UTMACH

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

# ANÁLISIS DE NUEVOS MERCADOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CAÑA (GUADUA ANGUSTIFOLIA) PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE ASOCIACIÓN AGROPECUARIA RÍO7

BUSTAMANTE OBACO HUGO FERNANDO

MACHALA
2016

UTMACH

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

# ANÁLISIS DE NUEVOS MERCADOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CAÑA (GUADUA ANGUSTIFOLIA) PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE ASOCIACIÓN AGROPECUARIA RÍO7

BUSTAMANTE OBACO HUGO FERNANDO

MACHALA
2016

UTMACH

# UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

## CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

TRABAJO DE TITULACIÓN
ANÁLISIS DE CASOS

# ANÁLISIS DE NUEVOS MERCADOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CAÑA (GUADUA ANGUSTIFOLIA) PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE ASOCIACIÓN AGROPECUARIA RÍO7

BUSTAMANTE OBACO HUGO FERNANDO
INGENIERO EN COMERCIO INTERNACIONAL

BALSECA TAPIA LENIN

Machala, 19 de octubre de 2016

MACHALA
2016

**Nota de aceptación:**

Quienes suscriben BALSECA TAPIA LENIN, BENITEZ LUZURIAGA FRANCISCO VLADIMIR, LEÓN GONZÁLEZ HOLGER BERNARDO y MARÍA DE LOS ÁNGELES SÁNCHEZ MERCHAN, en nuestra condición de evaluadores del trabajo de titulación denominado ANÁLISIS DE NUEVOS MERCADOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CAÑA (GUADUA ANGUSTIFOLIA) PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE ASOCIACIÓN AGROPECUARIA RÍO7, hacemos constar que luego de haber revisado el manuscrito del precitado trabajo, consideramos que reúne las condiciones académicas para continuar con la fase de evaluación

BALSECA TAPIA LENIN
1708037377
TUTOR

BENITEZ LUZURIAGA FRANCISCO VLADIMIR
0703338061
ESPECIALISTA 1

LEÓN GONZÁLEZ HOLGER BERNARDO
0701968653
ESPECIALISTA 2

MARÍA DE LOS ÁNGELES SÁNCHEZ MERCHAN
0926234600
ESPECIALISTA 3

ZAMORA CAMPOVERDE MICHAEL ANDRES
0702415456
ESPECIALISTA SUPLENTE

Machala, 19 de octubre de 2016

URKUND

# Urkund Analysis Result

**Analysed Document:** BUSTAMANTE OBACO HUGO FERNANDO.pdf (D21541250)
**Submitted:** 2016-08-30 02:22:00
**Submitted By:** ferbusta1707@gmail.com
**Significance:** 7 %

## Sources included in the report:

tesis.docx (D15134668)
EXPORTACION-DE-LA-CAÑA-DE-GUADUA-CON-DESTINO-A-PERU-GRUPO #6.docx (D14878609)
PLAN ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA DE EMBUTIDOS.docx (D9877626)
PROYECTO NOMENCLATURA 4-61 ING. COMERCIO EXTERIOR GRUPO 11.docx (D13260780)
http://www.slideshare.net/paconagoya/bamb-8769261
http://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/es/ec/ec050es.pdf
http://www.argentinatradenet.gov.ar/sitio/datos/Apoyo/incoterms.pdf
http://www.aduana.gob.ec/files/pro/leg/ccop/S351_20101229.pdf

## Instances where selected sources appear:

28

**CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL**

El que suscribe, BUSTAMANTE OBACO HUGO FERNANDO, en calidad de autor del siguiente trabajo escrito titulado ANÁLISIS DE NUEVOS MERCADOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CAÑA (GUADUA ANGUSTIFOLIA) PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE ASOCIACIÓN AGROPECUARIA RÍO7, otorga a la Universidad Técnica de Machala, de forma gratuita y no exclusiva, los derechos de reproducción, distribución y comunicación pública de la obra, que constituye un trabajo de autoría propia, sobre la cual tiene potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.

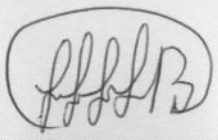
El autor declara que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las dispociones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

Se autoriza a transformar la obra, únicamente cuando sea necesario, y a realizar las adaptaciones pertinentes para permitir su preservación, distribución y publicación en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad Técnica de Machala.

El autor como garante de la autoría de la obra y en relación a la misma, declara que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que él asume la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

Aceptando esta licencia, se cede a la Universidad Técnica de Machala el derecho exclusivo de archivar, reproducir, convertir, comunicar y/o distribuir la obra mundialmente en formato electrónico y digital a través de su Repositorio Digital Institucional, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico.

Machala, 19 de octubre de 2016



BUSTAMANTE OBACO HUGO FERNANDO
0705469930

# DEDICATORIA

A Dios Jehová por permitirme llegar a este momento importante en mi vida profesional ya que luego del accidente que tuve tres operaciones es una alegría grande la que siento. A mis padres que son mi pilar fundamental que cada día me acompañaron en este camino para cumplir esta meta. A mis profesores de la Universidad Técnica de Machala que con esfuerzo y dedicación me impartieron su conocimiento en el desarrollo de mi formación profesional.

**Hugo Bustamante Obaco.**

# AGRADECIMIENTO

En primer lugar agradezco a Dios Jehová inmesante ya que sin nuestro creador no podría haber logrado este triunfo ya que en los momentos que me encontraba mal supo guiarme y a no rendirme jamás.

En segundo lugar a mis dos padres que fueron mi motor de salir adelante mediante sus consejos que me transmitían cada día me inculcaron ser una persona de buenos valores.

A mi tutor de Tesis el Econ. Lenin Balseca que con paciencia y dedicación me guio mediante sus enseñanzas a poder terminar mi proyecto de tesis.

Finalmente a los Ing. Eduardo Aguilar de la Asociación Río 7 que me brindó su apoyo de la Asociación permitiéndome involucrar cada día para aprender más y así lograr desarrollar mi proyecto de tesis.

**Hugo Bustamante Obaco**

# RESUMEN

El estudio de caso "Análisis de nuevos mercados para la exportación de caña guadua (Guadua angustifolia) para incrementar la rentabilidad de Asociación Agropecuaria Rio 7" fue realizado en el cantón Ponce Enríquez ubicado entre las provincias El Oro y Azuay. El principal objetivo es el análisis de nuevos mercados (peruano – chileno) para la exportación de caña (Guadua angustifolia) para incrementar la rentabilidad de la Asociación Agropecuaria; y sus objetivos específicos son i) Conocer la oferta exportable de caña (Guadua angustifolia) de la Asociación Río 7; ii) Identificar la demanda y los procesos de exportación de la caña (Guadua angustifolia) hacia el mercado peruano; iii) Conocer la demanda, logística, fase documentativa, trámites de exportación y acuerdos comerciales del mercado chileno, y; iv) Realizar un análisis comparativo del consumo de la caña (Guadua angustifolia) en el mercado peruano y chileno. La información fue obtenida de fuentes secundarias e información de campo levantada con entrevista a actores claves. Los resultados muestran que la organización cuenta con la infraestructura legal y física instalada para su funcionamiento, con 200 hectáreas de terreno sembradas donde se producen 64.000 postes/año para el mercado de exportación, 168.000 postes/año (cujes y poste de soporte de plantaciones) y 8000 Latillas/mes de 3.12 m a Allpabambu. La demanda peruana es de 2.000 unidades de caña picada al mes pagadas a 6 dólares, y la transportación es por tierra, con un costo aproximado de 2.500 dólares por cada 30 toneladas de producto transportado. Por su parte el mercado chileno representa un mercado creciente, siendo el segundo importador de caña en América Latina, con una demanda mensual de 1.000 unidades de latones, pagados a 7 dólares y con transportación marítima de costo aproximado de 980 únicamente para la fase de transporte interno y tramites de exportación. Se concluye que el mercado mundial de la caña está dominado por China pero que no cuenta con la variedad producida en Ecuador, lo que representa una ventaja para el producto ecuatoriano; al caña representa un rubro no tradicional con potencial a mediano y largo plazo; la comercialización de caña se está diversificando a varios países europeos y latinos pero aun es un terreno nuevo; cada mercado cuenta con sus respectivas normativas lo que hace necesaria la asistencia de un asesor comercial; el mercado peruano a pesar de presentar potencial representa un mercado aun informal, lo que se constituye en un riesgo; la caña ecuatoriana ha ganado prestigio por sus características de durabilidad y resistencia; el mercado chile presenta más regulaciones y mayor costo de transportación y; los principales problemas a la hora de exportar son los trámites aduaneros. Se recomienda que los organismos inherentes le presten más atención a la

producción y comercialización de la caña; la agregación de valor dentro del marco de cambio de matriz productiva de Ecuador; capacitaciones continuas a los miembros de la asociación para fortalecer su accionar; realizar alianzas con la academia para la prestación de servicios de asesoría técnica; y desarrollar un plan de negocios que le permita una proyección a largo plazo.

Palabras Claves: mercado, caña guadúa, exportación, transporte, oferta, demanda, comercialización.

# TABLA DE CONTENIDOS

**CUBIERTA**

**PORTADA**

**CONTRAPORTADA**

**PAGINA DE ACEPTACION**

**REPORTE DE PREVENCION DE COINCIDENCIA**

**CESION DE DERECHOS DE AUTOR**

**DEDICATORIA……..7**

**AGRADECIMIENTO……..8**

**RESUMEN…….9**

**INTRODUCCIÓN .....19**

**CAPÍTULO I. GENERALIDADES DEL OBJETO DE ESTUDIO.....21**

1.1 GENERALIDADES.....21

1.2 TEMA DEL OBJETO DE ESTUDIO: .....21

1.3 CARACTERIZACIÓN SOCIOECONÓMICA DEL CANTÓN PONCE ENRÍQUEZ.....22

1.3.1 Distribución de la población por sectores de producción. .....23

1.3.2 Actividad económica de la zona Rio 7. .....23

1.4 DEFINICIÓN Y CONTEXTUALIZACIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO.....23

1.4.1 Usos de la caña guadua. .....26

1.4.2 Características físicas y partes de la caña guadua.....27

1.4.3 Propiedades de la caña guadua. .....28

1.5 HECHOS DE INTERÉS. .....29

1.5.1 Datos de exportación a nivel mundial.....30

1.5.2 Datos de importación de caña guadua a nivel mundial.....30
1.6 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION.....30
1.6.1 Objetivo General.....30
1.6.2 Objetivos Específicos.....30
**CAPITULO II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICO-EPISTEMOLÓGICA DEL ESTUDIO. .....31**
2.1 EPISTEMOLOGÍA DE LA CAÑA GUADUA.....31
2.1.1 Características biológicas. .....31
2.1.2 Morfología de la caña guadua. .....32
2.1.3 Partes de la Guadua. .....33
2.1.4 Fases de desarrollo.....35
2.1.5 Usos del bambú: .....36
2.2 ACTORES DE LA CADENA DEL BAMBÚ EN ECUADOR. .....39
2.3 PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES EN EL ECUADOR. .....40
2.3.1 Base Legal y Administrativa.....40
2.3.2 Medidas arancelarias al Comercio Exterior. .....41
2.3.3 Medidas no arancelarias de comercio exterior.....41
2.3.4 Fomento y Promoción de Exportaciones. .....42
2.3.5 Regímenes Aduaneros de Exportación. .....42
2.3.6 Instituciones de carácter público.....42
2.4 COMERCIO.....44
2.4.1 Comercio internacional. .....45
2.4.2 Términos de comercio internacional – Incoterms.....45
2.5 ANALISIS DE MERCADO. .....47
2.5.1 Definición. .....47
2.5.2. Propósito del análisis de mercado.....47

2.6.1 Oferta y demanda mundial del mercado de bambú y sus derivados. ..... 48

**CAPITULO III. PROCESO METODOLÓGICO ..... 51**

3.1 CARACTERIZACION DEL AREA DE ESTUDIO: ASOCIACIÓN AGROPECUARIA RIO 7. ..... 51

3.1.1 Antecedentes. ..... 51

3.1.2 Ubicación geográfica ..... 51

3.2 MÉTODO. ..... 52

3.3. TÉCNICA. ..... 52

3.3.1 Técnicas de Recolección de información. ..... 52

3.4. FUENTES DE INVESTIGACIÓN. ..... 53

3.4.1 Fuente primaria de información. ..... 53

3.4.2 Fuente secundaria de información. ..... 53

3.5 FUENTES COMPLEMENTARIAS. ..... 54

**CAPÍTULO IV. RESULTADOS. ..... 55**

4.1 CARACTERIZACIÓN DE LA ASOCIACIÓN. ..... 55

4.1.1. Constitución de la Asociación. ..... 55

4.1.2 Objetivos y Fines específicos de la Asociación. ..... 55

4.1.3 Los Asociados. ..... 57

4.1.4 Administración de la Asociación Rio 7. ..... 57

4.1.5 Características de la propiedad. ..... 58

4.1.6 Infraestructura disponible. ..... 58

4.1.7 Oferta exportable. ..... 59

4.1.8 Derivados de la caña guadua Angustifolia. ..... 61

4.1.9 Capacidad de producción. ..... 63

4.1.10 Ingreso estimado por concepto de ventas en un mes determinado. ..... 64

4.2. ANALISIS FODA DE LA ASOCIACIÓN RÍO 7. ..... 65

4.3 ANÁLISIS DE MERCADO. ..... 65
4.3.1 Partidas Arancelarias ..... 66
4.4 ANALISIS MERCADO PERUANO ..... 67
4.4.1 Demanda del Mercado Peruano. ..... 67
4.4.2 Logística para exportación ingreso mercado peruano. ..... 69
4.4.3 Fase Documentativa. ..... 70
4.4.3.1 Registro Exportador. ..... 70
4.4.3.2 Documentación mercado peruano ..... 71
4.4.3.3 Trámites para exportación aduanas en Perú ..... 72
4.4.4 Acuerdo Comercial Perú. ..... 72
4.5 ANÁLISIS MERCADO CHILENO ..... 73
4.5.1 Demanda del mercado chileno. ..... 73
4.5.2 Logística para el Embarque Internacional para Chile. ..... 74
4.5.2.1 Transporte Marítimo. ..... 74
4.2.3.3 Tiempo de tránsito aproximado. ..... 76
4.5.3 Fase Documentaria para el Mercado de Chile. ..... 77
4.5.3.1 Etapas Embarque. ..... 77
4.5.3.2 Etapas Pos Embarque. ..... 79
4.5.3.2 Tramites de exportación para aduana en Chile. ..... 81
4.5.4 Acuerdo Comercial Chile. ..... 82
4.6. ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS MERCADOS DE PERÚ Y CHILE PARA LA ASOCIACIÓN AGROPECUARIA RIO 7. ..... 83
4.7 CONCLUSIONES. ..... 83
4.8 RECOMENDACIONES ..... 85
4.9 BIBLIOGRAFÍA. ..... 87
**ANEXOS ..... 91**

ANEXO 1. Usos de la caña guadua en Ecuador. ..... 91
ANEXO 2. Tabla de países exportadores de caña guadua ..... 92
ANEXO 3. Tabla de países importadores de caña guadua ..... 93
ANEXO 4. Croquis de la Asociación Rio 7 ..... 94
ANEXO 5 Modelo de cuestionario utilizado en la entrevista ..... 95
ANEXO 6. Imagen Declaración Aduanera de exportación ..... 97
ANEXO 7. Incoterms, 2010 ..... 98
ANEXO 8. Certificado de origen ..... 99
ANEXO 9. Procedimiento de exportaciones ..... 100
ANEXO 10. Relación comercial Ecuador - Chile ..... 102
ANEXO 11. Relación comercial Ecuador – Perú ..... 103

# LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Distribución geográfica de las plantaciones de bambú en el Ecuador.....25

Tabla 2. Descripción de las unidades producidas, año 2016. .....60

Tabla 3. Ingreso estimado por ventas .....64

Tabla 4. Matriz FODA de Asociación Rio 7. .....65

Tabla 5. Clasificación arancelaria de la caña.....66

Tabla 6. Demanda de la caña guadua al mercado peruano .....68

Tabla 7. Detalle de transportación de la caña guadua al mercado peruano. .....69

Tabla 7. Trámites de exportación Aduana de Perú. .....72

Tabla 9. Demanda de la caña guadua al mercado chileno .....73

Tabla 10. Tiempo de llegada al puerto marítimo de Chile .....76

Tabla 11. Tramites de exportación Aduana de Chile.....81

Tabla 12. Documentos exigibles de exportación Chile .....82

Tabla 13. Análisis comparativo de mercado chileno y peruano. .....83

# LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Ubicación geográfica del cantón Camilo Ponce Enríquez. .....22

Figura 2. Características de la caña guadua. .....34

Figura 3. Estructura de la caña guadua. .....35

Figura 4: Usos del bambú. .....37

*Figura 5. Principales exportadores de bambú and rattan productos en el 2012.* .....50

Figura 6. Tratamiento químico de la caña guadua angustifolia .....59

Figura 7. Ruta de transporte terrestre Machala-Lima .....69

Figura 8. Registro de exportador en el Ecuapass. .....71

Figura 8. Flujo de exportación de caña guadua al mercado chileno .....74

*Figura 9. Ruta de transporte marítima mercado chileno* .....75

*Figura 10. Transferencia de la responsabilidad FOB.* .....76

Figura 7. Proceso del despacho aduanero .....101

## LISTA DE FOTOS

Foto 1. Tallos de caña guadua.....24

Foto 2. Usos de la caña guadua.....26

Foto 3. Piscina de tratamiento químico para la caña guadua picada en la Asociación Río 7. .59

Foto 4. Almacenamiento de caña guadua en la Asociación Rio 7.....61

Foto 5. Exhibición del uso de la caña guadua. Asociación Río 7.....64

Foto 6. Caña picada lista para ser embarcada.....68

Foto 7. Latones tratados de caña guadua en la Asociación Río 7 lista para embarque. .....73

# INTRODUCCIÓN

La caña guadua (Guadua angustifolia) es un producto cuyo uso se remonta desde épocas prehistóricas y se extiende hasta la actualidad. En países como Ecuador y Colombia es considerado como un material que denota pobreza. Sin embargo, en la actualidad se conoce a la guadua como el acero vegetal, material renovable, de múltiples usos y beneficios. La presente investigación tiene por objetivo el realizar el análisis de mercado internacional de los siguientes países: Chile, Estados Unidos, Holanda y Perú. Cuya oferta productiva es de la Asociación Rio 7, la cual se encuentra entre las provincias del Azuay, Guayas y El Oro. A pesar de que la plantación está localizada en el Tenguel, distrito de la provincia del Guayas, el cultivo de caña guadua está registrado en la provincia de Machala.

La caña guadua se encuentra en estado silvestre alrededor del mundo, en prácticamente todos los continentes. Su producción a nivel mundial se concentra principalmente en China, que produce 20% de la producción global. Japón, Brasil y México se posicionan también, en menor escala, como grandes promotores del comercio de la caña guadua (Espinosa, 2004, citado por Jarrín, 2014).

En América, la caña guadua se encuentra principalmente en la zona Andina (Venezuela, Colombia y Ecuador) en donde crece en estado silvestre en las orillas de ríos y otros cuerpos de agua, valles y quebradas. No obstante, también se conoce de la existencia de este producto en Centroamérica y el Caribe (Vélez, 2006, citado por Jarrín, 2014).

A nivel internacional la guadua ecuatoriana es considerada como una de las mejores cañas del mundo gracias a sus características físicas y botánicas. Es uno de los recursos más importantes y naturales que se posee por su reserva ecológica ya que es un gran generador de oxígeno. En el país la guadua angustifolia cuenta con presencia en las regiones costa, sierra y

oriente. Principalmente en provincias como El Oro, Guayas, Los Ríos, Pichincha, Santo Domingo y Manabí.

Los fundamentos teóricos que ayudan a profundizar el entendimiento y el uso adecuado acerca de este insumo mediante un análisis específico de cada uno de los conceptos expresados son detallados en el capítulo 2.

El capítulo tres comprende todos los mecanismos científicos utilizados para la investigación para el marco metodológico, para el avance de este trabajo con recolección de datos por medio de encuestas y entrevistas personales a los agricultores de Río Siete, a la ASOCIACIÓN AGROPECUARIA RIO 7 y experiencias de exportadores de este producto a nivel nacional.

En el capítulo cuatro se establece el resultado de la investigación que conlleva a la exportación y fundamentos legales generando las conclusiones y recomendaciones para la promoción de las exportaciones de caña guadua en el Ecuador e impulsar el desarrollo productivo en zonas de menor desarrollo económico como la provincia de El Oro.

# CAPÍTULO I. GENERALIDADES DEL OBJETO DE ESTUDIO

## 1.1 GENERALIDADES

La caña guadua perteneciente a la familia de los bambúes y originaria de América, es reconocida por la banda blanca que posee alrededor del nudo y por presentar espinas en sus ramificaciones, posee varias denominaciones como "caña brava" o "caña macho". Tiene una muy buena resistencia (Salas, 2008) Sólo en países latinoamericanos como Colombia, Venezuela y Ecuador se encuentra la especie Guadua angustifolia Kunth.

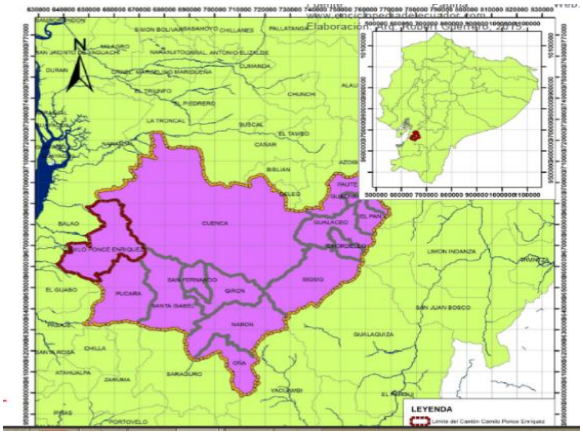
Hace muchos años atrás, la comercialización de la caña guadua era un producto de muy poca demanda en el país y de uso común por bananeras o construcción los cuales pagan hasta cuatro centavos por ella, sin embargo, esta situación hace poco cambio, cuando se incrementó la demanda mundial debido a sus propiedades conocida como el acero vegetal. Desde entonces, hasta ahora este producto tiene la posibilidad de ser rentable para el productor. (Campoverde et al., 2003)

## 1.2 TEMA DEL OBJETO DE ESTUDIO:

Análisis de nuevos mercados para la exportación de caña (*Guadua angustifolia*) para incrementar la rentabilidad de Asociación Agropecuaria Río 7.

La provincia de El Oro siempre ha sido un generador del banano por tradición, sin embargo, se propone al cantón de Ponce Enríquez, en la provincia del Azuay; promover el cultivo y corte adecuado de caña guadua, como una alternativa económica. Actualmente se considera que es una alternativa económica para la exportación bajo la partida arancelaria 1401, que indica componentes vegetales y su uso es principalmente en espartería (por ejemplo: bambú, roten (ratán), caña, junco, mimbre, rafia, paja de cereales limpiada, blanqueada o teñida, corteza de tilo).

*Figura 1. Ubicación geográfica del cantón Camilo Ponce Enríquez.*




*Fuente: GAD cantón Camilo Ponce.*

## 1.3 CARACTERIZACIÓN SOCIOECONÓMICA DEL CANTÓN PONCE ENRÍQUEZ.

De acuerdo al último censo de población y vivienda realizado por el Instituto de Estadísticas y Censos (INEC 2010), nos indica que el cantón posee una población de 21998 habitantes, de los cuales el 77,71% del cantón viven en áreas rurales, mientras que el 22,29% pertenecen al área urbana. El 55,51% de la población está conformado por hombres y el 44,49% de mujeres. La población económicamente activa (PEA) es del 58.89%.

Entre las actividades más importantes de actividad económica del cantón se encuentra la actividad de explotación de minas y canteras, la cual representa el 42,60%. La agricultura y la Ganadería representan el 30,20%. El 19.30 % corresponde actividades de alojamiento, transporte, industrias manufactureras, servicios de educación. El 4,20% corresponde a actividades de comercio y el 3,70% corresponde a construcción (Gobierno Autónomo Descentralizado Cantonal Camilo Ponce Enríquez, 2015).

### 1.3.1 Distribución de la población por sectores de producción.

El sector primario es el de mayor porcentaje en el cantón con 69,08% debido a las actividades agrícolas, pecuarias y mineras. El sector terciario ocupa el segundo lugar con 21,14% (sector servicios) y el sector secundario con 5,78% ocupa el tercer lugar (Gobierno Autónomo Descentralizado Cantonal Camilo Ponce Enríquez, 2015).

### 1.3.2 Actividad económica de la zona Rio 7.

La principal actividad económica de la zona es la producción agrícola (banano y cacao), extracción de oro, pesca, producción de camarón y su comercialización (Securing the future: Managing risk and building resilience within locally controlled forest businesses, 2016)

La actividad minera ha venido, también afectando la calidad de vida de los pobladores de la zona y sus alrededores (Securing the future: Managing risk and building resilience within locally controlled forest businesses, 2016).

## 1.4 DEFINICIÓN Y CONTEXTUALIZACIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO.

La caña guadua o como se la conoce en el mercado internacional: bambú, es una de las plantaciones forestales de mayor crecimiento en el mundo. Existen alrededor de 1300 especies de bambú ubicadas en diferentes pisos climáticos desde las frías montañas hasta las regiones tropicales(Franquis, & Infante, 2006) . Cerca de 40 millones de hectáreas del planeta están cubiertas por bambú la mayoría en Asia (INTROPica, 2012).

*Foto 1. Tallos de caña guadua.*

*Fuente: Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Suramérica Andes*

Caña guadua o bambú tiene diferentes nombres en Asia, así como: amigo de las personas en China, la madera de los pobres en India, el hermano en Vietnam. Dentro de los principales productores de acuerdo a la FAO que dominan el mercado asiático son: India, China, Indonesia, Filipinas, Myanmar y Vietnam. A nivel de continentes el 65% es de Asia, el 28% es de América y el 7% proviene de África. (INTROPica, 2012).

Utilizando el vocablo indígena "guadua" empleado en Ecuador y Colombia por comunidades nativas, luego se la rebautiza como "Guadua angustifolia" que significa "hoja angosta", creando así el género guadua. (Moreno, Osorio, & Trujillo, 2006). La caña Guadua angustifolia es considerada la especie más importante de América por sus propiedades físicas y mecánicas; taxonómicamente pertenece a la familia Poaceae, a la subfamilia Bambusoideae y al género Guadua. (Botero L. F., 2013).

Ecuador, por su tamaño, posee una inmensa diversidad de bambús. Tiene 6 géneros, y 42 especies identificadas, de las cuales 11 son endémicas y 15 especies que aún faltan por identificar y describir (Londoño, 2001).

En el Ecuador, no existen cifras oficiales respecto a la producción de la caña guadua, sin embargo, por su ubicación geográfica se puede determinar las mejores zonas, las cuales se encuentran en las zonas del trópico húmedo del Ecuador, regiones de la Costa y Amazonía. De acuerdo a (CORPEI, 2008) se estima que el Ecuador existen unas 2970 ha de caña guadua de diferentes especies, de las cuales 4270 están distribuidas a nivel de todo el país y 5000 ha son manchas naturales. Y solo 3500 ha son de rentables.

*Tabla 1. Distribución geográfica de las plantaciones de bambú en el Ecuador*

| **PROVINCIA** | **SUPERFICIE (HA)** | **PORCENTAJE (%)** |
|---|---|---|
| Pichincha | 751.50 | 17.6 |
| Guayas | 1464.50 | 34.3 |
| Manabí | 375 | 8.8 |
| Los Ríos | 1174 | 27.5 |
| El Oro | 100 | 2 |
| Esmeraldas | 240 | 5.6 |
| Bolívar | 80 | 1.9 |
| Cotopaxi | 60 | 1.4 |
| Pastaza | 13 | 0.3 |
| Zamora | 12 | 0.3 |
| TOTAL | 4270 | 100 |

*Fuente (CORPEI, 2008)*

### 1.4.1 Usos de la caña guadua.

En investigaciones previas se ha considerado que existe alrededor de 3,000 usos para los 70 géneros conocidos para el bambú. Además la caña guadua tiene alto valor agregado lo cual ayuda a la generación de trabajos (Cleuren and Henkemans, 2003). La caña Guadua angustifolia cumple el 98% de estos usos, a continuación, se mencionan algunos de ellos:

- En Construcción: pisos, cielos rasos, andamios, paneles, tejados, vigas, puertas, etc. Además, es considerado como un material de tipo estructural (Luna y otros, 2014), no solamente por su versatilidad sino además por su contribución en la captura de carbono (López & Correal, 2009).
- En artesanías e instrumentos musicales, para muebles, decoraciones para el hogar, para la fabricación de papel.
- Para transportes, balsa, botes, carretillas, sin dejar de mencionar los usos que durante siglos se le ha dado en la agricultura entre otros (Ver Anexo 1).

*Foto 2. Usos de la caña guadua*

*Fuente: Ecuavisa.com*

### 1.4.2 Características físicas y partes de la caña guadua.

A pesar de que la caña guadua no es considerada un árbol, su cantidad de biomasa no la clasificaría como una hierba (Lobovikov, Schoene, & Yping, 2011). La caña guadua que se produce en el Ecuador bajo condiciones de plantación forestal, se caracteriza por tener las siguientes condiciones: alta resistencia, durabilidad y flexibilidad que junto a las condiciones ambientales del país se obtiene el producto en el menor tiempo. En cuanto a las características físicas se puede mencionar que para la guadua se han reportado incrementos de altura de 21 cm por día, alcanzando en los primeros 6 meses de crecimiento una altura de 15 a 30 metros y llega a su madurez entre 4 y 5 años, con un diámetro máximo de 25 cm y promedio 9 a 13 cm. (Botero L. F., 2004).

Las características físicas de la caña guadua son las siguientes:

Color: Tallo amarillo combinado con rayas verticales color verde
Tamaño: Altura promedio de 20-30 metros
Diámetro: 20-22 cm
Presentación: En forma natural, caña picada o latillas (CORPEI, 2005).

La caña guadua posee un sistema radicular compuesto por raíces, raicillas y rizomas, las cuales crecen subterráneamente. Los rizomas tienen yemas de las cuales se generan nuevos rizomas y por ende nuevos tallos (Benton et al., 2011)

Del suelo emerge el culmo con un tallo definitivo, el que puede alcanzar entre 15 y 25 metros de altura. Se caracteriza por ser leñoso y recto de forma cilíndrica, con un ligero arqueo en la punta; formado por nudos huecos llamados canutos. Separados por entrenudos que le dan mayor rigidez, flexibilidad y resistencia. Una banda blanca aparece alrededor de cada canuto,

una de las principales características de la caña guadua; el tallo también cuenta con yemas. (Ubidia, 2008).

Las hojas caulinares son de color marrón y forma triangular, se caracterizan por ser fuertes, lustrosas en el interior y con pelillos. Protegen al tallo y yemas, mientras este sea un brote; luego se desprenden cuando de las yemas salen ramas y de ellas aparecen las hojas de follaje que pueden medir entre 8 y 20 cm. de largo y de ancho entre 1,5 y 3,5 cm.

La caña guadua muy esporádicamente florece, sus flores se presentan en los extremos de las ramas en agrupaciones poco vistosas. Estas generan espigas, las cuales se convertirán en semillas de características semejantes a los granos de arroz.

### 1.4.3 Propiedades de la caña guadua.

Entre las principales propiedades de la caña guadua se puede describir:

- Contribuye en la conservación de los suelos y a su recuperación, evitando la erosión; debido a que la presencia de sus abundantes rizomas debajo de la tierra forma un sistema de redes que fija fuertemente las partículas de suelo.
- Regulación de aguas, los guaduales que se encuentran en las riberas almacenan grandes cantidades de agua en su sistema radicular tanto en su parte aérea como en el suelo; en épocas de sequía el agua retenida es regresada al caudal.
- Conservación y mejoramiento de la calidad del aire por la captación de CO2 en el proceso de fotosíntesis, de manera que un guadual produce una cantidad de oxígeno superior a cualquier sistema forestal sobre la misma superficie de terreno.
- Su propiedad peso/resistencia comparable únicamente con el acero.
- Recurso renovable y sostenible a diferencia de especies maderables (Vásconez, 2006).

- Además, recientes estudios han demostrado que la caña guadua es un excelente candidato para la producción de etanol para biocombustibles (He y otros, 2014).
- Finalmente, el bambú tiene propiedades curativas, mismas que fueron conocidas por las civilizaciones antiguas tales como la China y Japonesa (Chongtham, Bisht, & Haorongbam, 2011).

## 1.5 HECHOS DE INTERÉS.

Hoy en día se busca promover el cultivo de la caña guadua como una alternativa económica para los límites de las provincias de El Oro, Guayas, Azuay y en especial en el sector Río Siete obteniendo los siguientes beneficios:

- Que los agricultores están conscientes de los beneficios y propiedades de la guadua.
- Contribuyan a desaparecer la imagen de producto marginal que tiene la caña guadua.
- Estimular fuentes de empleo a través de la producción caña guadua como materia prima, incentivando también al sector artesanal.
- Bajar las tasas de desempleo, miseria y emigración de las zonas rurales de El Oro, en específico del sector de Río Siete en el cantón Ponce Enríquez a través de la creación de fuentes de empleo y sustentabilidad ambiental.
- Propender a aportar al desarrollo sostenible de la provincia, esto es desarrollo social, crecimiento económico a través de la utilización racional y competitiva de la caña guadua como materia prima artesanal e industrial.

Es por eso que el presente trabajo busca brindar herramientas a la Asociación Rio 7 para la toma de decisiones en los temas de exportación a nuevos mercados internacionales.

### 1.5.1 Datos de exportación a nivel mundial.

El principal exportador de caña a nivel mundial es China, los países bajos corresponden al segundo exportador, pero únicamente representa aproximadamente el 12% de las exportaciones chinas. Vietnam y Alemania son terceros en el volumen de exportación. Ecuador se ubica por encima de las exportaciones de Brasil, Méjico y Argentina, sin embargo, Colombia es el país de Sudamérica que mayores exportaciones de caña presenta hasta el año 2015 en la región (Ver Anexo 2).

### 1.5.2 Datos de importación de caña guadua a nivel mundial

Los Estados Unidos y varios países de Europa, entre ellos Italia, España y los países bajos, representan los principales importadores de caña. En América Latina, Brasil es el primer importador de caña guadua (Ver Anexo 3*).*

## 1.6 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION.

### 1.6.1 Objetivo General

- Análisis de nuevos mercados (peruano – chileno) para la exportación de caña (*Guadua angustifolia*) para incrementar la rentabilidad de la Asociación Agropecuaria Río 7.

### 1.6.2 Objetivos Específicos

- Conocer la oferta exportable de caña (*Guadua angustifolia*) de la Asociación Río 7.
- Identificar la demanda y los procesos de exportación de la caña (*Guadua angustifolia*) hacia el mercado peruano.
- Conocer la demanda, logística, fase documentativa, trámites de exportación y acuerdos comerciales del mercado chileno.
- Realizar un análisis comparativo del consumo de la caña (*Guadua angustifolia*) en el mercado peruano y chileno.

# CAPITULO II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICO-EPISTEMOLÓGICA DEL ESTUDIO.

## 2.1 EPISTEMOLOGÍA DE LA CAÑA GUADUA.

> *"La caña no es una madera propiamente dicha, sino una madera con fibras que tienen calidades superiores al hierro. Puede ser tan resistente como él, pero es mucho más flexible y su costo es infinitamente menor"* (Salamanca, 2002).

La caña guadua, conocida también como bambú, es considerada el "acero vegetal" debido a sus increíbles características tales como durabilidad, resistencia y versatilidad. La caña, al mismo tiempo de ser un producto forestal no maderable, es un sustituto de la madera y está ganando importancia en procesos de reducción de pobreza y desarrollo económico y ambiental. Su uso se ha ido incrementando desde ser materia prima para la fabricación de productos con bajo valor agregado, a ser convertidos en productos con un alto valor agregado y fino acabado tales como paneles laminados, pulpas, papel, casas prefabricadas, fibra, ropa, entre otros (Lobovikok y otros, 2007).

La caña guadua pertenece a la familia *Poaceae,* subfamilia *Bambusoideae,* tribu Bambuseae. Es un bambú con espinas y reúne aproximadamente 30 especies. Pueden diferenciarse de las demás cañas debido a su tallo espinoso y robusto, vellosidades blancas en torno al tallo y hojas de forma triangular. Fue denominada guadua por los indígenas de Colombia y Ecuador y es natural de Venezuela, Colombia y Ecuador, pero ha sido establecida en otros países de América Central, Caribe y Asia (Espinal, C. y otros, 2005).

### 2.1.1 Características biológicas.

La caña guadua es una especie que tiene un desarrollo acelerado los cuales durante los primeros 120 días la caña alcanza un promedio de crecimiento de 10 cm/día. Durante el

proceso de emergencia, la caña sale del suelo con su diámetro definido y está emerge recubierta con hojas de color marrón para su protección. Su madurez la alcanza de 4 a 5 años y puede soportar alturas de más de doscientas veces su diámetro (Fuentes, 2006).

La caña guadua es una especie perenne, herbácea o leñosa con raíces adventicias, fasciculadas y ramas áreas, las cuales son huecas y se divide por tabiques que exteriormente forman los nudos y entrenudos cuya función es darle rigidez a la caña (Campoverde et al., 2003).

La caña guadua en relación a otros bambúes del mundo se diferencia por las siguientes razones.

- Ausencia de estomas y presencia de papilas asociadas con estomas por el haz.
- Hoja caulinar triangular con las marginas de la vaina y la lámina continua o casi continua.
- Bandas de pelos cortos y blancos de arriba a abajo de la línea nodal.
- Presencia o carencia de espinas sobre colmos.
- Pales de textura firme con quillas aladas (Campoverde et al., 2003).

### 2.1.2 Morfología de la caña guadua.

La caña guadua presenta las siguientes características morfológicas.

Rizoma. Es el tallo típicamente subterráneo, constituye la estructura de soporte de la caña y la pe permite su absorción (Fuentes, 2006).

Tallo o Culmo. Empleado cuando se refiere a tallos leñosos. Es la parte útil del bambú. Consta de tres pares. Cuello, nudo y entrenudos. Es de forma cilíndrica, con entrenudos huecos, separado transversalmente por nudos que le confiere resistencia y rigidez (Fuentes, 2006).

Yema. Localizado por encima de la línea nodal y en posición dística (disposición de las hojas en hileras, en un solo plano y a ambos lados de un eje), las yemas son consideradas importantes para estudios taxonómicos, ya que ayudan a identificar especies, secciones y géneros. En el caso de la guadua hay una sola yema por nudo (Fuentes, 2006).

Ramas. Las ramas se originan en la línea nodal, por encima de ésta o sobre un promontorio. Mantienen la clasificación en las ramas basales y ramas apicales. En la guadua, las ramas basales se transforman en espinas. Su importancia radica en que sostienen el follaje, estructura básica en el proceso fotosintético (Fuentes, 2006).

Hoja caulinar. Estructura que nace en cada nudo del culmo, tiene las funciones de proteger la yema, rizomas y el tallo está constituida por dos partes: vaina o parte basal y lámina o parte distal. Además de proteger las yemas del culmo, se utilizan para la fabricación de objetos artesanales y elementos decorativos (Fuentes, 2006).

Follaje. Está constituida por una vaina, lámina y apéndices como aurículas y fimbrias (Fuentes, 2006).

Inflorescencias. Es un eje o un sistema de ejes (ramas asociadas) que emergen de un eje común llamado raquis primario. Tanto este último, como los demás ejes finalizan en una espiguilla la cual es considerada como la unidad básica estructural en la inflorescencia de los bambúes (Fuentes, 2006).

### 2.1.3 Partes de la Guadua.

Estudios establecen que se pueden diferenciar entre 5 y 6 segmentos o partes de la guadua, considerando desde el rizoma y aquellas que afloran desde el suelo y conforman toda la sección longitudinal.

**Rizoma**. Se utiliza para la decoración de muebles, juegos infantiles y artesanías.

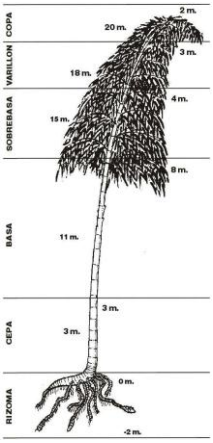
**Cepa.** También llamada parte basal. Se inicia a partir del segundo y tercer nudo después de aflora, donde el tallo se endereza, puede ser de 4 a 5 m. Esto se lo utiliza para cimientos, columnas y vigas principales.

**Basa**. Es la parte de la guadua que tiene mayores usos, debido a su diámetro intermedio y la distancia entre nudos es mayor que la cepa. La longitud es de 8 metros aproximadamente. Es la sección más comercial de la guadua. Dependiendo del diámetro se puede utilizar para columnas esterillas, postes, etc.

**Sobrebasa**. Tiene un diámetro menor que la basa, es de longitud aproximada de 3 metros. Se utiliza para andamios y en la pesca en forma de varas. A nivel industrial esta sección se obtienen los palillos (de dientes para comer), etc.

**Copa**. Es la sección apical de la caña guadua. Tiene una longitud de 1,20 a 2,00 metros, de menor importancia comercial.

*Figura 2. Características de la caña guadua.*



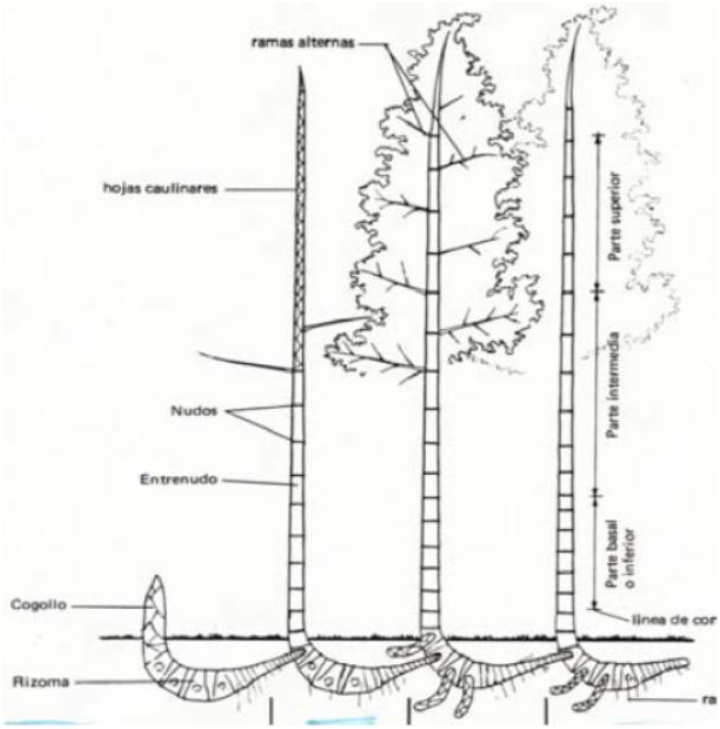

*Fuente: Campoverde y otros, 2003*

### 2.1.4 Fases de desarrollo.

Existe una gran diferencia entre la caña guadua y los árboles, entre las más representativa es el diámetro y la altura. La caña nace con un máximo diámetro que va a tener a lo largo de su vida. Este puede disminuir con la altura, pero no aumentar con los años (Campoverde et al., 2003).

Su aprovechamiento técnico es la extracción de un porcentaje determinado de cañas guaduas maduras, por lo que es importante conocer los estados de desarrollo de esta.

*Figura 3. Estructura de la caña guadua.*




*Fuente: Campoverde y otros, 2003*

**Cogollos**. Es la parte del bambú que es aprovechado como alimento humano. Corresponde al brote de 20 a 30 días de edad. Puede deformarse artificialmente con ayuda de formaletas para obtener secciones de bambú con formas específicas (Campoverde et al., 2003).

**Rebrotes o renuevos**. En esta etapa se emplea para la elaboración de canastos, esteras u otro tipo de tejidos. Comprende desde los 180 días a 365 días, en la cual el rebrote alcanza su máxima altura y diámetro (Campoverde et al., 2003).

**Guadual juvenil, verde o viche**. Se lo utiliza para la elaboración de esterilla, latas o cables hechos con cinta de bambú. Su fase desarrollo corresponde a una edad de entre 1.5 y 3.5 años (Campoverde et al., 2003).

Guadua madura. Son las únicas guaduas que deben ser aprovechadas, según los expertos forestales debido a sus características de durabilidad y resistencia que presentan la guadua en esta fase. El tallo se torna de color verde oscuro y se cubre de manchas blanquecinas y no hay hojas caulinares. Esta fase de desarrollo corresponde entre los 4 a 4.5 años de haber aparecido el rebrote (Campoverde et al., 2003).

La mayoría de las variedades de caña guadua tiene una madurez de 4 años.

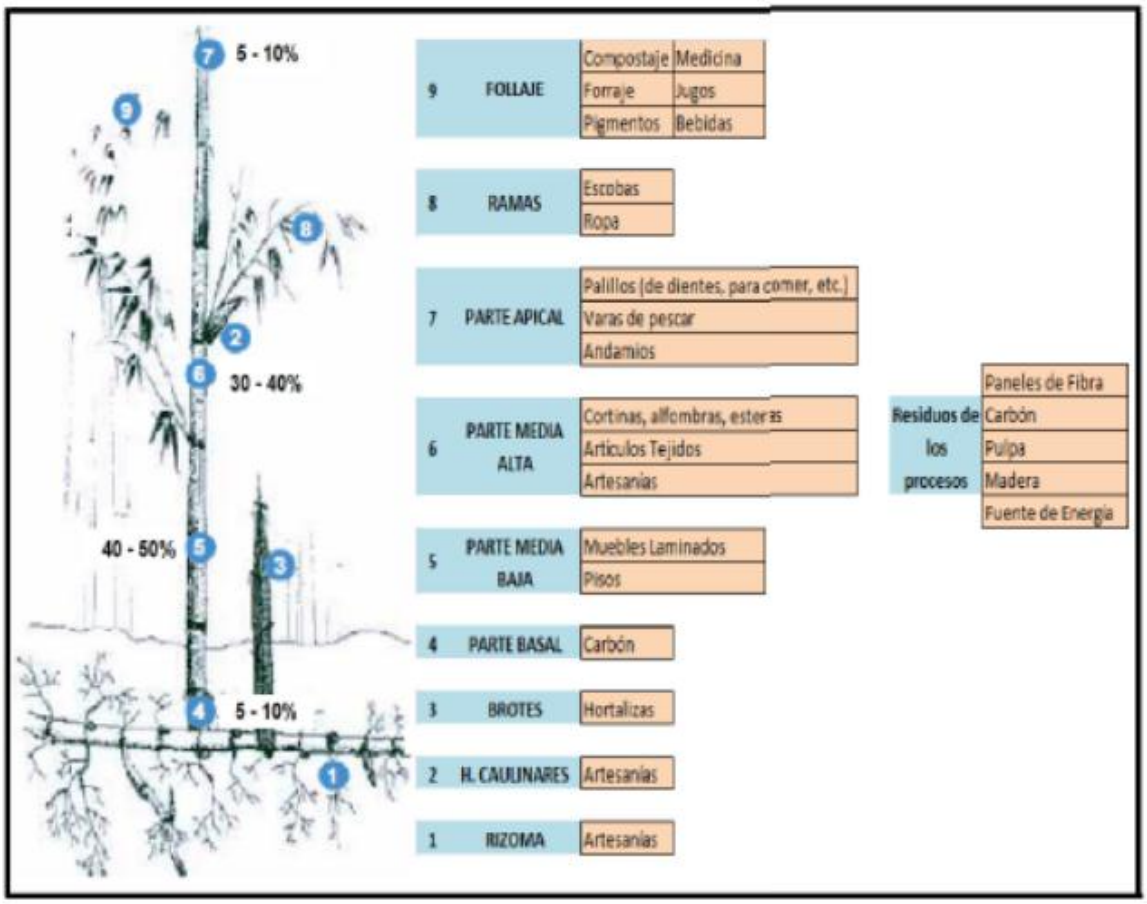
Guadua sobre madura o vieja. Casi no tiene follaje y el tallo es de color blanquecino-amarillento. Guaduales secos carecen de resistencia y su aprovechamiento seria solo para leña. Esta fase la alcanza a los cinco años de aparecer el rebrote.

Para contribuir con la regeneración del guadual, se recomienda no cortar la totalidad de las cañas guaduas sino una porción de ellas, el 35% de tal manera que se permita la regeneración de la planta (Campoverde et al., 2003).

### 2.1.5 Usos del bambú:

En un informe presentado por Zhu Zhaohua, miembro vitalicio del INBAR China, en su estudio titulado “La industria del bambú en China” indica lo siguiente lo cual se muestra en el siguiente gráfico.

*Figura 4: Usos del bambú.*




*Fuente: Campoverde y otros, 2003*

En China, África, y Oceanía, la caña guadua se usa en las construcciones para los estratos bajos de la población. Esto sucede también en la India, donde además la caña guadua no tiene ningún tipo de tratamiento y su duración es de 10 a 20 años (Velasco, 2002).

En Taiwán, la caña guadua se lo utiliza para la construcción de diques, acueductos, tuberías de agua en vez de tubos galvanizados (Velasco, 2002).

En Perú, esta especie tuvo un uso en la historia, donde se utilizaba en las construcciones incaicas, de población pobre, soldados y artesanos. En Lima se lo utilizaba mediante el uso de

la técnica de la Quincha que brinda mayores seguridades ante un sismo, además es de bajo costo y rápida construcción (Velasco, 2002).

En Colombia, el sector cafetero en Caldas en el siglo XIX, se edificaron construcciones completamente de bahareque, con una alta resistencia sísmica, especialmente en la zona del Quindio, lugar donde existe la falla geológica de Nazca. Además, en esta zona se utiliza la caña como sostén de las plantaciones de café. Además, se utiliza en la construcción de puentes sean estos atirantados, de tijera o caballete (Velasco, 2002).

En Venezuela, el acero vegetal se lo encuentra en los valles de Cumanacoa y San Fernando al sur del país a una altura de 800 msnm (Velasco, 2002).

En el Ecuador, crece en todas las provincias de la costa y en algunas provincias de la Sierra como Pichincha, Bolívar, Chimborazo y Cañar (Velasco, 2002).

En la provincia del Guayas, Guayaquil, aún existen casas construidas con técnicas muy similares a las de la Quincha peruana y que se encuentran todavía en pie tal como la casa Rosada de 1899, la casona Universitaria de 1902, las de las Peñas de 1903, de la misma manera existe en Portoviejo, Jipijapa y Montecristi (Morán, 2015).

Por otro lado, esta gramínea se la utiliza como material de construcción en la fabricación de parquet o el parquet de Chándal. La caña picada es utilizada para la construcción de paredes. Esta especie se la utiliza también en la fabricación y elaboración de instrumentos de percusión y finalmente para la elaboración de artesanías (Velasco, 2002).

El bambú tiene más de 1300 usos, siendo los principales la construcción, elaboración de artesanías y preservación del medio ambiente. Sumado a esto, existen especies que se lo utiliza para el consumo humano como por ejemplo *Phillostachys pubescens* que produce,

exporta y consume China y otros países de la región. Otro de los usos del bambú es su fibra para la generación de biocombustible para la generación eléctrica, producción de pulpa para papel y la extracción de etanol (Velasco, 2002).

El uso común que se ha venido dando a la caña guadua y al bambú gigante ha sido para apuntalar ciertos tipos de cultivos como banano, maracuyá, cacao, naranjilla, entre otros con los denominados puntales o cujes. Igualmente, se lo utiliza en la elaboración del denominado papel ecológico y para la protección de los sembríos florícolas con los denominados rompe vientos (Velasco, 2002).

EL gobierno provincial de Pichincha, actualmente se encuentra trabajando para que el bambú se convierta en una alternativa de ingreso para las familias del Noroccidente de Pichincha, desarrollando programas de capacitación y reforestación (Velasco, 2002).

## 2.2 ACTORES DE LA CADENA DEL BAMBÚ EN ECUADOR.

Existen diferentes actores en la cadena de comercialización de la caña guadua en el Ecuador (Klop, et al., 2003):

- Pequeños productores e intermediarios.
- Sector de la construcción.
- Asociaciones o fundaciones.
- Sector de la agricultura.
- Industria.

## 2.3 PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES EN EL ECUADOR.

### 2.3.1 Base Legal y Administrativa.

La constitución de la República del Ecuador, en la sección VII, Política Comercial, su artículo 306, menciona:

> *"El Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal.*
>
> *El Estado propiciará las importaciones necesarias para los objetivos del desarrollo y desincentivará aquellas que afecten negativamente a la producción nacional, a la población y a la naturaleza."*

En el capítulo VI, Trabajo y Producción, artículo 319 indica:

> *"Se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas.*
>
> *"El Estado promoverá las formas de producción que aseguren el buen vivir de la población y desincentivará aquellas que atenten contra sus derechos o los de la naturaleza; alentará la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional"*

En Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones y su Reglamento del Objetivo y ámbito de aplicación, tiene como objetivo principal el promover el desarrollo productivo en zonas de menor progreso económico e incentivar las exportaciones.

Del desarrollo productivo de la economía popular, solidaria y comunitaria en su artículo 24 en la clasificación de los incentivos fiscales en su literal b) que corresponde a sectoriales y

para el desarrollo regional equitativa, hace referencia al impulso de las exportaciones y para el desarrollo rural de todo el país.

### 2.3.2 Medidas arancelarias al Comercio Exterior.

Según el artículo 76 de las medidas arancelarias al comercio exterior, las tarifas se podrán enunciar en términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía (ad valórem), en términos monetarios por unidad de medida(específicos), o como una combinación de ambos (mixtos). Se reconocerán también otras modalidades que se acuerden en los tratados comerciales internacionales, debidamente ratificados por el Ecuador.

En el artículo 77, los aranceles podrán acogerse bajo las siguientes modalidades: del arancel fijo que establece una tarifa única para una subpartida. Contingentes arancelarios establece un nivel arancelario para cierta cantidad o valor de mercancías importadas o exportadas y una tarifa diferente a las importaciones o exportaciones que excedan dicho monto.

### 2.3.3 Medidas no arancelarias de comercio exterior.

En el artículo 78, el comité de Comercio Exterior podrá establecer medidas de regulaciones no arancelarias para dar cumplimiento a convenios internacionales o para garantizar la preservación del medio ambiente. También toma en cuenta los procedimientos electrónicos los cuales serán válidos para trámites de comercio exterior y facilitación aduanera.

Para agilitar las operaciones de importaciones y exportaciones el Estado promoverá el sistema electrónico de interconexión entre las instituciones del sector público y privado relacionado al comercio exterior. La autoridad aduanera será la encargada de la implementación y desarrollo del sistema.

Según el artículo 82, del Código de la Producción, denominados Mecanismos, prevé contingentes no arancelarios como licencias de exportación, medidas sanitarias y fitosanitarias; así como cualquier otro mecanismo reconocido en tratados internacionales ratificados por el Ecuador.

### 2.3.4 Fomento y Promoción de Exportaciones.

En su artículo 93, se menciona que el Estado fomentará la producción orientada a las exportaciones y promoverá mecanismos como acceso a los programas de preferencias arancelarias, asistencia o facilitación financiera prevista en programas generales, así como asistencia en áreas de información, capacitación, promoción entre otras.

### 2.3.5 Regímenes Aduaneros de Exportación.

Según el artículo 63, la declaración aduanera podrá ser presentada electrónicamente o físicamente de acuerdo al formato establecido por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. Esta debe contener las facturas, documentos de transporte y demás documentación de soporte que conforman la importación o exportación.

El artículo 64 menciona que las declaraciones aduaneras son únicas y personales, transmitidas o presentadas por el importador o exportador por sí mismos o a través de un agente de aduanas.

### 2.3.6 Instituciones de carácter público.

**Ministerio de Agricultura, Ganadería Acuacultura y Pesca.**

El rol del MAGAP, tiene como fundamental rol el de controlar y autorizar la producción y exportación de los productos agrícolas, así como también otorgar los certificados fitosanitarios para que los productos que se van a exportar(MAGAP,2016).

**Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad.**

El rol de este ministerio concede los certificados de origen necesarios para exportar a los países con los cuales el Ecuador tiene acuerdos comerciales.

**Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias-INIAP.**

El rol de este ministerio es la transferencia de tecnología, innovación tecnológica en pro de la mejora de los procesos productivos (Iniap, 2016).

**Comité de Comercio Exterior (COMEX).**

Es el organismo encargado de las políticas públicas nacionales en materia de política comercial, es un cuerpo colegiado de carácter intersectorial público, encargado de la regulación de todos los asuntos y procesos vinculados a esta materia.

**Agrocalidad.**

Funciona como entidad oficial, reguladora y de control que define y ejecuta las políticas de sanidad agropecuaria del país, respaldando las normas sanitarias nacionales e internacionales. Su rol principal es precautelar el estado sanitario y fitosanitario de los productos agropecuarios en su propagación o consumo, evitando el ingreso de pestes y enfermedades tóxicas que afecten a las plantas y animales y además apoya el comercio exterior (Agrocalidad, 2016).

**División de Inspecciones, certificaciones y Control cuarentenario.**

Esta división se encarga de controlar la calidad sanitaria de los productos agropecuarios para la comercialización interna y externa. Establece los requisitos para las importaciones y

exportaciones de animales y vegetales y otorgar los certificados fitosanitarios (Agrocalidad, 2016).

**Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones CORPEI**

La corporación es especialista en el desarrollo de proyectos productivos y asesoría para la exportación de productos. Por otro lado, contribuye con información de mercado y promueve la participación en ferias internacionales (Corpei, 2016).

**Federación Ecuatoriana de Exportaciones-FEDEXPOR.**

Es una entidad moderna, que responda con agilidad a la demanda del cliente. Impulsa la actividad exportadora de valor agregado, el liderazgo en el desarrollo competitivo y sustentable del sector. Emite los certificados de origen (Fedexpo, 2016).

**Promoción de Exportaciones Agrícolas No tradicionales PROEXANT.**

El objetivo de esta institución es la de aumentar la presencia e influencia de las exportaciones de productos agrícolas no tradicionales en el comercio ecuatoriano, entregando información de mercados, aranceles y legislación (Fedexpo, 2016).

## 2.4 COMERCIO.

Etimológicamente, la palabra comercio proviene de dos raíces latinas: CUM (juntamente) y MERCOR (comprar y vender). Entonces, comercio es el intercambio de bienes, valores, servicios y conocimientos entre dos o más personas dentro de una sociedad donde se compran y venden mercaderías producidas para ser consumidas (Caballero, I. & Padin, C., 2010).

### 2.4.1 Comercio internacional.

Es la comercialización de bienes y servicios producidos por empresas extranjeras, es decir, empresas cuyo domicilio y producción no se encuentran dentro de las fronteras del país donde es adquirido (Cantos, 1998).

La empresa y el comercio internacional tienen sus orígenes en épocas incluso antes de Cristo. No obstante, el primer vestigio formal de empresa internacional es la British East Indian Company que fue fundada en 1600 y estableció varias sucursales en el exterior de la misma forma como lo harían los colonos en Estados Unidos en el siglo XVIII (Cantos, 1998).

La importancia que tiene el comercio internacional trasciende más allá del intercambio comercial, sino que además ha adoptado el carácter de procesos de integración. El comercio internacional es efecto de: una irregular distribución de los recursos y una diferencia de precios debido al ajuste de los productos a las necesidades de los consumidores (Caballero, I. & Padin, C., 2010).

Existen cuatro tipos de empresas internacionales: exportadora, multinacional, transnacional y global. Empresa exportadora es aquella que vende sus productos fuera del país donde los produce; puede ser considerada como una primera fase dentro del comercio internacional. Empresa multinacional es aquella que se descentraliza de la filial y se adapta a los mercados. Empresa transnacional es la que coopera estratégicamente con sus filiales y comparten la tecnología y el conocimiento. Empresa global por su parte, es la que define sus acciones desde la empresa matriz en el país de origen (Caballero, I. & Padin, C., 2010).

### 2.4.2 Términos de comercio internacional – Incoterms.

La negociación se realiza bajo los términos del comercio internacional (INCOTERM) denominado Ex Works, en la cual la responsabilidad del vendedor solo llega hasta colocar el

producto en las bodegas del centro de acopio del exportador, por lo que los gastos de transporte interno son cubiertos por el comprador.

Son términos comúnmente utilizados en el comercio exterior, por lo que es un lenguaje universal para la comercialización con distintas regiones. Estos Incoterms regulan la distribución de documentos, la condición de entrega de la mercadería, la distribución de los costos de operación y la distribución de los riesgos de la operación. En definitiva, los Incoterms son:

- Conjunto de reglas para la interpretación de términos comerciales en un contrato de venta
- Son publicados y actualizados por la Cámara Internacional de Comercio CIC o ICC
- En la edición Incoterms 2010 ICC se definen 11 ítems
- Se definen reglas de carácter facultativo que permiten acordar los derechos y obligaciones entre el comprador y vendedor en las transacciones internacionales
- Son acrónimos. Están representadas por 3 reglas o más
- Se debe señalar el lugar convenido de entrega y la revisión usada (FOB puerto de Guayaquil-Ecuador, Incoterms 2010)
- Se agrupan de la menor a la mayor obligación del vendedor (Mercado & Molina, 2015)

La lista de Incoterms es:

- EXW (Ex Works): En fabrica.
- FCA (Free Carrier): Franco Transportista.
- FAS (Free alongside Ship): Franco al costado del Buque.
- FOB (Free On Board): Franco a Bordo.
- CFR (Cost and Freight): Costo y Flete.
- CIF (Cost, Insurance and Freight): Costo, Seguro y Flete.

- CPT (Carriage paid to): Transporte pagado hasta.
- CIP (Carriage and Insurance paid to): Transporte, seguro pagado hasta.
- DAT ( Delivery at Terminal): Entregado en Terminal (aduanero).
- DAP ( Delivery at place): Entregado en lugar convenido.
- DDP( Delivery Duty Paid): Entregado derechos pagados.

## 2.5 ANALISIS DE MERCADO.

### 2.5.1 Definición.

El análisis de mercado es un proceso que busca definir y evaluar las características de un mercado con la finalidad de evaluar los mercados y su potencial presente y futuro, además de brindar más herramientas para la toma de decisiones y una correcta estrategia de mercadeo para un producto definido (Parmerlee, 1998). El análisis de mercado permite la identificación de nichos que presenten las mejores características para un producto específico. Robustas oportunidades para desarrollo de productos (Reina and Tulacz, 2014).

### 2.5.2. Propósito del análisis de mercado.

El análisis de mercado tiene como propósito el evaluar el potencial del mercado y averiguar las oportunidades que ofrece un ingreso en el mismo para definir su estructura, regulaciones, normativas, exigencias, valor del mercado, costos de producción y comercialización. Esto con la finalidad de identificar las mejores estrategias de comercialización, ingreso, producción, entre otras (Parmerlee, 1998).

El análisis de mercados internacionales requiere dos tareas básicas como son: Determinar el tamaño del mercado existente y predecir el futuro del mercado. A nivel doméstico este trabajo puede ser realizado sin ningún problema, sin embargo, a nivel internacional esto se

torna mucho más difícil por dos razones. La primera es el análisis de muchos mercados diversos y la segunda, es la disponibilidad de información estadística confiable (Moyer, 1968). Para extenderse a nuevos mercados internacionales a través del análisis de estos, es importante determinar cuáles son las oportunidades y amenazas que puede la empresa enfrentar en este nuevo ambiente. (García-Canal and Martínez-Noya, 2009).

El análisis de mercado suele tener dos fases: la primera relacionada con investigación documental y la segunda relacionada con investigación en el terreno. Dos elementos de juicio para la mejor toma de decisiones (Paramo Morales, 2013)

El análisis de mercado requiere de un análisis FODA que detecte las debilidades y fortalezas de la organización, asi como las amenazas y oportunidades del mercado. Es decir, es un análisis de su ambiente interno y su análisis externo. El análisis requiere algunos aspectos, entre los cuales tenemos: el riesgo, la competencia, el potencial de mercado, el entorno legal, cultural y además aspectos tales como márgenes y precios, valores, creencias e idioma (Moreno and Odalis, 2007). Constantemente las organizaciones toman decisiones y realizan planificaciones, por lo que es importante contar con un plan estratégico para reconocer cual es la situación a través del análisis de interno y externo del entorno en el cual se desarrolló, con la finalidad de adoptar y alcanzar objetivos que mejoren la competitividad de una empresa (Abdi et al., 2013)

## 2.6 MERCADO DE LA CAÑA GUADUA.

### 2.6.1 Oferta y demanda mundial del mercado de bambú y sus derivados.

El análisis de lo mercado de bambú se lo ha realizado de acuerdo a la demanda y oferta mundial, utilizando las partidas arancelarias para sus productos: 140110 para la caña rolliza y 460210 para los pisos y cesterías de bambú.

El principal importador de caña rolliza es Estados Unidos, que representa el 14% del total de importaciones y con un crecimiento constante en los últimos años. Japón ocupa el segundo lugar con el 10%, seguido de Italia, Holanda y Reino Unido con el 9%, China el 7%. Hong Kong representa el 6% pero funciona como intermediario para exportarlo a terceros países. Francia y Alemania representan el 5%.

Es importante también tomar en cuenta mercados que no representan grandes volúmenes de importación, pero que han mantenido un crecimiento alto en sus importaciones y son mercados potenciales, tales como Italia (61%), Bélgica (50%), Singapur (81%), Portugal (183%), Malasia (62%), Vietnam (77%), Corea del sur (81%), Indonesia (69%) e India (100%). El crecimiento de la demanda mundial entre 1999 y el 2003 fue del 2% anual.

Por otra parte, Estados Unidos es el principal demandante en productos de pisos y cesterías (37%) seguido de lejos por Japón (9%), Alemania, Reino Unido y Francia (6%) e Italia (5%).

Sin embargo, a pesar de ser el principal importador, Estados Unidos ha tenido un crecimiento en sus importaciones del 9%, mientras que Alemania, que representa apenas el 6% de las importaciones, ha tenido un crecimiento en el último año del 46%, que similar a Portugal y Dinamarca, (1% del total de la demanda mundial), sus importaciones de caña guadua han crecido 45% y 59% respectivamente.

De esta manera, el incremento de las importaciones de estos productos entre 1999 y 2003 es de 13% y ha mostrado, excepto Japón, un crecimiento constante del 7% en los últimos 5 años.

Notablemente, son 120 países quienes registran las importaciones, pero 15 países concentran casi la totalidad de las importaciones: Estados Unidos 37%, Japón 9%, Unión Europea 40%, Canadá y Corea.

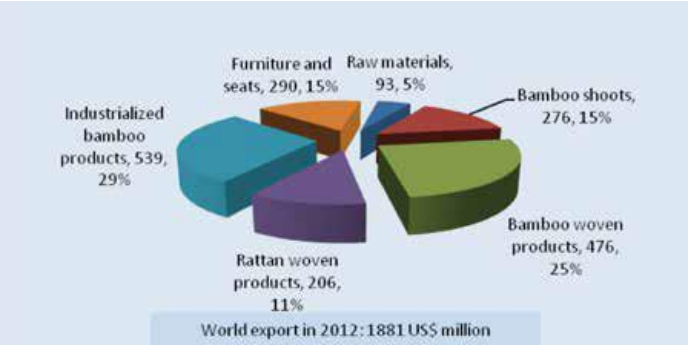
Por otra parte, las exportaciones de caña rolliza están principalmente representadas por China (58%). Los mercados para la caña rolliza de China son Japón (22%), Hong Kong (21%), Holanda (12%), Estados Unidos (7%) y Reino Unido (6%). Con estos datos se puede identificar que existen mercados potenciales que nos han sido cubiertos aún.

Para las partidas de pisos y cesterías a nivel mundial, China representa el 59%, seguido de Vietnam y Filipinas (7%), Hong Kong (6%) que actúa como intermediario, Indonesia (5%) y Bélgica (3%) seguido de algunos países europeos.

Es importante destacar que estos productos han crecido un 17% entre 2002 y 2003 y su crecimiento en los cinco años precedentes fue del 9% anual, lo que refleja un mercado en expansión, pero al mismo tiempo concentrado por cinco países.

Pese a esto, es importante destacar que la especia cultivada por Asia no corresponde a la misma que produce Ecuador, la guadua Angustifolia, y en los países competidores como Colombia a las Guayanas, la producción, industrialización y comercialización no se encuentran completamente desarrollados.En el año 2000, se estima que se cosecharon 36 000 toneladas y 53000 toneladas en el 2005 (FAO,2007).

*Figura 5. Principales exportadores de bambú and rattan productos en el 2012.*




*Fuente: INBAR.INT*

# CAPITULO III. PROCESO METODOLÓGICO

## 3.1 CARACTERIZACION DEL AREA DE ESTUDIO: ASOCIACIÓN AGROPECUARIA RIO 7.

### 3.1.1 Antecedentes.

La Asociación Agropecuaria Río 7, es una organización dedicada a la producción de caña guadua. En enero del 2016, la asociación recibió la transferencia de la propiedad perteneciente al Ministerio de Defensa del Ecuador al Ministerio de Agricultura y otorgada en adjudicación a los trabajadores de la hacienda Rio 7; debido al mandato Constitucional y la nueva Ley de Empresas públicas donde de acuerdo a la Constitución del 2008, limita el accionar de militares solo a actividades económicas relacionadas con la seguridad y defensa.

La plantación inicia en el año 2005 por inversión de HOLDING DINE SA, y bajo la administración de HDINEAGROS S.A perteneciente al Ministerio de Defensa del Ecuador . Sus activos correspondían el 51% a las Fuerzas Armadas del Ecuador y el 49% a los pensionistas de la misma institución.

La Asociación Río 7 como se la conoce, en el 2015, presenta una producción estimada de 32 mil cañas de exportación, 32 mil cañas semi comerciales y 12 mil cujes. (Asociación Agropecuaria Río 7, 2015).

### 3.1.2 Ubicación geográfica

La Asociación Agropecuaria Rio 7 se encuentra ubicada en el cantón el Ponce Enríquez, en la provincia del Oro, en la siguiente coordenada geográfica:

1. Latitud S: 3° 3’46.162”
2. Longitud W: 79° 45’ 41.848”

Tiene una superficie de 229 hectáreas. En el Anexo 4, se presenta un croquis de la Asociación Rio 7.

## 3.2 MÉTODO.

Para la realización de este estudio de caso "Análisis de nuevos mercados para la exportación de caña guadua (*Guadua angustifolia*) para incrementar la rentabilidad de la Asociación Agropecuaria Río 7" se utilizó el método descriptivo de investigación, para la definición clara del estudio de caso.

## 3.3. TÉCNICA.

### 3.3.1 Técnicas de Recolección de información.

Las técnicas de recolección de la información utilizadas en esta investigación fueron entrevistas, encuesta y observaciones.

#### 3.3.1.1 La entrevista

Las entrevistas realizadas fueron de carácter abierta, con la finalidad de tener una primera impresión de la asociación, estas entrevistas fueron realizadas al administrador de la finca y los trabajadores de la misma.

#### 3.3.1.2 Encuesta.

Se elaboró un formulario de encuesta para conocer la situación actual de la Asociación Río 7. Esta encuesta fue de carácter estructurada la cual fue dividida en 4 secciones. Manejo del cultivo, situación financiera, mercado y organización. Esta entrevista fue aplicada al administrador de la hacienda (Ing. Manuel Aguilar) y miembros de la asociación (Ver Anexo 5).

#### 3.3.1.3 Observación.

Se aplicó esta técnica en la identificación para conocer estado de los ambientes presentes en la asociación, formas de manejo de la caña guadua, las formas de cosecha, tratamiento químico y posterior secado de la caña guadua. Además, se observaron las áreas de recreación y formas de trabajo realizados sobre la caña guadua. Se observó por otro lado algunas áreas dedicadas a la reproducción de la caña guadua y un área dedicada para exponer el trabajo con caña guadua.

## 3.4. FUENTES DE INVESTIGACIÓN.

Las fuentes de investigación utilizadas fueron: fuente de información primaria (visitas de campo), información secundaria (libros, revistas, artículos relacionados a la caña guadua).

### 3.4.1 Fuente primaria de información.

#### 3.4.1.1 Visita de campo.

Se realizaron visitas de campo a la asociación con la finalidad de conocer la realidad de la asociación. Para ello se realizaron tres visitas puntuales. La primera visita se realizó con la finalidad de presentar a la directiva los alcances del estudio a realizarse y socializar los objetivos del estudio a realizar. La segunda visita fue para recabar información primaria referente a la constitución de la empresa y aspectos de mercado. La tercera visita se realizó con la finalidad de conocer las instalaciones con la cuenta la asociación y realizar el registro fotográfico. Adicionalmente, se realizaron algunas consultas relacionadas a mercado y recoger algunas sugerencias.

### 3.4.2 Fuente secundaria de información.

Se recolecto información correspondiente al manejo de la caña guadua, análisis de estudios mercado realizados por otras instituciones anteriormente, papers publicados por las bases

científicas disponibles, estudios de mercado, procesos de exportación definidos por instituciones especializas en la exportación como son Pro Ecuador, Aduanas del Ecuador, Perú y Chile.

### 3.5 FUENTES COMPLEMENTARIAS.

Incluye material visual y bibliográfico relacionado a la caña guadua, así como bases de datos de mercados a nivel mundial.

Las fuentes complementarias utilizadas para este estudio fueron la utilización de base de datos para conocer el mercado de la caña guadua, de igual manera, se utilizó material visual disponible respecto a los derivados de la caña guadua.

# CAPÍTULO IV. RESULTADOS.

## 4.1 CARACTERIZACIÓN DE LA ASOCIACIÓN.

### 4.1.1. Constitución de la Asociación.

La Asociación Río 7 fue fundada en el año 2013, como persona jurídica de derecho privado, sin fines de lucro, domiciliada en el cantón Ponce Enríquez, provincia del Oro. (Estatuto Asociación Agropecuaria Río 7, 2015).

### 4.1.2 Objetivos y Fines específicos de la Asociación.

Los objetivos y fines de la Asociación Río 7 son los siguientes.

a) Contribuir al desarrollo social de sus asociados, mediante el fortalecimiento organizativo y desarrollo de procesos de capacitación;
b) Combatir la migración de los asociados y de la comunidad adyacente a las áreas de influencia de la Asociación;
c) Adquirir por cualquier medio legal, tierras para el desarrollo de proyectos agropecuarios, y para el trabajo de sus asociados.
d) Arrendar propiedades para el desarrollo de proyectos productivos.
e) Consolidar las relaciones solidarias entre sus asociados y velar permanentemente por sus derechos;
f) Cooperar con gremios que promuevan causas de interés común, con el fin de establecer alianzas estratégicas para lograr objetivos comunes;
g) Promover la participación y la autogestión de los asociados en los procesos de planificación, ejecución y evaluación de las acciones que realice la Asociación en beneficio de sus asociados;
h) Potenciar y manejar correctamente los recursos productivos con que cuentan los asociados de la Asociación;

i) Proponer y ejecutar proyectos de turismo recreativo.

j) Buscar el mejoramiento cualitativo y cuantitativo del producto proveniente de los sistemas de producción de sus asociados, garantizar la competitividad, procurar una comercialización justa y propender a su industrialización;

k) Investigar nuevas tecnologías y prácticas agropecuarias para la producción, con la finalidad de mejorar la productividad y calidad de los productos;

l) Proteger y defender el medio ambiente, a través del uso de tecnologías y prácticas agrícolas sustentables;

m) Promover la comercialización asociativa y la obtención de beneficios económicos que asigne el Gobierno a través de sus diferentes programas de desarrollo;

n) Promover y ejecutar proyectos productivos, de diversificación, transformación y procesamiento de materia prima;

o) Brindar servicios de capacitación y Asistencia técnica a otras Asociaciones afines,

p) Gestionar financiamiento que permita el mejoramiento de la calidad de vida de sus asociados.

q) Inscribirse y ser beneficiado del PROYECTO PLAN TIERRAS, que tienen a través del MAGAP; y,

r) Realizar otro tipo de actividades de conformidad a las leyes del Estado del presente estatuto.

s) Comercializar la producción en el mercado Nacional e Internacional. (Estatutos Asociación Rio 7).

### 4.1.3 Los Asociados.

Los estatutos de la Asociación río 7 en su artículo 6, define lo siguiente:

> "Son asociados todos los que suscribieron el Acta Constitutiva y los que posteriormente solicitaren su ingreso por escrito y fueren aceptados por la Asociación, previo el cumplimiento de los requisitos establecidos en el Estatuto Reglamento Interno y que se encuentren al día en el cumplimiento de sus obligaciones con la Organización".

En su art 7, se definen la clase de asociados, los cuales están divididos de la siguiente manera; Asociados fundadores (quienes hayan firmado el acta constitutiva…), Asociados activos (los que están en goce de sus derechos y obligaciones…), Asociados Honoríficos (Personas naturales o jurídicas, quienes hayan aportado significativamente con su trabajo…) y asociados estratégicos (personas que sin miembros activos aportan significativamente a la asociación en el cumplimiento de sus objetivos…).

La Asociación Río 7, en su estatuto, artículo 23, establece que la asociación estará dirigida por los siguientes organismos: La asamblea General, el directorio y las comisiones. Las asambleas son de dos clases: Las ordinarias y las extraordinarias, Art 24-25. La asamblea ordinaria se realizará cada mes de enero y julio de cada año, Art 26 y las resoluciones de la Asamblea general serán aprobadas por la mitad más uno del total de asociados presentes, Art 30. El directorio estará integrado por el Presidente, Vicepresidente, Secretario, Tesorero y tres vocales principales con sus suplentes, Art 33. Las comisiones contarán con tres comisiones especiales y las comisiones y Asamblea general y el Directorio crea conveniente para el mejor desenvolvimiento de la organización, Art 49.

### 4.1.4 Administración de la Asociación Rio 7.

La Asociación Río 7, cuenta con 33 socios, de los cuales en el área de Manejo y Producción trabajan 25 personas, mismas que son socios; ellos trabajan en las labores pre culturales, culturales, cosecha y pos cosecha de la plantación de la caña guadua a tiempo completo.

En el área administrativa, la asociación cuenta con un Ing. Forestal a tiempo completo y una economista a tiempo parcial.

### 4.1.5 Características de la propiedad.

La Asociación Río 7, tiene una superficie de 300 hectáreas aproximadamente, de las cuales 200 hectáreas se encuentran bajo plantaciones de caña guadua (*Guadua angustifolia*) especie nativa del Ecuador y 5 ha de bambú gigante (*Dendrocalamus asper*) especie introducida desde el Asia en siglo XX. Plantación que cuenta con un manejo tecnificado, debido a que las labores de cosecha y pos cosecha se las realiza con motosierra y su tratamiento pos cosecha de la caña se lo realiza mediante un procedimiento químico (ácido bórico y borax) para su curado y preservado. La siembra del bambú se realizó en el año 2005, mediante la siembra de caña guadua, a un distanciamiento de siembra de 5x5 m en cuadrado y para el bambú gigante, se estableció el sistema de siembra de 10 x 10 en tres bolillos. La plantación fue realizada en el año 2005 y su comercialización y cosecha empezó en el 2010(Entrevista Asociación Agropecuaria Río 7, 2016).

### 4.1.6 Infraestructura disponible.

La asociación cuenta con un área de administrativa, área de vivienda, piscinas para tratamiento de la caña, área de latilla y zona de secado.

Área administrativa. Esta área es de 128$m^{2.}$

Área de vivienda. Tiene un área de 1084 $m^{2..}$

Piscinas de tratamiento: Tiene un volumen de 105$m^3$, divida en tres partes.

Área de secado. Tiene una superficie de 240 $m^2$.

*Foto 3. Piscina de tratamiento químico para la caña guadua picada en la Asociación Río 7.*

*Fuente: Autor*

*Figura 6. Tratamiento químico de la caña guadua angustifolia*

*Fuente: Diario Extra,2016*

### 4.1.7 Oferta exportable.

La Asociación Río 7 vende poste de caña guadua localmente, a intermediarios y en algunos casos directamente a productores de banano y cacao. Adicionalmente, la Asociación Río 7

vende latillas de caña guadua (3.12 m) a la empresa Allpabambu, la cual exporta al mercado de los Estados Unidos.

Sus principales productos son tallos de caña guadua en mayor cantidad y bambú gigante en menores cantidades de diferentes tamaños en frescos y preservados, vendidos especialmente en el mercado local. A continuación, se presenta una descripción de las unidades producidas para un mes en específico del año 2016, de acuerdo a la entrevista mantenida al administrador de la plantación de caña guadua.

*Tabla 2. Descripción de las unidades producidas, año 2016.*

| **Unidades** | **Descripción** | **Frecuencia** |
|---|---|---|
| 14000 | Cujes | mensual |
| 4000 | Puntas | mensual |
| 8000 | Latillas | mensual |
| 1000 | Cañas rollizas | mensual |
| 1000 | Caña fresca | mensual |

*Fuente: Autor*

La caña guadua (*Guadua angustifolia*) es utilizada con diferentes propósitos que a continuación se detalla:

- Construcción (viviendas-puentes en plantaciones de banano)
- Agricultura(banano-cacao)

- Minería

Las cuales tienen sus respectivas medidas de acuerdo al uso que se la va utilizar que son:

- 6m para construcción
- 4.5 m para la producción agrícola del banano llamado cujes
- 2.5m para la producción de cacao llamados puntas

*Foto 4. Almacenamiento de caña guadua en la Asociación Rio 7.*

*Fuente: Autor*

### 4.1.8 Derivados de la caña guadua Angustifolia.

- Latillas y latillas preservadas.

Fuente. Construir con bambú. Caña Guayaquil.

- Cujes para banano.

Fuente. Construir con bambú. Caña Guayaquil.

- Puntas para banano.

Fuente. Construir con bambú. Caña Guayaquil.

- Caña fresca.

Fuente. Construir con bambú. Caña Guayaquil.

- Caña preservada.

Fuente: El Autor.

- Caña picada o machachada.

Fuente. Construir con bambú. Caña Guayaquil.

### 4.1.9 Capacidad de producción.

La Asociación Río 7 en el 2016 de las 200 hectáreas de plantaciones de caña guadua (*Guadua angustifolia*) la capacidad de producción fue de:

- 64 000 postes/año para el mercado de exportación.
- 168 000 postes/año (incluye cujes y poste de soporte de plantaciones de cacao y banano).
- 8000 Latillas/mes de 3.12 m a Allpabambu, la cual es una empresa familiar dedicada a la exportación de caña guadua ubicada en el Noroccidente de Pichincha.

Por otro lado, la Asociación Río 7 tiene otros clientes provenientes del Perú y de Chile siendo grandes mercados para la caña guadua (*Guadua angustifolia*).

*Foto 5. Exhibición del uso de la caña guadua. Asociación Río 7*

*Fuente: Autor*

### 4.1.10 Ingreso estimado por concepto de ventas en un mes determinado.

*Tabla 3. Ingreso estimado por ventas*

| **Unidades** | **Descripción** | **Precio Unitario Dólares Americanos** | **Precio Total Dólares americanos** |
|---|---|---|---|
| 14000 | Cujes | 0.7 | 9800 |
| 4000 | Puntas | 0.35 | 1400 |
| 8000 | Latillas | 1.5 | 12000 |
| 1000 | Caña fresca | 1.5 | 1500 |

Fuente: Asociación Agropecuaria Río 7.

## 4.2. ANALISIS FODA DE LA ASOCIACIÓN RÍO 7.

*Tabla 4. Matriz FODA de Asociación Rio 7.*

| **Fortalezas.** | **Debilidades.** |
|---|---|
| ● Es la única Asociación con la mayor cantidad de tierra (200ha) y producción de caña G*uadua angustifolia* dentro de la provincia del Oro.<br>● La caña *Guadua angustifolia* que comercializan tiene un óptimo estado de madurez.<br>● Tiene la capacidad de cubrir los requerimientos del mercado en función de los diámetros requeridos. | ● Falta de organización al momento de tomar decisiones de la Asociación Rio7.<br>● La capacidad operativa aún se encuentra en periodo de consolidación.<br>● Escasez de canales de distribución.<br>● Falta de inversiones realizadas en la Asociación Rio7. |
| **Oportunidades.** | **Amenazas.** |
| ● Geográficamente cerca del mercado peruano.<br>● Cuenta con un puerto marítimo cercano<br>● Procesos de industrialización de materia prima en el país.<br>● Nuevo código de la construcción en el Ecuador, que podría ampliar el mercado de la caña guadua a nivel nacional. | ● Periodos de inundación que afectan a las plantaciones.<br>● Situación económica del país y crisis internacional.<br>● Incumplimiento de sus compromisos financieros |

*Fuente: Autor*

## 4.3 ANÁLISIS DE MERCADO.

A pesar de la importancia y el uso tradicional de la caña guadua en las áreas rurales y urbanas, el mercado de la caña es informal. Se estima que 1.5 millones de caña guadua son consumidos en el Ecuador por año; sin embargo, solo el 20% es oficialmente reportado (INBAR, 2015). Para el comercio internacional de la caña se establecen un conjunto de

reglamentación que inician con la definición de las partidas arancelarias y posteriormente las normativas a ser cumplidas en función del mercado al que va dirigido el producto. La mayoría de información es colectada por INBAR (International Bamboo and Ratten Trade Database) misma que ha sido colectada desde 1960, misma que se basa en el COMTRADE estadística. Esta organización es parte de la División Estadística de los Estados Unidos, misma que recae sobre el WCO seis-dígitos Harmonized System (HS) de donde nace su partida arancelaria a nivel mundial y nacional (Lobovikov et al., 2005).

### 4.3.1 Partidas Arancelarias

La caña guadua del Ecuador, se encuentra registrada en el Arancel Nacional dentro de las materias que corresponden a materiales trenzables y demás productos de origen vegetal, no expresadas ni comprendidas en otra parte.

Dentro del sistema armonizado internacional el bambú se clasifica dentro de la partida arancelaria de las siguientes partidas arancelarias así:

*Tabla 5. Clasificación arancelaria de la caña*

| TL | TLDESC | Product Description |
|---|---|---|
| 1401100000' | - Bambú | MATERIAS TRENZABLES Y DEMAS PRODUCTOS DE ORIGEN VEGETAL, NO EXPRESADOS NI COMPRENDIDOS EN OTRA PARTE |
| 1401200000' | - Roten (ratán) | MATERIAS TRENZABLES Y DEMAS PRODUCTOS DE ORIGEN VEGETAL, NO EXPRESADOS NI COMPRENDIDOS EN OTRA PARTE |
| 2005910000' | - - Brotes de bambú | PREPARACIONES DE HORTALIZAS, FRUTOS U OTROS FRUTOS O DEMAS PARTES DE PLANTAS |
| 4402100000' | - De bambú | MADERA, CARBON VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA |
| 4409210000' | - - De bambú | MADERA, CARBON VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA |
| 4412100000' | - De bambú | MADERA, CARBON VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA |
| 4601210000' | - - De bambú | MANUFACTURAS DE ESPARTERIA O CESTERIA |
| 4601220000' | - - De roten (ratán) | MANUFACTURAS DE ESPARTERIA O CESTERIA |
| 4601920000' | - - De bambú | MANUFACTURAS DE ESPARTERIA O CESTERIA |
| 4601930000' | - - De roten (ratán) | MANUFACTURAS DE ESPARTERIA O CESTERIA |
| 4602110000' | - - De bambú | MANUFACTURAS DE ESPARTERIA O CESTERIA |
| 4602120000' | - - De roten (ratán) | MANUFACTURAS DE ESPARTERIA O CESTERIA |
| 4706300000' | - Las demás, de bambú | PASTA DE MADERA O DE LAS DEMAS MATERIAS FIBROSAS CELULOSICAS; PAPEL O CARTON PARA RECICLAR (DESPERDI |
| 4823610000' | - - De bambú | PAPEL Y CARTON; MANUFACTURAS DE PASTA DE CELULOSA, DE PAPEL O CARTON |
| 9403810000' | - - De bambú o roten (ratán) | MUEBLES; MOBILIARIO MEDICOQUIRURGICO; ARTICULOS DE CAMA Y SIMILARES; APARATOS DE ALUMBRADO NO EXPRES |

Fuente. INBAR 2013.

Además, es importante mencionar que nuestro producto frente a las barreras arancelarias no paga arancel en la comunidad Andina, ni en Estados Unidos ni en la Unión Europea ingresa con arancel 0% y con respecto a las barreras no arancelarias en los países Estados Unidos y la Unión Europea solo se requiere el certificado fitosanitario emitido en el país, mientras que en el mercado de Perú se necesitan los certificados nacionales como los certificados peruanos.

En lo que respecta al análisis de mercado hacia Chile y Perú es importante para este estudio analizar los siguientes factores: características del mercado, logística de exportación, fase documentativa, acuerdos comerciales

## 4.4 ANALISIS MERCADO PERUANO

### 4.4.1 Demanda del Mercado Peruano.

El mercado peruano representa un potencial para la comercialización de caña guadua. Las importaciones que realizan Perú han ido en crecimiento constante, habiendo un crecimiento del 100% en los últimos cuatro años, sin embargo, los datos no presentan constancia ya que el mercado fluctúa entre lo formal y lo informal y existe información que no ha podido ser levantada en este aspecto. Es así que las importaciones en 2011 reportan 9.000 USD, no reporta en 2012, reporta 14.000 en 2013 y más del doble (35.000 SD) en 2014, no reportando nuevamente en 2015 (TradeMap, 2016) (Ver Anexo 3).

Por otra parte, la producción de bambú peruano, se lleva a cabo en base a procesos muy rudimentarios. Su explotación no está siendo totalmente aprovechada, pese a las grandes extensiones naturales de este producto que tienen en sus tierras. Otro impedimento que se presenta en este país, es que a pesar de tener aproximadamente 400.000ha. naturales de bambú, la ubicación de dichos cultivos, se encuentra muy lejos del mercado meta. Es por esto que el Perú ha optado por importarla del Ecuador o abastecerse de las ciudades Lima y Trujillo.

Es así, como podemos decir que el Ecuador es un abastecedor importante en el mercado peruano de caña rolliza, básicamente gracias a la cercanía entre los países y los requerimientos parecidos que presentan, sin embargo se están incorporando zonas productoras de bambú en el Perú que se encuentran dentro de su red vial, lo que les permitirá el fácil acceso provocando la debilitación futura de la demanda de este producto en la frontera, debilitamiento que a su vez puede provocar una sobre oferta lo que llevará a la caída de los precios.

*Tabla 6. Demanda de la caña guadua al mercado peruano*

| **País** | **Producto** | **Demanda** | **Precio $ americanos.** |
|---|---|---|---|
| PERÚ (Lima) | Caña picada fresca | 2000 u/mes | 6 |

Fuente: Asociación Agropecuaria Río 7

*A. <u>Cliente en el mercado peruano.</u>*

En el mercado peruano es el Sr. Rodrigo Carpio que se encuentra en la ciudad de Lima nos demanda 2000u de caña picada o esterilla por mes la cual es de longitudes de 5-6 metros y de ancho de 10-15 cm en adelante como se detalla en la siguiente imagen.

*Foto 6. Caña picada lista para ser embarcada*

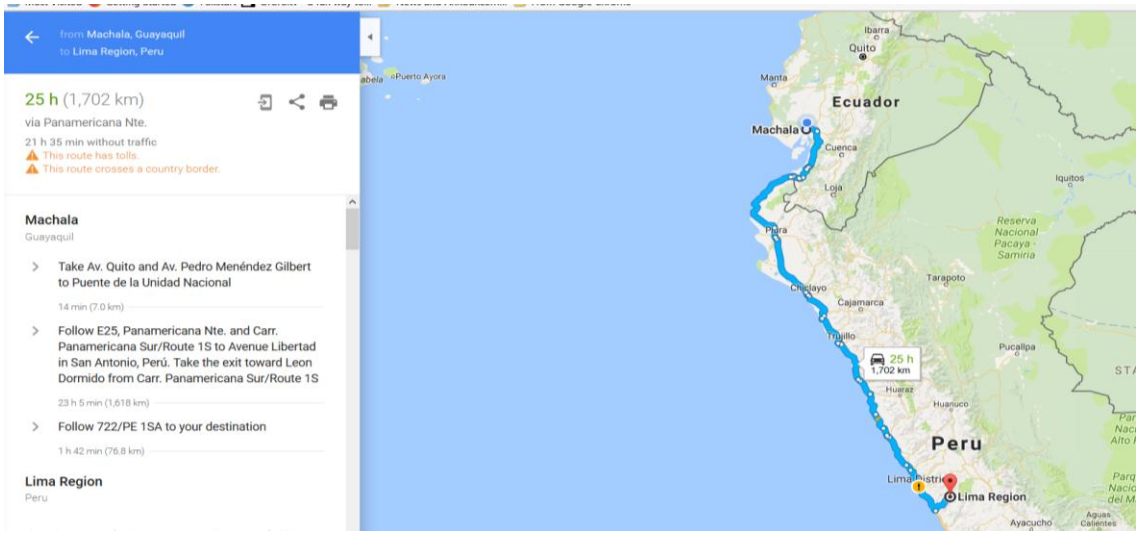
*Fuente: Autor*

### 4.4.2 Logística para exportación ingreso mercado peruano.

*A.* *Transporte por carretera.*

El transporte de la caña guadua (caña picada) se lo realiza por vía terrestre, misma que sale desde los predios de la Asociación Río 7 y arriba a la ciudad de Lima.

*Figura 7. Ruta de transporte terrestre Machala-Lima*




*Fuente: Google maps.*

*Tabla 7. Detalle de transportación de la caña guadua al mercado peruano.*

| VEHICULO | MACHALA -LIMA(KM) | TIEMPO | COSTO DEL FLETE |
|---|---|---|---|
| Tráiler con capacidad de 30 toneladas | 1702 km | 7- 9 días | $2500 |

*Fuente: Autor.*

El costo de transportación para el Perú influye en el valor del galón de combustibles, mismo que es tres veces más caro que en Ecuador. Solo una referencia en Huaquillas cuesta una caña de 6 metros $1, 80 hasta $2,40 y al pasar a Aguas Verdes el valor es de $3,60 a menos de 1 kilómetro, mientras más sigue viajando al interior de Perú el valor se sigue incrementando es

decir en Piura el valor de la caña está por los $8 y en Chiclayo por los$13 y en Lima llega hasta los $18 a $20 dólares esta misma caña guadua.

Los documentos exigibles para la compañía de transporte internacional puedan acceder al mercado peruano y realizarlo por vía terrestre son:

- Permiso de Prestación de Servicios.
- Certificados de habilitación el cabezal y su plataforma.
- Póliza de Seguro.
- Licencia Profesional.
- Libreta tripulante.
- Tarjeta andina sellada.
- Copia del trámite de la mercadería (caña picada) (Empresa de Transporte Terrestre Puyango,2016)

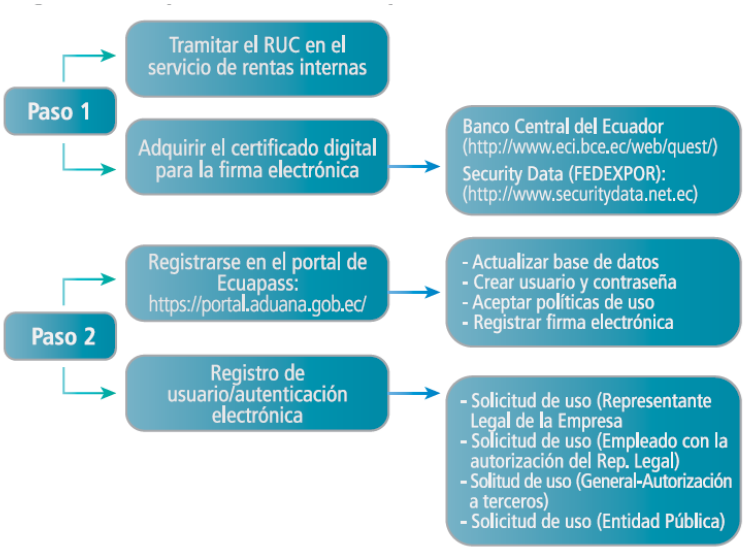
### 4.4.3 Fase Documentativa.

#### 4.4.3.1 Registro Exportador.

El exportador debe obtener el Registro Único de Contribuyentes, donde identifique la razón social, obtenida en el Sistema de Rentas Internas (SRI)

- Gestionar el RUC en el SRI.
- Adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica y autentificación del Banco Central del Ecuador.
- Registrarse en el portal de ECUAPASS.

*Figura 8. Registro de exportador en el Ecuapass.*




Fuente: Pro Ecuador.

#### 4.4.3.2 Documentación mercado peruano

a. Registro Único de Contribuyente del comprador peruano y del vendedor ecuatoriano**.**

b. El permiso fitosanitario de importación emitido por SENASA-Perú.

c. Pago de las tasas e impuestos para importación y la carga.

d. Certificado de Agro-calidad de la Inspección fitosanitaria.

e. Original y copia de la factura.

f. Certificado de origen emitido por la cámara de comercio de Ecuador.

g. Copia de la DUA (Declaración Única Aduanera)-Perú.

Además, cabe resaltar que el valor de las tasas y los permisos a pagar de los desgloses es de la siguiente manera:

*7.46 soles equivale a $2.25 centavos por tonelada métrica de caña ingresada.

#### 4.4.3.3 Trámites para exportación aduanas en Perú

A continuación, se presentan los procedimientos determinados por la autoridad aduanera del Perú para la exportación de la caña picada (caña *Guadua angustifolia*).

*Tabla 8. Trámites de exportación Aduana de Perú.*

| Procedimientos exportación Perú | Duración(días) | US $ Costos |
|---|---|---|
| 1. Preparación de documentos. | 5 | 150 |
| 2. Autorización de aduanas y control técnico. | 2 | 130 |
| 3. Manejo de terminal. | 3 | 330 |
| 4. Transporte interno y manejo. | 2 | 280 |
| Total | 12 | 890 |

*Fuente: Doing Business*

### 4.4.4 Acuerdo Comercial Perú.

Los instrumentos en materia comercial suscritos desde el 2008, comprenden el Comité Técnico Binacional de facilitación del Comercio, Inversiones y Turismo, El comité binacional de Facilitación del Comercio, Inversiones y Turismo, El Memorando de Entendimiento Pro Ecuador y Pro-Inversión. A pesar de todos los esfuerzos realizados por los dos gobiernos, no existe un acuerdo comercial concreto, en términos comerciales referentes a la caña guadua y los procesos arancelarios o no arancelarios.

## 4.5 ANÁLISIS MERCADO CHILENO

### 4.5.1 Demanda del mercado chileno.

El mercado chileno se encuentra en crecimiento. Es un mercado que aparece como el segundo importador de caña en América Latina en el 2015 (TradeMap, 2016). Ha tenido un crecimiento constante desde el año 2011, reportando una baja en 2013, pero presenta un crecimiento del 54% tomando en cuenta las importaciones realizadas en 2011 y 2015 (Ver Anexo 3).

*Tabla 9. Demanda de la caña guadua al mercado chileno*

| País | Producto | Demanda | Precio $ americanos. |
|---|---|---|---|
| Chile (Santiago de chile) | Latones/ 3,12 m lineal | 1000 u | 7 |

Fuente: Asociación Agropecuaria Río 7

*A. <u>Cliente en el Mercado Chileno</u>*

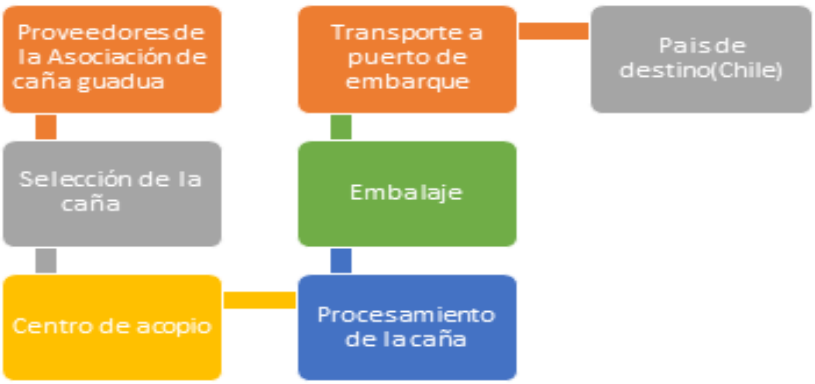
En el mercado chileno es la empresa DOSEL BAMBU que se encuentra ubicado en la ciudad de Santiago de Chile el cual demanda latones de las siguientes longitudes: 3-4 metros y de ancho de 8-10 cm en adelante como se detalla en la siguiente imagen.

*Foto 7. Latones tratados de caña guadua en la Asociación Río 7 lista para embarque.*

*Fuente: Autor*

### 4.5.2 Logística para el Embarque Internacional para Chile.

*Figura 9. Flujo de exportación de caña guadua al mercado chileno*




*Fuente: Mercado y Molina, 2015*

#### 4.5.2.1 Transporte Marítimo.

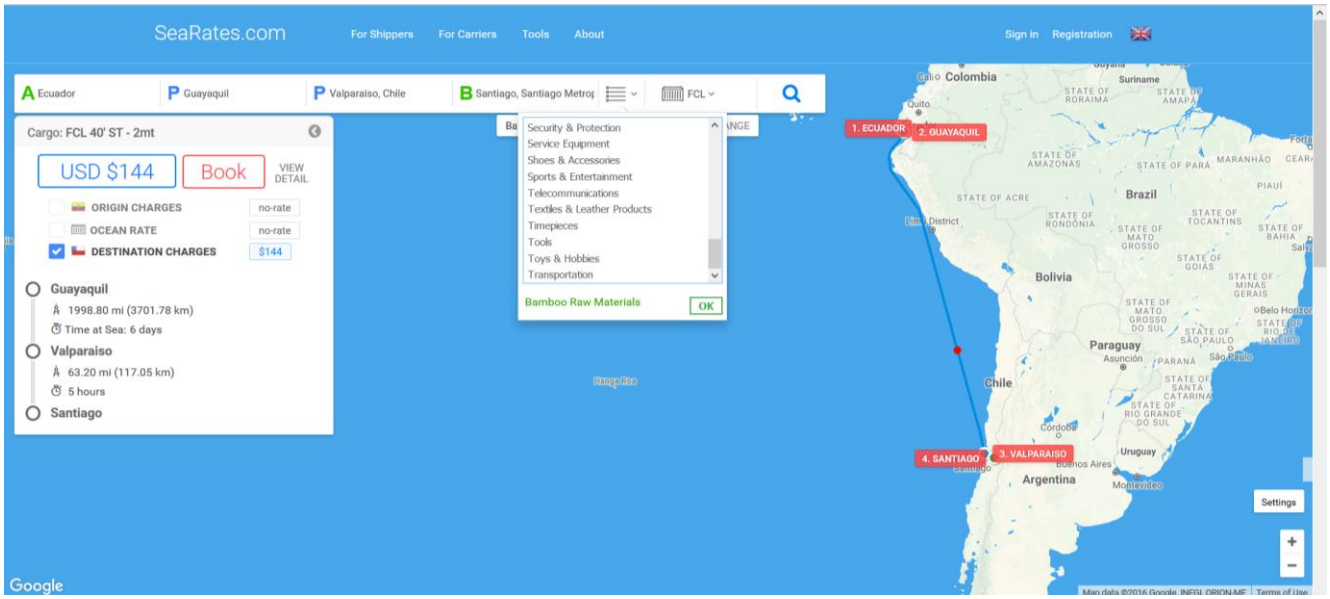
El flete marítimo es cotizado como la suma global por contenedor (20 STD o 40 STD y 40 HC), sin tener en cuenta el tipo de carga, bajo la modalidad FCL (Full Conteiner Load), carga completa. (Mercado and Molina, 2015)

Para el ingreso de nuestro producto al mercado chileno se lo realizará por vía marítima. El producto a enviar son latones preservados (caña guadua Angustifolia) bajo las siguientes características de contenedor:

- Tipo de Contenedor: Contenedor de 40 Pies Dry Van
- Peso máximo de carga: 28.750 Kg/8.265 lb
- Largo: 12,03 m
- Ancho: 2,35 m
- Alto: 2,39 m
- Capacidad: 67,7 m

- El Contenedor de 40 Pies Dry Van se enviará los latones (caña guadua Angustifolia) debidamente distribuidos, estibados y apilados.

*Figura 10. Ruta de transporte marítima mercado chileno*




*Fuente: Sea rates.com*

El tiempo de tránsito aproximado de arribo a puerto chileno, se expresa en días calendario, mismo que debe ser conocido tanto por el importador y el exportador. Pero puede haber posibles cambios que varían el tiempo de entrega entre las cuales puede ser: cuarentenas ordenadas por las autoridades del país de destino o debido a problemas de tráfico en el puerto marítimo. El precio de flete marítimo desde el puerto de Guayaquil al Puerto Valparaíso, del contenedor seco de 40 pies Dry Van es de aproximadamente USD 1400 siendo éste variable y sujeto a negociación y especificaciones. (Pro Ecuador 2015).

### 4.2.3.3 Tiempo de tránsito aproximado.

*Tabla 10. Tiempo de llegada al puerto marítimo de Chile*

| País de destino | Puerto de descarga | Tiempo aproximado |
|---|---|---|
| Chile | Iquique | 5- 7 días. |
| Chile | Valparaiso | 6-8 días |
| Chile | San Antonio | 6-8 días. |
| Chile | Arica | 5-7 días. |

*Fuente. Mercado and Molina, 2015*

El puerto Valparaíso será nuestro puerto de descarga desde Guayaquil a la ciudad Santiago de Chile donde se encuentra ubicado nuestro cliente.

El Incoterms que se utilizara es el termino FOB (Free on board)," Franco a bordo-puerto de carga convenido "el cual es el más común para operaciones de compraventa en donde el transporte de la mercancía se la realiza por barco.

*Figura 11. Transferencia de la responsabilidad FOB.*

*Fuente: Incoterms 2010.*

### 4.5.3 Fase Documentaria para el Mercado de Chile.

#### 4.5.3.1 Etapas Embarque.

A. *Declaración aduanera de exportación para el mercado chileno.*

El trámite comienza con la declaración aduanera de Exportación (DAE), cual se la realiza de manera electrónica utilizando el sistema ECUAPASS, de la página del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE).

Esta DAE puede o no ser acompañado con una proforma o factura, así como la documentación previa al embarque. Estas crean un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el SENAE por parte del exportador.

Datos consignados en el DAE u orden de embarque, la cual identifica con código informático 15, la cual tiene carácter jurídico una vez transferido.

- Del exportador o declarante.
- Descripción de mercadería por ítem de factura.
- Datos del consignante.
- Destinos de la carga.
- Cantidades y pesos.

Las mercancías declaradas en el sistema SICE para la exportación con código informático 15, deberán abandonar suelo ecuatoriano hasta 30 días calendarios una vez obtenida la aceptación electrónica (Ver Anexo 5).

Los documentos anexos al DAE a través del ECUAPASS son:

B. *Factura Comercial.*

La factura comercial debe contener lo siguiente:

1. Subpartida arancelaria del product.
2. Descripción de la mercadería, cantidad, peso, valor unitario y valor total de la factura.
3. Forma de pago.
4. Información del comprador.

C. *Lista de embarque.*

Documento que indica sobre la forma de embalaje de las mercancías, contenido de los diferentes envases, especificación de pesos y dimensiones de la carga. Este documento sirve para la inspección de aduanas y al cliente e identifica el contenido de la expedición, lista de empaque para la exportación de caña guadua, contendrá las cantidades totales de lo embarcado en el contenedor, marcas impresas y los lotes que pertenecen a cada uno de los fardos ensunchados.

D. *Certificado de Origen.*

Esta certificación es necesaria para aquellas mercancías cuyo destino son los países de ALADI, COMUNIDAD ANDINA Y los Estados Unidos de Norte América, establecido según la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas. Estos son expedidos por la Ministerio de Industria y Productividad o por delegación de ésta la Cámara de Industria, Pequeña Industria, Comercio de Artesanos y la Federación Ecuatoriana de Exportadores. El exportador debe llenar el formulario y presentar la documentación, para posteriormente retirar el certificado físico. Además, es necesario el certificado sanitario que identifica que las cañas no tienen problemas de plagas o enfermedades (Ver Anexo 7).

Una vez aceptada la DAE, la mercancía ingrese a la Primera Zona del distrito donde se embarca. El depósito, el cual es temporal lo registra y almacena previo a ser exportado. En esta etapa, la policía antinarcóticos puede realizar inspecciones antidrogas. Esta es la zona donde el contenedor queda listo para ser embarcado.

El exportador será notificado de oficio y deberá cumplir con la fecha indicada, día y hora en la realización de la inspección. El exportador, debe cubrir con todos los gastos de movilización y manejo dentro del patio; así como la colocación de nuevos sellos de autorización.

El SENAE indicará el canal de aforo asignado al trámite de exportación, los mismos que pueden ser: automático, documental o intrusivo. Para el caso automático, la autorización de embarque (autorización de salida) será automática al momento del ingreso de la carga a los depósitos o zonas primarias. En el caso de aforo documental, se designará al funcionario a cargo del trámite, al momento del ingreso de la carga, luego de lo cual procederá a la revisión de los datos electrónicos y la documentación que ha sido digitalizada, de no haber novedades, se cerrará. En caso del canal de aforo físico Intrusivo, se procederá a la inspección física de la carga y su documentación electrónica y digitalizada.

#### 4.5.3.2 Etapas Pos Embarque.

Es la regularización de la DAE, donde se declaran los pesos, cantidades y valores de la mercancía embarcada en el medio de transporte. Estos datos son los registrados en el sistema para la definitiva obtención del DAE y dar por terminado el proceso de exportación de las mercaderías.

A la DAE, se requiere el acompañamiento de la copia de los siguientes documentos:

- Factura comercial definitiva.
- Lista de empaque.
- Certificado de origen.
- Conocimiento de embarque.

El conocimiento del embarque o B/L (Bill of Landing) es un documento marítimo que se utiliza como contrato de transporte de las mercancías en un buque en línea rectangular. La finalidad de este contrato es proteger al cargador y al consignatario de la carga frente al naviero y dar confianza a cada parte respecto al comportamiento de la otra.

El B/L la expide el transportador marítimo, la cual es la certificación de que la carga está en sus manos y dispuesta a ser entregada, con la presentación de ésta, el consignatario podrá retirarla. Este es un documento con fuerza de título de valor. Este documento consta de los siguientes elementos:

- El nombre.
- La matrícula del buque.
- Puerto de carga y descarga.
- Nombre del cargador.
- Nombre del consignatario.
- Descripción de la mercadería.
- Cantidad o peso.
- Número o bultos.
- Estado de la mercancía.

- Importe del flete (transporte por vías marítimas.
- Moneda en que calcula los valores (Ver Anexo 8).

#### 4.5.3.2 Tramites de exportación para aduana en Chile.

Los trámites de exportación a ser presentados a aduana, asi como los tiempos, duración y costos se establecen en el siguiente cuadro.

*Tabla 11. Tramites de exportación Aduana de Chile.*

| **Procedimientos exportación Chile.** | **Duración (días)** | **us$ costos** |
|---|---|---|
| 1. Preparación de documentos. | 7 | 220 |
| 2. Control Aduanero. | 2 | 100 |
| 3. Manejo terminal portuario. | 3 | 210 |
| 4. Transporte interno. | 3 | 450 |
| Total | 15 | 980 |

*Fuente: Doing Business.*

Los Incoterms con los cuales la mayoría de las exportaciones ecuatorianas hacia el mercado de Chile son términos FOB, mientras las importaciones son CIF. Los documentos exigibles, según Doing Business del Banco Mundial, los documentos necesarios para la exportación se presentan en la siguiente tabla.

Tabla 12. Documentos exigibles de exportación Chile

| **DOCUMENTOS EXPORTACIÓN CHILE.** |
|---|
| 1. Conocimiento de embarque. |
| 2. Factura commercial. |
| 3. Declaración de exportación. |
| 4. Lista de embarque. |
| 5. Certificados técnicos, de salud. |

*Fuente: Doing Business.*

### 4.5.4 Acuerdo Comercial Chile.

El 10 de marzo del 2008 se firmó el Acuerdo de Complementación Económica entre la República de Chile y la República del Ecuador, misma que dentro sus objetivos establecer:

La intensificación de las relaciones comerciales y comerciales entre las partes y estimular la expansión y diversificación entre las partes.

Eliminar los obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de mercancías y servicios entre las partes.

Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes propiciando un intensivo aprovechamiento de mercado y fortalecer su capacidad competitiva en los mercados internacionales. (“Acuerdos Comerciales – Ministerio de Comercio Exterior,” n.d.).

## 4.6. ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS MERCADOS DE PERÚ Y CHILE PARA LA ASOCIACIÓN AGROPECUARIA RIO 7.

*Tabla 13. Análisis comparativo de mercado chileno y peruano.*

| Descripción | Mercado peruano | Mercado Chileno |
|---|---|---|
| **Características del mercado** | | |
| • Crecimiento importaciones | 100% | Segundo importador de caña guadua en América latina |
| • Producto solicitado | Caña picada (10-15 cm), caña rolliza, latones y latillas | Latones (8-10 cm) |
| • Mercado | Informal | formal |
| • Demanda | 2000 u caña picada | 1000u latones |
| • Precio mercado internacional | $ 13 | $ 7 |
| **Transporte** | | |
| • Forma transportación | Terrestre. | Marítima |
| • Partida- Destino | Machala – Lima | Guayaquil- Santiago de Chile |
| • Toneladas a transportar | 30 ton | 28.75 ton |
| • Distancia | 1702 km | 3818.83 km |
| • Costo flete | $ 2500 | $1400 |
| • Tiempo arribo | 7-9 días | 6-8 días |
| **Fase documentativa.** | | |
| • Documentación de transporte | Libreta tripulante , tarjeta andina | |
| • Número de días para la tramitación. | 12 | 15 |
| • Precio. | $ 890 | $ 980 |
| • Incoterms. | FOB | FOB |
| **Acuerdo Comerciales.** | | |
| | Comité Técnico Binacional de facilitación del Comercio, Inversiones y Turismo, | Acuerdo de Complementación económica |

Fuente: El autor.

## 4.7 CONCLUSIONES.

- El mercado de la caña guadua a nivel internacional está dominado por China y varios otros países asiáticos que cubren un gran porcentaje de la oferta mundial y que son, por excelencia, productores tradicionalmente identificados como líderes en el mercado de la producción y exportación de bambú. Sin embargo, ninguno de los

grandes productores asiáticos cuenta con la variedad producida en Ecuador, lo que representa una oportunidad para el posicionamiento de la caña guadua Angustifolia ecuatoriana por sus bondades y características físicas y de resistencia

- La caña guadua ecuatoriana representa un rubro de exportación no tradicional con potencial para el mediano y largo plazo, dado que al ser un material considerado como ecológico, no solamente para la construcción y agricultura sino también para la industria, entre otros, es también considerado como un sustituto de la madera.

- La comercialización internacional de caña guadua desde Ecuador se está diversificando a varios países europeos y de América Latina, sin embargo, aún el mercado es relativamente nuevo, y gracias al creciente reconocimiento de la caña guadua como un material alternativo a la madera, se ofrece un gran potencial para su introducción y posicionamiento.

- El mercado está normado y ofrece posibilidades para expandirse, no obstante, cada mercado presenta sus propias exigencias, aparte de las propias del país de origen, que complican la diversificación y hacen necesaria la asesoría de personal experto en el área, para facilitar procesos y tener éxito en la expansión y apertura hacia nuevos mercados.

- El mercado peruano para la caña guadua ofrece una amplia gama de posibilidades para el comercio de la producción ecuatoriana, no obstante, la informalidad es una característica de este mercado que representa un comercio riesgoso por la falencia en la normativa.

- La caña Guayaquil tiene un prestigio ganado en el mercado de Perú (Lima), debido a su resistencia y madurez, misma que es apetecida en el mercado peruano. A esto se

suma la ubicación estratégica de la Asociación Agropecuaria Rio 7, misma que en términos logísticos, Ecuador es un proveedor cercano, no así la caña peruana que tiene que viajar largas distancias para ser entregada en el mercado de Lima.

- El mercado chileno, por otra parte, es más exigente en cuanto a regulaciones y normativas para la importación, sin embargo, esas normativas le dan un carácter más formal y por ende mucho menos riesgoso que el mercado peruano.

- Los precios de transportación al mercado chileno es 90 dólares más caro, con 6 a 8 días de arribo para la carga, donde además puede existir problemas de tráfico y cuarentenas determinadas por la autoridad portuaria. Por otro lado, al mercado peruano puede ingresar mayor carga 30 ton vs las 28,75 ton del conteiner y el arribo de la carga al mercado peruano es mucho más directo.

- Los principales inconvenientes a la hora de exportar a los dos mercados son: Los trámites aduaneros de legalización de mercadería, aforo, inspecciones fitosanitarias y antinarcóticos y despacho o retiro de la aduana.

## 4.8 RECOMENDACIONES

- Al ser la caña guadua un producto no tradicional para la exportación, se hace necesaria la atención que le se pueda prestar para la facilitación de procesos de comercialización internacional. Este producto ofrece no solamente ventajas comerciales sino también ecológicas en su producción y comercialización, por lo que la expansión de su comercio debería ser mejor atendida por los organismos inherentes al área.

- Realizar constante capacitaciones y seguimiento al personal de la Asociación Rio7 de esa manera se lograr un mejor equipo de trabajo al realizar las actividades diarias del proceso de la caña lo cual permitirá estar preparados para cubrir la demanda que tenga la Asociación Rio7.

- Cumplir el tiempo requerido para alcanzar la madurez de la caña guadua Angustifolia debido que este es un valor Agregado que tiene nuestro producto como Asociación y lo que nos permite tener mayor demanda de nuevos mercados.
- Ecuador se encuentra en un proceso de transformación de la matriz productiva, y la versatilidad que ofrece la caña guadua podría darle las facilidades para su industrialización y así, el comercio deje de ser de caña como materia prima sino productos terminados como laminados entre otros.

- Sería interesante poder fortalecer y expandir los acuerdos internacionales en materia de comercialización de caña guadua con la finalidad de promover su producción a nivel nacional y ofrecer a los agricultores la posibilidad de emprender en un mercado prometedor en el mediano y largo plazo debido a la creciente demanda de sus productos.

- Es necesario realizar mayores alianzas entre las instituciones de educación superior y las organizaciones dedicadas a este cultivo con la finalidad de desarrollar nuevos productos que ayuden a la economía de estas organizaciones.

- Es importante para la Asociación desarrollar un plan de negocio que les permita establecer metas a largo plazo en beneficio de la Asociación Río 7, esto en apoyo con instituciones de educación superior.

## 4.9 BIBLIOGRAFÍA.


1. Abdi, A., Ashouri, M., Jamalpour, G., Sandoosi, S.M., 2013. Overview SWOT analysis method and its application in organizations. Singaporean J. Bus. Econ. Manag. Stud. 1, 69–74.
2. Acuerdos Comerciales – Ministerio de Comercio Exterior, n.d.
3. Agrocalidad, n.d. Agrocalidad. Agrocalidad.
4. Benton, A., Thomson, L., Berg, P., Ruskin, S., 2011. Bamboo (various species). Spec. Crops Pac. Isl. Agrofor., I 1, 27.
5. Caballero, I. & Padin, C. (2010). *Comercio Internacional.* Madrid: Ideas Propias Editorial.
6. Campoverde, A.M., Ortega, E.A., Mejía Coronel, M.T., 2003. Producción de caña guadua para suplir demanda de Fundación Hogar de Cristo.
7. Cantos, M. (1998). *Introducción al comercio internacional.* Barcelona: Edhasa.
8. Cleuren, H., Henkemans, A., 2003. Ecuador´s bamboo sector development. J Bamboo Rattan Vol. 2, 179–188.
9. COMEX – Ministerio de Comercio Exterior, n.d.
10. Espinal y otros. (2005). *La cadena de la guadua en Colombia, una mirada global de su estructura y dinamica 1991 - 2005.* Bogotá: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural Observatorio Agrocadenas Colombia.
11. FAO, 2007. Bamboo products and trade. FAO Organ. 3, 7.
12. Fedexpor - Federación Ecuatoriana de Exportadores, n.d. URL http://www.fedexpor.com/ (accessed 8.5.16).

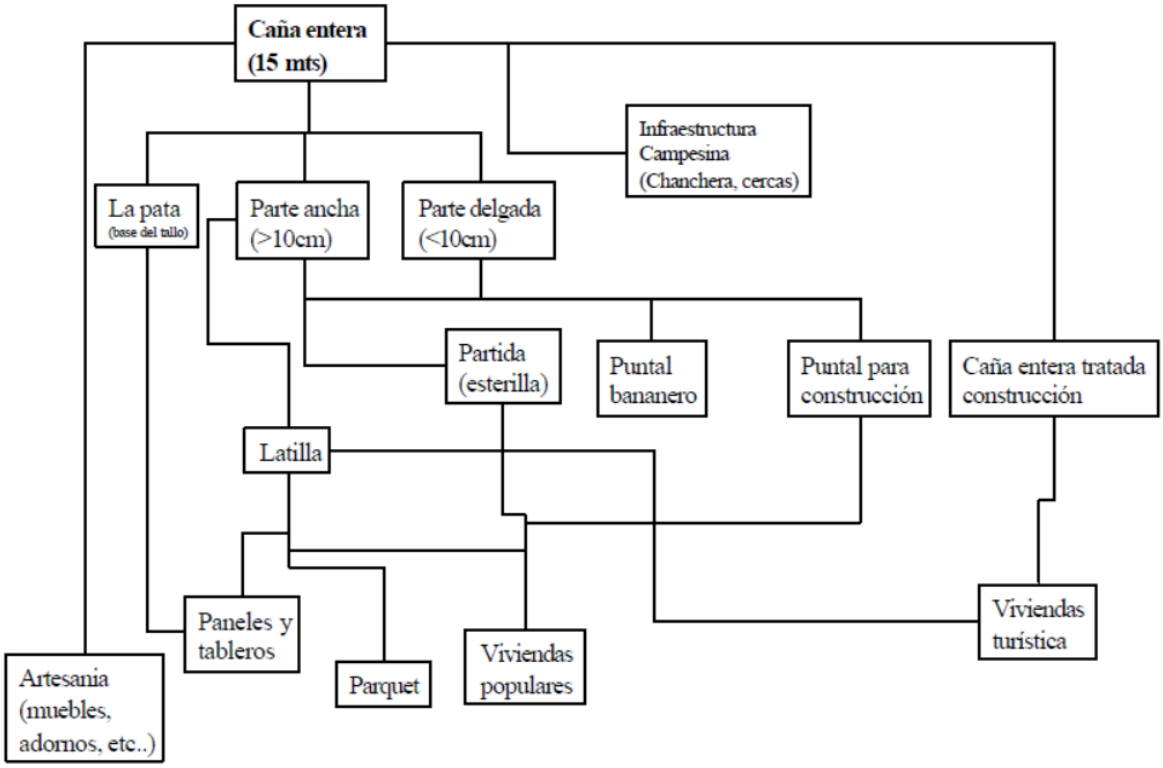
13. Ferré Trenzano, J. & Ferré Nadal, J. (1997). *Los estudios de mercado: Cómo hacer un estudio de mercado de forma práctica. Todo lo que conviene saber para hacer estudios con escasos recursos.* Ediciones Díaz de Santo.
14. Figueroa, V., Estela, C., 2009. Bambú en Chile. Posibilidades de Industrialización y estandarización del cultivo. Universidad de Chile, Santiago.
15. Fuentes, A., 2006. Proyecto de prefactibiliad para la exportación de caña guadua al mercado holandés periodo 2006-2016. Universidad Tecnológica Equinoccial, Babahoyo.
16. García-Canal, E., Martínez-Noya, A., 2009. Estrategias de crecimiento internacional basadas en alianzas globales. Glob. Compet. Gob. GeorgetownUniversia 3. doi:10.3232/GCG.2009.V3.N2.04
17. Gijsbert Koren Bamboo product windmill.pdf [WWW Document], n.d. URL http://www.evendimmen.nu/Gijsbert%20Koren%20Bamboo%20product%20windmill.pdf (accessed 7.25.16).
18. INBAR, 2015a. Estudio de la cadena de la producción al consumo de bambú (Guadua angustifolia) en Ecuador. www.inbar.int. URL www.inbar.int
19. INBAR, 2015b. Construir con Bambú. Caña de Guayaquil. Manual de construcción.
20. INBAR, 2013. Annual Report. International Network for Bamboo and Rattan.
21. Jauregui, A. (2016, 08 11). *Gestiopolis*. Retrieved from 7 elementos de metodología de investigación de mercados: http://www.gestiopolis.com/7-elementos-metodologia-investigacion-mercados/
22. Klop, A., Cardenas, E., Marlin, C., 2003. Bamboo production chain in Ecuador. J. Bamboo Rattan 4, 327–343.

23. Lobovikov, M., Paudel, S., Piazza, M., Ren, H., Wu, J., 2005. World Bamboo resources. A thematic study prepared in the framework of the Global Forest Resources Assessment 2005. Non-Wood For. Prod. 80.
24. Londoño, X., 2001. Evaluation of Bamboo Resources in Latin America. Int. Netw. Bamboo Rattan Instituto Vallecaucano de Investigación Científicas., 30.
25. Lobovikok y otros. (2007). *World bamboo resources (Mundo de los recursos del bambu).* Roma: FAO.
26. Mercado, M., Molina, R., 2015. Estudio de factibilidad para la producción de caña guadua en el recinto de rio chico, cantón Paján de la provincia de Manabí y propuesta de plan de exportación para el mercado chileno. Universidad Salesiana, Guayaquil.
27. Moreno, O., Odalis, I., 2007. El marketing internacional como herramienta indispensable para una exportación efectiva. Redalyc.org Ciencia en su pc, 10.
28. Moyer, R., 1968. International market analysis. JMR J. Mark. Res. Pre-1986 5, 353.
29. Paramo Morales, D., 2013. El proyecto de exportación, elemento básico de la planeación del marketing internacional. Rev. Científica Pensam. Gest.
30. Parmerlee, D. (1998). *Identificación de los mercados apropiados.* Barcelona: Granica.
31. Perfil Logístico de Chile, 2014 - PRO ECUADOR, n.d. URL http://www.proecuador.gob.ec/pubs/perfil-logistico-de-chile-2014/ (accessed 8.14.16).
32. Perfil Logístico de Perú, 2015, n.d. Ecuador.
33. Reina, P., Tulacz, G.J., 2014. Competition on the Rise. ENR Eng. News-Rec. 273, 30–30.
34. Salamanca, J. (2002). *Estudio del mercado mundial de pisos de bambú.* Bogotá: Corporacion CEA.

35. Salazar, P., Andrade, P., 2004. “EL ACERO VEGETAL” Una alternativa para la construcción y la promoción turística del Ecuador. Cuest. Econ. 20, 47.
36. Telégrafo, E., 05:00:00 -05:00. Ecuador tiene en vigencia 31 instrumentos comerciales suscritos con 15 países. El Telégrafo. URL http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/ecuador-tiene-en-vigencia-31-instrumentos-comerciales-suscritos-con-15-paises (accessed 8.13.16).
37. Velasco, V., 2002. La caña guadua, el acero vegetal del siglo XXI. Instituto de Altos Estudios Nacionales, Quito.

# ANEXOS

## ANEXO 1. Usos de la caña guadua en Ecuador.




*Fuente. SALAZAR and ANDRADE, n.d.*

## ANEXO 2. Tabla de países exportadores de caña guadua

| Unit : US Dollar thousand | Exported value | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Exporters** | **2011** | **2012** | **2013** | **2014** | **2015** |
| World | 68572 | 75066 | 79772 | 92601 | 108844 |
| China | 40235 | 48227 | 52312 | 60146 | 72888 |
| Viet Nam | 2851 | 4109 | 5540 | 8856 | 13943 |
| Netherlands | 5346 | 4900 | 4526 | 5278 | 8233 |
| Hong Kong, China | 2413 | 2370 | 1603 | 1032 | 1574 |
| Germany | 2461 | 1494 | 1741 | 4255 | 1400 |
| Thailand | 996 | 1011 | 592 | 1468 | 1276 |
| Indonesia | 1163 | 1162 | 1253 | 1140 | 1098 |
| Spain | 1271 | 707 | 1274 | 908 | 1043 |
| Pakistan | 882 | 1849 | 2155 | 1503 | 1040 |
| Italy | 1210 | 1255 | 1024 | 993 | 732 |
| Myanmar | 791 | 1845 | 1124 | 776 | 692 |
| Taipei, Chinese | 1417 | 1022 | 1299 | 1665 | 681 |
| Belgium | 1095 | 563 | 567 | 424 | 498 |
| Ethiopia | 121 | 1077 | 1222 | 162 | 452 |
| Portugal | 138 | 94 | 151 | 520 | 434 |
| Austria | 514 | 433 | 376 | 507 | 400 |
| Poland | 186 | 272 | 251 | 337 | 338 |
| United States of America | 647 | 406 | 523 | 413 | 327 |
| United Kingdom | 585 | 499 | 296 | 288 | 298 |
| Sweden | 374 | 166 | 229 | 280 | 275 |
| France | 321 | 224 | 250 | 303 | 205 |
| Denmark | 141 | 112 | 149 | 105 | 118 |
| Colombia | 152 | 172 | 211 | 342 | 98 |
| Costa Rica | 6 | 133 | 0 | 64 | 97 |
| Ecuador | 6 | 23 | 21 | 44 | 91 |
| Japan | 142 | 106 | 74 | 80 | 77 |
| Malaysia | 80 | 71 | 67 | 7 | 71 |
| Georgia | 30 | 43 | 89 | 66 | 57 |
| United Arab Emirates | | 5 | 6 | 9 | 52 |
| Singapore | 290 | 60 | 60 | 284 | 45 |
| India | 74 | 76 | 74 | 37 | 38 |
| Bangladesh | 37 | 55 | 13 | 10 | 23 |
| Latvia | 54 | 14 | 5 | 30 | 21 |
| Nicaragua | 10 | 0 | 0 | 19 | 20 |
| Turkey | 2 | 1 | 6 | 1 | 19 |
| Czech Republic | 50 | 34 | 44 | 24 | 17 |
| Ghana | 2074 | 16 | 15 | 8 | 15 |
| Philippines | 6 | 31 | 11 | 14 | 15 |
| Greece | 12 | 3 | 21 | 36 | 14 |
| Canada | 41 | 58 | 3 | 38 | 13 |
| Australia | 3 | 0 | 5 | 2 | 12 |
| Peru | 15 | 1 | 0 | 0 | 10 |
| Brazil | 41 | 37 | 2 | 7 | 8 |
| Argentina | 3 | 6 | 3 | 4 | 3 |
| Mexico | 18 | 15 | 13 | 19 | 2 |
| Chile | 1 | 0 | 6 | 0 | 0 |

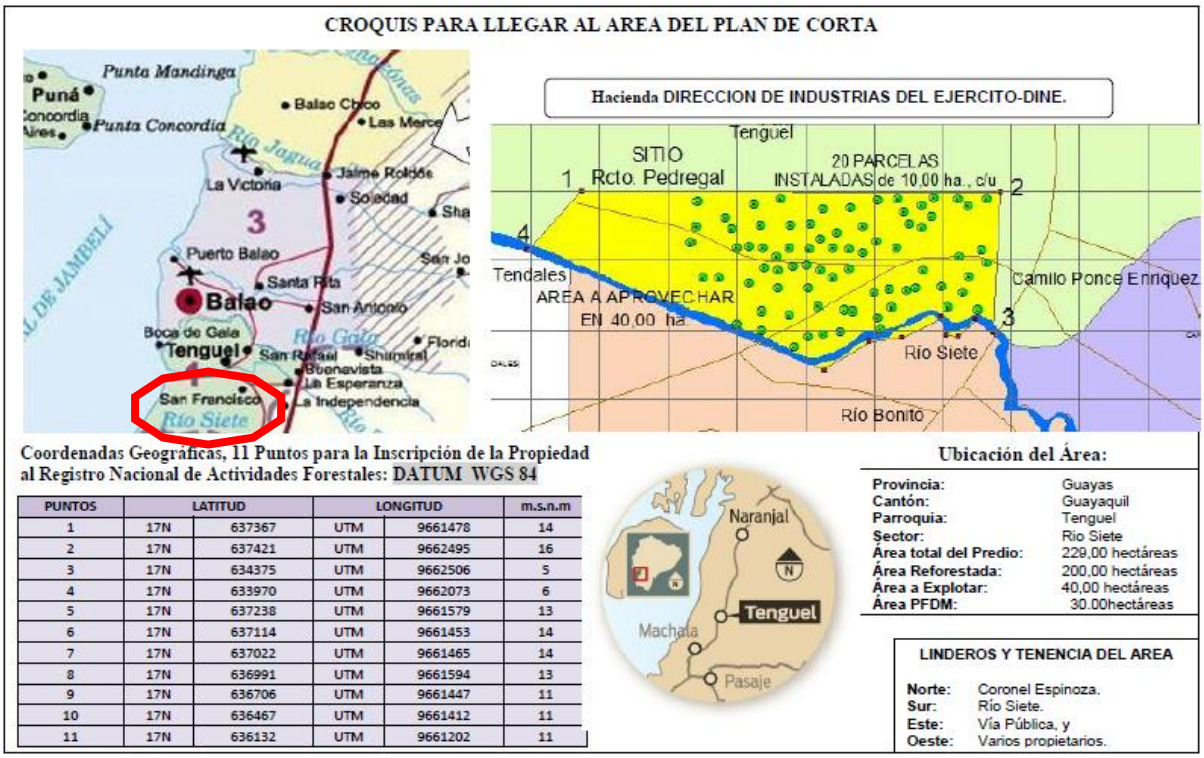
*Fuente: Trade Map, 2016*
*Elaborado por: Bustamante, 2016*

## ANEXO 3. Tabla de países importadores de caña guadua

| Unit : US Dollar thousand | Imported value | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Importers** | **2011** | **2012** | **2013** | **2014** | **2015** |
| World | 100780 | 110085 | 110163 | 133951 | 136556 |
| India | 2367 | 5620 | 8573 | 15515 | 23390 |
| United States of America | 12877 | 16525 | 18509 | 19570 | 21411 |
| Netherlands | 11715 | 12957 | 10398 | 15476 | 14393 |
| Italy | 10774 | 10337 | 8922 | 14015 | 8788 |
| United Kingdom | 8108 | 6575 | 5431 | 6076 | 8222 |
| Spain | 3578 | 3247 | 4248 | 6078 | 7527 |
| Hong Kong, China | 3515 | 4016 | 4989 | 5142 | 6163 |
| Japan | 6822 | 7185 | 6407 | 6356 | 5679 |
| Germany | 4997 | 4513 | 4230 | 6263 | 4432 |
| Poland | 2335 | 3889 | 4176 | 5027 | 4312 |
| France | 4452 | 5307 | 4167 | 4544 | 4141 |
| Macao, China | 435 | 433 | | 823 | 2528 |
| Korea, Republic of | 655 | 663 | 1093 | 1507 | 2114 |
| Canada | 1810 | 1555 | 2137 | 1778 | 1951 |
| Australia | 1076 | 1273 | 1202 | 1103 | 1552 |
| Belgium | 3093 | 2687 | 2823 | 1609 | 1546 |
| China | 3564 | 2837 | 2951 | 2605 | 1417 |
| Malaysia | 841 | 940 | 1116 | 1329 | 1312 |
| Turkey | 629 | 688 | 999 | 1486 | 1169 |
| Taipei, Chinese | 625 | 1257 | 1548 | 1797 | 992 |
| Portugal | 822 | 518 | 1271 | 1358 | 935 |
| Denmark | 967 | 321 | 286 | 306 | 611 |
| Austria | 862 | 704 | 650 | 694 | 573 |
| Switzerland | 485 | 570 | 598 | 612 | 569 |
| Sri Lanka | 34 | 196 | 341 | 521 | 538 |
| New Zealand | 306 | 420 | 347 | 421 | 535 |
| Sweden | 529 | 466 | 480 | 820 | 503 |
| Norway | 471 | 619 | 684 | 599 | 501 |
| Czech Republic | 529 | 394 | 446 | 572 | 495 |
| Singapore | 588 | 508 | 836 | 663 | 490 |
| Pakistan | 371 | 439 | 286 | 410 | 484 |
| Russian Federation | 541 | 640 | 571 | 630 | 470 |
| Saudi Arabia | 0 | 0 | 127 | 267 | 453 |
| Sudan (North + South) | 0 | 1077 | 1222 | 169 | 450 |
| Israel | 809 | 641 | 588 | 775 | 429 |
| Greece | 524 | 496 | 651 | 660 | 392 |
| Brazil | 207 | 221 | 175 | 502 | 324 |
| Chile | 84 | 75 | 9 | 129 | 130 |
| Mexico | 15 | 20 | 32 | 60 | 17 |
| Bolivia, Plurinational State of | 1 | 9 | 0 | 14 | 6 |
| Costa Rica | 11 | 0 | 11 | 8 | 6 |
| Colombia | 2 | 27 | 7 | 4 | 2 |
| Ecuador | 2 | 5 | 14 | 0 | 0 |
| El Salvador | 0 | 156 | 0 | 0 | 0 |
| Peru | 9 | 0 | 14 | 35 | 0 |

*Fuente: Trade Map, 2016*
*Elaborado por: Bustamante, 2016*

## ANEXO 4. Croquis de la Asociación Rio 7




| PUNTOS | LATITUD | | LONGITUD | | m.s.n.m |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 17N | 637367 | UTM | 9661478 | 14 |
| 2 | 17N | 637421 | UTM | 9662495 | 16 |
| 3 | 17N | 634375 | UTM | 9662506 | 5 |
| 4 | 17N | 633970 | UTM | 9662073 | 6 |
| 5 | 17N | 637238 | UTM | 9661579 | 13 |
| 6 | 17N | 637114 | UTM | 9661453 | 14 |
| 7 | 17N | 637022 | UTM | 9661465 | 14 |
| 8 | 17N | 636991 | UTM | 9661594 | 13 |
| 9 | 17N | 636706 | UTM | 9661447 | 11 |
| 10 | 17N | 636467 | UTM | 9661412 | 11 |
| 11 | 17N | 636132 | UTM | 9661202 | 11 |

*Fuente: Asociación Agropecuaria Rio 7*

**ANEXO 5 Modelo de cuestionario utilizado en la entrevista**

Cuestionario utilizado para la realización de la entrevista en la Asociación Agropecuaria Río 7

Objetivo: Conocer el estado actual de la Asociación Río 7 en los ámbitos de manejo del cultivo, situación financiera, mercado y organizativo.

Dirigido: Técnico de la Asociación Agropecuaria Río 7

SECCION A.

*Manejo del cultivo*

1. ¿Cuáles son los costos de producción?
2. ¿Cuál es el manejo de la plantación de caña guadua?
3. ¿Cuáles son las especies sembradas?
4. ¿Cuáles son las distancias de siembra?
5. ¿Cuál es la producción por hectárea de la caña brava?
6. ¿Cuál es la producción /ha de la caña guadua?
7. ¿Principales problemas de manejo de la caña que afecten la calidad del producto?
8. ¿Cómo se controlan estos problemas?
9. ¿Cómo se realiza el manejo de plantación en términos de siembra, fertilización y corte de caña?
10. ¿Cuáles son las tareas realizadas por los trabajadores de la asociación?

SECCIÓN B

*Situación financiera*

1. ¿Cuál es el punto de equilibrio de ventas de la asociación?
2. ¿Cuál es el volumen de ventas?

3. ¿Cuál es el procedimiento a seguir si requiero comprar caña guadua, forma de pago, anticipo, pago total...?

SECCION C

*Mercado*

1. ¿Cuáles es la oferta productiva/ año?
2. ¿Cuál es el volumen de ventas para Chile ?
3. ¿Cuál es el volumen de ventas para Perú?
4. ¿Cuál es la frecuencia de venta de los dos mercados?
5. ¿Cuáles son los problemas de comercialización tanto para el mercado de Chile y Perú
6. ¿Cuál es el principal problema de aceptación del producto
7. ¿Cuál es la diferencia en precio entre el mercado de Perú vs mercado de Chile
8. ¿Cuáles son los estándares de calidad del producto?
9. ¿Cuáles fueron los problemas iniciales para acceder a mercados internacionales?
10. ¿Cómo se ha superado esos problemas o como espera superarlos?
11. ¿Cuáles son sus proyecciones de mercado?
12. ¿Qué tan difícil es acceder a los mercados internacionales?
13. ¿Cuál es su competencia directa o indirecta?

SECCIÓN D

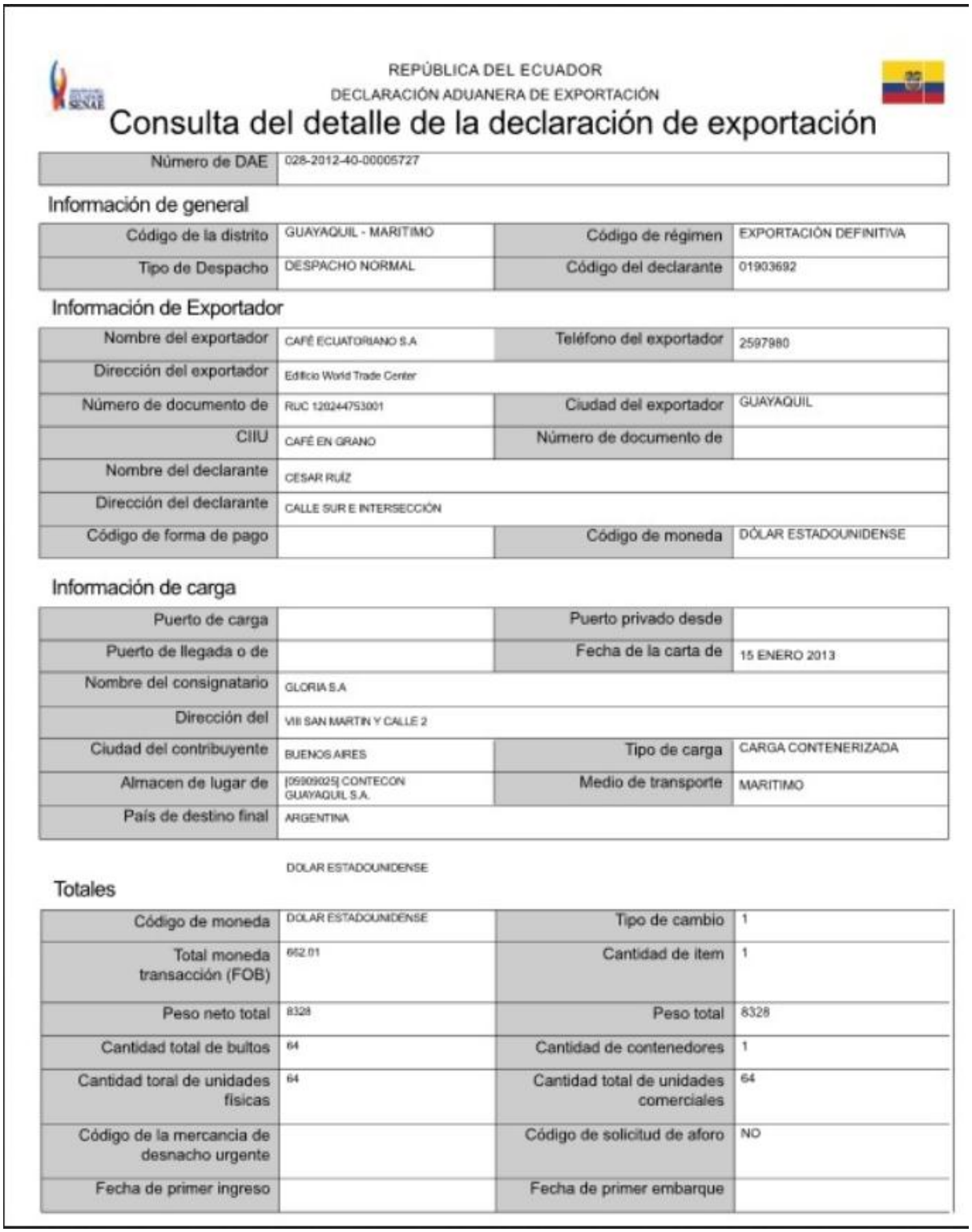
*Organización*

1. ¿Cuáles son sus fortalezas como asociación en producción, asociatividad, comercialización y mercado?

2. ¿Cuáles son sus debilidades en producción, asociatividad, comercialización, mercado?

3. ¿Acciones que se están llevando a cabo para fortalecer la asociación y los mercados?

**ANEXO 6. Imagen Declaración Aduanera de exportación**



REPÚBLICA DEL ECUADOR

DECLARACIÓN ADUANERA DE EXPORTACIÓN

## Consulta del detalle de la declaración de exportación

| | |
|---|---|
| Número de DAE | 028-2012-40-00005727 |

### Información de general

| | | | |
|---|---|---|---|
| Código de la distrito | GUAYAQUIL - MARITIMO | Código de régimen | EXPORTACIÓN DEFINITIVA |
| Tipo de Despacho | DESPACHO NORMAL | Código del declarante | 01903692 |

### Información de Exportador

| | | | |
|---|---|---|---|
| Nombre del exportador | CAFÉ ECUATORIANO S.A | Teléfono del exportador | 2597980 |
| Dirección del exportador | Edificio World Trade Center | | |
| Número de documento de | RUC 1202447530001 | Ciudad del exportador | GUAYAQUIL |
| CIIU | CAFÉ EN GRANO | Número de documento de | |
| Nombre del declarante | CESAR RUÍZ | | |
| Dirección del declarante | CALLE SUR E INTERSECCIÓN | | |
| Código de forma de pago | | Código de moneda | DÓLAR ESTADOUNIDENSE |

### Información de carga

| | | | |
|---|---|---|---|
| Puerto de carga | | Puerto privado desde | |
| Puerto de llegada o de | | Fecha de la carta de | 15 ENERO 2013 |
| Nombre del consignatario | GLORIA S.A | | |
| Dirección del | VIII SAN MARTIN Y CALLE 2 | | |
| Ciudad del contribuyente | BUENOS AIRES | Tipo de carga | CARGA CONTENERIZADA |
| Almacen de lugar de | [0590902S] CONTECON GUAYAQUIL S.A. | Medio de transporte | MARITIMO |
| País de destino final | ARGENTINA | | |

DOLAR ESTADOUNIDENSE

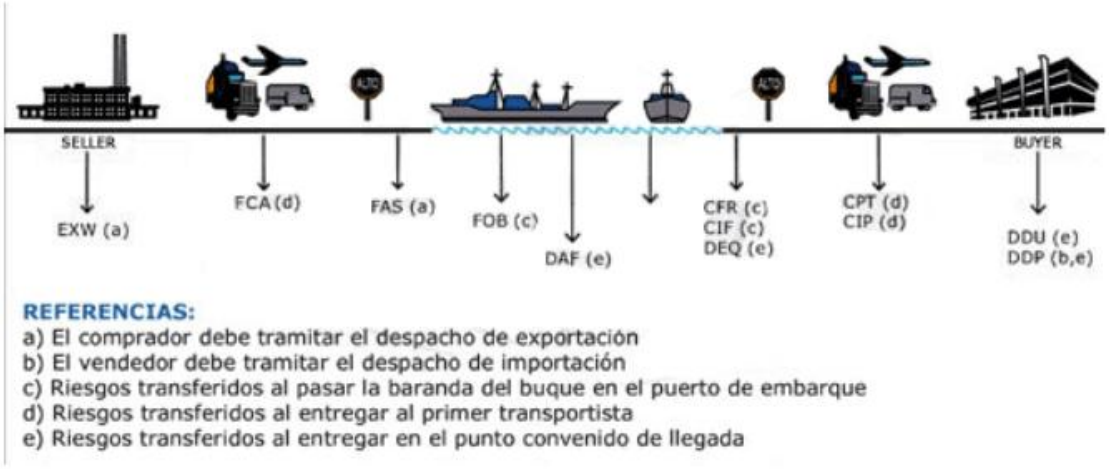
### Totales

| | | | |
|---|---|---|---|
| Código de moneda | DOLAR ESTADOUNIDENSE | Tipo de cambio | 1 |
| Total moneda transacción (FOB) | 662.01 | Cantidad de item | 1 |
| Peso neto total | 8328 | Peso total | 8328 |
| Cantidad total de bultos | 64 | Cantidad de contenedores | 1 |
| Cantidad toral de unidades físicas | 64 | Cantidad total de unidades comerciales | 64 |
| Código de la mercancia de desnacho urgente | | Código de solicitud de aforo | NO |
| Fecha de primer ingreso | | Fecha de primer embarque | |

*Fuente.www.todocomercioexterior.com.ec*

## ANEXO 7. Incoterms, 2010

Los incoterms, son las condiciones internacionales de comercio, las cuales determinan el contrato entre la parte compradora y vendedora estableciendo derechos y obligaciones de ambas partes.




**REFERENCIAS:**

a) El comprador debe tramitar el despacho de exportación
b) El vendedor debe tramitar el despacho de importación
c) Riesgos transferidos al pasar la baranda del buque en el puerto de embarque
d) Riesgos transferidos al entregar al primer transportista
e) Riesgos transferidos al entregar en el punto convenido de llegada

*Fuente: http://www.zoomcargonet.com/incoterms_espanol.html*

## ANEXO 8. Certificado de origen

| Ministerio de Industrias y Productividad | DECLARACIÓN JURAMENTADA DE ORIGEN |
|---|---|

**1. IDENTIFICACIÓN DE EMPRESA**

| | |
|---|---|
| 1.1. R.U.C. | |
| 1.2 Nombre Contacto | |
| 1.3 Dirección planta de producción (incluir ciudad y teléfono; según corresponda, ver instructivo de llenado) | |
| 1.4 Correo electrónico de notificación | |

**2. PRODUCTO (Tramitar un formulario por cada Producto)**

| | | |
|---|---|---|
| 2.1 Nombre comercial: | | |
| 2.2 Nombre Técnico: | | |
| 2.3 Unidad Comercial: | | |
| 2.4 Subpartida arancelaria | | |

**3. UTILIZACIÓN INSTRUMENTOS DE COMPETITIVIDAD ADUANERA**

| | | |
|---|---|---|
| Zona Especial de Desarrollo | Zona Franca | Ninguna: |

**4. (*) MATERIALES EXTRANJEROS IMPORTADOS DIRECTAMENTE O ADQUIRIDOS EN EL MERCADO NACIONAL DE LAS PARTES NO SIGNATARIAS DEL ACUERDO O ESQUEMA COMERCIAL.**

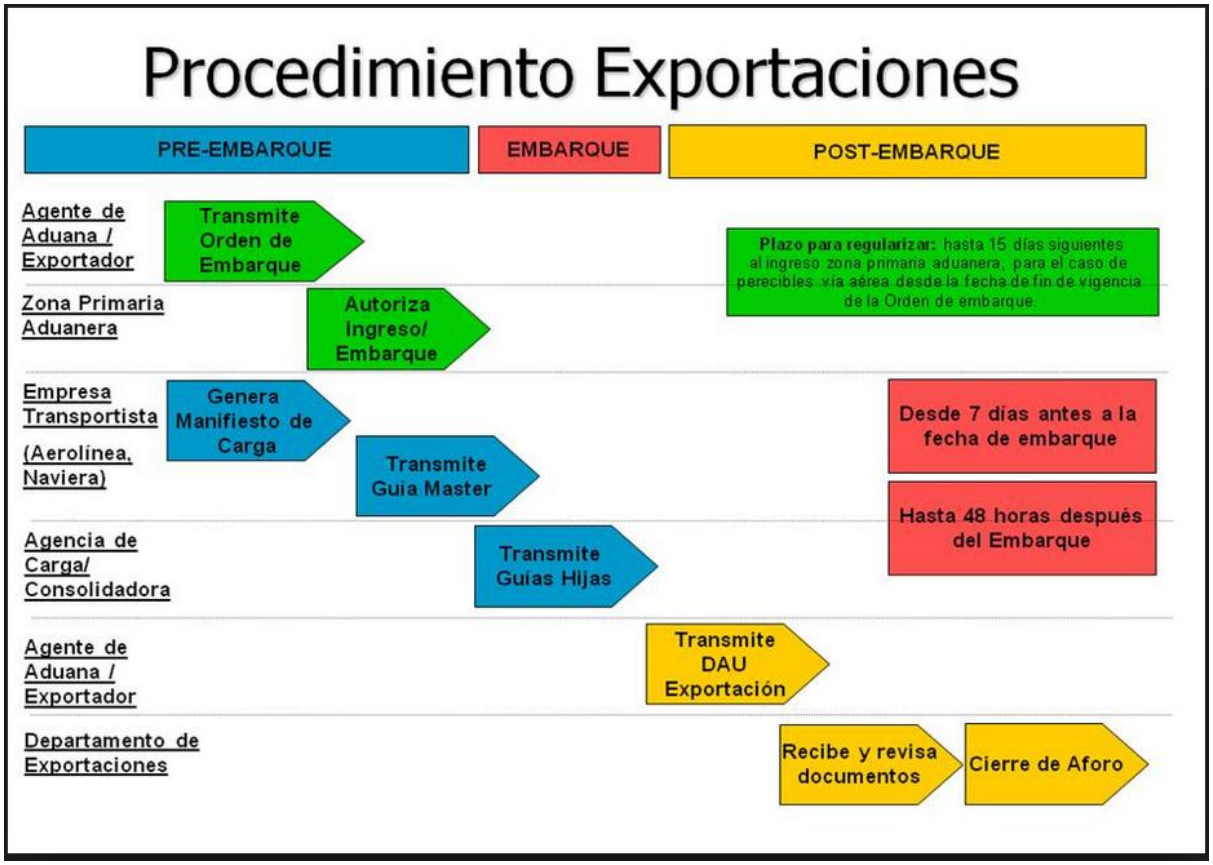
| Nº | Descripción Nombre Técnico | Subpartida (10 dígitos) | País Origen | País Procedencia | Unidad de Medida | Cantidad | Valor CIF $ Por Unidad Comercial del Producto (casilla 2.3) | Valor Planta |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | | |
| 4.11 Valor Total por Unidad de Producto (US $) | | | | | | | | |

**5. (*) MATERIALES NACIONALES O DE LAS PARTES SIGNATARIOS DEL ACUERDO O ESQUEMA COMERCIAL, PARA EFECTOS DE ACUMULACIÓN, SEGÚN CORRESPONDA**

| Nº | Descripción Nombre Técnico | Subpartida (10 dígitos) | Unidad de Medida | Cantidad | Valor Planta $ Por Unidad Comercial de Producto (2.3) |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| 5.11 Valor total por unidad de producto (US $): | | | | | |

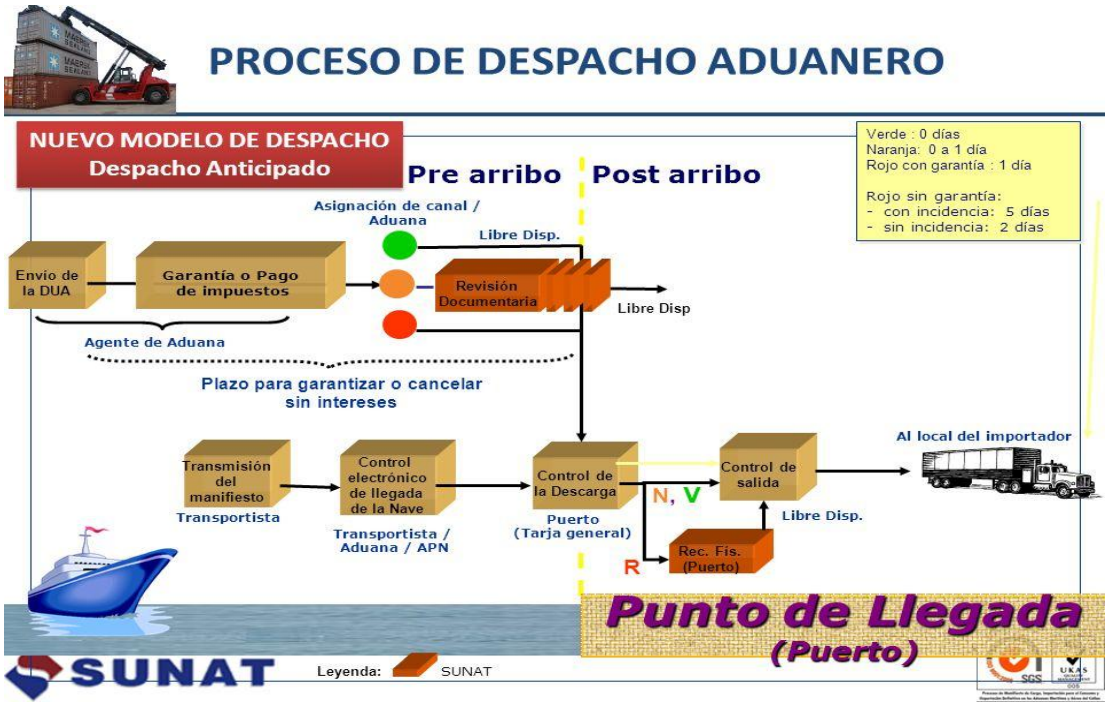
*Fuente: todocomercioexterior.com.ec*

**ANEXO 9. Procedimiento de exportaciones**




*Fuente: Aduana del Ecuador, 2016*

*Figura 12. Proceso del despacho aduanero*




*Fuente: Sunat, 2016.*

**ANEXO 10. Relación comercial Ecuador - Chile**

# Relación Comercial ECUADOR - CHILE

| | | |
|---|---|---|
| 14'038.399 | Población | 16'601.707 |
| 283.561 Km². | Superficie | 756.770 Km². |
| Quito | Capital | Santiago de Chile |
| Dólar | Moneda | Peso chileno |

Chile, ubicado en el extremo suroeste del continente americano, es uno de los países con mayor crecimiento económico en la región, en la última década.

Actualmente las exportaciones se han convertido en un rubro importante de la economía chilena, conllevando a la adopción de políticas de apertura de su mercado hacia el mundo, con un sinnúmero de Acuerdos Comerciales con diversos países.

La relación comercial entre Chile y Ecuador se ha profundizado en los últimos años. Muestra de aquello, se concretó el nuevo Acuerdo de Complementación Económica ACE No. 65 (dejando sin efecto el anterior, ACE No. 32), entrando en vigencia el 26 de julio del 2010, con el fin de mejorar y facilitar las operaciones comerciales entre estos dos países. Este nuevo acuerdo incluye modificaciones principalmente en el campo de la Normativa de Origen, manteniendo las mismas Listas de Excepciones del acuerdo anterior que agrupan cerca del 96% de todo el universo arancelario.

## 1. Principales Productos de Exportación e Importación

| Exportaciones | # | Importaciones |
|---|---|---|
| Petróleo | 1 | Concentrado para Bebidas Gaseosas |
| Banano | 2 | Medicamentos para Uso Humano |
| Vehículos Ensamblados (Diésel o Semi Diésel) para Transporte de Mercaderías | 3 | Barras de Hierro o Acero |
| Fuel Oil | 4 | Manzanas |
| Grasas y Aceites Vegetales | 5 | Alambres de Cobre |
| Atún | 6 | Fertilizantes |
| Palmito | 7 | Conductores Eléctricos de Cobre |
| Camarón | 8 | Papel Prensa en Bobinas |
| Piña | 9 | Tortas y demás residuos de la Extracción del Aceite de Soya |
| Rosas | 10 | Papel y Cartón Multicapas |

Fuente: BCE

La relación comercial entre Ecuador y Chile se ha desarrollado principalmente en industrias tales como Alimentos, Metales, Derivados del Petróleo, Papel y Bebidas.

El petróleo es el rubro más importante dentro de las exportaciones del Ecuador hacia Chile, con un 81,34% del total, en el 2009, alcanzando un valor FOB de $731,69 millones.

Por su parte, el producto más importado fue el Concentrado para Bebidas Gaseosas, que representó el 8,01% ($39,95 millones CIF), de las importaciones desde Chile.

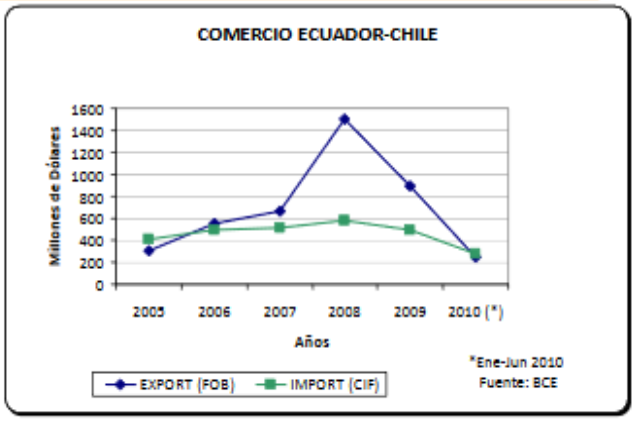
En total se exportan a Chile productos de 371 partidas arancelarias distintas, mientras que la oferta chilena hacia Ecuador agrupa más de 1,578 partidas.

## 2. Balanza Comercial Ecuador Chile

La balanza comercial con Chile ha alcanzado un saldo positivo en los últimos 4 años.

En el 2009 el comercio entre ambos países sufrió una caída con respecto al año anterior. La cifra de exportaciones hacia Chile disminuyeron en un 40.17%. Se puede identificar como principal causa la caída de los precios del petróleo. Por otro lado, las salvaguardias impuestas por el COMEXI en enero del 2009, con el fin de sustituir importaciones por producción nacional, y la crisis mundial financiera, hicieron que las importaciones se reduzcan en un 14.39%.

Para el primer semestre del 2010, las exportaciones ecuatorianas disminuyeron en un 6%, mientras que las importaciones repuntaron en 9%, con respecto al mismo período del año anterior.




*Fuente Cámara de comercio de Guayaquil.*

## ANEXO 11. Relación comercial Ecuador – Perú

# Relación Comercial ECUADOR - PERÚ

| | | | |
|---|---|---|---|
| 14'038.399 | Población | 29'885,340 |
| 283.561 Km². | Superficie | 1'285,215 Km². |
| Quito | Capital | Lima |
| Dólar | Moneda | Nuevo Sol ($0.35 USD.) |

Perú se encuentra en la parte centro-occidental de América del Sur. Limita al norte con Ecuador y Colombia, al este con Brasil, al sureste con Bolivia y por el sur con Chile. Al oeste limita con el Océano Pacífico. Es uno de los países de mayor biodiversidad en el mundo y de mayores recursos minerales.

El comercio exterior y la atracción de inversiones ha sido uno de los ejes fundamentales de los últimos gobiernos peruanos para el desarrollo.

Han firmado acuerdos de libre comercio con EEUU, Canadá, China, Chile y Singapur, además de los acuerdos en bloque entre la CAN y Mercosur. Están por concretar acuerdos con México, Tailandia y la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC).

Es miembro desde 1998 del APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation), integrándose y fortaleciendo sus relaciones comerciales y de inversión con países del sudeste de Asia. Fue sede de la cumbre mundial del APEC en el 2008.

Perú es considerado el primer productor mundial de harina de pescado, y de páprika; además de ser el primer exportador mundial de espárragos.

A partir del Acuerdo de Paz en 1998, el comercio con Ecuador ha crecido de manera destacada, impulsado también por la firma del Convenio de Aceleración y Profundización del Libre Comercio entre estos países, que estableció el arancel cero para el intercambio bilateral.

## 1. Principales Productos de Exportación e Importación

| Exportaciones | # | Importaciones |
|---|---|---|
| Petróleo | 1 | Gas Licuado de Petróleo |
| Cocinas | 2 | Energía Eléctrica |
| Tableros de madera | 3 | Atún |
| Atún | 4 | Alimentos para animales |
| Tubos de plástico | 5 | Aceite de Soya |
| Minerales de Oro | 6 | Aceite Lubricante |
| Refrigeradores | 7 | Máquinas para minería |
| Aceite de Palma | 8 | Cobre |
| Minerales de Cobre | 9 | Huevos |
| Medicamentos para uso humano | 10 | Cinc sin alear |

Fuente: BCE

Cerca del 80% de las exportaciones ecuatorianas hacia Perú la conforma el petróleo. Su valor exportado ascendió a US$ 1,065 millones en el 2010. Perú fue el tercer destino de las exportaciones de crudo el año anterior.

La oferta ecuatoriana incluye más de 1,000 productos distintos, de los cuales apenas 50 logran totalizar más de US$1 millón en el 2010.

En cuanto a las importaciones desde Perú, entre los más de 2,000 productos que compramos, destaca principalmente el Gas licuado de petróleo (20% de las importaciones), cuyo valor total en el 2010 fue de US$ 223 millones. Perú es junto con los EEUU nuestro principal proveedor de este producto.

El valor total de exportaciones en el 2010 alcanzó los US$ 1,335 millones, mientras que las importaciones sumaron US$ 1,035 millones.

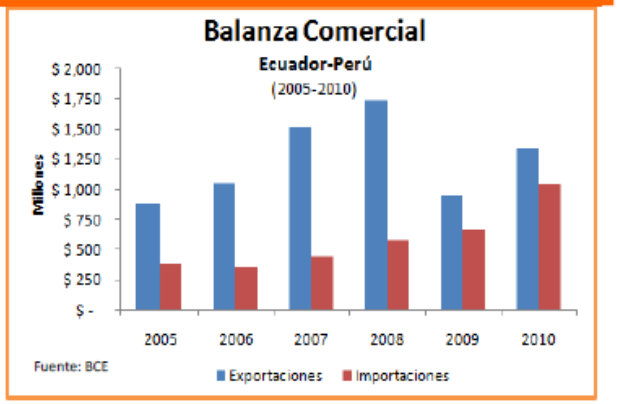
## 2. Balanza Comercial Ecuador Perú

Ecuador ha podido mantener un saldo comercial positivo con el Perú en los últimos años, basado en gran parte en las exportaciones petroleras al vecino país.

Las exportaciones ecuatorianas hacia Perú, crecieron un 42% el año anterior, luego de haber experimentado una caída del 46% en el 2009, a causa de la crisis global y la caída del precio del petróleo.

Por su parte, las importaciones ecuatorianas desde Perú han mostrado niveles de crecimiento desde el año 2007, destacando un aumento del 56% en las importaciones del 2010.

El saldo comercial para Ecuador llegó a bordear los US$ 300 millones en el 2010, lejos de alcanzar los niveles del 2007 o 2008 en los que la brecha superó la barrera de los US$ 1,000 millones.




*Fuente Cámara de comercio de Guayaquil.*

URKUND

# Urkund Analysis Result

**Analysed Document:** BUSTAMANTE OBACO HUGO FERNANDO.pdf (D21541250)
**Submitted:** 2016-08-30 02:22:00
**Submitted By:** ferbusta1707@gmail.com
**Significance:** 7 %

## Sources included in the report:

tesis.docx (D15134668)
EXPORTACION-DE-LA-CAÑA-DE-GUADUA-CON-DESTINO-A-PERU-GRUPO #6.docx (D14878609)
PLAN ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA DE EMBUTIDOS.docx (D9877626)
PROYECTO NOMENCLATURA 4-61 ING. COMERCIO EXTERIOR GRUPO 11.docx (D13260780)
http://www.slideshare.net/paconagoya/bamb-8769261
http://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/es/ec/ec050es.pdf
http://www.argentinatradenet.gov.ar/sitio/datos/Apoyo/incoterms.pdf
http://www.aduana.gob.ec/files/pro/leg/ccop/S351_20101229.pdf

## Instances where selected sources appear:

28