diversas características propias de la caña guadua.

Las exposiciones de productos industriales y artesanales jugaron un gran papel durante este evento, ya que se dio a conocer más sobre la cadena de valor del bambú, sus transformaciones y valor agregado, las nuevas aplicaciones constructivas (PROECUADOR, 2015).

Características generales mencionadas por PRO ECUADOR

- En Ecuador alrededor de quinientas mil familias viven en casas construidas con caña guadua (PROECUADOR, 2015).
- El consumo de caña guadua para actividades de producción de las bananeras.
- Para unir los pueblos de la región costa ya que en su mayoría de lugares se construye puentes con caña guadua.

1.1.5. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Qué factores serán claves en el impulso de la comercialización de caña guadua de Santo Domingo en el mercado de Perú?

1.1.6. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

Para la correcta sistematización de la problemática identificada, es necesario plantear las siguientes interrogantes, tendientes a determinar las posibles soluciones:

- ¿Cuál es la estructura productiva de caña guadua en Santo Domingo de los Tsáchilas?
- ¿De qué manera está comercializándose en Santo Domingo?
- ¿Cuál es la oferta exportable de los productores locales?
- ¿Cómo es la estructura de comercialización y distribución hacia el mercado de Perú?

1.1.7. OBJETIVO GENERAL

Determinar los factores que serán claves en el impulso de la comercialización de caña guadua de Santo Domingo en el mercado de Perú.

1.1.8. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar la estructura productiva de caña guadua en Santo Domingo de los Tsáchilas.
- Determinar las actividades que se desarrollan para la comercialización de la caña guadua cultivada en la región de Santo Domingo de los Tsáchilas.
- Conocer la oferta exportable de caña guadua de los productores locales.
- Conocer las actividades y estructuras que se desarrollan en la comercialización y distribución de la caña guadua hacia el mercado de Perú.

1.1.9. JUSTIFICACION

El presente trabajo investigativo contribuirá para el desarrollo social y productivo de los habitantes de Santo Domingo de los Tsáchilas, dedicados al proceso productivo y comercialización de caña guadua.

El modelo ecuatoriano de matriz productiva incide en las actividades de producción y comercialización de la caña guadua, como alternativa económica en cada uno de los involucrados en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, obteniéndose los siguientes beneficios:

- Que los actores involucrados en la producción y comercialización de la caña guadua realicen de forma adecuada la actividad.
- Incentivar el interés por los habitantes de la región por la siembra, cosecha y comercialización de la caña guadua.
- Incrementar nuevas plazas de trabajo para los habitantes del sector mejorando sus economías y estilos de vida.
- Contribuir con el cuidado del medio ambiente, así como también mejorar el desarrollo de la actividad artesanal en los ámbitos como del sector de la construcción, para la elaboración de viviendas y decoración

1.2. MARCO REFERENCIAL

1.2.1. MARCO TEÓRICO

1.2.1.1. Teorías fundamentales de las pymes

Diferentes estudios sobre el éxito y fracaso de las PYMES han mostrado que una de las dificultades principales que enfrentan estas empresas son los problemas de liquidez y el acceso a los recursos financieros en la cantidad necesaria y en las condiciones de plazo y costo óptimos. En este sentido, el acceso a una financiación en condiciones de costo, plazo y vencimiento adecuadas, constituye uno de los principales problemas estructurales que limitan sus posibilidades de supervivencia y crecimiento en el mercado (Faerber, 1996).

Relacionando lo expresado por Faerber, con la realidad agropecuaria ecuatoriana, el pequeño y mediano empresario agrícola es desatendido de sus vitales necesidades por las entidades de gobierno, especialmente en los ámbitos económicos, políticos, y sociales, situación que limita mejorar los

volúmenes de producción, las oportunidades de exportación, permitiendo que la oferta, demanda en el mercado defina el valor total de las piezas de caña guadua.

1.2.1.2. Comercialización del sector forestal

La comercialización tiene un papel fundamental, los técnicos forestales deben reconocer también que la comercialización puede desempeñar una función importante en relación con los productos forestales distintos de la madera y con los servicios. En el sector forestal de los países en desarrollo existen condiciones especiales que presentan problemas específicos, y también oportunidades para la comercialización de maderas. Esta, según Peña, es una función básica que abarca los diversos niveles del proceso de elaboración en la cadena que va desde el bosque hasta el consumidor final (Peña, 2006).

En lo mencionado por Peña, en su artículo comercialización de productos forestales, menciona que la comercialización de la madera debe desempeñar un papel muy importante en el ámbito comercial ya que en la actualidad la compra venta de este bien forma parte importante dentro las exportaciones no petroleras de los países latinoamericanos.

1.2.1.3. Oferta exportable

Para la mejor interpretación de lo que son las formas de cálculo de la oferta exportable recurriremos a Czinkota, para quien la oferta exportable de una empresa es más que asegurar los volúmenes solicitados por un determinado cliente o contar con productos que satisfacen los requerimientos de los mercados de destino. Para él, la oferta exportable también tiene que ver con la capacidad económica, financiera y de gestión de la empresa (Czinkota, 2012).

Siendo la oferta exportable un elemento de mayor importancia para el proceso productivo y de comercialización, es necesario cuantificar su estructura y forma de consumo, en la actividad productiva y de comercialización.

1.2.1.4. Teorías sobre las organizaciones de pequeños productores agrícolas

La agricultura en los pequeños productores agrícolas la conforman grupos de familias, para quienes es también una actividad clave en reactivación de las economías rurales, generando estabilidad y arraigo social y nuevos horizontes de desarrollo, sobre todo para la juventud rural. Para dar

sostenibilidad al conjunto de las familias que son parte del ámbito agropecuario es de interés el diseño de políticas públicas de innovación en estos sectores. Una de esas políticas es el fomento del asociacionismo entre productores agrícolas y ganaderos, buscando fortalecer la posición y competitividad de éstos a través de la unión (Otero, 2004).

En lo expresado por Otero las organizaciones de pequeñas unidades agrícolas, se da por grupos familiares, para de esta manera fortalecer la comercialización de los bienes a producir a más de incrementar sus economías. La conformación de grupos no solo ayuda a crecer en el ámbito comercial, sino también a ser tomados en cuenta por autoridades para de esta manera tener ayuda gubernamental en la conformación de asociaciones además de asesoramiento, lo cual es un gran beneficio para quienes integran la organización y la comunidad en general.

1.2.1.5. Teorías del comercio exterior

Para desarrollar las actividades investigativas en el tema de comercialización de caña guadua desde Santo Domingo de los Tsáchilas hacia Perú 2016, se consideró relevante incorporar criterios técnicos, académicos y afines relacionados con las relaciones comerciales con países vecinos de América del Sur y específicamente entre Perú- Ecuador.

1.2.1.6. Teoría de la ventaja absoluta

La ventaja absoluta es la relación determinada por la interacción de los flujos de comercio de bienes entre países, haciendo énfasis en la calidad y el costo del bien en relación al mismo bien producido por los demás (Smith, Teorías del Comercio Exterior, 1790).

De lo expresado por (Smith, Teorías del Comercio Exterior, 1790) se idéntica que la ventaja absoluta es la relación de comercialización de un bien o producto con características marcadas en precio y calidad desde el lugar de origen hacia el lugar de destino. Al especializarse los países en los bienes en los que tiene ventaja absoluta, exportan los mismos y con las ganancias de esta venta a otros países, compran los demás bienes producidos por otros. De esta manera llegaba a la conclusión de eficiencia del comercio internacional (Smith, 1790).

Esta teoría fue anunciada por Smith (1790), quien postuló que bajo libre cambio cada nación debe especializarse en producir esas mercancías siendo lo más eficientemente posible. Algunos de éstos serían exportados y con los recursos obtenidos podrían costearse las importaciones de las mercancías que se podrían producir más eficientemente.

1.2.1.7. Teoría de la ventaja comparativa

El modelo de la ventaja comparativa es uno de los conceptos básicos que fundamenta la teoría del comercio internacional y demuestra que los países tienden a especializarse en la producción y exportación de sus bienes y productos con un coste relativamente más bajo respecto al resto del mundo, en los que son comparativamente más eficientes que los demás y que tenderán a importar los bienes en los que son más ineficaces y que por tanto producen con unos costes comparativamente más altos que el resto del mundo (Ricardo, 1817).

De lo manifestado por el mencionado autor clásico (1817), la ventaja comparativa contribuye a identificar de mejor manera lo que es producción y comercialización, así como también determinar características de costos, la calidad del producto, y comercialización.

La ventaja comparativa es la capacidad de una persona, empresa o país para producir un bien utilizando relativamente menos recursos que otro. Es uno de los fundamentos básicos del comercio entre países, asumiendo como decisivos los costes relativos de producción y no los absolutos (Ricardo, 1817). Para él, la ventaja comparativa es la capacidad de una empresa para producir un bien de igual característica, a un menor costo lo cual es beneficioso para la empresa ya que incrementa su rentabilidad.

1.2.1.8. Teoría de equilibrio

La teoría del equilibrio general es la explicación global del comportamiento de la producción, el consumo y la formación de precios en una economía con uno o varios mercados (Arrow, 1971).

De lo manifestado por Arrow (1971), se identifica que la teoría del equilibrio es la reacción de lo particular a lo general, el cual se encarga de analizar y comparar los mercados obteniendo así los componentes más destacados, de los mismos para de esta manera alcanzar el equilibrio.

1.2.1.9. Nomenclatura arancelaria

Uno de los instrumentos armonizados de comercio exterior más importantes que dispone la Comunidad Andina es la Nomenclatura Común NANDINA, basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (Sistema Armonizado) del Consejo de Cooperación Aduanera (Comunidad Andina, 2015).

La nomenclatura común NANDINA facilita la identificación y clasificación de las mercancías, las estadísticas de comercio exterior y otras medidas de política comercial de la Comunidad Andina relacionadas con la importación y exportación de mercancías (Comunidad Andina, 2015).

Este moderno sistema, que utiliza un “lenguaje” aduanero común, aceptado y reconocido a nivel mundial, permite simplificar la tarea de los importadores exportadores, productores, transportistas y administradores de aduanas (Comunidad Andina, 2015).

Desde su entrada en vigencia, en 1991, este sistema común de clasificación de mercaderías ha sido permanentemente actualizado y adecuado al desarrollo del proceso de integración y a las necesidades de las producciones de los Países Miembros. En la actualidad, la NANDINA se encuentra armonizada a nivel de 8 dígitos (Comunidad Andina, 2015). Se identifica que la nomenclatura arancelaria se basa en el método para facilitar la clasificación de las mercancías expresada en un sistema digitalizado por un código de 8 dígitos referenciales de identificación para cada producto.

1.2.1.10. Descripción técnica

1.2.1.10.1. Caña guadua. La planta y su origen

Al inicio solo se conocía esta variedad la cual fue reconocida inicialmente como perteneciente a las Bambusas hasta que en el año de 1822 el botánico alemán Karl S. Kunth determinó que constituía un género en sí misma y la identificó como Guadua, manteniendo así el vocablo que utilizaban las comunidades indígenas, a continuación se muestra en la (tabla 1) descripción de la caña guadua (Bambusa, 2010).

Tabla 1. Descripción técnica de la caña guadua

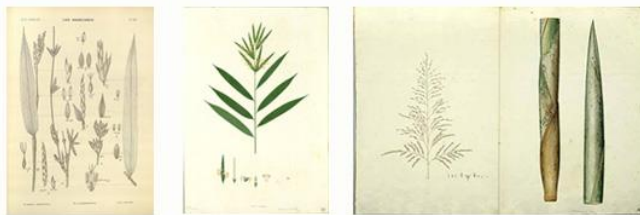
	Taxonomía
Reino	Plantae
División	Magnoliophyta
Clase	Liliopsida
Orden	Poales
Familia	Poaceae
Subfamilia	Bambusodae
Supertribu	Bambusedae
Tribu	Bambuseae
Subtribu	Guaduinæ
Genero	Guadua

Fuente: (Bambusa, 2010)

Esta planta conocida como Guadua constituye el género de bambú más importante de América, endémico de este continente y formado por unas 30

especies. La *Guadua angustifolia*, (ver figura 1), es nativa de Colombia y es una de las más importantes de estas, gracias a sus extraordinarias propiedades físico-mecánicas y al avance en el estudio silvicultura y estructural que se viene llevando a cabo en el país en los últimos años. Aunque se encuentra en estado natural desde Ecuador a Venezuela y entre los 0 y 2.000 m. sobre el nivel del mar, el desarrollo óptimo de las plantas se alcanza entre los 500 y 1.500 metros, con temperaturas de 17° a 26°, precipitaciones de 1.200 a 2.500 mm/año, humedad relativa del 80-90% y suelos con fertilidad moderada y buen drenaje, características de la región central de los Andes, conocida como el eje cafetero colombiano (Bambusa, 2010).

Figura 1. Bambú



Fuente: (Bambusa, 2010)

En su mayoría los conjuntos de estos Bambúes forman los denominados Guadales, como se muestra en la (figura 2) donde se crean espectaculares bosques donde en general es posible adentrarse con facilidad pues no son especialmente espesos y que dan lugar a ecosistemas muy dinámicos y altamente especializados. Se registra gran cantidad de vida en su interior, con multitud de plantas, mamíferos, aves y reptiles asociadas a ellos (Bambusa, 2010).

Figura 2. Plantaciones silvestres de caña guadua



Fuente: (Bambusa, 2010)

Las formaciones de caña guadúa juegan un papel muy importante en los ecosistemas. Entre sus funciones principales destaca que son reguladores del caudal hídrico, absorbiendo agua cuando hay exceso y soltándola poco a poco, lo que evita posibles escorrentías; además previenen la erosión del terreno y la deforestación gracias a sus ramificaciones subterráneas.

Además aportan gran cantidad de biomasa al terreno y son uno de los mayores fijadores de CO₂ ambiental del planeta, con registros de entre 100 y 150 toneladas por hectárea en cada ciclo de vida, de 4 a 5 años (Bambusa, 2010).

1.2.1.10.2. Crecimiento y Corte

Este tipo de guadua incrementa su diámetro con el paso del tiempo, ya que emerge del suelo con un diámetro determinado, sin embargo al principio en el primer brote se puede apreciar fragilidad ver (figura 3) al ser una monocotiledónea carece de tejido de cambium por lo que no engorda como los árboles (Bambusa, 2010).

Figura 3. Crecimiento de caña guadua



Fuente: (Bambusa, 2010)

De acuerdo a las características y el tipo de suelo y las condiciones climáticas estos diámetros pueden ser de hasta 22-25 cm. aunque lo habitual es que se sitúen entre 8 y 13 cm (Bambusa, 2010).

Durante los primeros 6 meses crecen a un ritmo altísimo que puede llegar a los 15 cm diarios hasta alcanzar su altura final de 20 a 30 m. Durante los siguientes años la planta irá aportando biomasa al terreno, fijando CO₂ ambiental y desarrollando su estructura leñosa (Bambusa, 2010).

Luego de unos 4 años se puede considerar que el tallo tiene la madurez idónea para su uso como material estructural y se procede al corte. Si este se hace bien comienza en la planta un mecanismo de transferencia rizomática de energía y un nuevo culmo comienza a generarse, por lo que los nuevos culmos se garantizan su correcto crecimiento. Adicionalmente, una explotación regular y controlada favorece el desarrollo del guadua en su conjunto y estimula su regeneración natural (Bambusa, 2010).

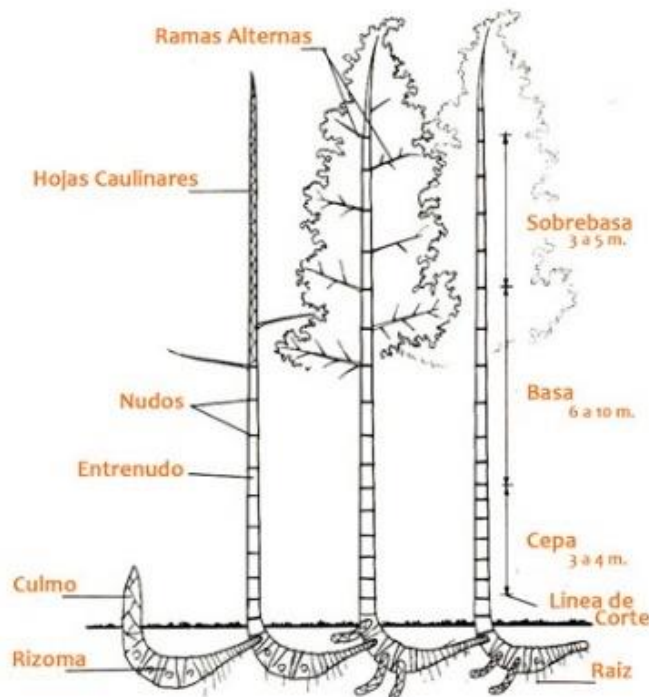
Se ha considerado que la composición ideal de cañas en un guadua es de un 10% de brotes, un 30% en tallos jóvenes, y un 60% de cañas ya maduras, con una densidad de 4.000 a 8.000 tallos por hectárea. La productividad estimada para un bosque de Guadua está entre 1.200 y 1.400

tallos por hectárea/año lo que la convierte en una alternativa totalmente eficaz a la madera para la producción de laminados estructurales, tableros, suelos, etc. (Bambusa, 2010).

1.2.1.10.3. Caña Guadua

En los tallos de Guadua, con sus más de 8 m. de altura, se despiezan en cañas de longitud estándar de 6 m, ver (figura 4) según su posición original en la planta se establecen 3 secciones diferenciadas (Bambusa, 2010).

Figura 4. Características de la caña



Fuente: (Bambusa, 2010)

Las piezas de la parte inferior se llaman Cepas, presentan un gran espesor de pared, entrenudos cortos y por su elevada resistencia a compresión son perfectas para construcción de columnas (Bambusa, 2010).

1.2.1.10.4. Propiedades

Teniendo entre las características de la Guadua destaca su extraordinaria firmeza a la compresión y una buena resistencia al corte paralelo, esto sumado a la gran flexibilidad que presenta convierten la caña guadua en una herramienta especialmente interesante para la bio construcción, donde está catalogada como material estructural sismo-resistente. El elevado porcentaje de fibra presente en su estructura y el alto contenido en sílice en su cara exterior hacen que esta especie presente las asombrosas características de resistencia y flexibilidad que la caracterizan (Bambusa, 2010).

Para la hora de construir con este material de bambú en el exterior (al igual que con cualquier producto maderable) es necesario tener en cuenta la acción del sol sobre la superficie de las cañas. Los rayos ultravioletas son altamente perjudiciales pues resecan y dañan la superficie, pudiendo incluso llegar a “desescamarla” (Bambusa, 2010).

Para aplicaciones estructurales de la caña guadua siempre que sea posible es preferible evitar que el sol incida directamente sobre las cañas protegiendo la estructura por diseño, incluyendo aleros en el proyecto y no dejando las puntas expuestas (Bambusa, 2010).

Se debe tener mucho cuidado con las fuentes de humedad pues, aunque la Guadua incluya un completo tratamiento anti hongos y xilófagos, las grandes variaciones de humedad en su interior pueden acabar produciendo grietas. Esto se evita en las estructuras añadiendo zapatas o algún elemento que levante la pieza y permita escurrir el agua de lluvia (Bambusa, 2010).

La caña guadua tiene grandes beneficios además de ser un recurso natural renovable, por sus características en su mayoría es utilizado como medio de construcción, ya sea para realizar distintos trabajos o para su uso directo es decir formar parte de ello, si bien es cierto a este material se lo utiliza para la construcción de viviendas en nuestro país y distintos países como es el caso de Perú.

Existen nuevos mercados, los cuales utilizan la caña guadua para la realización de productos artesanales como llaveros, muebles, camas, entre otros bienes que adornan muy bien el hogar de las familias amantes de los productos no tradicionales.

1.2.1.10.5. Características generales de la caña guadua en el Ecuador

En las cuatro regiones naturales del país se encuentran varias especies de bambú tanto nativas como la caña guadua, ocupando espacios desde el nivel del mar hasta cerca de los 3.500 msnm. En las altas vertientes de los andes ecuatorianos son muy frecuentes deslizamientos de terrenos que dejan allí al desnudo un suelo esquelético muy pedregoso sobre el cual se instalan rápidamente numerosos pies de Chusquea; este tipo de bambú crece hasta formar con sus tallos flexibles y acodantes (tallo que tiene la posibilidad de enraizarse a nivel de los nudos y desarrollar allí otro individuo), una vegetación impenetrable (Winckell, 2012).

En Ecuador se está empezando a dar énfasis en la reforestación y aprovechamiento de los bambúes, especialmente la nativa caña guadua, para satisfacer futuras industrias comerciales basadas en ellas.

1.2.1.10.6. Uso de la caña guadua

Ecuador posee una de las industrias más desarrolladas para la construcción masiva de viviendas sociales, la Corporación Hogar de Cristo que se dedica a la construcción de casas de bajos recursos económicos (Hogar de Cristo, 2017).

La empresa privada en la construcción hotelera, turística y recreativa. Colombia tiene los mayores exponentes y los más reconocidos arquitectos de la región y posiblemente del mundo ya que ha revolucionado la percepción del bambú como un material para la construcción de vivienda (Hogar de Cristo, 2017).

1.2.1.10.7. Perú datos generales

Perú se encuentra situado en la parte occidental de América del Sur su nombre oficial es República del Perú. Su capital es la ciudad de Lima. Su capital histórica es la ciudad del Cusco (Embajada de Perú, 2013).

- **Ubicación geográfica y extensión**

El Perú está situado en la parte occidental de América del Sur, limita al norte con Ecuador y Colombia, al este con Brasil, al sureste con Bolivia, al sur con Chile. Su territorio se compone de paisajes diversos: los valles, altiplanos y altas cumbres de la cordillera de los Andes se despliegan hacia la costa desértica al oeste y la Amazonia, al este (Embajada de Perú, 2013).

- **Población**

30'135,875 de habitantes, Población urbana: 72,3%, Población rural: 27,7%

- **Lengua**

Son idiomas oficiales el castellano y, en las zonas donde predominen, también lo son el quechua, el aymara y las demás lenguas aborígenes, según la ley: castellano: 80,3%, quechua: 16,2%, otros idiomas: 3,0% e idiomas extranjeros: 0,2% (Embajada de Perú, 2013).

- **Moneda**

La moneda oficial del Perú es el Nuevo Sol (S/.) dividido en 100 céntimos. Circula en monedas de 1, 5, 10, 20 y 50 céntimos, 1, 2 y 5 Nuevos soles y en billetes de 10, 20, 50, 100 y 200 Nuevos soles (Embajada de Perú, 2013).

- **Comercio en Perú**

El intercambio comercial de Perú, se ha mantenido gracias a una gestión ágil y con herramientas de apoyo, que han ayudado a mejorar la relación con el país vecino y, de esta manera, enfrentar con éxito los desafíos de los mercados internacionales ayudándose mutuamente a ser más competitivo; las mejores condiciones de acceso a diferentes mercados, gracias a una decidida política de integración comercial (Embajada de Perú, 2013).

Perú cuenta con grandes acuerdos comerciales de accesos a los mercados internacionales y de integración, en muchos de los cuales comparte membresía con Ecuador, permitiendo la apertura de oportunidades de intercambios comerciales entre las empresas y particulares de ambos Estados:

- Organización Mundial del Comercio (OMC)
- Acuerdo de Libre Comercio entre Perú y los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA)
- El Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC)
- Alianza del Pacífico
- Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea
- Japón: Sistema Generalizado de Preferencias
- Comunidad Andina (CAN)
- Mercado Común del Sur (Mercosur)
- Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

- **La caña guadua en el Perú**

La Guadua (caña Guayaquil) es la especie más utilizada en el Perú, por su considerable variedad de usos, muchos de los cuales no presentan un mayor grado de procesamiento. La caña guadua es utilizada de forma directa y también con diversos grados de transformación; secas y preservadas para construcciones, abiertas para cerramientos y secciones basales y aplicables para usos de acompañamiento de la construcción y agricultura, así como también en usos ornamentales y paisajísticos.

La gran mayoría de las cañas cosechadas en el país, terminan siendo utilizadas con fines constructivos mientras que los residuos de cosecha o de menor diámetro son utilizados para la elaboración de artesanías y muebles. Las cañas cosechadas son de a 6 metros de largo que es la dimensión comercial aceptada. Para fines constructivos es deseable que se utilicen secas y preservadas aunque en la zona solo un pequeño porcentaje son comercializadas de esta manera y deben pasar por el proceso de secado a

pesar de existir instalaciones adecuadas para estos fines los cuales cuentan con productores capacitados para llevar a cabo estos procesos.

La demanda de productos derivados del bambú ha tenido un importante crecimiento y últimos años tal como lo muestra la figura.

Figura 5. Formas de importación de bambú



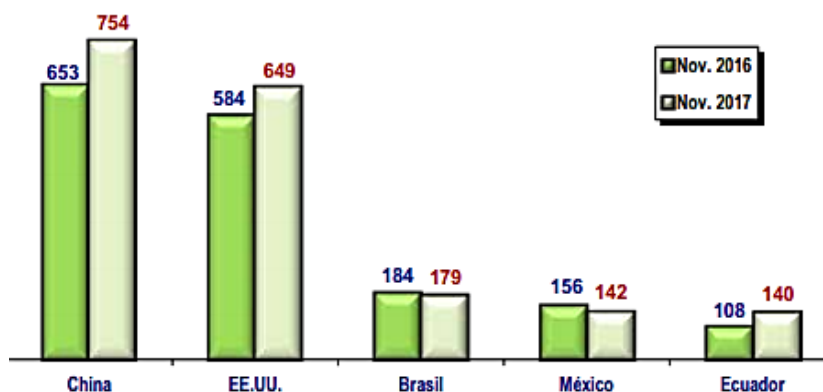
Fuente: (Imbar 2017)

- **Importaciones**

De acuerdo con los datos obtenidos por el INEI de Perú las importaciones para el año 2017, han crecido en el mes de diciembre favorablemente en un 12.7% a diferencia del año pasado que hubo un decrecimiento en este ámbito, ver (figura 6) los mayores embarques de productos tradicionales se llevaron el 14.3% y los productos no tradicionales alcanzaron un 8.7% dentro de este grupo se encuentran el sector agropecuario, pesquero, textil, minería no metálica, de igual forma los productos minerales han crecido en exportaciones (Instituto Nacional de Estadísticas e Informática, 2018).

Los principales proveedores de Perú en el 2017 fueron:

Figura 6. Importación real por país



Fuente: INEI 2018

Ecuador se encuentra entre los principales socios comerciales de Perú en circunstancias que permiten el intercambio de una gran variedad de productos entre ellos bienes de consumo, materias primas y productos intermedios, bienes de capital, materiales para construcción, en este ámbito existe una demanda importante de la caña guadua (caña guayaquil).

A continuación se muestra las principales exportaciones e importaciones de Perú con Ecuador, nuestro país muestra un súper hábil a comparación con Perú-

Figura 7. Productos exportados Ecuador Perú

asociados	Trade Bala	exportación Valor	exportación Pr	importación Pr	Promedio ponderado de	Promedio pon
China	2,764,993.30	11,626,233.31	26.28	22.28	1.47	2.82
Estados Unidos	-1,130,056.02	6,940,066.70	15.69	20.30	0.11	1.25
Brasil	-861,249.39	1,591,479.23	3.60	6.17	0.13	1.53
México	-1,356,256.13	417,707.62	0.94	4.46	0.02	2.88
Ecuador	-756,755.77	812,671.09	1.84	3.95	0.00	0.61
Colombia	-808,985.58	673,472.13	1.52	3.73	0.00	2.56
Chile	-159,622.02	1,041,052.72	2.35	3.02	0.00	2.34
Argentina	-1,013,046.34	157,592.68	0.36	2.94	0.08	1.24
Alemania	-128,213.92	933,543.70	2.11	2.67	0.90	1.56
España	798,322.51	1,852,095.68	4.19	2.65	0.55	1.12

Fuente: WITS 2018

Figura 8. Flujo de IED de Perú En Ecuador

Exportador	Comercio (en millones de US\$)	Cuota de socio (en %)
China	8,861	22.28
Estados Unidos	8,070	20.30
Brasil	2,453	6.17
México	1,774	4.46
Ecuador	1,569	3.95

Fuente: WITS 2018

Figura 9. Principales productos exportados a Perú

PRODUCTOS	Participación % 2018	2015	2016	2017	2018	Var. 2017-2018 %	USD
Otras manufacturas de metales	16%	27	28	48	49	↑ 2%	1
Otras maderas	11%	29	31	30	36	↑ 19%	6
Manufacturas de cuero, plástico y caucho	8%	26	22	22	25	↑ 10%	2
Otros químicos y farmacéuticos	6%	16	28	13	20	↑ 51%	7
Alimento para animales	6%	18	21	27	20	↓ -28%	-8
Concentrado de plomo y cobre	6%	0,1	2	9	19	↑ 105%	10
Enlatados de pescado	6%	17	18	19	18	↓ -8%	-2
Las demás alimento para animales	5%	0,0	0,0	0,0	14	-	14
Manufacturas de papel y cartón	4%	16	14	12	14	↑ 16%	2
Elaborados de cacao	4%	11	13	11	13	↑ 15%	2
Principales productos	72%	161	175	193	227	↑ 18%	35
Resto de productos	28%	69	69	87	89	↑ 3%	2
Exportaciones no petroleras	100%	230	244	280	317	↑ 13%	37

Fuente: (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2018)

Figura 10. Principales productos importados desde Perú

PRODUCTOS	Participación % 2018	2015	2016	2017	2018	Var. 2017-2018		
						%	USD	
Preparaciones para la alimentación animal	25%	96	113	174	176	↑	1%	2
Harina de pescado, crustáceos	4%	18	12	16	30	↑	82%	13
Preparaciones para higiene	3%	26	24	25	22	↓	-10%	-3
Cobre refinado y aleaciones de cobre, en bruto	3%	47	15	29	19	↓	-34%	-10
Demás placas y tiras de plástico no celular	3%	17	16	16	19	↑	16%	3
Placas y baldosas, de cerámica	3%	8	4	12	18	↑	56%	7
Cinc en bruto	2%	13	8	17	16	↓	-3%	-0,5
Papel o cartón	2%	0,8	2	9	15	↑	76%	7
Productos de panadería y pastelería	2%	14	10	13	14	↑	5%	0,7
Medicinas	2%	11	8	12	13	↑	10%	1
Principales productos	49%	251	212	323	343	↑	6%	20
Resto de productos	51%	356	309	325	351	↑	8%	26
Importaciones no petroleras	100%	607	521	648	694	↑	7%	46

Fuente: (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2018)

1.2.2. MARCO CONCEPTUAL

1.2.2.1. Sistematización del mercado

Se puede definir como la recopilación y el análisis de información, en lo que respecta al mundo de la empresa y del mercado, realizados de forma sistemática o expresa, para poder tomar decisiones dentro del campo del marketing estratégico y operativo (Castellanos, 2014).

Se trata, en definitiva, de una potente herramienta, que debe permitir a la empresa obtener la información necesaria para establecer las diferentes políticas, objetivos, planes y estrategias más adecuadas a sus intereses (Alfonso J, 2010).

La metodología de mercados proporciona al directivo conocimientos válidos sobre cómo tener los productos en el lugar, momento y precio adecuados. No garantiza soluciones acertadas al 100 % pero reduce considerablemente los márgenes de error en la toma de decisiones (Frutell, 1987).

1.2.2.2. Regulaciones no arancelarias

Las Barreras no arancelarias son leyes, regulaciones o políticas de un país, que no están en la forma habitual de un arancel y que restringen el comercio (Michael, 2012).

Las regulaciones y restricciones no arancelarias a diferencia de las regulaciones arancelarias (pago de impuestos) representan tareas administrativas que las empresas involucradas en el comercio exterior deberán de cumplir o pagar (en el caso de cuotas compensatorias) para lograr introducir o extraer mercancías del mercado nacional (Czinkota, 2012).

Las regulaciones no arancelarias son leyes o políticas que otorgan una licencia obligatoria, una norma técnica, la práctica del "engavetamiento", un derecho compensatorio contra subsidios, etc. Se utiliza también el término Medidas No Arancelarias (Gaitan, 1992).

1.2.2.3. Plan de exportación

El plan de exportación es la guía que muestra al empresario hacia dónde dirigir su esfuerzo exportador y cómo competir con sus productos y/o servicios en el mercado internacional (exportaciones seguras, en incremento y rentabilidad) a fin de lograr el éxito (Kirchner, 2010).

El Plan de Exportación es la herramienta apropiada para equilibrar los requerimientos vinculados a las oportunidades existentes en los mercados internacionales con las características inherentes al producto o servicio que la empresa desea ofrecer (Palacios, 2006).

Un plan de exportación es el documento escrito que presenta el programa maestro de las actividades que debe realizar una empresa para exportar un determinado producto. No se diferencia en muchos aspectos a otros planes de ventas, pero debe considerar las variables y los requisitos de exportación e importación que sí van a cambiar de un mercado a otros tales como: la cultura, situación política, infraestructura, geografía, gustos y preferencias del consumidor entre otros. Los factores antes mencionados son incontrolables para la empresa exportadora, pero también hay otros que sí pueden ser controlados, estas variables son las que componen la mezcla de mercadotecnia: distribución, precio, promoción y producto (Quiñonez, 2002).

1.2.2.4. Demanda

La demanda es "el deseo que se tiene de un determinado producto pero que está respaldado por una capacidad de pago (Kotler, 2008).

Se define la demanda como "el valor global que expresa la intención de compra de una colectividad. La curva de demanda indica las cantidades de un cierto producto que los individuos o la sociedad están dispuestos a comprar en función de su precio y sus rentas" (Diccionario de marketing, 2006).

Es la cantidad de bienes o servicios que el comprador o consumidor está dispuesto a adquirir a un precio dado y en un lugar establecido, con cuyo uso pueda satisfacer parcial o totalmente sus necesidades particulares o pueda tener acceso a su utilidad intrínseca (Andrade, 2010).

1.2.2.5. Encuestas

Las encuestas son instrumentos de investigación descriptiva que precisan identificar a priori las preguntas a realizar, las personas seleccionadas en una muestra representativa de la población, especificar las respuestas y determinar el método empleado para recoger la información que se vaya obteniendo (Vasquez, 2014).

Las encuestas obtienen información sistemáticamente de los encuestados a través de preguntas, ya sea personales, telefónicas o por correo (Sandhusen L., 2002).

1.2.2.6. Mercado meta

Después de evaluar los diferentes segmentos que existen en un mercado, la empresa u organización debe decidir a cuáles y cuántos segmentos servirá para obtener una determinada utilidad o beneficio. Esto significa, que una empresa u organización necesita obligatoriamente identificar y seleccionar los mercados meta hacia los que dirigirá sus esfuerzos de marketing con la finalidad de lograr los objetivos que se ha propuesto (Armstrong & Kotler, 2010).

Un mercado meta es el grupo de clientes al que captará, servirá y se dirigirá los esfuerzos de mercadeo. Para localizar posibles clientes conozca aspectos como edad, sexo, estado civil e ingresos, entre otros. Esto es segmentar el mercado (Stanton, 2010).

En el ámbito de la publicidad, los términos mercado objetivo, público objetivo, grupo objetivo y mercado meta, así como los anglicismos target, target group y target market, se utilizan como sinónimos para designar al destinatario ideal de una determinada campaña, producto o servicio (Kotler P. , 2014).

1.2.2.7. Valor actual neto

Este método, consiste en determinar la equivalencia en el tiempo cero de los flujos de efectivo futuros que genera un proyecto y comparar esta equivalencia con el desembolso Inicial. Cuando dicha equivalencia es mayor que el desembolso inicial; o sea si este valor es positivo es recomendable que el proyecto sea aceptado (Zapata, 2011).

1.2.2.8. Tasa interna de retorno

Este índice financiero representa el retorno generado por determinada inversión el cual es muy utilizada como uno de los indicadores clave en estudios de análisis de viabilidad, o sea, representa la tasa de interés con la cual el capital invertido generaría exactamente la misma tasa de rentabilidad final (Zapata, 2011).

1.2.2.9. Comercialización

Es necesario considerar lo manifestado por Correa (2013), para quien comercializar es la actividad como tal que se realiza en el comercio, el intercambio o “Trueque” que se aplica cuando una persona quiere adquirir un producto y a cambio entrega una cantidad de dinero impuesta (Correa, 2013).

De lo expuesto por Correa; se deduce que la comercialización involucra procedimientos que el cliente generalmente no identifica en su totalidad, algunas características y procedimientos propios de la actividad comercial ya que, en este caso, el comprador es la parte final del proceso.

1.2.2.10. Comercio exterior

El comercio exterior es el conjunto de transacciones de naturaleza comercial y financiera, que implica el intercambio de bienes y servicios entre un país en particular con otros países o naciones (Rodríguez, 2012).

De acuerdo a lo manifestado por Rodríguez se interpreta que el comercio exterior es el conjunto de transacciones de bienes o servicios, de un país a otro como en el caso de la venta de la caña guadua de Ecuador hacia Piura-Perú.

1.2.2.11. Internacionalización

Es el proceso por el cual una empresa crea las condiciones precisas para desembarcar en un mercado internacional. (Stanton, 2010).

De lo manifestado por (Stanton, 2010) se deduce que la internacionalización de un bien o producto está influenciado por la tendencia que marcan las empresas para la comercialización de sus bienes y productos, dirigidos hacia el extranjero.

1.2.2.12. Exportación

Kirchner, manifiesta que las exportaciones son la venta, trueque o donación de bienes y servicios de los residentes de un país a no residentes; es una transferencia de propiedad entre habitantes de diferentes países (Kirchner, 2010).

Interpretando lo manifestado por Kirchner se identifica que las empresas involucradas con la exportación e importación lo hacen para incrementar sus ingresos de ventas, mediante el intercambio de dinero para de esta manera conseguir economías de escala en la producción y facilitar la comercialización, ya que exportar no es simplemente vender el producto a un mercado potencial, también es vender bienes servicios en un país diferente al que los produce.

1.2.2.13. Importación

En relación a la importación Alfonso J. nos dice que se denomina como tal a la acción comercial que implica y desemboca en la introducción de productos foráneos en un determinado país con la misión de comercializarlos. Básicamente, en la importación, un país adquiere bienes y productos a otro (Alfonso J, 2010).

De lo expuesto por Alfonso J. se identifica que importación comercial es trasladar de un país a otro, de manera formal y legal varios productos los que son más requeridos por los consumidores locales por su calidad y bajo costo.

CAPÍTULO 2 MÉTODOS

2.1. METODOLOGÍA GENERAL

2.1.1. NIVEL DE ESTUDIO

La actividad investigativa se desarrolló en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas durante el año 2017-2018 con la recopilación de información pertinente y relevante que permitió identificar la problemática existente que es objeto de estudio, se recurrió a diferentes fuentes de información empírica, técnica y académica, que fue proporcionada por habitantes de la región objeto de estudio, catedráticos de la UTE Santo Domingo.

A continuación, se procede a realizar el estudio de carácter cuantitativo y alcance descriptivo, para cumplir con el objetivo del trabajo investigativo y la temática propuesta.

La información compilada y emitida en el trabajo investigativo es con criterios académicos y de fácil interpretación, para todos quienes lean el presente documento.

2.1.2. MODALIDAD DE INVESTIGACIÓN

Se optó en esta investigación por la modalidad de campo, por cuanto en esta se recolectan datos directamente de la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular o controlar las variables por parte del investigador. Esto se realiza así para no perder el ambiente de naturalidad en el cual se manifiestan los fenómenos sociales (Palella, 2014).

El trabajo investigativo se desarrolló bajo la modalidad de investigación de campo con actividades de observación directa de las plantaciones y entrevistas estructuradas con productores y comercializadores.

Se realizó una visita a la exportadora del señor Pedro Medina la cual es una de las principales exportadoras de caña guadua del país, mediante una entrevista se pudo obtener información pertinente en cuanto al proceso de exportación.

Este estudio también presenta características de la modalidad documental, por cuanto ésta es el proceso sistemático y secuencial de recolección, selección, clasificación, evaluación y análisis de contenido

material empírico impreso y gráfico, físico y/o virtual que servirá de fuente teórica, conceptual y/o metodológica para una investigación científica determinada (Rodríguez, 2013).

Así, en el presente trabajo se recurrió a revisar documentos existentes en la biblioteca y archivos de la Universidad Tecnológica Equinoccial sede Santo Domingo (Tesis, artículos científicos y libros), GAD Provincial de Santo Domingo de los Tsáchilas (informes técnicos), MAGAP (datos sobre asociaciones), Internet folletos, revistas, periódicos, y más fuentes de información afines al tema propuesto.

2.1.3. MÉTODOS

2.1.3.1. Método inductivo

En relación al método inductivo Egg (2007). Manifiesta que es el razonamiento lógico, partiendo de casos particulares, se eleva a conocimientos generales. Este método permite la formación de hipótesis, investigación de leyes científicas, y las demostraciones. La cual puede ser completa o incompleta (Egg, 2007).

La aplicación del método inductivo permite determinar características relacionadas a la comercialización de la caña guadua, se realizaron diálogos con diferentes actores relacionados con esta actividad, como resultado de los diferentes diálogos se facilitó identificar algunas características básicas, cualitativas, cuantitativas que permitieron obtener información importante y a la vez emitir opiniones pertinentes.

2.1.3.2. Método deductivo

Se habla del método deductivo para referirse a una forma específica de pensamiento o razonamiento, que extrae conclusiones lógicas y válidas a partir de un conjunto dado de premisas o proposiciones. Es, dicho de otra forma, un modo de pensamiento que va de lo más general (como leyes y principios) a lo más específico hechos concretos (Egg, 2007).

La aplicación de este método ayudo a identificar la problemática existente en la investigación, la cual se relaciona en cuanto a la producción y comercialización de la caña guadua en Santo Domingo de los Tsáchilas hacia Piura-Perú.

2.1.3.3. Método analítico

En relación al método de análisis, se distingue los elementos de un fenómeno y se procede a revisar ordenadamente cada uno de ellos por separado (Palacios A. , 2009).

De lo manifestado por Palacios en relación al proceso investigativo, y aplicado en el desarrollo del tema de investigación propuesto, la información recopilada en varias fuentes, como la de campo, la bibliográfica, la documental, facilitaron identificar e interpretar criterios fundamentales relacionados con la producción y comercialización para el fortalecimiento comercial y productivo de las partes involucradas en las actividades de negociación de la caña guadua.

2.1.4. POBLACIÓN Y MUESTRA

2.1.4.1. Población universo

En la actividad investigativa la población para Palacios es el conjunto de “individuos” al que se refiere nuestra pregunta de estudio o respecto al cual se pretende concluir algo (Palacios A. , 2009).

En lo expresado por Palacios se determina que la población universo nos permite identificar aspectos varios, que nos ayudan a caracterizar la problemática del tema de estudio planteado, para obtener nueva información que aporte a la orientación de las actividades para el desarrollo del trabajo investigativo y emitir criterios tendientes a la mejor realización de las actividades de comercialización de la caña guadua. Se consideró importante y relevante la información emitida por el GAD Provincial de Santo Domingo de los Tsáchilas en un informe en el que menciona a los por 33 productores. 7 comercializadores, en Santo Domingo de los Tsáchilas, 10 comercializadores en Piura-Perú (GPTSACHILA, 2014).

2.1.4.2. Población y muestra

Para Palacios (2009) la población muestra es un subconjunto cualquiera de la población, que será representativa. La muestra nos sirve para extraer información sobre la población, lo cual se consigue seleccionando sus elementos al azar, lo que da lugar a una muestra aleatoria (Palacios A. , 2009).

De lo mencionado por Palacios en el desarrollo del trabajo investigativo se consideró la siguiente población a los 33 productores. 7 comercializadores, en Santo Domingo de los Tsáchilas,

2.1.5. SELECCIÓN DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

2.1.5.1. Observación directa

En relación a la observación directa, Prado (2014) la define como la inspección y estudio esencialmente descriptivo realizado por el investigador, mediante el empleo de sus propios sentidos en los hechos significativos, tal como son o como tienen lugar espontáneamente en el tiempo que acontecen y con arreglo a las exigencias de la investigación científica, con o sin instrumentos técnicos (Prado, 2014).

De lo manifestado por Prado y en el desarrollo de la actividad investigativa, la observación directa permitió identificar algunos elementos que originan la problemática, la dinámica comercial y políticas de relaciones comerciales con el vecino país de Perú.

2.1.5.2. Encuesta

Bello (2013) en relación a la encuesta manifiesta que esta incluye un cuestionario estructurado que se da a los encuestados y que está diseñado para obtener información específica (Bello, 2013).

De lo manifestado por Bello, se procedió a elaborar un cuestionario de carácter múltiple, con preguntas entendibles y de fácil interpretación por los encuestados, de esta manera se facilitó la obtención de información con criterios pertinentes de la problemática objeto de estudio.

2.1.6. PROCESAMIENTO DE DATOS

La información obtenida a través de la aplicación de la encuesta a siete comercializadores y treinta y tres productores de caña guadua existentes en Santo Domingo de los Tsáchilas, en el año 2017, fueron tabulados en el programa Excel y presentados en cuadros y tablas en formato Word, con sus respectivas tablas y gráficos y su respectivo análisis e interpretación.

2.2. METODOLOGÍA ESPECÍFICA

2.2.1. METODOLOGÍA DE ANÁLISIS DE MERCADO

Esta metodología permitió identificar algunos factores críticos del proceso de comercialización e internacionalización de la caña guadua hacia Perú. Para ello se abordó el estudio de necesidades y preferencias del mercado peruano en cuanto a la caña, precio de venta en el mercado de destino, competidores y otras variables.

2.2.1.1. Procedimiento para identificar el país de destino de la caña guadua santodomingueña

Para identificar el país en que es más rentable la comercialización de caña guadua nos apoyamos en un análisis comparativo

Tabla 2. Tabla para identificar el país de destino de la caña guadua ecuatoriana

PAIS	VARIABLES			
PERÚ	MONEDA	IDIOMA	POBLACION	ARANCELES

Fuente: TRADE MAP-2017

Para identificar de mejor forma la factibilidad de las transacciones comerciales entre Ecuador y Perú fue necesario determinar diferencias o similitudes en los elementos de la transacción comercial;

La moneda en el Perú es el sol, y el Ecuador el dólar por lo tanto la moneda de transacción será el dólar. En el Ecuador y en el Perú el idioma oficial es el español el cual es un factor favorable que permite la interrelación social y comercial.

Al identificar el número poblacional existente en el Perú se identificó que existe un importante grupo social dedicado a la actividad de comercial de la caña guadua. Gracias a que Ecuador y Perú forman parte la Comunidad Andina CAN, están siendo beneficiando por un arancel del cero por ciento de esta manera el intercambio de productos será de manera fácil mejorando la actividad.

Relacionando la información que costa en la tabla N° 2 se determina que comercializar la caña guadua de Santo Domingo de los Tsáchilas hacia Perú es más factible ya que por su ubicación geográfica, la población, el idioma, y aranceles son aspectos que dinamizan la actividad comercial.

2.2.1.2. Aspectos cuantitativos del mercado

A continuación se muestra como han sido las importaciones de caña guadua de Perú desde el mundo.

Tabla 3. Proveedores de caña guadua hacia Perú

Exportadores	Valor importada en 2015	Valor importada en 2016	Valor importada en 2017
Mundo	1078	602	750
Ecuador	1033	579	738
Chile	45	10	12
China	0	13	0

Fuente: TRADE MAP 2017

Como se muestra en la información de la tabla N° 3 se identifica que Ecuador es el primer país exportador de caña guadua hacia Perú, lo cual resulta beneficioso ya que existe un amplio mercado situación que es importante para la comercialización de la caña guadua.

2.2.1.3. Información referencial de la actividad económica de Perú

Tabla 4. Indicadores económicos de Perú

	Ant.	Tend.
PIB (% Cto.)		3,2 2,2
Ind. de Producción Nacional (% Cto.)		7,81 3,93
Ind.de Producción del sector Agropecuario (% Cto.)		11,06 8,28
Ind. de Producción del sector Minería e Hidrocarburos (% Cto.)		1,09 5,20
Ind. de Producción del sector Manufactura (% Cto.)		20,36 2,35
Ind. Comercio (% Cto.)		4,91 3,13
Ind. de Precios al Consumidor (% Cto.)		0,93 0,48
Tasa de desempleo (%)		7 8,7
Saldo de la Balanza Comercial (M.Mill. US\$)		7,09 6,85
Reservas Internacionales (M.Mill. US\$)		60,1 60,2
Saldo del Sector Público No Financiero (% PIB)		1,3 -6,7
Stock de la Deuda Pública (% PIB)		23,7 24,8

Fuente: World Economic Outlook Database, 2018

2.2.1.4. Competencia internacional

Tabla 5. Lista de los importadores para el producto seleccionado

Importadores	Valor importada en 2015	Valor importada en 2016	Valor importada en 2017
Mundo	53079	49650	52986
Países Bajos	10641	9063	11796
Alemania	7852	6981	6277
Francia	5598	5623	5609
Argentina	2004	1961	3058
Dinamarca	2893	3049	2483
Italia	2327	2080	2470
Estados Unidos de América	1549	2027	1825
Reino Unido	2613	1849	1757
Somalia	2212	176	1718
China	1008	1132	1461
Bélgica	360	1185	1152
Portugal	701	804	1090
Taipei Chino	1044	1005	1045
Perú	1078	602	750
Japón	814	628	677
España	550	1002	671

Fuente: TRADE MAP 2017

2.2.2. METODOLOGÍA DE LA EXPORTACIÓN

Para la exportación de la caña guadua desde Santo Domingo de los Tsáchilas hacia Piura Perú es necesario considerar algunos elementos importantes para desarrollar la exportación.

La exportación de caña guadua desde Santo Domingo de los Tsáchilas hacia Perú permitió identificar algunos elementos importantes para que la actividad sea factible en beneficio en los involucrados en la actividad comercial.

Priorizando los recursos humanos, logísticos de Santo Domingo de los Tsáchilas así como también los existentes en Piura Perú, y en procesos coordinados de actividades de comercialización de caña guadua que se desarrollaron durante el 2017-2018.

Mediante la información recabada mediante la encuesta y la visita a exportadores de caña guadua en la frontera de Huaquillas, ayudó para el análisis del mercado relacionado con la producción y comercialización de caña guadua en Santo Domingo de los Tsáchilas. A través de ella se identificó que existe una importante producción de la misma, que permite ofertar para el consumo interno y la posibilidad de distribuir hacia otros mercados como Piura Perú.

A continuación describimos las actividades a realizarse en el proceso de exportación de la caña guadua desde Santo Domingo de los Tsáchilas hacia Piura Perú.

- El Portafolio de negocios el cual contendrá las características generales producto, además el enfoque de las actividades para el proceso de comercialización.
- La cadena logística consiste en la integración de la hoja de ruta, como la guía para el acopio del producto y su exportación el medio de transporte y el etiquetado respectivo del producto.
- Se hace referencia a normas de control de calidad, barreras arancelarias y no arancelarias a un sistema legal de comercio exterior y operaciones aduaneras para el proceso de exportación e importación.

La demás información se la plantea en el plan de exportación descrito en la presentación de análisis y resultados

CAPÍTULO 3 RESULTADOS

3.1. RECOLECCIÓN Y TRATAMIENTO DE DATOS

En las siguientes páginas se muestran los resultados obtenidos luego de la aplicación de las encuestas a los productores y comercializadores de caña guadua de la zona de Santo Domingo de los Tsáchilas. El trabajo de campo se realizó en la zona de Santo Domingo, siendo el propio autor quien efectuó las encuestas.

Encuesta realizada a los productores de caña guadua de la zona de Santo Domingo de los Tsáchilas.

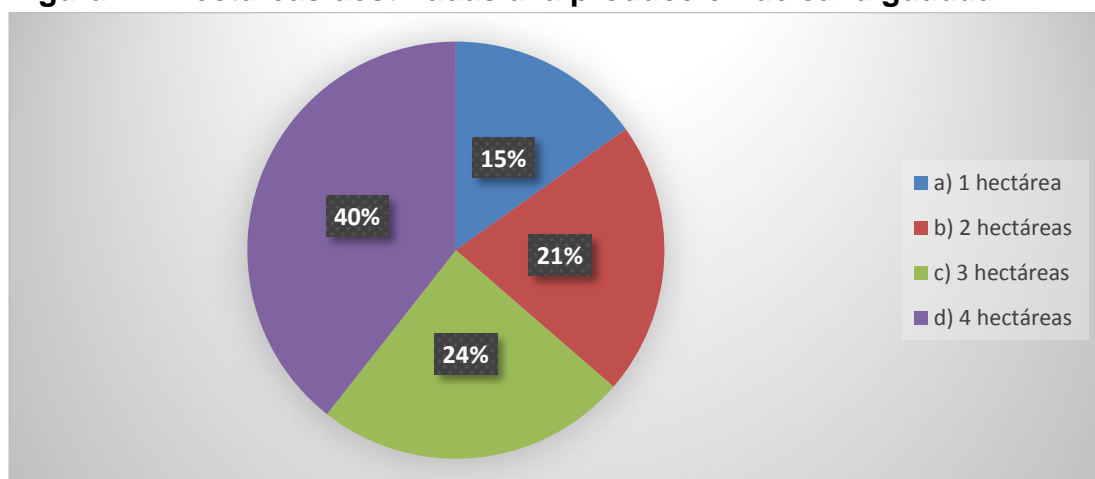
1) ¿Cuántas hectáreas de su propiedad está destinada para la producción de caña guadua?

Tabla 6. Hectáreas destinadas a la producción de caña guadua

a) 1 hectárea	5
b) 2 hectáreas	8
c) 3 hectáreas	7
d) 4 hectáreas	13
TOTAL	33

Fuente: Productores de caña guadua en Santo Domingo de los Tsachilas-2018

Figura 11. Hectáreas destinadas a la producción de caña guadua



Fuente: Productores de caña guadua en Santo Domingo de los Tsachilas-2018

Análisis

Del grupo de agricultores consultados manifiesta que la mayor cantidad de terreno destinada a la producción de caña guadua es de 4 hectáreas y la menor extensión es una hectárea.

Interpretación

En Santo Domingo de los Tsáchilas generalmente la extensión de terreno destinada para la producción de caña guadua, fluctúa entre una y cuatro hectáreas.

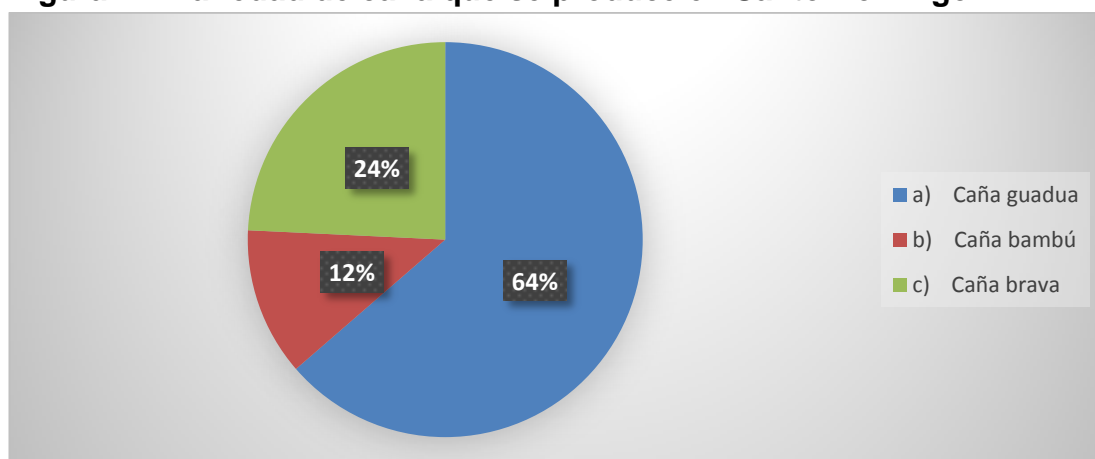
2) ¿Qué variedad de caña se produce en Santo Domingo de los Tsáchilas?

Tabla 7. Variedad de caña que se produce en Santo Domingo

a) Caña guadua	21	
b) Caña bambú	4	
c) Caña brava	8	
TOTAL		33

Fuente: Productores de caña guadua en Santo Domingo de los Tsachilas-2018

Figura 12. Variedad de caña que se produce en Santo Domingo



Fuente: Productores de caña guadua en Santo Domingo de los Tsachilas-2018

Análisis

En relación a la pregunta número dos, los productores de caña manifiestan que en la zona de Santo Domingo el producto que se obtiene en mayor cantidad es la caña guadua con el 64%, la caña bambú con un 12% y la caña brava con un 24%.

Interpretación

En la zona de Santo Domingo de los Tsáchilas, la mayor cantidad de producción está enfocada en la caña guadua.

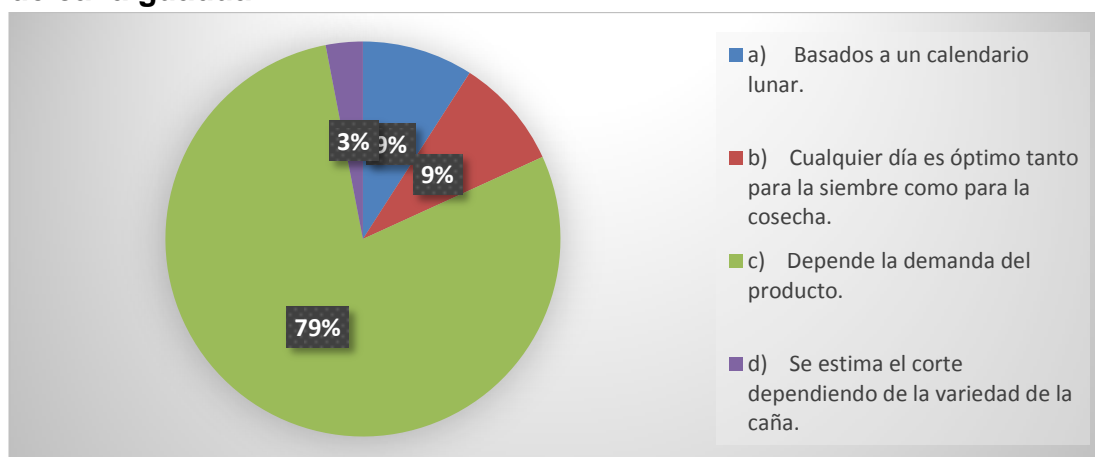
3) ¿Conoce usted la característica básica que es considerada para proceso de siembra y cosecha de la caña guadua?

Tabla 8. Característica básica para el proceso de siembra y cosecha de caña guadua

a) Basados a un calendario lunar.	3
b) Cualquier día es óptimo tanto para la siembra como para la cosecha.	3
c) Depende la demanda del producto.	26
d) Se estima el corte dependiendo de la variedad de la caña.	1
TOTAL	33

Fuente: Productores de caña guadua en Santo Domingo de los Tsachilas-2018

Figura 13. Característica básica para el proceso de siembra y cosecha de caña guadua



Fuente: Productores de caña guadua en Santo Domingo de los Tsachilas-2018

Análisis

De lo manifestado por la población consultada, el 79% manifiesta que el proceso de cosecha está relacionado con la demanda del producto y 9% considera que es necesario basarse en el calendario lunar y otro, 9% cualquier día es óptimo para la cosecha y un 3% manifiesta que el corte se debe basar en base a la variedad de caña.

Interpretación

De lo manifestado por los entrevistados en la pregunta tres, Conoce usted la característica básica que es considerada para proceso de siembra y cosecha de la caña guadua, se identifica que la cosecha se basa en la demanda del producto.

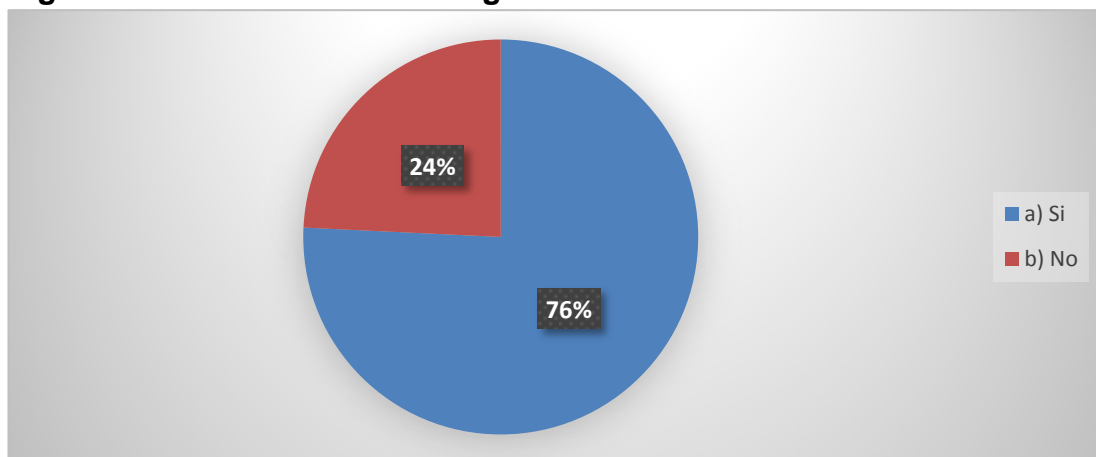
4) ¿La producción de caña guadua en Santo Domingo de los Tsáchilas se mantiene en los últimos 5 años?

Tabla 9. Producción de caña guadua en los últimos 5 años

a) Si	25
b) No	8
TOTAL	33

Fuente: Productores de caña guadua en Santo Domingo de los Tsachilas-2018

Figura 14. Producción de caña guadua en los últimos 5 años



Fuente: Productores de caña guadua en Santo Domingo de los Tsachilas-2018

Análisis

En relación a la pregunta número cuatro la producción de caña guadua en Santo Domingo de los Tsáchilas se mantiene en los últimos 5 años el 76% de los entrevistados afirman que la producción se mantiene.

Interpretación

En Santo Domingo de los Tsáchilas la producción de caña guadua no ha sufrido cambios en sus estándares de producción manteniéndose en volúmenes que están sujetos a la oferta y demanda.

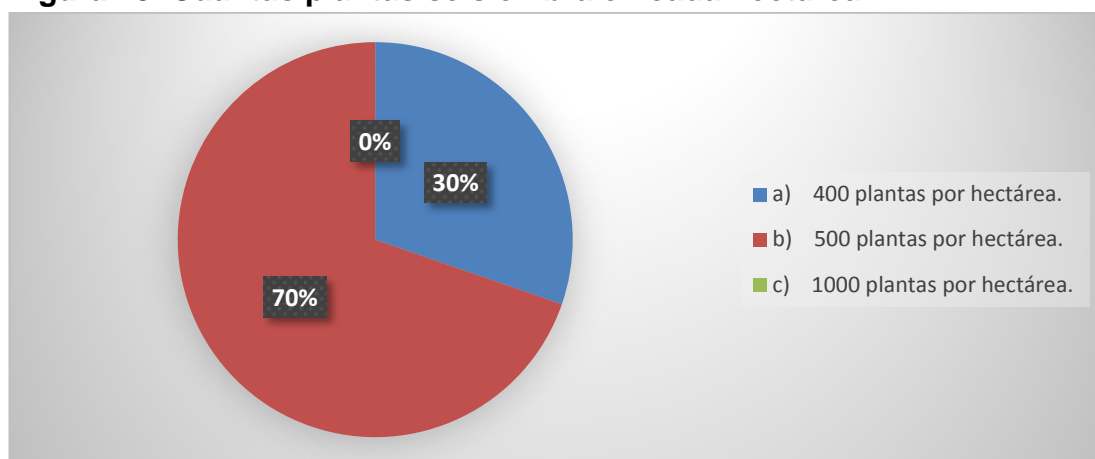
5) ¿Sírvese en indicar básicamente cuantas plantas se siembra en cada hectárea?

Tabla 10. Cuántas plantas se siembra en cada hectárea

a) 400 plantas por hectárea.	10
b) 500 plantas por hectárea.	23
c) 1000 plantas por hectárea.	0
TOTAL	33

Fuente: Productores de caña guadua en Santo Domingo de los Tsachilas-2018

Figura 15. Cuántas plantas se siembra en cada hectárea



Fuente: Productores de caña guadua en Santo Domingo de los Tsachilas-2018

Análisis

De la población consultada se manifiesta el 70% considera que se debe sembrar por hectárea 500 plantas, mientras que el 30% recomienda 400 plantas por hectárea.

Interpretación

Se identifica que el número más frecuente de plantas sembradas por hectárea es de 500. Por ello se considera que este número es el que permite una producción óptima, y por ello los cálculos de producción total de la zona de Santo Domingo se efectuaron a partir de esta cifra.

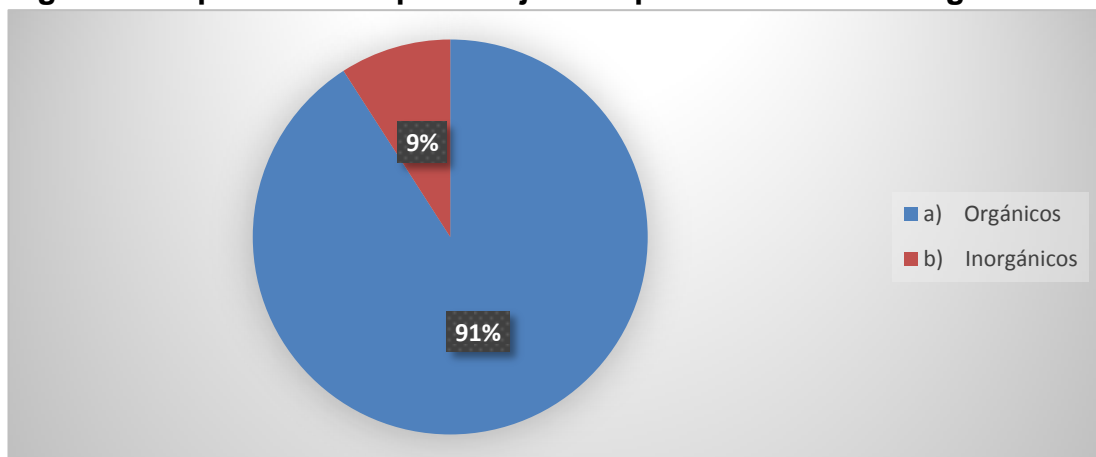
6) ¿Considera usted que para mejorar la producción de caña guadua es recomendable utilizar abonos?

Tabla 11. Tipo de abono para mejorar la producción de caña guadua

a) Orgánicos	30
b) Inorgánicos	3
TOTAL	33

Fuente: Productores de caña guadua en Santo Domingo de los Tsachilas-2018

Figura 16. Tipo de abono para mejorar la producción de caña guadua



Fuente: Productores de caña guadua en Santo Domingo de los Tsachilas-2018

Análisis

El 91% de la población encuestada manifiesta que los abonos orgánicos son los más recomendables para la producción de caña guadua mientras que el 9% lo realiza con abonos inorgánicos.

Interpretación

Es importante mencionar que de la población consultada en su mayoría expresa que los abonos orgánicos contribuyen de mejor manera para obtener un mejor producto.

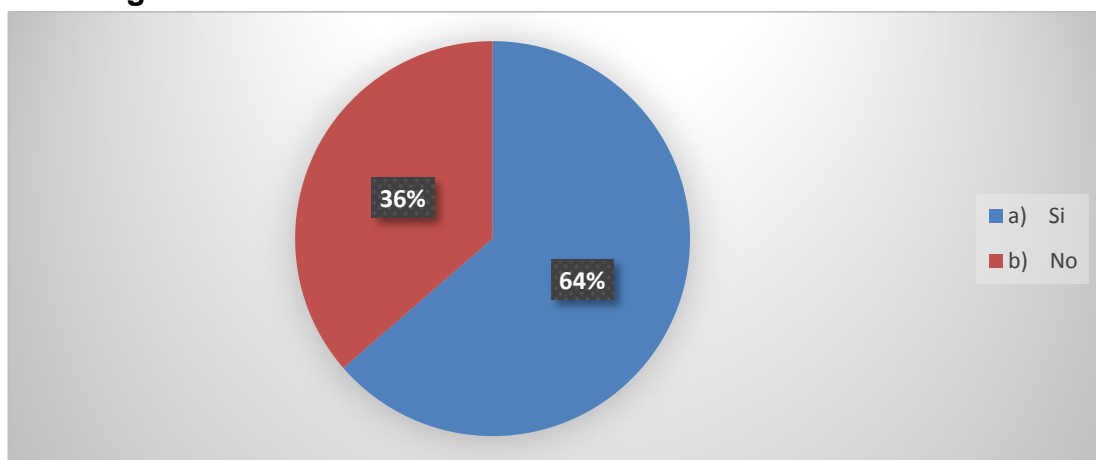
7) ¿Considera usted que es necesario la regularización de la siembra, cosecha y comercialización de la caña guadua?

Tabla 12. Regularización de la siembra, cosecha y comercialización de la caña guadua

a) Si	21
b) No	12
TOTAL	33

Fuente: Productores de caña guadua en Santo Domingo de los Tsachilas-2018

Figura 17. Regularización de la siembra, cosecha y comercialización de la caña guadua



Fuente: Productores de caña guadua en Santo Domingo de los Tsachilas-2018

Análisis

De la población consultada sobre la regularización de la siembra, cosecha y comercialización de la caña guadua, el 64% considera que es necesario regularizar mientras que el 36% no lo considera necesario.

Interpretación

De lo expresado por los productores encuestados se determina que si es importante la regularización de la siembra, cosecha y comercialización de la caña guadua para limitar impactos en la comercialización.

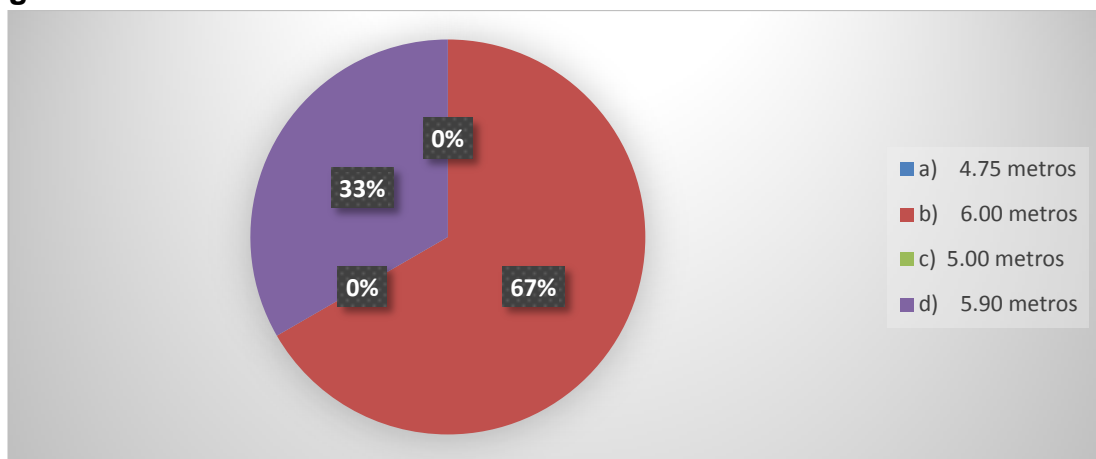
8) ¿Indique cuáles son las medidas estandarizadas para la comercialización de la caña guadua?

Tabla 13. Medidas estandarizadas para la comercialización de la caña guadua

a) 4.75 metros	0
b) 6.00 metros	22
c) 5.00 metros	0
d) 5.90 metros	11
TOTAL	
	33

Fuente: Productores de caña guadua en Santo Domingo de los Tsachilas-2018

Figura 18. Medidas estandarizadas para la comercialización de la caña guadua



Fuente: Productores de caña guadua en Santo Domingo de los Tsachilas-2018

Análisis

De la información emitida en la aplicación de la pregunta número ocho el 67% manifiesta que las medidas óptimas para la comercialización son de 5.90 metros y un 33% expresa es de 5 metros.

Interpretación

De la aplicación de la pregunta cuáles son las medidas estandarizadas para la comercialización de la caña guadua, la población consultada expresa que la medida estándar de comercialización es de 5.90 metros

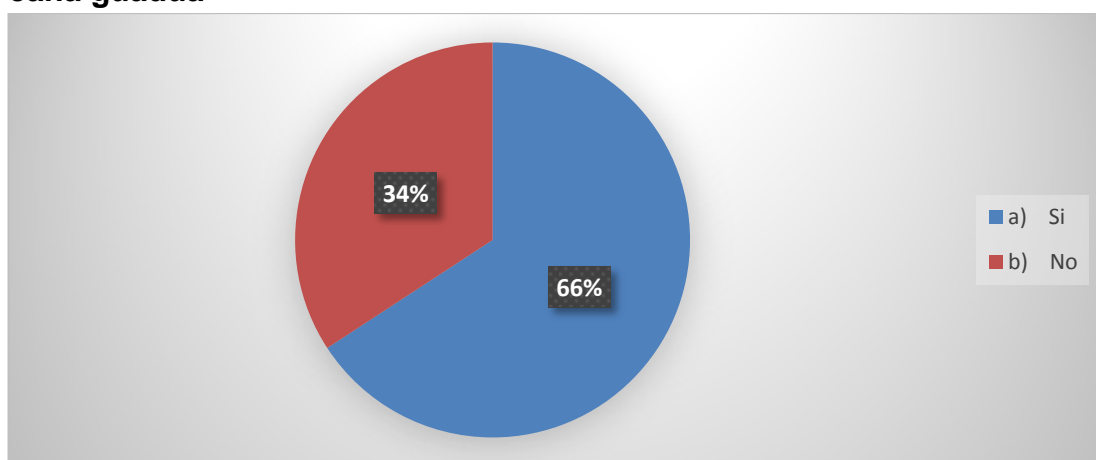
9) ¿Considera usted que la siembra, cosecha y comercialización de la caña guadua han beneficiado a las familias dedicadas a esta actividad?

Tabla 14. Beneficio de la siembra, cosecha y comercialización de la caña guadua

a) Si	25	
b) No	8	
TOTAL		33

Fuente: Productores de caña guadua en Santo Domingo de los Tsachilas-2018

Figura 19. Beneficio de la siembra, cosecha y comercialización de la caña guadua



Fuente: Productores de caña guadua en Santo Domingo de los Tsachilas-2018

Análisis

Al plantear la pregunta a la población consultada, expresan el 66% que si ha beneficiado a las familias inmersas en esta actividad, y un 34% manifiesta el no haber recibido beneficios en su economía.

Interpretación

La actividad de producción de caña guadua ha beneficiado a importante sector de la población.

Encuesta realizada a los comercializadores de caña guadua de Santo Domingo de los Tsáchilas.

- 1. ¿Cómo comercializador de caña guadua en Santo Domingo de los Tsáchilas, considerara usted que la oferta del producto ha tenido acogida en el presente año?**

Tabla 15. Acogida de la oferta del producto

a) Buena	4
b) Mala	2
c) Se mantiene	1
TOTAL	7

Fuente: Productores de caña guadua en Santo Domingo de los Tsachilas-2018

Análisis

Para los comercializadores de caña guadua en la zona de Santo Domingo de los Tsáchilas, 4 entrevistados consideran que la comercialización de la caña guadua ha tenido buena acogida por lo cual esto ha facilitado la comercialización local, nacional e internacional.

Interpretación

La comercialización de la caña guadua desde Santo Domingo de los Tsáchilas hacia otros lugares tiene algunas dificultades de trámites, del proceso compra, venta, transporte no son limitantes para que la actividad sea rentable.

- 2. ¿A qué usos está destinada la mayoría de la caña que se comercializa?**

Tabla 16. Usos de la caña guadua

a) Construcción civil	4
b) Artesanías	1
c) Para la actividad agrícola	2
TOTAL	7

Fuente: Productores de caña guadua en Santo Domingo de los Tsachilas-2018

Análisis

De la información obtenida al consultar a la población, cuatro nos manifiesta que la caña guadua en su gran mayoría va destinada para actividades en la construcción civil, dos de la población consultada, expresa que la caña guadua también es utilizada para actividades agrícolas.

Interpretación

Se puede mencionar que la actividad de la construcción civil, dinamiza la comercialización de caña guadua

3. ¿En su experiencia personal para la trasportación de caña guadua cual es el medio de trasporte más utilizado?

Tabla 17. Medio de transporte para comercializar la caña guadua

a) Terrestre	5
b) Marítimo	2
c) Aéreo	0
TOTAL	7

Fuente: Productores de caña guadua en Santo Domingo de los Tsachilas-2018

Análisis

En relación a la transportación de la caña guadua, para la comercialización el medio de transporte terrestre es el más factible y rentable a la vez.

Interpretación

Para la comercialización de la caña guadua los entrevistados manifiestan que el transporte terrestre es el más indicado.

4. ¿Considera usted que la comercialización de la caña guadua está influenciada por?

Tabla 18. Influencia de la comercialización de la caña guadua

a) Precio	4
b) Oferta	3
c) Calidad	2
TOTAL	7

Fuente: Productores de caña guadua en Santo Domingo de los Tsachilas-2018

Análisis

De la población muestra consultada, 4 de ellos manifiesta que la comercialización de caña guadua está determinada por el precio y el requerimiento de los consumidores, en relación a la calidad no es un referente que permita o impida la compra venta del producto.

Interpretación

La calidad del producto no está considerada como un referente para la comercialización, en relación a que las características que dinamizan la compra venta son la oferta y la demanda.

5. ¿Manifieste usted mencionar cuantas operaciones comerciales realiza usted mensualmente?

Tabla 19. Operaciones comerciales de la caña guadua

a) uno	6
b) dos	1
c) tres	0
TOTAL	7

Fuente: Productores de caña guadua en Santo Domingo de los Tsáchilas-2018

Análisis

Del total de la población consulta el seis manifiestas que la comercialización de la caña guadua es dinámica y rentable, ya que en el mes la cantidad exportada desde Santo Domingo de los Tsáchilas, cubre la oferta demanda del mercado existente en Piura-Perú.

Interpretación

La oferta regulariza la actividad comercial de la caña guadua desde Santo Domingo de los Tsáchilas-Ecuador hacia Piura-Perú.

6. ¿Sírvese en manifestar de dónde proviene la mayor cantidad de caña guadua que comercializa en su bodega?

Tabla 20. Origen de la caña guadua

a) Alluriquin	2
b) La Concordia	3
c) Luz de América	2
TOTAL	7

Fuente: Productores de caña guadua en Santo Domingo de los Tsáchilas-2018

Análisis

De la población consultada se puntualiza que la caña guadua para la comercialización en Santo Domingo de los Tsáchilas proviene desde el cantón La Concordia, y en menores cantidades de Luz de América y de Alluriquin.

Interpretación

De acuerdo a los resultados emitidos por los entrevistados se identifica que en su mayoría la caña guadua proviene del cantón La Concordia y de Alluriquin y de Luz de América la producción es en menores cantidades.

7. ¿Qué factores considera usted que influyen positivamente en la calidad de la caña guadua en Santo Domingo de los Tsáchilas?

Tabla 21. Factores que influyen en la calidad de la caña guadua

a) Geográficos	3
b) Técnicos	2
c) Económicos	2
TOTAL	7

Fuente: Productores de caña guadua en Santo Domingo de los Tsachilas-2018

Análisis

El desarrollo de las plantaciones de caña guadua en la región costa tienen la influencia de sus características geográficas naturales propias de la zona, así lo manifiestan gran parte de la población muestra consultada.

Interpretación

La costa ecuatoriana es la región de mayor producción de caña guadua ya sea de carácter interno, local, nacional, así como también para la exportación.

8. ¿Sírvese en manifestar cuál de las tres variedades del producto es más beneficioso para la comercialización?

Tabla 22. Comercialización de las variedades producidas en Santo Domingo

a) caña guadua	5
b) caña bambú	2
c) caña brava	0
TOTAL	7

Fuente: Productores de caña guadua en Santo Domingo de los Tsachilas-2018

Análisis

La población consultada manifiesta que la caña guadua es la de mayor consumo en el mercado local, nacional e internacional, ya que por sus características naturales es requerido, utilizado sin ningún requerimiento o tratamiento especial.

Interpretación

La caña guadua es un producto de fácil producción y utilización, ya que existen en el mercado cantidades importantes, que satisfacen la oferta y demanda para su utilización.

9. ¿Conoce usted a que países es más favorable la comercialización de la caña guadua?

Tabla 23. Países de comercialización de caña guadua

a) Perú	5
b) Estados Unidos	2
c) Chile	0
TOTAL	7

Fuente: Productores de caña guadua en Santo Domingo de los Tsachilas-2018

Análisis

En relación a la pregunta planteada cinco de los encuestados manifiesta que la región del vecino país de Perú es un mercado atractivo para la comercialización de la caña guadua ecuatoriana. Ya que existencia convenios comerciales entre las partes de esta manera facilitándose la comercialización.

Interpretación

Entre los diferentes países con los que es posible realizar operaciones de compra venta de caña guadua, los comercializadores de Santo Domingo de los Tsáchilas contemplan Perú como un mercado atractivo, ya que existen tratados internacionales que facilitan y favorecen la importación y exportación entre los países.

3.2. PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

3.2.1. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Identificar la estructura productiva de caña guadua en Santo Domingo de los Tsáchilas.

En la actividad investigativa se identificó que la producción de caña guadúa en Santo Domingo de los Tsáchilas básicamente es de forma rudimentaria y tradicional, relacionado con los factores geográficos de la región y a la actividad de los agricultores de la región.

De las actividades mencionadas en los párrafos anteriores se identifica la estructura productiva de la caña guadua de Santo Domingo de los Tsáchilas, dando de esta manera el cumplimiento al objetivo específico propuesto.

Determinar las actividades que se desarrollan para la comercialización de la caña guadua cultivada en la región de Santo Domingo de los Tsáchilas.

Para el proceso de comercialización básicamente es necesario la actividad comunicativa entre productor y comprador.

La comercialización de caña guadua está estrictamente regulada por la actividad comercial del mercado.

Para determinar la cantidad de tallos negociables de caña guadua, y sus respectivos pagos de compra y venta será mediante el uso del dólar americano, además para la transportación del producto se realizara vía terrestre.

Con el desarrollo de estas actividades se realiza la comercialización de la caña guadua desde Santo Domingo de los Tsáchilas en cada uno de los centros de acopio de los productores, hacia el lugar de destino Piura Perú, de esta manera cumpliéndose con el objetivo propuesto en el objetivo específico.

Conocer la oferta exportable de caña guadua de los productores locales

Datos para identificar la oferta exportable.

De acuerdo con la encuesta realizada a los productores y comercializadores de caña guadua en Santo Domingo de los Tsáchilas se identifica, que se siembran aproximadamente 500 plantas por hectárea, dándose una producción de alrededor de 400 a 500 cañas guaduas que ayudan a abastecer la oferta exportable.

En Santo Domingo de los Tsáchilas la comercialización de la caña guadua se determina en base a que existen 33 productores, mediante la encuesta realizada a los productores se determinó que realizan la actividad productiva en 94 hectáreas obteniéndose una producción aproximada de 50.000 plantas en desarrollo. Esto resulta en una producción exportable 15.000 unidades de caña guadua anualmente, lo que significa que para la exportación mensual existen 1.200 cañas.

Desde la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas se exportan por vía terrestre 1.200 unidades de caña guadua mensualmente hacia el departamento de Piura-Perú.

Gracias a la encuesta realizada se comprueba que la cantidad de unidades de caña guadua existente en Santo Domingo de los Tsáchilas, se podrá ofertar al mercado objetivo el cual es Piura Perú, dándose así cumplimiento al requerimiento del objetivo propuesto.

Conocer las actividades y estructuras que se desarrollan en la comercialización y distribución de la caña guadua en Piura-Perú.

En Piura Perú se conoce como caña Guayaquil a la caña guadua producida y exportada por Ecuador, su uso es representativo en los habitantes rurales de la región peruana, donde existe una población con una economía media, lo cual influye en las características de la construcción del tipo de viviendas sismo resistentes y ecológicas, razón que influye en uso de la caña guadua, así como también para el uso de algunas actividades agrícolas y la elaboración de artesanías.

De las entrevistas realizadas en la zona de producción se determinó que en cada uno de los centros de acopio de los productores se realiza la preparación previa su trasportación a lugar de destino. El viaje de la caña se realiza vía terrestre, ya que permite seguridad y bajos costos de operación. El exportador, con sede en Huaquillas, es el responsable de la transportación de las unidades de caña guadua desde Santo Domingo de los Tsáchilas hacia Piura- Perú.

De acuerdo con el trabajo de campo realizado en el límite ecuatoriano-peruano, una vez en frontera peruana la mercancía es desaduanizada por el importador, quien normalmente hará las veces de distribuidor mayorista en Perú.

3.3. PLAN DE EXPORTACIÓN

3.3.1. PORTAFOLIO DE NEGOCIOS

Para la comercialización de la caña guadua desde Santo Domingo de los Tsáchilas hacia Piura-Perú, será necesario que determinemos ciertos puntos relevantes del producto detallado a continuación.

3.3.1.1. Descripción del producto.

El nombre científico de la caña guadua se lo conoce con el nombre científico de *Guadúa angustifolia*, que abarca un total aproximado de 30 especies que crecen en todos los países de América (Bambusa, 2010).

El bambú se considera el tercer más grande del mundo, alcanza hasta 30 metros de altura y 16 cm de diámetro (Bambusa, 2010).

La variedad que se está cultivando en Ecuador es *Guadua Angustifolia*, conocida como Caña guadua. Esto se debe a que este tipo de caña es apta para los distintos factores climáticos del Ecuador (ECOTEC, 2016).

Según informó el exportador ecuatoriano, la caña guadua para el mercado exterior debe contar con las siguientes características:

- Considerarse un diámetro de 12 centímetros.
- Una longitud de 6 metros.
- Estar fumigada.
- Debe estar debidamente seca, como se muestra en la figura 7.

Figura 20. Caña guadua

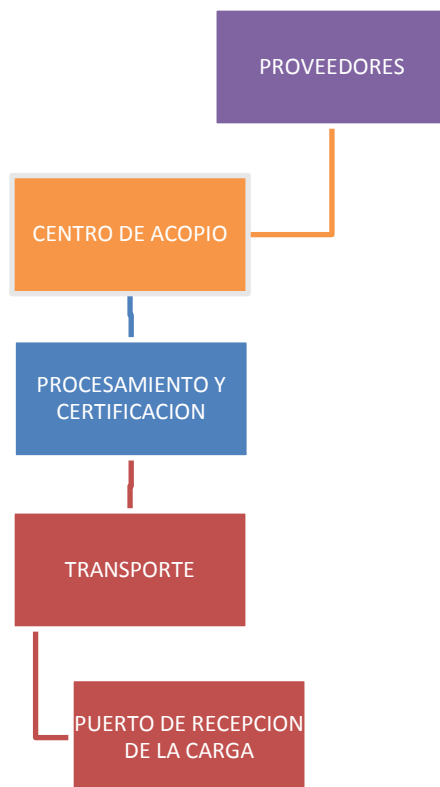


Fuente: (Bambusa, 2010)

3.3.2. PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN

El proceso establecido para la exportación de la caña guadua quedará detallado de la siguiente manera:

Figura 21. Proceso de comercialización



Elaborado por: David Chávez

3.3.2.1. Proveedores

Se realizará contrato directamente con los productores y se tratará de abaratar los costos por compra al mayoreo.

3.3.2.2. Centro de acopio

La caña guadua será preparada previamente para su envío en cada uno de los centros de almacenamiento de los productores, de esta manera que se podrá verificar la calidad de las mismas antes de ser exportadas.

3.3.2.3. Procesamiento y certificación

De manera oportuna, aprovechando las instalaciones de almacenamiento de cada uno de los productores para el saneamiento y control de plagas de la caña guadua lo cual consiste en sumergirlas en borex a tiempo controlado, para obtener lotes de producción homogéneos para cada embarque.

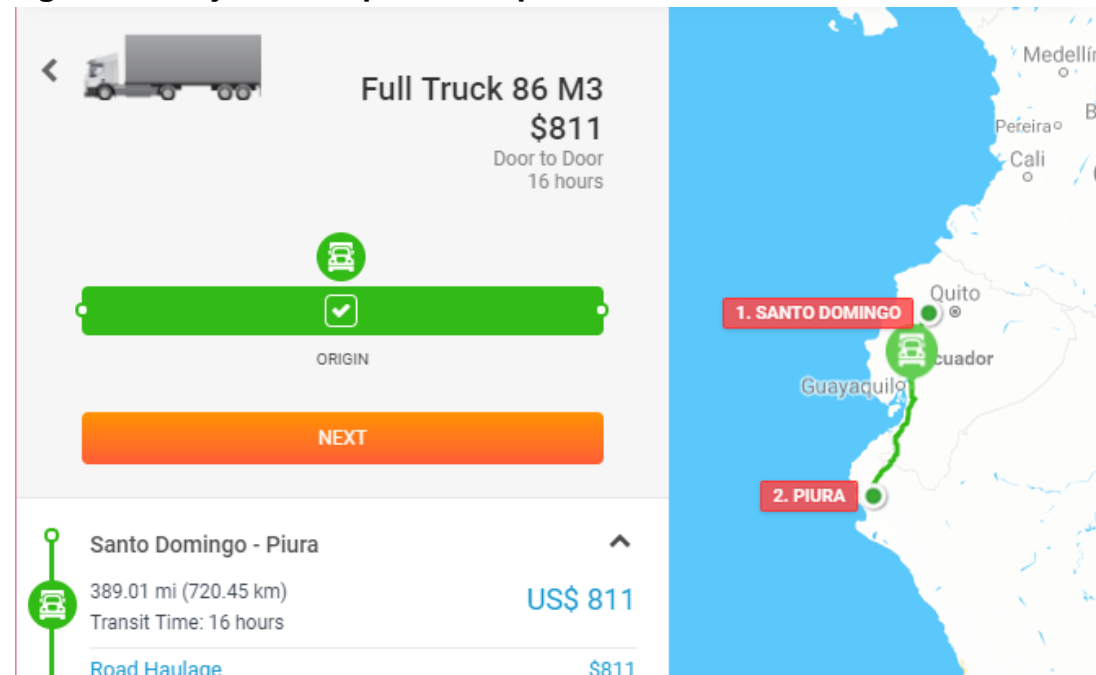
Posterior a lo mencionado se procede a realizar la solicitud de inspección fitosanitaria al Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca (MAGAP) para verificación y emisión del reporte de inspección fitosanitaria, mismo que servirá para la obtención del Certificado Fitosanitario de Exportación (CFE).

3.3.2.4. Transporte

El servicio de transporte será encargado a una compañía de logística integral en el servicio “door to port” (desde fábrica al puerto) con destino en frontera.

La trasportación de la mercancía desde Santo Domingo de los Tsáchilas hasta Huaquillas, vía terrestre lugar donde se entregará la mercancía al importador, cual se encargara de los trámites en destino para ser llevada hacia Piura-Perú. El viaje requiere de un periodo de tiempo aproximado total de 16 horas: 8 horas para el tramo entre Santo Domingo y Huaquillas, y otras ocho horas desde la frontera hasta Piura. Esto, además, contando con el cumplimiento de acuerdos ya establecidos para la venta entre exportador e importador, así como también de las leyes vigentes en ambos países.

Figura 22. Hoja de ruta para transportación de la mercancía



Fuente: Google map

3.3.2.5. Entrega en puerto

El puerto de entrega en la frontera entre Ecuador y Perú, las cañas llegan como carga suelta y es ingresada al país de destino para su respectiva nacionalización por parte del comprador.

3.3.2.6. Etiquetado

Al tratarse de un producto del sector primario, este no requiere de exigencias de etiquetado.

3.3.3. REQUISITOS BASICOS PARA EXPORTACION DE CAÑA GUADUA

Para concretar la exportación de caña guadua hacia el vecino país de Perú se realiza las actividades de:

- Identificación de la cantidad y la calidad del producto.
- Realización de proforma
- El término de negociación CFR (COSTO Y FLETE)
- Es de responsabilidad del exportador la tramitación respectiva para que el producto salga del país y llegue al puerto del país de destino (CFE, DAE, AFORO, FLETE INTERNACIONAL)

3.3.4. TÉRMINOS INTERNACIONALES DE COMERCIO EXTERIOR (INCOTERMS)

Los términos internacionales de comercio exterior nos orientan y facilitan el proceso de negociaciones en el ámbito nacional e internacional, dependiendo de la mercancía y el país con el que se realiza el intercambio comercial.

Para la exportación de caña guadua desde Santo Domingo de los Tsáchilas hacia Perú, se aplicó el término CFR en acuerdo mutuo ante las dos partes:

- El exportador tiene la responsabilidad de realizar todos los trámites requeridos para la exportación, así como también contratar el medio de transporte terrestre, desde el lugar de origen la mercancía hasta Perú.
- El importador / comprador es responsable de pagar el valor de la mercancía más el valor del flete internacional.
- El pago por valor de la mercancía se realizará en dólares americanos ejecutándose en dos pagos
 1. Primer pago el 50% al momento de concretar el envío.
 2. El segundo pago que es el 50% restante del valor total será consignado en el momento entrega recepción de la mercancía.
 3. El pago se lo realizara en dólares americanos y mediante transferencia bancaria por motivos de seguridad.

3.3.5. PARTIDA ARANCELARIA

En el presente trabajo se consideró, la caña guadua como producto primario por lo tanto pertenece a la siguiente subpartida arancelaria:

Tabla 24. Partida arancelaria

Sección II:	Productos de reino vegetal.
Capítulo 14:	Materiales trenzables y demás productos de origen vegetal, no expresados no comprendidos en otra parte.
Partida sistema Amortizado 1401:	Materias vegetales de las especies utilizadas principalmente en cestería o espartería (por ejemplo: bambú, roten (ratán) caña, junco, mimbre, rafia, paja de cereales limpiada, blanqueada o teñida, corteza de tilo).
Sub Partida Sist Armonizado:	140190
Regional 14019000	Las demás.

Fuente: Arancel de importaciones/ 2015

3.3.6. Registro de exportadores

Para realizar actividades de comercio exterior se necesita los siguientes registros:

- La obtención del registro único de contribuyente (RUC) documento que lo emite el servicio rentas internas (SRI), delegación Santo Domingo de los Tsáchilas.
- Adquirir el certificado digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por el registro civil. Es el documento virtual que certifica la vinculación de la firma electrónica con una persona determinada, es la equivalencia de la firma manuscrita ya que tiene la misma validez legal y está amparada en la Ley de Comercio Electrónico este dispositivo electrónico tiene una vigencia de dos años y un costo de 54.88 dólares.
- Estar registrado en el sistema guía de Agrocalidad.
- Registrarse en el ECUAPASS como operador de comercio exterior (OCE).

3.3.7. ETAPA DE PRE EMBARQUE

3.3.7.1. Declaración aduanera de exportación

Para la exportación de la mercancía se realiza el envío electrónico de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el sistema electrónico de ECUAPASS, en la página del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE), sistema se encuentra disponible para todos los operadores de comercio exterior.

Para la DAE se adjunta la factura comercial, proforma o documentación que respalde el pre embarque, esta acción se convierte en un vínculo legal, obligatorio exigido por el SENA E al declarante o exportador.

Información requerida para la declaración aduanera de exportación (DAE):

- Datos del declarante o del exportador.
- Descripción de la mercancía por ítem.
- Destino de la mercancía.
- Cantidad y peso.

Si en la DAE existiese algún error en lo declarado se podrá presentar una corrección en la misma para evitar la una sanción por parte de la autoridad competente.

La mercancía declarada deberá abandonar el territorio aduanero ecuatoriano hasta 30 días calendario luego de haber sido aceptada la declaración aduanera.

Figura 23. Declaración aduanera de exportación

Fuente: SENA E, 2018

Los documentos que deben ser presentados para realizar la declaración aduanera de exportación mediante del ECUAPASS son:

3.3.7.2. Factura comercial

En la factura comercial se debe tener en cuenta los siguientes ítems.

- Sub partida arancelaria del o los productos.

- Descripción de la mercancía, peso, cantidad, valor unitario, valor total de la factura.
- Formas de pago
- Información del comprador.
- Término de negociación (Incoterms)

3.3.7.3. Lista de empaque

La lista de empaque es el documento que contiene toda la respectiva información en cuanto a la mercancía transportada se refiere así como también de:

- La forma de embalaje de la mercancía. Para la actividad de exportación de caña guadua hacia el Perú, será mediante el modelo de mercancía suelta.
- Especificación de pesos y dimensiones. La caña guadua considerada como mercancía suelta tendrá las siguientes características referenciales en medidas de 6 metros de longitud, espesor de 12 centímetros.

Información que facilita a las autoridades de control aduanera en su inspección reglamentaria, en productos de exportación.

Figura 24. Lista de empaque

REFERIDA A LA FACTURA N° 12315/2001				
 LISTA DE EMPAQUE				
TERTILES FRIUSA LTDA Av. Velarde 488 Teléfono: 335540 Fax: 337012				
FECHA: ___/___/___			FEDEDO N° _____	
CANTIDAD	NUMERO	CONTENIDO DE CADA BULTO	DIMENSIONES DE CADA BULTO	PESO DE CADA BULTO
Naturaleza del producto : Líquido Sólido Frágil Peligroso Otro _____				
Recomendación de manejo _____				
Método de embalaje : _____ Marcas y números : _____ Número total de bultos : _____ Volumen total : _____ Peso neto total : _____ Peso bruto total : _____				Firma y Sello _____

Adaptado por: David Chávez, 2018

3.3.7.4. Conocimiento de embarque

Documento de transporte o en este caso la carta porte es el documento característico del transporte terrestre, el cual es utilizado como un contrato de transporte de la mercancía, la característica de este contrato es que define las responsabilidades del transportista en relación con los empleados y terceras partes subcontratadas.

La carta de transporte por carretera, los datos que se deben incluir en ella y las funciones que debe cumplir. Entre otras características, se cuentan:

- La expedición en 3 documentos originales (uno para el expedidor, otro para el transportista y un tercero que deberá acompañar a la mercancía).
- Las indicaciones que deben constar en la carta: lugar y fecha de la carga, datos completos del destinatario, el transportista y el contratante, especificaciones relativas a la mercancía (volumen, embalaje, número de bultos e identificación de los mismos, grado de peligrosidad).
- El peso bruto total de la carga.
- Los datos concretos del transporte: ruta, costes, documentación para aduana).
- Referencia explícita a la sujeción de la carta al convenio.

Figura 25. Ejemplo de carta porte

COMUNIDAD ANDINA		CARTA DE PORTE INTERNACIONAL POR CARRETERA (CPIC)	
EC-0107 - 09		003545	
1. Denominación o razón social y dirección del transportista autorizado COOPERATIVA DE TRANSP. NAC. e INTERNAC. DE CARGA PESADA VENTURA “CENTINELA SIN RELEVO” Direc. Av. La República y Jarijai Tumbes 193-072, 5THOS Nivel 03B-04G-704 Telefonos: 43817198 - Cel: Perú: 9802411338 www.centinelasinrelevo.com centinelasinrelevo@centinelasinrelevo.com Transporte Terrestre Nacional e Internacional Círculo Aduanero de Frontera		2. Identificación de la mercancía LOS MISMOS	
3. IVA: VISION S.A.C. JR. DOMINGO PONTE 509 DFTO. 504, MAGDALENA DEL MAR LIMA - PERU		7. Lugar, País y fecha de entrega de la mercancía TUMBES - PERU, 22 AGOSTO 2014	
4. JUAN PABLO ELDRI VINTIMILLA AV. GBL RAMIREZ DAVALOS 5-32 CUENCA - ECUADOR		8. Lugar, País y fecha prevista para la entrega de la mercancía HUAQUILLAS - ECUADOR	
5. JUAN PABLO ELDRI VINTIMILLA AV. GBL RAMIREZ DAVALOS 5-32 CUENCA - ECUADOR		9. Descripción del transporte y condiciones de flete	
10. CONTENEDOR DISEÑO CONTENER: 01 UNIDAD YEGAR ENRI ALLENDA, 19-08070, PALCOBINO, 13 AÑOS 01 UNIDAD YEGAR AUV DELICIA II, 19-13633, ALAZAR, 7 AÑOS 01 UNIDAD YEGAR JM ALEGRIA, 19-13994, PALCOBINO, 8 AÑOS 01 UNIDAD YEGAR MECA ALESTRA V, 19-13770, ALAZAR, 7 AÑOS 01 UNIDAD YEGAR TF MONESTRA, 19-15238, ALAZAR, 4 AÑOS 01 UNIDAD YEGAR TF PROFICIENTA, 19-15065, ALAZAR, 3 AÑOS 01 UNIDAD POTRANCA AUV GENTRANCA, 19-16365, ALAZAR, 2 AÑOS 01 UNIDAD POTRANCA JM VENUS, 19-16272, PALCOBINO, 1 AÑO 01 UNIDAD POTRINO JM ECLISIA, 19-06227, PALCOBINO, 11 AÑOS 01 UNIDAD POTRINO AUV EL BELLEZITO-TE, 19-09276, ALAZAR, 9 AÑOS 01 UNIDAD POTRINO JM CLAVEL, 19-08799, PALCOBINO, 1 AÑO TOTAL 11 UNIDADES		11. PESO EN KILOGRAMOS NETO BRUTO 3,930.00 3,930.00 14. Muestran representativa 15. Otros unidades de medida 16. Flete de transporte (INDICAR SI SE APLICA) FCA TUMBES \$ 21,300.00	
17. GASTOS A PAGAR Concepto Monto a cargo Tipo de moneda Tipo de moneda TUMBES-HUAQUILLAS 150.00 \$		21. Observaciones del transportista	
18. Documento comercial que identifica: FACTURA COMERCIAL Nº 001-0000494		22. Observaciones del contratante	
19. Lugar, País y fecha de emisión: TUMBES - PERU, 22 AGOSTO 2014		23. Nombre y firma del representante o su representante a Agente CENTINELA SIN RELEVO ABG. ALBERTO CARRANZA M. REPRESENTANTE LEGAL	

Adaptado por: David Chávez, 2018

3.3.7.5. Certificado de origen

Dicho certificado se requiere solo para las mercancías que van a ser exportadas a países que forman parte de tratados como:

1. ALADI (ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN)
2. CAN (COMUNIDAD ANDINA)
3. ACUERDO MULTIPARES (UNION EUROPEA)
4. SGP con Estados Unidos de Norteamérica)

Para la actividad de exportación de la caña guadua desde Santo Domingo de los Tsáchilas hacia Piura-Perú, se realizó bajo las exigencias de la CAN, el certificado de origen se lo tramita para cada exportación a realizarse el mismo garantiza que lo declarado en el presente certificado conste en el embarque a la hora de realizar el aforo.

Figura 26. Certificado de origen

No. de Orden (1)	NALADISA	DENOMINACION DE LAS MERCANCIAS	Peso o Cantidad	Valor FOB en (US\$)		
APENDICE I al ANEXO IV CERTIFICADO DE ORIGEN						
ACUERDO MERCOSUR - COLOMBIA, ECUADOR Y VENEZUELA						
PAIS EXPORTADOR: _____ PAIS IMPORTADOR: _____						
<table border="1" style="float: right; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 2px;">Certificado</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center; padding: 2px;">Nº 004188</td> </tr> </table>					Certificado	Nº 004188
Certificado						
Nº 004188						
DECLARACION DE ORIGEN DECLARAMOS que las mercancías indicadas en el presente formulario correspondientes a la Factura Comercial No. _____ de fecha _____ cumplen con lo establecido en las normas de origen del presente Acuerdo: _____ de conformidad con el siguiente desglose.						
Nº. de Orden	NORMAS (2)					
EXPORTADOR O PRODUCTOR Razón social: _____ Dirección: _____ Fecha: ____/____/____						
Sello y firma del Exportador o Productor						
IMPORTADOR Razón social: _____ Dirección: _____						
Medio de transporte: _____ Puerto o lugar de embarque: _____						
Observaciones: _____ _____ _____						
CERTIFICACIÓN DE ORIGEN Certifico la veracidad de la presente declaración, en la ciudad de: _____						
Sello y firma de la Entidad Certificadora						
A los: ____/____/____ Nombre de la Entidad Certificadora: _____						

Adaptado por: David Chávez, 2018

3.3.7.6. Certificado fitosanitario de exportación

En cuanto a exportación de productos agrícolas se refiere, se debe presentar obligatoriamente un certificado fitosanitario el cual tiene un costo de emisión de 4 dólares, ya que tiene como objetivo evitar la introducción de plagas al país de destino.

Este certificado es emitido por AGROCALIDAD bajo el estricto cumplimiento de los siguientes requisitos:


- Reporte de inspección favorable.
- Se deben presentar las facturas comerciales del producto a exportarse y detallar el lote de producción pertenece la solicitud previa
- Documentos que el país importador solicite (permiso de importación, certificados de fumigación, análisis de laboratorio, entre otros).

El Certificado Fitosanitario de exportación de la caña guadua, se emite después de la verificación física del producto.


Posterior a la verificación favorable por parte del funcionario de Agrocalidad, este emitirá un reporte de inspección el cual servirá para ingresar en la ventanilla única al momento de solicitar el certificado fitosanitario de exportación.

En Santo Domingo de los Tsáchilas se puede obtener el documento en las oficinas de AGROCALIDAD entidad certificadora de documentos fitosanitarios para adjuntar a la declaración aduanera y entregar al destinatario junto con los demás documentos originales por medio de (DHL)

Figura 27. Solicitud de inspección fitosanitaria



REPÚBLICA DEL ECUADOR
MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA Y PESCA



AGENCIA ECUATORIANA DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD DEL AGRO - AGROCALIDAD

La Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro AGROCALIDAD, en base al AMSF/OMC, la Ley y Reglamento de Sanidad Vegetal, emite el presente:

SOLICITUD DE INSPECCIÓN PARA CERTIFICACIÓN FITOSANITARIA DE PLANTAS, PRODUCTOS VEGETALES Y ARTÍCULOS REGLAMENTADOS DE EXPORTACIÓN

I. DATOS GENERALES

1. RAZÓN SOCIAL EXPORTADOR: _____ 2. NÚMERO DEL R.U.C.: _____ 3. REGISTRO SISTEMA GUIA: SI NO

4. DIRECCIÓN DEL EXPORTADOR: _____

5. PROVINCIA: _____ 6. CANTÓN: _____

7. RAZÓN SOCIAL DEL IMPORTADOR: _____ 8. DIRECCIÓN: _____

9. MEDIO DE TRANSPORTE: Marítimo Aéreo Terrestre

10. SITIO DE INSPECCIÓN: Centro de acopio Empacadora Sitio de Producción Punto de Control: _____

11. DIRECCIÓN DEL LUGAR DE INSPECCIÓN: _____

12. FECHA DE EMBARQUE: DIA _____ MES _____ AÑO _____ 13. LOTE DE EXPORTACIÓN N°: _____

II. DESCRIPCIÓN DEL ENVÍO Y CUMPLIMIENTO DE REQUISITOS FITOSANITARIOS

Nombre Productor	Nombre Finca	Provincia	Cantón	Nombre del Producto	Nombre Botánico	Presentación (Parte exportada)	País de Destino	Peso Neto (Kg, TM, g)	Cantidad Total de Embarques (paños, etc.)	Cantidad Inspeccionada en Embarques (paños, etc.)

14. REQUISITOS FITOSANITARIOS: Declaración Adicional: _____ **NINGUNA** _____

SI NO

Análisis de laboratorio Detalles: _____

Permiso de Importación Detalles: _____

Plan de trabajo Detalles: _____

Certificado de Tratamiento Detalles: _____

Protocolo Detalles: _____

15. OBSERVACIONES: _____ **NINGUNA** _____

III. TRATAMIENTO

16. FECHA DEL TRATAMIENTO: _____	17. TRATAMIENTO: Químico <input type="checkbox"/> Térmico <input type="checkbox"/> Físico <input type="checkbox"/> Otros _____		
18. PRODUCTO QUÍMICO (ingrediente activo) Dosis:	19. DURACIÓN (día, hora)	20. TEMPERATURA	21. CONCENTRACIÓN (%)
22. NOMBRE DE LA PERSONA O EMPRESA QUE EFECTUÓ EL TRATAMIENTO:			

FIRMA DEL INTERESADO



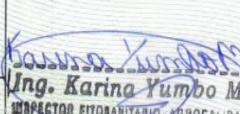


NOMBRE DEL INTERESADO: _____

Fecha de solicitud: _____
DIA _____ MES _____ AÑO _____

Av. Amazonas y Eloy Alfaro, Edif. MAGAP, piso 9. Telf.: (593) 2 2567 232
www.agrocalidad.gov.ec direccion@agrocalidad.gov.ec

Adaptado por: David Chávez, 2018

Figura 28. Certificado fitosanitario de exportación

			
REPÚBLICA DEL ECUADOR MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA Y PESCA AGENCIA ECUATORIANA DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD DEL AGRO - AGROCALIDAD			
CERTIFICADO FITOSANITARIO DE EXPORTACIÓN PHYTOSANITARY CERTIFICATE FOR EXPORT			
		Nr. 16793505201800000169P	
Organización de Protección Fitosanitaria de Ecuador Plant Protection Organization of Ecuador		A: Organización(es) de Protección Fitosanitaria de TO: Plant Protection Organization (s) of ESTADOS UNIDOS	
I. Descripción del Envío / Description of Consignment			
1. Nombre y dirección del exportador Name and Address of exporter		2. Nombre y dirección declarados del destinatario Declared name and address of consignee	
3. Lugar de origen / Place of origin SANTO DOMINGO DE LOS TSACHILAS		4. Medios de transporte declarados / Declared means of conveyance	
5. Punto de entrada declarado / Declared point of entry		6. Marcas distintivas / Distinguishing marks SM	
7. Número y descripción de los bultos Number and description of packages		8. Cantidad declarada y nombre del producto Name of produce and quantify declared	
9. Nombre botánico de las plantas Botanical name of plants			
Por la presente se certifica que las plantas, productos vegetales u otros artículos reglamentados descritos aquí se han inspeccionado y/o sometido a prueba de acuerdo con los procedimientos oficiales adecuados y se considera que están libres de las plagas cuarentenarias especificadas por la parte contratante importadora y que cumplen los requisitos fitosanitarios vigentes de la parte contratante importadora, incluidos los relativos a las plagas no cuarentenarias reglamentadas.			
This is to certify that the plants, plant products or other regulated articles described herein have been inspected and/or tested according to appropriate official procedures and are considered to be free from the quarantine pests specified by the importing contracting party and to conform with the current phytosanitary requirements of the importing contracting party, including those for regulated non-quarantine pests.			
II. Declaración Adicional / Additional Declaration			
N/A			
III. Tratamiento de Desinfestación y/o Desinfección / Desinfestation and/or Desinfection Treatment			
10. Fecha/Date N/A		11. Tratamiento / Treatment N/A	
12. Producto químico (ingrediente activo) Chemical (active ingredient) N/A		13. Duración y temperatura Duration and temperature N/A	14. Concentración Concentration N/A
15. Información adicional/ Additional information N/A		Nombre y funcionario autorizado / Name of authorized officer	
Lugar de expedición / Place of issues Guayas		 Ing. Karina Yumbo M. INSPECTOR FITOSANITARIO - AGROCALIDAD	
Fecha / Date			
		 AGROCALIDAD AGENCIA DE REGULACION Y CONTROL FITO Y ZOOSANITARIO CERTIFICACIÓN FITOSANITARIA	
MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA Y PESCA AGENCIA ECUATORIANA DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD DEL AGRO - AGROCALIDAD			

Adaptado por: David Chávez, 2018

3.3.7.7. Embarque de la mercancía

Se procede a la verificación de la información emitida en la DAE en la cual se mencionan características esenciales y generales de la caña guadua y del medio a transporte, documentos previos al ingreso de la carga hacia la bodega en el puerto seco en origen.

3.3.7.8. Regulaciones no arancelarias

Con el fin de cuidar la flora y fauna así como preservar la salud de sus habitantes en el país en destino, existe la obligatoriedad de cumplir controles fitosanitarios en productos como la madera caña guadua, bambú fibras naturales, con el principal objetivo prevenir la introducción de algún elemento contaminante.

3.3.7.9. Regulaciones arancelarias

En Perú no tiene ningún tipo de protección arancelaria sino únicamente las establecidas por su arancel nacional, cabe destacar que por ser miembros de la CAN el producto puede entrar al país de destino con la exoneración del pago de la tasa arancelaria dándole mayor ventaja de ingreso a mejores precios.

3.3.7.10. Costos de exportación

A continuación se presenta los costos de exportación para el envío de caña guadua desde Santo Domingo de los Tsáchilas con destino hacia Perú.

Tabla 25. Precio de exportación de caña guadua

NUMERO DE CAÑAS (UNIDADES)	DETALLE	PRECIO UNOTARIO DE LA MERCANCIA	1
1.200	COSTO DE CAÑA	1,25	1.500,00
	CERTIFICADO FITOSANITARIO		21,00
	CARGA ESTIBA		90,00
	TRANSPORTE INTERNO		400,00
	FLETE INTERNACIONAL		250,00
	ALMACENAJE		22,40
	CFR		2.283,40

Elaborado: David Chávez, 2018

Los costos detallados en la tabla Numero 25 están conformados para el envío de 1.200 unidades de caña guadua.

- Para realizar el envío se requiere contar con un certificado fitosanitario el cual es responsabilidad del exportador tramitarlo dicho documento tendrá un costo de 21.00 dólares.
- El costo de cargar la caña guadua al camión para luego ser transportada hacia el lugar de destino lo cubre el exportador y está valorado en 90 dólares.
- El transporte interno cubre desde Santo Domingo de los Tsáchilas hasta Huaquillas, donde se realiza el cambio de transporte.
- El flete internacional cubre la ruta desde Huaquillas frontera de Ecuador hasta Tumbes-Perú.
- El almacenaje tiene un costo de 22.40 dólares este valor se lo debe pagar por el tiempo que la mercancía sea sometida al aforo, si es que hubiere lugar al aforo.
- Para el envío de la caña guadua desde Santo Domingo de los Tsáchilas hacia Piura-Perú está dada bajo termino CFR.

3.3.7.11. Determinación de la oferta exportable

En Santo Domingo de los Tsáchilas, la caña guadua por sus características de durabilidad, fácil crecimiento, ha convertido a la zona en un importante productor de la misma. Para la realización del trabajo investigativo es necesario determinar la oferta exportable de caña guadua, para de esta manera presentar una oferta exportable la cual beneficie a toda la cadena productiva de la caña guadua.

La siguiente tabla costa el número de cañas guaduas producidas por hectárea, el cual es de 500 plantas, así como también el número total de hectáreas en producción el cual es de 90 hectáreas, lo cual da un estimado de 45.000 cañas guaduas anualmente, para el envío programado se necesita 1.200 cañas por envío.

Tabla 26. Oferta exportable

TOTAL HECTAREAS PRODUCIDAS	PRODUCCION APROXIMADA POR HECTAREA (UNIDADES)	TOTAL DE CAÑAS POR HECTAREA (UNIDADES)	CAÑAS POR ENVIO (UNIDADES)	TOTAL OFERTA ANUAL (# envíos)
90	500	45.000	1200	37

Elaborado por: David Chávez, 2018

- Las 90 hectáreas son producidas por los 33 productores.
- Del resultado de la encuesta arrojo que 500 tallos de caña guadua se obtienen de cada hectárea.
- Se obtiene un total de 45.000 tallos de caña guadua de las 90 hectáreas producidas.

- Para un envío de caña guadua se lo realizara en un camión abierto en el cual se enviaran 1.200 unidades.
- Se determina que con la capacidad productiva de Santo Domingo de los Tsáchilas se pueden realizar hasta 37 envíos al año, considerando que en cada envío se pueden mandar 1.200 unidades de tallos de caña guadua.

CAPÍTULO 4

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. CONCLUSIONES

- En el desarrollo de la actividad investigativa del tema propuesto la comercialización de caña guadua desde Santo Domingo de Tsáchilas hacia Perú, se contó con la participación de dos asociaciones de productores y comercializadores de caña guadua. Mediante la recopilación de información a través de encuestas aplicadas, se identificó que la cantidad de producción de caña guadua que es la requerida para la comercialización hacia Piura, Perú
- La caña guadua conocida en Perú, como caña Guayaquil, tiene múltiples usos por sus características físicas, y su variada utilidad en diversas actividades como la construcción civil.
- La comercialización de la caña guadua es más eficiente si se utiliza transporte terrestre, porque nos permite optimizar recursos económicos y de tiempo.
- Para incrementar los volúmenes de producción de la caña guadua en Santo Domingo de los Tsáchilas se identificó que hace falta el apoyo por parte entidades del estado, dado que en las entrevistas se detectó que en su mayoría se cultiva de forma empírica.
- El incoterms CFR negociado para la exportación es el adecuado en este tipo de transacción comercial, de esta manera el vendedor se compromete a entregar la mercancía en el punto de frontera acordado, y encargándose desde ahí y hasta Piura (Perú) el comprador.

4.2. RECOMENDACIONES

- Es importante incentivar a los agricultores de la región, con la finalidad de consolidar y potencializar la producción, involucrándose también a instituciones como MAGAP, MIPRO, Prefectura de Santo Domingo de los Tsáchilas, para que en conjunto se organicen y se desarrollen talleres de capacitación sobre producción, tratamiento pos cosecha y comercialización de la caña guadua, de esta manera se verán beneficiados tanto productores como comercializadores.
- Incentivar a los productores y comercializadores para que aumenten los volúmenes de producción, para de esta manera contar con una mayor oferta exportable que permita diversificar las ventas a diferentes mercados para no depender de las compras de un único mercado.
- Presentar a los productores la propuesta de comercialización de caña guadua hacia Perú, de manera que conozcan sobre la factibilidad de poder internacionalizar el producto.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alfonso J, B. R. (2010). *Comercio exterior teorías y prácticas* (2010 ed.). España. Recuperado el 13 de 11 de 2017
- Andrade, S. (2010). *Diccionario de Economía*.
- Armando, C. (2015). *Metodoloo*
- Arrow, K. J. (1971). *General Competitive Analysis*. Estados Unidos.
- Bambusa. (2010). *bambusa.es*. Obtenido de www.bambusa.es:
<http://bambusa.es/bambu-caracteristicas/bambu-guadua/>
- Bancomext. (2000).
- Castellanos. (2014). *Metodología de la investigación*.
- Comunidad Andina. (23 de 01 de 2015). Obtenido de www.comunidadandina.org
- Correa, A. P. (2013). *Generalidades del comercio internacional* (2013 ed.). Colombia: Esumer. Recuperado el 14 de 11 de 2017
- Czinkota, M. (2012). *Comercio Internacional*.
- Diccionario de marketing. (2006). *Diccionario de marketing*. Culturas S.A.
- ECOTEC. (15 de 06 de 2016). *Perfil del producto bambú*. Obtenido de Expansión de la oferta exportable del Ecuador:
http://www.ecotec.edu.ec/documentacion%5Cinvestigaciones%5Cdocentes_y_directivos%5Carticulos/5506_TRECALDE_00118.pdf
- Egg, A. (2007). *Metodologías de la investigación*.
- Embajada de Perú. (2013). *Comercio*. Obtenido de Embajada de Perú en la República de Corea:
<http://www.embajada.pe/sites/corea/elperu/Paginas/Comercio.aspx>
- ENPERU. (2017). www.enperu.org. Obtenido de <http://www.enperu.org/informacion-util-piura-mapa-como-llegar-sitios-turisticos-donde-se-ubica-piura.html>:
<http://www.enperu.org/informacion-util-piura-mapa-como-llegar-sitios-turisticos-donde-se-ubica-piura.html>
- Faerber. (1996). *Business and economics*.
- Frutel, S. W. (1987). *Fundamentals of marketing*. New York: Mc Graw-Hill.
- Gaitan, R. T. (1992). *Teoría del comercio internacional*. Mexico.
- GPTSACHILA. (2014). *Situación actual de la producción de caña guadua en Santo Domingo*. Santo Domingo de los Tsachilas.
<http://artescana.blogspot.com/2007/02/todo-lo-que-necesitas-saber-sobre-la.html>. (15 de 02 de 2007).
<http://artescana.blogspot.com/2007/02/todo-lo-que-necesitas-saber-sobre-la.html>. Recuperado el 23 de 10 de 2016, de <http://artescana.blogspot.com/2007/02/todo-lo-que-necesitas-saber-sobre-la.html>
- IMBAR. (15 de MAYO de 2018). *Contruir con Bambu en Perú*. Obtenido de www.imbar.com

- Instituto Nacional de Estadísticas e Informática. (10 de 01 de 2018). *Evolución de las exportaciones e importaciones*. Obtenido de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/01-informe-tecnico-n01_exportaciones-e-importaciones-nov2017.pdf
- Kirchner, L. (2010). *Desarrollo de nuevos productos*. Cengage Learning Editores.
- Kohli, A. (1990). *Market orientation*.
- Kotler. (2008). *Dirección de Marketing*.
- Kotler, P. (2014). *Dirección de mercadotecnia*.
- Krugman, P. (2008). *Fundamentos de Economía*.
- Martin, G. (2008). *Economía Aplicada*.
- Michael, C. (2012). *Marketing internacional*.
- Mochon, F. (2001).
- Naresh, M. (2004). *Investigación de mercados un enfoque aplicado*. Mexico.
- Otero. (2004). *Agricultura Urbana*. Mexico.
- Palacios, A. (2009). *Metodología de la investigación de campo*.
- Palacios, S. (2006). *Plan de exportación aceite rojo*. Quito.
- Parella, S. (2014). *Principios de investigación*.
- Peña, V. (2006). *Tecnología de la madera*.
- PEREZ, J. (2014).
- Prado. (2014).
- PROEcuador. (s.f.). www.proecuador.gob.ec. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/faq/que-son-acuerdos-comerciales/>
- Quiñonez, L. (2002). *Diseño de plan de exportación*. Madrid.
- Radebaugh, D. y. (2000).
- Radebaugh, D. y. (2014). *International Business*. Mexico D.F. Recuperado el 14 de 11 de 2017
- Ricardo, D. (1817). *Los principios de la economía política*.
- Rodriguez. (2013). *Investigación aplicada*.
- Rodriguez, C. H. (2012). *Introducción al comercio internacional*. Mexico: Red Tercer Milenio.
- Sampieri, H. (2009). *Métodos básicos de la investigación*.
- Sandhusen L., R. (2002). *Mercadotecnia*.
- Santesmases. (1999). *Marketing conceptos y estrategias*. Madrid: Piramide SA.
- Smith, A. (1790). *Teorías del Comercio Exterior*.
- Smith, A. (1790). *Negocios Internacionales*.
- Stanton, E. y. (2010). *Fundamentos de marketing*.
- Vasquez, B. (2014). *Metodología de la investigación*.
- Winckell. (2012).
- Zapata, L. (2011). *Generación y evaluación de proyectos*.

ANEXOS

Anexo A. Tablas de productores y comercializadores de caña guadua por provincia

Numero	Provincia	N. de productores
1	Los Ríos	45
2	Santo Domingo de los Tsáchilas	33
3	Santa Elena	33
4	Guayas	19
5	El Oro	3
6	Esmeraldas	2
7	Manabí	1
8	Pichincha	1

Fuente: (GPTSACHILA, 2014)

Anexo B. Tabla de comerciantes de Caña Guadua por Provincia

Numero	Provincia	N. de productores
1	Los Ríos	10
2	Santo Domingo de los Tsáchilas	7
3	Santa Elena	3
4	Guayas	5
5	El Oro	5
6	Manabí	4
7	Pichincha	15

Fuente: (GPTSACHILA, 2014)