



**UNIVERSIDAD LAICA
“ELOY ALFARO DE MANABÍ”**

**FACULTAD DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

**“PLAN DE NEGOCIO PARA LA EXPORTACIÓN DE ARTESANÍAS
DE BAMBÚ EN EL MERCADO CANADIENSE”**

**TESIS DE GRADO
PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIEROS EN COMERCIO
EXTERIOR Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**AUTORES:
SUAREZ CAÑARTE JHON
FRANCO MUENTES AMANDA**

**DIRECTOR DE TESIS:
ECON.VINICIO INTRIAGO DURAN**

MANTA, 2014



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

IDENTIFICACIONES DE LOS EGRESADOS

NOMBRES:	Amanda Beatriz	
APELLIDOS:	Franco Muentes	
NACIONALIDAD:	Ecuatoriana	
LUGAR DE NACIMIENTO:	Manta	
FECHA DE NACIMIENTO:	18 de Junio 1984	
CÉDULA DE IDENTIDAD:	131192128-0	
ESTADO CIVIL:	Soltera	
TELÉFONOS:	0994072680	
CORREO ELECTRÓNICO:	prettyamandy@yahoo.es	
RESIDENCIA:	Manta	
DIRECCIÓN DE DOMICILIO:	Av.4 de Noviembre Barrio Simón Bolívar Calle.320	
TÍTULOS ACADÉMICOS:	Colegio Técnico Nacional "MANTA" Bachiller en Comercio y Administración	
ESTUDIOS ACTUALES:	Seminario de Atención al Cliente	
COMPETENCIAS LABORALES:	Trabajo en equipo, actitud de servicio al cliente, con honradez para el cumplimiento de las responsabilidades delegadas o asignadas.	
EXPERIENCIA LABORAL:	Importadora el Rosado -Atención al Cliente- Almacenes Alikan-Servicios Múltiples y Atención al Cliente- Asesoría Administrativa Torres Peñaherrera-Asistente Administrativa- Asesoría Contable Alonzo-Asistente Contable	
ACTIVIDADES ACTUALES:	Asistente Contable	
INTENCIONALIDAD E INTERÉS CON EL PROYECTO DE GRADO	Establecer vías de factibilidad : de acuerdo a los respectivos procesos y procedimientos que nos conllevan en una exportación hacia el mercado canadiense de nuestras artesanías ecuatorianas a base de caña guadua o bambú; por ser un recurso renovable ofreciendo de esta manera un gran aporte al medio ambiente.	



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

NOMBRES:	Ramón Jhon	
APELLIDOS:	Suarez Cañarte	
NACIONALIDAD:	Ecuatoriana	
LUGAR DE NACIMIENTO:	Jipijapa	
FECHA DE NACIMIENTO:	3 de Septiembre 1966	
CÉDULA DE IDENTIDAD:	130606762-8	
ESTADO CIVIL:	Soltero	
TELÉFONOS:	0939937930	
CORREO ELECTRÓNICO:	dis.josuca@hotmail.com	
RESIDENCIA:	Manta	
DIRECCIÓN DE DOMICILIO:	Calle 16 y avenida 22	
TÍTULOS ACADÉMICOS:	Colegio Nacional "CINCO DE JUNIO" Bachiller en Ciencias Especialización -Químico Biólogo-	
ESTUDIOS ACTUALES:	Cursos de Idiomas	
COMPETENCIAS LABORALES:	Trabajo en equipo con excelente aptitud para el buen servicio al cliente, con conocimiento y responsabilidad para todo negocio a ejecutarse.	
EXPERIENCIA LABORAL:	Distribuidora "JOSUCA"	
ACTIVIDADES ACTUALES:	Gerente	
INTENCIONALIDAD E INTERÉS CON LA TESIS DE GRADO:	Establecer los procesos y procedimientos concretos de acción para engrandecer con éxito mi negocio.	



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

DECLARACIÓN

Quienes nos suscribimos a continuación Ramón Jhon Suarez Cañarte y Amanda Beatriz Franco Muentes, declaramos bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de nuestra autoría; que no ha sido anteriormente presentado para ningún grado o calificación profesional; y, que hemos consultado las referencias bibliográficas que se incluye en este documento.

A través de la presente declaración cedemos nuestros derechos de propiedad intelectual correspondientes a este trabajo, a la Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y por la normatividad institucional vigente.

Egdo. Jhon Suarez Cañarte

Egda. Amanda Franco Muentes



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

CERTIFICACIÓN

Certifico que el presente trabajo de grado intitulado “**PLAN DE NEGOCIO PARA LA EXPORTACIÓN DE ARTESANÍAS DE BAMBÚ EN EL MERCADO CANADIENSE**”, ha sido desarrollado por los egresados, Ramón Jhon Suarez Cañarte y Amanda Beatriz Franco Muentes, bajo mi supervisión y tutoría según designación realizada por el Consejo de Facultad mediante Oficio No.122-DFCE-JAF del 2013. De igual manera, certifico que dicho trabajo ha sido concluido satisfactoriamente, cumple con todas las disposiciones legales establecidas por la normatividad institucional vigente, se encuentra listo para su defensa oral y cuenta con el aval de los profesores lectores del Proyecto de Grado, motivo por el cual dichos profesores también suscriben el presente documento.

Econ. Vinicio Intriago Durán

Director de Tesis De Grado

Econ. Carlos Palacios

PROFESOR LECTOR 1

PROFESOR LECTOR 2

PROFESOR LECTOR 3



DEDICATORIA

La etapa de vida de todo ser humano esta manifestada en cada uno de los días porque; en ellos aprendemos a ser mejores a través de los nuevos retos que emprendemos solo está en ser perseverante y tolerante ante las situaciones que se nos presente, buscando la mejor forma o solución sin afectar a los demás.

Dedico este trabajo de tesis el cual ha sido de gran esfuerzo, aquellos seres maravillosos por su gran apoyo y guía constante en mi vida.

A Dios nuestro Padre Celestial, quien ha estado presente diariamente y quien me ha dado fortaleza para continuar con mis metas.

A mis Padres, Eduardo Franco y Marilú Muentes por ser ese pilar ejemplar de apoyo, comprensión que con esfuerzo y dedicación muestran en cada consejo una enseñanza; a mis hermanos Enrique y Gabriel al igual que a mis hermanas Gissella, Magdalena en especial a Ingrid por estar pendiente de mí que con sus gratas palabras de sabiduría me dieron seguridad y ese gran apoyo incondicional.

A todos mis verdaderos amigos que me han conocido en el transcurso de mi vida, y los cuales ofrecieron su valiosa compañía en momentos buenos y difíciles para mí.

A todos mis grandes compañeros de universidad y a todas aquellas personas que son muy importantes en mi vida, que aunque no las nombre se hacen merecedora de compartir este gran logro.

Amanda Franco



AGRADECIMIENTO

- A Dios, por su gran iluminación diaria quien ha hecho de mi una persona perseverante ante los obstáculos que se me han presentado, donde su infinita confianza me ha permitido tener esa gran esperanza de fe y sentido a mi vida en cada paso a seguir siendo esa mano amiga de aliento e inspiración.
- Al Economista Vinicio Intriago, director de tesis y amigo le agradezco la confianza brindada en cada una de las tutorías, además por sus sabios consejos y enseñanzas que a la vez permitieron culminara con éxito el presente trabajo de tesis.
- A quienes integran Comercio Exterior y Negocios Internacionales y a cada uno de mis catedráticos durante la carrera por sus aportes enriquecedores, de manera especial para los Ingenieros Maricela Marriott y Ronald López por brindarme su valioso tiempo y apoyo en cada unas de las dificultades de este proceso.
- A quienes conforman la Corporación la Noble Guadua en Olón, CENBA de la Provincia de Pichincha, Asociación el Barro de Jipijapa y demás Talleres Artesanales de la Provincia de Manabí por su aporte y contribución en lo que concierne a facilidades en información así como en la Investigación de Campo.
- A la Econ. Ingrid Franco asesora de tesis, hermana y amiga por su gran ayuda incondicional quien estuvo pendiente en cada avance de este proyecto, además de darme ánimos con sus magníficas palabras permitieron cristalizar con éxito mi meta profesional.
- A todos quienes han sido participe de alguna manera para la realización de este trabajo, manifiesto mi gran gratitud y cariño fraterno.

Amanda Franco



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

DEDICATORIA

“El secreto de la felicidad no está en hacer siempre lo que se quiere, sino en querer siempre lo que se hace”.

Dedico este trabajo a mis hijos y a mis sobrinos, en la vida no todo es fácil, siempre vamos a encontrar obstáculos, pero no hay nada imposible mientras tengamos vida.

El esfuerzo que realizamos día a día se verá retribuido en el día de mañana cuando logramos culminar las metas propuestas. No olviden que el éxito es fácil de obtenerlo, lo difícil es merecerlo.

No sean como el pesimistas que por todo se vive quejando, ni el optimista que espera que todo cambie, sean realistas y ajústense a la realidad de la vida y verán que todo es más sencillo y fácil.

Jhon Suarez Cañarte



AGRADECIMIENTO

“La vida no es sino una continúa sucesión de oportunidades para sobrevivir”.

- La presente tesis de grado es muestra de gran esfuerzo en el cual, fueron partícipes varias personas de manera directa o indirecta; quienes leyendo, opinando, corrigiendo, teniéndome paciencia, dando ánimo me acompañaron en esos momentos de crisis y de felicidad.
- Agradezco a Dios todo poderoso por darme la oportunidad de ir culminado con éxito parte de las metas propuestas. Especial lealtad con la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí y a todos los docentes que me impartieron cátedra, pues son ellos parte primordial para la formación de este futuro profesional.
- A nuestro director de tesis, el Economista Vinicio Intriago por la ayuda y paciencia brindada a lo largo del proceso y desarrollo de la misma.
- Por último quiero agradecer a todas aquellas personas que sin esperar nada a cambio compartieron no solo pláticas sino también de sus conocimientos, a ellos muchas gracias.

Jhon Suarez Cañarte



Estructura del Plan de Negocios Para el Proyecto de Grado

INDICE

Dedicatoria

Agradecimiento

Introducción

Resumen Ejecutivo

Capítulo 1: Generalidades

1.1.	Antecedentes.....	26
1.2.	Características Generales de la Caña Guadua o Bambú.....	27
1.3.	Especies de Bambúes en el Ecuador.....	27
1.3.1.	Principales Especies de bambúes leñosos nativos de Ecuador.....	28
1.4.	El Bambú en América Latina.....	28
1.5.	Guadua Angustifolia Kunth	29
1.6.	Varietades de Bambúes empleadas en el Ecuador.....	30
1.7.	Manejo y Aprovechamiento de Guadales Naturales y Plantaciones Establecidas de Guadua en el Noroccidente de Pichincha.....	30
1.7.1.	Limpieza de Plantaciones de Guadua o Bambú en la Provincia de Pichincha.....	32
1.7.2.	Plan de Corte de Plantaciones de Guadua o Bambú en la Provincia de Pichincha.....	32
1.7.3.	Marcación para las Plantaciones de Guadua o Bambú en la Provincia de Pichincha.....	33
1.7.4.	Cortes de Cosechas de Guadua o Bambúes.....	34
1.7.5.	Análisis de suelo y foliar.....	34
1.7.5.1.	Fertilización.....	34
1.7.6.	Manejo de Plantaciones establecidas de Guadua en sus cuatros primeros años respectivamente.....	36



Capítulo 2: Plan Estratégico

2.1.	Objetivos del capítulo.....	37
2.2.	Análisis Estratégico.....	39
2.2.1.	Análisis del macro-entorno (País – Mercado).....	39
2.2.1.1.	Macro-ambiente del negocio.....	40
2.2.1.1.1.	Factores sociales y culturales.....	40
2.2.1.1.2.	Factores demográficos.....	41
2.2.1.1.3.	Condiciones económicas.....	41
2.2.1.1.4.	Auditoria de la competencia.....	43
2.2.1.1.5.	Factores políticos y legales.....	48
2.2.1.1.6.	Tecnología imperante.....	49
2.2.1.2.	Microambiente interno (Ecuador).....	50
2.2.1.3.	Factor social, cultural y económico en Ecuador.....	51
2.2.2.	Análisis de la Industria.....	52
2.2.2.1.	Análisis evolutivo del sector Productivo del Bambú en el Ecuador	53
2.2.2.2.	Análisis estructural del sector industrial 5 fuerzas de Porter.....	55
2.2.2.3.	Identificación y caracterización de la competencia.....	56
2.2.2.4.	Dimensionamiento de la oferta actual y potencial.....	58
2.2.2.5.	Identificación y caracterización de la demanda.....	60
2.2.3.	Análisis Interno.....	61
2.2.4.	Análisis Foda.....	62
2.2.4.1.	Análisis Frente Interno Fortaleza y Debilidades.....	62
2.2.4.2.	Análisis Frente Externo..... Oportunidades y Amenazas.....	63



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

2.2.5.	Viabilidad estratégica de invertir Matriz de atractividad.....	63
2.3.	Planteamiento Estratégico	
2.3.1.	Visión y Misión.....	66
2.3.1.1.	Visión.....	66
2.3.1.2.	Misión.....	66
2.3.2.	Objetivos Estratégicos.....	66
2.3.2.1.	Financieros: volumen, estabilidad, rentabilidad.....	66
2.3.3.	Estrategias.....	66
2.3.3.1	Matriz BCG: estrellas, vacas lecheras, pesos muertos.....	67
2.3.3.2.	Estrategias Genéricas de Desarrollo.....	68
2.3.3.3.	Estrategias de Crecimiento.....	70
2.2.3.1.	Estrategias de Desarrollo Internacional.....	70
2.3.4.	Sistemas de Valores.....	71

Capítulo 3: Plan Comercial

3.1.	Objetivos del Capítulo.....	72
3.2.	Análisis del Mercado de referencia.....	72
3.2.1.	Tipo y estructura de Mercado.....	73
3.2.2.	Identificación y análisis de Segmentos de mercado objetivos.....	74
3.2.3.	Identificación y análisis de la competencia directa.....	76
3.2.4.	Factores críticos de éxito y ventajas competitivas a desarrollar.....	77
3.2.5.	Demanda de Artesanías Ecuatorianas.....	78
3.2.5.1.	Demanda Potencial de Artesanías Ecuatorianas del cantón Manta.....	78
3.2.5.2.	Demanda Potencial Proyectada de Artesanías Ecuatorianas del cantón Manta.....	79
3.2.5.3.	Demanda Histórica de Artesanías Ecuatorianas.....	80



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

3.2.5.4.	Demanda Proyectada de Artesanías Ecuatorianas.....	82
3.2.6.	Oferta de Artesanías Ecuatorianas.....	83
3.2.6.1.	Oferta Histórica de Artesanías Ecuatorianas en Miles USD.....	83
3.2.6.2.	Oferta Proyectada de Artesanías Ecuatorianas en Miles USD.....	84
3.2.6.3.	Oferta Histórica de Artesanías Ecuatorianas en TN.....	85
3.2.6.4.	Oferta Proyectada de Artesanías Ecuatorianas en TN.....	86
3.2.6.5.	Oferta Potencial Histórica de Artesanías Ecuatorianas.....	87
3.2.6.6.	Oferta Potencial Proyectada de Artesanías Ecuatorianas.....	89
3.2.7.	Demanda Insatisfecha del mercado de referencia.....	90
3.2.7.1.	Análisis de la demanda insatisfecha del mercado de referencia.....	90
3.2.7.2.	Análisis de los potenciales demandantes del mercado de referencia.....	92
3.2.8.	Demanda Insatisfecha de Artesanías Ecuatorianas.....	92
3.2.8.1.	Demanda Insatisfecha Histórica de Artesanías Ecuatorianas.....	92
3.2.8.2.	Demanda Insatisfecha Proyectada de Artesanías Ecuatorianas en Miles USD.....	94
3.2.8.3.	Demanda Insatisfecha Histórica de Artesanías Ecuatorianas en Miles USD en el cantón Manta.....	95
3.2.8.4.	Demanda Insatisfecha Proyectada de Artesanías Ecuatorianas en el cantón Manta.....	97
3.2.9.	Demanda de Artesanías Ecuatorianas que atenderá el Proyecto.....	99
3.3.	Plan Comercial.....	100
3.3.1.	Objetivos del Plan Comercial.....	100
3.3.2.	Mix de Marketing.....	100
3.3.2.1.	Auditoría y estrategia de producto.....	101
3.3.2.1.1.	Adaptación o modificación requerida.....	101
3.3.2.1.2.	Atributos y beneficios del producto.....	102
3.3.2.1.3.	Componentes centrales de las artesanías.....	102
3.3.2.1.4.	Componentes de empaque.....	106
3.3.2.1.5.	Componentes de servicio de apoyo.....	106



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

3.3.2.1.6.	Estrategia de marca.....	106
3.3.2.2.	Auditoria y estrategia de Precio.....	107
3.3.2.2.1.	Términos de Venta (Incoterm).....	107
3.3.2.2.2.	Partida Arancelaria.....	107
3.3.2.2.3.	Comparativo de precios con la Competencia.....	108
3.3.2.2.4.	Impacto del tipo de cambio en la fijación del precio.....	108
3.3.2.2.5.	Fijación del precio de venta unitario (de exportación).....	110
3.3.2.2.6.	Costo Total Unitario.....	110
3.3.2.2.7.	Costos Logísticos.....	111
3.3.2.2.8.	Métodos de cobro/ pago internacional.....	120
3.3.2.3.	Auditoría y Estrategia de Distribución.....	121
3.3.2.3.1.	Modo de Transporte.....	122
3.3.2.3.2.	Puerto/ aeropuerto de origen y destino.....	122
3.3.2.3.3.	Tipo de regulaciones de marca y etiquetas origen/ destino.....	123
3.3.2.3.4.	Tipo de embalaje requerido.....	124
3.3.2.3.5.	Documentación requerida.....	125
3.3.2.3.6.	Tipos de requisitos ambientales.....	126
3.3.2.3.7.	Tipos de requisitos normas legales, calidad y buenas prácticas.....	126
3.3.2.3.8.	Cadena de Distribución Bumbartex S.A.....	127
3.3.2.3.9.	Canal de Distribución Bumbartex.....	127
3.3.2.3.10.	Proveedores de servicios al comercio exterior requeridos.....	128
3.3.2.3.11.	Operativa de comercio exterior: (tramitología importación/exportación).....	128
3.3.2.3.12.	Modelos de comercio electrónico.....	129
3.3.2.4.	Auditoría y estrategia de promoción: (posicionamiento, eslogan, publicidad entre otros).....	130
3.3.2.4.1.	Participación en ferias comerciales internacionales.....	131



Capítulo 4: Plan Técnico Organizacional

4.1.	Objetivos del capítulo.....	132
4.2	Plan Técnico.....	132
4.2.1.	Localización.....	132
4.2.2.	Proceso productivo de los proveedores.....	133
4.2.3.	Distribución física de la empresa.....	136
4.2.4.	Plan de abastecimiento de productos terminados.....	137
4.2.5.	Plan de abastecimiento de insumos.....	139
4.2.6.	Plan de abastecimiento de mano de obra.....	139
4.3.	Plan Organizacional.....	140
4.3.1.	Datos generales de la empresa.....	140
4.3.2.	Proceso de toma de decisiones.....	140
4.3.3.	Arquitectura organizacional: organigrama.....	141
4.3.4.	Distribución de funciones y responsabilidades.....	141
4.3.5.	Requerimientos de activos fijos para áreas administrativas.....	143
4.3.6.	Requerimiento de personal para áreas administrativas.....	144
4.3.7.	Marco legal relacionado a la operación de la empresa.....	144
4.3.8.	Plan de implementación.....	146
4.3.9.	Plan de acción de corto plazo.....	147
4.3.10.	Puesta en Marcha.....	148
4.3.11.	Plan de Salida.....	148

Capítulo 5: Financiero

5.1.	Objetivos del Capítulo.....	149
5.2.	Horizonte de tiempo del Plan financiero (5 años).....	149
5.3.	Plan de Inversión.....	149



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

5.3.1.	Inversiones en activos fijos.....	150
5.3.2.	Inversión Diferida.....	150
5.3.3.	Inversiones en capital de operación.....	151
5.4.	Flujo de depreciaciones y Amortizaciones de Activos.....	152
5.4.1.	Flujo de Depreciaciones de Activos Fijos.....	152
5.4.2.	Flujo de Amortizaciones de Activos Diferidos.....	154
5.5.	Plan de Financiamiento.....	154
5.5.1.	Estrategia de financiamiento.....	154
5.5.2.	Tabla de amortización (de parte financiada con crédito).....	155
5.5.3.	Tasa de Descuento o Costo Promedio.....	155
5.6.	Proyecciones de Ingresos Operacionales.....	156
5.6.1.	Presupuesto de Ingreso por venta de artesanías de bambú.....	157
5.6.2.	Presupuesto de Gastos.....	157
5.6. 2.1.1.	Gastos de Abastecimiento de Productos Terminados.....	160
5.6.2.1.2.	Gastos Administrativos.....	161
5.7.	Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado.....	161
5.8.	Flujos de Fondos del Proyecto.....	162
5.9.	Evaluación Financiera del proyecto VAN- TIR Y PAY BACK.....	163
5.9.1.	VAN.....	163
5.9.2.	TIR.....	163
5.9.3.	PAY BACK.....	164
5.9.4.	Punto de Equilibrio.....	164
5.10.	Análisis e interpretación de Viabilidad Financiera del Proyecto.....	165
	Conclusiones.....	166
	Recomendaciones.....	167



Bibliografía	168
Anexos	175

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Análisis estructural del sector industrial, 5 Fuerzas de Porter.....	55
Gráfico 2. Evolución de las exportaciones en el Sector Artesanal Período 2007-2012.....	59
Gráfico 3. Demanda Potencial de Artesanías Ecuatorianas por parte de Canadá.....	79
Gráfico 4. Demanda Potencial Proyectada de Artesanías Ecuatorianas por parte de Canadá.....	80
Gráfico 5. Demanda Histórica de Artesanías Ecuatorianas por parte de Canadá.....	81
Gráfico 6. Demanda Proyectada de Artesanías Ecuatorianas por parte de Canadá.....	82
Gráfico 7. Oferta Histórica de Artesanías Ecuatorianas en Miles USD.....	84
Gráfico 8. Oferta Proyectada de Artesanías Ecuatorianas en Miles USD.....	85
Gráfico 9. Oferta Histórica de Artesanías Ecuatorianas en TN.....	86
Gráfico 10. Oferta Proyectada de Artesanías Ecuatorianas en TN.....	87
Gráfico 11. Oferta Potencial Histórica de Artesanías Ecuatorianas.....	88
Gráfico 12. Oferta Potencial Proyectada de Artesanías Ecuatorianas.....	90
Gráfico 13. Demanda Insatisfecha Histórica de Artesanías Ecuatorianas.....	94
Gráfico 14. Demanda Insatisfecha Proyectada de Artesanías Ecuatorianas en Miles USD.....	95
Gráfico 15. Demanda Insatisfecha Histórica de Artesanías Ecuatorianas en Miles USD en el cantón Manta.....	97
Gráfico 16. Demanda Insatisfecha Proyectada de Artesanías Ecuatorianas en el cantón Manta.....	98



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Gráfico 17. Dólar Canadiense en relación al Dólar americano.....	109
Gráfico 18. Canal de Distribución.....	121
Gráfico 19. Cadena de Distribución Bumbartex S.A.....	127
Gráfico 20. Canal de Distribución Bumbartex.....	127
Gráfico 21. Arquitectura Organizacional: Organigrama.....	141
Gráfico 22. Proceso de Constitución de la empresa.....	145
Gráfico 23. Puesta en Marcha.....	148

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Características Generales de la Caña Guadua o Bambú.....	27
Tabla 2. Principales Especies de bambúes leñosos nativos de Ecuador.....	28
Tabla 3. Variedades de Bambúes empleadas en el Ecuador.....	29
Tabla 4. Plan de Corte de Plantaciones de Guadua o Bambú en la Provincia de Pichincha.....	32
Tabla 5. Marcación de la Guadua o Bambú por año.....	33
Tabla 6. Factores Demográficos-Canadá-.....	41
Tabla 7. Producto Interno Bruto de Canadá Miles USD.....	41
Tabla 8. Exportaciones de Canadá hacia el mundo en Miles USD.....	43
Tabla 9. Centros de Acopio de Bambú en el Ecuador.....	53
Tabla 10. Hectáreas de Caña Guadua o Bambú en la Provincia de Pichincha.....	54
Tabla 11. Hectáreas de Caña Guadua o Bambú en la Provincia de Santa Elena.....	54
Tabla 12. Empresas Exportadoras de Artesanías a Canadá.....	56
Tabla 13. Principales Países que exportan Artesanías a Canadá.....	57
Tabla 14. Principales Países competidores de Artesanías y su participación en el mercado canadiense.....	58



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Tabla 15. Valoración para la Dimensión Atractivo del Mercado-Eje Horizontal:	
Bumbartex.....	64
Tabla 16. Vilca Sacha.....	64
Tabla 17. Ecuador Artes.....	64
Tabla 18. Valoración para la Dimensión Atractivo del Mercado-Eje Vertical:	
Bumbartex.....	65
Tabla 19. Vilca Sacha.....	65
Tabla 20. Ecuador Artes.....	65
Tabla 21. Matriz BCG.....	67
Tabla 22. Evolución de las exportaciones ecuatorianas en el sector de artesanías...	73
Tabla 23. Principales destinos de los Productores del Sector Artesanal (Valor FOB Miles USD).....	73
Tabla 24. Demanda Potencial de Artesanías Ecuatorianas en el cantón Manta.....	78
Tabla 25. Demanda Potencial Proyectada de Artesanías Ecuatorianas en el cantón Manta.....	79
Tabla 26. Demanda Histórica de Artesanías Ecuatorianas.....	81
Tabla 27. Demanda Proyectada de Artesanías Ecuatorianas.....	82
Tabla 28. Oferta Histórica de Artesanías Ecuatorianas en Miles USD.....	83
Tabla 29. Oferta Proyectada de Artesanías Ecuatorianas en Miles USD.....	84
Tabla 30. Oferta Histórica de Artesanías en TN.....	85
Tabla 31. Oferta Proyectada de Artesanías Ecuatorianas TN.....	86
Tabla 32. Oferta Potencial Histórica de Artesanías Ecuatorianas.....	88
Tabla 33. Oferta Potencial Proyectada de Artesanías Ecuatorianas.....	89
Tabla 34. Tabla de Cambio en las Importaciones por tipo de Artesanías.....	91
Tabla 35. Demanda Insatisfecha Histórica de Artesanías Ecuatorianas.....	93
Tabla 36. Demanda Insatisfecha Proyectada de Artesanías Ecuatorianas en Miles USD.....	94
Tabla 37. Demanda Insatisfecha Histórica de Artesanías Ecuatorianas en Miles USD	



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

en el cantón Manta.....	96
Tabla 38. Demanda Insatisfecha Proyectada de Artesanías Ecuatorianas en el cantón Manta.....	98
Tabla 39. Demanda de Artesanías Ecuatorianas que atenderá el Proyecto desde Ecuador.....	99
Tabla 39.1 Demanda de Artesanías Ecuatorianas que atenderá el Proyecto segmento Manta.....	99
Tabla 40. Características de las Principales Artesanías que ofrecerá Bumbartex.....	105
Tabla 41. Características de las Próximas Artesanías que ofrecerá Bumbartex.....	105
Tabla 42. Partida Arancelaria de acuerdo al listado emitido por la Subsecretaria de MIPYMES.....	107
Tabla 43. Comparativo de precios con la Competencia.....	108
Tabla 44. Dólar Canadiense en Relación al Dólar Americano.....	109
Tabla 45. Fijación del Precio de Venta Unitario (de exportación).....	110
Tabla 46. Cotizador Exporta Fácil.....	113
Tabla 47. Tarifario Servicio Global Box-Servientrega- No.1.....	115
Tabla 48. Tarifario Servicio Global Box Servientrega- No.2.....	115
Tabla 49. Tiempo de Tránsito Servientrega.....	116
Tabla 50. Detalle del Costo Logístico de Pacificard Box	120
Tabla 51. Proveedores Primarios de Artesanías.....	137
Tabla 52. Proveedores Secundarios de Artesanías.....	137



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Tabla 53. Plan de abastecimiento de insumos.....	139
Tabla 54. Mano de obra Directa.....	139
Tabla 55. Servicios Administrativos y Generales.....	139
Tabla 56. Muebles y Enseres.....	143
Tabla 57. Equipo de Computación.....	143
Tabla 58. Programa de Computación.....	143
Tabla 59. Equipo de Oficina.....	144
Tabla 60. Requerimiento de personal para aéreas administrativas.....	144
Tabla 61. Área Administrativa Contable.....	147
Tabla 62. Área de Bodega y Comercialización.....	147
Tabla 63. Total de Inversión requerida.....	149
Tabla 63.1. Total de Inversión Fija.....	150
Tabla 63.2. Inversiones Diferidas.....	150
Tabla 63.3. Capital de Operación.....	151
Tabla 64. Estado de Situación Financiera.....	152
Tabla 65. Flujo de Depreciaciones de Activos Fijos.....	153
Tabla 65.1 Flujo de Amortizaciones de Activos Diferidos.....	154
Tabla 66. Financiamiento del Proyecto.....	154
Tabla 66.1 Amortización del Préstamo.....	155
Tabla 66.2 TMAR.....	155
Tabla 66.3. Proyecciones de Ingresos Operacionales.....	156
Tabla 67. Presupuesto de Ingreso por venta de artesanías de bambú.....	157



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Tabla 68. Presupuesto de Gastos Proyectados.....	157
Tabla 68.1 Costos Directos de Comercialización.....	158
Tabla 68.2. Mano de Obra Directa de Comercialización.....	158
Tabla 68.3 Costos Fijos.....	159
Tabla 68.4 Suministros de Oficina.....	159
Tabla 68.5 Gastos Básicos.....	159
Tabla 68.6. Gastos Varios.....	160
Tabla 68.7. Costos de Exportación.....	160
Tabla 68.8. Gastos de Publicidad y Ferias.....	160
Tabla 69. Gastos de Abastecimiento de Productos Terminados.....	161
Tabla 70. Gastos Administrativos.....	161
Tabla 70.1 Contratación de Servicios Administrativos y Generales.....	161
Tabla 71. Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado.....	162
Tabla 72. Flujo de Fondos del Proyecto.....	162
Tabla 73. Evaluación Financiera del proyecto VAN- TIR Y PAY BACK.....	163
Tabla 74. PAY BACK.....	164
Tabla 75. Punto de Equilibrio.....	164
Tabla 75.1 PUV. Anual y CUV. Producto.....	164
Tabla 75.2. Costos/Gastos Variables.....	164



Introducción

La Caña guadua es una gramínea gigante que pertenece a la gran familia del Bambú, de tallo leñoso y vainaje complejo, cuenta con un sistema de rizomas robustos que le da su apariencia característica y gran resistencia; puede crecer hasta más de 30 metros de altura. De gran variedad, existen más de 60 géneros y más de 1200 especies de bambú en el mundo.¹

En el Ecuador, se cosechan algunas de ellas, sobre todo la especie llamada Filostaquis y la Guadua Angustifolia Kunth, gigante endémica de Ecuador y parte de Colombia. Las más apetecidas perteneciente a este grupo o especie son; la guadua, el bambú gigante, el filustakis, por sus excelentes cualidades físico-mecánicas, haciéndolas aptas para varios usos.¹

El bambú ecuatoriano se caracteriza por su dureza ligeramente superior, alta resistencia abrasiva y sus dimensiones, que permiten la producción de latillas más grandes. En nuestro país, ha sido un material redescubierto, que hace poco era considerado un estorbo, “mala yerba” como se denomina popularmente.

La guadua tarda solo 5 años en crecer. Además, una vez que se cosecha la parte antigua, los hijuelos siguen creciendo, sin volver a sembrar. Eso se debe a que tiene una estructura celular que se llama carbón cuatro, que realiza la fotosíntesis cinco veces más eficiente que cualquier otra planta tropical.²

Por eso, tiene un crecimiento rápido. Esto da como resultado que sea el organismo viviente más grande del mundo. Más allá del uso artesanal, por ejemplo, es vital para la agroindustria bananera, la florícola, la camaronera y otras; así mismo se la utiliza en la industria de la construcción, y en la industria del mueble, reconociendo en la práctica el valor intrínseco de esta noble planta considerada ya con justa razón como "LA MADERA DEL FUTURO"²

La demanda internacional es buena, actualmente se ha incrementado el porcentaje en exportaciones de artesanías ecuatorianas empleándose las diferentes vías o métodos al



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

exportar, dando cabida y aumento a talleres artesanales dedicados a esta actividad en el país; por lo que se ha constituido un rubro importante en los ingresos del Ecuador.

Con este objetivo se está trabajando en la búsqueda de una producción escalonada, en cuanto a técnicas, diseños y variedades que permitan mantener períodos de oferta más prolongados, en desarrollo de herramientas y metodología para la comercialización de las artesanías de bambú que identifiquen su calidad y aceptación al consumidor teniendo gran aporte al medio ambiente en relación a los árboles, evitando de esta manera la deforestación mejorando su presentación, garantizando la entrega de productos de excelente calidad y con mayor valor agregado.

¹**Fuentes:** Perfil de bambu en Ecuador https://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:xd-dz2OW7h8J:www.sigguadua.gov.co/sites/default/files/archivos/Perfil_de_bambu_en_Ec

²Qué es el bambú y para qué sirve?
www.pichincha.gob.ec/component/.../887-informacion-general.html?...



Resumen Ejecutivo

La presente tesis consiste en el desarrollo de un plan de negocios en el que se analicen mecanismos logísticos, comerciales y financieros que permitan fortalecer la comercialización de artesanías de bambú en el mercado canadiense.

La tesis consta de cinco capítulos en los que se estudiarán distintos aspectos según la importancia que aportarán al estudio, como es la investigación del mercado y al análisis de las ventajas competitivas que ofrece las artesanías de bambú.

El capítulo uno menciona las características de la Caña Guadua o Bambú y sus variedades empleadas, en la elaboración de artesanías.

En el capítulo dos se ha realizado un análisis de macro y micro entorno tanto de Canadá como de Ecuador y las estrategias que se aplicaran para fomentar su venta.

En el capítulo tres se efectúa el plan de entrada al mercado Canadiense, especificando los objetivos que tiene la empresa y las expectativas que se tiene con respecto a dicho mercado.

En el capítulo cuatro se desarrolló el plan técnico así como una descripción de la organización de la empresa, con su respectivo marco legal en que la empresa se desenvolverá.

Finalmente en el capítulo cinco se realizó el análisis financiero de la empresa correspondiente, mediante el empleo de los indicadores VAN, TIR, y la técnica del PAYBACK; en donde se ha logrado determinar la factibilidad del proyecto.

CAPÍTULO I

GENERALIDADES Y CONDICIONES DEL CULTIVO DE LA CAÑA GUADUA O BAMBU



¹Figura: [www.pichincha.gob.ec/component/.../887-informacion-general.html?...manejos ponencias.pdf](http://www.pichincha.gob.ec/component/.../887-informacion-general.html?...manejos%20ponencias.pdf)

1.1. ANTECEDENTES³

En el Ecuador el cultivo de la caña guadua o especie perteneciente a la familia del bambú; tiene su ideal temperatura que está entre los 20° C y 30° C aproximadamente, siendo utilizada por décadas como el material, más económico para en cierta forma solucionar en algo el déficit de la vivienda en el país, es a partir de la última década; que se la comienza a utilizar de mejor manera, y sobre todo a darle un valor agregado, es decir a preservar para que de esta manera tenga una vida útil, de unos 50 años aproximadamente. Las provincias



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

con mayor cantidad de caña guadua son Pichincha, Santa Elena, El Oro, Esmeraldas, y Manabí.

Es difícil evaluar la contribución que las comunidades rurales han hecho a la economía del país, ya que su esfuerzo productivo se ha subestimado estadísticamente. A diferencia de otros países de América Latina, Ecuador ha incluido algunas especies de bambú de la selva andina (2.000 m sobre el nivel del mar) en su programa de manejo de recursos naturales.

En la región Sierra encontramos las especies de bambúes en las provincias de Pichincha, Loja, Napo, Azuay y Chimborazo tienen la mayor diversidad de bambú leñoso. A pesar de que la cuenca del Pacífico cuenta con estas especies menos el bambú, donde tiene una importancia primordial en términos de economía y aplicaciones.

Fuente: ³<http://www.guaduabamboo.com/bamboo-species-of-ecuador.html>

1.2. Características Generales de la Caña Guadua o Bambú⁴

Tabla No.1

FORMA	Cilíndrica y hueca
ALTURA	De 2 a 15 metros
DIAMETRO	De 2 a 22 centímetros
PERIODO DE COSECHA	Cada 4 a 5 años
CORTES	De acuerdo al Calendario Lunar
TIEMPO DE VIDA	5 años
GENERO UTILIZADO	Guadua Angustifolia(Caña Brava y Mansa)
RESISTENCIA	Antisísmica

Fuente: ⁴Corporación La Noble Guadua Olón –Sta. Elena

Elaborado: Por los autores

1.3. Especies de Bambúes en el Ecuador⁵:

Los bambúes leñosos ecuatorianos son en gran parte montañoso, la mitad de las especies se encuentran a una altitud de 2.500 a 3.500 m. La mayor diversidad de este tipo de bambúes en el Ecuador se encuentra en la cordillera oriental, con un 74% del total de especies, seguida de la Cordillera Occidental, con un 38%.

Entre el sexto bambú leñoso géneros, Chusquea el (41%) de la especie, Arthrostyidium, Aulonemia, Rhipidocladum, Neurolepis y Guadua también están presentes, pero con menor diversidad.

⁵Fuente:<http://www.guaduabamboo.com/bamboo-species-of-ecuador.html>

1.3.1. Principales Especies de bambúes leñosos nativos de Ecuador⁶

Tabla No.2

ESPECIE	GROSOR (mm)	ALTURA (METROS)
Guadua Angustifolia Brava	12-17 mm	10-12 m
Guadua Angustifolia Mansa	10 -15 mm	10-12 m
Arthrostylidium ecuatoriana	1-2,5 mm	3-6 m
Arthrostylidium simpliciusculum	4-10mm	10-12 m
Arthrostylidium youngianum	5-15 mm	12 m
Aulonemia hirtula	50 mm	10 m
Aulonemia longiaristata	9-18 mm	2-4 m
Patula Aulonemia	5-15 mm	2,5-5m
Aulonemia queko	20-30 mm	8-15 m
Chusquea albilanata	10-15 mm	3-5m
Chusquea exasperata	13-25 mm	10-12 m
Chusquea falcata	10-15 mm	3-6 m
Chusquea leonardiorum	4-25 mm	2-4 m
Chusquea maclurei	25 mm	4-8 m
Chusquea neurophylla	4 mm	1 m

⁶Fuentes: <http://www.guaduabamboo.com/bamboo-species-of-ecuador.html> / Corporación La Noble Guadua Olón –Sta. Elena

Elaborado: Por los autores

1.4. El Bambú en América Latina⁷

En este momento existen 38 especies conocidas de Guadua, que se encuentran en América Central y del Sur. La especie Guadua angustifolia sin embargo, sólo es originaria de Colombia, Ecuador y Venezuela, donde forma colonias dominantes conocidas como "guadales" o bosques de guadua.

Estos bosques de Guadua alcanzar su óptimo desarrollo en la región central de los Andes, entre los 900 y 1.600 metros sobre el nivel del mar, a temperaturas entre 20 ° y 26 ° centígrados, precipitaciones de 2.000 - 2.500 mm / año, con una humedad relativa de 75 a 85 % y en suelos aluviales que son ricos en cenizas volcánicas con una fertilidad media y buen drenaje.



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Guadua angustifolia ha sido introducido en varios países de Centroamérica, el Caribe y los países asiáticos, donde pueden crecer en condiciones climáticas similares.

⁷Fuente:<http://www.guaduabamboo.com/guadua-angustifolia.html>

1.5. Guadua Angustifolia Kunth⁷

Durante siglos el bambú se ha utilizado en la vida cotidiana y en las diferentes culturas de todo el mundo. Un tipo enorme y extraordinario, conocido como Guadua angustifolia "Kunth", es considerado uno de los 20 mejores especies de bambú en el mundo.

La Guadua angustifolia, debido a su importancia económica, ocupa una posición privilegiada en la economía del país; las especies Chusquea, Aulonemia y Rhipidocladum también tienen varios reportados usos entre las comunidades de las tierras altas.

El área de la Guadua angustifolia en el bosque natural de Ecuador se estima en 20.000 ha, de las cuales 18.792 ha se produce en las cinco provincias de la región costera. El área total de bosque natural Guadua en la región costera representa aproximadamente el 75% del total nacional, con un 93% de la Guadua está por debajo de 0,5 ha.

Con una producción media estimada de 1.376 tallos / ha / año, la cantidad total de la producción de caña guadua para esta región es de 25,86 millones de tallos verdes al año, lo que equivale a 814.500 toneladas / año en condiciones verdes (43,3 Tm / ha en estado verde).

⁷Fuente: <http://www.guaduabamboo.com/guadua-angustifolia.html>

1.6. Variedades de Bambúes empleadas en el Ecuador⁸

Tabla No.3

VARIETADES DE BAMBÚ	PROVINCIAS
Guadua angustifolia (variedades con espinos)	Santa Elena, El Oro, Esmeralda, Pichincha y Manabí.
Guadua angustifolia (variedades sin espinos)	Esmeralda, Santa Elena, El Oro y Manabí.
Guadua. angustifolia, D. Asper	Pichincha, Santa Elena.
Guadua angustifolia bicolor	Esmeralda, Santa Elena, y El Oro.



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Fuente: ⁸Corporación La Noble Guadua Olón –Sta. Elena y Central de Bambú Noroccidente Pichincha
Elaborado: Por los autores

Guadua Angustifolia Brava o Caña Brava.- Esta especie perteneciente a la familia del bambú se caracteriza por la presencia de espinos a simple vista; considerada una de las más importantes que existe en el Ecuador.^{9 y10}

Guadua Angustifolia Mansa o Caña Mansa.-Esta especie perteneciente a la familia del bambú no presenta espinos; es la más utilizada por su facilidad crece en distintas temperaturas y alta humedad.^{9y10}

Fuentes: ⁹<http://www.guadubamboo.com/bamboo-species-of-ecuador.html>,

¹⁰<http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/1.pdf>

1.7. Manejo y Aprovechamiento de Guadales Naturales y Plantaciones Establecidas de Guadua en el Noroccidente de Pichincha¹¹

Diferencias:

Guadales Naturales

Son aquellos que se encuentra de forma natural sin que el hombre haya intervenido en su reproducción.

Plantaciones de Guadua Establecidas

Son cultivos donde su reproducción es provocada por la mano del hombre y las actividades de manejo son diferentes en los primeros años de realizado la plantación.

Manejo de Guadales Naturales

Se entiende por manejo al conjunto de técnicas que, aplicadas al guadual de manera periódica se logra incrementar la productividad por hectárea de este recurso, sus beneficios son:

- Regular la frecuencia del aprovechamiento.
- Garantizar la permanencia de este recurso.
- Promueve la aparición de rebrotes.
- Facilidad en el aprovechamiento.

1.7.1. Limpieza de Plantaciones de Guadua o Bambú en la Provincia de Pichincha¹¹

La guadua en estado natural, crece junto a árboles, arbustos, enredaderas, malezas de hojas anchas entre otras.

Chapia o socola.- Consiste en eliminar toda la maleza que se encuentran dentro de un guadual y que hacen competencia y no permiten el fácil acceso.

Eliminación de ramas basales.- Consiste en eliminar las primeras ramas que se encuentran a una altura aproximada de 3 a 4 metros en los tallos de la guadua, procurando no lastimar los culmos.

Inventario Forestal

Esta actividad se realiza con el propósito de calcular la cantidad de tallos de bambú que existe en una plantación.

- Medir el área total del guadual natural
- De acuerdo al área total del guadual procedemos a inventariar el 10%
- Hacemos parcelas de 10 x 10m
- Aplicando el método sistemático al azar
- Dentro de cada parcela contamos la cantidad de tallos



Rebrote Cañas Tiernas



Cañas Hechas



Cañas Secas

1.7.2. Plan de Corte de Plantaciones de Guadua o Bambú en la Provincia de Pichincha¹¹

Consiste en establecer la intensidad y periodicidad de las cosechas, es decir la cantidad de tallos de bambú que podemos cosechar por hectárea y el tiempo que debemos realizar esta actividad.

Para realizar esta actividad debemos ajustarnos a una norma establecida.¹¹

Tabla No. 4

CANTIDAD DE BAMBUES HECHOS/HA	% DE APROVECHAMIENTO	TOTAL DE BAMBUES APROVECHADOS
1500-2500	25	500
2501-3500	35	1225
3501-4000	40	1600

Fuente: ¹¹manejo ponencias.pdf/Ing. Jorge Macías

Elaborado: Por los autores

1.7.3. Marcación para las Plantaciones de Guadua o Bambú en la Provincia de Pichincha¹²

Esta actividad se realiza con el propósito de no cosechar tallos tiernos y evitar aclareos por exceso de corte en una misma área de la mancha. La técnica consiste en marcar de un mismo color todos los tallos emergidos en un año, a estos lo marcamos al año siguiente.



Marcación de la Caña Guadua o Bambú

**Tabla No.5
Marcación de la Guadua o Bambú por año¹²**

AÑO	COLOR	EPOCA DE MARCAR	EPECIES A MARCAR
2006	BLANCO	Mayo a Diciembre	G. angustifolia, D. Asper
2007	ROJO	Mayo a Diciembre	G. angustifolia, D. Asper
2008	AMARILLO	Mayo a Diciembre	G. angustifolia, D. Asper
2009	NEGRO	Mayo a Diciembre	G. angustifolia, D. Asper
2010	TURQUESA	Mayo a Diciembre	G. angustifolia, D. Asper

Fuente: ¹²manejo ponencias.pdf/Ing. Jorge Macías

Elaborado: Por los autores

1.7.4. Cortes de Cosechas de Guadua o Bambúes

Las cosechas de bambúes deben realizarse a las primeras horas de la mañana; y de acuerdo al calendario lunar. Los cortes deben quedar al ras del primer nudo inferior, con el propósito de estimular su regeneración natural y evitar la pudrición del rizoma por estancamiento del agua.



Pasos de Cortes#1



Pasos de Cortes#2



Pasos de Cortes#3

1.7.5. Análisis de suelo y foliar¹³

Sirve para conocer la cantidad de nutrientes en el suelo y lo que la planta aprovecha. Para el análisis foliar tomamos hojas de la parte media tercio superior; para el análisis de suelo se toman varias sub-muestras, revolviéndolas y sacando 1-2 libras.

1.7.5.1. Fertilización¹³

Una vez obtenido los resultados del análisis de suelo se procederá a calcular la cantidad de nutrientes y las dosis que necesita el guadua.

1.7.6. Manejo de Plantaciones establecidas de Guadua en sus cuatros primeros años respectivamente¹³

En los primeros años de establecida una plantación de guadua, las actividades realizar son diferentes a un guadua natural.

Primer Año

Las actividades a realizar son controles de malezas, fertilizaciones N₂-P₁-K₄ + b₂gr, 60gr/planta realizado en 2aplicaciones por año o de abono orgánico 1 kg/planta este debe estar descompuesto.



Imágenes del Primer Año de la Caña Guadua o Bambú

Segundo Año

Continuar con los controles de malezas y N2-P1-K4 + b2gr/p, 120gr/planta realizado en 2 aplicaciones o abono orgánico 2kg/planta descompuesto.



Imágenes del Segundo Año de la Caña Guadua o Bambú

Tercer Año

Después que la planta haya alcanzado su buen desarrollo, es necesario de eliminar brotes delgado que hayan alcanzado su madures fisiológica y también los secos.



Imágenes del Tercer Año de la Caña Guadua o Bambú

Cuarto Año con Marcación

Al igual que en guaduales naturales esta actividad la realizamos una vez que comiencen aparecer los brotes de 6 cm diámetros, esto generalmente se realiza a partir del cuarto año en adelante.

CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN



Imágenes del Cuarto Año de la Caña Guadua o Bambú

¹³Fuente: www.pichincha.gob.ec/component/.../887-informacion-general.html?...
manejo ponencias.pdf

Autor: Ing. Jorge Macías

CAPÍTULO II

PLAN ESTRATÉGICO

2.1 OBJETIVOS DEL CAPÍTULO

El objetivo primordial de este capítulo consiste en ser una herramienta de apoyo para la administración en la toma de decisiones, con el fin de controlar, organizar y manejar los recursos humanos, tecnológicos y económicos-financieros de manera eficiente.

2.2. ANÁLISIS ESTRATÉGICO:

2.2.1. Análisis del macro-entorno

Mapa Político de Canadá



²Figura: www.freeworldmaps.net/.../canada/ ...

Canadá se encuentra en América del Norte, limita al Norte con el Océano Ártico, al Sur con los Estados Unidos, al Este con el Océano Atlántico y al Oeste con el Océano Pacífico. Tiene una superficie total de 9,984,670 Km², el segundo país más extenso del planeta, luego de Rusia, con una extensión similar a la de toda Europa combinada. Con un tamaño como éste, no es de extrañarse que sea un país muy diverso, en donde es posible encontrar terrenos rocosos, bosques, montañas y extensas planicies. Su línea costera es la más larga del mundo, brindándole acceso a los océanos Atlántico al este, al Pacífico al oeste y al



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Ártico al norte. Asimismo, sus innumerables ríos y lagos, hacen de Canadá uno de los países con mayores reservas de agua fresca del planeta.¹⁴

Características geográficas¹⁴

La costa de Canadá es extremadamente irregular, con grandes bahías y penínsulas. Canadá es el país donde más lagos pueden encontrarse; tiene 31 lagos que ocupan un área de más de 1300 kilómetros cuadrados.

Posee también el sistema montañoso de los Apalaches, el Monte Robson es el de mayor altura con unos 3954 metros.

Otras elevaciones importantes en la cordillera oeste de Canadá son: Monte Logan, Monte San Elías, que es la montaña más alta de Canadá y la Segunda de Norte América, después del Monte McKinley, Monte Lucania y King Peak.

Etnografía¹⁵

Los habitantes actuales son descendientes de los colonizadores británicos (28%) y franceses (23%), así como de otros lugares de Europa (15%). Los nativos representan el 2% de la población, mientras que el 26% son de origen mixto. El resto son de origen asiático, africano o árabe (6%).

Aspectos generales¹⁶:

Capital: Ottawa

Superficie Total: 9.984.670 km²

Población: 34.030,590 millones de habitantes

Zona Horaria: UTC-3,5 a UTC-8

Hora de Verano: UTC a UTC-2,5 a -7

Densidad: 3,31 hab./km²



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Clima: El clima de este país varía dependiendo de cada región, el verano es durante los meses de junio a agosto y la temperatura puede variar entre 12 y 30 grados centígrados, el invierno es durante los meses de diciembre a febrero y su temperatura puede llegar has-25 grados centígrados.

En la costa del Pacífico, los veranos son frescos y relativamente secos. Los inviernos, en cambio, son templados, lluviosos, con nubosidad abundante.

Lenguas: Son cooficiales el idioma inglés (58%) y el francés (22%). Sin embargo, más de cinco millones de personas, muchas de ellas inmigrantes recientes, tienen otra lengua primaria, entre las que cabe citar las lenguas chinas, el italiano y el alemán.

También se hablan unas 50 lenguas nativas (menos del 3% de la población).

Moneda: La moneda de Canadá es el dólar canadiense (CAD)

Religión: La mayoría de los canadienses (75%) se declaran cristianos (fundamentalmente católicos y protestantes). Además, hay minorías musulmanas, budistas, judías e hinduístas. La principal minoría (más del 15% de la población) es la de los que afirman no seguir ninguna religión¹⁶.

Cultura¹⁷:

El gobierno federal atiende la cultura y el arte canadiense a través del Consejo establecido en 1957. Desde 1972 tiene una política multicultural que refleja una variedad de influencias que resaltan un mosaico de la vida canadiense, incluye las tradiciones de las diferentes etnias que la forman y la aborígen.

Principales Regiones: Existen siete regiones geográficas en Canadá. La Región Ártica, localizada en el extremo norte del país y caracterizada por sus temperaturas de fríos extremos, está formada por islas cubiertas de nieve que se encuentran unidas por hielo durante la mayor parte del año.

La Región Montañosa, ubicada al oeste, es la región que cuenta con los paisajes más atractivos y variados de Canadá; en esta región se encuentra el punto más alto de Canadá, la montaña Logan, con 5.951 metros sobre el nivel del mar.¹⁷



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Fuentes Bibliográficas:

¹⁴ PROEC_GC2012_CANADA.pdf

¹⁵ <http://enciclopedia.us.es/index.php/Canad%C3%A1>

¹⁶ <http://www.buscounviaje.com/idioma-moneda-horarios/canada-ca>

¹⁷ <http://neuroc99.sld.cu/canada.html>

2.2.1.1. Macro ambiente del Negocio:

2.2.1.1.1. Factores sociales y culturales¹⁸

Canadá es un país multicultural, las raíces ancestrales de la población canadiense vienen de alrededor de todo el mundo. El último censo de población realizado en el 2006 identificó más de 200 orígenes étnicos de la población. Por grupos étnicos, del total de habitantes, un 3,8% corresponde a población aborigen, contabilizando indios norteamericanos.

Solamente uno de cada tres canadienses reportaron como “canadiense” su origen ancestral como único o en conjunción con otros orígenes. Los orígenes étnicos más reportados fueron de Inglaterra, Francia, Escocia, Irlanda, Alemania, Italia, China, Indio Norteamericano, Ucrania y Holanda.

Fuente: ¹⁸PROEC_GC2012_CANADA.pdf (Pag.2)

Lengua oficial y religión¹⁹

Debido a sus raíces históricas, los idiomas oficiales de Canadá son el inglés y el francés. Alrededor del 58% de los canadienses consideran al inglés como lengua materna, mientras que el francés lo es para el 22% de la población, de los cuales la gran mayoría reside en la provincia de Quebec. Si bien el inglés es considerado como el idioma de negocios, es de vital importancia poder comunicarse en francés si se desea realizar negocios en Quebec.

Con respecto a la religión, en Canadá no existe religión oficial y la libertad de religión está consagrada en las leyes del país. A pesar de que se reconoce que un (75%) pertenecen a un determinado tipo de religión mientras que el 15% afirman no pertenecer a ningún tipo religión.



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Fuente: ¹⁹PROEC_GC2012_CANADA.pdf (Pag.2-70)

2.2.1.1.2. Factores Demográficos²⁰

De acuerdo al último Censo Nacional de Canadá en el 2006; la población fue de 31,612,897 habitantes, en las estimaciones del mes de abril de 2011 su población llegó a 34 millones de habitantes, con un 0,80% de crecimiento con respecto a enero del mismo año. Este crecimiento se debe a dos factores: el crecimiento natural de la población y el aumento del número de inmigrantes.

Tabla No.6

POBLACION		
Año	No. de Habitantes	Crecimiento (%)
2007	33,390,140	
2008	33,212,700	-0.53%
2009	33,487,210	0.83%
2010	33,759,740	0.81%
2011	34,030,590	0.80%

Fuente:²⁰ Statistics Canada/Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones PROEC_GC2012_CANADA.pdf (Pag.2)

2.2.1.1.3. Condiciones económicas

Marco Económico de Canadá

El PIB de Canadá en el 2011 fue de USD 1,736,050,505,050 alcanzó una Tasa de Crecimiento Promedio Anual (TCPA) durante el período 2007-2011 de 5.08%.

Tabla No.7

PRODUCTO INTERNO BRUTO DE CANADA					
Miles USD					
2007	2008	2009	2010	2011	TCPA 2007-2011
1,424,065,729	1,502,678,438	1,337,577,640	1,577,040,082	1,736,050,505	5.08%

Fuente: ²¹(Banco Mundial) PROEC_GC2012_CANADA.pdf (Pag.10-12)

Elaborado: Por los autores



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Principales sectores de la economía canadiense²²:

Agrícolas y de consumo

En todas las economías desarrolladas, el sector primario ha ido perdiendo importancia, éste sector alcanzó una participación en el PIB del 2011 de 2.30%. Canadá produce cereales, como el trigo, cebada y avena, semillas oleaginosas, especialmente la canola, carne y productos cárnicos y aceite de canola. La minería y extracción de petróleo y gas son importantes sectores en la economía, ya que se explota más de 60 metales y minerales.

Canadá es el primero productor de potasa, uranio y zinc, el segundo de amianto, níquel y cadmio, y se encuentra entre los 5 productores de aluminio, cobalto, cobre, oro, plomo, platino y plata. Así mismo, Canadá tiene grandes reservas de petróleo, convirtiéndolo en el 8vo productor mundial. Sobre gas natural, se puede indicar que este país cuenta con 1.6 miles de millones de metros cúbicos.

Industriales y de servicios La industria representa el 28.36% del PIB, entre las más importantes están las manufacturas, dentro de ésta, la industria del automóvil y sus partes representan el 20% de todos los bienes fabricados en el país. La industria de la construcción aportó con el 6.04% del PIB y se registran aproximadamente 260,000 empresas constructoras.

Los servicios son el principal motor de la economía canadiense, con el 85% del PIB. El sector financiero es muy importante, abarca los bancos, compañías de fideicomiso y prestamistas, cooperativas de ahorro y crédito y las “caisses populaires” (similares a las Cajas de Ahorro), aseguradoras, entidades de crédito al consumo, sociedades de valores, gestoras de fondos de inversión colectiva, leasing, asesores financieros independientes, planes de pensiones y agentes y corredores de seguros independientes.

Este sector se encuentra bastante integrado en Canadá y ya no hay una clara separación entre los "cuatro pilares" (los bancos, las compañías de fideicomiso, aseguradoras y sociedades de inversión). En Canadá, existen 6 bancos nacionales que gestionan el 90% de los activos bancarios totales: Royal Bank of Canadá (RBC), Canadian Imperial Bank of Commerce (CIBC), Bank of Montreal (BMO), Bank of Nova Scotia, TD Canadá Trust (TD) y National Bank.



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

El sector exterior (relaciones comerciales del país, exportaciones)

Canadá continúa diversificando su portafolio de comercio internacional disminuyendo su dependencia con los Estados Unidos como socio comercial. En el año 2011 el comercio con Estados Unidos fue de 49.52 % del comercio internacional de mercancías de Canadá menor que el 64.02% registrado en el 2008.

Las exportaciones hacia otros países han aumentado al 26.28% del total de exportaciones compradas con el 22.3% en el 2008. Los países de mayor crecimiento han sido India y Corea del Sur. Por su parte las importaciones de otros países también han aumentado. En el 2011 fueron de 50.47% del total de mercaderías importadas. La mayor parte de las importaciones no estadounidenses en el 2008 fueron con China, México y Japón.

Comercio Exterior del País:

Exportaciones de Canadá al mundo

Las exportaciones canadienses totalizaron USD 452,692 millones en el 2011, registrando una Tasa de Crecimiento Promedio Anual durante el período 2007-2011 de 1.96%. Las exportaciones canadienses empezaron a incrementar en el 2011, ya que en el 2010 éstas alcanzaron USD 387,720 millones.²²

Tabla No8

EXPORTACIONES DE CANADA HACIA EL MUNDO					
(En Miles USD)					
2007	2008	2009	2010	2011	TCPA 2007-2011
418,978	453,560	315,036	387,720	452,692	1.96%

Fuente: ²²Estadísticas de Canadá (www.ic.gc.ca) Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones/ PRO ECUADOR (Pag.10-12)

Elaborado: Por los autores

2.2.1.1.4. Auditoría de la Competencia

Al efectuar un análisis de nuestra competencia referente a artesanías de bambú dentro del mercado canadiense no existe en exhibición ni en venta, sin embargo dentro de las tiendas



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

comerciales encontramos artículos en joyería como son: aretes, anillos, collares, pulseras entre otros elaborados en oro y plata, manualidades, objetos de madera, en cuanto artesanías ecuatorianas están las elaboradas en tagua y los sombreros de paja toquilla muy reconocidos por sus diseños, las mismas que llevan un mensaje de alegría y hermandad.

Los productos sustitutivos al competir en este mercado serían los de tagua por sus coloridos, precio, variedades en diseños y formas; mientras que nuestro producto también captarán la atención por ser llamativos para todo tipo de decoraciones u obsequios a seres queridos; por lo que estarán dirigidos a personas jubiladas por su alto poder adquisitivo y además para aquellas que gustan de detalles artesanales, con la finalidad de captar una oferta potencial y satisfacer una demanda potencial previo a un respectivo estudio de mercado.

2.2.1.1.5. Factores Políticos y Legales²³

El factor político representa la plena independencia de Canadá, el cual ha sido un proceso gradual y muy dilatado en el tiempo. Formalmente no fue completa hasta la llamada “repatriación” de la Constitución mediante el Acta Constitucional de 1982, por la que la ley fundamental deja de depender del Reino Unido.

Ésta contiene una Carta de Derechos y Libertades, fundamentales e inmutables del pueblo canadiense, completándose así la organización política de Canadá. Su Majestad la Reina Isabel II es la Soberana de Canadá y está representada por el Gobernador General, cargo ceremonial y simbólico elegido por el Primer Ministro actualmente David Johnston.

El sistema político canadiense cuenta con tres poderes diferenciados:

El Legislativo.- Es el que reside en el Parlamento de Canadá el cual, inspirado en el modelo británico, consta de dos Cámaras.

El Senado está compuesto de 105 senadores vitalicios, designados por el Gobernador General a propuesta del Primer Ministro. Actualmente se compone de 59 senadores conservadores, 40 liberales, 1 conservador progresista, 2 independientes. Hay 3 escaños vacantes. La Cámara de los Comunes está compuesta por 308 miembros elegidos por sufragio universal cada cuatro años.



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

El Poder Judicial.- Es ejercido por los Tribunales Federales y Provinciales, que son los órganos encargados de interpretar y aplicar las leyes federales y provinciales. Son presididos por jueces independientes e inamovibles.

El Poder Ejecutivo.- Está formalmente en manos del Consejo Real, un órgano consultivo del monarca formado por altos mandatarios del país, antiguos parlamentarios y el Gabinete ministerial del momento. En la práctica, el Gobierno Federal está en manos del Primer Ministro y de su Gabinete. El Gobierno Federal reside en Ottawa.

El Gobierno se ha centrado en medidas para reducir el déficit, con un programa de cinco años para retornar al equilibrio presupuestario. Es importante resaltar que las provincias y territorios cuentan además con una rica dinámica política interna, en ocasiones diferenciada y distinta de las tendencias nacionales.²³

Fuente:²³http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/532/GONZALEZ_PALOMINO_JORGE_EXPORTACION_MATE_BURILADO_CANADA.pdf?sequence=1

Política Exterior²⁴:

Canadá es miembro de todas las grandes organizaciones internacionales que le corresponden geográficamente. Es miembro fundador de la OTAN y de la OSCE y pertenece a la OEA.

La política exterior canadiense que se forjó tras la Segunda Guerra Mundial tuvo una base eminentemente multilateral, lo que ha generado en la diplomacia canadiense un profundo conocimiento de las instituciones internacionales y una verdadera cultura de multilateralismo que, en cierto modo, el Gobierno conservador actual no fomenta.

El principal socio económico y aliado político de Canadá es su vecino del sur, EEUU. Sus relaciones económicas están organizadas en torno al acuerdo NAFTA (North American Free Trade Agreement), que incluye además a México, y que supone una de las zonas de libre comercio más importantes del mundo, tanto por el volumen de los flujos como por las poblaciones y territorios implicados.

Desde hace unos años el Gobierno de Ottawa ha comenzado a desarrollar una clara diversificación económica, que le ha llevado a replantearse sus objetivos en política exterior.



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

En este sentido, en 2007, el Gobierno aprobó una “Estrategia para las Américas”, que se estructura en torno a tres pilares: la gobernabilidad democrática, la prosperidad económica la seguridad común.

Fuente:²⁴http://iberglobal.com/frame.htm?http://iberglobal.com/images/archivos/CANADA_FICHA%20PAIS_2012.pdf

La Administración Económica, Comercial y la distribución de las competencias²⁵

La administración económica y comercial de Canadá se lleva a cabo conjuntamente entre los ministerios competentes; el Banco Central, la Agencia Canadiense de Ingresos, empresas públicas y comités especializados del gobierno.

Política Fiscal y Monetaria:

Ministerio de Finanzas.- La gestión económica es básicamente competencia exclusiva del Ministerio de Finanzas, lo que confiere a su titular una prominencia y un radio de acción sin equivalente en el gabinete. Por un lado, planifica y prepara el presupuesto del gobierno federal. Por otra parte, analiza y concibe la política fiscal.

En materia de política monetaria, el Ministerio de Finanzas puede en caso de desacuerdo con el Banco de Canadá, dar a éste instrucciones puntuales y obligatorias que deberá seguir durante un período determinado. También desempeña una labor de regulación y supervisión de las instituciones financieras.

Banco Central.- El Banco de Canadá es el banco central de la nación; ejerce un abanico amplio de responsabilidades que incluyen la aplicación de la política monetaria, la emisión de billetes, la supervisión de la estabilidad del sistema financiero y banco del Estado. Es una sociedad del Estado sujeta al Ministerio de Finanzas aunque, se administra de forma autónoma.

En Canadá, el Banco Central no es responsable de la inspección o supervisión de la banca o de otras instituciones financieras. Esta misión es competencia de la Oficina del Supervisor de



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

las Instituciones Financieras (OSFI). El objetivo final de la política monetaria es el de “mantener el valor del dinero”.

El Consejo del Tesoro.-El Consejo del Tesoro es uno de los comités del gabinete de ministros del gobierno. Tiene las particularidades de que es el único comité del gabinete creado en virtud de un acto legislativo y que su presidente forma parte del gabinete por derecho propio. Sus competencias abarcan la supervisión de la función pública e intervención del gasto público.

Agencia Canadiense de Ingresos.-Los impuestos y su gestión son competencia de la Agencia Canadiense de Ingresos que depende del Ministerio de los ingresos nacionales (Ministry of National Revenue).

Tramitación de las importaciones

El régimen de importación canadiense, regulado por el Canada Customs Act, corresponde a un modelo de intercambio comercial liberalizado. La mayoría de las importaciones no requieren autorización de ningún tipo. Sin embargo, algunos bienes sólo pueden ser importados previa obtención de una licencia.

Es el caso del carbón, acero, armas, y productos agrícolas. El Export and Import Permits Act incluye una lista de control de importaciones en la que se especifican todas las mercancías cuya importación en Canadá está prohibida o sujeta a contingentes.

Las solicitudes de licencia de importación deben ir acompañadas de factura proforma; las autoridades aduaneras pueden exigir más documentos. El período de validez de una licencia es de 30 días. Las solicitudes de licencia se pueden tramitar a través de un agente de aduanas o bien en una de las oficinas del Export and Import Bureau (EICB).

Aranceles y Regímenes económicos aduaneros

La gran mayoría de los países recibe el trato arancelario de nación más favorecida; Ecuador entra en ese grupo. Los países en desarrollo, al igual que algunos países de la Commonwealth, reciben un trato más favorable con aranceles preferenciales. Por otro lado, por el tratado de libre comercio NAFTA se han eliminado prácticamente todas las barreras comerciales entre



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

EE.UU., México y Canadá (100% en bienes industriales y 95% en productos agrícolas) desde el 1 de enero de 2003.

Canadá ha suscrito acuerdos bilaterales de libre comercio con Chile, Israel, Colombia, Costa Rica, Jordania, México, Panamá, Perú y Estados Unidos. A día de hoy, Canadá está pendiente de negociar tratados de libre comercio con Corea del Sur, El Salvador, Guatemala, Honduras, India, Marruecos, Nicaragua, República Dominicana, Singapur, Turquía, Ucrania, la UE y varios países del Caribe.

Además de los aranceles correspondientes, las importaciones están sujetas al impuesto de valor añadido federal, denominado GST (5%), y a los correspondientes impuestos indirectos provinciales si el bien importado es trasladado directamente de la aduana al usuario final.

Las mercancías importadas por fabricantes o detallistas para su elaboración o comercialización no están sujetas, lógicamente, al pago del impuesto provincial. Si la mercancía ha de tributar, el pago del impuesto provincial es responsabilidad directa del importador. A diferencia de los aranceles y el GST, éste no se percibe en frontera.

Normas y requisitos técnicos

La infraestructura de calidad en Canadá, denominada National Standards System, está formada por todos los entes públicos y privados que refrendan la calidad de los productos y servicios que se ponen en el mercado canadiense.

Organismos de acreditación

Consejo de Normas de Canadá (Standards Council of Canada - SCC).- El principal organismo público dentro del sistema es el Consejo de Normas de Canadá (Standards Council of Canada – SCC).

El SCC.- es un organismo independiente del Estado, aunque financiado en parte con fondos públicos. El SCC cobra una tarifa por estudiar las necesidades normativas del producto y por la norma en sí. Otra opción es utilizar las bases de datos en Internet del SCC o del organismo encargado de certificar ese tipo de productos. Sin embargo, dichas bases de datos son difíciles de consultar y la información que se obtiene puede resultar confusa.



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Para el exportador ecuatoriano que desee vender sus productos y/o servicios en Canadá, el SCC es el mejor interlocutor para encontrar la información necesaria para iniciar los trámites de certificación. El SCC no emite certificaciones de conformidad pero acredita a otros organismos para que lo hagan en su lugar.

Regulación de pagos y cobros al exterior

No existe regulación de pagos y cobros al exterior en Canadá. Además, se puede operar con cuentas en divisa extranjera (lo normal son las cuentas bancarias en dólares USA).²⁵

Fuente:²⁵http://iberglobal.com/frame.htm?http://iberglobal.com/images/archivos/canada_gp.pdf

2.2.1.1.6. Tecnología Imperante²⁶

Al emplear y disponer de una página web nos permitirá ser competitivos en todo lo referente a nuestros productos facilitando su comercialización donde; el comercio electrónico será base primordial para obtener ventajas y beneficios para la expansión de nuestro mercado en un comercio actualmente globalizado en el que se considere los siguientes aspectos:

Mejoras en la distribución.- La Web ofrece a ciertos tipos de proveedores, en el que los costos de distribución o ventas tienden a cero.

Comunicaciones comerciales por vía electrónica.- Mediante la Web vamos a informar a los clientes sobre la compañía, aparte de sus productos o servicios, esto facilita las relaciones comerciales, así como el soporte al cliente estando disponible las 24 horas del día.

Beneficios operacionales.- La Web reduce errores, tiempo y sobrecostos en el tratamiento de la información; al facilitar la creación de nuevos mercados y segmentos, ventajas en las ventas, dando la mayor facilidad para entrar en mercados nuevos, especialmente en los geográficamente remotos, y alcanzarlos con mayor rapidez.



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Comercio Electrónico e importancia

En un entorno de competencia global cada vez más feroz, de inseguridad, de reducción de personal, además de recursos escasos, así como de cambios sociales y políticos estructurales, la empresa percibe constantemente la incertidumbre y lo imprevisto donde:

El comercio electrónico facilita el proceso de pago, a través de tarjetas de débito o crédito; una aplicación del comercio electrónico que ha cobrado importancia en las compañías de entrega a domicilio, es la capacidad de dar seguimiento a los paquetes desde el lugar donde se originó la transacción hasta el punto de entrega.

Contar con un sitio Web puede ayudar a la empresa a obtener una gran cantidad de información valiosa sobre su mercado que puede ser aprovechada para mejorar y orientar aún más sus productos y servicios hacia estos, incluyendo el propio sitio.²⁶

Fuente:²⁶<http://www.redicces.org.sv/jspui/bitstream/10972/153/1/658.84-T693p.pdf>

2.2.1.2. Microambiente Interno (Ecuador)²⁷

En el Ecuador las artesanías se caracterizan por su heterogeneidad, la tradición y al entorno geográfico en la cual se desarrollan; se diferencian específicamente por el tipo de material empleado en la confección y la autenticidad del diseño creado por las manos del artesano.

Ventajas de las Artesanías Ecuatorianas

Entre las ventajas más relevante tenemos:

- ✚ En Ecuador las artesanías se producen en todas las regiones del país, ya que cada región cuenta con materia prima única.
- ✚ Las artesanías ecuatorianas se encuentran entre las más admiradas de Sudamérica.

Producción y variedades en el Ecuador

Los principales productos del sector son:

- **Cerámica:** Adornos, esculturas diversas, juguetes, instrumentos musicales, murales y máscaras.
- **Paja Toquilla:** Sombreros, cascos, bolsos, carteras, cestos y accesorios.
- **Joyería:** Oro y plata fusionada con concha spondylus, concha nácar, bambú y otros.
- **Tagua y afines:** Adornos, juguetes, botones y bisutería.



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

- **Artículos de cuero:** Carteras, billeteras, monederos y bisutería.
- **Artículos de Madera:** Esculturas, objetos de decoración en balsa, caña guadua y pambil.
- Pinturas y dibujos.

Estadística del Sector Artesanal a Mercados Internacionales

Los productos más vendidos y exportados son: Sombreros de paja toquilla y productos fabricados con cuero y tagua. Los países destacados como principales compradores son: Italia, Estados Unidos y Hong Kong.²⁷

Fuente: Artesanías PROECUADOR

²⁷<http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/sectores/artesantias/>

2.2.1.3. Factor social, cultural y económico en Ecuador²⁸

Ecuador es una nación multiétnica y pluricultural. Su población sobrepasa los 14 millones de habitantes; distribuido en sus cuatro regiones: Sierra, Costa, Amazonia y Galápagos.

Habría que considerar la diversidad étnica y regional de Ecuador para analizar su cultura. Étnicamente esto está marcado por la presencia de mestizos, indígenas, afro-ecuatorianos y blancos; así como tenemos regiones: costa, sierra, oriente y región insular.

La población ecuatoriana, como todas las del mundo, tiene una identidad histórica, idioma y cultura propias; mediante sus instituciones y formas tradicionales de organización social, cultural, política, económica y ejercicio de autoridad.

Cultura

El Ecuador es un país multicultural conformado por nacionalidades indígenas, población mestiza y afro-descendientes; la multi-culturalidad se la reconoce a través del respeto y la involucración en sus festividades, ritualidades, astronomía, arquitectura, ingeniería, gastronomía, medicina, arte, música, danza, vestimenta, espiritualidad e idioma, que constituyen la riqueza cultural de nuestro país. Se está promoviendo la revitalización de los conocimientos de las nacionalidades.



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Religión

Según una encuesta realizada en 2008, el 87,5% de la población es católica. Los protestantes, adventistas, mormones y testigos de Jehová representan el 10,8%, y el 1,5% no profesa religión alguna; musulmanes, judíos, ortodoxos, y espiritualistas componen el 0,2% restante.²⁸

Fuente: Cultura de Ecuador - Wikipedia, la enciclopedia libre

²⁸http://es.wikipedia.org/wiki/Cultura_de_Ecuador

Económico²⁹

De acuerdo a los resultados de las Cuentas Transnacionales Trimestrales publicadas por el Banco Central del Ecuador (BCE), el Producto Interno Bruto (PIB) tuvo un crecimiento anual de 3.5% en el primer trimestre del 2013. Este crecimiento fue impulsado mayoritariamente por el comportamiento del sector no petrolero, el cual registró un crecimiento anual de 4.2%. La economía no petrolera representó el 84.7% del total del PIB en el primer trimestre del 2013. El PIB nominal del primer trimestre de 2013 alcanzó los USD 21,962 millones.

Los principales componentes del PIB, en relación a su aporte al crecimiento económico del primer trimestre de 2013, fueron: la formación bruta de capital fijo (0.51%), el consumo de los hogares en 0.47%, y las exportaciones (0.36%). Finalmente las actividades económicas que más contribuyeron en términos anuales al crecimiento del PIB del primer trimestre de 2013 fueron: Construcción (0.79%), Correo y Comunicaciones (0.5%) y Transporte (0.41%).

Fuente:²⁹ Diario "Mercurio"-Manta-

Económicas -Sección A- pag.2A

Publicada: miércoles 07 de agosto del 2013

2.2.2. ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA:

2.2.2.1. Análisis evolutivo del sector Productivo del Bambú en el Ecuador

La caña guadua en el Ecuador, fue utilizada por décadas como el material, más económico para en cierta forma solucionar en algo el déficit de la vivienda en el país, es así como la



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

fundación Hogar de Cristo, se convirtió a través de las últimas décadas en un importante consumidor de la caña guadua. Otro de los destinos de la guadua, son las bananeras, las mismas que utilizan gran cantidad de caña para el soporte de las plantaciones.”³³

Es a partir de la última década, que se la comienza a utilizar de mejor manera, y sobre todo a darle un valor agredo, es decir se la comienza a preservar para que de esta manera tenga una vida útil, de unos 50 años aproximadamente.”³⁴

El cultivo de bambú en el Ecuador se está intensificando paulatinamente; con la finalidad de reforestar varios bosques en sectores que se encuentran afectados por la tala indiscriminada de árboles, desprotección de las fuentes de agua y suelo; siendo el bambú la siembra alternativa para mantener y atraer la permanencia de los caudales de agua.

En los actuales momentos se ha generado una alianza público- privada en lo que se refiere al desarrollo de la caña guadua y otros bambúes con beneficios sustentables no solo en lo ecológico y económico sino también en lo social, permitiendo la inserción de las familias a la siembra, producción y transformación de las mismas.

Los bambúes siempre han estado presentes en las zonas tropicales y subtropicales; pero ahora está obteniendo gran relevancia en sus diversos aspectos, a través de su producción, manejo, procesamiento, industrialización y comercialización. En las provincias ecuatorianas en las que existen proyectos, centros de acopio y manejo integral en caña guadua son³⁰:

Tabla No.9

PROVINCIAS	CANTON	CENTROS DE ACOPIO
Pichincha	Pedro Vicente Maldonado	CENBA-Andoas-
Santa Elena	Santa Elena	La Noble Guadua-Olón-
Manabí	Jipijapa	Asociación de Comunidades en Artesanías- El Barro-

Fuente: ³⁰Noble Guadua/ CENBA/ Asoc.El Barro

Elaborado: Por los autores



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

La provincia de Pichincha es una de las que cuenta con mayor número de hectáreas en caña guadua y bambú gigante; que se encuentra en los cantones y parroquias que se detallan en la siguiente tabla³¹:

Tabla No.10

CANTÓN	CAÑA GUADUA (Has)
Pedro Vicente Maldonado	177,30
San Miguel de los Bancos	59,50
Puerto Quito	42,80
PARROQUIAS	0
Gualea, Pacto, Nanegalito	70,00
Nanegal	58,05
TOTAL	407,65

Fuente: ³¹CENBA-Autor- Ing. Marco Alfaro P., 2010

Elaborado: Por los autores

Mientras que en la provincia de Santa Elena se pueden encontrar aproximadamente 180 has en caña guadua y bambú gigante; en los siguientes sitios que se detallan a continuación³²:

Tabla No.11

SITIOS	
Olòn	San José
Río Blanco	Las Núñez
Curía	La Entrada

Fuente: ³²La Noble Guadua Santa Elena-Olòn

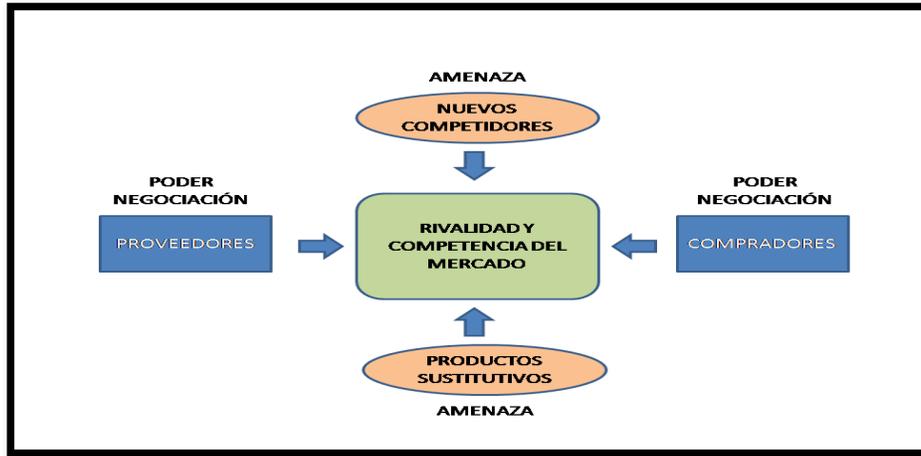
Elaborado: Por los autores

Fuente: ³³Perfil de bambu en Ecuador <https://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:xd-dz2OW7h8J>

³⁴www.sigguadua.gov.co/sites/default/files/archivos/Perfil_de_bambu_en_Ec

2.2.2.2. Análisis estructural del sector industrial, 5 fuerzas de Porter³

Gráfico No.1



Fuente:³ 5 fuerzas de porter

<http://www.rankia.com/blog/apuntes-trading/529946-analisis-trading-como-negocio-porter-modelo-cinco-fuerzas>

Al efectuar un previo estudio de las 5 fuerzas de Porter, nuestra empresa analizará las diferentes estructuras del mercado en base a determinados aspectos.

Poder de Negociación de los Proveedores: Como característica principal en esta variable tenemos; el costo de la materia prima que en este caso es la caña guadua para la transformación de las artesanías en bambú; donde el proveedor realizará un mayor poder por parte de los productores de caña guadua o bambúes en lo que se refiere al precio.

Amenaza de Ingreso de Productos Sustitutivos: Refiriéndonos a este punto en cuanto a nuestro producto de artesanías elaboradas en bambú; al competir en el mercado con otros similares estará afectado por los precios, variedades no solo en diseños y formas debido al procesamiento e industrialización que en estas se hayan empleado.

Intensidad entre la rivalidad de los competidores: Con respecto a este punto se puede determinar que, el nivel de competidores es alto una de las razones es que; Ecuador no es el único país que goza de la producción de caña guadua o bambú a nivel mundial, existen otros países productores como son: China, India, Colombia y México con rendimientos de 10 ton por ha, obteniendo como resultado la existencia de un gran número de competidores en



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

donde las posibilidades y esfuerzos por mantener su participación en el mercado serán de forma constantes.

En tanto que entre las principales barreras de entrada, por parte de las empresas que ya tienen una determinada participación en el mercado:

Acceso a Canales de Distribución: Al ser empresa nueva, los canales de distribución se encuentran ocupados por las empresas que ya están establecidas; siendo así se buscará una nueva forma de distribución del producto.

En este caso la empresa considerará como canal de distribución la venta directa es decir desde el fabricante al comprador sin emplear intermediarios que por lo general se emplean, debido a que nuestra estrategia será la de distribución selectiva direccionada hacia un mercado muy concreto a la vez nos permite diferenciarnos de otros al ubicar nuestro producto en un mercado potencial como lo es: el de las personas jubiladas por su alto poder adquisitivo y además para aquellas que gustan de detalles artesanales; logrando captar de esta manera una oferta potencial y el de satisfacer una demanda potencial previo a un estudio de mercado.

2.2.2.3. Identificación y caracterización de la Competencia

Determinaremos nuestra competencia en base a la oferta que brindan las empresas de artesanías en el mercado internacional de la siguiente manera:

Competidores Directos

En el Ecuador existen diversas empresas que exportan gran variedad de artesanías al mercado canadiense y que buscan clientes iguales que el nuestro.³⁵

Tabla No.12

Empresas Exportadoras de Artesanías a Canadá
Vilca Sacha
Ecuador-Artes
Camari



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Fuentes:

³⁵<https://www.facebook.com/pages/VILCA-SACHA-Artesan%C3%ADas-Amaz%C3%B3nicas-Ecuador/326273058549>

³⁶http://www.ecuadorartes.com/index.php?route=information/information&information_id=4

³⁷<http://www.camari.org/index.php?id=12>

Vilca Sacha.- Productores de artesanías, desde 1980 exportan al mundo lo mejor de la artesanía amazónica.³⁵

Ecuador-Artes.- Es una sociedad de responsabilidad social legalmente constituida, formada en gran parte por pequeños artesanos de todo el Ecuador a los cuales se les ayuda a comercializar sus productos en el exterior brindándoles; todas las herramientas necesarias para que sus productos cumplan con las expectativas y parámetros que se establecen dentro del mercado on-line.³⁶

Camari.- Nace en 1981 como complemento de la acción del Fondo Ecuatoriano Populorum Progressio (FEPP), para enfrentar los problemas de la comercialización agropecuaria y artesanal que aquejan a los pequeños productores del campo y de barrios marginales del Ecuador.

Mediante su acción Camari beneficia a un total aproximado de 15.000 familias de pequeños productores, provenientes de Organizaciones de Segundo Grado (OSG), organizaciones de base y productores individuales del campo y barrios urbanos-marginales, distribuidos en 18 provincias de las 23 provincias del país.³⁷

Competidores Indirectos

Se ha considerado como competidores indirectos a las empresas que ofrecen diversos tipos de artesanías en general, las mismas que varían de acuerdo al país de origen pero; con la diferencia que nuestros productos estarán elaborados a base de la caña guadua o bambú obteniendo beneficios renovables para la naturaleza.

Los principales países que exportan artesanías a Canadá son:

Tabla No.13

PAÍSES	
México	Colombia
China	India



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Siendo nuestros principales competidores las empresas de México y Colombia respectivamente debido a su participación en el mercado Canadiense y a su fortalecimiento en cuanto a la oferta mundial de artesanías.^{38 a 41}

Tabla No.14

PAIS	EMPRESAS
México	<ol style="list-style-type: none">1. Artesanías Erandi S.A2. Ansar Talavera3. Bruny Apud Diseños
Colombia	<ol style="list-style-type: none">1. Artesanías del Quindío2. Artesanías La Caleñita3. Artesanías y manualidades Caldas

Fuentes:

³⁸ <http://www.promexico.gob.mx/productos-mexicanos/las-tradicionales-artesantias-mexicanas.html>

³⁹ www.artesantiasquindio.com/ (artesanías de guadua, bejuco, cuero entre otras)

⁴⁰ <http://www.lacalenita.com...> (bisutería, artesanías en fibras naturales, madera, cerámica y otros)

⁴¹ www.artesantiasdecaldas.com/ (variedad en artesanías y manualidades)

A nivel internacional las artesanías mexicanas tienen un amplio reconocimiento y valoración, identificándolo como un mercado; muy atractivo con gran potencial de crecimiento.

Para ser mejores competidores definiremos una mejor propuesta del producto, donde se determinará la mejor estrategia operativa para lograr un buen nivel de participación en el mercado a favor de nuestra meta de emprendimiento, situación que debe observarse al momento de implantar las estrategias acorde a las variables dinámicas del mercado canadiense y así de esta manera satisfacer a nuestros potenciales clientes.³⁸

Fuente:³⁸ <http://www.promexico.gob.mx/productos-mexicanos/las-tradicionales-artesantias-mexicanas.html>

2.2.2.4. Dimensionamiento de la Oferta Actual y Potencial

En la actualidad existen un significativo número de empresas dedicadas a la elaboración y exportación de artesanías que a su vez le permiten ser más competitiva, donde nuestra empresa Bumbartex brindará la mejor oportunidad para el cliente, en lo que se refiere a calidad, variedades y diseños en el que sus valores agregados sean la diferencia de nuestra competencia.



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

La oferta de nuestras artesanías estará enfocada a tiendas que se dedican a este tipo de venta pero de manera general, en el que se permitirá identificar clientes potenciales y rentables con ofertas sólidas.

Al existir un determinado número de empresas que se encargan de la elaboración de artesanías; se estima en el país la existencia de 6 empresas dedicadas a la elaboración de artesanías en general las que destinan su producto básicamente al mercado internacional; entre las empresas que se destacan están:

Ecuador-artes, Vilca Sacha, Camari.

Las artesanías ecuatorianas se diferencian específicamente por el tipo de material empleado en la confección y la autenticidad del diseño creado por las manos del artesano.

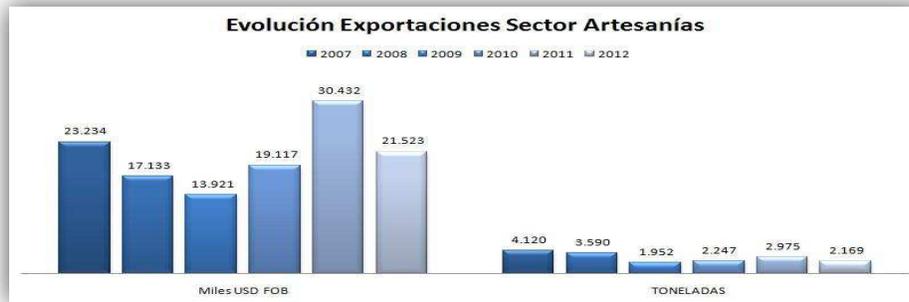
Los principales productos en el sector de artesanías son⁴²:

- Cerámica: Adornos, esculturas diversas, juguetes, instrumentos musicales, murales y máscaras.
- Paja Toquilla: Sombreros, cascos, bolsos, carteras, cestos y accesorios.
- Joyería: Oro y plata fusionada con concha spondylus, concha nácar, bambú y otros.
- Tagua y afines: Adornos, juguetes, botones y bisutería.
- Artículos de cuero: Carteras, billeteras, monederos y bisutería.
- Artículos de Madera: Esculturas, objetos de decoración en balsa, caña guadua y pambil.
- Pinturas y dibujos.

Gráfico No.2

Evolución de las Exportaciones en el Sector Artesanal

Período 2007 al 2012



Fuente: ⁴²<http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/sectores/artesantias/>

En Ecuador las artesanías se producen en todas las regiones del país, por lo que cada región cuenta con materia prima única; siendo las más admiradas de Sudamérica y solicitadas.

2.2.2.5. Identificación y caracterización de la demanda

Se ha considerado varios aspectos que nos permitirán establecer y diferenciar la demanda potencial de nuestro producto en el mercado objetivo y que, estará focalizado previo a un estudio de mercado en donde; se identificará al consumidor actual.

¿Qué busca el consumidor ahora?⁴³

Sostenibilidad:

Alrededor de 50% espera gastar 20% en comprar productos sostenibles.

Planeta positivo:

- Verde
- Amigable con el medio ambiente
- Responsable con el medio ambiente

Sostenible

Orientados hacia el desarrollo de las personas:

- Comercio justo
- Materia Prima de extracción correcta y adecuada
- Responsabilidad Social

Características de los Materiales

Sostenibilidad:

- Materiales reciclados o que se puedan reusar
- Materiales y acabados naturales
- Materiales orgánicos (algodón)



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

- Madera certificada

Productos elaborados con el menor impacto posible:

- Empaques elaborados con productos amigables con el medio ambiente
- Enviados eficientemente
- Productos con motivos naturales o botánicos
- Acabados Naturales
- De color Verde⁴³

Fuente: pdf. Artesanía una alternativa de crecimiento y desarrollo económico

⁴³[www.mincetur.gob.pe/artesania/...](http://www.mincetur.gob.pe/artesania/)

2.2.3. Análisis Interno

La Caña guadua es una gramínea gigante que pertenece a la gran familia del Bambú, de tallo leñoso y vainaje complejo, cuenta con un sistema de rizomas robustos que le da su apariencia característica y gran resistencia. De gran variedad, existen más de 60 géneros y más 1200 especies de bambú en el mundo.

En el mercado nacional la caña guadua o bambú, es muy conocida y empleada de forma artesanal, en la industria del mueble, en construcción entre otros remplazando a la madera. reconociendo en la práctica el valor que tiene esta noble planta.

En el Ecuador el cultivo de la caña guadua o especie perteneciente a la familia del bambú; tiene su ideal temperatura que está entre los 20° C y 30° C aproximadamente. Las provincias con mayor cantidad de caña guadua son Pichincha, Santa Elena, El Oro Esmeralda y Manabí.

Nuestro producto estará dirigido a personas jubiladas que viven en Canadá-Ottawa; debido a que generalmente cuenta con un poder adquisitivo muy alto, y además para aquellas que gustan de detalles artesanales muy llamativos para todo tipo de decoraciones u obsequios a seres queridos, con la finalidad de captar una oferta potencial y satisfacer una demanda potencial previo a un respectivo estudio de mercado.

Siendo nuevos en éste mercado conseguiremos, innovar a través de un financiamiento a largo plazo destinado a pequeños microempresarios; que nos permitan contar con el stock necesario de nuestro producto para el nivel de demanda.



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Al contar con una estructura organizacional sólida tendremos la posibilidad de emplear un Plan de Marketing de acorde a las exigencias requerida en el mercado objetivo; logrando posicionar nuestras artesanías elaboradas a bases de la caña guadua o bambú las mismas que tendrán varios diseños y colores de aceptación al consumidor otorgando excelente calidad y bajos precios; brindando de esta manera gran aporte al medio ambiente sin afectaciones en cuanto a deforestación por ser una planta de uso renovable, para lo cual necesitaremos de un buen abastecimiento de parte de las asociaciones artesanales y acceso a negociaciones para la respectiva comercialización.

2.2.4. Análisis FODA

De acuerdo a nuestro producto a exportar se realizó; un análisis interno en el cual se estableció: las debilidades y fortalezas de la organización, de la misma forma se efectuó un análisis externo enmarcando las futuras amenazas y oportunidades de la competencia.

2.2.4.1. ANALISIS FRENTE INTERNO

FORTALEZAS:

- Contar con una estructura organizacional sólida que garantice confianza a nuestros futuros clientes.
- Disponer de un Plan de Marketing acorde al mercado objetivo a incursionar.
- Fácil acceso y negociación con las asociaciones de talleres artesanales.
- Abastecimiento de artesanías en bambú o caña guadua con variedades y diseños llamativos para su debida comercialización.

DEBILIDADES:

- Ser nuevos en el mercado de exportación, al referirnos a artesanías elaboradas a bases de bambú o caña guadua.
- Falta de financiamiento para el incremento de variedades y diseños.
- Bajo stock de nuestro producto, al momento de realizar una exportación.

2.2.4.2. ANALISIS FRENTE EXTERNO

OPORTUNIDADES:



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

- Estabilidad económica ecuatoriana que permitan a microempresas artesanales exportar.
- Alta demanda de nuestro producto por parte de personas jubiladas, y además de aquellas que gusten de detalles artesanales en Canadá.
- Alternativas para la utilización y empleo de cada parte del bambú o caña guadua en varias provincias ecuatorianas.
- Fuente de trabajo para las asociaciones artesanales dedicadas a este tipo de actividad.

AMENAZAS:

- Incremento de la competencia en cuanto a productos similares o iguales en el mercado objetivo.
- En el corto plazo, la existencia de fenómenos naturales que afecten la cosecha de nuestra materia prima principal.
- En el largo plazo, el acceso limitado de tecnología en el costo de producción.

2.2.5. Viabilidad Estratégica a Invertir: Matriz de Atractividad⁴⁴

Se ha analizado los diversos componentes que conforman la matriz de atractividad donde; el eje horizontal se encuentra identificado por el de Atractivo del Mercado de la Industria mientras que el eje vertical por el de Posición Competitiva de la U.E.N. (Unidad Estratégica de Negocio), en el cual hemos considerado los factores más importantes para cada una de las empresas respectivas logrando identificar su participación en el mercado.

Tablas de Valoración para la Dimensión Atractivo del Mercado

Eje Horizontal:

En este eje seleccionamos los factores que se detallan en las tablas respectivamente, luego procedimos asignar un peso a cada uno de ellos, al tratarse de un peso ponderado la suma de los mismos debe dar 1; a continuación se califica el desempeño de la empresa empleando escala de 1 a 5 en donde (1 para muy poco atractivo y 5 para muy atractivo) en



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

cambio para proporcionar el valor nos basamos en: multiplicar el peso por la calificación, la suma de los valores de los factores será el valor de la dimensión:

-  Bumbartex **4.00**
-  Vilca Sacha **4.30**
-  Ecuador Artes **4.30**

Tabla No.15

BUMBARTEX (1)			
Factores	Peso	Calificación	Valor
Crecimiento del Mercado	0.25	3.00	0.75
Diversidad del Mercado	0.25	5.00	1.25
Intensidad de la Competencia	0.50	4.00	2.00
TOTALES	1.00	-----	4.00

Tabla No.16

VILCA SACHA (2)			
Factores	Peso	Calificación	Valor
Crecimiento del Mercado	0.30	4.00	1.20
Diversidad del Mercado	0.30	5.00	1.50
Intensidad de la Competencia	0.40	4.00	1.60
TOTALES	1.00	-----	4.30

Tabla No.17

Ecuador-Artes (3)			
Factores	Peso	Calificación	Valor
Crecimiento del Mercado	0.30	4.00	1.20
Diversidad del Mercado	0.30	5.00	1.50
Intensidad de la Competencia	0.40	4.00	1.60
TOTALES	1.00	-----	4.30

Fuente: Matriz Atractivo del Mercado-posición del negocio

⁴⁴www.deguate.com/infocnrtros/gerencia/mercadeo/mh14.htm

Elaborado: Por los autores



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Tablas de Valoración para la Posición Competitiva de la U.E.N.⁴⁴

Eje Vertical:

Para este eje procedemos a efectuar lo que realizamos en el eje horizontal es decir; asignar los valores establecidos en cada una de las respectivas columnas que se detallan en las tablas de las correspondientes empresas, considerando que la suma de los valores de los factores será el valor de la dimensión:

-  Bumbartex **3.60**
-  Vilca Sacha **3.50**
-  Ecuador Artes **3.50**

Tabla No.18

BUMBARTEX (1)			
Factores	Peso	Calificación	Valor
Participación en el Mercado	0.10	3.00	0.30
Canales de Distribución	0.30	3.00	0.90
Capacidad de los Proveedores	0.30	4.00	1.20
Calidad del Producto o Servicio	0.30	4.00	1.20
TOTALES	1.00	-----	3.60

Tabla No.19

VILCA SACHA (2)			
Factores	Peso	Calificación	Valor
Participación en el Mercado	0.20	4.00	0.80
Canales de Distribución	0.25	3.00	0.75
Capacidad de los Proveedores	0.25	3.00	0.75
Calidad del Producto o Servicio	0.30	4.00	1.20
TOTALES	1.00	-----	3.50

Tabla No.20

Ecuador-Artes (3)			
Factores	Peso	Calificación	Valor
Participación en el Mercado	0.20	4.00	0.80
Canales de Distribución	0.25	3.00	0.75
Capacidad de los Proveedores	0.25	3.00	0.75
Calidad del Producto o Servicio	0.30	4.00	1.20
TOTALES	1.00	-----	3.50

Fuente: Matriz Atractivo del Mercado-posición del negocio

⁴⁴www.deguate.com/infocnrtros/gerencia/mercadeo/mh14.htm

Elaborado: Por los autores



2.3 Planteamiento Estratégico

2.3.1. Visión y Misión

2.3.1.1. Visión.- Ser una empresa creativa e innovadora donde la imaginación de sus consumidores, sea de interés al adquirir artesanías elaboradas en caña guadua o bambú especie muy importante y desarrollada en nuestro medio; enmarcados en sus variedades y diseños de exportación.

2.3.1.2. Misión.- Esta en concienciar a todas las personas acerca de la importancia de este recurso y los beneficios que puede brindar a la sociedad por medio de sus diferentes usos, al promocionar nuestras artesanías elaboradas en bambú, manteniendo precios justos y competitivos que permitan la sostenibilidad en el mercado internacional.

2.3.2. Objetivos Estratégicos

2.3.2.1. Financieros: volumen, estabilidad, rentabilidad

- ✚ Disponer de la cantidad demanda de artesanías de bambú para exportar a Canadá.
- ✚ Incorporar permanentemente variedades en sus diseños, brindando artesanías de calidad.
- ✚ Entregar nuestro producto en el tiempo acordado al momento de ser comercializado.
- ✚ Obtener la mejor relación precio-calidad de nuestras artesanías de bambú.

2.3.3. Estrategias

- ✚ Participar en ferias internacionales ofertando variedades en nuestros diseños.
- ✚ Abastecernos de microempresas artesanales para cumplir con la cantidad demandada durante todo el año.
- ✚ Ofrecer una entrega rápida y oportuna de los pedidos a los clientes garantizando su eficiencia.
- ✚ Demostrar ser competitivos al momento de ofertar nuestro producto.

2.3.3.1. Matriz BCG: estrellas vacas lecheras, dilemas (interrogantes) pesos muertos (huesos)⁴⁵

CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

El significado de cada cuadrante de la Matriz BCG que se muestra en la tabla, nos facilitará a efectuar un debido análisis de la cartera de negocios:

Tabla No.21

DESCRIPCION	SIGNIFICADO
Estrella	Crecimiento
Interrogantes	Introducción
Perro	Declinación
Vaca lechera	madurez y perro

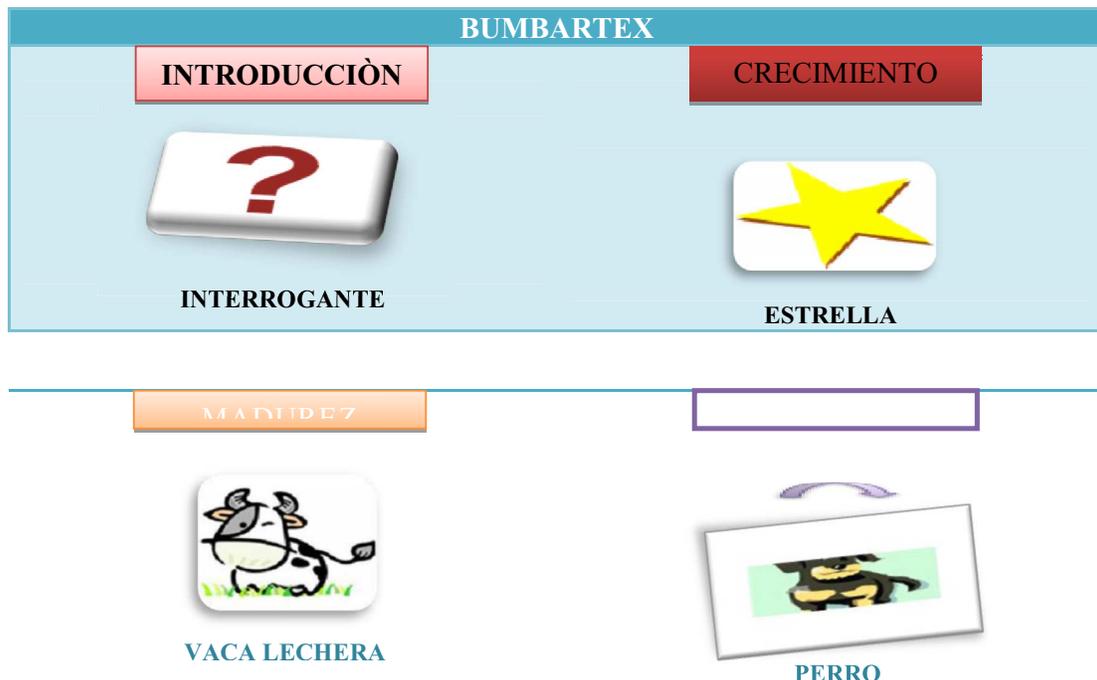
Fuente: La Matriz BCG o matriz Boston Consulting Group

⁴⁵<http://adev.prosustentable.com/asesoria/fortalecimiento-para-los-gobiernos-i/la-matriz-bcg-o-matriz-boston-consulting-group/>

Elaborado: Por los autores

En base a la Matriz BCG que se encuentra dividida en cuatro celdas respectivamente, nuestra empresa Bumbartex que se dedicará a la comercialización de artesanías de bambú o caña guadua, la identificará en relación al ciclo de vida del producto pero; considerando las 2 etapas esenciales como detallamos a continuación:

Participación Relativa de la U.E.N. en el Mercado⁴⁵





CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Fuente: La Matriz BCG o matriz Boston Consulting Group

⁴⁵<http://adev.prosustentable.com/asesoria/fortalecimiento-para-los-gobiernos-i/la-matriz-bcg-o-matriz-boston-consulting-group/>

Ciclo de vida del producto

⁴⁶<http://www.e-economic.es/...>

Elaborado: Por los autores

1. Introducción-Interrogante:

Ubicamos a nuestra empresa Bumbartex en el cuadrante de interrogación debido a que va a iniciarse en el mercado con lo que son artesanías elaboradas a base de bambú o caña guadua; siendo esta etapa de introducción importante debido a que se invierte en promocionar el producto en mención para que, el volumen de las ventas tenga un buen incremento.

2. Crecimiento-Estrella:

Luego que nuestras artesanías sean reconocidas en el mercado por partes de, nuestros clientes potenciales y además de aquellos que gustan de este tipo de detalles; permitirán que el producto evolucione de manera significativa; pero para mantenerse en dicho mercado y en esta etapa se necesitará de gran apoyo.

3. Madurez-Vaca Lechera: La empresa Bumbartex para mantenerse dentro del mercado con excelentes ventas numéricas, aseguradas por nuestros clientes potenciales y otros; estará identificada principalmente por el cuadrante de interrogación y crecimiento en donde presentemos opciones competitivas la cual ratificarán nuestro éxito, sin tener que llegar a la etapa de madurez.

4. Declinación-Perro: Nuestra empresa Bumbartex empleará varias estrategias de marketing como es la de; brindar un valor agregado extra que la diferencia de los otros tipos de artesanías y que este dado previo a; un adecuado estudio de mercado que le permitan continuar en el mismo y así no caer en esta etapa del declive o saturación del mercado, que no nos favorece en cuanto a crecimiento económico.

2.3.3.2. Estrategias Genéricas de Desarrollo



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Bumbartex busca consolidarse en el mercado Canadiense mediante, la exportación y comercialización de artesanías elaboradas a base a la caña guadua o bambú con la finalidad de posicionarse dentro del segmento escogido como son; las tiendas o cadenas de supermercados de artesanías en general, por lo cual seleccionaremos estrategias que permitan accesibilidad y estabilidad a la empresa generando a su vez gran ventaja competitiva.

De acuerdo a Philip Kotler existen 7 estrategias que considera ganadoras ante estos nuevos escenarios y a la vista de que los mercados sin cada vez más competitivos⁴⁷, ya que han sido testadas en diferentes modelos de negocios y que han demostrado que pueden aportarnos modelos estratégicos a tener en cuenta para ser implantados en el nuestro.⁴⁸

Del conjunto de éstas estrategias hemos optado por aquellas que nos parecen más importantes y adaptables al producto con el propósito de alcanzar nuestros objetivos:

- **Crear una experiencia única para el cliente:**

Para la adaptación de ésta estrategia debemos lograr que el cliente viva una experiencia única excepcional y diferente eso hará que esté dispuesto e incluso a pagar más dinero por un producto similar.

- **Ofrecer calidad máxima en el producto:**

Penetrar en la mente del cliente y dejar una huella de marca, como es el caso de las artesanías de bambú o caña guadua, si podemos trabajar en base a ésta estrategia al fundamentar que la materia prima que emplean nuestros proveedores para la elaboración de las mismas es ecuatoriana, de gran uso renovable y por la experiencia de aceptación en cada una de sus comercializaciones.

- **Ser innovador:**

Como empresa fortaleceremos cada uno de las fases que se requieran en los procesos de comercialización con innovación y mejoras, para satisfacer al mercado que va dirigido.

Para un buen desarrollo de las estrategias anteriormente mencionadas en lo que se refiere a exportación de artesanías de bambú o caña guadua se deben incluir éstas actividades:



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

- ✓ Fortalecimiento de la Oferta
- ✓ Facilitación y accesibilidad a mercados
- ✓ Fijación de prácticas amigables con la biodiversidad

Fuentes: ⁴⁷<http://manuelgross.bligoo.com/content/view/490389/Philip-Kotler-Las-7-estrategias-de-marketing-para-el-siglo-21.html>

⁴⁸<http://ciberconta.unizar.es> para definir la Excelencia operacional, Liderazgo en Productos, Intimidad con el cliente, Perspectivas del Cliente

2.3.3.3. Estrategias de Crecimiento

Una de las estrategias de crecimiento que emplearemos será; el desarrollo del producto.

Desarrollo del producto: Al ser un producto nuevo en el mercado establecido se buscará obtener una gran participación en el mismo con relación a los existentes, al mostrar artesanías de calidad diferenciadas por su tamaño y diseño; para que a su vez sean comercializadas a los mercados actuales.⁴⁹

Fuentes:⁴⁹http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtual/publicaciones/administracion/v05_n9/modelo_estrategias_marketing1.htm

2.2.3.1. Estrategias de Desarrollo Internacional

- **Ampliar la demanda Potencial:** Garantizar a un gran número de clientes un producto de calidad incrementará el margen en cuanto al volumen en ventas y generará oportunidades en el negocio.

2.3.4 Sistema de valores

Los valores son esenciales para todo tipo de organización, porque a través de aquellos permiten la identificación de la misma.

Entre los valores que consideraremos en nuestra empresa estarán los siguientes:

- Comunicación
- Trabajo en Equipo
- Responsabilidad
- Innovación
- Protección al medio ambiente



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Comunicación: Es el medio que permite comunicar o comunicarse con quienes integran una determinada organización, la que debe ser de manera continua, eficiente y con un objetivo común no solo para quienes son miembros de la misma; sino también a proveedores y clientes potenciales.

Trabajo en Equipo: Permite la integración de cada uno de los grupos de trabajos dentro de la organización y a la vez se crea un ambiente positivo en donde predomine el esfuerzo e idealización de nuevos objetivos.

Responsabilidad: Consiste en la entrega inmediata y oportuna del producto cumpliendo con un servicio de calidad a los clientes respectivos.

Innovación: Ser innovadores de forma constante en cuanto a las variedades y diseños del producto previo a la introducción de un mercado específico; en el que se emplee nuevas estrategias y métodos de trabajos.

Protección al medio ambiente: Tiene como propósito la conservación, tanto en el lugar donde se ubica la empresa así mismo del producto que se comercializa; en nuestro caso brinda gran aporte al medio ambiente sin afectaciones el empleo de la caña guadua o bambú para artesanías por ser una planta de uso renovable.



Capítulo III

Plan Comercial

3.1. Objetivos del Capítulo

Realizar un análisis de la situación actual y de los factores que afectan el entorno del negocio entre ellos: perfil del consumidor, identificación competencia, obteniendo información valiosa que permita establecer el mercado meta, demanda actual e insatisfecha del producto objeto de este plan Comercial.

3.2. ANÁLISIS DEL MERCADO DE REFERENCIA:

3.2.1. Tipo y estructura de Mercado

El mercado lo conforman la totalidad de los compradores (Importadores) y vendedores (Exportadores) potenciales y no potenciales de la artesanía que se va a comercializar en este proyecto, como es el caso de las empresas importadoras canadienses, clientes corporativos (industrias), países exportadores entre ellos China, India, Colombia, Costa Rica, Guatemala, México y otros abastecedores de productos artesanales denominados vendedores. Todos los países involucrados en el sector de artesanías han hecho uso de distintos canales de comercialización.

Los consumidores canadienses compran los productos artesanales ya sea directamente a la unidad productiva, en tiendas especializadas de este producto; y, con tendencia al alza, en cadenas de supermercados tradicionales, siendo estos los puntos de venta más importantes, constituyéndose en el circuito minorista que influye en el crecimiento acelerado de las ventas. Y a la vez se convierte en la vitrina principal para la presentación de nuevas marcas y productos, llegando a obtener una gama más amplia de consumidores.

Al analizar los montos exportados por Ecuador (valor FOB) en el período 2007-2011, se observa que la Tasa de Crecimiento Promedio Anual (TCPA) fue de 11.8%; pasando de USD 23,234 miles en el año 2007 a USD 36,335 miles en el 2011. Siendo el año 2011 el que ha presentado el mayor valor.⁵⁰



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Fuente:⁵⁰http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/12/PROEC_AS2012_ARTESANIAS.pdf

Evolución de las exportaciones ecuatorianas en el sector de artesanías⁵¹

Tabla No.22

Años	2007	2008	2009	2010	2011	2012*	TCPA 2007-2011
Valor FOB(Miles USD)	23,234	17,133	13,921	19,117	36,335	9,255	11,8%

Fuente: ⁵¹Banco Central del Ecuador, BCE (Datos hasta mayo 2012)*
Elaborado: Por los autores

En la siguiente tabla se detallan los principales países compradores de los productos del sector artesanal del Ecuador en el periodo 2007-2011. Entre los principales destinos de exportación se destacan Italia con una participación en el año 2011 de 18.00%, seguido por Hong Kong que alcanzó en el 2011 una participación de 8.79% y en tercer lugar Estados Unidos con una participación del 6.70%.

Tabla No.23

Principales destinos de los Productores del Sector Artesanal (Valor FOB Miles USD)⁵²

PAÍSES	2007	2008	2009	2010	2011	TCPA 2007-2011	PARTICIPACIÓN
ITALIA	4,668	2,632	2,260	3,539	6,541	8.80%	18.00%
HONG KONG	1,266	1,167	1,074	1,394	3,193	26.03%	8.79%
EE.UU-	5,465	1,562	1,602	1,658	2,433	-18.31%	6.70%
CHINA	447	679	298	595	2,420	52.50%	6.66%
ALEMANIA	657	457	690	972	1,904	30.47%	5.24%
JAPÓN	266	241	440	629	1,466	53.27%	4.03%
COLOMBIA	408	880	318	525	1,416	36.45%	3.90%
ESPAÑA	1,470	1,127	858	777	1,332	-2.42%	3.67%
FRANCIA	253	270	573	1,043	1,228	48.51%	3.38%
PANAMÁ	64	91	73	91	1,162	106.77%	3.20%
COREA DEL SUR	328	297	33	174	880	27.96%	2.42%
TURQUIA	122	87	52	184	680	53.77%	1.87%
BRASIL	207	263	340	469	612	31.09%	1.68%
REINO UNIDO	203	233	291	313	564	29.17%	1.55%
CHILE	93	255	152	284	432	46.63%	1.19%
HOLANDA(PAÍSES BAJOS)	201	306	57	80	431	21.01%	1.19%
PERÚ	297	306	462	308	418	8.89%	1.15%
MÉXICO	989	797	249	399	414	-19.57%	1.14%
VENEZUELA	513	1,135	284	236	322	-11.02%	0.89%
AUSTRALIA	60	77	99	275	176	31.09%	0.49%
LOS DEMAS PAÍSES	5,259	4,267	3,715	5,172	8,313	12.13%	22.88%
TOTAL	23,234	17,133	13,921	19,117	36,335	11,83%	100.00%



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Fuente: ⁵²Banco Central del Ecuador, BCE

Elaborado: Por los autores

3.2.2. Identificación y análisis de segmentos de mercado objetivos

Dado el tamaño y la diversidad del mercado de Canadá, es prácticamente imposible definir un perfil único del consumidor de artesanías en bambú. Sin embargo, al analizar los diferentes segmentos de mercado objetivos, con base en la adquisición de artesanías, es necesario conocer algunos factores que marcan esta tendencia, como es el caso de la edad de la población, que en su mayoría está entre los 30 a 59 años, concentrada en las zonas urbanas, consumidores con ingresos superiores a US\$35.000/año, que conforman un segmento de la población con alto poder adquisitivo.⁵³

Estos factores generan un impacto significativo en la demanda de bienes y servicios ya que los canadienses adultos y adultos mayores representan un mercado atractivo, de rápido crecimiento y altamente especializado. Contribuyendo al crecimiento de la demanda, creando oportunidades comerciales en diversos campos como: viajes, artículos para el mantenimiento del hogar, remodelación de casas, servicios de entrega, productos para el cuidado de la salud, servicios de salud, juguetes y artículos suntuosos para obsequios familiares.

Cabe resaltar que el consumo de artesanías por personas que integran este grupo registra el mayor índice de crecimiento en Canadá; resaltándose un particular interés por comprar productos que estén relacionados con la conservación del medio ambiente. Por esta razón, este tipo de consumidor es considerado un mercado objetivo focalizado en la actualidad y con desarrollo progresivo para el futuro.

Esta tendencia continuará los próximos 10 años a medida que un número mayor de personas mayores llega a la edad de jubilación. También es imprescindible considerar que Canadá es una tierra con una gran diversidad étnica ocasionada por las sucesivas ondas inmigratorias desde distintas partes del mundo. La inmigración ha llegado a ser más notoria en las décadas recientes, debido a que la tasa de natalidad en el país ha caído gradualmente por debajo de los niveles de reposición.⁵³

El mercado canadiense de bienes y servicios evoluciona continuamente a medida que los clientes son más exigentes en sus compras. Multiplicándose en mejores oportunidades para



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

productos especializados, nicho de mercados e incluso productos totalmente elaborados a pedido del cliente y hechos a medida de sus necesidades individuales. Los canadienses son consumidores exigentes interesados en comprar productos confiables y de excelente calidad.

Fuente:⁵³ https://mailattachment.googleusercontent.com/attachment/?ui=2&ik=b42c3d06e4&view=att&th=13eedfdb2c62f4b5&attid=0.2&disp=inline&safe=1&zw&saduie=AG9B_P9uBZYvDpU73eZAEUxyZVp&sa det=1371697208617&sads=NGRjk8CIKseuoxj55sQ7QUZUGGs&sadssc=1

3.2.3. Identificación y análisis de la competencia directa⁵⁴

El flujo del comercio mundial del bambú tiene su origen principal en China y la India, países que controlan el casi 80% de la producción mundial.⁽¹⁾

Entre los principales productores de artesanías de bambú tenemos: China, India, Colombia, México, Brasil. Existen otros productores de artesanías (Guatemala, El Salvador, Costa Rica), pero los volúmenes que manejan todavía no son tan significativos.

Fuente:⁵⁴ <http://www.slideshare.net/davidchavez/bambu-estudio-del-mercado-mundial>

CHINA⁵⁵

El principal productor y exportador mundial es China, siendo el líder indiscutible del mercado internacional, debido a que posee grandes extensiones cultivadas de bambú. Además cuenta con alta tecnología y recursos financieros para la investigación del producto, los costos de la mano de obra son bajos, y poseen un alto conocimiento en la explotación del recurso con un mayor valor agregado; seguido por Taiwán, otro país asiático que dispone de los mismos recursos excepto en hectáreas de siembra.

Fuente:⁵⁵ http://www.sigguadua.gov.co/sites/default/files/archivos/Perfil_de_bambu_en_Ecuador.pdf

INDIA⁵⁶

En la India, en lo relacionado artesanía de caña guadua o bambú es la forma más antigua y conocida para la elaboración de artesanías.



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Si nos fijamos en la industria artesanal de la India que se sitúa en unos \$100 millones. Los principales mercados para las artesanías indias son, EEUU, Canadá, Europa y los países del Asia.

Emplea aproximadamente 5 millones de artesanos, es la principal fuente de empleo rural. La tasa de crecimiento del sector de la artesanía indígena es del 8.5% aproximadamente.

Fuente:⁵⁶<http://es.prmob.net/artesan%C3%ADa/india/canad%C3%A1-1849259.html>

COLOMBIA

El sector de artesanías de Colombia es uno de los que más atención y apoyo ha venido recibiendo en los últimos años debido, a su gran demanda de mano de obra, que lo ubica en participación con un 15% en la ocupación en el sector manufacturero con 350.000 personas aproximadamente de las cuales un 70% son dedicación exclusiva⁵⁷

Durante 2011, de acuerdo con información del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, con datos del Dane (Departamento Administrativo Nacional de Estadística), las exportaciones del sector de artesanías presentaron un crecimiento del 6% con respecto al año anterior, reportando un total de US\$60 millones; es decir US\$3,5 millones más de lo comercializado durante el año 2010.

Para el periodo Enero – Septiembre de 2012 las exportaciones alcanzaron los US\$47,7 millones, 8% más de lo reportado en el mismo periodo en 2011 (US\$44,2 millones). Los principales destinos fueron Estados Unidos (US\$17,3 millones), Japón (US\$6,9 millones) y Brasil (US\$3,2 millones).

Mientras que por departamentos, lideró Atlántico, con una participación del 36,9% sobre el total, seguido de Antioquia (24,3%), Bogotá (18%) y Valle del Cauca (13,2%).⁵⁸

Fuente:⁵⁷ <http://www.productosdecolombia.com/main/Colombia/Artesanias.asp>

⁵⁸<http://www.proexport.com.co/noticias/artesantias-de-colombia-que-llegan-europa-y-estados-unidos>

MEXICO

A nivel internacional las artesanías mexicanas tienen un amplio reconocimiento y valoración por consiguiente representa un mercado muy atractivo con gran potencial de



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

crecimiento y futuro prometedor. En materia de exportación las artesanías mexicanas tradicionales tienen una mayor demanda en países como, España, Canadá, EE.UU, Colombia, Alemania, Italia, Australia entre otros.⁵⁹

Fuente:⁵⁹ <http://www.promexico.gob.mx/productos-mexicanos/las-tradicionales-artesantias-mexicanas.html>

GUATEMALA

El sector artesanal en Guatemala, está conformado por aproximadamente un millón de personas, en su mayoría indígenas, dispersos en los 22 departamentos del país, con una mayor concentración en la zona occidental y central del mismo, en departamentos como Sololá, El Quiché, Quetzaltenango, Totonicapán, San Marcos, Huehuetenango, Chimaltenango, Sacatepéquez y las Verapaces, entre otros.⁶⁰

Fuente:⁶⁰ <http://uim.mineco.gob.gt/documents/10438/2160c180-ded2-42d7-80b0-6b9bb66d7213>

3.2.4. Factores críticos de Éxito y ventajas competitivas a desarrollar

Se entiende por factor crítico de éxito aquel aspecto que es necesario mantener bajo control para lograr el éxito de la gestión, el proceso de elaboración de artesanías que se pretende emplear.

Los principios de efectividad, eficacia, eficiencia y productividad son considerados vitales, y por tanto, requieren ser monitoreados a fin de garantizar manejo íntegro y equilibrado de las funciones administrativas y operativas de la empresa que le permita alcanzar rentabilidades financieras competitivas en el desarrollo de proyectos artesanales, y de este modo divulgar las bondades que este tipo de proyectos pueden aportar como una opción de inversión, si se les impulsa adecuadamente.

En cuanto a las ventajas competitivas a desarrollar tenemos:

- Establecer alianzas estratégicas con distribuidoras o empresas que se dediquen a la comercialización de artesanías.
- Buscar y analizar alternativas de financiamiento público y privado.



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

3.2.5. Demanda de Artesanías Ecuatorianas

3.2.5.1. Demanda Potencial de Artesanías Ecuatorianas en el cantón Manta

Tabla No.24

Demanda Potencial de artesanías ecuatorianas por parte de Canadá

Turistas de Canadá que arribaron a Manta en Cruceros

Período 2009-2012

AÑO	# TURISTAS	Variación % Anual
2009	4.225,14	
2010	2.417,10	-74,80
2011	2.375,52	-1,75
2012	2.541,84	6,54
TOTAL	11.559,60	
(1)% CRECIMIENTO GLOBAL (2010-2012)	5,16	
(2)% CRECIMIENTO ANUAL(2010-2012)	1,72	0,0172

Fuente: Tabla de # Turistas de Canadá en cruceros a Manta (2009-2012)-Autoridad Portuaria Manta

(1)Global: Fórmula: $G = ((\text{Año}2012/\text{año}2010)*100)-100$

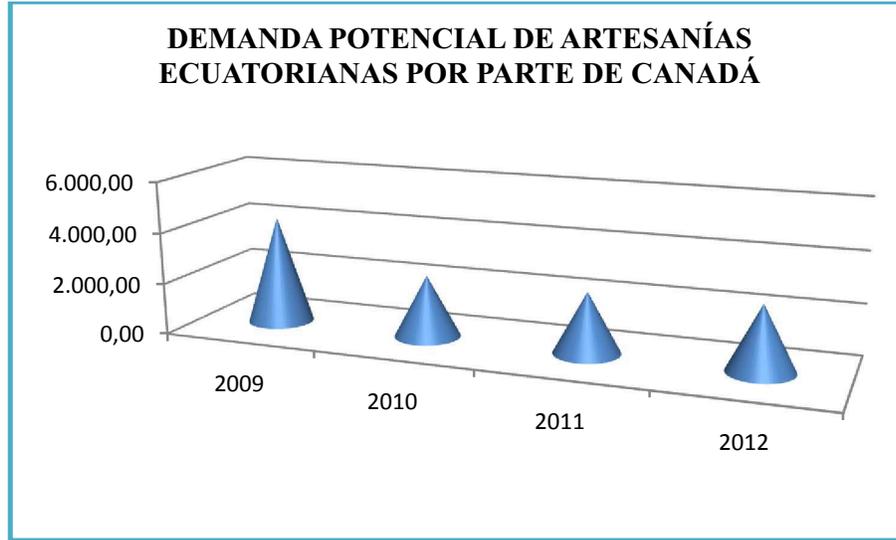
(2)Anual: Fórmula $A = (G/\# \text{ años})$

Elaboración: Autores del Proyecto de Tesis

Para efectuar un correcto cálculo en la demanda de nuestro proyecto de tesis nos hemos basado en el número de turistas Canadiense que arribaron en cruceros a Manta en los períodos (2009-2012); para así de esta manera establecer cuál es la demanda potencial de artesanías ecuatorianas por parte de Canadá.

En Manta los turistas canadiense que arribaron en cruceros durante el período (2009-2012) fueron de 11.559,60; donde se tomó de referencia respectivamente los períodos (2010-2012) para el cálculo de la tasa de crecimiento global el cual fue de 5.16%, mientras que la tasa de crecimiento anual fue de 1.72% como está indicado en el gráfico.

Gráfico No.3



Fuente: # Turistas de Canadá en cruceros a Manta (2009-2012)-Autoridad Portuaria Manta

Elaboración: Autores del Proyecto de Tesis

3.2.5.2. Demanda Potencial Proyectada de Artesanías Ecuatorianas en el cantón Manta

Tabla No.25

Demanda potencial proyectada de artesanías ecuatorianas por parte de Canadá

Turistas de Canadá que arribaran a Manta en cruceros

Período 2013-2017

AÑO	# TURISTAS(*)	Variación % Anual	% Partic.Total Turistas Canadienses
2013	2.585,57		11,62
2014	2.630,04	1,69	11,02
2015	2.675,29	1,69	10,77
2016	2.721,31	1,69	10,09
2017	2.768,12		
TOTAL	10.612,21		
(1)% CRECIMIENTO GLOBAL (2013-2017)	3,47		
(2)% CRECIMIENTO ANUAL(2013-2017)	1,16		

Fuente: Cuadro demanda histórica (2009-2012)

(*)Proyección: Fórmula de progresión geométrica:

(Año Actual [2012](1 + tasa crecim anual) ^años a proyectar)

(1)Global: Fórmula: $G = ((\text{Año}2016/\text{año}2014)*100)-100$

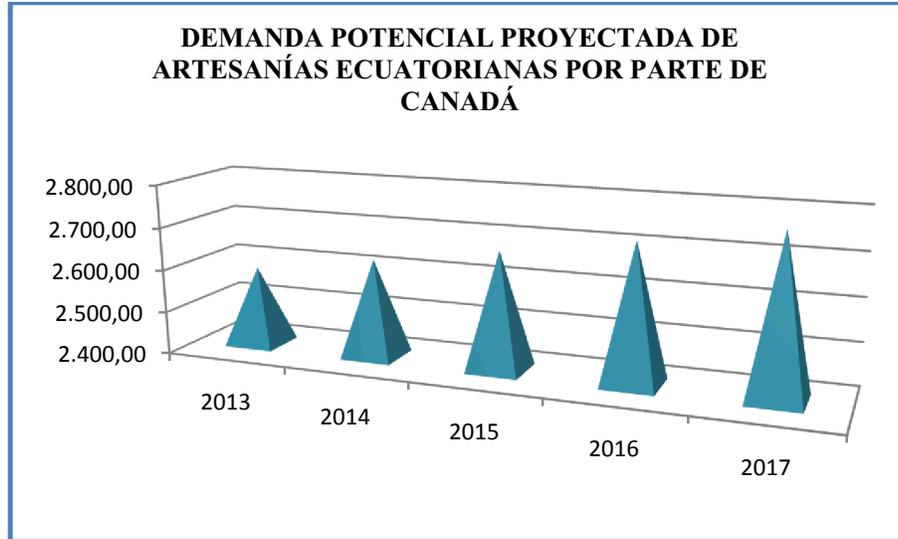
(2)Anual: Fórmula $A = (G/\# \text{ años})$

CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Elaboración: Autores del proyecto

Para determinar la demanda potencial proyectada de artesanías ecuatorianas por parte de Canadá para los períodos (2013-2017) en el cantón Manta nos hemos basamos en el cuadro de demanda histórica (2009-2012), teniendo una tasa de crecimiento global de 3.47% y una tasa de crecimiento anual de 1.16% respectivamente; la misma que pueden observarse en el gráfico.

Gráfico No.4



(*)**Proyección:** Fórmula de progresión geométrica

Fuente: Cuadro demanda histórica (2009-2012)

Elaboración: Autores del Proyecto de Tesis

3.2.5.3. Demanda Histórica de Artesanías Ecuatorianas

Tabla No.26

Demanda Histórica de artesanías ecuatorianas por parte de Canadá
Turistas extranjeros de nacionalidad canadiense



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Período 2009-2013

AÑO	# TURISTAS	Variación % Anual
2009	22.244,00	
2010	23.865,00	6,79
2011	24.832,00	3,89
2012	26.980,00	7,96
2013	28.257,00	
TOTAL	126.178,00	
(1)% CRECIMIENTO GLOBAL (2009-2013)	18,40	
(2)% CRECIMIENTO ANUAL(2009-2013)	3,68	0,0368

Fuente: www.optur.org

(1)Global: Fórmula: $G = ((\text{Año}2013/\text{año}2010)*100)-100$)

(2)Anual: Fórmula $A=(G/\# \text{ años})$

Elaboración: Autores del Proyecto de Tesis

Para un debido cálculo en la demanda histórica de artesanías ecuatorianas por parte de Canadá en el período (2009-2013) nos hemos basado en el número de turistas extranjeros de nacionalidad canadiense que corresponde al mencionado período obteniendo como tasa de crecimiento global 18,40% mientras que para la tasa de crecimiento anual 3,68% las mismas que pueden apreciarse en el gráfico.

Gráfico No.5



Elaboración: Autores del Proyecto de Tesis

3.2.5.4. Demanda Proyectada de Artesanías Ecuatorianas

Tabla No.27

Demanda Proyectada de artesanías ecuatorianas por parte de Canadá
 # Turistas extranjeros de nacionalidad canadiense que arribarán a Ecuador
 Período 2014-2018

AÑO	# TURISTAS(*)	Variación % Anual
2014	29.297,06	
2015	30.375,39	3,55
2016	31.493,42	3,55
2017	32.652,60	3,55
2018	33.854,45	
TOTAL	123.818,48	
% CRECIMIENTO GLOBAL (2014-2018)	15,56	
% CRECIMIENTO ANUAL(2014-2018)	3,11	

Fuente: Cuadro demanda histórica

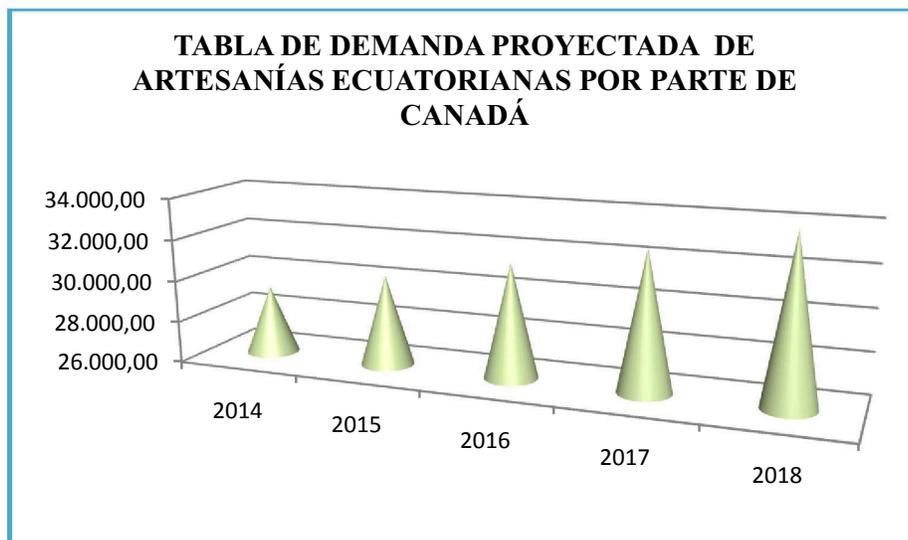
(*)Proyección: Fórmula de progresión geométrica

(Año Actual [2013](1 + tasa crecim anual) ^años a proyectar)

Elaboración: Autores del Proyecto de Tesis

En cuanto a la demanda proyectada de artesanías ecuatorianas por parte de Canadá para los períodos (2014-2018) para un correcto cálculo se tomó como fuente el cuadro de demanda histórica de (2009-2012) obteniendo como tasa de crecimiento global 15,56% y de 3.11% en tasa de crecimiento anual respectivamente, proyecciones que pueden observarse en el gráfico.

Gráfico No.6



Fuente: Tabla de Demanda Histórica

Elaboración: Autores del Proyecto de Tesis



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

3.2.6. Oferta de Artesanías Ecuatorianas

3.2.6.1. Oferta Histórica de Artesanías Ecuatorianas en Miles USD

Tabla No.28

Oferta histórica de artesanías ecuatorianas
Evolución de las exportaciones de artesanías ecuatorianas
Período 2007-2011

AÑO	VALOR FOB(Miles USD)
2007	23,234
2008	17,133
2009	13,921
2010	19,117
2011	36,335
(1)% TASA CRECIMIENTO GLOBAL (2007-2011)	56,39
(2)TASA DE CRECIMIENTO ANUAL (%)	11,28

0,1128

Fuente: Evolución de las exportaciones de artesanías ecuatorianas

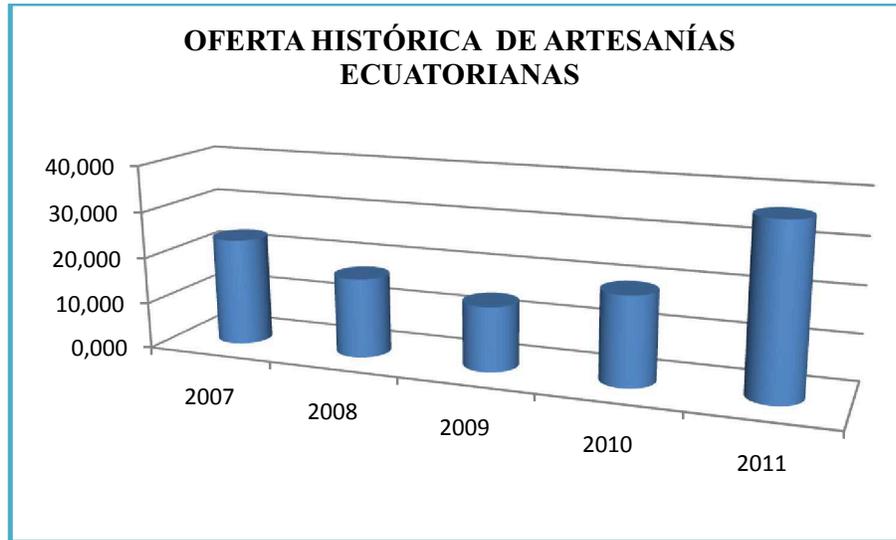
(1)Global: Fórmula: $G = ((\text{Año}2011/\text{año}2007)*100)-100$

(2)Anual: Fórmula $A = (G/\# \text{ años})$

Elaboración: Autores del Proyecto de Tesis

En cuanto a la oferta histórica de artesanías ecuatorianas en Miles USD y su evolución en exportaciones durante el período (2007-2011) hubo una tasa de crecimiento global de 56.36% y una tasa de crecimiento anual de 11.28% como se observa en el gráfico.

Gráfico No.7



Fuente: Evolución de las exportaciones de artesanías ecuatorianas

Elaboración: Autores del Proyecto de Tesis

3.2.6.2. Oferta Projectada de Artesanías Ecuatorianas en Miles USD

Tabla No.29

Oferta Projectada de Artesanías Ecuatorianas
Evolución de las exportaciones de artesanías ecuatorianas
VALOR FOB (MILES USD)
PERÍODO 2012-2018

AÑO	VALOR FOB(Miles USD)
2012	40,433
2013	44,992
2014	50,066
2015	55,713
2016	61,996
2017	68,987
2018	76,767
(1)% TASA CRECIMIENTO GLOBAL (2012-2018)	89,86
(2)TASA DE CRECIMIENTO ANUAL (%)	12,84

Fuente: Tabla Oferta Histórica de Artesanías

(1)Global: Fórmula: $G = ((\text{Año}2018/\text{año}2012)*100)-100$

(2)Anual: Fórmula $A = (G/\# \text{ años})$

(*)formula de progresión geométrica:

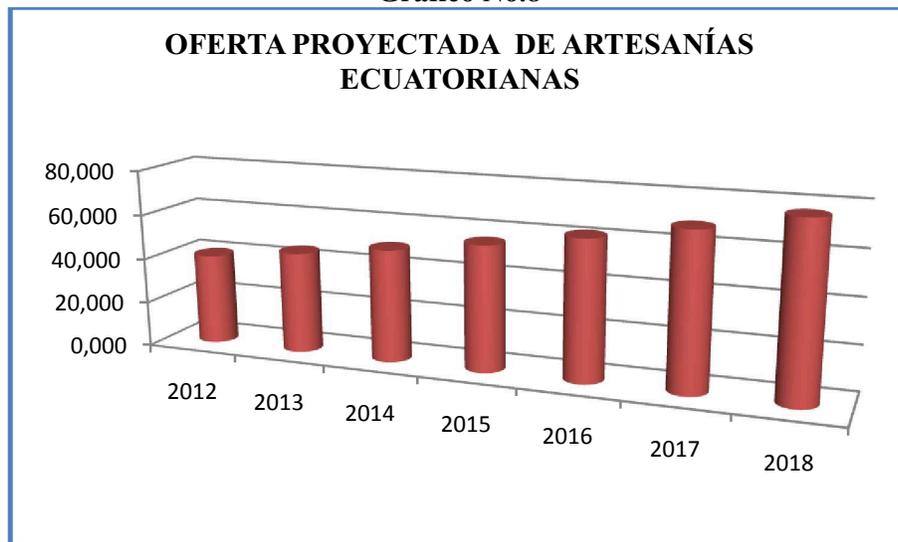
$*(\text{Año Actual}[2011]*(1 + \text{tasa crecim anual})^{\text{años a proyectar}})$

Elaboración: Autores del Proyecto de Tesis

CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Para efectuar un respectivo cálculo en lo que se refiere a oferta proyectada de artesanías ecuatorianas y de sus evoluciones en exportaciones en Miles USD durante los períodos (2012-2018) da como tasa crecimiento global 89.86%; mientras que la tasa de crecimiento anual es de 12.84% y que se encuentran reflejado en el gráfico.

Gráfico No.8



Elaboración: Autores del Proyecto de Tesis

3.2.6.3. Oferta Histórica de Artesanías en TN

Tabla No.30

Oferta Histórica de Artesanías Ecuatorianas
Evolución de las exportaciones de artesanías ecuatorianas
Período 2007-2011

AÑO	CANTIDAD (TN)
2007	4.120
2008	3.590
2009	1.952
2010	2.247
2011	2.975
(1)% TASA CRECIMIENTO GLOBAL (2009-2011)	52,41
(2)TASA DE CRECIMIENTO ANUAL 2009-2011 (%)	10,48

0,1048

Fuente: Gráfico Evolución Exportaciones Sector Artesanías

(1)Global: Fórmula: $G = ((\text{Año}2011/\text{año}2009)*100)-100$

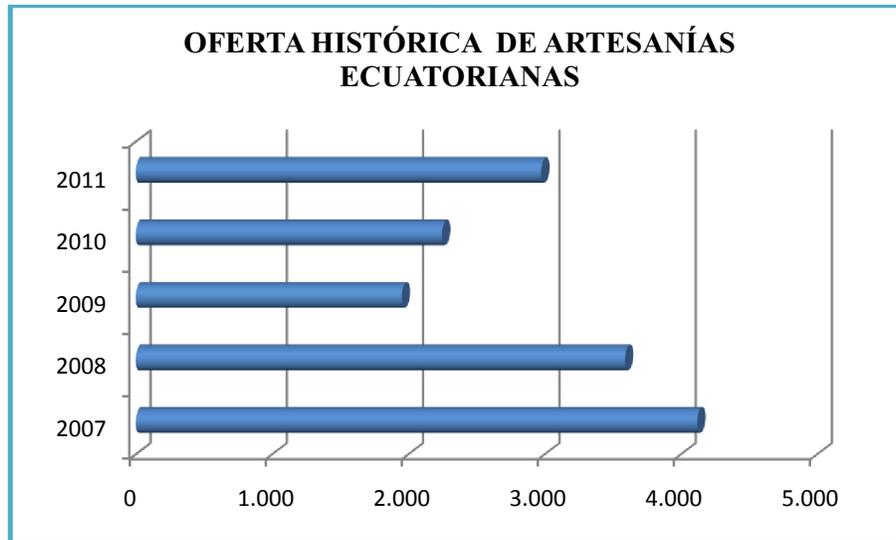
(2)Anual: Fórmula $A = (G/\# \text{ años})$

Elaboración: Autores del Proyecto de Tesis

CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

En la Oferta Histórica de artesanías ecuatorianas en toneladas y su evolución en cuanto a exportaciones en el período (2007 a 2011) hubo una tasa de crecimiento global de 52.41% y una tasa de crecimiento anual de 10.48% que se encuentra representado en el gráfico.

Gráfico No.9



Fuente: Gráfico de Evolución Exportaciones Sector Artesanías

Elaboración: Autores del Proyecto de Tesis

3.2.6.4. Oferta Proyectada de Artesanías Ecuatorianas TN

Tabla No.31

Oferta Proyectada de Artesanías Ecuatorianas

Evolución de las exportaciones de artesanías ecuatorianas

Cantidad en Toneladas

Período 2012-2018

AÑO	CANTIDAD (TN)
2012	3.287
2013	3.631
2014	4.012
2015	4.432
2016	4.897
2017	5.410
2018	5.977
(1)% TASA CRECIMIENTO GLOBAL (2012-2018)	81,86
(2)TASA DE CRECIMIENTO ANUAL (%)	11,69

Fuente: Tabla Oferta Histórica de Artesanías

Elaboración: Autores del Proyecto de Tesis

(*)Formula de progresión geométrica:

CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

(Año Actual [2011](1 + tasa crecim anual) ^años a proyectar)

(1)Global: Fórmula: $G = ((\text{Año}2018/\text{año}2012)*100)-100$

(2)Anual: Fórmula $A = (G/\# \text{ años})$

Para el cálculo de oferta proyectada de artesanías ecuatorianas y sus evoluciones en exportaciones en toneladas durante el período (2012-2018) tenemos una tasa de crecimiento global de 81.86% y una tasa de crecimiento anual de 11.69% respectivamente, como se indica el gráfico.

Gráfico No.10



Fuente: Tabla Oferta Histórica de Artesanías

Elaboración: Autores del Proyecto de Tesis

3.2.6.5. Oferta Potencial Histórica de Artesanías Ecuatorianas

Tabla No.32

Oferta Potencial Histórica de Artesanías Ecuatorianas
Participación en las exportaciones de artesanías a Canadá



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Período 2007-2011

AÑO	OFERTA POTENCIAL HISTORICA VALOR FOB(Miles USD)
2007	5,465
2008	1,562
2009	1,602
2010	1,658
2011	2,433
(1)% TASA CRECIMIENTO GLOBAL (2008-2011)	55,76
(2)TASA DE CRECIMIENTO ANUAL (%)	11,15

0,1115

Fuente: % referencial participación de EE.UU. en exportac. Artesanias Cuadro de exportaciones.....

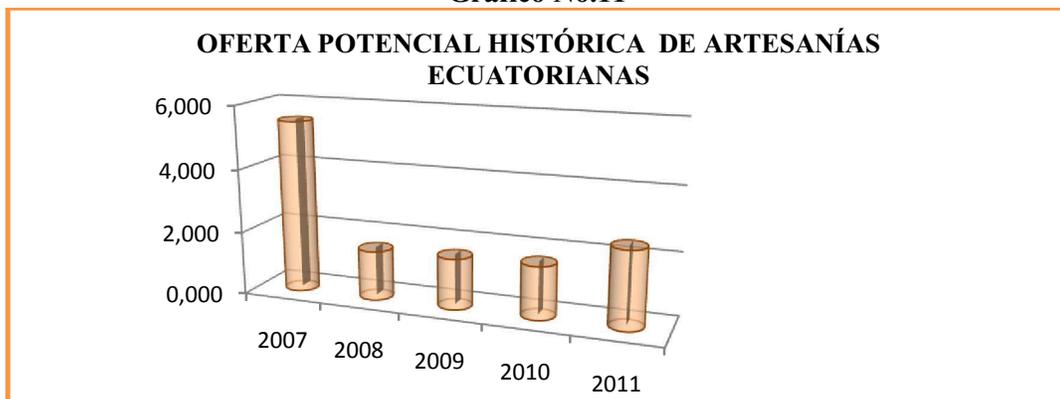
(1)Global: Fórmula: $G = ((\text{Año}2011/\text{año}2008)*100)-100$

(2)Anual: Fórmula $A = (G/\# \text{ años})$

Elaboración: Autores del Proyecto de Tesis

En la oferta potencial histórica de artesanías ecuatorianas en Miles de USD y su participación en la exportaciones para el período (2007-2011) hubo una tasa de crecimiento global de 55.76% y una tasa de crecimiento anual de 11.15% tomando como referencia la participación de E.E.U.U dada en el cuadro de exportaciones y reflejada en el gráfico correspondiente.

Gráfico No.11



Elaboración: Autores del Proyecto de Tesis



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

3.2.6.6. Oferta Potencial Proyectada de Artesanías Ecuatorianas

Tabla No.33

Oferta Potencial Proyectada de Artesanías Ecuatorianas
Evolución de las exportaciones de artesanías ecuatorianas
VALOR FOB (MILES USD)

Período 2012-2018

AÑO	OFERTA POTENCIAL PROYECTADA VALOR FOB(Miles USD)
2012	2,704
2013	3,006
2014	3,341
2015	3,714
2016	4,128
2017	4,588
2018	5,100
(1)% TASA CRECIMIENTO GLOBAL (2012-2018)	88,59
(2)TASA DE CRECIMIENTO ANUAL (%)	12,66

Fuente: % referencial participación de EE.UU. en exportac. Artesanias Cuadro de exportaciones.....

(*)Formula de progresión geométrica:

(Año Actual [2011](1 + tasa crecim anual) ^años a proyectar)

(1)Global: Fórmula: $G = ((\text{Año}2018/\text{año}2012)*100)-100$

(2)Anual: Fórmula $A = (G/\# \text{ años})$

Elaboración: Autores del Proyecto de Tesis

Para el cálculo de la oferta potencial proyectada en Miles de USD de artesanías ecuatorianas y su evolución en exportaciones en los períodos (2012-2018) tenemos una tasa de crecimiento de 88.59% y una tasa de crecimiento anual 12.66%, que se encuentra expresado en el gráfico correspondiente.

Gráfico No.12



Elaboración: Autores del Proyecto de Tesis

3.2.7. Demanda insatisfecha del mercado de referencia

3.2.7.1. Análisis de la demanda insatisfecha del mercado de referencia

El interés canadiense en las artesanías son, especialmente aquellas que vienen de países exóticos, y que ha ido creciendo significativamente en los últimos años, con una demanda doméstica calculada entre \$ 750 millones y \$ 1 mil millones. Esta demanda está influenciada mayormente por: el gran interés en tradiciones artísticas y culturales de otros países.

Los nuevos estilos de vida emergentes en la facilidad de viajar y la cobertura extensa de las tradiciones culturales de otros países por los medios de información. Un renacer del orgullo étnico entre los grupos de inmigrantes que ha creado un nuevo mercado para artesanías étnicas.

Esta tendencia ha llegado al público consumidor en general, incrementando el interés en toda forma; de vestimenta, joyería, artículos domésticos étnicos, y otros productos relacionados.

El gasto en regalos y artesanías es generalmente más discrecional por lo que tienden a ser artículos accesibles y al alcance, especialmente de la población mayor cuyas necesidades



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

básicas ya han sido satisfechas. Mientras que los regalos hechos en Canadá continúan siendo de categoría más popular entre los minoristas, a diferencia de aquellos importados que gozan de un mercado sólido donde más de la mitad de los minoristas de regalos indican estar muy satisfechos con la selección que ofrecen los proveedores.

Canadá importó un valor de \$1,8 mil millones en artesanías en 2008, por encima de los \$1,4 mil millones en relación a los cinco años anteriores. Esta tendencia general continuó con un crecimiento del 7,2% en los primeros cinco meses de 2009, al compararse con el mismo período del año anterior. Mientras que el crecimiento significativo se notó en la mayoría de las categorías, las importaciones de productos de madera declinaron 8,7% y las de tapices el 4,3%. La mayoría de las importaciones estuvieron destinadas a compradores en Ontario (51%), Columbia Británica (20%) y Québec (18%).⁶¹

Los compradores en Manitoba y Alberta compraron 5% y 4% respectivamente de todas las importaciones en 2008. Las lámparas y accesorios representaron las importaciones más importantes con \$1,2 mil millones como lo indica el cuadro más adelante.⁶¹

A continuación se muestra el cambio en las importaciones para cada categoría de artesanías entre Enero y Mayo 2008 y para el mismo periodo en 2009:

Tabla No34-Tabla de Cambio en las Importaciones por tipo de Artesanías⁶¹

PERÍODO ENERO-MAYO 2008-2009		
PARTIDA ARANCELARIA	DESCRIPCIÓN	% DE CAMBIO
HS 9405	Lámparas, letreros y accesorios de iluminación.	2
HS 9505	Artículos festivos (incluyendo Navidad), carnaval u otras festividades.	2
HS 4420	Estatuillas de madera, adornos, cofres, cajas, marquetería de madera e incrustaciones de madera.	-9
HS 6702	Flores, follaje, frutas y artículos similares artificiales.	0.6
HS 4602	Cestería, mimbrería y similares.	53
HS 9703	Esculturas y estatuas originales en cualquier material.	70
HS 9702	Grabados, impresiones y litografías originales.	170
HS 5805	Tapices tejidos y bordados a mano.	-4
CAMBIO TOTAL		7.2



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Fuente:⁶¹http://www.promueve.gob.bo/ZDescargas/CANADA/Decoracion_del_Hogar_Artesanias_Articulos_delHogaryRegalos.pdf

Elaborado: Por los autores

3.2.7.2 Análisis de los Potenciales demandantes del mercado de referencia

En Canadá los estilos varían de alguna manera de acuerdo a la región. Por ejemplo, los consumidores de la costa oeste tienden a optar por decoraciones más casuales que los de Canadá central. Los compradores más jóvenes están particularmente atraídos por los precios razonables y las líneas puras Escandinavas ofrecidas por IKEA (cadena de tienda). Los compradores de mayor edad tienden a comprar en tiendas de descuento de diseñadores como Home Sense (cadena de tienda).

El mercado de obsequios corporativos también es un área de crecimiento para artesanías, particularmente para artículos con logotipos u otros que identifican a empresas. En todos los casos, los consumidores corporativos y minoristas demandan creatividad, alta calidad y precios razonables para sus compras de artesanías.

3.2.8. Demanda Insatisfecha de Artesanías Ecuatorianas

3.2.8.1. Demanda Insatisfecha Histórica de Artesanías Ecuatorianas

Tabla No.35

Demanda Insatisfecha Histórica de Artesanías Ecuatorianas para Canadá
Gastos Promedios por Turista canadiense en compra de Artesanías Ecuatorianas



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Período 2009-2013

AÑO	# TURISTAS CANADIENSES EN ECUADOR	GASTO PROMEDIO EN ARTESANIA POR TURISTA CANADIENSE	GASTO MÁX . PROM. POR TURISTA EN COMPRA DE ARTESANIAS	GASTO MIN . PROM. POR TURISTA EN COMPRA DE ARTESANIAS	DEFICIT POR TURISTA	DEMANDA INSATISFECHA
2009	22.244,00	694,08	151,69	20,00	-131,69	-2.929.273,15
2010	23.865,00	751,50	191,90	30,00	-161,90	-3.863.653,21
2011	24.832,00	745,95	217,94	40,00	-177,94	-4.418.514,08
2012	26.980,00	816,18	268,49	50,00	-218,49	-5.894.975,19
2013	28.257,00	820,18	300,00	60,00	-240,00	-6.781.632,63
% CRECIMIENTO GLOBAL (2009-2013)		18,17	97,77	200,00	82,25	131,51
% CRECIMIENTO ANUAL (2009-2013)		3,63	19,55	40,00	16,45	26,30

Fuente: Cuadro Ingresos de Divisas por Compra de Artesanías de Turistas Canadienses

(*)Formula de progresión geométrica:

(Año Actual [](1 + tasa crecim anual) ^años a proyectar)

(1)Global: Fórmula: $G = ((\text{Año}2013/\text{año}2009)*100)-100$)

(2)Anual: Fórmula $A = (G/\# \text{ años})$

Déficit por Turista: (GASTO MIN. PROM. X TURISTA EN COMPRA DE ARTESANIAS-GASTO MÁX. PROM. X TURISTA EN COMPRA DE ARTESANIAS)

Demanda Insatisfecha: (Déficit por Turista*# turistas canadienses en Ecuador)

Elaboración: Autores del Proyecto de Tesis

En la demanda insatisfecha histórica de artesanías ecuatorianas para Canadá en lo que se refiere a los gastos promedios por turistas canadienses en compras de artesanías ecuatorianas para el período 2009 tuvimos una demanda insatisfecha de: **(-2.929.273,15)** en el 2010 fue de**(-3.863.653,21)**; mientras que en 2011 fue de: **(-4.418.514,08)**; el 2012 de**(-5.894.975,19)**y el 2013 de: **(-6.781.632,63)** y que se encuentra reflejado en el gráfico correspondiente basado en el cuadro de Ingresos de divisas por compra de artesanías de turistas canadienses.

Gráfico No.13



Fuente: Cuadro Ingresos de Divisas por Compra de Artesanías de Turistas Canadienses

Elaboración: Autores del Proyecto de Tesis

3.2.8.2. Demanda Insatisfecha Proyectada de Artesanías Ecuatorianas en Miles USD

Tabla No.36

Demanda Insatisfecha Proyectada de Artesanías Ecuatorianas para Canadá
Proyección Gastos Promedios por Turista canadiense en Compra de Artesanías Ecuatorianas
Período 2014-2018

AÑO	# TURISTAS CANADIENSES EN ECUADOR	GASTO PROMEDIO EN ARTESANIA POR TURISTA CANADIENSE	GASTO MÁX . PROM. POR TURISTA EN COMPRA DE ARTESANIAS	GASTO MIN . PROM. POR TURISTA EN COMPRA DE ARTESANIAS	DEFICIT X TURISTA	DEMANDA INSATISFECHA PROYECTADA(USD \$\$)
2014	22.244,00	849,98	358,66	84,00	-279,48	-8.565.371,15
2015	23.865,00	880,86	428,80	117,60	-325,45	-10.818.277,40
2016	24.832,00	912,86	512,65	164,64	-378,98	-13.663.754,17
2017	26.980,00	946,03	734,20	230,50	-441,32	-17.257.662,30
2018	28.257,00	980,40	612,89	322,69	-513,92	-21.796.857,91
% CRECIMIENTO GLOBAL (2014-2018)		15,34	104,30	284,16	83,89	154,48
% CRECIMIENTO ANUAL (2014-2018)		3,07	20,86	56,83	16,78	30,90

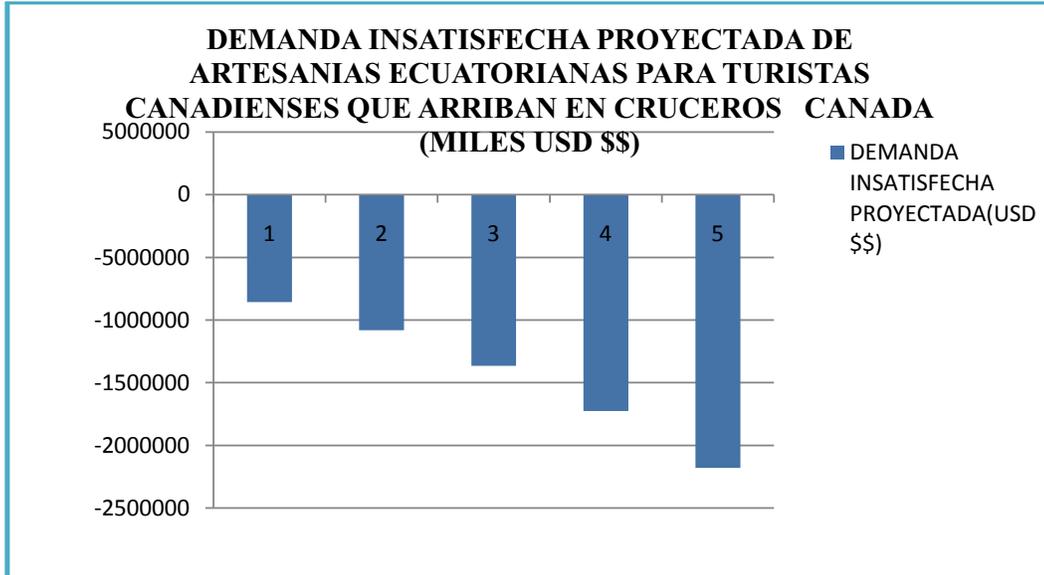
Fuente: Demanda Insatisfecha Histórica Artesanías Ecuatorianas

Elaboración: Autores del Proyecto de Tesis

CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Mientras que para la demanda insatisfecha proyectada de artesanías ecuatorianas en Miles USD para Canadá en el 2014 tenemos: (- 8.565.371,15; en el 2015 será: (-10.818.277,40) en el 2016 será de: (-13.663.754,17) en el 2017: (-17.257.662,30) y en el 2018 de: 21.796.857,91; que se encuentra representado en el gráfico

Gráfico No.14



Fuente: Demanda Insatisfecha Histórica Artesanías Ecuatorianas

Elaboración: Autores del Proyecto de Tesis

3.2.8.3. Demanda Insatisfecha Histórica de Artesanías Ecuatorianas en Miles USD en el cantón Manta

Tabla No.37

Demanda Insatisfecha Histórica de Artesanías Ecuatorianas para Turistas canadienses que arriban en Cruceros
Gastos Promedios por Turista canadiense de Cruceros en Compra de Artesanías Ecuatorianas



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Período 2009-2013

AÑO	# TURISTAS CANADIENSES EN CRUCEROS	INGRESO PROMEDIO DE DIVISAS POR TURISTA CANADIENSE	GASTO MÁX . PROM. POR TURISTA EN COMPRA DE ARTESANIAS	GASTO MIN . PROM. POR TURISTA EN COMPRA DE ARTESANIAS	DEFICIT POR TURISTA	DEMANDA INSATISFECHA HISTÓRICA (MILES USD)
2009	4.225	694,08	206,14	20,00	-186,14	-786.478,63
2010	2.417	751,50	236,12	30,00	-206,12	-498.213,65
2011	2.376	745,95	247,21	40,00	-207,21	-492.227,28
2012	2.542	816,18	284,52	50,00	-234,52	-596.110,04
(a)2013	2.586	820,18	300,02	60,00	-240,02	-620.588,72
% CRECIMIENTO GLOBAL (2010-2013)		9,14	27,06	100,00	16,45	24,56
% CRECIMIENTO ANUAL (2010-2013)		2,28	6,77	25,00	4,11	6,14

Fuente: Cuadro-Manta - Ingreso de Divisas por Venta de Artesanías 2009-2013 -

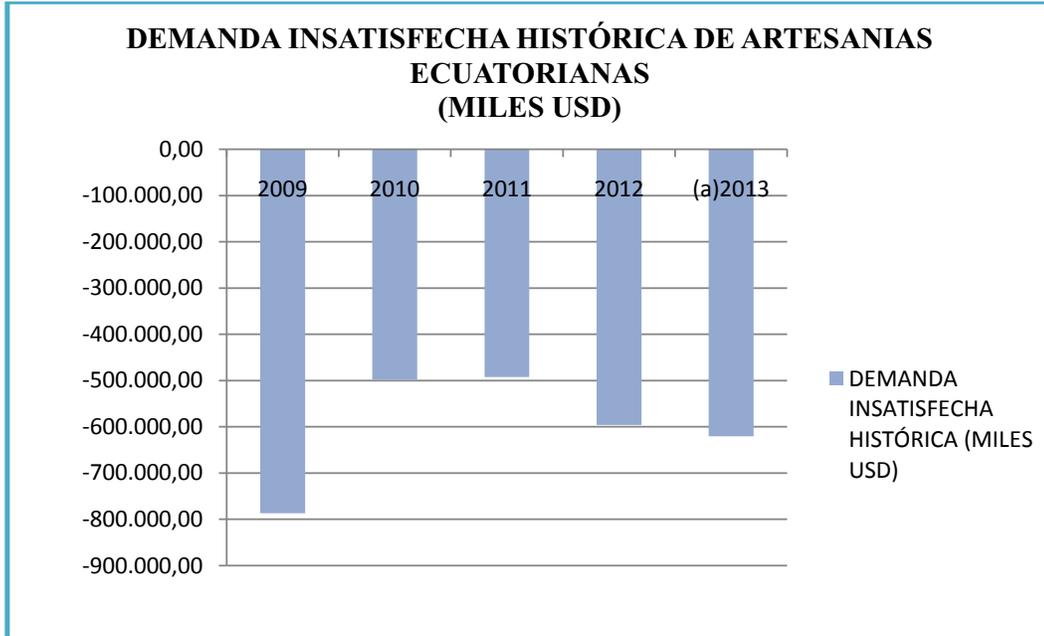
(1)Global: Fórmula: $G = ((\text{Año}2013/\text{año}2010)*100)-100$

(2)Anual: Fórmula $A = (G/\# \text{ años})$

Elaboración: Autores del Proyecto de Tesis

Para la demanda insatisfecha histórica de artesanías ecuatorianas nos basamos en el cuadro de ingresos de divisas por venta de artesanías (2009-2013) y que está reflejado en el gráfico siguiente con sus valores respectivos.

Gráfico No.15



Fuente: Cuadro-Manta - Ingreso de Divisas por Venta de Artesanías 2009-2013 -

Elaboración: Autores del Proyecto de Tesis

3.2.8.4. Demanda Insatisfecha Proyectada de Artesanías Ecuatorianas en el cantón Manta

Tabla No.38

Demanda Insatisfecha Proyectada de Artesanías Ecuatorianas para Turistas canadienses que arriban en Cruceros
Gastos Promedios por Turista canadiense de Cruceros en compra de Artesanías Ecuatorianas



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

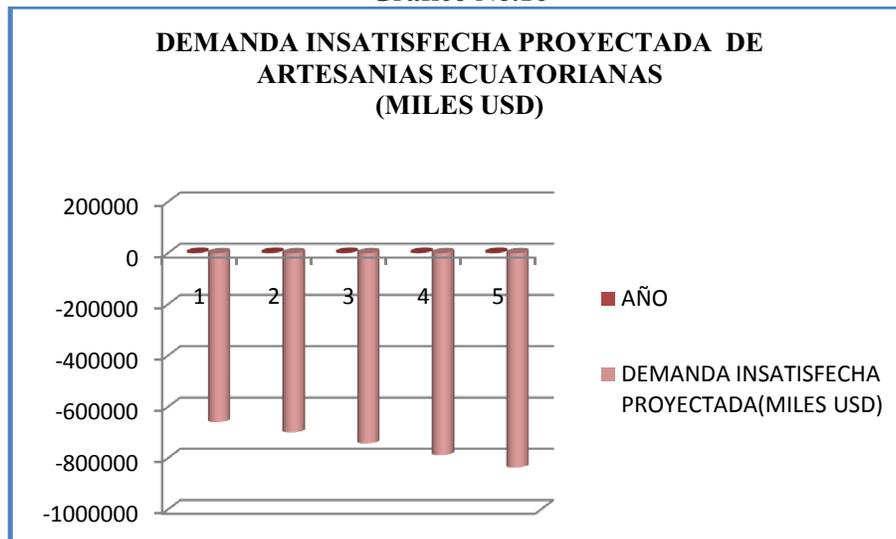
Período 2014-2018

AÑO	# TURISTAS CANADIENSES EN CRUCEROS	INGRESO PROMEDIO DE DIVISAS POR TURISTA CANADIENSE	GASTO MÁX .PROM. POR TURISTA EN COMPRA DE ARTESANIAS	GASTO MIN. PROM. POR TURISTA EN COMPRA DE ARTESANIAS	DEFICIT POR TURISTA	DEMANDA INSATISFECHA PROYECTADA(MILES USD)
2014	4.225	\$ 838,92	\$ 320,32	\$ 75,00	-\$ 249,89	-\$658.697,17
2015	2.417	\$ 858,08	\$ 341,99	\$ 93,75	-\$ 260,16	-\$ 699.145,74
2016	2.376	\$ 877,69	\$ 365,13	\$ 117,19	-\$270,86	-\$ 742.078,13
2017	2.542	\$ 897,74	\$ 389,83	\$ 146,48	-\$ 282,00	-\$ 787.646,87
2018	2.586	\$ 918,25	\$ 416,21	\$ 183,11	-\$ 293,59	-\$ 836.013,84
% CRECIMIENTO GLOBAL (2014-2018)		9,46	29,93	144,14	17,49	26,92
% CRECIMIENTO ANUAL (2014-2018)		1,89	5,99	28,83	3,50	5,38

Fuente: Cuadro Ingreso de Divisas por Venta de Artesanías
 Demanda Insatisfecha Gasto de Turistas en Cruceros (Compra de Artesanías)
Elaboración: Autores del Proyecto de Tesis

Mientras que para la demanda insatisfecha proyectada de artesanías en Miles de USD para los períodos (2014-2018) nos basamos en el cuadro de ingreso de divisas por venta de artesanías respectivamente como se encuentra expresado en el gráfico.

Gráfico No.16



Fuente: Cuadro Ingreso de Divisas por Venta de Artesanías
 Demanda Insatisfecha Gasto de Turistas en Cruceros (Compra de Artesanías)



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Elaboración: Autores del Proyecto de Tesis

3.2.9. Demanda de Artesanías Ecuatorianas que atenderá el Proyecto

Tabla No.39

Demanda de Artesanías Ecuatorianas que atenderá el Proyecto para Turistas canadienses que visitan Ecuador
Período 2014-2018

AÑO	(a)DEMANDA INSATISFECHA PROYECTADA(USD \$\$)- ECUADOR--	(b)INGRESOS ANUALES PROYECTADOS VTA. ARTESANIAS - BUMBARTEX-	% (DEMANDA DE ARTESANIAS QUE ATENDERÁ EL PROYECTO)- DESDE ECUADOR
2014	-8.565.371,15	\$ 517.056,00	6,04
2015	-10.818.277,40	\$ 542.908,80	5,02
2016	-13.663.754,17	\$ 570.054,24	4,17
2017	-17.257.662,30	\$ 598.556,95	3,47
2018	-21.796.857,91	\$ 628.484,80	2,88
% CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL (2014-2018)			4,32

Fuente:(a) Demanda Insatisfecha Gasto de Turistas canadienses (compra de artesanías) -Ecuador-

(b)Ingresos Anuales Proyectados -BUMBARTEX -

Elaboración: Autores del Proyecto DE Tesis

Se estima que la demanda que atenderá el proyecto desde Ecuador será del 4,32% del promedio anual en lo referente artesanías ecuatorianas.

Tabla No.39.1

Demanda de Artesanías Ecuatorianas que atenderá el Proyecto para Turistas que arribarán en Cruceros al cantón Manta
Período 2014-2018

AÑO	(a)DEMANDA INSATISFECHA PROYECTADA(MILES USD)-CANTÓN MANTA-	(b)INGRESOS ANUALES PROYECTADOS VTA. ARTESANIAS - BUMBARTEX-	% (DEMANDA QUE ATENDERÁ EL PROYECTO)- SEGMENTO MANTA-
2014	-\$ 658.697,17	\$ 517.056,00	78,50
2015	-\$ 699.145,74	\$ 542.908,80	77,65
2016	-\$ 742.078,13	\$ 570.054,24	76,82
2017	-\$ 787.646,87	\$ 598.556,95	75,99
2018	-\$ 836.013,84	\$ 628.484,80	75,18
% CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL (2014-2018)			76,83

Fuente: (a) Demanda Insatisfecha Gasto de Turistas en Cruceros (compra de artesanías) -Manta-

(b) Ingresos Anuales Proyectados -BUMBARTEX -

Elaboración: Autores del Proyecto de Tesis



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Se estima que el 76,83% del promedio anual se atenderá; el proyecto del segmento Manta en lo referente artesanías ecuatorianas.

3.3. Plan de Comercial

3.3.1. Objetivos del Plan Comercial

Público objetivo de Bumbartex: El público objetivo está conformado por los demandantes de origen canadiense, de los segmento de la población: jubilados, turistas, ejecutivos de inversiones. Además de clientes exclusivos ocasionales, demandantes locales extranjeros.

- Suministrar al público objetivo el producto requerido, en el momento y condiciones estimadas, de forma que se encuentre satisfecho por los precios ofertados puedan adquirirlos.

Volumen de ventas:

- Obtener información segmentada de la oferta y demanda actual, con la finalidad de establecer una demanda insatisfecha, proyectando el incremento del volumen de ventas acorde al estudio de mercado del sector artesanías de bambú.
- Lograr una gestión basada en “cero pérdida” de clientes (cero defectos + 100 por 100 de satisfacción de los clientes).

Participación de mercado:

Lograr una participación internacional representativa, como empresa ecuatoriana dentro del sector de las artesanías de bambú, a través de ferias, y promoción interna y externa.

Utilidades:

Implementar estrategias de: ventaja comparativa, diferenciación de producto, optimización de recursos, basadas en el análisis de la segmentación del mercado, obteniendo como resultado rentabilidad económica y financiera.

3.3.2. Mix de Marketing

Bumbartex, gestionará óptimamente los elementos del mix de marketing (producto, precio, plaza y promoción, para satisfacer de forma eficaz la demanda del mercado objetivo.



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

3.3.2.1. Auditoría y estrategia de producto

A través del Marketing mix tenemos como objetivo la introducción y presentación de un producto con un gran valor agregado, dirigido principalmente a tiendas y supermercados especializados en ventas de artesanías en general.

Descripción del Producto

La oferta de Bumbartex se basa en la comercialización de artesanías en bambú conocida también como caña guadua. Así mismo es utilizada también para; la elaboración de cortinas, muebles, sillas entre otros.

Slogan: “Creatividad ecológica con bambú...artesanías de exportación”

Se escogió este slogan porque hace referencia a la actividad de la empresa, al producto que se oferta y al posicionamiento.

Logotipo:



3.3.2.1.1. Adaptación o modificación requerida

Contar con un equipamiento adecuado para el control de calidad, mejoramiento de la Infraestructura y capacitación para estandarización de calidad.

Además se debe considerar el cumplimiento de los requerimientos establecidos como son: precio, calidad, puntualidad (justo a tiempo), y establecer e incrementar procedimientos basados en las normas técnicas internacionales que contienen disposiciones relativas a los requerimientos mínimos de clasificación, embalaje y rotulados apropiados para garantizar una producción de calidad.

3.3.2.1.2. Atributos y beneficios del producto

El producto a exportar debe cumplir las normas de calidad que exige Canadá, país a donde se pretende exportar, las mismas que son: presentación, tamaño, entre otras. La calidad del producto se debe cuidar durante todo el proceso, desde la elaboración de la artesanía hasta la exportación de los productos al mercado de destino.

3.3.2.1.3. Componentes centrales de las artesanías^{62 a 64}

Principal componente para las artesanías es; el bambú o caña guadua conocida también como guadua angustifolia o caña mansa. A continuación detallamos el catálogo de nuestras artesanías a ofertar.

CATÁLOGO DE ARTESANÍAS No1 BUMBARTEX



Lámpara con diseño de luna y estrellas



Lámpara con diseño de tortuga y sol



Lámpara con diseño novedoso



Porta cenicero sencillo



Porta cenicero con diseño alternativo



Portarretratos en diversos diseños y tamaño



Alcancías con diseños variados

Fuentes:⁶² www.artesanum.com/artesania

⁶³ Corporación La Noble Guadua Olón –Sta. Elena

⁶⁴ Asoc.CENBA-Provincia Pichincha

Elaborado: Por los autor

CATÁLOGO DE ARTESANÍAS No2
BUMBARTEX



Porta Incienso con diseño de mariposas



Porta Incienso con diseño de estrella y luna



Porta Incienso con diseño de tortuga



Organizador de bisuterías con diseño de luna y estrellas



Organizador 2 en 1 de cepillos y espejo con diseño de luna y sol



Organizador 3 en 1 de cepillos con diseños novedosos



Porta lápices 3 en 1 con
varios diseños



Florero sencillo



Florero esquinero con con
diseño alternativo



Porta servilletas con diseños
de hojas



Adornos de pared con diseño
de pez



Porta celulares en diversos
diseños y tamaño



Recipientes decorativos



Recipientes decorativos
con varios diseños

Fuentes:⁶² www.artesanum.com/artesania

⁶³ Corporación La Noble Guadua Olón –Sta. Elena

⁶⁴ Asoc.CENBA-Provincia Pichincha

Elaborado: Por los autores

Entre las características de las artesanías a exportar están⁶⁵:

Tabla No.40

Características de las principales artesanías que ofrecerá Bumbartex						
Artesanías	Material	Técnicas	Tamaño Aproximado	Diseños	Colores	Descripción
Lámparas	Bambú o Caña Guadua	Tallado, quemado y grabado	38.10 cm; y 35.56 cm de alto respectivamente	lunas con estrellas, sol y otros bajo pedido.	Diversos	Está elaborada en bambú seco, incluido bombilla de 25 watts y cables con diseños tallados quemados a fuego.
Portacenicero sencillo	Bambú o Caña Guadua	Tallado y quemado	12.7 cm de alto	Variados	Diversos	Recipiente para recoger o echar cenizas del cigarro.
Portacenicero con diseño alternativo	Bambú o Caña Guadua	Tallado, quemado y grabado	12.7 cm de alto	Variados y decorativos	Diversos	Recipiente para recoger o echar cenizas del cigarro.
Portarretratos	Bambú o Caña Guadua	Tallado, quemado y grabado	10x 15;13x18; y 15x21 cm respectivamente	Variados con vidrio/ sin vidrio	Diversos	Exclusivo para fotos
Alcancías	Bambú o Caña Guadua	Tallado, quemado y grabado	10x38 cm	Variados	Diversos	Es utilizado para guardar monedas

Fuentes:⁶⁵ Corporación La Noble Guadua Olón –Sta. Elena
Elaborado: Por los autores

Tabla No.41

Características de las próximas artesanías que ofrecerá Bumbartex						
Artesanías	Material	Técnicas	Tamaño Aproximado	Diseños	Colores	Descripción
Porta Inciensos	Bambú o Caña Guadua	Tallado, quemado y grabado	30.48cm de alto	mariposas, lunas con estrellas, tortugas, entre otros bajo pedido.	Diversos	Es utilizado para ubicar y encender los inciensos el cual es; colocado por el medio y hacia abajo del porta incienso.
Organizadores de Bisuterías	Bambú o Caña Guadua	Tallado, quemado y grabado	48.26 cm de alto	luna con estrellas	Diversos	Para enganchar pulseras, collares y aretes.
Organizadores 2 en 1	Bambú o Caña Guadua	Tallado, quemado y grabado	15.24 cm de alto	Luna con estrellas y sol	Diversos	Sirve para organizar accesorios de baño, escritorios o de cuartos.
Organizador 3 en 1	Bambú o Caña Guadua	Tallado, quemado y grabado	15.24 cm de alto y 17.18 de largo.	Variadas	Diversos	Es utilizado para organizar artículos de escritorios cocina y baños.
Porta lápices 3 en 1	Bambú o Caña Guadua	Tallado, quemado y grabado	20x15x13 cm respectivamente	Variados	Diversos	Sirve para organizar esferos y lapiceros de escritorio.
Florero sencillo	Bambú o Caña Guadua	Tallado y quemado	7x17 cm respectivamente	Variados	Diversos	Es utilizado para colocar flores y plantas tanto naturales como artificiales.
Florero con diseño alternativo	Bambú o Caña Guadua	Tallado, quemado y grabado	12x25 cm respectivamente	Flores u otros	Diversos	Para colocar flores y plantas tanto naturales como artificiales.
Porta Servilitero	Bambú o Caña Guadua	Tallado y quemado	22x15x15 cm / 26x10x12 cm respectivamente	Hojas u otros	Diversos	Sirve para ubicar servilletas y de adorno de mesas.
Adorno de Pared	Bambú o Caña Guadua	Tallado, quemado y grabado	27x10x11 cm respectivamente	Forma de Pescados u otros bajo pedido	Diversos	Adorno para sala y comedor
Porta celulares	Bambú o Caña Guadua	Tallado y quemado	8.89cm alto	Variados	Diversos	Para colocar celulares
Recipientes	Bambú o Caña Guadua	Tallado, quemado y grabado	15.24 cm	Variados y decorativos	Diversos	Empleado para diferentes usos



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Fuentes:⁶⁶ www.artesanum.com/artesania

⁶⁷ Corporación La Noble Guadua Olón –Sta. Elena

⁶⁸ Asoc.CENBA-Provincia Pichincha

Elaborado: Por los autores

3.3.2.1.4. Componentes de empaque

Los productos van a ir embalados en cajas de cartón corrugado que tiene un 1.50 cm alto x 0.75cm de ancho

Dentro de las cajas los productos van a ir protegidos, con películas de plástico con burbujas de aire. Los productos deben ser cuidadosamente preparados para la operación de empaque, los mismos se deben limpiar y remover el polvo, lo importante de este proceso es que las artesanías lleguen en las mejores condiciones posibles, y de esta forma su calidad no varié.⁶⁹

Fuente:⁶⁹ <http://www.prompex.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=4BE70AEA-5EC4-44D6-8FDA-E5F1A1B35F18.PDF>

3.3.2.1.5. Componentes de servicio de apoyo

En la etiqueta va a contener toda la información específica, tanto para el cuidado como para su almacenamiento, donde la información va a estar escrita en inglés y francés.

3.3.2.1.6. Estrategia de marca

Bumbartex ha definido una marca, la misma que representa la visión del producto, el cual está enfocado a la importancia que tiene para nuestra compañía la conservación del medio ambiente.

Dentro de las cuantificaciones para elegir nuestra marca están:

- Concerniente a lo que en si representa el producto.
- Fácil de reconocer y recordar.
- Legalmente favorable que no lo utilice otra compañía



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

3.3.2.2. Auditoria y estrategia de Precio

El precio es el elemento principal que se le asigna a una determinada mercancía previo a su venta; en el cual se constituye los beneficios de toda empresa, en la nuestra se fija dependiendo el tamaño, diseño de la artesanía y su respectivo medio de envío solicitado.

3.3.2.2.1. Termino de Venta (INCOTERM)

Para futuras negociaciones y de manera opcional el término a emplear será:

FOB-Free on Board (Libre a bordo, puerto de carga convenido) es utilizado exclusivamente cuando el transporte de la mercadería se realiza por barco (mar o vías fluviales de navegación interior); donde el vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía ha sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque convenido. El vendedor tiene que despachar la mercancía de exportación.⁷⁰

Fuente: Incoterm FOB definición

⁷⁰www.areadepymes.com/?/...fob

3.3.2.2.2. Partida arancelaria⁷¹

La partida arancelaria de acuerdo al listado emitido por la Subsecretaria de MIPYMES y Artesanías, mediante el Ministerio de Industrias y Productividad en lo que se refiere artesanías elaboradas a base de bambú o caña guadua son:

Tabla No.42

NANDINA 507	PRODUCTO	SECCION	ACTIVIDAD	OBSERVACIÓN
4414.00	Portarretratos en caña guadua	IX MADERA, CARBÓN Y MANUFACTURA	Muebles de Mimbres, Bambú y Esterilla	
4415.10	Alcancías en caña guadua	IX MADERA, CARBÓN Y MANUFACTURA	Muebles de Mimbres, Bambú y Esterilla	
9403.60.00	Portaceniceros	XX MUEBLES ARTICULOS DE CAMA	Tallado	Corresponde sección XX Mercancías y productos diversos. Capítulo: 94 Muebles
9405.20.00	Lámparas de caña guadua y coco	XX MUEBLES ARTICULOS DE CAMA	Adornos para el Hogar	Corresponde a esta subpartida siempre que sean de cabecera, mesa, oficina o de pie



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Fuente: ⁷¹Ministerio de Industrias y Productividad
Subsecretaría de MIPYMES y Artesanías

Listado de Partida Arancelaria de artesanías de la Oferta Exportable

3.3.2.2.3. Comparativo de precios con la Competencia^{72 a 74}

Tabla No.43

EMPRESAS	TIPO DE ARTESANÍAS	DISEÑO	TAMAÑO	PRECIO DE VENTA UNITARIO
Vilca Sacha	Elaboradas en balsas	Variedad en cada colección	Desde 15 cmts.	Desde \$8.00
Ecuador Artes	Elaboradas en madera, vidrio, taguas y otros	Variados	Desde 27 cmts.	Desde \$34.18
Camari	Elaborados en cerámicas, taguas, metal y otros	Variados	___	Desde \$5.60

Fuentes:

⁷²<https://www.facebook.com/pages/VILCA-SACHA-Artesan%C3%ADas-Amaz%C3%B3nicas-Ecuador/326273058549>

⁷³http://www.ecuadorartes.com/index.php?route=information/information&information_id=4

⁷⁴<http://www.camari.org/index.php?id=12>

Elaborado por: Los autores de la Tesis

El anterior cuadro nos indica el tipo de artesanías y los precios empleados por la competencia el cual es ofertado a través de sus correspondientes páginas web, también se puede apreciar que Ecuador Artes tiene un precio de sus productos elevados en el que se puede notar que esta dado por el material utilizado en este caso madera tallada permitiéndole competir con las otras empresa en el mercado internacional por la diferencia en el producto que oferta a sus clientes.

3.3.2.2.4. Impacto del tipo de cambio en la fijación del precio⁷⁵⁻⁷⁶

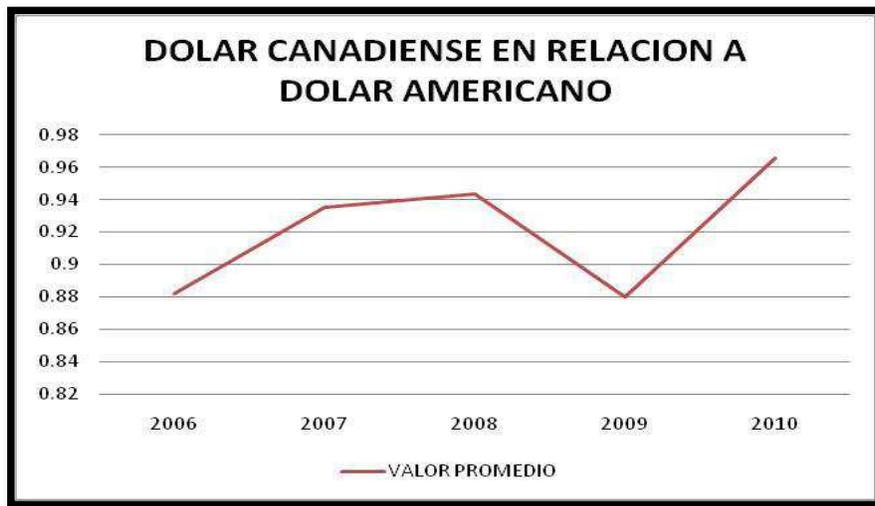
La moneda oficial de Canadá es el dólar canadiense (CAD), que se basa en el sistema decimal, con 100 centavos equivalentes a un dólar canadiense. Se emiten monedas en denominaciones de 2 dólares (un “toonie”), de 1 dólar (un “loonie”), de 25 centavos (un

CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

cuarto o “quarter”), de 10 centavos (un “dime”), de cinco centavos (un “nickel”) y de 1 centavo (un “penny”). En cuanto a los billetes, existen las siguientes denominaciones: de CAD \$5, \$10, \$20, \$50, \$100, \$500 y \$1000.

Durante los últimos años, el dólar canadiense ha experimentado una significativa apreciación frente al dólar americano, como lo demuestra el gráfico y la respectiva tabla que se presenta a continuación:

Gráfico No.17



Fuente: X-Rates

Elaboración: OCECANADA

Tabla No.44

AÑO	VARIACIÓN USD CAD
2006	0.88
2007	0.934
2008	0.94
2009	0.88
2010	0.964

Valores: aproximados

Elaboración: Por los autores de la Tesis

Actualmente, 1 dólar canadiense equivale a 1.00004 dólares estadounidenses.

Fuentes: Moneda, evolución del tipo de cambio con respecto al dólar

⁷⁵Los valores son tomados como promedios anuales, calculados a base de información mensual.

⁷⁶Conversor de divisas XE, Download



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

3.3.2.2.5. Fijación del precio de venta unitario (de exportación)

Para el cálculo en cuanto al Precio de Venta unitario de las artesanías de bambú o caña guadua que ofrecerá Bumbartex, estará determinado por el Precio referencial empleados por las empresas de la competencia; pero considerando la calidad y el valor agregado de nuestro producto.

El precio de Venta unitario dependerá del tipo de artesanías solicitada en el mercado canadiense que comprenden:

Tabla No.45

Artesanías	Precio de Venta
Lámparas desde	\$28.00
Porta ceniceros desde	15.00
Portarretratos desde	22.00
Alcancías desde	10.00
Porta inciensos desde	15.00
Organizadores desde	12.00
Porta lápices desde	12.00
Floreros desde	15.00
Porta servilleteros desde	12.00
Adornos de Pared desde	12.00
Porta celulares desde	12.00
Recipientes desde	12.00

Elaborado por: Los autores de Tesis

3.3.2.2.6. Costo Total Unitario

Se considerará todos los gastos de comercialización que incurren en una exportación desde empaque, embalaje y logística de envío; es decir el medio de transporte a utilizar, en nuestro plan de negocio presentaremos algunas alternativas para exportar como: exporta fácil, servientrega con global box, pacificard box, en el caso de puertos a través de contenedores; que permitirán disponer qué precio va a tener el producto para una exportación.



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

3.3.2.2.7. Costos logísticos: de embarque (naviero/aéreo/otro), de transporte interno, de manipulación de la carga, de seguro interno, de seguro internacional, de obligaciones aduaneras, de pago de impuestos y/o aranceles; de otros costos/incentivos relacionados con la política de gobierno.

Los costos logísticos en cuanto a las posibilidades de exportación que Bumbartex presentará en el actual Plan de Negocio se detallan a continuación⁷⁷:

a) Exporta Fácil

	EXPORTA FÁCIL “Nunca fue tan fácil exportar”	SITIO WEB www.exportafacil.gob.ec
---	--	--

¿Qué es exporta fácil?

- ✚ Es una herramienta que facilita las exportaciones ecuatorianas de productos no perecibles, orientada a fomentar la inclusión de las micro, pequeñas, medianas empresas (MIPYMES) y artesanos en los mercados internacionales, contribuyendo con la competitividad de los productos del Ecuador.
- ✚ Es un proyecto de Gobierno cuyo objetivo es brindar un sistema simplificado, ágil y económico de exportaciones por envíos postales a través del operador postal público.
- ✚ Los exportadores pueden acceder a este servicio desde cualquier parte del país haciendo uso de una herramienta Web para realizar los trámites de exportación y obtener la información necesaria para exportar de forma simple, segura y oportuna para la posterior entrega de la mercancía al operador postal.

¿Quién puede usar exporta fácil?

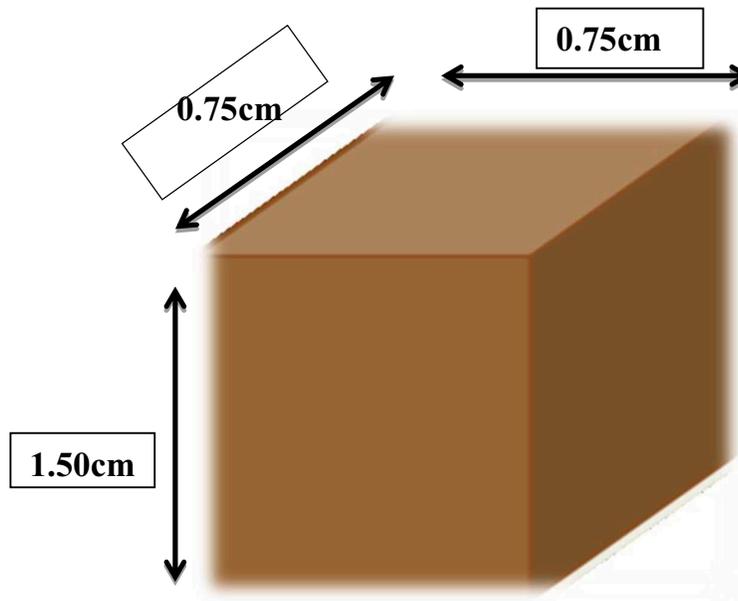
- Los artesanos, micros, pequeños y medianos empresarios.
- Todas las personas que tengan un RUC.

Características del servicio de Exporta Fácil

- El valor FOB de la mercancía no deberá exceder los USD \$ 5,000 por Declaración Aduanera Simplificada DAS; y,
- La exportación puede contener uno o más paquetes de hasta 30 Kg. cada uno.

¿Qué condiciones debe cumplir mi mercancía para usar este servicio?

1. Que el valor total de la mercancía a exportar no supere los USD \$ 5,000.00
2. Tamaño de los paquetes, la suma de los lados (alto, ancho y profundidad) no deberán superar los 3 metros.



3. Que cada paquete pese hasta un máximo de 30 kilos, es decir, pueden enviarse varios paquetes en un solo envío, pero cada uno con ese límite de peso.





CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Observación: Todos los productos exportados que superen los \$50.00 están obligados a contratar un seguro.

4. Que no se exporten objetos prohibidos, como:
- Dinero, monedas y otros objetos de valor (EXCEPTO JOYAS).
 - Los objetos obscenos e inmorales.
 - Armas de Fuego.
 - Drogas o Estupefacientes.
 - Materiales Explosivos, inflamables o radiactivos.

Ventajas en el uso de Exporta Fácil

- Reduce los trámites y los costos logísticos
- Hace más factible la exportación
- Elimina la cadena de intermediación
- Impulsa el incremento de las exportaciones a nuevos mercados

Beneficios que se obtienen los usuarios de Exporta Fácil

- Tiene tarifas competitivas
- Brinda orientación gratuita por parte de un asesor
- Facturación a fin de mes
- Trámite aduanero gratuito
- Obtiene oportunidades comerciales

Tabla No.46

COTIZADOR				
PAIS	PESO	SUBTOTAL	IVA	TOTAL
Canadá	30 KL	348,21	41,79	390,00

Fuente: ⁷⁷ www.exportafacil.gob.ec

Elaborador por: los autores de la Tesis

b) Servientrega Internacional y sus Servicios⁷⁸

- Recolección en origen transporte
- Manejo entrega en su destino final
- Tiempo de Tránsito entre 48 a 96 horas
- Proceso eficientes en aduanas
- Atención personalizada



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

- **Global Box:** Es un casillero internacional que actúa como sede en el exterior para las empresas o personas que realizan compras por internet en páginas internacionales; brindándole ventajas y valores agregados como:
 - **Económico:** Por su naturaleza de consolidador de paquetería detallista, Global Box da al cliente la oportunidad de obtener tarifas de carga aplicados a paquetes.
 - **Seguridad:** Al ser este un producto de SERVIENTREGA, le brinda al cliente la garantía que esta transportando sus compras en manos expertas.
 - Se entrega a todos los destinos del país donde llega Servientrega sin cobro adicional de fletes por transporte nacional.
 - Confirmación telefónica o vía E-mail en casos de direcciones erradas y búsqueda de las mismas para su respectiva entrega.
 - Manejo mediante cuenta corporativa de la facturación y los pagos, con relación detallada de cada despacho.
 - Dispone de normas y seguridades como:



➤ **Beneficios que ofrece Servientrega Internacional:**

- ❖ **Documento Express**
 - Servicio puerta a puerta
 - Rastreo de su envío
- ❖ **Exportaciones Expresas**
 - Servicio puerta a puerta de envíos hasta 500KG.
 - Rastreo de su envío
- ❖ **Carga Internacional**
 - Envío de carga suelta, consolidado en contenedores.
 - Vía aérea, marítima o terrestre.
 - Disponible para exportación e importación



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

❖ **Mudanzas**

- Servicio Profesional de mudanzas locales, domesticas e internacionales
- Vía aérea, terrestre, marítima
- Disponible para exportación e importación
- Embalaje en su domicilio de origen.
- Transporte y desembalaje en su domicilio final en destino.

Tabla No.47

TARIFARIO SERVICIO GLOBAL BOX No1			
LIBRAS	TARIFAS	LIBRAS	TARIFAS
1	10,00	25	112,50
2	14,00	26	111,80
3	19,00	27	116,10
4	23,00	28	120,40
5	27,00	29	124,70
6	29,40	30	129,00
7	34,30	31	133,30
8	39,20	32	137,60
9	44,10	33	141,90
10	49,00	34	146,20
11	52,80	35	150,50
12	57,60	36	154,80
13	62,40	37	159,10
14	67,20	38	163,40
15	72,00	39	167,70
16	74,40	40	172,00
17	79,05	41	176,30
18	83,70	42	180,60
19	85,50	43	184,90
20	90,00	44	189,20
21	94,50	45	193,50
22	99,00	46	197,80
23	103,50	47	202,10
24	108,00	48	206,40

Fuente

Servientrega.⁷⁸logistica courier nacional internacional ecuador -
www.servientrega.com.ec/

Elaborado por: Los autores de Tesis

Tabla No.48

TARIFARIO SERVICIO GLOBAL BOX No2			
LIBRAS	TARIFAS	LIBRAS	TARIFAS
49	210,70	75	322,50
50	215,00	76	319,20
51	219,30	77	323,40
52	223,60	78	327,60
53	227,90	79	331,80
54	232,20	80	336,00
55	236,50	81	340,20
56	240,80	82	344,40
57	245,10	83	348,60
58	249,40	84	352,80
59	253,70	85	357,00
60	258,00	86	361,20
61	262,30	87	365,40
62	266,60	88	369,60
63	270,90	89	373,80
64	275,20	90	378,00
65	279,50	91	382,20
66	283,80	92	386,40
67	288,10	93	390,60
68	292,40	94	394,80
69	296,70	95	399,00
70	301,00	96	403,20
71	305,30	97	407,40
72	309,60	98	411,60
73	313,90	99	415,80
74	318,20	100	420,00

Fuente

Servientrega.⁷⁸logistica courier nacional internacional ecuador -
www.servientrega.com.ec/

Elaborado por: Los autores de Tesis



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

🔧 Condiciones de servicio:

1. Esta tarifa se calcula en base a su peso en libras (físico o volumétrico).
2. **Tarifa incluye:** Recepción del envío en su casillero, almacenamiento máximo durante 15 días calendario, transporte internacional, gestión de aduana (courier), distribución en Ecuador.
3. **Tarifa no incluye:** Seguro e impuestos.
4. **Prima de seguro:** Valor mínimo \$3.00 o el 1% del valor declarado en factura.
5. No ofrecen consolidación.

Tiempo de Tránsito

Se efectúa vía aérea y de acuerdo al lugar de destino; como muestra la siguiente tabla:

Tabla No.49

Destino	Tiempo de Tránsito
Miami	2 Días
Resto Usa, Canadá	3 Días
Colombia (Bogotá)	2 a 3 Días
Demás ciudades Colombia	3 a 4 Días
América del Sur y Central	2 a 3 Días
España, Italia, Francia	3 Días
Resto Europa Occidental	3 a 4 Días
Europa Oriental	4 a 5 Días
Asia	5 Días
Resto del Mundo	5 Días

Fuente

Servientrega: logística courier nacional internacional ecuador -
www.servientrega.com.ec/

Elaborado por: Los autores de Tesis

Importante: En el caso No Documentos o Muestras, considerar que los tiempos de tránsito, no incluye el tiempo de gestión en la aduana de cada país de destino.

Exportación de Mercancías: Su peso real no debe ser mayor a sesenta y ocho kilogramos (68 kg.), Su valor declarado es inferior a Cinco mil dólares (USD 5.000) y que cada margen no supere los uno punto cinco metros (1.5 m) y que la suma de las tres no de más de trescientos (300cm), con máximo 6 artículos por referencia.

Manejo de las Mercancías: Esta unidad estratégica de Negocios se orienta a la búsqueda de soluciones para el manejo de mercancías desde el lugar que se inicia el proceso hasta el cliente



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

final. Se presta el servicio de recolección, transporte, distribución y entrega puerta a puerta, cubriendo trayectos urbanos, regionales, nacionales e internacionales.

Tipo de Mercancía Premiere: Está orientada a clientes naturales y empresas con ventas multinivel, por catálogo o por internet con altas necesidades de distribución donde una guía ampara una unidad para solo un destinatario.

Sistema de facturación de los envíos Global Box

Todo envío, es decir, toda unidad o paquete, va a generar una guía y cada guía genera un valor a facturar.

1. Se liquida el valor a facturar de cada paquete o envío en base a su peso en libras, sea este físico o volumétrico.
2. Siempre se tomará en consideración para el cálculo del valor a pagar el peso mayor en libras de su envío.
3. Debemos recordar que el embalaje con el cual llegan los envíos a su Casillero Global Box Miami es el original, es decir el que su vendedor o remitente ha utilizado para la protección de su envío.⁷⁸

Cotizador			
Product o:	<input type="text"/>	VALIJA DE SEGURIDAD	Sub product o:
			<input type="text"/> Seleccione ▼

c) Pacificard Box:⁷⁹

¿Cómo funciona?

1. Regístrese como: “Nuevo Usuario” y reciba su casilla Pacificard Box en Miami.
2. Compre en: cualquier Tienda en línea de su confianza (Tiendas Recomendadas)
3. Soliciten le envíen la compra a su casilla Pacificard en Miami de la siguiente manera:
 - Sus Nombres y sus Apellidos
 - Su Número de Casilla
 - Su Teléfono y fax



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

4. Información: cuando lleguen sus compras a su casilla usted será notificado.
5. Información de Costo: tan pronto este su paquete en nuestras manos, le informamos el monto a cancelar.
6. Envío: luego de la confirmación de su pago sus compras serán puesta en ruta hacia su dirección.

Cotizador	
Valor de la mercancía (USD):	0
Peso (Lb.):	0
<input type="button" value="Calcular"/>	

- a) Escriba en el cotizador, el peso y el valor de la mercancía, que desee traer.
- b) Recuerde también que ahora por una ley de la Aduana (Boletín No.80), puede beneficiarse de no pagar impuestos ni IVA en la aduana si sus paquetes son menores a USD 400.00 y 8 Libras.
- c) Este cotizador le da un valor aproximado del costo de su importación.
- d) Estos precios no incluyen IVA.
- e) Esta cotización es válida para paquetes menores a 8 libras y menos a los 400 dólares.

Costos y formas de Pago:

El cliente una vez que ha ordenado o autorizado el despacho, acepta indiscutiblemente los costos de envío por concepto de transporte y nacionalización del Servicio PacifiCard Box.

En los casos que amerite Siati entregará costos aproximados del pago de impuestos o tributos que los productos que deseen ser traídos ameriten el pago de los mismos, siendo ratificados por Aduana antes de que la mercadería sea liberada y cuyos valores deben ser cancelados en su totalidad por el cliente.

Inscripción de la casilla: Sin costo alguno para Clientes PacifiCard.

Valor del Flete por envío: USD 4.60 / libra de peso o volumen



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Calculo: El peso volumen se obtendrá como resultado de la multiplicación de los valores en cm de largo, ancho, alto dividido para 6000 y este producto multiplicado por 2.2.

Valor de Nacionalización (paso de Aduanas): Si el valor de la mercancía no supera los USD 400.00 el costo por nacionalización será de USD 10.00; pasado este valor se cobrará USD 15.00; en caso de nacionalizaciones especiales se acordará con el cliente un valor de acuerdo a tablas específicas establecidas por Siatí Cia. Ltda.

Valor de Seguro: Si la carga tiene un valor de compra menor a USD 400.00, el valor del seguro será de USD 4.99; sobre este valor se cobrará USD 9.99.

El Cliente se hará responsable por: todos los valores generados en aduana (incluyendo impuestos, tasas de importación y cualquier otro gravamen que la ley establezca), los costos por el envío; así como los gastos de despacho para ciudades que no sean Guayaquil y Quito.

PacifiCard Box a través del seguro ofrece: cobertura en caso de robo, hurto, asalto durante el transporte, así como también durante el proceso de almacenamiento, el mismo que cubre el valor total de la mercadería. La cobertura del seguro excluye: valores de impuestos, Salida de divisas, defectos o daños de fábrica, productos mal comprados, errores de las tiendas.

El cliente incurrirá en un costo adicional por concepto de bodegaje ya sea en Miami como en Ecuador, dentro de los plazos permitidos y estipulados en el Capítulo 4, literal g de el Convenio, caso contrario la carga bajo el amparo de la Declaración de Paquetes Rezagados y en abandono de la Agencia Nacional Postal, serán declarados en abandono renunciando a todo tipo de reclamo.

La calidad de abandono: permitirá a Siatí Cía. Ltda. el remate a terceros de la carga a fin de cubrir costos de bodegaje, trámites de importación y legales incurridos.

Todos los valores se le harán llegar a los clientes mediante documentos legales originales, respaldando así nuestro trabajo.

El pago por el producto solicitado por el Cliente: será responsabilidad directa y exclusiva del Cliente. PacifiCard Box no será responsable por retrasos causados por



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

problemas de tarjetas de crédito vencidas, rechazadas o inválidas al momento de la compra o por productos en mal estado de fábrica.

SIATI tendrá la obligación de tener actualizados de manera oportuna, los costos de envío para el cliente, en la página web de PacifiCard Box. En el caso de no hacerlo y se presente un reclamo de los clientes por diferencia en la tarifa, esta diferencia deberá ser asumida por SIATI.

Detalle del Costo Logístico Pacificard Box:

Tabla No.50

Costo de Exportación	
Detalle	V. unitario
Flete (Envíos de Paquetes Pacificard)	\$ 36,80
Seguros por Envíos	\$ 9,99
Certificado de Origen	\$ 10,36
Certificado Calidad	\$ 35,00
Costo Nacionalización	\$ 10,00
Antinarcoóticos	\$ 20,00
TOTAL	\$ 122,15

Elaborado: Por los autores

3.3.2.2.8. Métodos de cobro/pago internacional

De acuerdo a nuestro Plan de Negocio y a la implementación de una página web en Bumbartex, los respectivos medios de Cobro serán a través del:

❖ Pago electrónico

En Pacificard:

Con la aceptación de estas cláusulas el Cliente acepta que todos los valores generados por concepto de Servicios de PacifiCard Box (Transporte, Nacionalización, Valores en Aduana, y otros Servicios) serán obligatoriamente cancelados, a través del botón de pagos de PacifiCard Box u otros canales establecidos para el servicio, únicamente con Tarjeta PacifiCard.

3.3.2.3. Auditoría y Estrategia de Distribución

En lo que se refiere a distribución la realizaremos mediante dos cadenas de tiendas, IKEA y HOME SENSE, las cuales están distribuidas a lo largo de todo el territorio canadiense. Mediante esta distribución selectiva los costos de distribución van a ser menores, lo que establece una estrategia orientada hacia un mercado muy determinado, de esta forma seremos más fuerte en una parte del mercado, pues no debemos de olvidar la gran amplitud del mercado canadiense, utilizando este tipo de logística, será un componente muy importante en el proceso de comercialización.

El compromiso de cada ente dentro de este canal será:

Productor/Exportador: Responsable de la fabricación y sobre todo conservar la calidad del producto, ser cuidadosos con la logística de exportación, comercializar vía ferias comerciales, proporcionar servicio al cliente, salas de exposición.

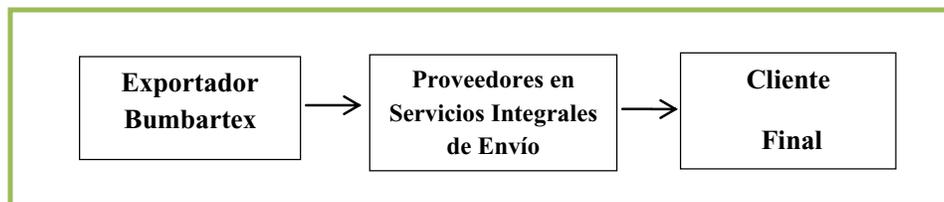
Comprador /Importación Directa: Responsable de la logística y costos de importación.

➤ Estrategia de Distribución BUMBARTEX

Canal de Distribución:

Fabricante/Exportador - Comprador/Importador, así tendremos productos de óptima calidad, y además al no tener muchos intermediarios nos va a permitir controlar el canal de distribución.

Gráfico No.18



Elaborado por: los Autores del Proyecto de Tesis

Formas de Entrega.

Alianzas comerciales de venta:

Tener contacto directo con el cliente, y un vasto conocimiento de la demanda.

Transporte:



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

- ✚ Se va a disponer de Proveedores de Servicios Integrales de envío respectivamente
- ✚ Otros de los futuros medios a emplear para envíos en grandes volúmenes, es el medio marítimo de esta forma el comprador siempre va a contar con la cantidad precisa en el instante oportuno.

Una excelente estrategia de distribución nos va a permitir:

- Llegar con un producto en excelentes condiciones.
- Que el producto este a tiempo en el lugar deseado por el cliente.
- Mantener un mapa estructurado de las rutas de transporte interno y externo.

3.3.2.3.1. Modo de Transporte

El medio de transporte que BUMBARTEX, utilizará es por Courier o Proveedores en Servicios Integrales de envíos, y que dentro de las diferentes opciones tenemos:

- Exporta Fácil
- Global Box de Servientrega
- Pacificard Box

Mientras que para futuros envíos dados en grandes cantidades, podemos utilizar la Vía Marítima, que serían por el Puerto de Guayaquil, donde contamos con las Navieras, Mediterranean, y Shipping Company.

3.3.2.3.2. Puerto/Aeropuerto de Origen y Destino

Para nuestro Plan de Negocios se hará uso de Proveedores de Servicios Integrales de Envíos, anteriormente mencionados quienes facilitarán la entrega del producto al Cliente Final.

Otras de la ventajas que facilitan el empleo de estos medios actualmente es; el acuerdo bilateral que suscribieron Ecuador y Canadá en Montreal-Canadá- denominado Acuerdos de Servicios Aéreos (ASA) el cual permitirá la operación aérea comercial entre ambos países; dicho convenio de servicios aéreos permite a que operadores tanto canadienses como ecuatorianos puedan hacer uso de facilidades en transportación de pasajeros, carga, correo y operaciones combinadas.⁸⁰

CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Este instrumento permitirá incentivar a líneas aéreas de Canadá, para orientar sus operaciones hacia nuestro país. Por lo que se establecerá una hoja de ruta que permita que aerolíneas canadienses conozcan las facilidades de infraestructura aeroportuaria que dispone Ecuador y los beneficios que brinda el Gobierno a operadores bajo el Código de la Producción e Incentivos tributarios y otros, en rutas nuevas y aeropuertos no concesionados.⁸⁰

Fuente: ⁸⁰Diario “Mercurio”-Manta-Nacionales -Sección A- pag.15A
Publicada: jueves 10 de Octubre del 2013

Importante: En el caso de emplear un puerto de origen debido al gran volumen a exportar será el de Guayaquil, donde utilizaremos la Naviera Mediterranean, hasta llegar a su destino el Puerto de Vancouver con un tráfico de 19 días; en donde el contenedor sería un Estándar (Dry Van).



3.3.2.3.3. Tipos de regulaciones de marcas y etiquetas origen/destino

Canadá -Registro de Etiquetas-

Los productos que se comercialicen en Canadá, deben cumplir con todos los requisitos, que garantizan la protección de los consumidores. En los mismos se deberá proporcionar una información completa, como se detalla a continuación:

Empaque, embalaje y etiquetas

Generalidades y Tendencias.

Las disposiciones en materia de embalaje y etiquetado son las siguientes:

- Toda la información tiene que estar en inglés y francés.
- La misma puede estar en cualquier panel salvo en la parte inferior.



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

- Todo producto importado tiene que tener en la etiqueta, el nombre y la dirección de un distribuidor canadiense :

“Imported by/Importe par” o “Imported for/Importe pour”

- Definición del producto.
- Las etiquetas han de ser claras, legibles y permanentes.
- Advertencia o instrucciones si es preciso.
- Todos los aditivos, agentes de coloración.
- País de origen.
- Número de lote del fabricante.

3.3.2.3.4. Tipo de embalaje requerido

El embalaje es todo el material que envuelve, contiene protege debidamente a los envases múltiples o colectivos, que facilita y resiste las operaciones de almacenamiento y transporte, no destinado para su venta al consumidor en dicha presentación.

Los productos van a ir embalados en cajas de cartón corrugado que tiene un 1.50 cm de alto x 0.75cm de ancho. Dentro de las cajas los productos van a ir protegidos, con películas de plástico con burbujas de aire.

Los productos deben ser cuidadosamente preparados para la operación de empaque, los mismos que se deben limpiar al remover el polvo, lo importante de este proceso es que las artesanías lleguen en las mejores condiciones posibles, y de esta forma su calidad no se vea afectada.

❖ **Cartón Corrugado**⁸¹

Características

El cartón Corrugado es una combinación de lo que se conoce como liner y flauta, en donde el liner es una gruesa lámina plana y la flauta, es una lámina acanalada que va adherida al liner mediante goma, presión y calor. Todo esto, hecho de base de pulpa de papel de pino, o papel reciclado en donde el cartón corrugado logra obtener fuerza.

❖ **Películas de plástico con burbujas de aire**⁸¹



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Características:

- Peso liviano.
- Buena elasticidad
- Aislamiento acústico
- Resistente al desgaste

Fuente:⁸¹<http://jd-machine.es/4-air-bubble-machine.html>

3.3.2.3.5. Documentación requerida

El Canadá Customs Act.³⁴ regula el régimen de importación de Canadá, que se enmarca en un modelo de intercambio comercial liberalizado. Todos los productos que ingresan a Canadá deben ser declarados a la Agencia de Servicios Fronterizos de Canadá (CBSA, Canada Border Services Agency), la agencia federal responsable de hacer cumplir la legislación fronteriza de Canadá.

La mayoría de las importaciones no requieren autorización de ningún tipo. Sin embargo, algunos bienes solo pueden ser importados previa obtención de una licencia. Es el caso del carbón, acero, armas, y productos agrícolas. El Export and Import Permits Act incluye una lista de control de importaciones en las que se especifican todas las mercancías cuya importación en Canadá está prohibida o sujeta a contingentes.

Documentación de Importación

- Conocimiento de Embarque o Guía de Carga
- Certificado de Origen (Formulario A)
- Factura Comercial
- Permiso de Exportación
- Certificados de Inspección (Certificados Sanitarios)
- Lista de Empaque
- Factura Pro Forma



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

3.3.2.3.6. Tipos de requisitos ambientales⁸²

La legislación en materia ambiental en Canadá, es acorde con el desarrollo económico y cultural del país y la preocupación por parte de los entes gubernamentales y de la sociedad en general por la protección del medio ambiente es importante.

Las decisiones y leyes pueden provenir tanto del gobierno federal como del gobierno de cada una de las provincias. La ley que enmarca la protección al medio ambiente fue expedida en 1988 por parte del gobierno federal, a través del Canadian Environmental Protection Act (CEPA). Los propósitos principales de esta ley son la regulación sobre sustancias tóxicas (asbesto, plomo, mercurio entre otras) tanto en producción nacional como en exportación e importación.

La región de Ontario, la más industrializada de Canadá, tiene su propia legislación en materia ambiental a través del Environmental Protection Act (EPA). En cuanto a certificados o aprobaciones, estas se deben obtener a través del Ministerio del Medio Ambiente de Ontario.

En Quebec, la ley que cubre este tema es el Environment Quality Act (EQA) y es administrado por el Ministerio del Medio Ambiente y Vida Salvaje de Quebec ante el cual se deberá realizar cualquier trámite. El funcionamiento legislativo ambiental en las demás provincias, es muy similar en su esquema al de Ontario y Quebec.

Para BUMBARTEX es esencial la colaboración que ofrecerá el productor de las artesanías, con certificaciones que permitan dar a conocer al cliente final que nuestros productos han sido elaborados, cuidando el medio ambiente y con mucha responsabilidad social, bajo las especificaciones técnicas que ellos consideran notables.

Fuente:⁸²<http://portal.araujoibarra.com/documentosgenerales/guia%20para%20exportar%20a%20canada.PDF>

3.3.2.3.7. Tipos de requisitos normas legales, calidad y buenas prácticas⁸²

La Agencia de Servicios Fronterizos de Canadá (CBSA Canada Border Service Agency) es la responsable de los servicios de inspección iniciales de las importaciones de acuerdo con



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

la sección 11 de la Ley de la Agencia Canadiense de Inspección de alimentos, insumos y productos agrícolas (CFIA-Canadian Food Inspection Agency), la cual es aplicable en aeropuertos y cualquier otro punto de la frontera canadiense aparte de los Centros de Servicio de Importación.

3.3.2.3.8. Cadena de Distribución Bumbartex S.A

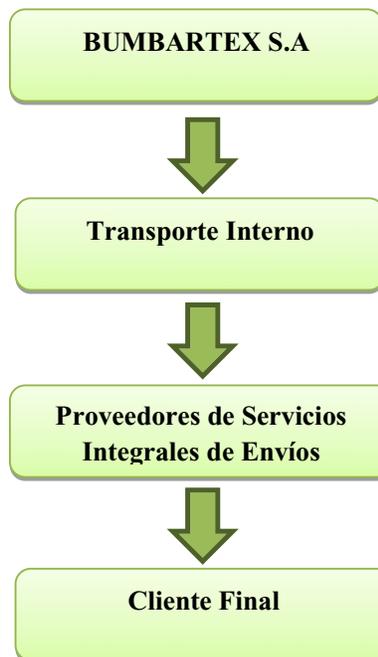
Gráfico No.19



Elaborado por: los Autores del Proyecto de Tesis

3.3.2.3.9. Canal de Distribución Bumbartex

Gráfico No.20



Elaborado por: los Autores del Proyecto de Tesis



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

3.3.2.3.10. Proveedores de servicios al comercio exterior requeridos

Nuestro Plan de Negocios tenemos varias opciones de envíos:

- Correos del Ecuador
- Global Box Servientrega Internacional
- Pacificard Box

Mientras que para exportaciones futuras en grandes volúmenes sería a través de:

- Agente Afianzado de Aduanas:

Vicdel Cargo S.A

3.3.2.3.11. Operativa de comercio exterior: (tramitología importación/exportación)

Pasos para realizar la Exportación a través de Exporta Fácil⁸³

1. Tener RUC
2. Registrarse como exportador en: www.exportafacil.gob.ec
3. Llenar la DAS (Declaración Aduanera Simplificada)
4. Cumplir con los documentos obligatorios:
 - Factura comercial (autorizada por el SRI)
 - Packing list (lista de empaque)
 - Autorizaciones previas que dependerán del producto si se requieren o no.

Nota:

Opcional: presentación del Certificado de Origen.

Documentos en Ecuador a través de Aduanas del Ecuador:

El procedimiento para exportar desde el Ecuador consiste en presentar la Declaración Aduanera Única de Exportación y llenarlo según las instrucciones contenidas en el manual de Despacho de Exportaciones en el distrito aduanero donde se tramita la exportación.

Las exportaciones deberán ser acompañadas en el caso de las artesanías de los siguientes documentos:

- Factura comercial original



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

- Certificado de Origen emitido por el MIPRO
- Certificado de Calidad a través de la Orden de Inspección que la realiza una empresa verificadora que en su defecto sería designada por BUMBARTEX.
- Documentos de Transporte
- Certificado de Elaboración y Vencimiento del Producto
- Declaración Aduanera de Exportación (DAE)

Documentos del Exportador:

- ❖ Registro único de Contribuyente
- ❖ Comunicación del Representante Legal en el que consten nombres apellidos y cédula de ciudadanía de personas autorizadas para firmar las declaraciones de exportación.
- ❖ Registro en La SENAE como exportador ingresando los datos en la página web: **www.aduana.gob.ec**, link OCE's Operadores de Comercio Exterior).
- ❖ Registro en el Banco Central presentar el formulario con todos los datos que se requieran para ingresar al ECUAPASS y obtener el Token

Requisitos Necesarios para la ECUAPASS⁸³:

- RUC de la Empresa
- Dirección de la Empresa
- Nombres Completos del Representante Legal
- Número de Cédula
- Número Convencional y Celular de la Empresa
- Correo electrónico de contacto de la compañía

Fuente: ⁸³<http://www.ecuador.org/blog/?p=2222>

3.3.2.3.12. Modelos de comercio electrónico

La empresa BUMBARTEX tendrá a disposición de una página web la cual presentará los siguientes servicios:



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

1. Página Principal (Nombre de la empresa y contenido estará tanto en el idioma español e inglés respectivamente)
2. Contactos (Directorio de la empresa)
3. Información acerca de nosotros "Bumbartex"
4. Productos y Características (Catálogo de artesanías)
5. Precios
6. Carrito de compras
7. Medios de Pagos
8. Garantías de la Tienda Virtual
9. Copyright
10. Boletines Electrónicos

3.3.2.4. Auditoría y estrategia de promoción:(posicionamiento, eslogan, publicidad entre otros)

Es primordial el material promocional con el que se contará para crear presencia de la marca en la mente del cliente. Por lo que enmarcaremos, dentro de los medios más óptimos con la finalidad de lograr nuestros objetivos trazados al posicionar nuestro producto en el mercado objetivo.

1. En lo referente a nuestro eslogan, va encaminado a resaltar el valor que tiene lo artesanal de todos nuestros productos al momento de ofertarlos.
2. Se realizarán publicaciones en revistas especializadas para la industria artesanal de Canadá, para tener de esta forma un contacto permanente con dicha industria.
3. Estaremos presentes en las principales ferias de artesanías realizadas en Ecuador y en Canadá.



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

4. Para las ferias en Canadá utilizaremos un relacionista público, el mismo que hable inglés y francés, será el encargado de visitar a los clientes potenciales que serán verificados mediante información y contacto de BUMBARTEX con tales empresas, la cuales serán programadas.
5. El Marketing Mix de BUMBARTEX, establecerá los circuitos a través de los cuales se establece la relación vendedor-comprador.

3.3.2.4.1. Participación en ferias comerciales internacionales⁸⁴

Las ferias comerciales internacionales son de gran importancia y para ser participes de las mismas se puede consultar en el calendario de ferias y misiones a través; de la página web del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, en el cual existe un plazo de inscripción de 3 meses antes del evento.

Unas de las ferias internacionales efectuadas en Agosto 2012 fue la de New York denominada Gift Show 2013 donde se exhibieron artesanías ecuatorianas, que se venderán con intensidad en época de navidad siendo 18,000 artículos tipos regalos. Las empresas participantes fueron:

- Homero Ortega
- Inga
- Alpaca
- Salangome
- Taller “El Telar”
- La Pila
- Tropitagua

Los productos que se mostraron fueron hechos a mano, como tejidos de alpaca, sombreros de paja toquilla, joyas de plata y conchas recicladas, tejidos de lana, cerámica con diseños precolombinos y joyas de tagua.

Estas ferias son otras de las formas de promocionar el producto y el país respectivamente, con posibilidades de exportaciones consecutivas y evolutivas tanto a pequeñas micros y medianas empresas, que se encuentran respaldadas por el Ministerio de Relaciones Exteriores Comercio e Integración y Pro Ecuador.

Fuente: ⁸⁴Diario “Mercurio”-Manta-
Económicas-Sección A- pag.2A

Publicada: jueves 22 de agosto del 2013



Capítulo IV

Plan Técnico Organizacional

4.1. Objetivos del capítulo

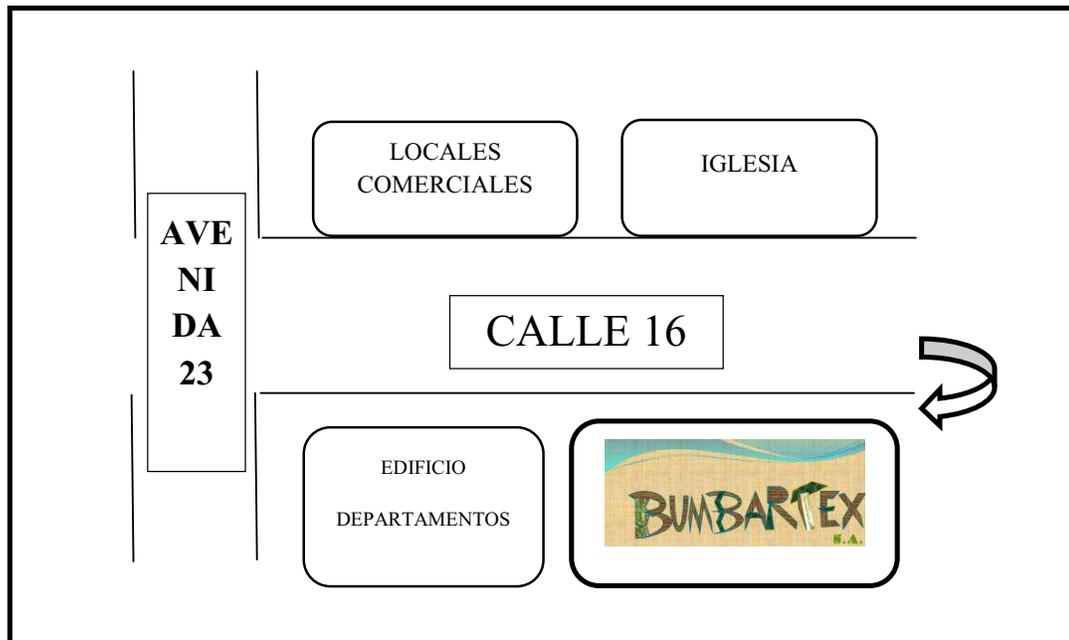
- ❖ Determinar los mecanismos idóneos para la respectiva comercialización de las artesanías de bambú o caña guadua.
- ❖ Analizar y establecer una localización favorable al proyecto.
- ❖ Especificar debidamente la infraestructura, financiamiento, organización y equipos correspondientes.
- ❖ Investigar la disponibilidad de costos en insumos y materiales.

4.2. Plan Técnico:

4.2.1. Localización

El presente proyecto se implementará en un local, ubicado en la calle 16 entre avenida 23 y 22 del cantón Manta en la respectiva provincia de Manabí; hemos escogimos éste lugar:

1. Debido a que el área a emplear es amplia y tiene la capacidad de almacenamiento requerido para nuestra correspondiente comercialización.
2. Por cuanto facilitará la transportación del producto hacia los servicios de envíos en la ciudad sean estos por couries como: Servientrega box y Pacificard box o través de correos del Ecuador con su programa de Exporta Fácil u otros previo al lugar de destino Canadá, para la ciudad de Ottawa.



Elaborado por: Los Autores de la Tesis

Una buena localización influye mucho tanto en adecuación y funcionamiento de la misma en donde la comercialización principal son las artesanías elaboradas a base de bambú o caña guadua.

4.2.2. Proceso productivo de los proveedores

Producción de artesanías de Bambú o Caña guadua⁸⁵⁻⁸⁶

Un buen manejo de los recursos naturales están basados en muchos años de experiencia, durante los cuales se establecen las mejores técnicas. Este conocimiento lo denominamos "Tradicional", en donde presenta un balance entre los diferentes aspectos involucrados en el uso de los recursos que mantienen costumbres, técnicas, recursos biológicos y sus ecosistemas.

1. Clasificación y Pre-secado

Se clasifican las cañas, para luego cortarlas y dejarlas junto a los guaduales para el secado natural por un lapso de 2 a 3 semanas, para realizar este proceso tenemos que guiarnos con el calendario lunar.



Corte de la caña guadua

2. Preservación química

Antes de este proceso la caña tiene que ser perforada en su interior, luego es sumergida en una piscina la misma que debe contener por cada 50 litros de agua; 1 kg de bórax y 1 kg de ácido bórico, en donde permanecerán sumergidas alrededor de 24 horas.

- Después de esto son llevadas a un lugar sin humedad, para su secado natural, cabe destacar que podemos acelerar el proceso de secado, realizándolo en hornos de pre-secado.
- Con este proceso de preservación, vamos a lograr que el bambú tenga una durabilidad de aproximadamente 50 años.



Preservación Química-Piscina



Secado Natural



Secado en Hornos Especializados

3. Elaboración de las artesanías

Para la elaboración de las artesanías podemos emplear las especies de bambú:

- Guadua Angustifolia o Caña Mansa
- Guadua Angustifolia o Caña Brava
- a) Se realizan los cortes, en tamaño y diámetro de acuerdo a lo requerido.
- b) Limpiamos y lijamos las superficies, luego comenzamos a dar forma a los diferentes productos.



a) Cortes en maquinarias-caña guadua



a) Corte de manera manual-caña guadua



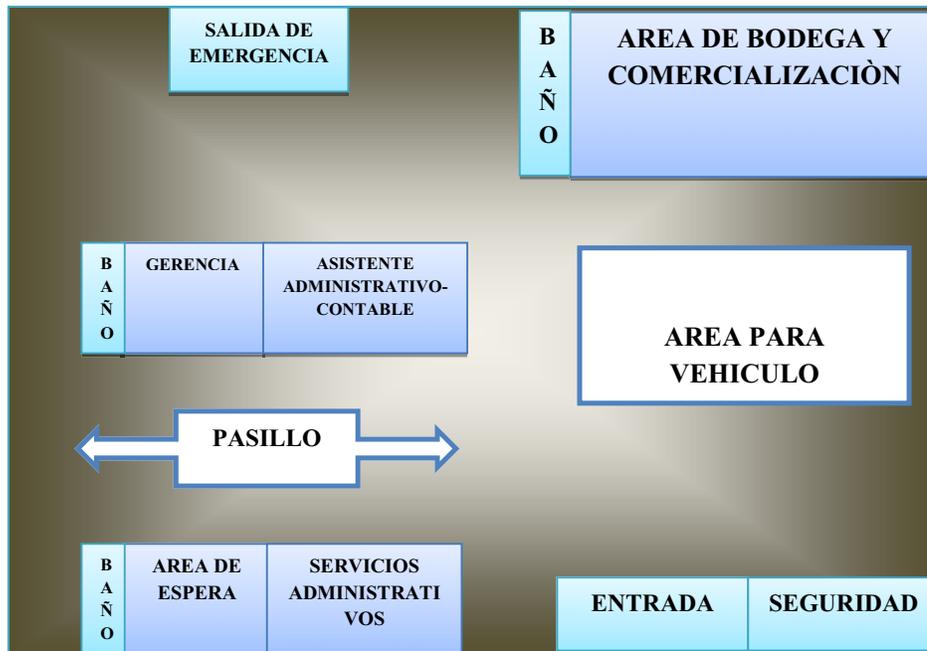
Elaboración de artesanías

Fuentes:

⁸⁵<https://www.google.cl/search?q=proceso+de+produccion+de+artesanias+en+bambu&source=>

⁸⁶La Noble Guadua Santa Elena-Olòn

4.2.3. Distribución física de la empresa



Elaborado por: Los Autores de la Tesis



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

4.2.4. Plan de abastecimiento de productos terminados

Descripción del Proceso:

Contactos de Proveedores⁸⁷

Entre nuestros principales proveedores de artesanías de bambú o caña guadua que nos abastecerán tenemos:

Tabla No.51

Proveedores Primarios de Artesanías		
Centros de Acopio y Talleres Artesanales	Provincias	Cantón
La Noble Guadua	Santa Elena	Santa Elena (Olón)
CENBA-Andoas-	Pichincha	Pedro Vicente Maldonado
Asociación de Comunidades en Artesanías- El Barro-	Manabí	Jipijapa

Fuente: ⁸⁷Noble Guadua/ CENBA/ Asoc.El Barro

Elaborado: Por los autores

Así mismo contaremos con proveedores secundarios que serán opciones de abastecimiento para Bumbartex entre los que están⁸⁸:

Tabla No.52

Proveedores Secundarios de Artesanías		
Talleres Artesanales	Provincias	Cantón
Arte CAB	Manabí	Portoviejo
Artesanías Pin	Manabí	Portoviejo
Emparcagua	Manabí	Jipijapa
Artesanías Anita	Manabí	Jama-Tabuga
Artesanías Reyes	Manabí	24 de Mayo
Artesanías Ganchozo	Manabí	Bolivar-Calceta

Fuente: ⁸⁸Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria (IEPS)

Elaborado: Por los autores



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Recepción de Artesanías

Se comprará las artesanías elaboradas a base de bambú o caña guadua a los proveedores primarios y secundarios antes mencionados para una comercialización adecuada y respectiva.

Empaque de Artesanías

Para el empaque de las artesanías de bambú o caña guadua se empleará cajas de cartón corrugado con medidas de 1.50cm de alto x 0.75 cm de ancho. Dentro de las cajas los productos van a ir protegidos, con películas de plástico con burbujas de aire; logrando que las artesanías lleguen en la mejores condiciones.

Transportación de artesanías

En lo que refiere a transporte Bumbartex dispondrá de un vehículo el cual se usará para transportar las; artesanías hacia los servicio de correos de Ecuador o mediante Servientrega u otro que especifique el cliente y que se ofrece o detalla en nuestra página web.

Envío de Artesanías

Para enviar las artesanías al lugar de destino ponemos a disposición varios servicios de envíos, a través de nuestra web donde los clientes podrán elegir de una manera adecuada y satisfactoria bajo pedido entre:

-  Correos del Ecuador
-  Servientrega Internacional
-  Pacificard Box
-  Otros

4.2.5. Plan de abastecimiento de insumos

Tabla No.53

INSUMOS	DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL
Cajas de cartón corrugado	Empleadas en el sector doméstico, industrial y de exportación	120	\$ 1,00	\$ 120,00
Películas de Plástico	Protección de artesanías	120	\$ 1,25	\$ 150,00
Cinta de Embalaje	Para cajas de cartón	60	\$ 0,95	\$ 57,00
Servicio de Energía Eléctrica	Kwh	Mensual	1	\$ 60,00
Servicio de Agua Potable	m3/h	Mensual	1	\$ 25,00
Servicio de Internet	Cnt	Mensual	1	\$ 30,00
Servicio Telefónico	Cnt	Mensual	1	\$ 22,00
Arriendo	10m X 15m=150m2	Mensual	1	\$ 400,00

Elaborado: Por los autores de la Tesis

4.2.6. Plan de abastecimiento de mano de obra

TABLA No.54

MANO DE OBRA DIRECTA			
CARGO	NUMERO DE EMPLEADOS	SALARIO MENSUAL	TOTAL
Gerente General	1	\$ 800,00	\$ 800,00
Asistente Administrativo Contable	1	\$ 500,00	\$ 500,00
Jefe y Despachador de Bodega	1	\$ 400,00	\$ 400,00
Empacador	1	\$ 340,00	\$ 340,00
Auxiliar de Empaque	1	\$ 340,00	\$ 340,00

TABLA No.55

CONTRATACIÓN DE SERVICIOS ADMINISTRATIVOS Y GENERALES			
SERVICIOS GENERALES	NUMERO DE EMPLEADOS	SALARIO MENSUAL	TOTAL
Contadora	1	\$ 600,00	\$ 600,00
Personal de Limpieza	1	\$ 340,00	\$ 340,00
Guardia de Seguridad	1	\$ 340,00	\$ 340,00

Elaborado: Por los autores de la Tesis



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

4.3. Plan Organizacional

4.3.1. Datos generales de la empresa

La Superintendencia de Compañías en el Ecuador determina que existen diferentes maneras de constituir una empresa; en nuestro caso se estableció una sociedad anónima, la misma que tendrá como nombre Artesanías **Bumbartex S.A** y es que la representará a nuestra empresa tanto a nivel nacional como internacional.

Dirección: Calle 16 Avenidas. 23 y 22



Email: bumbartex@hotmail.com

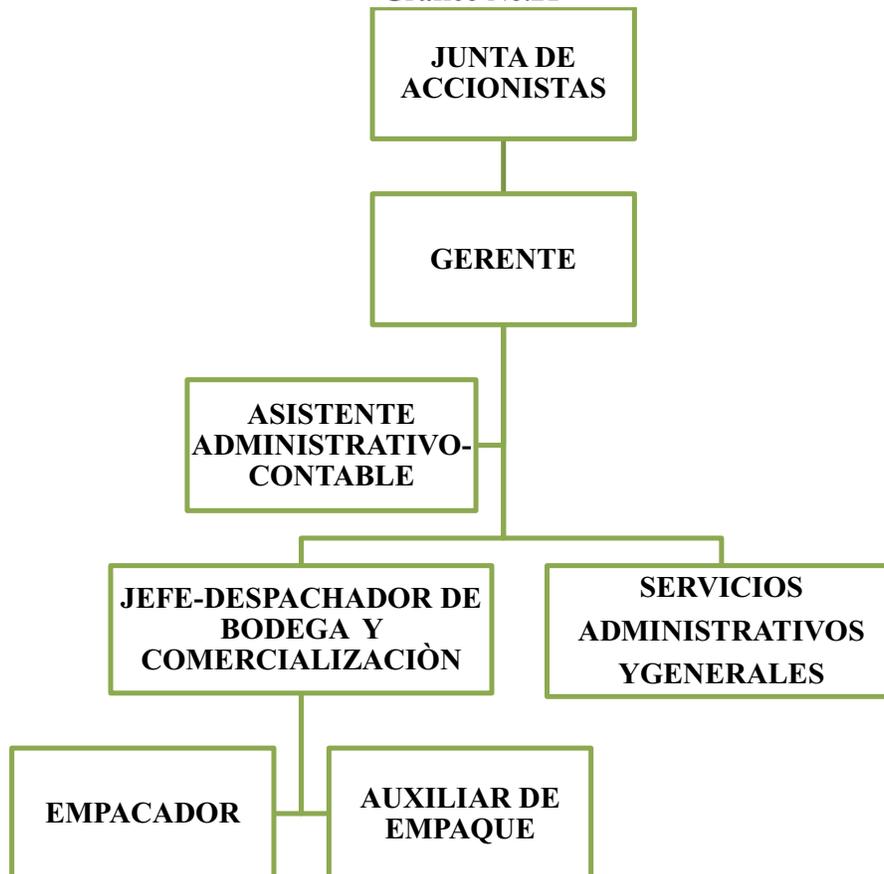
4.3.2. Proceso de toma de decisiones

En Bumbartex los responsables de la toma de decisiones estará a cargo de los socios que ejecutan el proyecto, con el debido respaldo y sugerencia por parte de los respectivos departamentos y mediante las siguientes líneas de acción:

- Identificar y analizar el problema.
- Identificar los criterios de decisión.
- Generar las alternativas de solución.
- Elección de la mejor alternativa.
- Implementación de la decisión.
- Evaluación de los resultados.

4.3.3. Arquitectura organizacional: organigrama

Gráfico No.21



Elaborado por: Los Autores de la Tesis

4.3.4. Distribución de funciones y responsabilidades

Junta de Accionistas: Entre sus funciones principales está la de gestionar y controlar toda gestión que en la empresa se efectúe; de la misma manera podrán nombrar administradores como también modificar los estatutos de la misma.

Gerente: Será representado por el Egresado Sr.Jhon Suarez quien se encargará de toda gestión administrativa y de negocios con proveedores primarios y secundarios; el cual estará coordinando conjuntamente con todas las áreas de la empresa las actividades a realizarse, en específico con bodega y comercialización para la respectiva transportación de las artesanías a los servicios integrales de envíos solicitados.



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Asistente Administrativo Contable: Esta área está a cargo de la Egresada Srta. Amanda Franco quien coordinará la ejecución de las actividades de orden administrativo y a la vez contable como; conservar un adecuado y oportuno registro y control de los activos, pasivos, ingresos y egresos que surjan de las diversas transacciones y gestiones.

Jefe y Despachador de Bodega: Es aquel que se encarga de dirigir el personal a su cargo y de realizar todo lo concerniente a pedidos previo al proceso correspondiente de comercialización y envíos; para que de ésta manera llegue a tiempo y en lugar convenido.

Empacador: Se encargará de realizar el proceso de empaque respectivo de manera coordinada con el jefe y despachador de bodega de la empresa.

Auxiliar de Empaque: Estará encargado de trabajar de manera conjunta con en el empacador en cuanto a envíos de mercancías que efectuó la empresa el cual estará dirigido por el Jefe y despachador de la bodega

Servicios Administrativos y Generales

Contadora: Su función es analizar y plantear los debidos métodos y procedimientos que se efectúan en los registros contables, tributarios y financieros; al controlar e intervenir todos los documentos de cobros y pagos correspondientes permitiendo de ésta manera el buen funcionamiento de la empresa,

Personal de Mantenimiento y Limpieza: Estará encargado de la adecuada limpieza del área de bodega y comercialización, a su vez de la empresa resaltando la buena imagen de la misma.

Guardia de Seguridad: Se encargará de controlar la entrada y salida tanto del personal, visitantes como de las mercaderías a comercializar; resguardando de manera segura e íntegra a quienes forman parte de la empresa.

4.3.5. Requerimientos de activos fijos para áreas administrativas

Tabla No.56

Muebles y Enseres			
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Total
Escritorios Ejecutivos	2	\$ 360,00	\$ 720,00
Sillas Ejecutivas	2	\$ 165,00	\$ 330,00
Escritorios en L	2	\$ 270,00	\$ 540,00
Sillas de escritorio	2	\$ 80,00	\$ 160,00
Sillas sencillas	4	\$ 40,00	\$ 160,00
Archivadores 4 gavetas	2	\$ 218,00	\$ 436,00
Sillas tipo Butaca	1	\$ 90,00	\$ 90,00
Total		\$ 1.223,00	\$ 2.436,00

Tabla No.57

Equipo de Computación			
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Total
Computadoras de Escritorio	3	\$ 605,00	\$ 1.815,00
Portátil	1	\$ 550,00	\$ 550,00
Impresora Multifuncional	2	\$ 110,00	\$ 220,00
Lector de Código de Barras	1	\$ 80,00	\$ 80,00
Regulador de Voltaje	3	\$ 65,00	\$ 195,00
Total		\$ 1.410,00	\$ 2.860,00

Tabla No.58

Programa de Computación			
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Total
Sistema Contable Génesis	1	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00



Tabla No.59

Equipo de Oficina			
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Total
Teléfono	3	\$ 55,00	\$ 165,00
Fax Multifuncional	1	\$ 145,00	\$ 145,00
Instalación de Circuito de Cámaras tipo domo de 3 ejes anti vandalismo	3	\$ 114,00	\$ 342,00
Split Panasonic 12.000 BTU	2	\$ 456,00	\$ 912,00
Dispensador de Agua Sencillo	2	\$ 60,00	\$ 120,00
Total		\$ 830,00	\$ 1.684,00

Elaborado: Por los autores de la Tesis

4.3.6. Requerimiento de personal para áreas administrativas

Tabla No.60

Cargo
Gerente General
Jefe -Despachador del Departamento de Bodega y Comercialización
Empacador
Auxiliar de Empaque
Asistente Administrativo Contable
Servicios Administrativos y Generales
Contadora
Personal de Limpieza
Guardia de Seguridad

Elaborado: Por los autores de la Tesis

4.3.7. Marco legal relacionado a la operación de la empresa

Nuestra empresa Bumbartex va manejar un importante patrimonio, por lo que es necesario que la sociedad se conformase para la ejecución del proyecto de artesanías de bambú se formalice como una persona jurídica, mediante escritura pública, de tal forma que precautele los intereses de los socios de la empresa frente a terceros, por lo que se ha

CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

considerado que lo más apropiado es una Compañía Anónima, siendo la razón social **Bumbartex S.A.**

Las sociedades o compañías civiles anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas reguladas por la Superintendencia de Compañías que se encuentran establecidas en la Ley de Compañías.

Los Egresados Sr.Jhon Suarez y la Srta. Amanda Franco son los socios fundadores de la empresa, no están inmersas en prohibiciones de ningún tipo, son mayores de edad y tienen capacidad civil para contratar. Se deberá constituir en un solo acto por convenio entre los que otorguen la escritura y suscriban las acciones, quienes serán los fundadores. De acuerdo a los artículos 148 y 149 de la Ley de las Compañías.

De acuerdo a lo que establece la Ley de Compañías.- La compañía se constituirá mediante escritura Pública que, previo mandato de la Superintendencia de Compañías, será inscrita en el Registro Mercantil. La compañía se tendrá como existente y con personería jurídica desde el momento de su inscripción.

El objeto social o actividad de la compañía es la comercialización de artesanías de bambú o caña guadua y demás artesanías en general de manufactura nacional⁸⁹.

Gráfico No.22



Fuente:⁸⁹<http://gestionando-empresas.blogspot.com/2011/06/plan-de-gestion-e-implementacion.html>

Costos de Constitución

Se estima que la inversión necesaria para la Constitución de BUMBARTEX con todas las actividades que se requieran para el efecto se encuentra en \$ 800,00



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Constitución de una empresa en el Ecuador⁹⁰

En el Ecuador constituir una empresa en los actuales momentos tarda entre 35 a 55 días, a diferencia de países como Uruguay y Chile en los que se puede crear una empresa en una semana. Este desfase se debe a la cantidad de trámites burocráticos que se deben efectuar. Entre 174 países Ecuador se ubica en el puesto 169 en obstáculos para crear una empresa. En el que se utilizan cerca del 30% del PIB per capital en gastos de abogados; es decir alrededor de 1600 dólares. Asimismo se exige un capital mínimo para constituir una empresa y 13 pasos para formar la misma.

Además el costo por tiempo perdido en trámites asciende a los 67 millones anuales. Con la propuesta del Gobierno, los trámites para formar una empresa se reducirán al punto que se pueda realizar todo en seis horas y a través de Internet; de los 13 pasos se reducirá a uno solo, en ventanilla única. Del capital mínimo se reduciría a cero.

Fuente: ⁹⁰Diario “Mercurio”-Manta-Nacionales -Sección A- pag.17A

Publicada: Domingo 25 de Agosto del 2013

4.3.8. Plan de implementación

Para un debido Plan de Implementación es primordial identificar y prever cuáles serán las acciones que se deberán desarrollar para convertir el proyecto en un negocio preparado para; operar en el mercado nacional e internacional.

BUMBARTEX	AÑO 2014												
	ENERO			FEBRERO			MARZO			ABRIL			
Constitución de la empresa													
Adquisición de local													
Adecuación de las áreas de la empresa													
Cotizaciones para requerimientos de Activos fijos en áreas administrativas de la empresa													
Selección de oferta adecuada para la adquisición respectiva de los Activos Fijos en áreas administrativas de la empresa													
Selección y capacitación del personal													
Contratación de Servicios Generales													
Preparación de campaña de lanzamiento													
Inicio de Operaciones con la vinculación del personal de la empresa													

Elaborado: Por los autores de la Tesis



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

4.3.9. Plan de acción de corto plazo

BUMBARTEX S.A tiene como finalidad principal e inicial el alquiler de una bodega ampliamente adecuada para establecerse y comercializar sus artesanías mediante el uso de Servicios Integrales de Envíos respectivamente.

Tabla No.61

AREA ADMINISTRATIVA-CONTABLE				
ESTRATEGIAS	PROGRAMAS	ACCIONES INMEDIATAS	RECURSOS NECESARIOS	RESPONSABLES
Adquirir un sistema contable con licencia que contribuya a controlar y reflejar los estados contables de la empresa	Capacitación para el Sistema Contable Génesis	Determinar quien se requerirá para la correspondiente capacitación	Humano Administrativo Contable y Material Tecnológico	Asistente Administrativo Contable
Asistencia y capacitación para la ampliación de mercados	Capacitación en el Programa Exporta País Pro-Ecuador	Indicar quien recibirá la capacitación	Humano Administrativo Contable y Material Tecnológico	Asistente Administrativo Contable

Elaborado: Por los autores de la Tesis

Tabla No.62

AREA DE BODEGA Y COMERCIALIZACIÓN				
ESTRATEGIAS	PROGRAMAS	ACCIONES INMEDIATAS	RECURSOS NECESARIOS	RESPONSABLES
Adquirir un lector de código de barra para el producto previo a su comercialización	Capacitación para el manejo del lector de código de barra	Determinar quien se requerirá para la respectiva capacitación	Humano Administrativo Contable y Material Tecnológico	Jefe-Despachador de Bodega
Asistencia y capacitación para la ampliación de mercados	Capacitación en el Programa Exporta País Pro-Ecuador	Indicar quien recibirá la capacitación	Humano Administrativo Contable y Material Tecnológico	Jefe-Despachador de Bodega

Elaborado: Por los autores de la Tesis

4.3.10. Puesta en Marcha

Gráfico No.23



Elaborado por: Los Autores del Proyecto de Tesis

4.3.11. Plan de Salida

Si se suscitara algún imprevisto o problemas logísticos al comercializar las artesanías hacia el mercado internacional especificado las medidas aplicar serán:

PLAN DE SALIDA				
a) Alternativa e implementación de otros Servicios Integrales de Envíos.	b) Efectuar 2 envíos al mes de artesanías, en no épocas de temporadas.	c) Suspender personal contratado en Servicios Administrativos y Generales al no existir ventas por temporada.	d) Búsqueda y expansión en otros mercados internacionales.	e) Ofertar y trabajar con el mercado interno.

Elaborado: Por los autores del Proyecto Tesis



Capítulo V:

5.1. Objetivos del Capítulo

El objetivo del presente capítulo es la de presentar cada uno de los elementos que intervienen en la estructura financiera del proyecto, en la que consta las inversiones necesarias a efectuarse para su debido funcionamiento, los respectivos costos en los que se deben incurrir para la comercialización, administración, venta internacional de nuestras artesanías y de los ingresos que se generen.

5.2. Horizonte de tiempo del Plan financiero (5 años)

Disponer de un Plan financiero nos permitirá tener una idea clara y precisa del proyecto a ejecutarse, en donde se consideren todos los datos que se requieran para proyectar un adecuado escenario financiero.

Es necesario que en todo Plan de Negocio tenga una perspectiva de tiempo para efectuar una correspondiente evaluación en sus diferentes etapas; en que el tiempo dependerá de varios factores como: el país o mercado donde se desarrolla, la inversión, los costos e ingresos del proyecto, oferta demanda del producto. Para lo cual se determina un horizonte de tiempo aproximado de 5 años en forma periódica y con las actualizaciones requeridas.

5.3. Plan de Inversión

La empresa detalla a continuación dentro del plan de inversión los recursos necesarios empleados en el mismo:

Tabla No.63 Total de Inversión Requerida

TOTAL DE INVERSION REQUERIDA		
TIPO DE INVERSION	VALOR	PORCENTAJE (%)
Inversión Fija	\$ 27.980,00	52,16
Inversión Diferida	5.618,00	10,47
Capital de Operación	\$ 20.042,13	37,36
Total	\$ 53.640,13	100,00



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

5.3.1. Inversiones en activos fijos

El presupuesto de Inversión de Inversión Fija representa el 52,16% de la inversión inicial necesaria para iniciar el proyecto; el rubro de este presupuesto que más demanda inversión de tipo fija es “Vehículo”, con 75,05%, seguida de 10,22% el rubro de “Equipos de Computación”.

Tabla No.63.1

TOTAL DE INVERSION FIJA		
TIPO DE INVERSION	VALOR	PORCENTAJE (%)
Muebles y enseres	\$ 2.436,00	8,71
Equipos de Oficina	1.684,00	6,02
Equipos de Computación	\$ 2.860,00	10,22
Vehículo	\$ 21.000,00	75,05
Total	\$ 27.980,00	100,00

Elaborado por los: Autores de la Tesis

5.3.2. Inversión Diferida:

El presupuesto de Inversión diferida representa el 10,47 % de la inversión Inicial, está constituida por los gastos que se demandan en la constitución de la compañía, patente municipal, permisos y gastos de adecuación de la oficina, además de la creación del software contable (programa de computación).

Tabla No.63.2

INVERSIONES DIFERIDAS		
DETALLE	VALOR	%
Gastos de Constitución	\$400,00	7,12
Patente Municipal	\$20,00	0,36
Permiso de salud Personal	\$120,00	2,14
Permiso de Funcionamiento	\$78,00	1,39
Adecuaciones Lugar	\$2.500,00	44,50
Programa de Computación	\$ 2.500,00	44,50
Total Inversiones Diferidas	5.618,00	100,00

Elaborado por los: Autores de la Tesis



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

5.3.3. Inversiones en capital de operación

El capital de operación, está destinado para un tiempo de 6 meses; representa el 37.36% del total de la inversión necesaria para el proyecto; los rubros con mayor participación en gasto son: Costo de Venta (Costos de Comercialización) con 39.84%, seguido por gastos de Exportación con un 42.72%.

El Costo de Venta (Costo de Comercialización) está integrado por: Artesanías de Bambú, Mano de Obra Directa, Cartón y Películas plásticas.

Los gastos de Exportación están integrados por: Flete (envíos de paquetes Pacificard), Seguros por envíos, Certificado de Origen, Certificado de Calidad, Costo de Nacionalización y Antinarcóticos.

Los demás rubros incluidos los detallados anteriormente se detallan en la siguiente tabla:

Tabla No.63.3

CAPITAL DE OPERACIÓN	
DETALLE	PORCENTAJE
Costo de venta	39,84
Sueldos y salarios	9,72
Gastos Adm. Y Generales	3,22
Gastos Basicos	1,35
Suministro de Oficina	0,57
Gastos varios	0,07
Gastos de Exportación	42,72
Gasto de Publicidad	2,52
TOTAL	100,00

Elaborado por los: Autores de la Tesis

A continuación se detalla el Estado de Situación Financiera e Inversiones de Activos Fijos de la empresa:



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Tabla No.64 Estado de Situación Financiera

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA			
ACTIVOS		PASIVOS	
Activos Circulantes		Pasivo Diferido	
Bancos	\$ 20.042,13	Prestamo a Largo Plazo	\$ 37.548,09
Total	\$ 20.042,13	Total Pasivos	\$ 37.548,09
Activos No Circulantes		PATRIMONIO	
Equipo de Computacion	\$ 2.860,00	Capital Propio	\$ 16.092,04
Muebles y Enseres	\$ 2.436,00	Total Patrimonio	\$ 16.092,04
Equipo de Oficina	\$ 1.684,00		
Maquinarias	\$ 0,00		
Vehiculo	\$ 21.000,00		
Activos Diferidos	\$ 5.618,00		
Total	\$ 33.598,00		
Total Activos	\$ 53.640,13	Total Pasivos y Patrimonio	\$ 53.640,13

Elaborado por los: Autores de la Tesis

5.4. Flujo de depreciaciones y Amortizaciones de Activos

5.4.1. Flujo de Depreciaciones de Activos Fijos

Tabla No.65



Depreciación																
Activo	Valor Contable	Valor Residual	Vida Contable	Depreciación Año 1	Depreciación Año 2	Depreciación Año 3	Depreciación Año 4	Depreciación Año 5	Depreciación Año 6	Depreciación Año 7	Depreciación Año 8	Depreciación Año 9	Depreciación Año 10	Años Deprecia	Depreciación Acumulada	Valor en Libros
Muebles y Enseres	\$2.436,00	\$365,40	10	\$207,06	\$207,06	\$207,06	\$207,06	\$207,06	\$207,06	\$207,06	\$207,06	\$207,06	\$207,06	\$10,00	\$2.070,60	\$365,40
Equipo de Computacion	\$2.860,00	\$715,00	3	\$715,00	\$715,00	\$715,00								\$3,00	\$2.145,00	\$715,00
Equipo de Oficina	\$1.684,00	\$303,12	10	\$138,09	\$138,09	\$138,09	\$138,09	\$138,09	\$138,09	\$138,09	\$138,09	\$138,09	\$138,09	\$10,00	\$1.380,88	\$303,12
Vehículo	\$21.000,00	\$7.350,00	5	\$2.730,00	\$2.730,00	\$2.730,00	\$2.730,00	\$2.730,00						\$5,00	\$13.650,00	\$7.350,00
Depreciación Anual				\$3.790,15	\$3.790,15	\$3.790,15	\$3.075,15	\$3.075,15	\$345,15	\$345,15	\$345,15	\$345,15	\$345,15	Valor de Desecho	\$8.733,52	



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

En la anterior tabla de Depreciaciones de Activos Fijos podemos observar el año de depreciación correspondiente a cada activo de la empresa con su debido valor contable y residual en donde su Valor en Libros nos proporciona un Valor de Desecho de \$8.733,52

5.4.2 Flujo de Amortizaciones de Activos Diferidos

Tabla No.65.1

Amortización									
Activo	Valor Contable	Valor Residual	Vida Contable	Amortización Año 1	Amortización Año 2	Amortización Año 3	Años Amortizados	Amortización Acumulada	Valor en Libros
Inversion Diferida	5.618,00	1.872,48	3	1.248,51	1.248,51	1.248,51	\$3,00	\$3.745,52	\$1.872,48
Amortización Anual				1.248,51	1.248,51	1.248,51	Valor de Desecho		\$1.872,48

Elaborado por los: Autores de la Tesis

La correspondiente tabla de Amortización nos detalla el activo diferido amortizar por 3 años con su debido valor contable y residual del Valor en Libros proporciona un Valor de Desecho de \$1.872,48

5.5. Plan de Financiamiento

En el desarrollo del presente tema de tesis, en lo que concierne al origen de los fondos para el financiamiento del proyecto, se ha elaborado una análisis financiero donde se detalla valor de capital propio en un 30%

Y se ha realizado un esquema general para solicitar un crédito bancario y de esta forma financiar la inversión total requerida para ejecutar el proyecto.

5.5.1. Estrategia de financiamiento

Tabla No.66 Financiamiento del Proyecto

Financiamiento del Proyecto	
Porcentaje de Apalancamiento	
70,00%	30,00%
Préstamo	Capital Propio
\$ 37.548,09	\$ 16.092,04

Elaborado por los: Autores de la Tesis
5.5.2. Tabla de amortización (de parte financiada con crédito)

Tabla No.66.1 Amortización del Préstamo

Préstamo	\$ 37.548,09
Tasa	9,50%
Periodo (Años)	5

Periodo	Pago	Amortización	Interés	Saldo
0				\$ 37.548,09
1	\$ 9.778,89	\$ 6.211,82	\$ 3.567,07	\$ 31.336,27
2	\$ 9.778,89	\$ 6.801,94	\$ 2.976,95	\$ 24.534,32
3	\$ 9.778,89	\$ 7.448,13	\$ 2.330,76	\$ 17.086,19
4	\$ 9.778,89	\$ 8.155,70	\$ 1.623,19	\$ 8.930,49
5	\$ 9.778,89	\$ 8.930,49	\$ 848,40	\$ 0,00

Elaborado por los: Autores de la Tesis

La tabla de Amortización se efectuó en base al préstamo solicitado por la empresa que es de \$37.548,09 con una tasa de 9,50% con pagos de \$9.778.89 respectivamente durante un período de 5 años.

5.5.3. Tasa de Descuento o Costo Promedio

Tabla No. 66.2 TMAR

Prima Riesgo País	5,32
Tasa sin Riesgo	4,61
Inflación Anual	2,27
TMAR del Accionista	12,20%

FUENTES DE FINANCIAMIENTO	MONTO		COSTO (%)	Factor de Ponderacion	Ponderacion (%)
Accionistas	16.092,04	1.963,60	12,20%	30%	3,66%
Préstamo bancario	37.548,09	3.567,07	9,50%	70%	6,65%
TOTAL	53.640,13	5.530,67		1	10,31% CPC = TMAR

Elaborado por los: Autores de la Tesis

5.6. Proyecciones de Ingresos Operacionales

Tabla No.66.3



TOTAL DE INGRESOS MENSUALES												
PRODUCTOS	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Lámparas de Bambú	17.920,00	17.920,00	17.920,00	17.920,00	17.920,00	17.920,00	17.920,00	17.920,00	17.920,00	17.920,00	17.920,00	17.920,00
Porta Ceniceros	8.400,00	8.400,00	8.400,00	8.400,00	8.400,00	8.400,00	8.400,00	8.400,00	8.400,00	8.400,00	8.400,00	8.400,00
Portaretratos	11.968,00	11.968,00	11.968,00	11.968,00	11.968,00	11.968,00	11.968,00	11.968,00	11.968,00	11.968,00	11.968,00	11.968,00
Alcancías	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00
TOTAL DE INGRESOS	43.088,00											

517.056,00



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

5.6.1. Presupuesto de Ingreso por venta de artesanías de bambú Tabla No.67

BUMBARTEX
PROYECCION DE INGRESOS POR VENTA DE ARTESANÍAS DE BAMBÚ
VALORES EN DÓLARES

PRODUCTOS	INGRESOS ANUALES PROYECTADOS				
	Total 1er.AÑO	Total 2do. Año	Total 3er.Año	Total 4to. Año	Total 5to. Año
Lámparas de Bambú	\$ 215.040,00	\$ 225.792,00	\$ 237.081,60	\$ 248.935,68	\$ 261.382,46
Porta Ceniceros	\$ 100.800,00	\$ 105.840,00	\$ 111.132,00	\$ 116.688,60	\$ 122.523,03
Portarretratos	\$ 143.616,00	\$ 150.796,80	\$ 158.336,64	\$ 166.253,47	\$ 174.566,15
Alcancías	\$ 57.600,00	\$ 60.480,00	\$ 63.504,00	\$ 66.679,20	\$ 70.013,16
TOTAL DE INGRESOS	\$ 517.056,00	\$ 542.908,80	\$ 570.054,24	\$ 598.556,95	\$ 628.484,80
<i>Valor de Incremento desde 2do.Año en adelante (5% anual)</i>					

Elaborado por los: Autores de la Tesis

Para elaborar el Presupuesto de Ingreso, se tomó en cuenta el promedio mensual de cada artesanía respectivamente detallado: Lámparas de Bambú: \$17.920,00; Porta Ceniceros: \$8.400,00; Portarretratos: \$11.968,00; Alcancías: \$4.800,00

Adicionalmente está el rubro de ingresos por venta. Para proyectar los valores desde el 2do. Año se tomó como dato base el producido el año anterior más el incremento del 5%.

5.6.2. Presupuesto de Gastos

Tabla No.68

BUMBARTEX
PRESUPUESTO DE GASTOS PROYECTADO
VALORES EN DÓLARES

DETALLE	EGRESOS ANUALES PROYECTADOS				
	Total 1er.AÑO	Total 2do. Año	Total 3er.Año	Total 4to. Año	Total 5to. Año
<i>(*)Costos de venta</i>	190.035,44	199.537,21	209.514,07	219.989,78	230.989,27
Gastos Adm. Y Generales	\$ 52.660,04	53.713,24	54.787,51	55.883,26	57.000,92
Depreciación y Amortizacion	5.038,65	5.038,65	5.038,65	3.075,15	3.075,15
Gastos de Oficinas	\$ 2.731,20	2.785,82	2.841,54	2.898,37	2.956,34
Gastos Basicos	\$ 6.444,00	6.572,88	6.704,34	6.838,42	6.975,19
Gastos Varios	\$ 312,00	318,24	324,60	331,10	337,72
Gasto de Exportacion	\$ 203.746,20	207.821,12	211.977,55	216.217,10	220.541,44
Gasto de Publicidad	21.000,00	21.420,00	21.848,40	22.285,37	22.731,08
TOTAL DE PRESUPUESTO GASTOS	481.967,53	497.207,18	513.036,66	527.518,54	544.607,10
<i>Valor de Incremento desde 2do.Año en adelante (3% anual)-</i>					
<i>(*)Incremento 5% Anual</i>					



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Elaborado por los: Autores de la Tesis

El presupuesto de Egresos que se requiere para el 1er año es de \$190.035,44 desde segundo año en adelante estos valores estarán proyectados, teniendo como incremento el 2% , en base al año anterior .Excepto el costo de Ventas que tiene un incremento anual del 5%

Los rubros de este presupuesto se presentan a continuación en el siguiente detalle:

Tabla No.68.1

Costos Directos de Comercialización		
Detalle	V. por Unidad	Valor Anual
Artesanías de Bambú		129.264,00
Mano de Obra Directa		10.851,44
Cartón	1,00	1.920,00
Películas Plásticas	1,25	48.000,00
Total		190.035,44

Elaborado por los: Autores de la Tesis

Tabla No.68.2

Cargo	Mano de Obra Directa para Comercialización				Aporte al I.E.S.S 11,15%	IECE Y SECAP 1,00%	Vacaciones	Número de empleados	Salario Anual
	Salario	Décimo Tercer Sueldo	Décimo Cuarto Sueldo	Fondo de Reserva					
Empacador	\$ 340,00	\$ 340,00	\$ 340,00		\$ 37,91	\$ 3,40	\$ 170,00	1	\$ 5.425,72
Auxiliar de Empaque	\$ 340,00	\$ 340,00	\$ 340,00		\$ 37,91	\$ 3,40	\$ 170,00	1	\$ 5.425,72
Total	\$ 680,00	\$ 680,00	\$ 680,00		\$ 75,82	\$ 6,80	\$ 340,00	\$ 2,00	\$ 10.851,44

Elaborado por los: Autores de la Tesis



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Tabla No.68.3

Costos Fijos	
Detalle	Total Anual
Gastos Varios	\$ 312,00
Sueldo y Salarios	\$ 37.300,04
Gastos Basicos	\$ 6.444,00
Serv. Adm. Y Generales	\$ 15.360,00
Suministros de Oficina	\$ 2.731,20
Depreciación	\$ 3.790,15
Amortización	\$ 1.248,51
Gasto de Publicidad	\$ 21.000,00
Total	\$ 88.185,89

Elaborado por los: Autores de la Tesis

Tabla No.68.4

Suministros de Oficina				
Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Resmas de Hojas Tamaño A4	2	\$ 5,50	\$ 11,00	\$ 132,00
Tinta para impresoras	2	\$ 32,00	\$ 64,00	\$ 768,00
Toner para impresora Laser	2	\$ 56,00	\$ 112,00	\$ 1.344,00
Cajas de Grapa	2	\$ 0,55	\$ 1,10	\$ 13,20
Utiles de oficina		\$ 12,50	\$ 12,50	\$ 150,00
Suministros varios			\$ 27,00	\$ 324,00
Total			\$ 227,60	\$ 2.731,20

Elaborado por los: Autores de la Tesis

Tabla No.68.5

Gastos Básicos		
Detalle	Valor Mensual	Valor Anual
Energía eléctrica	60	720
Agua Potable	25	300
Teléfono	22	264
Internet	30	360
Arriendo	400	4800
Total	\$ 537,00	\$ 6.444,00

*El costo de kwh es de 0,08

*Se consume mensualmente kwh

Elaborado por los: Autores de la Tesis



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Tabla No.68.6

Gastos Varios				
Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Bidones de agua	4	\$ 6,50	\$ 26,00	\$ 312,00
Total		\$ 6,50	\$ 26,00	\$ 312,00

Elaborado por los: Autores de la Tesis

Tabla No.68.7

Costo de Exportación		
Detalle	V. unitario	Valor Anual
Flete (Envíos de Paquetes Pacificard)	\$ 36,80	\$ 61.382,40
Seguros por Envíos	\$ 9,99	\$ 16.663,32
Certificado de Origen	\$ 10,36	\$ 17.280,48
Certificado Calidad	\$ 35,00	\$ 58.380,00
Costo Nacionalización	\$ 10,00	\$ 16.680,00
Antinarcoóticos	\$ 20,00	\$ 33.360,00
TOTAL	\$ 122,15	\$ 203.746,20

Elaborado por los: Autores de la Tesis

Tabla No.68.8

Gasto de Publicidad y Ferias	
Detalle	Valor Anual
Gasto de Publicidad	12.000,00
Gastos en Ferias	9.000,00
TOTAL	21.000,00

Elaborado por los: Autores de la Tesis

5.6. 2.1.1. Gastos de Abastecimiento de Productos Terminados



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Tabla No.69

COSTOS DE ADQUISICION DE ARTESANIAS												
PRODUCTOS	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Lámparas de Bambú	4.480,00	4.480,00	4.480,00	4.480,00	4.480,00	4.480,00	4.480,00	4.480,00	4.480,00	4.480,00	4.480,00	4.480,00
Porta Ceniceros	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00
Portaretratos	2.992,00	2.992,00	2.992,00	2.992,00	2.992,00	2.992,00	2.992,00	2.992,00	2.992,00	2.992,00	2.992,00	2.992,00
Alcancías	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
COSTOS DE ADQ. DE ARTESANIA	10.772,00	10.772,00	10.772,00	10.772,00	10.772,00	10.772,00	10.772,00	10.772,00	10.772,00	10.772,00	10.772,00	10.772,00
COSTO ANUAL ADQ. ARTESANIA	129.264,00											

2520000%

Elaborado por los: Autores de la Tesis

5.6.2.1.2. Gastos Administrativos

Tabla No.70

Cargo	Mano de Obra Indirecta				Aporte al I.E.S.S 11,15%	IECE Y SECAP 1,00%	Vacaciones	Número de empleados	Salario Anual
	Salario Mensual	Décimo Tercer Sueldo	Décimo Cuarto Sueldo	Fondo de Reserva					
Gerente	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 340,00		\$ 89,20	\$ 8,00	\$ 400,00	1	\$ 12.306,40
ASIST ADM.CONTABLE	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 340,00		\$ 55,75	\$ 5,00	\$ 250,00	1	\$ 7.819,00
Contadora	\$ 0,00							1	\$ 0,00
Jefe y Despachador de Bodega	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 340,00		\$ 44,60	\$ 4,00	\$ 200,00	1	\$ 6.323,20
Empacador	\$ 340,00	\$ 340,00	\$ 340,00		\$ 37,91	\$ 3,40	\$ 170,00	1	\$ 5.425,72
Auxiliar de Empaque	\$ 340,00	\$ 340,00	\$ 340,00		\$ 37,91	\$ 3,40	\$ 170,00	1	\$ 5.425,72
Personal de Limpieza	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	1	\$ 0,00
Guardia de Seguridad	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	1	\$ 0,00
Total	\$ 2.380,00	\$ 2.380,00	\$ 1.700,00	\$ 0,00	\$ 265,37	\$ 23,80	\$ 1.190,00	9	\$ 37.300,04

Elaborado por los: Autores de la Tesis

Tabla No.70.1

Contratacion de Serv. Adm. Y Generales		
Detalle	Valor Mensual	Valor Anual
Contadora	\$ 600,00	\$ 7.200,00
Personal de Limpieza	\$ 340,00	\$ 4.080,00
Guardia	\$ 340,00	\$ 4.080,00
Total	\$ 1.280,00	\$ 15.360,00

Elaborado por los: Autores de la Tesis

5.7. Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Tabla No.71

Incremento de Ingresos	5,00%
------------------------	-------

Estado de Resultado Integral						
Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos		\$ 517.056,00	\$ 542.908,80	\$ 570.054,24	\$ 598.556,95	\$ 628.484,80
costos de venta		\$ 190.035,44	\$ 199.537,21	\$ 209.514,07	\$ 219.989,78	\$ 230.989,27
Margen bruto		\$ 327.020,56	\$ 343.371,59	\$ 360.540,17	\$ 378.567,18	\$ 397.495,53
Gastos Operativos						
Gastos Adm. Y Generales		\$ 52.660,04	\$ 53.713,24	\$ 54.787,51	\$ 55.883,26	\$ 57.000,92
Depreciación y Amortizacion		\$ 5.038,65	\$ 5.038,65	\$ 5.038,65	\$ 3.075,15	\$ 3.075,15
Gastos de Oficinas		\$ 2.731,20	\$ 2.785,82	\$ 2.841,54	\$ 2.898,37	\$ 2.956,34
Gastos Basicos		\$ 6.444,00	\$ 6.572,88	\$ 6.704,34	\$ 6.838,42	\$ 6.975,19
Gastos Varios		\$ 312,00	\$ 318,24	\$ 324,60	\$ 331,10	\$ 337,72
Gasto de Exportacion		\$ 203.746,20	\$ 207.821,12	\$ 211.977,55	\$ 216.217,10	\$ 220.541,44
Gasto de Publicidad		\$ 21.000,00	\$ 21.420,00	\$ 21.848,40	\$ 22.285,37	\$ 22.731,08
Total Gastos Operativos		\$ 291.932,09	\$ 297.669,96	\$ 303.522,59	\$ 307.528,76	\$ 313.617,83
Utilidad Operacional		\$ 35.088,47	\$ 45.701,62	\$ 57.017,58	\$ 71.038,41	\$ 83.877,70
Gastos Financieros						
Intereses sobre prestamos		\$ 3.567,07	\$ 2.976,95	\$ 2.330,76	\$ 1.623,19	\$ 848,40
Utilidad antes de Particip. e Impto.		\$ 31.521,40	\$ 42.724,68	\$ 54.686,82	\$ 69.415,23	\$ 83.029,30
15% Participación de Trabajadores		\$ 4.728,21	\$ 6.408,70	\$ 8.203,02	\$ 10.412,28	\$ 12.454,40
Utilidad antes de Impuestos		\$ 26.793,19	\$ 36.315,98	\$ 46.483,79	\$ 59.002,94	\$ 70.574,91
Impuesto a la Renta (22%)		\$ 5.894,50	\$ 7.989,51	\$ 10.226,43	\$ 12.980,65	\$ 15.526,48
Utilidad Neta		\$ 20.898,69	\$ 28.326,46	\$ 36.257,36	\$ 46.022,29	\$ 55.048,43

Elaborado por los: Autores de la Tesis

El Estado de Pérdidas y Ganancias denominado también Estado de Resultados, el cual nos refleja o indica la rentabilidad de la empresa en un cierto período establecido, es decir la ganancia o pérdida que se obtuvo o se espera obtener.

En el caso de nuestra empresa la suma de Ingresos correspondientes a los años proyectados es de \$2.857.060,79 y de sus gastos: \$1.514.271,23

5.8. Flujos de Fondos del Proyecto

Tabla No.72

Depreciacion y amortizacion Intag.		\$5.038,65	\$5.038,65	\$5.038,65	\$3.075,15	\$3.075,15
Amortizacion de la deuda		\$6.211,82	\$6.801,94	\$7.448,13	\$8.155,70	\$8.930,49
Flujo del inversionista		\$19.725,52	\$26.563,17	\$33.847,89	\$40.941,74	\$49.193,08
(-) Inversion Inicial	\$ (16.092,04)					
(-) Prestamo	\$ (37.548,09)					
Valor de Desecho						\$8.733,52
Flujo Total	\$ (53.640,13)	\$19.725,52	\$26.563,17	\$33.847,89	\$40.941,74	\$57.926,60
TMAR	10,31%					
TIR	46,93%					
VAN	\$ 74.401,55					

Elaborado por los: Autores de la Tesis

En la tabla de Flujo de Fondos del Proyecto tenemos para la Inversión Inicial (16.092,04); en Préstamo (37.548,09) y de Flujo Total (53.640,13).



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

5.9. Evaluación Financiera del proyecto VAN- TIR Y PAY BACK

Tabla No.73

						Incremento de Ingresos	5,00%
Flujo de Caja del Inversionista							
Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Ingresos		\$517.056,00	\$542.908,80	\$570.054,24	\$598.556,95	\$628.484,80	
Costos de Ventas		\$190.035,44	\$199.537,21	\$209.514,07	\$219.989,78	\$230.989,27	
Margen bruto		\$327.020,56	\$343.371,59	\$360.540,17	\$378.567,18	\$397.495,53	
Gastos Operativos							
Gastos Adm. Y Generales		\$52.660,04	\$53.713,24	\$54.787,51	\$55.883,26	\$57.000,92	
Depreciación y Amortización		\$5.038,65	\$5.038,65	\$5.038,65	\$3.075,15	\$3.075,15	
Gastos de Oficinas		\$2.731,20	\$2.785,82	\$2.841,54	\$2.898,37	\$2.956,34	
Gastos Basicos		\$6.444,00	\$6.572,88	\$6.704,34	\$6.838,42	\$6.975,19	
Gastos Varios		\$312,00	\$318,24	\$324,60	\$331,10	\$337,72	
Gasto de Exportacion		\$203.746,20	\$207.821,12	\$211.977,55	\$216.217,10	\$220.541,44	
Gasto de Publicidad		\$21.000,00	\$21.420,00	\$21.848,40	\$22.285,37	\$22.731,08	
Total Gastos Operativos		\$291.932,09	\$297.669,96	\$303.522,59	\$307.528,76	\$313.617,83	
Utilidad Operacional		\$35.088,47	\$45.701,62	\$57.017,58	\$71.038,41	\$83.877,70	
Gastos Financieros							
Intereses sobre prestamos		\$3.567,07	\$2.976,95	\$2.330,76	\$1.623,19	\$848,40	
Utilidad antes de Partcip. e Impto.		\$31.521,40	\$42.724,68	\$54.686,82	\$69.415,23	\$83.029,30	
15% Participación de Trabajadores		\$4.728,21	\$6.408,70	\$8.203,02	\$10.412,28	\$12.454,40	
Utilidad antes Impto a la Renta		\$26.793,19	\$36.315,98	\$46.483,79	\$59.002,94	\$70.574,91	
Impuesto a la Renta		\$5.894,50	\$7.989,51	\$10.226,43	\$12.980,65	\$15.526,48	
Utilidad Neta		\$20.898,69	\$28.326,46	\$36.257,36	\$46.022,29	\$55.048,43	
Depreciación y amortización Intag.		\$5.038,65	\$5.038,65	\$5.038,65	\$3.075,15	\$3.075,15	
Amortización de la deuda		\$6.211,82	\$6.801,94	\$7.448,13	\$8.155,70	\$8.930,49	
Flujo del inversionista		\$19.725,52	\$26.563,17	\$33.847,89	\$40.941,74	\$49.193,08	
(-) Inversión Inicial	\$ (16.092,04)						
(-) Prestamo	\$ (37.548,09)						
Valor de Desecho						\$8.733,52	
Flujo Total	\$ (53.640,13)	\$19.725,52	\$26.563,17	\$33.847,89	\$40.941,74	\$57.926,60	
TMAR		10,31%					
TIR		46,93%					
VAN		\$ 74.401,55					

PayBack						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo de Efectivo	(53.640,13)	19.725,52	26.563,17	33.847,89	40.941,74	57.926,60
Flujo de Efectivo Descotado	(53.640,13)	17.881,78	21.829,54	25.216,14	27.650,04	35.464,18
Flujo de Efectivo Dscotado. Acumulado	(53.640,13)	(35.758,34)	(13.928,80)	11.287,34	38.937,38	74.401,55

PayBack	En el 4to año se recupera el capital
---------	--------------------------------------

Elaborado por los: Autores de la Tesis

5.9.1. VAN

Sus siglas significan Valor Actual Neto. Es un instrumento de evaluación financiera que nos permite determinar si la inversión del proyecto a ejecutarse es viable o no viable.

El VAN que refleja nuestro proyecto es de:

VAN	\$ 74.401,55
------------	---------------------

5.9.2. TIR

Sus siglas significan Tasa Interna de Retorno, conocida también como tasa interna de rendimiento su tasa nos permite evaluar si es conveniente invertir en el proyecto o no.



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

TIR	46,93%
------------	---------------

5.9.3. PAY BACK

Conocida también como "Plazo de Recuperación" de una inversión, los cuales se muestran en el Flujo de Caja; en nuestro proyecto la inversión inicial se recupera a partir del 4to año.

Tabla No.74

PayBack						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo de Efectivo	(53.640,13)	19.725,52	26.563,17	33.847,89	40.941,74	57.926,60
Flujo de Efectivo Descontado	(53.640,13)	17.881,78	21.829,54	25.216,14	27.650,04	35.464,18
Flujo de Efectivo Dscado. Acumulado	(53.640,13)	(35.758,34)	(13.928,80)	11.287,34	38.937,38	74.401,55

PayBack	En el 4to año se recupera el capital
---------	--------------------------------------

5.9.4. Punto de Equilibrio

Se efectuó el cálculo del Punto de Equilibrio en base a la descripción de los 4 productos que van a exportarse los cuales están especificados en las siguientes tablas:

Tabla No.75

		87520,72
PUNTO DE EQUILIBRIO (UNIDADES)	(CFT/(PUV-CUV))	1.881,46
PUNTO DE EQUILIBRIO (DÓLARES)	(CFT/(1-CVT/VN))	138.379,40
PUNTO DE EQUILIBRIO (COMO % VENTAS)	(PE/VN)	26,76

Elaborado por los: Autores de la Tesis

Tabla No.75.1

DESCRIPCIÓN DE PRODUCTOS	CODIGOS DE PRODUCTOS	PUV(anual)	CUV(producto)
Lámparas de Bambú	1	112	28
Porta ceniceros	2	60	15
Portarretratos	3	88	22
Alcancías	4	40	10
TOTAL		300	75
PROMEDIO		75	18,75

Elaborado por los: Autores de la Tesis

Tabla No.75.2

G. COSTOS/GASTOS VARIABLES			
(+) Materia Prima Directa (MPD)		129.264,00	
(+) Mano de Obra Directa (MOD)		10.851,44	
(+) Gastos Generales de Fabricación (GGF)		49.920,00	
(+) Gastos de Marketing y Ventas (GMV)			
TOTAL COSTOS /GASTOS VARIABLES		190.035,44	
		UNIDADES	CVP
		6672	28,48252998

Elaborado por los: Autores de la Tesis



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

5.10. Análisis e interpretación de Viabilidad Financiera del Proyecto

En los párrafos anteriores se hizo referencia al Cálculo del Valor actual Neto se obtuvo un Resultado de \$74.401,55 que es un valor mayor a 0(cero) por lo que se recomienda efectuar la inversión, ya que se ha cumplido con las expectativas del inversionista

En cuanto a la Tasa Interna de Retorno obtenida del tema de tesis analizado, se va captar el 46,93%, lo que indica financieramente el proyecto es rentable, porque la TIR es mayor a la Tasa existente en el mercado.

Se ha llevado a cabo la evaluación financiera del mismo, con el objetivo de que se puedan realizar inversiones futuras que permitan abastecer la demanda actual y potencial de artesanías de bambú.



CONCLUSIONES

- La exportación de artesanías de bambú al mercado canadiense, se lo plantea dentro de las soluciones, en donde el productor pueda generar un producto renovable y de esta forma evitar la tala constante de los bosques.
- Para que las artesanías de bambú ingresen al mercado canadiense, deben disponer de excelente calidad y precios competitivos, para lograr aquello debemos contar con la debida capacitación y asesoramiento, así como también de créditos financieros, y a la vez nos van a permitir comercializar producto de calidad.
- Las artesanías tienen un gran potencial y crecimiento exportador, que se debe fortalecer mediante el aumento de la base productiva, en adecuados y rentables volúmenes de producción, análisis técnicos que garanticen la calidad del producto, desarrollo de controles sanitarios que permitan el acceso de las artesanías de bambú a los mercados internacionales, con programas de promoción y difusión en los mercados de destinos a través de ferias impulsadas por el gobierno nacional.
- El país cuenta con extensas áreas de bambú y óptimas condiciones climáticas para su producción lo cual va a ser un gran generador de empleo y divisas, al lograr esto será necesario trabajar en la formación de organizaciones, mejoramiento en las técnicas de producción, que induzcan a presentar un producto de gran calidad demostrando ser competitivos en el mercado canadiense.
- La producción y empleo del bambú en la actualidad es una gran alternativa a la tala indiscriminada de los bosques, siendo las artesanías productos no tradicionales, vamos a captar la atención del cliente.



RECOMENDACIONES

- Cumplir con todos los estándares internacionales, para que las artesanías, puedan ser exportadas a su mercado de destino entre las cuales tenemos: las certificaciones ambientales y de calidades respectivamente requeridas, además se debe contar con una excelente logística, sin olvidar que las artesanías tienen que llevar un correcto embalaje para que de esta forma lleguen en óptimas condiciones.

- Emplear Servicios Integrales de envíos disponibles de tarifas accesibles y entrega inmediata como son: Servientrega Internacional ,Pacifcard Box o Correos Nacional a través de su Programa Exporta Fácil el cual es impulsado por el gobierno nacional tanto para las micro, pequeña medianas empresas y artesanos en general que les permita expandirse hacia los mercados internacionales.

- Los principales beneficios del Programa Exporta Fácil son:que reducen trámites, es decir que la logística a emplearse será efectiva y oportuna, eliminando de ésta manera la cadena de intermediarios.

- Asociar e impartir charlas de concienciación a los agricultores, sobre los beneficios y cultivo del bambú, para que a su vez permitan mejorar sus economías mediante la elaboración de las artesanías, siendo participes en la conservación del medio ambiente.

- Estar presentes en las diferentes ferias artesanales internacionales que promueve Pro Ecuador de manera conjunta con el Ministerio de Industrias y Productividad, a través del Ministerio de Comercio Exterior pues dentro de las mismas vamos a captar nuevos mercados para las artesanías ecuatorianas.



BIBLIOGRAFÍA

1. [https:// www.sigguadua.gov.co/sites/default/files/archivos/Perfil_de_bambu_en_Ec](https://www.sigguadua.gov.co/sites/default/files/archivos/Perfil_de_bambu_en_Ec)
(Perfil de bambú en Ecuador)
2. www.pichincha.gob.ec/component/.../887-informacion-general.html?... (¿Qué es el *bambú* y para qué sirve?)
3. <http://www.guaduabamboo.com/bamboo-species-of-ecuador.html> (Especies de bambú de Ecuador)
4. Corporación La Noble Guadua Olón –Sta. Elena(Características generales de la caña guadua o bambú)
5. <http://www.guaduabamboo.com/guadua-angustifolia.html>(Guadua angustifolia)
6. Corporación La Noble Guadua Olón –Sta. Elena y Central de Bambú Noroccidente Pichincha(Variedades de bambúes empleadas en el Ecuador)
7. <http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/1.pdf>(Guadua Angustifolia-caña mansa y caña brava)
8. manejo ponencias.pdf/Ing. Jorge Macías(Plan de Corte de Plantaciones de Guadua o Bambú en la Provincia de Pichincha)
9. manejo ponencias.pdf/Ing. Jorge Macías(Marcación de la caña guadua o bambú por año)
10. PROEC_GC2012_CANADA.pdf(aspectos generales)
11. <http://enciclopedia.us.es/index.php/Canad%C3%A1>(características geográficas)
12. <http://www.buscounviaje.com/idioma-moneda-horarios/canada-ca>(moneda-idiomas)



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

13. <http://neuroc99.sld.cu/canada.html>(Canadá)
14. PROEC_GC2012_CANADA.pdf(Pag.2-Factores Sociales y Culturales)
15. PROEC_GC2012_CANADA.pdf (Pag.2-70 “Lengua Oficial y Religión”)
16. Statistics Canada/Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones PROEC_GC2012_CANADA.pdf(Pag.2“Población”)
17. Banco Mundial PROEC_GC2012_CANADA.pdf (Pag.10-12)“PIB de Canadá Miles USD”
18. Estadísticas de Canadá (www.ic.gc.ca) /Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones/ PRO ECUADOR (Pag.10-12) “Exportaciones de Canadá”
19. http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/532/GONZALEZ_PALOMINO_JORGE_EXPORTACION_MATE_BURILADO_CANADA.pdf?sequence=1(Factores Políticos y Legales)
20. http://iberglobal.com/frame.htm?http://iberglobal.com/images/archivos/CANADA_FICHA%20PAIS_2012.pdf (Política Exterior)
21. <http://www.redicces.org.sv/jspui/bitstream/10972/153/1/658.84-T693p.pdf> (Tecnología Imperante)
22. <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/sectores/artesantias/> (“Artesanías de Ecuador y estadísticas”)
23. http://es.wikipedia.org/wiki/Cultura_de_Ecuador (Cultura de Ecuador - Wikipedia, la enciclopedia libre)
24. Diario “Mercurio”-Manta-Económicas -Sección A- pag.2A; Publicada: miércoles 07 de agosto del 2013(Factor Económico)
25. Noble Guadua/ CENBA/ Asoc.El Barro (“Centros de acopio y manejo integral de caña guadua”)
26. CENBA-Autor- Ing. Marco Alfaro P., 2010 (Has de Bambúes Provincia de Pichincha)
27. La Noble Guadua Santa Elena-Olòn (Has de Bambúes Provincia de Santa Elena)



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

28. <https://www.facebook.com/pages/VILCA-SACHA-Artesan%C3%ADas-Amaz%C3%B3nicas-Ecuador/326273058549> (“Empresas exportadoras de Artesanías a Canadá”)
29. http://www.ecuadorartes.com/index.php?route=information/information&information_id=4 (“Empresas exportadoras de Artesanías a Canadá”)
30. <http://www.camari.org/index.php?id=12> (“Empresas exportadoras de Artesanías a Canadá”)
31. <http://www.promexico.gob.mx/productos-mexicanos/las-tradicionales-artesanias-mexicanas.html> (“Competidores Indirectos”)
32. www.artesantiasquindio.com/ (artesanías de guadua, bejuco, cuero entre otras) (“Competidores Indirectos”)
33. <http://www.lacalenita.com...> (bisutería, artesanías en fibras naturales, madera, cerámica y otros) “Competidores Indirectos”
34. www.artesantiasdecaldas.com/ (variedad en artesanías y manualidades) “Competidores Indirectos”
35. www.mincetur.gob.pe/artesania/... pdf. -Artesanía una alternativa de crecimiento y desarrollo económico-
36. www.deguate.com/infocnrtros/gerencia/mercadeo/mh14.htm “Matriz Atractivo del Mercado-posición del negocio”
37. <http://adev.prosustentable.com/asesoria/fortalecimiento-para-los-gobiernos-i/la-matriz-bcg-o-matriz-boston-consulting-group/> (“ Matriz BCG o matriz Boston Consulting Group”)
38. <http://manuelgross.bligoo.com/content/view/490389/Philip-Kotler-Las-7-estrategias-de-marketing-para-el-siglo-21.html> (“Estrategias genéricas de desarrollo”)



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

39. <http://ciberconta.unizar.es> para definir la Excelencia operacional, Liderazgo en Productos, Intimidad con el cliente, Perspectivas del Cliente (“Estrategias genéricas de desarrollo”)
40. http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtual/publicaciones/administracion/v05_n9/modelo_estrategias_marketing1.htm (“Estrategias de crecimiento”)
41. Banco Central del Ecuador, BCE (Datos hasta mayo 2012) “Evolución de las exportaciones ecuatorianas en el sector de artesanías
42. <https://mailattachment.googleusercontent.com/attachment/> (“Segmento de mercado objetivo”)
43. <http://www.slideshare.net/davidchavez/bambu-estudio-del-mercado-mundial> (“Competencia directa”)
44. <http://es.prmob.net/artesan%C3%ADa/india/canad%C3%A1-1849259.html> (“India”)
45. <http://www.productosdecolombia.com/main/Colombia/Artesanias.asp> (“Colombia”)
46. <http://www.proexport.com.co/noticias/artesantias-de-colombia-que-llegan-europa-y-estados-unidos>
47. <http://www.promexico.gob.mx/productos-mexicanos/las-tradicionales-artesantias-mexicanas.html> (“México”)
48. <http://uim.mineco.gob.gt/documents/10438/2160c180-ded2-42d7-80b0-6b9bb66d7213> (“Guatemala”)
49. <http://www.prompex.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=4BE70AEA-5EC4-44D6-8FDA-E5F1A1B35F18.PDF> (“Componentes de empaque”)
50. www.areadepymes.com?/...fob (Incoterm FOB definición)
51. Ministerio de Industrias y Productividad(Subsecretaria de MIPYMES y Artesanías) -Listado de Partida Arancelaria de artesanías de la Oferta Exportable-
52. Folleto de Tramitología de Importacion- Exportaciones (Fedexpor 2010)
53. Ministerio de Turismo-Ecuador-(“Turistas Canadiense y Extranjeros”)



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

54. Autoridad Portuaria de Manta (“Datos estadísticos de Turistas Canadiense”)
55. www.exportafacil.gob.ec
56. www.servientrega.com.ec/ (“logística courier nacional internacional ecuador-)
57. www.pacificardbox.com
58. Diccionario Encarta 2010
59. Diccionario “Términos Económicos”-Econ.Miguel Tomalá-(No.10)
60. Glosario de Términos Generales ECUAPASS (Versión 1.0)
61. Diario “Mercurio”-Manta- Nacionales -Sección A- pag.15A; Publicada: jueves 10 de octubre del 2013(Acuerdos de Servicios Aéreos entre Ecuador y Canadá)
62. <http://jd-machine.es/4-air-bubble-machine.html> (Tipo de embalaje requerido)
63. <http://portal.araujoibarra.com/documentosgenerales/guia%20para%20exportar%20a%20canada.PDF> (Tipo de requisitos ambientales)
64. www.aduana.gob.ec
65. <http://www.ecuador.org/blog/?p=2222> (Requisitos para el ECUAPASS)
66. Diario “Mercurio”-Manta-Económicas-Sección A-pag.2 A; Publicada: jueves 22 de agosto del 2013(Participación en ferias comerciales internacionales)
67. <https://www.google.cl/search?q=proceso+de+produccion+de+artesanias+en+bambu&source=;+y+La+Noble+Guadua+Santa+Elena-Olón>
68. Ley de Compañías (artículos 148 y 149)
69. Diario “Mercurio”-Manta-Nacionales--Sección A- pag.17A; Publicada domingo 25 de agosto del 2013(Constitución de una empresa en el Ecuador)
70. Luis Luna Osorio (Visión Teórica y Práctica de los Negocios Mundiales -Tomo 1-)



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Imágenes, Gráficos y Tablas:

1. [www.pichincha.gob.ec/component/.../887-informacion-general.html?...\(manejos ponencias.pdf](http://www.pichincha.gob.ec/component/.../887-informacion-general.html?...(manejos ponencias.pdf):
 - a) Caña guadua o bambú
 - b) Rebrote de cañas tiernas
 - c) Cañas Hechas
 - d) Cañas Secas
 - e) Marcación de la caña guadua o bambú
 - f) Cortes de Guadua o Bambúes
 - g) Manejo de Plantaciones establecidas de Guadua en sus cuatros primeros años respectivamente
2. www.freeworldmaps.net/.../canada/ ... (Mapa político de Canadá)
3. <http://www.rankia.com/blog/apuntes-trading/529946-analisis-trading-como-negocio-porter-modelo-cinco-fuerzas> (Gráfico de 5 fuerzas de porter)
4. <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/sectores/artesantias/> (Gráfico “Evolución Exportaciones Sector Artesanías 2007 al 2012”)
5. <http://adev.prosustentable.com/asesoria/fortalecimiento-para-los-gobiernos-i/la-matriz-bcg-o-matriz-boston-consulting-group/> (Imagen “Matriz BCG o matriz Boston Consulting Group”)
6. <http://www.e-conomic.es/...> (Imagen -Ciclo de vida del producto-)
7. Banco Central del Ecuador, BCE (Tabla de Principales destinos de los Productores del Sector Artesanal (Valor FOB Miles USD)
8. http://www.promueve.gob.bo/ZDescargas/CANADA/Decoracion_del_Hogar_Artesanias_ArticulosdelHogaryRegalos.pdf (“Tabla de Cambio en las Importaciones por tipo de Artesanías Mayo 2008-2009”)
9. www.artesanum.com/artesania (“Imágenes de Catálogos de Artesanías 1 y 2”)
10. Corporación La Noble Guadua Olòn –Sta. Elena (“Imágenes de Catálogos de Artesanías” 1 y 2)
11. Asoc.CENBA-Provincia Pichincha (“Imágenes de Catálogos de Artesanías”1 y 2)
12. Corporación La Noble Guadua Olòn –Sta. Elena (Tabla “Características de artesanías Bumbartex 1”)



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

13. www.artesanum.com/artesania (Tabla “Características de artesanías Bumbartex 2”)
14. Asoc.CENBA-Provincia Pichincha Tabla “Características de artesanías Bumbartex 2”)
15. <https://www.facebook.com/pages/VILCA-SACHA-Artisan%C3%ADas-Amaz%C3%B3nicas-Ecuador/326273058549> (Tabla “Comparativo de precios”)
16. http://www.ecuadorartes.com/index.php?route=information/information&information_id=4 (Tabla “Comparativo de precios”)
17. <http://www.camari.org/index.php?id=12> (Tabla “Comparativo de precios”)
18. X-Rates -OCECANADA-(Gráfico “Dólar Canadiense”)
19. Conversor de divisas XE, Download (Tabla “Valores aproximados en variación USD/ CAD”- Moneda, evolución del tipo de cambio con respecto al dólar-)
20. www.exportafacil.gob.ec(Tabla Cotizador Exporta Fácil)
21. www.servientrega.com.ec/ (“Tabla de Tarifario Servicio Global Box 1 y 2)
22. www.servientrega.com.ec/ (“Tabla de Tiempo de Tránsito vía aérea”)
23. [www.pacificardbox.com /](http://www.pacificardbox.com/) (“Tabla Cotizador Pacificard”)
24. Noble Guadua/ CENBA/ Asoc.El Barro (Tabla de Proveedores Primarios de Artesanías)
25. Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria (IEPS) “Tabla de Proveedores Secundarios de Artesanías”
26. <http://gestionando-empresas.blogspot.com/2011/06/plan-de-gestion-e-implementacion.html> (Gráfico Proceso de Constitución de Empresas)



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

ANEXOS



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

ANEXOS DE TUISTA EN CRUCEROS A MANTA

Turistas que arribaron en crucero a Manta

Año 2009

Anexo No.1

AÑO	TOTAL DE PASAJEROS	NACIONALIDAD O PAIS	TOTAL DE VISITANTE POR PAIS	PARTICIPACIÓN
2009	23.473	EE.UU.	12205,96	52%
		Canadá	4225,14	18%
		Reino Unido	1643,11	7%
		Alemania	1173,65	5%
		Japón	469,46	2%
		Australia	469,46	2%
TOTALES			23473,00	100%

Turistas que arribaron en crucero a manta

Año 2010

Anexo No.2

AÑO	TOTAL DE PASAJEROS	NACIONALIDAD O PAIS	TOTAL DE VISITANTE POR PAIS	PARTICIPACIÓN
2010	16.114	EE.UU.	7734,72	48%
		Canadá	2417,10	15%
		Reino Unido	1933,68	12%
		Alemania	805,70	5%
		Japón	644,56	4%
		Francia	644,56	4%
TOTALES			16114,00	100%

Turistas que arribaron en Crucero a Manta

Año 2011

Anexo No.3

AÑO	TOTAL DE PASAJEROS	NACIONALIDAD O PAIS	TOTAL DE VISITANTE POR PAIS	PARTICIPACIÓN
2011	16.968	EE.UU.	7635,60	45%
		Canadá	2375,52	14%
		Reino Unido	2036,16	12%
		Alemania	678,72	4%
		Francia	678,72	4%
		Paises Bajos	509,04	3%
TOTALES			16968,00	100%

Turistas que arribaron en crucero a Manta

Año 2012

Anexo No.4

AÑO	TOTAL DE PASAJEROS	NACIONALIDAD O PAIS	TOTAL DE VISITANTE POR PAIS	PARTICIPACIÓN
2012	21.182	EE.UU.	9320,08	44%
		Canadá	2541,84	12%
		Reino Unido	2118,20	10%
		Alemania	635,46	3%
		Otros	6566,42	31%
TOTALES			21182,00	100%

Fuente: Autoridad Portuaria de Manta-Econ.Edgar Ríos

Elaborado por: Los Autores de Proyecto de Tesis



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

ANEXOS DE TURISTAS EN CRUCEROS DE VARIOS PAÍSES

Anexos No.1

CANTÓN MANTA TURISTAS DE VARIOS PAISES QUE ARRIBARON EN CRUCEROS PERÍODO 2009-2012		
AÑO	# TURISTAS	Variación % Anual
2009	23.473,00	
2010	16.114,00	-45,67
2011	16.968,00	5,03
2012	21.182,00	19,89
TOTAL	77.737,00	
% CRECIMIENTO GLOBAL (2010-2012)		
	31,45	
% CRECIMIENTO ANUAL(2010-2012)		
	10,48	

0,10

Anexos No.2

CANTÓN MANTA PROYECCION DE TURISTAS DE VARIOS PAISES QUE ARRIBARAN EN CRUCEROS PERÍODO 2013-2017		
AÑO	# TURISTAS(*)	Variación % Anual
2013	23.402,64	
2014	25.856,09	9,49
2015	28.566,75	9,49
2016	31.561,59	9,49
2017	34.870,39	
TOTAL	109.387,07	
% CRECIMIENTO GLOBAL (2013-2017)		
	22,07	
% CRECIMIENTO ANUAL(2013-2017)		
	7,36	

(*)Proyección: Fórmula de progresión geométrica

Fuente: Cuadro demanda histórica

Elaboración: Autores del Proyecto de Tesis

ANEXO DE INGRESOS MÁXIMOS PROMEDIOS POR VENTA DE ARTESANÍAS A TURISTAS CANADIENSES PERÍODO 2009-2013 (PAÍS- ECUADOR)

Anexos No.1

AÑO	# TURISTAS CANADIENSES EN ECUADOR	INGRESO PROMEDIO DE DIVISAS X TURISTA CANADIENSE	% MÁX. GASTOS DE TURISTAS EN ARTESANIAS	INGRESOS MÁX . PROM. X VENTA DE ARTESANIAS	INGRESOS MAX ESTIM. X VENTA RTESANIAS
2009	22.244,00	694,08	21,85	151,69	3.374.153,15
2010	23.865,00	751,50	25,54	191,90	4.579.603,21
2011	24.832,00	745,95	29,22	217,94	5.411.794,08
2012	26.980,00	816,18	32,90	268,49	7.243.975,19
(a)2013	28.257,00	820,18	36,58	300,00	8.477.052,63
% CRECIMIENTO GLOBAL (2010-2013)- INGRESOS MAX. POR VENTA DE ARTESANIAS A TURISTAS CANADIENSES			85,10		
% CRECIMIENTO ANUAL (2010-2013)- INGRESOS MAX. POR VENTA DE ARTESANIAS A TURISTAS CANADIENSES			21,28		

Fuente: www.optur.org

(a)Proyección semestral [ingresos de divisas en 2 semestres 559,800000 ->el promedio semestral se proyectó]

ANEXO DE INGRESOS MAXIMOS PROMEDIOS POR VENTA DE ARTESANIAS A TURISTAS CANADIENSES PERÍODO 2009-2013

CANTON MANTA

Anexos No.1

AÑO	# TURISTAS CANADIENSES EN CRUCEROS	INGRESO PROMEDIO DE DIVISAS X TURISTA CANADIENSE	% MÁX. GASTOS DE TURISTAS EN ARTESANIAS	INGRESOS MÁX . PROM. X VENTA DE ARTESANIAS	INGRESOS MAX ESTIM. X VENTA ARTESANIAS
2009	4225,14	694,08	29,70	206,14	870.981,43
2010	2.417,10	751,50	31,42	236,12	570.726,65
2011	2.375,52	745,95	33,14	247,21	587.248,08
2012	2.541,84	816,18	34,86	284,52	723.202,04
(a)2013	2.585,57	820,18	36,58	300,02	775.722,67
% CRECIMIENTO GLOBAL (2010-2013)- INGRESOS MAX. POR VENTTA DE ARTESANIAS A TURISTAS CANADIENSES			35,92		
% CRECIMIENTO ANUAL (2010-2013)- INGRESOS MAX. POR VENTTA DE ARTESANIAS A TURISTAS CANADIENSES			8,98		

ANEXOS DE FOTOS

Anexo No.1



**Plantaciones de Bambú sitio “El Barro” Cantón
Jipijapa-Manabí-**

Anexo No.2



Chusquines de Bambúes Cantón Jipijapa-Manabí-

Anexo No.3



**Centro de Acopio Comuna Olón Provincia Santa
Elena**

Anexo No.4



**-Preservado en ácido bórico-
Caña guadua o Bambú**

Anexo No.5



**-Secado Natural -
Caña guadua o Bambú**

Anexos No.6



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN



**-Hornos de Pre-secado-
Caña guadua o Bambú**

Anexo No.7



**-Almacenamiento-
Caña guadua o Bambú**

Anexo No.8



**-Proceso para Obtener latillas -
Caña guadua o Bambú**

Anexo No.9



**-Proceso para Elaboración de Artesanías -
Caña guadua o Bambú**

Anexo No.10



**Maquinarias para diversos cortes de
-Caña guadua o Bambú-**

Anexo No.11



Artesanías terminadas de-Caña guadua o Bambú-

Anexo No.12



Muebles de-Caña guadua o Bambú-

Anexo No.13



Reunión Centro de Acopio Olón -Prov. Santa Elena-

Anexo No.14



**Feria Artesanal Organizada IEPS –Parroq.Picoazá-
Portoviejo**

Anexo No.15



Visita de Crucero en Manta 19 de Abril 2014-

Anexo No.16



-Feria Artesanal Manta 19 de Abril 2014-



CREATIVIDAD ECOLÓGICA CON BAMBÚ...ARTESANÍAS DE EXPORTACIÓN

Anexo No.17



-Feria Artesanal Manta 19 de Abril 2014-