



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS
GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

TEMA:

Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa pequeña dedicada a la fabricación y exportación a Reino Unido de muebles decorativos a base de caña guadua utilizando estrategias de comercio electrónico

AUTORES:

Figueroa Girón, Johanna Gabriela
Sempértegui Torres, Sara Esterlena

**IDENTIFICACIÓN DEL TÍTULO:
INGENIERO EN GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

TUTOR:

Ing. Hurtado Cevallos, Gabriela Elizabeth M.I.B.

**Guayaquil, Ecuador
2015**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por **Figueroa Girón, Johanna Gabriela y Sempértegui Torres, Sara Esterlena** como requerimiento parcial para la obtención del Título de Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional.

TUTORA

Ing. Hurtado Cevallos, Gabriela Elizabeth M.I.B.

DIRECTORA (e) DE LA CARRERA

Lcda. Isabel Pérez Jiménez M.Ed.

Guayaquil, a los 18 días del mes de septiembre del año 2015



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Johanna Gabriela, Figueroa Girón**

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación **Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa pequeña dedicada a la fabricación y exportación a Reino Unido de muebles decorativos a base de caña guadua utilizando estrategias de comercio electrónico.** Previa a la obtención del Título de Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 18 días del mes de septiembre del año 2015

LA AUTORA

Johanna Gabriela Figueroa Girón



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Sara Esterlena, Sempértegui Torres**

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación **Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa pequeña dedicada a la fabricación y exportación a Reino Unido de muebles decorativos a base de caña guadua utilizando estrategias de comercio electrónico.** Previa a la obtención del Título de Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 18 días del mes de septiembre del año 2015

LA AUTORA

Sara Esterlena Sempértegui Torres



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

AUTORIZACIÓN

Yo, Johanna Gabriela, Figueroa Girón

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa pequeña dedicada a la fabricación y exportación a Reino Unido de muebles decorativos a base de caña guadua utilizando estrategias de comercio electrónico**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 18 días del mes de septiembre del año 2015

LA AUTORA:

Johanna Gabriela Figueroa Girón



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

AUTORIZACIÓN

Yo, **Sara Esterlena, Sempértegui Torres**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa pequeña dedicada a la fabricación y exportación a Reino Unido de muebles decorativos a base de caña guadua utilizando estrategias de comercio electrónico**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 18 días del mes de septiembre del año 2015

LA AUTORA:

Sara Esterlena Sempértegui Torres

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, el motor de mi vida, por las bendiciones recibidas, por las alegrías y tristezas, por ser mi refugio y por la fortaleza que me ha dado ante cualquier adversidad a lo largo de mi vida personal, estudiantil y profesional.

A mis padres y hermano que han sido pilares fundamentales en mi vida, por el apoyo constante ante cualquier meta propuesta. Por motivarme siempre que el estudio constante y experiencia conlleva a grandes éxitos.

A mis amigas y enamorado que estuvieron presentes con su apoyo, a los profesores por aportarme sus conocimientos que han sido útiles para mi formación universitaria y profesional.

Además, agradezco a mi tutora por ser una excelente guía para la culminación de este proyecto, que a pesar de poseer debilidades en ciertos ámbitos, hay que saber aprovechar nuestras fortalezas.

Johanna Gabriela Figueroa Girón

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por otorgarme las bendiciones y guiar mi camino para poder finalizar con éxito cada una de las etapas de mi carrera de esta forma poder llegar hasta éste punto de mi vida profesional.

A mis padres que siempre me apoyaron, estuvieron presentes en toda mi vida estudiantil, no sólo en el ámbito económico sino que siempre me motivaron y aconsejaron.

A la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil y a cada uno de mis profesores por la paciencia y por saber transmitir sus conocimientos para que yo pueda ser cada día mejor alumna y persona.

De manera especial a mi tutora, Ing. Gabriela Hurtado que siempre estuvo dispuesta a responder cualquier inquietud, su guía fue indispensable para poder abarcar todos los ámbitos necesarios y que este trabajo de titulación pueda culminarse con éxito.

Sara Esterlena Sempértegui Torres

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a Dios, por guiarme y protegerme siempre, a mis padres por su gran esfuerzo de darme siempre lo mejor, por los valores y principios que me han inculcado, por ser una fuente de motivación e inspiración para la culminación del mismo. A mis amigos, por las gratas experiencias vividas a lo largo de la carrera universitaria.

Johanna Gabriela Figueroa Girón

DEDICATORIA

Este trabajo de titulación está dedicado a Dios y a mis padres que han sido un pilar fundamental en mi vida dándome fortaleza e inspiración para la realización del mismo; A mis amigos que siempre me brindaron apoyo incondicional, con los cuales he vivido experiencias muy agradables en toda mi etapa universitaria.

Sara Esterlena Sempértegui Torres

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN	xxii
INTRODUCCIÓN	25
OBJETO DE ESTUDIO	26
JUSTIFICACIÓN	26
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	27
OBJETIVO GENERAL	28
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	28
HIPÓTESIS	28
MARCO TEÓRICO	30
Antecedentes	30
Bambú	31
MARCO LEGAL	41
MARCO REFERENCIAL	48
METODOLOGÍA	50
CAPÍTULO 1: Análisis situacional de la industria maderera dedicada a la fabricación y comercialización de bambú en Ecuador y analizar su importancia en los indicadores económicos del país.	54
CAPÍTULO 2: Analizar el mercado extranjero seleccionado para la exportación de muebles decorativos a base de caña guadua (bambú)	63
Análisis Político, Económico, Social y Tecnológico de Reino Unido	76
Sistema Político de Reino Unido	79
Aspecto Económico de Reino Unido	80
Social – Cultural	90
Tecnológico - Ambiental	91
5 fuerzas de Michael Porter	96
Amenaza de productos sustitutos	99

Amenaza de entrada de nuevos competidores	99
Rivalidad entre competidores	100
CAPÍTULO 3: "Análisis de la creación de una pequeña empresa ecuatoriana dedicada a la fabricación y exportación a Reino Unido de muebles decorativos a base de bambú"	102
1. La empresa	102
Nombre	102
Slogan	102
Logo	102
Misión	102
Visión	102
Matriz de evaluación de la misión de la empresa	103
Tipo y actividad principal de la empresa	103
Estructura Orgánica Funcional y Funciones	104
Requerimientos legales para constitución de la compañía EcuBamboo Furniture S.A	106
Clasificación industrial internacional uniforme de la fabricación de muebles en ecuador	108
2. Descripción clara del producto	108
a. Descripción	108
b. Diferenciación en relación a lo existente en el mercado destino	109
c. Propuesta de valor	110
3. Sistema de Recursos	110
4. Identificación del segmento y tamaño del mercado	112
5. Descripción breve del modelo de negocios	115
6. Administración y planificación del negocio	116
a. Análisis del macro entorno	116
b. Análisis del micro entorno	117

c. Plan y objetivos estratégicos (incluye FODA).....	117
7. Mercadeo y comercialización	124
a. Análisis de mercado.....	124
b. Barreras técnicas para nacionalizar los muebles decorativos a base de bambú en la Unión Europea.....	124
c. MARKETING MIX	132
Producto.....	132
Precio	133
Promoción.....	134
Plaza	137
8. Aspectos tecnológicos del negocio.....	137
a. Ubicación del negocio	137
b. Determinación de la capacidad instalada del negocio	138
c. Especificaciones técnicas	138
d. Vida útil del negocio.....	140
e. Insumos, servicios y mano de obra directa.....	142
f. Abastecimiento de materias primas	143
g. Implementación del Comercio electrónico: Interfaz.....	144
h. Estrategias de marketing digital	146
CAPÍTULO 4: "Proyección de ventas en 10 años de la empresa a través de la fabricación y exportación de muebles decorativos a base de caña guadua (bambú) al mercado de Reino Unido utilizando estrategias de comercio electrónico para la optimización de su gestión comercial"	148
1. Inversión y Financiamiento	151
1.1. Inversión.....	151
1.2. Balance Inicial.....	154
1.3. Financiamiento	156
2. Depreciación	157

3. Costos Indirectos de fabricación.....	158
3.1. Materia Prima Indirecta.....	159
3.2. Servicios Indirectos de fabricación	160
4. Costos de producción	160
5. Precio de Venta al Distribuidor	162
6. Sueldos y Salarios	162
7. Gastos de Ventas y Gastos Administrativos.....	164
8. Estado de resultados proyectado y Flujo de caja proyectado de la empresa EcuBamboo Furniture S.A	165
9. Evaluación económica: TIR, VAN y ROE	166
10. Modelo Estadístico de Chi Cuadrado para determinar el nivel de asociatividad entre las variables	168
CONCLUSIONES	174
RECOMENDACIONES	176
ANEXOS.....	179

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Especies de Bambú.....	32
Tabla 2: Porcentaje de evolución de compras por Internet.....	39
Tabla 3: Contribución del sector forestal de productos maderables y no maderables al PIB del Ecuador (2001).....	56
Tabla 4: Número de empleos directos e indirectos generados por la actividad forestal (2001)	56
Tabla 5: Distribución Geográfica de plantaciones de Bambú en Ecuador (2005)	57
Tabla 6: Empresas ecuatorianas que fabrican productos con bambú.....	59
Tabla 7: Exportaciones de Bambú desde Enero del 2012 a diciembre del 2014	64
Tabla 8: Importaciones del Ecuador de Bambú desde Enero del 2012 a Diciembre del 2014	65
Tabla 9: Exportaciones referentes al bambú expresado en toneladas y términos FOB (2012-2014)	66
Tabla 10: Principales países importadores de muebles en el 2014	69
Tabla 11: Reino Unido. Retailers format y distribuidores.....	75
Tabla 12: Distribución de la población de Reino Unido según la edad (2011) .	81
Tabla 13: Distribución de nacimientos en Reino Unido en el año 2013	82
Tabla 14: Distribución de muertes en Reino Unido en el año 2013.....	82
Tabla 15: Distribución de Desempleo en Reino Unido 2013 -2014	83
Tabla 16: Evolución anual del PIB Reino Unido (2010 – 2014)	84
Tabla 17: Evolución anual del PIB Per Cápita de Reino Unido (2010 – 2014)...	84
Tabla 18: Endeudamiento (% del PIB) del Estado de Reino Unido desde 2011-2015.....	85
Tabla 19: Evolución de la tasa de inflación (% del PIB) en Reino Unido desde 2011-2015	85
Tabla 20: Balanza comercial del Reino Unido 2010-2014.....	87

Tabla 21: Ingreso Nacional Bruto (2010-2013)	88
Tabla 22: Evolución de la inversión extranjera directa de Reino Unido 2011-2013	88
Tabla 23: Tasa de cambio de Libras Esterlina con Dólares (USA) y Euros 2013-2014	89
Tabla 24: Tasa de equipamiento en tecnología de la información y comunicación, por 100 habitantes 2012	92
Tabla 25: Gastos de consumo por categoría de productos en % de los gastos totales 2011	93
Tabla 26: Estrategias según el ciclo de vida de la industria y tamaño del negocio	118
Tabla 27: Plan Táctico de EcuBamboo Furniture S.A.	119
Tabla 28: Evaluación Externa con la Matriz EFE	123
Tabla 29: Requisitos que deben tener el producto al momento de exportar a Reino Unido	131
Tabla 30: Precios de los diferentes modelos de muebles de madera de la empresa “London Gallery” (referenciales)	134
Tabla 31: Revistas de muebles en Reino Unido	135
Tabla 32: Principales ferias para ofertar muebles en Reino Unido	136
Tabla 33: Datos principales de la empresa	137
Tabla 34: Capacidad de producción de muebles en general	138
Tabla 35: Proveedores de Caña Guadua para la empresa EcuBamboo Furniture S.A	143
Tabla 36: Importación de Reino Unido de muebles con partidas 9403 y 9401 en billones de dólares	148
Tabla 37: Porcentaje de habitante que representan las distintas naciones en Reino Unido	149
Tabla 38: Representación de Londres en habitantes en toda Inglaterra	149
Tabla 39: Tipos de hogares en Londres, Inglaterra	150
Tabla 40: Plan de inversión inicial	151

Tabla 41: Inversión en maquinarias y herramientas para fabricación de muebles de bambú	152
Tabla 42: Detalle de muebles y enseres, equipos de computación y vehículo de la compañía EcuBamboo S.A.....	153
Tabla 43: Detalle de activos intangibles o diferidos de la compañía EcuBamboo S.A	153
Tabla 44: Cálculo del capital de trabajo de la compañía EcuBamboo S.A a través del método Desfase.....	154
Tabla 45: Cálculo del capital de trabajo de la compañía EcuBamboo S.A a través del método Desfase.....	155
Tabla 46: Detalla del financiamiento de la inversión total de la compañía EcuBamboo S.A	156
Tabla 47: Amortización del préstamo a la Corporación Financiera Nacional de la compañía EcuBamboo SA.	157
Tabla 48: Depreciación de activos fijos	158
Tabla 49: Proyección de depreciaciones de activos fijos.....	158
Tabla 50: Materia Prima Indirecta	159
Tabla 51: Embalaje.....	159
Tabla 52: Servicios Básicos de fabricación.....	160
Tabla 53: Costos de producción de los 3 tipos de juegos de muebles decorativos a base de bambú.....	161
Tabla 54: Precios de Venta Año 1.....	162
Tabla 55: Sueldos y salarios de la empresa EcuBamboo Furniture S.A Año 2016.....	163
Tabla 56: Proyecciones de gastos de ventas de la empresa EcuBamboo Furniture S.A	164
Tabla 57: Proyecciones de gastos administrativos de la empresa EcuBamboo Furniture S.A	164
Tabla 58: Período de recuperación de la inversión	166
Tabla 59: Evaluación económica de la empresa EcuBamboo Furniture S.A..	167

Tabla 60: Detalle de empresas dedicadas al trabajo de la caña guadua en Ecuador	168
Tabla 61: Frecuencias para Comercio electrónico por Ingresos	169
Tabla 62: Tabla de resultado de la prueba de independencia	170
Tabla 63: Frecuencias para Comercio electrónico por ROA.....	172
Tabla 64: Pruebas de Independencia.....	173

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Productos comprados por los ecuatorianos	35
Gráfico 2: Tendencias de compras online en Europa	37
Gráfico 3: Evolución de compras por Internet desde el 2007 al 2013	38
Gráfico 4: Principales compras europeas por internet en los últimos 12 meses (% de personas). 2013	40
Gráfico 5: Distribución de empresas nacionales, según su tamaño	48
Gráfico 6: Principales proveedores de muebles de Reino Unido (2013)	71
Gráfico 7: Proveedores de muebles en el Reino Unido según partidas arancelarias 9401 en millones de libras promedio del período 2011-2013	72
Gráfico 8: Proveedores de muebles en el Reino Unido según partidas arancelarias 9403. Los demás muebles en millones de libras promedio del período 2011-2013	72
Gráfico 9: Reino Unido. Ventas de muebles a nivel nacional para hogar por canales de distribución (2008)	74
Gráfico 10: Organigrama de la distribución de Poderes de Estado de Reino Unido	79
Gráfico 11: Evolución del déficit presupuestario en millones de euros 201-2014	86
Gráfico 12: Evolución de PIB per cápita, PPA (dólares EE.UU.) en Reino Unido 2010-2013	90
Gráfico 13: Gasto del consumo de los hogares en el Reino Unido período 2011-2013	93
Gráfico 14: Resumen del análisis del mercado extranjero seleccionado para la exportación de muebles decorativos a base de bambú	101
Gráfico 15: Comercializadores de muebles según tipo de empresas (2012) . 113	
Gráfico 16: Comercialización de muebles para el hogar según sector de Reino Unido	114
Gráfico 17: Cadena de Comercialización	137
Gráfico 18: Ciclo de la vida útil del negocio	141

Gráfico 19: Diagrama de barras para Comercio electrónico según Ingresos 170

Gráfico 20: Diagrama de barras para Comercio electrónico según ROA 172

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1: Encuesta.....	179
Anexo 2: Productores de bambú/caña guadua en el Ecuador 2013	180
Anexo 3: Comercializadores de bambú/caña guadua en el Ecuador	191
Anexo 4: Importadores y compradores de muebles del Reino Unido.....	195
Anexo 5: Principales Ferias del Mueble en La Unión Europea.....	222
Anexo 6: Proyecciones de costos indirectos de fabricación.....	239
Anexo 7: Índices de materiales, equipo y maquinaria de la construcción.....	240
Anexo 8: Proyección de costos de Producción de EcuBamboo Furniture S.A.	241
Anexo 9: Proyección de los precios de venta de EcuBamboo Furniture S.A.	242
Anexo 10: Estado de Resultados.....	243
Anexo 11: Flujo de caja proyectado.....	244
Anexo 12: Análisis del punto de equilibrio EcuBamboo Furniture S.A	245

RESUMEN

Actualmente, el exceso de tala de árboles de madera u otros productos forestales está repercutiendo significativamente al medio ambiente y al ecosistema ecuatoriano. Con el paso del tiempo el bambú está siendo considerado la nueva madera del futuro ya que es un recurso renovable y posee cualidades similares a la madera, roble o teca. El presente proyecto tiene como finalidad estudiar la factibilidad de la creación de EcuBamboo Furniture S.A, pequeña empresa dedicada a la elaboración de muebles decorativos, artesanales y ecológicos utilizando como principal materia prima el bambú, garantizando excelente calidad, confort y variedad de muebles con precios competitivos acorde al mercado

El estudio se basó en primero analizar la incidencia del bambú en el Ecuador y luego seleccionar el mercado extranjero a ofertar los muebles de bambú. La fabricación del mueble se da con el fin de brindar un producto de valor agregado y exótico al mercado extranjero, aprovechando la flora que el Ecuador siempre se ha caracterizado y las preferencias del mercado europeo, lo cual beneficiará a la matriz productiva del Ecuador. La investigación es descriptiva con enfoque cuantitativo y diseño no experimental y se utilizó el Ji-cuadrado como modelo estadístico para medir la asociatividad del comercio electrónico y el ROA e ingresos como indicadores financieros.

Los resultados de la investigación, proyecciones financieras y el modelo estadístico indicaron que el presente proyecto es viable con una tasa interna de retorno del 32,15%, porcentaje el cual es aceptable para los socios de la empresa. El marketing y publicidad son factores importantes para dar posicionamiento en la mente del consumidor europeo, se recomienda a futuro aumentar el gasto de publicidad para la empresa y fomentar una mentalidad amigable con el medio ambiente.

Palabras claves: bambú, proyecto, comercio electrónico, Chi-cuadrado, medio ambiente, negocio.

ABSTRACT

Nowadays, the excessive logging of wood trees and other forest products have affected significantly the environment and Ecuadorian ecosystem. Through the time, bamboo has been considered as the new wood of the future because it is a renewable resource and have similar qualities as wood, oak and teak. The purpose of this project is to study the feasibility of creating EcuBamboo Furniture S.A., a small business dedicated to the production of decorative, craft and ecological furniture using as main raw material bamboo guaranteeing excellent quality, comfort and range of furniture with competitive prices according to the market.

The study was based on analyzing the impact of bamboo in Ecuador, and then selects a foreign market to offer bamboo furniture. Furniture production comes to offer a finished an exotic product to the foreign market. It takes advantage of the resources that Ecuador has already had and the preferences of European market, which will contribute positively to the productive matrix of Ecuador. The research is descriptive with quantitative approach and not experimental design. The chi-square was used as statistical model to measure the relationship between ecommerce and incomes, and Return On Assets (ROA) as profitability ratios.

The results of the research, financial projections and the statistical model indicated that this project is profitable with an internal rate of return of 32.15%, a percentage which is acceptable to shareholders. Marketing and advertisement are important factors to positioning in European consumer minds. We suggest the company should increase advertising budget in order to encourage an eco-friendly mind with the environment.

Keywords: bamboo, project, ecommerce, Chi-square, environment, business.

RÉSUMÉ

Actuellement, l'excès de coupe d'arbres en bois et d'autres produits forestiers a une répercussion significative à l'environnement et à l'écosystème équatorien. Avec le parcours du temps le bambou a été considéré comme le nouveau bois du futur parce qu'il est une ressource renouvelable et il a des propriétés et les avantages similaires au bois, le chêne ou le reliquaire. Le présent projet a comme finalité étudier la faisabilité de la création d'EcuBamboo Furniture S.A, petite entreprise dédiée à l'élaboration de meubles décoratifs, artisanaux et écologiques avec la utilisation du bambou comme matière première principale, avec la garantie d'une excellente qualité, confort et variété de meubles avec prix compétitives d'accord le marché. L'étude a été basée dans l'analyse du bambou en Équateur et dans la sélection du marché étranger pour offrir les meubles de bambou. La fabrication du meuble se rend afin d'offrir un produit de valeur ajoutée et exotique sur le marché étranger, en mettant à profit la flore que l'Équateur a toujours caractérisée et les préférences du marché européen, ce qui fera du bien à la matrice productive de l'Équateur. La recherche est descriptive avec un point de vue quantitatif et un dessin non expérimental et le modèle statistique "Ji-Cuadrado" a été utilisé pour mesurer le rapport du commerce électronique avec le ROA et avec les revenus comme des indicateurs financières.

Les résultats de la recherche, des projections financières et le modèle statistique ont indiqué que le présent projet est viable avec un taux interne de retour de 32,15%, pourcentage qui est acceptable pour les partenaires de l'entreprise. Le marketing et la publicité sont des facteurs importants pour donner un positionnement dans l'esprit du consommateur européen, étant une recommandation pour l'avenir l'augmentation de l'investissement en

matière de publicité et afin de contribuer au positionnement de l'entreprise avec une stratégie de protection à l'environnement.

Mots Clés : Bambou, projet, commerce électronique, Ji-Cuadrado, environnement, négoce.

INTRODUCCIÓN

El presente estudio está enfocado en optimizar la comercialización de muebles decorativos a base de “caña guadua” (bambú) para proyecto de exportación al mercado Europeo. Lo que se busca es crear una pequeña empresa que se dedique a esta actividad comercial y que además implemente estrategias de comercio electrónico para demostrar la rentabilidad monetaria, económico-social y ecológica del proyecto planteado.

Según un análisis hecho por la Corporación de Promoción de Exportaciones e Importaciones

“El bambú ha sido un compañero de la humanidad desde épocas muy tempranas. Algunos países, por ejemplo: Colombia, Costa Rica, Brasil y Ecuador, ya han comenzado a darle uso en sectores industriales, sobre todo en el campo de la construcción, creación de muebles y papel”. (CORPEI, 2005)

El bambú, también conocido en Ecuador como “caña guadua” o “caña brava” se ha convertido en uno de los materiales madereros más importantes para proyectos habitacionales, gracias a la fortaleza que tiene se lo considera como un acero vegetal, además el bambú tiene un crecimiento rápido sobre la tierra y puede llegar a medir hasta 30 metros de altura y 22 cm de diámetro (El Telégrafo, 2012).

Se determinó que la velocidad que tienen los bambús para crecer es variable y sobre todo depende del tipo de bambú, de las características del medio ambiente, tipos de suelo, etc. Estudios realizados por la Empresa Acero Vegetal-Tandilsa en Ecuador, han determinado que en la zona de Bucay el crecimiento del bambú es de 13.5 cm/día (INBAR, 2015).

El Gobierno Ecuatoriano y las demás autoridades consideran a la caña guadua como fuente de desarrollo económico y sustentable a través del tiempo, la misma que cuenta con el apoyo de organismos internacionales, indicó el coordinador de la Red Internacional de Bambú y Ratán (INBAR), Álvaro Cabrera.

OBJETO DE ESTUDIO

Este proyecto se enfoca en el estudio de factibilidad de la creación de una pequeña empresa dedicada a la fabricación y exportación de muebles, a base de guadua angustifolia; los temas propuestos están ligados estrictamente a los objetivos específicos, que en sí, es la rentabilidad de esta empresa productora de muebles, a través de una gestión comercial eficaz, utilizando técnicas de comercio electrónico.

JUSTIFICACIÓN

La caña guadua tiene muchas utilidades, variables y usos, ya que en el Ecuador, ha estado presente debido al clima y situación geográfica. El propósito de este proyecto es contribuir sustancialmente al medio ambiente, utilizando un recurso sustituto de la madera como es la guadua angustifolia, además, de brindar al mercado de Reino Unido una nueva gama de muebles que resalten la decoración de los hogares anglosajones.

La guadua angustifolia, se caracteriza por su resistencia y durabilidad que permite fabricar productos industrializados de excelente calidad, tales como muebles, pisos, aglomerados, etc.

Éste es un recurso que no ha sido aprovechado por generaciones, debido a la falta de industrialización la visión de ofrecer un valor agregado al mercado extranjero.

Actualmente existen pequeños productores de caña brava dedicados a la fabricación de escritorios de escuela a base de la materia prima antes

mencionada; con la elaboración del proyecto se contribuye en el aspecto ambiental y empresarial, generando nuevas fuentes de trabajo para los productores y agricultores.

Por esta razón, se propone la idea de realizar la fabricación de muebles decorativos a base de bambú o también conocida como caña guadua, con el fin de poder disminuir los niveles de deforestación existentes.

La caña guadua es un material maderero de alta calidad gracias a la fortaleza de su fibra, es económico y, además, tiene un rápido crecimiento, por esta razón, se lo considera como un excelente reemplazo de la madera.

Coosje Hoogendoom, directora general de la Red Internacional del Bambú y Ratán (INBAR, por sus siglas en inglés) resaltó que el bambú "es un gran recurso para impulsar el desarrollo económico y se puede adquirir fácilmente en los países más pobres de África, Asia y Latinoamérica".

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Se puede decir que geográficamente Ecuador está dentro del grupo de los países más pequeños de Sudamérica, sin embargo, esto no es impedimento para ser grande en biodiversidad de flora y fauna, por lo tanto es considerado como uno de los países más ricos en biodiversidad. Gracias a su ubicación geográfica, suelos y condiciones climáticas, el Ecuador contiene una gran cantidad de especies maderables.

Sin embargo, el gran problema que está pasando Ecuador es la deforestación de sus bosques y selvas. Según estudios de la Organización para la Alimentación y Agricultura de la ONU (FAO), el Ecuador registra una de las tasas más altas de deforestación de Latinoamérica, una disminución del 1,8% anual de bosques primarios. Se estima que existe una pérdida anual de entre unas 60.000 a 200.000 hectáreas de bosques nativos, fruto de la tala ilegal, la expansión de cultivos y la presión de empresas petroleras y mineras. (El Universo, 2011)

OBJETIVO GENERAL

Elaborar un proyecto de factibilidad para la fabricación de muebles decorativos a base de caña guadua (bambú) y su exportación al mercado de Reino Unido, aplicando estrategias de comercio electrónico, con el propósito de optimizar la gestión comercial de una pequeña empresa.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Realizar un análisis situacional de la industria maderera dedicada a la fabricación y comercialización de bambú en Ecuador y su importancia en los indicadores económicos del país.
2. Analizar el mercado extranjero seleccionado para la exportación de muebles decorativos a base de caña guadua (bambú).
3. Estudiar la factibilidad de creación de una pequeña empresa ecuatoriana dedicada a la fabricación y exportación a Reino Unido de muebles decorativos a base de caña guadua (bambú).
4. Determinar la proyección de ventas en 10 años de la empresa, a través de la fabricación y exportación de muebles decorativos a base de caña guadua (bambú) al mercado de Reino Unido, utilizando estrategias de comercio electrónico para la optimización de su gestión comercial.

HIPÓTESIS

Si la empresa “EcuBamboo Furniture S.A”, dedicada a la fabricación y exportación de muebles decorativos a base de bambú al mercado de Reino Unido, implementa estrategias de comercio electrónico, podría incrementar positivamente en sus ventas.

Variable dependiente: Factibilidad de la creación de la empresa “EcuBamboo Furniture S.A” dedicada a la fabricación de muebles decorativos a base de bambú.

Variable Independiente 1: Aplicación de comercio electrónico para incrementar ventas.

Variable Independiente 2: Exportación de muebles decorativos a base de bambú a Reino Unido.

MARCO TEÓRICO

Antecedentes

El Bambú, también conocido como caña guadua, es una especie maderera, que pertenece a la subfamilia botánica de las Bambusoideae. El bambú se utiliza como material para la construcción de viviendas, herramientas, ropas, utensilios de cocina, instrumentos musicales y muebles (La Guadua Angustifolia, 2015).

Recién en la actualidad se ha empezado a otorgar la atención e importancia que merece la caña guadua, es una madera versátil y de rápido crecimiento. La caña guadua es considerada como un recurso renovable y sostenible, debido a esto tiene una enorme importancia económica para los países de las regiones tropicales y subtropicales.

El Ecuador está dando un lugar muy importante a la caña guadua para mejorar el desarrollo agroeconómico del país, y de esta forma, el país ha comenzado a exportar la caña en diferentes medidas y también en productos elaborados.

Según el ensayo “Curado y Preservación de la caña guadua” para poder realizar una selección de caña guadua al momento de trabajarla se debe conocer sus diversos estados, los cuales son:

1.- El Brote.- Es desde que emerge del suelo hasta que alcanza su altura máxima transcurre aproximadamente 6 meses.

2.- Caña tierna verde.- En este estado, la guadua tiene color verde intenso y lustroso, inicialmente posee ramas, conserva algunas hojas caulinares en su parte inferior y se aprecian con claridad las bandas. Esta fase dura entre un año y dos años.

3.- Caña madura.- Una guadua madura presenta manchas blanquecinas en forma de plaquetas, las mismas que cubren gran parte del

culmo. Esta fase dura entre 2 y 4 años y es la época adecuada para su aprovechamiento, porque tiene su máxima resistencia.

4.-Caña Sobremadura o caña vieja.- En esta fase el tallo está cubierto de líquenes y hongos, tornándose de color blanquecino. Esta fase dura un año o más y la guadua pierde sus propiedades físico y mecánicas. (Curado y Preservación de la caña guadua, s.f.)

Cabe mencionar que Reino Unido es uno de los principales importadores de muebles después de Estados Unidos, Alemania y Francia. En el 2008, las importaciones de muebles fueron alrededor €5,512 millones, lo cual representa el 14.7% del total de las importaciones. La producción de muebles en el Reino Unido se ha visto fragmentada debido a la crisis incluso antes del 2008, en la que disminuyó el 10,8%, debido a esto sus exportaciones representan el 3,2%. A pesar de su situación geográfica, Reino Unido es el país con mayor aumento de importaciones en el sector de muebles. (Centre for Industrial Studies, 2015)

Bambú

Según estudio realizado por la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones:

En el mundo existen más de 1200 especies de bambú, las cuales se encuentran distribuidas en China, la mayor parte de ellas, Japón y Asia, además se puede encontrar bambú en ciertas partes de Australia, India y las regiones tropicales de América. (CORPEI, 2005)

Entre las especies más destacadas de bambú se puede mencionar las siguientes:

Tabla 1:

Especies de Bambú

BAMBUSACEAS	
Phyllostachis aurea Tacuarita- Tacuara- Gasan chiku Este de China Ø 10 a 70 mm	Bambusa tuldoides Bambú- Take China Ø 20 a 60 mm
Phyllostachis nigra Caña negra- Kuro chiku Taiwan, China Ø 10 a 60 mm	Arundinaria amabilis Caña japonesa- Tonkin China, Japón Ø 10 a 35 mm
Phyllostachis bambusoides Caña de la India - Madake China e India Ø 40 a 130mm	Arundinaria japonica Japón Ø 5 a 20 mm
Phyllostachis heterocyclus pubescens Moso China Ø 60 a 150 mm	Chusquea culeou Colihue Sur de Argentina y Chile Ø 10 a 35 mm
Bambusa vulgaris Bambú gigante Japón Ø 40 a 120 mm	Guadua angustifolia Tacuaruzú o Tacuara guazú América tropical Ø 60 a 180 mm
Bambusa vulgaris vitatta Bambú amarillo Sur de China	Pleioblastus fortunei Shima dake - Chigo sasa Japón
Ø 40 a 120 mm	Ø 7 a 20 mm
Gen. Sp. Totoro, Caña boliviana o Chuki Bolivia, lago Titicaca Ø 7 a 25 mm	BambusaSp. BambúLargo Ø 15 a 40 mm

Fuente: Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI, 2005)

No se puede realizar una comparación entre los bosques forestales de madera y los bosques de bambú ya que son muy diferentes en suelos, clima y especialmente en ciclo de crecimiento.

Se conoce que los bosques de madera tiene una tendencia a formarse en cientos de años, mientras que los bosques de bambú tienen un crecimiento mucho más rápido. Se estima que sus tallos pueden alcanzar alturas de 25 a 30 metros en tan sólo un plazo de 3 a 8 años. Por otra parte,

el tallo del bambú al momento de morir aporta al nacimiento de un nuevo retoño, el mismo que será más grueso y alto que su antecesor. (Bosque de Paz, 2015)

El uso más conocido que se le da al bambú es para las construcciones habitacionales y construcción de muebles pero además, en ciertas partes del mundo al bambú se le da un valor cultural, como por ejemplo se considera que desvía espíritus y en otras partes el bambú es una fuente importante de alimento, en especial para los países Asiáticos.

El tipo de bambú que existe en el Ecuador es la Caña Guadua (*Guadua angustifolia*) o también conocida como “caña brava”. La misma es una de las 16 especies que ha sido recomendada por la Red Internacional de Bambú y Rattán para realizar obras estructurales.

Se puede decir que a causa de la “modernización” la guadua ha perdido un poco de aprecio y se está priorizando otros materiales madereros, incluso se están destrozando los guaduales y de esta forma se da prioridad a las ampliaciones en las áreas agrícolas y ganaderas.

La SENPLADES (2009) indica que: “Es primordial promover la noción, valoración de los saberes hereditarios y de todas las formas de siembra o producción de los recursos que da la naturaleza la cual permita una adecuada regeneración del medio ambiente.

Se debe considerar como un material maderero muy importante al bambú ecuatoriano ya que es una excelente opción económica y ecológica que ganará participación en el mercado debido al rápido crecimiento de la deforestación a nivel mundial.

Hidalgo (1974 y 1977): “Los tallos del bambú pueden reemplazar muchas piezas o materiales de escuadrilla de madera como los vistones, tabletas, vigas, tiras, polines, que aguantan cerramientos y entrepisos, alzar andamios, etc.”

Adicional a los conocimientos que se debe tener acerca del bambú, es importante también conocer acerca del comercio electrónico ya que será un punto fundamental al momento de elaborar el proyecto de factibilidad de creación de una pequeña empresa dedicada a la comercialización y exportación de muebles decorativos a base de bambú.

A causa de los avances tecnológicos, las empresas deben actualizar sus sistemas y sus niveles de desempeño para de esta forma no quedarse atrás y poder ser competitivos ya sea a nivel nacional o internacional. El Comercio Electrónico o también conocido en inglés como E-Commerce es una herramienta de gran ayuda ya que permite dar a conocer los servicios o productos que ofrece una empresa al mundo, además gracias al comercio electrónico se ha podido ganar participación en nuevos mercados.

El comercio electrónico (*e-commerce*), como su nombre lo indica significa la comercialización electrónica de bienes tangibles, intangibles e información y el intercambio automático de información entre unidades de negocios que residen en organizaciones diferentes. (Timmers, 1998)

La transición de la economía tradicional a una basada en el comercio electrónico está motivada por poderosos incentivos económicos para rediseñar las actividades de negocios hacia mercados y jerarquías electrónicas (Malone, Yates y Benjamin, 1987).

Marcos Pueyrredon, presidente del Instituto Latinoamericano de Comercio Electrónico (ILCE) señaló que desde hace varios años en Ecuador, la tendencia por comprar vía Internet está creciendo aunque aún se encuentre en pañales esta actividad.

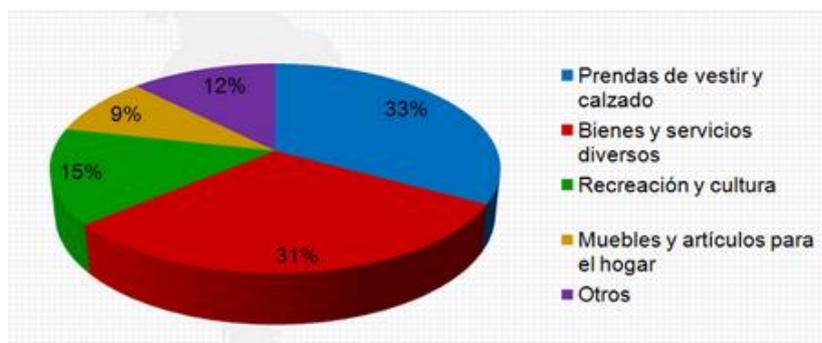
El Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC, 2014) indicó que el 51% de compras a través del internet se realizan en las tres ciudades más grandes del Ecuador: Quito, Guayaquil y Cuenca, además el INEC indicó que los artículos más comprados por los ecuatorianos son las prendas

de vestir y el calzado, lo mismo que representa el 33% del total de adquisiciones.

En el siguiente diagrama de pastel se observa cómo están distribuidas las compras que realizan los ecuatorianos a través del Internet:

Gráfico 1:

Productos comprados por los ecuatorianos



Fuente: Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC, 2014)

Según un artículo del sitio web del Observatorio Economía Latinoamericana indica que gracias al *e-commerce* las personas pueden realizar sus compras las 24 horas del día los 365 días del año en la comodidad de las casa, evitando pérdida de tiempo, tráfico, etc. El comercio electrónico no sólo ha beneficiado a los clientes sino que también ayuda a las empresas.

El *e-commerce* que se realiza entre empresas se lo conoce en inglés como *business-to-business* o B2B. A través del B2B las empresas pueden ganar proveedores, inversionistas o simplemente asociados que se encuentren en la misma rama de negocios. (Rayport & Bernard, 2002)

Pero el problema radica en que el comercio electrónico está tomando auge en el Ecuador, y muchas empresas aún no saben cómo darle el uso adecuado. Se debe entender que no basta con sólo abrir una tienda online y la gente llegará; se debe partir de una estrategia diseñada para la realidad

de cada empresa y marca y sobre ésta construir para poder llegar a cumplir con los ideales y metas que se desea alcanzar a través del comercio electrónico. (La República, 2015)

El proyecto de titulación tiene como propósito desarrollar la exportación de muebles decorativos a base de bambú al Reino Unido, cuya selección se explicará posteriormente, pero antes de comenzar con dicha explicación, se analizará cómo se desarrolla el *e-commerce* en el continente Europeo y en especial en Reino Unido.

Según informe de Eurostat, dentro de la “Europa de los 28” el 75% de las personas entre 16 y 74 años usaron Internet en 2012, y de estos, cerca del 60% hicieron compras online. (Oh My Business, 2013)

Eurostat informó que los estados miembros que lideran la lista de compras usando el *e-commerce* son:

1. Reino Unido (82%)
2. Dinamarca y Suecia (79%)
3. Alemania (77%)
4. España se encuentra a bastante distancia con un 43%.

Por otra parte, existen también países donde se han realizado menos compras a través del *e-commerce*, estos países son: **Rumanía (11%), Bulgaria (17%), Estonia e Italia (29%)**.

Los precios son la principal motivación de los europeos al momento de realizar una compra *online*. “Para cuatro de cada cinco e-compradores europeos, internet es la mejor fuente cuando se trata de comparar y encontrar productos a mejor precio. A ellos se suma la comodidad del proceso de compra en internet y la flexibilidad que da la red, que son determinantes para el 67% de los compradores *online*.” (Vente Privee, 2012)

En la siguiente imagen se puede observar las tendencias de compras en línea en el continente Europeo.

Gráfico 2:

Tendencias de compras online en Europa

¿Qué lugar ocupa Internet en la vida de los compradores online europeos?



¿Por qué online?

- 98% de los europeos utilizan internet par comunicarse
- 98% para comprar
- 96% para informarse y simplificarse la vida
- 58% para divertirse

Diferencias de los usos de Internet en Europa



una dimensión racional



una dimensión de vida práctica



una dimensión de Ocio y Opinión

Las compras online y offline - El producto decide



Viajes



Moda



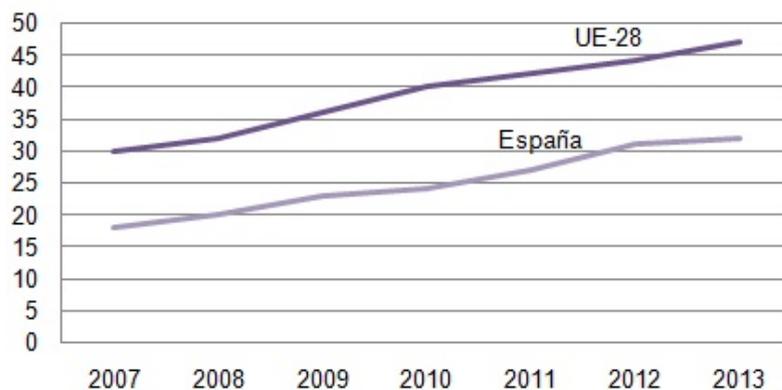
Cosmética, Perfumería, parafarmacia

Fuente: Survey-Lab Vent-privée.com (2012)

Datos del año 2013 mostrados por Eurostat definen que el uso de comercio electrónico se ha incrementado en España de 18% en 2007 a un 32% en 2013, casi se duplica en tan solo seis años. Porcentajes similares a la media de la Unión Europea de un 30% en 2007 a un 47% en 2013. (Cifras INE, 2014)

Gráfico 3:

Evolución de compras por Internet desde el 2007 al 2013



Fuente: Eurostat 2013

Como se puede observar en el gráfico 3 se separa a España de la Unión Europea simplemente porque se quiere determinar cómo ha sido la evolución del comercio electrónico de este país que no hace mucho tiempo empezó a tener auge, ya que ha incrementado el porcentaje de hogares españoles que pueden acceder al internet, en comparación a los demás países de la Unión Europea que ya estaban en crecimiento con anterioridad.

En la siguiente tabla podremos observar los porcentajes de la evolución de compras por Internet en el año 2013 de los países Europeos.

Tabla 2:

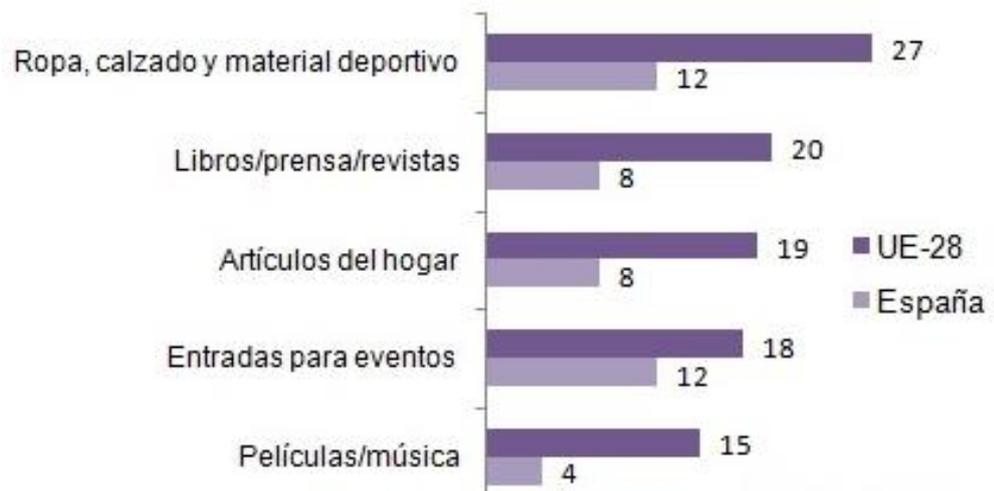
Porcentaje de evolución de compras por Internet

	%
Dinamarca	77
Reino Unido	77
Países Bajos	73
Suecia	73
Luxemburgo	70
Alemania	68
Finlandia	65
Francia	59
Austria	54
Bélgica	48
Unión Europea (28)	47
Irlanda	46
Malta	46
Eslovaquia	44
República Checa	36
Eslovenia	36
España	32
Letonia	32
Polonia	32
Hungría	28
Croacia	26
Lituania	26
Grecia	25
Chipre	25
Portugal	25
Estonia	23
Italia	20
Bulgaria	12
Rumania	8

Fuente: Eurostat 2013

Gráfico 4:

Principales compras europeas por internet en los últimos 12 meses (% de personas). 2013



Fuente: Eurostat 2013

MARCO LEGAL

La empresa deberá registrarse como exportador, a través del formulario de Registro de exportadores en el Instituto de promoción de exportaciones e importaciones PROECUADOR y en la Aduana del Ecuador, en donde obtendrá un registro con los requisitos que establezca el Directorio del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE). Así también, deben registrarse en el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE) del Servicio Nacional de Aduanas (SENAE).

Para la exportación de productos forestales (diferentes de la madera) y productos forestales semielaborados es necesario cumplir con los requisitos de las diversas instituciones que lo regulan y controlan.

El Ministerio de Ambiente plantea requisitos para la exportación de productos maderables y no maderables.

1. El productor debe poseer Licencia de aprovechamiento forestal, en el caso de que el exportador no sea el que produzca, sus proveedores deben contar con dicho documento para asegurar que todas las transacciones sean legales. El Sistema de Administración Forestal (SAF) es el encargado de emitir dicho documento.
2. Llenar la solicitud de aprobación Programas de corta para Plantaciones, Regeneración Natural o Agroforestería.
3. Una vez aprobado, se da la entrega de la licencia cuya validez es de 1 año y aparte se entrega especies valoradas.
4. Al poseer la licencia y las especies valoradas se genera las guías de movilización que permite trasladar la madera de un punto a otro.
5. Para exportar dicho producto, es necesario ingresar al portal de Ecuapass y completar el documento de exportación forestal donde se indica el número de licencia o el número de guías en caso de que el exportador no sea el que produzca.
6. El Director Provincial del Ministerio de Ambiente aprueba y envía una notificación a través del Ecuapass.
7. Solicitar el certificado fitosanitario en AGROCALIDAD, solo si el país importador lo exige.

Además deberá poseer el Registro Único de Contribuyentes (RUC) que emite el Servicio de Rentas Internas, que se encuentre en vigencia para emitir los respectivos documentos para la venta de la mercancía como facturas electrónicas, guías de remisión y comprobantes de venta.

La Constitución de la República del Ecuador (2008) según el artículo 52 indica:

“Las personas tienen derecho a disponer de bienes y servicios de óptima calidad y a elegirlos con libertad, así como a una información precisa y no engañosa sobre su contenido y características”.

Que el Instituto Ecuatoriano de Normalización, INEN, de acuerdo a las funciones determinadas en el Artículo 15, literal b) de la Ley No. 2007-76 del Sistema Ecuatoriano de la Calidad, reformada en la Novena Disposición Reformatoria del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones publicado en el Registro Oficial Suplemento No. 351 del 29 de diciembre de 2010, y siguiendo el trámite reglamentario establecido en el Artículo 29 inciso primero de la misma Ley, en donde se ha formulado el Reglamento técnico ecuatoriano RTE INEN 104 MUEBLES, la cual indica ciertos parámetros para la elaboración, adopción y aplicación de reglamentos técnicos necesarios para precautelar los objetivos relacionados con la seguridad, la salud de la vida humana, animal y vegetal, la preservación del medio ambiente y la protección del consumidor contra prácticas engañosas con el fin de prevenir riesgos para el ser humano, medio ambiente en el uso de este producto en oficinas, hogares o escuelas, que se fabriquen a nivel nacional o importados que se comercialicen en el Ecuador.

Los muebles para uso en el hogar deben cumplir con los requisitos establecidos en la norma técnica ecuatoriana NTE INEN 1897, NTE INEN 1944 y NTE INEN 1979, vigentes.

El rotulado es en una placa 50 mm x 25 mm, debe constar la información del fabricante, marca, fecha de fabricación, tipo, color, país de origen, de material autoadhesivo visible al consumidor.

Al exportar a la Unión Europea, se tendrá acceso a la comercialización del producto en 28 países. Pero hay que tomar en cuenta la documentación necesaria:

Establecer la correcta clasificación de acuerdo al Sistema Armonizado, que abarca secciones, capítulos, partidas y subpartidas.

Código	Descripción del producto
94	MUEBLES; MOBILIARIO MEDICOQUIRÚRGICO; ARTÍCULOS DE CAMA Y SIMILARES; APARATOS DE ALUMBRADO NO EXPRESADOS NI COMPRENDIDOS EN OTRA PARTE; ANUNCIOS, LETREROS Y PLACAS INDICADORAS LUMINOSOS Y ARTÍCULOS SIMILARES; CONSTRUCCIONES PREFABRICADAS
9401	Asientos (excepto los de la partida 9402), incluso los transformables en cama, y sus partes
9401 51	Asientos de roten (ratán), mimbre, bambú o materias similares

Código	Descripción del producto
94	MUEBLES; MOBILIARIO MEDICOQUIRÚRGICO; ARTÍCULOS DE CAMA Y SIMILARES; APARATOS DE ALUMBRADO NO EXPRESADOS NI COMPRENDIDOS EN OTRA PARTE; ANUNCIOS, LETREROS Y PLACAS INDICADORAS LUMINOSOS Y ARTÍCULOS SIMILARES; CONSTRUCCIONES PREFABRICADAS
9403	Los demás muebles y sus partes
940381	Muebles de otras materias, incluidos el roten (ratán), mimbre, bambú o materias similares

Establecer el código aduanero es imprescindible, ya que de esta forma se verifica y controla que las prácticas aduaneras con los países que no forman parte de la Unión Europea se las realiza con transparencia, y uniformidad.

El importador debe poseer un número de identificación denominado EORI, que se utilizará para todas las comunicaciones que se den con la autoridad aduanera de la UE. Además, deben informar con 24 horas antes del inicio de la carga en el puerto extranjero cuando el producto es trasladado vía marítima, esto se denomina declaración de sumario de entrada.

Cuando la mercancía llega a las oficinas de entrada aduanera, debe ser almacenada temporalmente por 45 días máximo (vía marítima), según el artículo 38 de la Comunidad del Código Aduanero (CCC), en donde se monitorea hasta que se asigne un destino aduanero.

Al exportar a la Unión Europea, debe registrarse y declararse ante las autoridades aduaneras del respectivo país, en este caso el Reino Unido, el cual se debe presentar el Documento Único Administrativo (DUA), es un documento donde se declara la importación común para todos los países de la UE. Tanto los valores de aduana e Impuesto al Valor Agregado (IVA), son costos porcentuales del producto que se importa, donde puede variar según los agentes de Aduana. En el caso del producto 94015100 el IVA es del 20%. (European Commission, 2015)

La Unión Europea cuenta con lineamientos, reglas y normas que protegen la salud humana y animal, el medio ambiente y el derecho al consumidor, entre las cuales se puede resaltar la seguridad del producto, el cual es esencial para salvaguardar la protección del consumidor al utilizar determinado producto por ejemplo muebles de madera, joyas, artesanías, etc.

La Unión Europea y La Directiva 2001/95/EC15 establece que los fabricantes y distribuidores deben suministrar productos que se rijan por los estándares de seguridad considerando la composición del producto, embalaje, presentación, etiquetado y sus debidas instrucciones, o más bien informar a los consumidores las precauciones y advertencias al utilizar el producto (Santander, 2015).

Es necesario informar cuando un producto representa una amenaza y las Autoridades Nominado en los Estados miembros son los encargados de asegurar que el producto cumpla con los requerimientos generales de seguridad, y monitorear el mercado (European Commission, 2015).

Cada día que avanza, se debe dar importancia a la flora y fauna que nos rodea, es por esto que la Directiva estableció normas para la protección y conservación de especies amenazadas, debido a la tala ilegal de árboles para la fabricación de adornos y muebles en general o la extinción de fauna. Esto se basa en la Regulación (EC) 338/1997, que fue reglamentada a través en la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestre (CITES), con el fin de verificar y controlar que dichos productos no estén fabricados o contengan material de especies amenazadas, es decir el origen y el destino de los tipos de madera que se están comercializando.

Con respecto al sector de materiales de construcción de madera, va en conjunto con las leyes del sector de la construcción, en donde se plantean normas sobre el manejo del fuego, las seguridades y protección del mismo o en tal caso del aislamiento. Existen ciertas cláusulas para los productos implementados en construcciones, para así obtener el “Mercado CE”, éste indica si el producto final cumple con todos los requisitos que establece la UE. Este Mercado debe constar en la documentación del producto o en el mismo, para la comercialización en la UE. Estos requisitos están expuestos en la Directiva 89/106/EC16 de la Unión Europea para productos de la Construcción.

CEN TC 207 en conjunto con el Centro de Promoción de Importaciones de Países en desarrollo y la Comunidad técnica del Comité de estandarización europeo estableció ciertas normas para el sector relacionado de muebles, bajo índice de flamabilidad en telas utilizadas en sillones, resistencia básica en los vidrios que decoran los muebles y estabilidad de los mismos, y otros factores indispensables al fabricar muebles (European Committee for Standardization, s.f.).

Los consumidores están al pendiente de los productos que compran, debido a las repercusiones de éste al medio ambiente, tanto la contaminación por industrias o la posibilidad de ser tóxico para el ser humano. Actualmente, las industrias no toman en cuenta el factor ecológico, es por esto que la Unión Europea controla y monitorea si el producto es ecológico, al poseer una etiqueta ecológica contribuye a la facilidad de comercialización del mismo.

Ha habido una presión sobre las industrias para que adopten medidas o procesos de fabricación que no afecten tanto al medio ambiente, y de esta manera disminuyan la contaminación ambiental. Esto ha conllevado a un aumento en la demanda (Zambrano, 2012).

La etiqueta ecológica de la UE (*EU Ecolabel*), es una marca que indica que afecta en menor proporción al medio ambiente que otros, no es esencial, pero facilita su comercialización y el consumidor pueda observar que los materiales son amigables con el medio ambiente. Éste ofrece descuentos para las PYMES, microempresas o productores de países en vía de desarrollo. (García, 2012)

Dado que el proyecto a realizarse utilizará estrategias de comercio electrónico, es necesario tener en cuenta las leyes del mismo existentes en el Ecuador.

La ley de comercio electrónico, firmas electrónicas y mensaje de datos, Ley No. 2002-67 publicada en el registro oficial el 10 de Abril del

2002, promovida por la Corporación Ecuatoriana de Comercio Electrónico (CORPECE) y otras instituciones, fue implementada con el fin de promover seguridad y confianza entre el comerciante y el consumidor, para de esta manera hacer uso de la herramienta como es el Internet, que facilita cualquier transacción sin importar tiempo ni espacio.

La ley en Ecuador permite generar transacciones comerciales a través del comercio electrónico, el cual tiene varios medios para ser ejecutado como páginas web, mensajes digitales y que dicha información sea validada tanto civil, comercial y jurídicamente.

Las firmas electrónicas tienen que ser autónomas, y correspondientes a un solo individuo, el cual, será el único responsable del manejo y control de la misma, será intransferible y creada a través de un método confiable para que sea inalterable. Estas tendrán igual validez que una firma manuscrita.

Los certificados de firma electrónica comprueban y certifican la firma electrónica con la identidad de una persona. Como en toda ley, hay sus respectivas sanciones por cometer delitos informáticos, como el fraude electrónico, el acceso a información no autorizada, es por esto que, los usuarios están actualmente informados del derecho a la privacidad.

MARCO REFERENCIAL

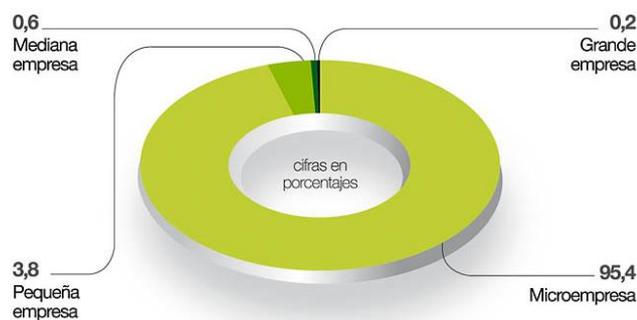
El Ecuador se caracteriza por tener todo tipo y tamaño de empresa, que aportan cada día a la generación de empleo, pero esto no es suficiente, ya que su participación, tanto el mercado extranjero y local es baja. Por esto, El Ministerio de Industrias y Productividad incentiva la participación de las Mi PYMES, que representan el 99,8% de las empresas ecuatorianas, con el fin de mejorar su productividad, y que sean competitivos en el mercador extranjero. (El Telégrafo, 2013)

La Comunidad Andina de Naciones (CAN) estableció que la micro empresa está conformado de 1 a 9 trabajadores, pequeña empresa, entre 10 y 49, la mediana entre 50 a 199, y las grandes las que exceden 200 trabajadores.

Más del 90% de empresas son microempresa, representan un gran aporte, tanto económico y social en el país; pero cabe recalcar que, al momento de exportar representan un porcentaje mínimo. Solo el 6% de ventas se destina al mercado extranjero, mientras que el 44% son ventas locales, 26% y 8% provincias cercanas o países de la frontera respectivamente (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2010).

Gráfico 5:

Distribución de empresas nacionales, según su tamaño



Fuente: Censo Económico, INEC, Observatorio PYME de la UASB- Diseño Editorial másQmenos. (2010)

Una de las principales empresas dedicada a la exportación en el mercado de marfil vegetal como la tagua, es Trafino S.A., antes llamada MANEXPO, que se encuentra posicionada desde 1988, esta empresa comenzó siendo una pequeña empresa situada en una pequeña bodega, pero al cabo de 4 años fue creciendo en magnitud y a su vez mejorando sus estándares de calidad. Lo que le atribuye a la empresa exportadora más grande del país en fabricar discos de tagua.

Trafino S.A. ha incorporado tanto pequeñas y medianas empresas, entre las cuales suman más de 40 existentes en el Ecuador, pero asegurando que éstas cumplan con los estándares de calidad que caracterizan a sus productos. Cuenta con una participación en el mercado mundial del 40 %, pero debido al exceso de demanda en el 2010 tuvieron que exceder y ampliar sus volúmenes de pedidos para satisfacer dicha demanda. (Trafino S.A., 2011)

METODOLOGÍA

Para el desarrollo del presente proyecto de factibilidad de fabricación y exportación de muebles decorativos a base de bambú a Reino Unido se empleará una investigación **Descriptiva** con enfoque **cuantitativo**. Se define al método de investigación Descriptivo, el cual está hecho para describir con mayor precisión y fidelidad una realidad ya sea empresarial, un mercado local o internacional.

El diseño descriptivo es utilizado para analizar y evaluar los hábitos de los clientes o de un nuevo mercado y así poder determinar cuándo es viable o no implantar un nuevo negocio o vender un producto o servicio. Por lo general las investigaciones descriptivas son cuantitativas ya que se realizan con poblaciones numerosas y abarcan un gran número de variables.

Se debe recordar que cuando en una teoría dos variables tienen relación causa-efecto, se llegará a sospechar que tienen una relación causal en los datos, pero nunca se podrá tener exactitud.

Se utilizará el diseño **Explicativo no Experimental**. Se puede definir a una investigación con diseño explicativo debido a que tiene relación causal, es decir que se tiene como meta intentar encontrar las causas de un problema no sólo describirlos. En la investigación explicativa existen dos diseños:

- Experimentales
- NO experimentales

Como se mencionó anteriormente será una investigación explicativa **NO experimental** o también conocida como **Ex Post Facto**, esto quiere decir que es una investigación que ya tiene hechos previos, el investigador tiene que limitarse a la observación de situaciones ya existentes dada la incapacidad de influir sobre las variables y sus efectos (Hernández, Fernández y Baptista, 1991).

De acuerdo con Kerlinger (1983) la investigación Ex Post Facto es un tipo de "... investigación sistemática en la que el investigador no tiene control sobre las variables independientes porque ya ocurrieron los hechos o porque son intrínsecamente manipulables," (p.269).

Se realizará encuestas a las empresas dedicadas a la exportación de productos elaborados a base de bambú para determinar si aplican o no estrategias de comercio electrónico como soporte para incrementar las ventas y ganar mayor participación en el mercado extranjero. (Anexo 1)

Estas encuestas se las realizarán con variables dicotómicas o también conocidas como variables binarias, las mismas que indicarán con el número "1" la presencia del atributo y con el número "0" la ausencia del mismo.

El estadístico ji-cuadrado o también llamado Chi-cuadrado es un método no paramétrico o prueba de bondad de ajuste, el mismo que sirve para poner a prueba una hipótesis, que tenga referencia a distribuciones de frecuencias. Es decir, el uso de éste método estadístico sirve para probar la asociación entre la implementación del comercio electrónico en la empresa EcuBamboo Furniture S.A. con las variables ROA e Ingresos utilizando una situación hipotética y datos simulados.

Su uso radica en que es un método preciso para evaluar cuán buena puede llegar a ser una distribución teórica, acorde a la presentación de la distribución real de los datos de la muestra. El hecho de probar la bondad del ajuste consiste en analizar la medida en la que se ajustan los datos observados a una distribución teórica, por lo tanto se deberá utilizar una segunda situación hipotética y datos simulados.

Características

1. Los valores de ji cuadrada nunca son negativos ya que la diferencia entre f_0 y f_e se eleva al cuadrado, es decir $(f_0 - f_e)^2$.
2. Existe una familia de distribuciones de ji cuadrada. Hay una distribución de ji cuadrada para 1 grado de libertad, otra para 2, otra

para 3 grados de libertad, etc. En este tipo de problema, el número de grados de libertad se determina mediante $k - 1$, donde k es el número de categorías. Por lo tanto, la forma de la distribución ji cuadrada no depende del tamaño de la muestra, sino del número de categorías. Por ejemplo, si clasifica a 200 empleados de una aerolínea en una de tres categorías: personal de vuelo, apoyo terrestre y personal administrativo, tendría $k - 1 = 3 - 1 = 2$ grados de libertad.

3. La distribución ji cuadrada tiene un sesgo positivo. Sin embargo, a medida que aumenta el número de grados de libertad, la distribución comienza a aproximarse a la distribución normal. La prueba ji cuadrada también es útil si las frecuencias esperadas no son iguales.

Paso 1

Hipótesis nula H_0 : Independencia de las variables (entre comercio electrónico e ingresos) (entre comercio electrónico y ROA)

Hipótesis alternativa H_1 : dependencia entre variables (las mismas de arriba)

Paso 2

Nivel de significancia: 0,05 La probabilidad de que rechace la hipótesis nula verdadera es 0.05.

Paso 3

Estadístico de prueba Ji cuadrado

$$x^2 = \sum \left[\frac{(f_o - f_e)^2}{f_e} \right]$$

k = número de categorías

f_o =frecuencia observada en una categoría en particular

f_e =frecuencia esperada en una categoría en particular

Paso 4 formular la regla de decisión

Paso 5 Calcule el valor de ji cuadrada a través de la formula o usando un software.

CAPÍTULO 1: Análisis situacional de la industria maderera dedicada a la fabricación y comercialización de bambú en Ecuador y su importancia en los indicadores económicos del país.

En el Ecuador existen alrededor de 3.6 millones de tierras disponibles para la repoblación forestal. La industria maderera está en auge debido a los altos niveles tecnológicos que se están aplicando por las diversas empresas de esta rama. Gracias a que el Ecuador cuenta con una situación geográfica buena y diversos tipos de climas, es considerado como un paraíso forestal, el cual tiene grandes ventajas competitivas en el mercado extranjero. (PROECUADOR, s.f.)

Según el Instituto de promoción de exportaciones e inversiones (2014) El Ecuador, un país rico en biodiversidad y suelos, el cual alrededor del 45% de plantaciones se encuentra en la región Sierra, y el 55% en la región Costa y Amazonía. Lo que le atribuye un fuerte desarrollo económico en los sectores forestales y madereros. Los productos forestales son 100% locales para la fabricación de productos del sector maderero, ya que se posee una excelente calidad para la transformación de la madera a productos tales como tableros, conglomerados y productos industrializados como el mueble y papel.

Actualmente está incrementando la demanda local e internacional de productos forestales en preferencia muebles de madera, en lo que beneficia a la industria de tal sector.

Existen productos forestales madereros y no madereros, los principales tipos de madera existentes en el Ecuador son el cedro, caoba, laurel, guayacán, la balsa, el roble, entre otros.

Además se ha introducido especies nuevas al Ecuador debido al suelo que posee como la teca, eucaliptos, pinos, melinas y terminalias.

Con el fin de fabricar madera fina, madera regular, madera para construcción, de pallets (estibas), tableros y otros.

Según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) (2012) Los productos forestales no madereros (PFNM) son bienes de origen biológico, distintos de la madera, derivados del bosque, de otras áreas forestales y de los árboles fuera de los bosques tales como:

- Alimentos y bebidas
- Aceites esenciales
- Artesanías
- Medicina para el ser humano y animales
- Tóxicos: insecticidas
- Resinas, látex
- Saborizantes, colorantes y tintes
- Forrajes
- Ornamental
- Miel de insectos: abonos, energía, fibra para cercos, sogas y construcciones
- Materiales de construcción: bambú y otras fibras
- Herramientas de Labranza, productos para la ganadería y agricultura(origen vegetal y animal)

A pesar de poseer el potencial del Ecuador en biodiversidad y suelos, se creería que contribuye sustancialmente al desarrollo económico del país, o en otros países de América del Sur, que poseen dichos beneficios de la madre tierra, claramente se observa que no aporta significativamente al Producto Interno Bruto (PIB).

Tabla 3:

Contribución del sector forestal de productos maderables y no maderables al PIB del Ecuador (2001)

País	% de las exportaciones en el PIB total	% de las importaciones en el PIB total	% del sector forestal en el PIB-total
Bolivia	0,29	0,38	0,90
Brasil	0,35	0,10	4,50
Colombia	0,11	0,36	2,0
Ecuador	0,30	0,62	1,90
Perú	0,16	0,45	1,00
Venezuela	0,07	0,40	1,60
Total subregional	0,29	0,18	3,70

Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO, 2001), Informes nacionales (FAO 2004, 2005).

Aunque no contribuye significativamente al PIB, se genera una gran fuente de empleos en el sector forestal.

Tabla 4:

Número de empleos directos e indirectos generados por la actividad forestal (2001)

País	Empleos (1 000 personas)			% de la PEA
	Directos	Indirectos	Total	
Bolivia	40	120	160	4,1
Brasil	1 500	3 000	4 500	5,6
Colombia	74	222	296	1,6
Ecuador	59	177	236	4,6
Perú	88	262	350	3,5
Venezuela	27	79	106	1,1
Total Sub. Amazónica	1 788	3 860	5 648	4,4

Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. Informes nacionales (FAO 2004, 2005).

En el Ecuador el 4, 6% de la Población Económicamente Activa (PEA) pertenece al sector forestal, es decir, aporta aproximadamente 236.000 empleos directos e indirectos. El porcentaje aumentaría, si se tomara en cuenta las otras actividades que proporciona el sector en la cadena productiva. Las personas de bajos recursos económicos son los que trabajan en dicho sector como campesinos, agricultores, etc.

A causa de la deforestación que está viviendo el mundo, se ha empezado a buscar un sustituto de la madera, el cual contenga características similares pero que ayude al cuidado del medio ambiente. Por esta razón, se presenta al bambú como el acero vegetal del futuro, tiene durabilidad, resistencia y crece de forma más rápida que la madera tradicional, por lo tanto, es considerado como producto ecológico.

Tabla 5:

Distribución Geográfica de plantaciones de Bambú en Ecuador (2005)

Provincia	Hectáreas	Porcentaje
Pichincha	751,50	17,60%
Guayas	1464,50	34,30%
Manabí	375,00	8,78%
Los Ríos	1174,00	27,49%
El Oro	100,00	2,34%
Esmeraldas	240,00	5,62%
Bolívar	80,00	1,87%
Cotopaxi	60,00	1,41%
Pastaza	12,00	0,28%
Zamora	13,00	0,30%
TOTAL	4270,00	100,00%

Fuente: Corporación de Promoción de Exportaciones e inversión (CORPEI, 2005)

Según la CORPEI (2003). “Los principales lugares donde se puede encontrar son: la provincia de Esmeraldas y el Oriente donde existe aproximadamente 300 Has. En las provincias principales del Ecuador como Guayas, Manabí y Los Ríos existen alrededor de 2000 Has”.

En el Ecuador existen una gran variedad de empresas que ofertan productos elaborados a base de bambú para complementar los diversos ambientes del hogar, pero no obstante, son pocas las que se dedican a la comercialización o exportación de estos productos.

Las empresas grandes productoras de bambú son: El Grupo Nobis, Grupo Wong, Acero Vegetal, el Sr. Sucre Pérez, RainForestBamboo, BigBamboo, Elidí Margarita Illescas Rugel. (CORPEI, 2005)

En la actualidad existen un sin número de personas dedicadas al cultivo del bambú, pero en su mayoría no se encuentran registrados como productores o comercializadores del bambú, es por esto que no representan gran competencia. La lista en detalle de los productores y comercializadores de caña guadua o bambú en el Ecuador se puede observar en el Anexo 2 y 3.

En la siguiente tabla se puede observar 16 empresas ecuatorianas que se dedican a la venta de productos elaborados a base de bambú:

Tabla 6:

Empresas ecuatorianas que fabrican productos con bambú

N	UBICACIÓN-CIUDAD	NOMBRE DE LA EMPRESA	PRODUCTOS QUE OFRECE
1	Quito	RainForest Bamboo	Postes, planchas, latillas, vigas laminadas, carbón, líneas en desarrollo (pisos, tableros, muebles, construcciones)
2	Quito	NovaKortinas	Cortinas de bambú y pisos flotantes de bambú
3	Guayaquil	BambooExport	Bambu Phyllostachys, Aurea, Bambú dencroolamusAsper, Bambú Guadua Angustofolia Kunth
4	Ambato	Textidor	Medias y calcetines de bambú
5	Quito	Madetrek	Pisos de madera y modulares para cocina y closets
6	Quito	BooFrame	Bicicletas de bambú
7	Quito	Construcciones forestables de Bamboo COFOBAMBOO CIA. LTDA.	Intermediarios del comercio de la madera y materiales de construcción.
8	Guayaquil	INMOBILIARIA BAMBOLA SA	A la adquisición de bienes inmuebles, rústicos o urbanos localizados en cualquier lugar de la República del Ecuador, pudiendo administrar los mismos bienes inmuebles u otros que se sometan a su administración.
9	Quito	GMBAMBIENTS S.A.	Diseño, construcción, de bienes inmuebles, acabados de construcción, diseño de interiores
10	Quito	Ideas en madera y bambú IMABU CIA. LTDA.	Productos elaborados en base de madera y bambú, como mobiliario, accesorios, objetos decorativos, lámparas, acabados de construcción, pérgolas utensilios de cocina, decoración de espacios interiores y exteriores, artesanías, exhibidores, etc....
11	Quito	INDUBAMBU S.A	La producción agroforestal, especialmente de bosques tropicales, así como la distribución, exportación, comercialización y transformación de todo tipo de maderas tropicales, particularmente del bambú

12	Quito	Bosques Tropicales S.A. BOTROSA	La fabricación, industrialización, elaboración, transformación y comercialización de todo tipo de productos agrícolas y forestales. Importación en depósito aduanero de todo tipo de bienes muebles, así como de productos elaborados, materias primas, plásticos, maquinaria y equipos en general
13	Quito	FORESTAL BOSQUEPALM CIA.LTDA.	La venta, exportación, importación de productos forestales
14	Guayaquil	Ecuamagic Ecuador MAGIC FLOWERS S.A.	Exportación de flores naturales
15	Guayaquil	REYBANPAC Rey Banano del Pacífico CA	Actividades de agricultura, ganadería, caza y actividades de servicios conexas.
16	Quito	ALLPABAMBU S.A.	Producción, cultivo, explotación de bambú como material alternativo y ecológico para la construcción de viviendas elaboradas con el referido material. Importación, comercialización, distribución, exportación, compra-venta, permuta, de bambú y productos derivados del mismo.

Fuente: Ministerio de Industrias y Productividad del Ecuador (MIPRO, 2013)

Elaborado por Autores

Como se puede observar en la tabla 6 la mayoría de las empresas tienen su ubicación en la sierra del Ecuador, sólo se destacan cuatro empresas que se encuentran en la ciudad de Guayaquil.

A continuación se detalla información importante correspondiente a las dos empresas más representativas de la producción de caña guadua en el Ecuador anteriormente mencionadas en la tabla 6, las mismas que serán posibles importantes proveedores de materia prima:



Empresa Ecuatoriana establecida en el año 2003 por un grupo de inversionistas. Sus oficinas se encuentran en la ciudad de Quito pero su plantación de bambú está localizada en el recinto 10 de Agosto, Golondrinas del cantón Quinindè, el cual

pertenece a la provincia de Esmeraldas, la misma que se encuentra ubicada a 185 km de la ciudad de Quito.

Se considera que es una zona ideal para la plantación de bambú gracias a su clima y altura. Actualmente han cultivado 185 hectáreas de bambú gigante, distribuidas en once lotes, que forman un total de 23874 plantas sembradas; las cuales 9524 son plantas en producción que en tiempo ideal de cosecha, mientras que el 60% restante sembrado entre el 2005 y 2006 estará listo para ser explotado entre el 2011 y 2012. (Rain Forest Bamboo, 2010)

Se puede definir como ventaja que la empresa se dedica al cultivo de bambú y no compra a externos, por lo tanto, puede realizar un mejor control de calidad de sus productos bajo los más altos estándares y tomando en cuenta normas y procedimientos de manejo integrado de plagas, minimizando el uso de agroquímicos nocivos para el medio ambiente.

Su gama de productos es la siguiente:

- Postes
- Planchas
- Latillas
- Vigas laminadas
- Carbón
- Líneas en desarrollo: pisos, tableros, muebles, construcción.

El tipo de bambú que utiliza la empresa se llama “DendrocalamusAsper” de la familia “Poaceaesdf”. Este tipo de bambú es ideal para la elaboración de pisos, vigas, listones y madera alternativa en general.

Además, sus brotes jóvenes son consumidos como un exquisito vegetal. Eldendrocalamusasper es una especie introducida de Asia en

Ecuador y es considerado como una de las variedades cultivadas más importantes en el país junto con la Guadua.



Empresa ecuatoriana dedicada al tratamiento de diversas especies de bambú, y exportación de los mismos, los cuales se aseguran de la excelente calidad con el control y monitoreo desde el proceso de cultivo en donde intervienen sus proveedores tales como campesinos, y agricultores en la ciudad de Los Ríos hasta obtener el producto final. Esta empresa está situada en la ciudad de Guayaquil, Parque Industrial Inmaconsa, calle tecas entre eucaliptos y ciruelos.

Su línea de productos es:

- Bambú Phyllostachys Aurea
- Bambú DendrocalamusAsper
- Bambú Guadua Angustifolia Kunth

Chile y Perú son su principal mercado de exportación, desde el 2009 comenzó sus envíos y exportan un contenedor de 1.000 a 1.200 tallos de bambú cada trimestre, en el cual no solamente buscan satisfacer la demanda internacional sino también la local, pero su afán es llegar al mercado europeo, ya que su producto lo consideran altamente competitivo.

CAPÍTULO 2: Análisis del mercado extranjero seleccionado para la exportación de muebles decorativos a base de caña guadua (bambú)

El bambú está adquiriendo importancia en el mercado por lo cual ya se la considera como una especie maderable importante para proyectos habitacionales, fabricación de instrumentos musicales, muebles, etc. En el Ecuador se puede encontrar diferentes clases de bambú en las diferentes regiones del país: Costa, Sierra y Amazonía, además gracias al suelo fértil, clima y otras bondades que tiene el país, es fácil el cultivo del bambú.

Como se mencionó anteriormente, en el Ecuador se cultivan diferentes clases de bambú pero la más conocida o usada es la famosa “caña guadua” o también conocida como “caña brava”, la misma que ha sido escogida para poder realizar la fabricación de muebles decorativos. Pero además, en el trabajo de titulación se determinó que dichos muebles van a ser exportados, por lo tanto, el escoger un destino para la exportación no es nada sencillo.

Se considera al bambú un recurso maderable ecológico, tiene un crecimiento rápido, fuerza y flexibilidad en comparación a las demás maderas. Con la utilización del bambú para fabricación de muebles decorativos lo que se busca es crear una fusión entre lo cultural y funcional, además de usar elementos más livianos, fuertes y sobretodo que tengan un bajo impacto ambiental.

Víctor Hugo Valarezo, de la Central del Bambú Andoas de la Prefectura de Pichincha señaló en una publicación del diario El telégrafo en el año 2012 que “el bambú es una especie maderable cuyo cultivo se desarrolla en cuatro años, lo que no ocurre, por ejemplo, con la caoba que se la puede usar después de unos 40 años de vida”.

Como se menciona anteriormente, el proyecto de titulación tiene como objetivo exportar los muebles decorativos a base de bambú y para

poder determinar el destino para la exportación de dichos muebles se realizó una investigación para determinar donde los mismo podrían tener buena acogida y se concluyó que la exportación de muebles decorativos a base de bambú sería ideal exportarlo al continente Europeo, ya que actualmente sus habitantes apuestan y apoyan a los proyectos ecológicos, con el fin de crear conciencia en las personas, mejorar la calidad de vida (salud) en las personas con productos más naturales y saludables, además de apoyar al cuidado del medio ambiente.

Se tomó datos provenientes de la página web del Banco Central del Ecuador para analizar las exportaciones de bambú con partida **14.01.10** en el periodo enero del 2010 hasta diciembre del 2014:

Tabla 7:

Exportaciones de Bambú desde Enero del 2012 a diciembre del 2014

#	SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCIÓN NANDINA	PAÍS	TONELADAS	FOB - DÓLAR	% TOTAL FOB - DÓLAR
1	1401100000	BAMBÚ	CHILE	104,02	67,4	64,05
2			ESTADOS UNIDOS	37,6	15,42	14,65
3			LETONIA	13,68	14,79	14,05
4			PERU	22,35	3,5	3,33
5			FINLANDIA	0,18	1,53	1,46
6			HOLANDA	2,72	1,52	1,45
7			AGUAS INTERNACIONALES	0,8	0,72	0,69
8			FRANCIA	0,05	0,19	0,18
9			AUSTRIA	0,32	0,18	0,18
10			ITALIA	0,01	0,001	0,01
	TOTAL SUBPARTIDA			181,71	105,24	100,00
	TOTAL GENERAL			181,71	105,24	100,00

Fuente: Banco Central del Ecuador (2010-2014)

Elaborado por Autores

Como se puede observar en la tabla Chile es el principal destino de las exportaciones 2010-2014 de bambú con un 64,05%. Sin embargo, también se observa en la tabla que la gran parte de países a los que se exportó bambú desde Ecuador son países Europeos: Letonia (14,05%),

Finlandia (1,46%), Holanda (1,45%), Francia (0,18%), Austria (0,18%) e Italia (0,01%), los mismos que componen un 17,33% de las exportaciones de bambú del Ecuador.

Adicionalmente, para realizar una comparación de las importaciones que Ecuador realizó de bambú se toman datos del Banco Central en el mismo periodo anteriormente mencionado (Enero 2010 – Diciembre 2014) y de esa forma se obtuvieron los siguientes resultados:

Tabla 8:

Importaciones del Ecuador de Bambú desde Enero del 2012 a Diciembre del 2014

#	SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCIÓN NANDINA	PAIS	TONELADAS	FOB - DÓLAR	CIF - DÓLAR	% TOTAL FOB - DÓLAR
1	1401100000	BAMBÚ	ESTADOS UNIDOS	0,28	10,56	11,37	57,23
2			PANAMA	1,23	4,34	4,95	23,52
3			HOLANDA	0,64	1,34	1,43	7,26
4			BELGICA	0,26	1,08	1,13	5,86
5			VIET NAM	0,19	1	1,2	5,41
6			CHINA	0,01	0,12	0,13	0,64
7			BOLIVIA	0,04	0,02	0,39	0,11
	TOTAL SUBPARTIDA			2,63	18,46	20,57	100,00
	TOTAL GENERAL			2,63	18,46	20,57	100,00

Fuente: Banco Central del Ecuador (2010-2014)

Elaborado por Autores

Como se puede observar en la tabla 8 Estado Unidos ocupa el puesto #1 en las importaciones de bambú que realizó el Ecuador en el periodo 2010 – 2014, sin embargo se puede observar y concluir que el total de

importaciones no es tan significativo como las exportaciones que Ecuador realizó en el mismo periodo.

Por otra parte, se debe tener en cuenta que existen varias subpartidas nandinas referentes al bambú. En las tablas 9 y 10 sólo se tomó como referencia la subpartida nandina **14.01.10**. A continuación se detalla en la siguiente tabla información de las exportaciones en el periodo 2012 – 2014 de cada una de las demás subpartidas nandinas en cantidades y su destino.

Tabla 9:

Exportaciones referentes al bambú expresado en toneladas y términos FOB (2012-2014)

	DESCRIPCIÓN	TONELADAS	FOB-DÓLAR	País
SECCIÓN II	Productos del reino vegetal			
CAPÍTULO				
1401	Materias vegetales de las especies utilizadas principalmente en cestería o espartería (por ejemplo: bambú, roten [ratán], caña, junco, mimbre, rafia, paja de cereales limpiada, blanqueada o teñida, corteza de tilo).			
140110	Bambú			
1401.10.00.00	Bambú			
Total		138,55	105,80	Chile, EE.UU, Letonia, Finlandia, Países bajos, Austria

SECCION: IX	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera; corcho y sus manufacturas; manufacturas de espartería o cestería			
CAPITULO				
4402	Carbón vegetal (comprendido el de cáscaras o de huesos [carozos] de frutos), incluso aglomerado			
440210	de Bambú			
4402.10.00.00	de Bambú			
Total		1,67	4,03	Reino Unido

SECCION: IX	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera; corcho y sus manufacturas; manufacturas de espartería o cestería			
CAPITULO				
4602	Artículos de cestería obtenidos directamente en su forma con materia trenzable o confeccionados con artículos de la partida 46.01; manufacturas de esponja vegetal (paste o «lufa»			
460211	de Bambú			
4602.11.00.00	de Bambú			
Total		0,06	3,17	Japón

SECCION: XX	Mercancías y productos			
--------------------	------------------------	--	--	--

	diversos			
CAPITULO				
9401	Asientos (excepto los de la partida 94.02), incluso los transformables en cama, y sus partes.			
940151	De bambú o roten (ratán)			
9401.51.00.00	De bambú o roten (ratán)			
Total		0,02	0,8	Venezuela y México

Fuente: Banco Central del Ecuador (2012 - 2014)

Elaborado por Autores

El mercado europeo representa el 46% de la demanda mundial según estudio realizado por la Cámara de Industrias de Costa Rica en 2009. Además se identificó que los europeos prefieren comprar productos ecológicos por las siguientes razones: primeramente por una mentalidad amigable con el medio ambiente, preferencias de gusto, beneficioso para la salud, y el ecosistema tanto flora y fauna.

Según datos tomados del “Análisis de oportunidades para el sector ecológico” (2013), se determinó que muchos consumidores están dispuestos a pagar precios más altos por productos que provengan de compañía responsables con el medio ambiente y que respeten el entorno, aunque Reino Unido señaló que no estarían dispuestos a pagar más por un producto sólo por el simple hecho que sea verde, también consideran otras factores como calidad, diseño, colores, moda, etc.

Lo más importante para los europeos en los productos ecológicos es que los mismo tengan marcas certificadas, además el envase y el material utilizado para el envoltorio del producto es otro factor importante impacta e influye en la decisión de compra.

Actualmente, el mercado de muebles ha sido atractivo para el Reino Unido, dado esto, le atribuye ser un país importante en las importaciones de

los muebles luego de Estados Unidos, Alemania y Francia, a diferencia que estos países producen muebles para exportar. A pesar de su situación geográfica, la apertura a las importaciones extranjeras ha sido impactante, el cual se ha incrementado en gran cantidad en la última década. (CICO-CORPEI, 2009)

Cabe recalcar que en el 2014 Estados Unidos fue el mayor importador de muebles con \$55.80 billones de las importaciones mundiales, seguido por Alemania \$21.10 billones y luego Reino Unido con \$11.40 billones representando el 5% de las importaciones mundiales, a continuación tabla en detalle.

Tabla 10:

Principales países importadores de muebles en el 2014

N°	Importadores	Valor importado en billones de USD	% Participación mundial
1	Estados Unidos de América	\$ 55.80	24.70%
2	Alemania	\$ 21.10	9.30%
3	Reino Unido	\$ 11.40	5.00%
4	Francia	\$ 10.60	4.70%
5	Canadá	\$ 9.20	4.10%
6	Japón	\$ 8.20	3.60%
7	Holanda	\$ 5.50	2.40%
8	Suiza	\$ 4.70	2.10%
9	Australia	\$ 4.40	2.00%
10	Bélgica	\$ 4.30	1.90%

Fuente: World's richest countries (2014)

Elaborado por Autores

Los muebles tapizados y de oficina representan una gran demanda por el mercado de Reino Unido, el 4,98% de la participación mundial, tanto

los demás muebles según partida 9403 es el segmento más importante en la relación de importaciones y consumo, esto en cuanto a preferencias del consumidor. (Centre for Industrial Studies, 2010)

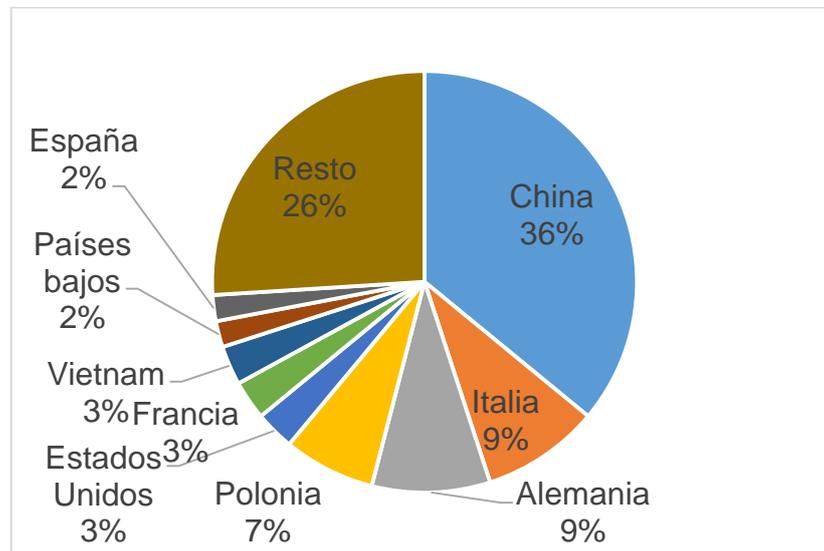
Según la Oficina Económica y Comercial de España en Londres (2014) los datos estadísticos de las importaciones de muebles del Reino Unido fueron alrededor de £4637.20 millones de libras en total, las cuales £2545.12 pertenecen al capítulo 9403 y £2.092,08 pertenecen al 9401, es decir que el 55 % de las importaciones son de muebles y demás partes del mismo y el 45% corresponde a las importaciones de asientos.

Cabe recalcar que los dos capítulos antes mencionados se subdividen en subcapítulos tales como materiales de bambú, mimbre o ratán, pero no hay datos históricos de las mismas. (Global Trade Atlas, 2013)

La mayor parte de importaciones del Reino Unido son de Italia y Alemania en el segmento de muebles de cocina, lo cual ha representado un ingreso significativo para estos dos países teniendo en cuenta el crecimiento significativo de las importaciones del Reino Unido. China se ha convertido en su principal proveedor de muebles tapizados y de oficina, que a lo largo del tiempo ha sabido acaparar el mercado no solo en el Reino Unido, sino también en los otros países que conforman la Unión Europea. (Oficina Económica y Comercial de España en Londres, 2014)

Gráfico 6:

Principales proveedores de muebles de Reino Unido (2013)



Fuente: TradeMap (2013)
Elaborado por Autores

Según datos del 2013, China constituye la mayor participación de mercado en el sector de muebles de Reino Unido tanto para la importación de muebles y asientos que corresponden la partida 9401 y 9403, seguido por Polonia e Italia, países los cuales se les caracteriza por la calidad del mueble y antigüedad en esa industria.

Gráfico 7:

Proveedores de muebles en el Reino Unido según partidas arancelarias 9401 en millones de libras promedio del período 2011-2013

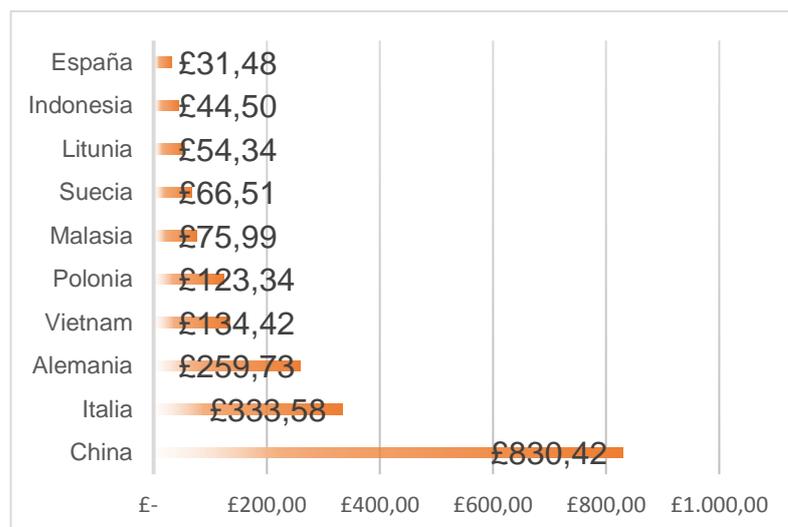


Fuente: GLOBALTRADEATLAS (2011-2013)

Elaborado por Autores

Gráfico 8:

Proveedores de muebles en el Reino Unido según partidas arancelarias 9403. Los demás muebles en millones de libras promedio del período 2011-2013



Fuente: GLOBALTRADEATLAS (2011 - 2013)

Elaborado por Autores

La industria del mueble en el Reino Unido lo conforman alrededor de 8116 empresas, lo cual la mayor parte es de empresas pequeñas, es decir representan el 1,8% de la producción manufacturera total, contribuye £ 9.4 mil millones al PIB del país. La industria ha tenido que enfrentarse a la fuerte competencia especialmente de países asiáticos, es por esto que su producción nacional ha disminuido en gran proporción y las importaciones del mismo han aumentado en comparación a las exportaciones. (The British Furniture Confederation, 2013)

En el 2012, el consumo de muebles y enseres fue €11,144 millones de los cuales el 54% pertenecía a la producción nacional y el 46% de las importaciones tanto de países pertenecientes o no pertenecientes de la Unión Europea. (Eurostat, 2012)

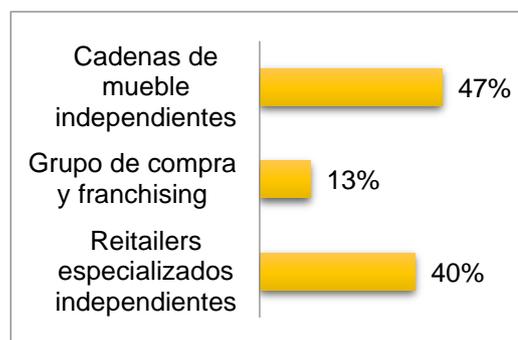
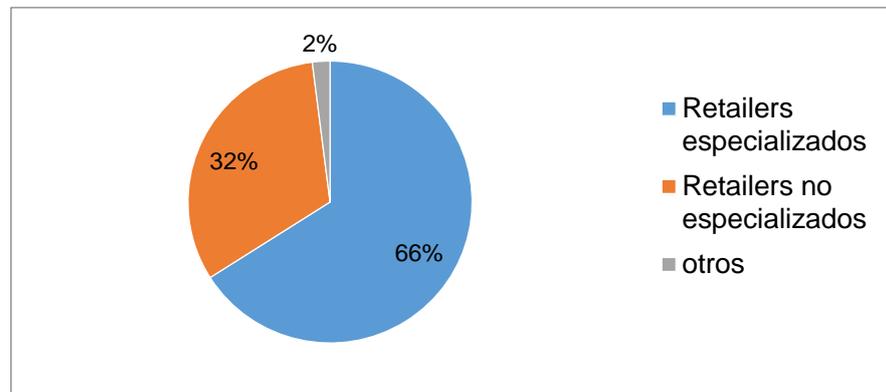
Existen diferentes cadenas de distribución de muebles a nivel nacional entre las cuales se encuentra:

- Distribución detallista significa a través de cadenas, tiendas independientes, venta online o por catálogo, grandes almacenes y cadenas de bricolaje (D.I.Y)
- Distribución *Contract* se lo utiliza en productos utilizados en proyectos de decoración de edificios en los cuales intervienen individuos encargados de la selección e interacción con los distribuidores y *showrooms* especializados.

En el Reino Unido, el comercio especializado de muebles representa el 66% mientras que el 32% se da por los minoristas no especializados, y el resto se da a través de la venta directa de los fabricantes o artesanos. Debido a los avances de la tecnología y la implementación de nuevos canales como el comercio electrónico, catálogos y tiendas departamentales se ha incrementado el comercio de los *retailers* no especializados.

Gráfico 9:

Reino Unido. Ventas de muebles a nivel nacional para hogar por canales de distribución (2008)



Fuente: Procesamiento por Centre for Industrial Studies (CSIL 2008)
Elaborado por Autores

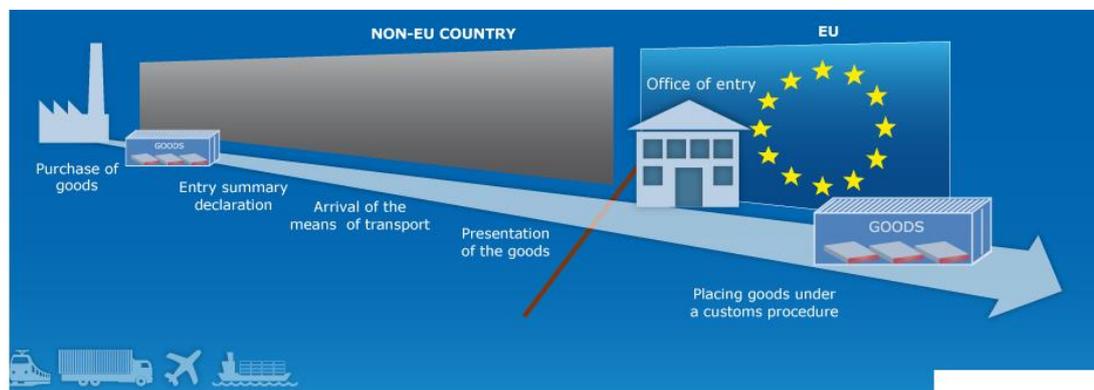
Tabla 11:

Reino Unido. Retailers format y distribuidores

	SECTOR	DISTRIBUIDOR
Retailers especializados	Tapizados	ScS, DFS, KA International, Reid furniture, Land of Leather, Natuzzi, Sofa Workshop, Thomas Lloyd
	Cocina y baño	Magnet, In-Toto, Moben Kitchens, Dolphin Bathrooms and Kitchens Direct
	Dormitorios	Benson Beds, The Bed Shed, Sleepmasters, Dreams Plc
	Gran distribución especializada	Harveys, Furniture Village, Multiyork, Heal's, Conran Shops
Otros	Muebles RTA / Jeune Habitat	Cargo HomeShop, IKEA, Habitat, Bo Concept
Retailers no especializados	DepartmentStores	Marks & Spencer, The John Lewis Partnership, Lewis's, Laura Ashley Holdings Plc, Asda, House of Fraser, Harrods
	DIY	B&Q, Focus, Wickes, Homebase, Fads, Wilkinson Plus

**Fuente: Procesamiento por Centre for Industrial Studies (CSIL, 2010)
Elaborado por Autores**

Para el proceso de exportación a Reino Unido, es necesario seguir los procedimientos que exige la Unión Europea, a continuación se muestra la cadena logística. (European Commission, 2014)



1. La declaración sumaria de entrada deberá presentarse al menos 2 horas antes de la llegada a la aduana de entrada en el caso del transporte sea vía marítima.
2. La aduana de entrada es el que valida dicho documento de la mercancía, evaluando los riesgos y la seguridad de la mercancía luego notifica a las personas respectivas.
3. Una vez llegada la mercancía a la entrada de la aduana, debe poseer la validación de la declaración sumaria de entrada con el fin de verificar los resultados obtenidos de los riesgos que presenta o no dicha mercancía.
4. Por consiguiente, la presentación del producto en la aduana en el caso de ser vía marítima, la mercancía se declara en el lugar de descarga o transbordo.
5. Se asigna un destino aduanero y régimen aduanero.

Análisis Político, Económico, Social y Tecnológico de Reino Unido

En la actualidad, el Ecuador presenta algunos retos en cuestiones de comercio exterior, ya que debe competir contra países desarrollados los mismo que cuentan con mejor calidad y avances tecnológicos, bajos costos de producción, mejores y más competitivos precios para el mercado, etc. Por esta razón, el gobierno nacional se encuentra buscando medios para crecer a nivel internacional y de la misma forma proteger a la producción nacional.

Entre Ecuador y la Unión Europea existe el famoso tratado SGP PLUS (Sistema de Preferencias Arancelarias), el mismo que busca mejorar las relaciones comerciales con la Unión Europea. Dicho tratado permite que las exportaciones ecuatorianas generen ingreso de productos sin arancel a la Unión Europea. Ecuador busca mejorar cada vez más las relaciones comerciales con Europa pero a su vez proteger la producción nacional.

Francisco Rivadeneira, Ministro de Comercio, al finalizar su reunión con Karel de Gucht, Comisario Europeo de Comercio, en el año 2014 anunció al diario El Universo lo siguiente: “Después de casi cuatro años de trabajo, finalmente hemos cerrado hoy un acuerdo equilibrado con la Unión Europea, que potencia al máximo las oportunidades, reduce a su mínima expresión los costos, respeta el modelo de desarrollo del país y permite proteger a nuestros sectores sensibles. He cumplido con mi conciencia y mis principios.” (El Universo, 2014)

Sin embargo, estas relaciones comerciales entre Ecuador y la Unión Europea podrían verse afectadas por problemas políticos, uno de ellos es el famoso Caso Assange. Ecuador dio asilo político a Julian Assange, el mismo que divulgó archivos y videos clasificados a través de su portal WikiLeaks.

El investigador Asociado al Instituto Ecuatoriano de Economía Política (IEEP), Roberto Villacreses, en una entrevista al diario El telégrafo opinó que: “El asilo político que Ecuador le está dando a Assange está siendo visto con malos ojos por los estadounidenses, en especial sus gobernantes, lo mismo que perjudicó el Tratado de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPDEA) que tenía Ecuador con Estados Unidos. A criterio de Villacreses dijo que lo mismo podría suceder con Europa. Este conflicto podría derivar en un debilitamiento con las relaciones con el bloque europeo, creando incertidumbre en la renegociación y ampliación del Sistema de Preferencias Generalizadas Plus (SGP Plus), un beneficio unilateral concedido a Ecuador mediante el cual muchos de nuestros productos ingresan a Europa libres de arancel y con beneficios ante los países competidores.” (El telégrafo, 2012)

El tratado SGP Plus es uno de los mayores logros que ha obtenido el Ecuador con la Unión Europea. “El 85% de las exportaciones del Ecuador, con excepción del banano, se benefician del SGP Plus al momento de entrar a Europa. El SGP Plus seguirá vigente durante el 2015 mientras se ratifica el acuerdo, que se prevé entre en vigencia en un periodo de 18 a 24 meses.” (Daniela Cueva, 2014)

Entre los productos beneficiados principalmente por el SGP Plus se encuentran los manufacturados y semi-manufacturados, aunque también están considerados algunos productos agrícolas y del mar. (Comercio: Sistema Generalizado de Preferencias, 2015)

La sociedad europea tiene como objetivo “la cooperación”, lo que consiste en ayudar al crecimiento de los países en vías de desarrollo con una su inserción paulatina y progresiva en la economía mundial y sobretodo apoyar la lucha contra la pobreza. (Delegación de la Unión Europea para Ecuador, 2015)

A diferencia del sistema norteamericano o del sistema japonés, el modelo social europeo ha sido descrito en la literatura comparada como un desarrollado sistema de redes de protección social, que ha configurado, en última instancia, la apuesta europea por el Estado del Bienestar (Viñals, 2005).

La Unión Europea como su nombre lo indica es la unión de 28 países que buscan ser un gran bloque económico para poder ser competitivos a nivel mundial y seguir creciendo siempre y cuando exista el beneficio común para los 28 países que la conforman.

En el aspecto tecnológico, la Unión Europea destina fondos a la investigación, tecnologías y la ciencia, estos aspectos son el camino a la prosperidad y la calidad de vida de los ciudadanos de la UE, además son la respuesta para aumentar la competitividad de las empresas. (Dirección general de economía y asuntos Europeos, 2015)

Si se toca el tema ambiental, pues está más que definido que la Unión Europea apoya y apuesta por el medio ambiente. Los productos ecológicos o también conocidos como productos verdes son los que llaman la atención de los habitantes europeos, debido a que actualmente se tiene una mentalidad en la que la salud y la conciencia medioambiental son factores importantes al momento de realizar una compra.

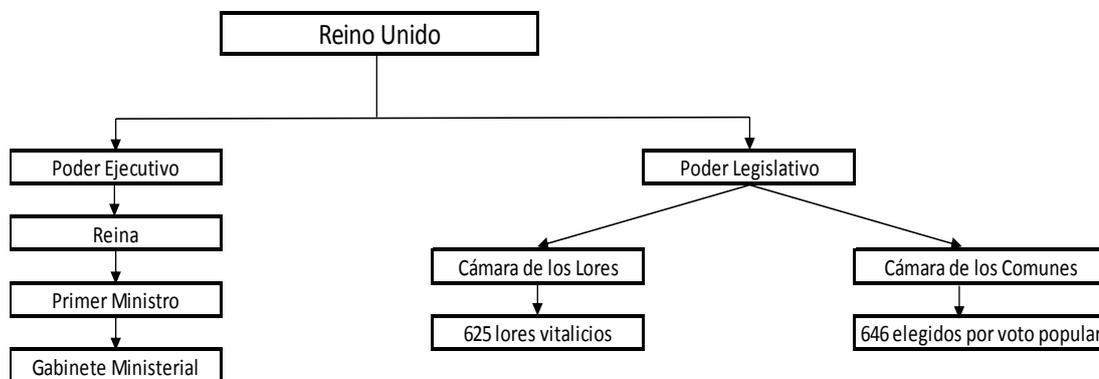
Según un estudio realizado por la Sociedad Pública de Gestión Ambiental del Gobierno Vasco (Ihobe), el 52% de las pymes europeas se dedica a la comercialización de productos y servicios con características ambientales. Dentro de este tipo de productos, la Comisión Europea engloba a aquellos certificados con etiqueta ecológica, a productos eco-diseñados, a productos que cuenten con un alto porcentaje de componentes reciclados o a productos procedentes de producción ecológica. (Ambientum.com, 2012)

Sistema Político de Reino Unido

Reino Unido es un estado unitario y constitucional el mismo está basado en una democracia parlamentaria. Sus poderes de Estado están divididos de la siguiente forma:

Gráfico 10:

Organigrama de la distribución de Poderes de Estado de Reino Unido



Fuente: SantanderTrade.com (2014)

Elaborado por Autores

En el Poder Ejecutivo de Reino Unido es jefe de Estado es la Reina, además está presente el Primer Ministro quien es el líder del partido mayoritario de las elecciones legislativas pero éste a su vez este es aprobado por la Reina. El Primer Ministro es la persona encargada de elegir a las personas que van a componer el gabinete ministerial.

Por otra parte el Poder Legislativo o también conocido como El Parlamento está constituido por una asamblea legislativa bicameral*, el mismo que estará conformado por la Cámara de los Lores o cámara alta (625 lores vitalicios) y por la Cámara de los Comunes o también llamada cámara baja (646 elegidos mediante el voto popular con periodo de 5 años).

Los partidos políticos más comunes o conocidos en Reino Unido son Partido Laborista o también conocido como los izquierdistas, Partido Conservador que es un partido centro-derecha y Partido Liberal Demócrata que es partido centrista, moderadamente pro-europeo. (Santander, 2015)

Aspecto Económico de Reino Unido

Todo país tiene un diferente sistema económico, entre los 3 principales: economía de mercado, economía centralizada y economía mixta. El sistema económico que maneja Reino Unido es una **economía de mercado** la misma que se caracteriza por proteger a los consumidores y promover simultáneamente la competencia en el mercado, el gobierno desempeña un rol pequeño en este tipo de economía.

Reino Unido es un país que forma parte de la Unión Europea, el mismo que cuenta con 64.511.000 millones de habitantes según estadísticas del año 2014 tomadas del Banco Mundial.

Su población de acuerdo a edad de sus habitantes está distribuida de la siguiente forma:

* Conformado por dos cámaras de representantes que elaboran y aprueban las leyes.

Tabla 12:

Distribución de la población de Reino Unido según la edad (2011)

EDAD	PORCENTAJE	CANT. HOMBRES	CANT. MUJERES
0-14 años	17,3%	5.575.119	5.301.301
15-64 años	66,2%	20.979.401	20.500.913
65 años y más	16,5%	4.564.375	5.777.253

Fuente: Index Mundi (2011)

Elaborado por Autores

Es importante conocer la estructura de edad de una población para de esta forma conocer cuáles serían sus posibles problemas socioeconómicos. En el caso de Reino Unido según los datos del año 2011 de la página del *Index mundi* se puede observar en la tabla n° 12 que el mayor porcentaje proviene de la población que se encuentra entre los 15-64 años, a esta escala se la considerada la Población Económicamente Activa (PEA) de Reino Unido ya que es el rango de edad en el cual cuentan con un empleo remunerado.

Otros aspectos importantes son los índices de natalidad y mortalidad que tiene el país. Según *Index Mundi*, el índice de natalidad de Reino Unido es de 12,27 nacimientos/1.000 habitantes y por el lado de la mortalidad el índice es de 9,33 muertes/1.000 habitantes. (Julio, 2011)

Pero datos más recientes tomados de la página “DatosMacros.com” en el 2013 el índice de natalidad de Reino Unido fue:

Tabla 13:

Distribución de nacimientos en Reino Unido en el año 2013

AÑO	NACIDOS	NACIDOS HOMBRES	NACIDOS MUJERES	TASA NATALIDAD
2013	778.803	399.599	379.204	12,10%

Fuente: DatosMacros.com (2013)

Elaborado por Autores

Y de la misma forma la página “DatosMacros.com” refleja el índice de mortalidad en Reino Unido en el año 2013:

Tabla 14:

Distribución de muertes en Reino Unido en el año 2013

AÑO	MUERTES	MUERTES HOMBRES	MUERTES MUJERES	TASA MORTALIDAD
2013	576.458	279.171	297.287	9,00%

Fuente: DatosMacros.com (2013)

Elaborado por Autores

Para poder analizar de forma correcta el futuro económico de un país y tener la oportunidad de poder anticiparse a los cambios es importante conocer sus principales indicadores económicos tales como el producto interno bruto, ingreso nacional bruto, la inversión extranjera directa, la tasa de cambio, el déficit, la balanza comercial. En la siguiente tabla se empezará a analizar el índice de desempleo, se puede observar la evolución del mismo en Reino Unido en los años 2013 y 2014:

Tabla 15:

Distribución de Desempleo en Reino Unido 2013 -2014

TIPO	AÑO 2013	AÑO 2014
Desempleo	7,2%	5,7%
Desempleo Hombres	7,6%	6,0%
Desempleo mujeres	6,8%	5,4%
Desempleo menores 25 años	19,9%	16,2%
Desempleo hombres menores de 25 años	22,2%	17,7%
Desempleo mujeres menores de 25 años	17,4%	14,5%
Desempleo de 25 años o más	5,1%	4,0%
Desempleo hombres de 25 años o más	5,2%	4,1%
Desempleo mujeres de 25 años o más	4,9%	3,8%

Fuente: DatosMacros.com (2013-2014)

Elaborado por Autores

Siguiendo con el análisis es preciso revisar es la evolución del PIB y del PIB Per Cápita para conocer cómo crece o disminuye la economía con el paso de los años. De acuerdo a la tabla n° 16, se observa un significativo incremento en el porcentaje del PIB desde el 2010 al 2014, en el 2013 el PIB fue de 1,7% y en el 2014 fue 2,6%.

Tabla 16:

Evolución anual del PIB Reino Unido (2010 – 2014)

Fecha	PIB Millones Euros	Var. Anual
2014	2.217.872 €	2,6%
2013	2.017.194 €	1,7%
2012	2.041.491 €	0,7%
2011	1.863.941 €	1,6%
2010	1.816.615 €	1,9%

Fuente: DatosMacros.com (2010-2014)

Elaborado por Autores

Por consiguiente el PIB Per Cápita en Reino Unido, ha incrementado drásticamente, ya que según Datos Macros del 2013 el PIB Per Cápita fue de -1,6%, en cambio en el 2014 fue de 9,2%.

Tabla 17:

Evolución anual del PIB Per Cápita de Reino Unido (2010 – 2014)

Fecha	PIB Per Cápita	Var. Anual
2014	34.400 €	9,2%
2013	31.500 €	-1,6%
2012	32.000 €	8,5%
2011	29.500 €	2,1%
2010	28.900 €	8,2%

Fuente: DatosMacros.com (2010-2014)

Elaborado por Autores

Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)^{1*} indicó que Reino Unido tiene los ingresos más altos a nivel mundial.

En la tabla 18 se puede observar cómo ha sido la evolución del endeudamiento del Estado que con el paso de los años ha ido incrementando desde el año 2011 con un 84,3% y se espera que para el año 2015 el endeudamiento se eleve a 93,1%.

Tabla 18:
Endeudamiento (% del PIB) del Estado de Reino Unido desde 2011-2015

2011	2012	2013	2014	2015 (e)
84,3%	89,1%	90,6%	92,0%	93,1e%

Fuente: SantanderTrade.com (2011-2015)

Elaborado por Autores

La inflación en Reino Unido en el año 2011 fue de 4,5% y con el paso de los años como se puede observar en la tabla 19 ha ido disminuyendo, con una expectativa que para el año 2015 sea del 1,8%

Tabla 19:
Evolución de la tasa de inflación (% del PIB) en Reino Unido desde 2011-2015

2011	2012	2013	2014	2015 (e)
4,5%	2,8%	2,6%	1,6%	1,8e%

Fuente: SantanderTrade.com (2011-2015)

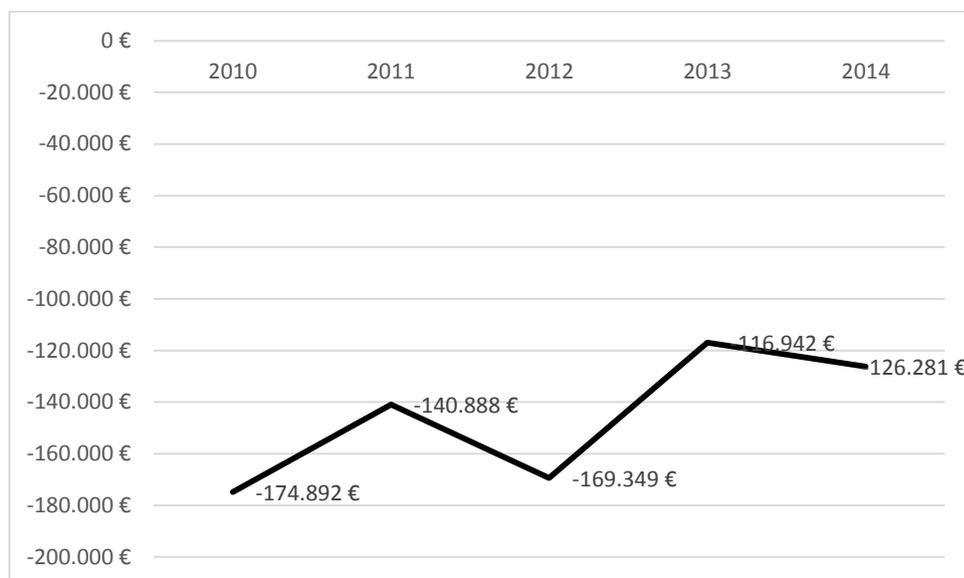
Elaborado por Autores

Según gráfico nº11 se observa que la evolución del déficit en Reino Unido ha disminuido desde el 2010 un 28%, es decir en el 2014 el déficit es de 126.281 millones de euros.

* Cuenta con 34 países miembros y buscar promover políticas que ayuden a mejorar el bienestar económico y social de las personas a nivel mundial.

Gráfico 11:

Evolución del déficit presupuestario en millones de euros 201-2014



Fuente: Datos Macro (2010-2014)

Elaborado por Autores

A lo largo del tiempo, las cifras del déficit presupuestario en Reino Unido, debido a que el gasto público se ha visto por varios cambios destinados al pago de los sectores: sanitario, educación, ayuda internacional y ayuntamientos. (Barley, 2013)

El Gobierno británico consiguió su objetivo de reducir el déficit presupuestario anual en el ejercicio fiscal 2013-2014, que se cerró en marzo, si bien persiste en el Reino Unido una alta deuda acumulada, equivalente al 75,8 % del PIB, informó hoy la Oficina Nacional de Estadísticas (ONS).

Según Datos Macro el déficit de la balanza comercial de Reino Unido aumentó un 63% en el 2014 con respecto al año anterior, esto se debe al aumento de las importaciones y a la disminución de las exportaciones. En el 2014, las importaciones fueron alrededor 514.643 millones de euros y las exportaciones fueron de 380.538 millones de euros. Esto ha conllevado a que su situación empeore.

En el 2013, Reino Unido ocupaba el puesto 78 del ranking de países según su balanza comercial, pero en el 2014 ocupó el puesto 87.

Tabla 20:
Balanza comercial del Reino Unido 2010-2014

AÑO	Balanza comercial	Tasa de cobertura	Balanza comercial % PIB
2014	-134.105,0 M.€	74,21%	-5,99%
2013	-84.676,0 M.€	82,72%	-4,20%
2012	-169.497,0 M.€	68,77%	-8,30%
2011	-122.531,0 M.€	74,60%	-6,57%
2010	-132.108,0 M.€	70,37%	-7,27%

Fuente: Datos Macro (2010-2014)
Elaborado por Autores

El INB es la suma del valor agregado por todos los productores residentes más todos los impuestos a los productos (menos los subsidios) no incluidos en la valuación del producto más las entradas netas de ingreso primario (remuneración de empleados e ingreso por propiedad) del exterior. Según tabla n° 21, ésta aumentó un 2,59% en el 2013 con respecto al año anterior.

Tabla 21:**Ingreso Nacional Bruto (2010-2013)**

	INB			
	2010	2011	2012	2013
Reino Unido	\$ 40.470	\$ 40.090	\$ 40.600	\$ 41.680

**Fuente: Grupo del Banco Mundial, BIRF, AIF, IFC, MIGA, CIADI
Elaborado por Autores**

Según el informe sobre las inversiones de 2014 de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (CNUCED), el Reino Unido es el decimoprimer destino mundial de inversión extranjera directa (IED), y el decimoséptimo país inversor. (Portal Santander Trade, s.f.)

Tabla 22:**Evolución de la inversión extranjera directa de Reino Unido 2011-2013**

Inversión Extranjera Directa	2011	2012	2013
Flujo de IED entrante (<i>millones de USD</i>)	51.137	45.796	37.101
Provisión de IED (<i>millones de USD</i>)	1.184.567	1.482.880	1.605.522
Índice de rendimiento*, clasificación sobre 181 economías	29	-	-
Índice de potencial**, clasificación sobre 177 economías	16	-	-
Número de inversiones greenfield***	1.003	921	911
IED entrantes (<i>en % de la FBCF****</i>)	14,5	12,9	10,2
Provisión de IED (<i>en % del PIB</i>)	48,1	60	63,3

**Fuente: SantanderTrade.com (2011-2013)
Elaborado por Autores**

La página “SantanderTrade.com” indicó que en el año 2014 los flujos de IED llegaron a \$14 mil millones, por lo que El Reino Unido sigue contando con una economía estable a pesar del déficit presupuestario, además señaló

que Londres sigue y seguirá considerándose como la capital financiera de Europa, debido a que la moneda de Gran Bretaña, Libra Esterlina, es la moneda más fuerte de los mercados Europeos.

En la tabla 23 se podrá observar como es la tasa de cambio referente al Euro y al Dólar de USA:

Tabla 23:

Tasa de cambio de Libras Esterlina con Dólares (USA) y Euros 2013-2014

Tipo de cambio	Diciembre 2013	Diciembre 2014
Por \$ USA	1,637 dólar/libra	1,5640 dólar/libra
Por Euro	1,2172 libra/euro	1,2686 libra/euro

Fuente: SantanderTrade.com (2013-2014)

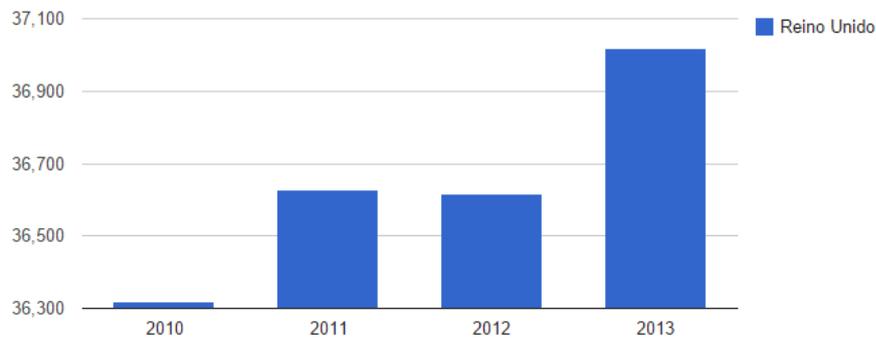
Elaborado por Autores

El PIB por paridad del poder adquisitivo (PPA) es el producto interno bruto convertido a dólares internacionales utilizando las tasas de paridad del poder adquisitivo.

En el siguiente gráfico se puede observar la evolución del PIB por paridad del poder adquisitivo desde el año 2010 hasta el año 2013, el cual concluyó con un valor de \$37017.11.

Gráfico 12:

Evolución de PIB per cápita, PPA (dólares EE.UU.) en Reino Unido 2010-2013



Fuente: The Global Economy (2010-2013)

Elaborado por Autores

Social – Cultural

En el aspecto cultural Reino Unido es conocido como uno de los países más ricos a nivel cultural ya que sus habitantes son partícipes del teatro y la música, se dice que esto es gracias a que está compuesto por 4 países (Inglaterra, Escocia, Gales e Irlanda del Norte) los mismos que mantienen sus elementos distintivos en el ámbito cultural como por ejemplo: costumbres, tradiciones, simbolismo, entre otros.

Los ingleses también conocidos por su amor al fútbol y su fanatismo al críquet, tienen una amplia gama de platos típicos donde el principal es el pescado con patatas, carnes rojas y blancas, vegetales y al momento de elegir una bebida las principales son el café, el whisky, vino y la cerveza amarga.

Para su tiempo libre los ingleses son muy hogareños y prefieren actividades tranquilas y calmadas como por ejemplo: ver televisión, escuchar música, en el caso de los adultos prefieren visitar pubs**, teatro y cine. Además, se considera a los ingleses como los más supersticiosos, ya que creen muchos en las actividades o símbolos de buena suerte y mala suerte.

** Lugar donde se reúnen los ingleses a beber unos tragos con amigos.

En el ámbito de negocios la cultura de los ingleses está considerada como **cultura de bajo contexto**. Según Edward Hall en su libro “El lenguaje silencioso” (1989) las culturas de bajo contexto son muchas más rápidas y prácticas al momento de realizar una negociación ya que los detalles se revisan rápidamente, además los documentos legales se consideran indispensables.

Este tipo de cultura es totalmente diferente a la nuestra ya que la cultura ecuatoriana está considerada como **cultura de alto contexto**, en la cual las negociaciones son más lentas, se utilizan menos los documentos legales por lo que se exige mucho establecer una relación personal basada en la confianza entre las partes.

Tecnológico - Ambiental

Si se habla del aspecto tecnológico, Reino Unido invierte mucho en el desarrollo de nuevas tecnologías que vayan ligadas al cuidado del medioambiente. Se puede decir que sus avances en la tecnología y ciencia han sido de gran aporte para el mercado internacional.

Entre los inventos creados por los ingleses que se pueden destacar tenemos:

- Telescopio Gregoriano
- Televisión
- Bicicleta
- Refrigerador
- Neumático
- Electroimán, etc.

Además Reino Unido apuesta por la innovación ferroviaria con el fin de apostar a nuevas tecnologías y cumplir con los desafíos que aparezcan con el paso del tiempo, para poder satisfacer las necesidades de sus habitantes. De esta forma, también hacen mejoras y se ayuda al crecimiento del sector empresarial.

La tasa de equipamiento en tecnología por cada 100 habitantes. Los datos de la tabla fueron tomados de la página de *Santander Trade*, y de esta forma se analizará cómo se está desarrollando el uso de la tecnología en los hogares de Reino Unido, según se observa en la tabla n° 24.

Tabla 24:

Tasa de equipamiento en tecnología de la información y comunicación, por 100 habitantes 2012

Tasa de Equipamiento en tecnología de la información y comunicación	2012
Número de suscriptores de Líneas telefónicas	130,8
Número de Líneas principales	52,6
Número de suscriptores a líneas telefónicas móviles	130,8
Número de Usuarios a internet	87
Número de ordenadores personales	80,2

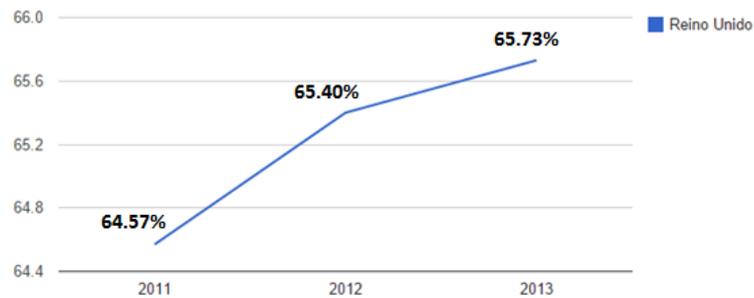
Fuente: Santander Trade (2012)

Elaborado por Autores

A nivel de consumo de hogares, en el año 2011 hubo un gasto de \$1.571.850 millones y en el año 2013 aumentó este consumo de hogares a \$1.615.416 millones. (Santander Trade, 2011-2013).

Gráfico 13:

Gasto del consumo de los hogares en el Reino Unido período 2011-2013



Fuente: The Global Economy (2011-2013)

Elaborado por Autores

Según datos tomados de la página de Santander Trade, en el año 2011 el consumo de hogares estuvo distribuido en categorías de la siguiente forma:

Tabla 25:

Gastos de consumo por categoría de productos en % de los gastos totales 2011

Gastos de consumo por categoría de productos en % de los gastos totales	2011
Vivienda, agua, electricidad, gas y otros combustibles	24,50%
Transporte	14,50%
Ocio y cultura	10,40%
Hoteles, cafés y restaurantes	10,00%
Alimentos y bebidas no alcohólicas	9,10%
Ropa y calzado	5,90%
Muebles, electrodomésticos y mantenimiento del hogar	5,00%
Bebidas alcohólicas, tabaco y narcóticos	3,70%
Comunicación	2,30%
Salud	1,70%
Educación	1,50%

Fuente: Santander Trade 2011

Elaborado por Autores

Como se puede observar en la tabla 25, los habitantes de Reino Unido destinan un 5% al gasto de consumo de hogares a la categoría de muebles, electrodomésticos y mantenimiento del hogar.

Reino Unido se caracteriza por ser un país a la vanguardia de las tecnologías de información, es por esto que se ha reducido el uso de ordenadores, en cambio llegó la era de las *tablets* y otros dispositivos electrónicos. En Reino Unido existe un 51% de penetración de *smartphones*, mientras que la penetración de los *tablets* se ha duplicado hasta un 24%, de los cuales el 56% poseen un *iPad*. Es por este que los usuarios a internet representan un 89,8%, de los cuales prefieren mantenerse informados a través del uso de las redes sociales, del cual el 91,71% de la población hace uso de este medio. (Banco Mundial, 2013)

Apostar por la vida y la familia es otro de los grandes objetivos que tiene Reino Unido y con la ayuda de la tecnología se ha creado un banco de células madre, las mismas que se obtienen del cordón umbilical de niños recién nacidos y se las congelan con la meta de ayudar en tratamientos de regeneración de médula ósea o tratamientos de cánceres de sangre o enfermedades inmunológicas.

Como se mencionó anteriormente los ingleses buscan crear nuevas formas para proteger el medio ambiente, por eso se han dedicado a la creación y fabricación de autos impulsados por motores electrónicos, adicional a esto se está creando un plan para almacenar el Co2 bajo tierra con la ayuda de terminales térmicas.

La energía renovable es de uno de los avances tecnológicos más desarrollados en Europa. La energía eólica marina tiene un gran potencial y es la que se está desarrollando de una forma muy importante.

La energía eólica es la líder en cuanto a las energías renovables, en el año 2010 supuso el 40% de la generación de electricidad a partir de fuentes renovables. (Simon Lesmes, 2014).

La demanda de productos realizada por Reino Unido en su mayoría es por productos ecológicos o también conocidos como productos verdes. La ideología de Reino Unido y toda la Unión Europea es aportar significativamente al cuidado y protección del medio ambiente y la salud de sus habitantes, por lo mismo al momento de importar un producto requiere ciertos certificados, en el ámbito de importar productos alimenticios los habitantes de Reino Unido son mucho más estrictos y piden muchos más certificados, pero por otra parte cuando se refiere sobre importaciones de productos manufacturados industriales se requieren certificados verdes, los mismos que han sido mencionados anteriormente en el marco legal del trabajo de titulación, que avalen que son productos ecológicos pero no son tan exigentes.

Según un estudio realizado por el Eurobarómetro en el año 2012 se estima que un 61% de PYMES están dedicadas a la industria verde por más de tres años. Las industrias de la alimentación y bebidas (25 %) y la maquinaria y los bienes de equipos electrónicos y mecánicos (23 %), son las ramas de PYME que más productos y servicios verdes venden en la UE. (Comission Europea, 2015)

5 fuerzas de Michael Porter

Según Porter (1980) indicó que existen 5 fuerzas que determinan la rentabilidad de una industria, es un modelo holístico o herramienta para una mejor gestión en determinada industria. Los elementos para determinar la rentabilidad de una industria son: el poder de negociación de los clientes, el poder de negociación de los proveedores, amenaza de entrada de nuevos competidores, amenaza de productos sustitutos y por último la rivalidad entre competidores.

Este modelo permitirá reconocer y lograr un mejor análisis de la industria de muebles de exportación, la competencia existente y el grado de rentabilidad al introducirse en dicha industria tomando en cuenta las oportunidades y amenazas que se presenten.

Poder de negociación de los proveedores

En el Ecuador, el poder de negociación de los proveedores es relativamente bajo ya que existen 137 empresas productoras de caña guadua y alrededor de 56 que comercializan dicho producto distribuidos en las principales ciudades del Ecuador, ya que tanto la región Costa y Sierra cuentan con factores climáticos adecuados para el crecimiento y cultivo de la caña guadua, el cual es la principal materia prima para la fabricación y elaboración del tipo de muebles a implementarse. La caña guadua se caracteriza por su rápido crecimiento y producto renovable de bajo costo, el cual no existe mayor diferenciación entre los proveedores, ya que al existir tantas empresas dedicadas al bambú existe un rango de precios pre establecidos por el mercado, en el cual todos los comercializadores de bambú se rigen, el poder de negociación aumentaría en el caso de que los volúmenes de compra sean insignificantes en comparación a otras ventas.

El poder de negociación del Ecuador en el sector de muebles de exportación ha ido incrementando. Estos logros fueron posibles gracias al aporte de los propios empresarios nacionales, manifestó Gloria López, presidenta del sector maderero de la Cámara de la Pequeña y Mediana Industria de Pichincha (CAPEIPI).

Según el Foro económico mundial Ecuador no consta en el ranking global del uso de las tecnologías de la información y comunicación con el fin de promover el desarrollo social y comunicación, en el cual se analizaron 143 países. (Ortiz, 2015) .

El Ecuador es un país en vías de desarrollo en el cual aún no posee la última tecnología, pero cabe recalcar que los productos a ofertar en especial los muebles, la materia prima es de excelente calidad debido a los estrictos controles de cultivo, proceso y transformación de productos maderables y no maderables con el fin de competir con las exigencias y demandas del país importador.

Ecuador es el primer exportador de balsa a nivel mundial, con una cobertura del 98% de la demanda internacional, además se ha incrementado la producción de teca en la última década, con el fin de ofertar al extranjero productos semi-manufacturados, incluyendo muebles, puertas, ventanas y pisos. En términos de producción, se posee la calidad y cantidad de producción y cultivo para ofrecer productos maderables y no maderables al extranjero.

La demanda de muebles tiene una tendencia positiva durante la última década, la misma que tiene un 11% de crecimiento promedio del volumen anual de exportaciones, mercados principalmente como Estados Unidos, Venezuela, y México en donde los lazos comerciales se han fortalecido. Actualmente, el poder de negociación del Ecuador con la Unión Europea es nulo ya que posiblemente el Ecuador tendrá que aceptar sus condiciones para así evitar que ciertos productos no pierdan sus preferencias y tener que pagar gran cantidad de impuestos.

Una oportunidad para el mercado ecuatoriano es poder tener el acceso a la comercialización de los productos, en el cual se podrá ofertar alrededor de 500 millones de consumidores. Esto se está negociando con el mercado europeo, en el cual se deberá afrontar las dificultades durante la negociación con el fin de aumentar las exportaciones a dicho mercado que actualmente representan el 11% del total de exportaciones. (Herrera, 2014)

El Ecuador ha tomado medidas para favorecer a los exportadores en el proceso de trámites aduaneros y logística de la exportación en el cual crearon el Programa Exporta Fácil, un programa sistematizado para realizar las transacciones de exportación del producto ecuatoriano a través de Correos del Ecuador. Todo esto ayudará a reducir el tiempo y los trámites que deben realizarse actualmente para la exportación de productos.

Poder de negociación de los clientes

La caña guadua se caracteriza por ser un bien exótico y atractivo para el mercado internacional, en este caso el Reino Unido, que se caracteriza por la compra y concientización de productos que ayuden al medio ambiente. Actualmente, en el Ecuador existen microempresas dedicadas a la fabricación de muebles a base de bambú, pero no se dedican a la exportación de los mismos. Existen programas, que el gobierno actual apoya especialmente a las microempresas que den a conocer nuevos productos, que den valor agregado a la materia prima que se posee y no se la ha sabido aprovechar por bastante tiempo.

El poder de negociación de los clientes es media, ya que Reino Unido se caracteriza por ser el 3er país mayor importador de muebles en el cual el 46% del consumo de muebles proviene de las importaciones, existen alrededor 155 empresas que importan muebles en general, del cual el 33% pertenecen a las importaciones de la partida 9403, lo que da exclusividad al producto ofertado, es que su principal componente es el bambú, el cual lo

hace atractivo y exótico para el consumidor, a través del cual se representa la identidad cultural y biodiversidad ecuatoriana.

Amenaza de productos sustitutos

Existen diferentes clases de muebles a base de madera como la caoba que se ofertan en el Reino Unido, u de otro material como plástico, metal, aglomerados y MDF que se caracteriza principalmente por un bajo precio. Sin embargo, el bambú es considerado la nueva clase de madera, que brinda resistencia y durabilidad similar a otro tipo de material, y una gran ventaja que es un recurso renovable. Los muebles a base de bambú dan un toque rustico que aparte que dan otro estilo de decoración al hogar anglosajón.

Un mueble de madera tiene una vida útil de cinco a 30 años dependiendo del tipo de madera, el metal una duración de cinco a 10 años, el plástico de cinco a 15 años. Los muebles de plástico son los más baratos en el mercado y de mayor acceso al cliente, su producción es industrializada y no presenta un gran diferenciación en su diseño es más que todo funcional; los muebles hechos de metal son más caros, de difícil transporte, son fáciles de fabricar en comparación con los de madera.

Los muebles de bambú son ligeros y fáciles de transportar ya que tienen huecos en su interior, y su resistencia y durabilidad sobrepasan otro tipo de material considerados de alta calidad y aportan un nuevo concepto de confort y relax. Este tipo de madera es ideal para reemplazar otras especies madereras en trabajos técnicos, dada la facilidad para tornear y adaptarse a otros materiales, convirtiéndola en una de las más estéticas.

Amenaza de entrada de nuevos competidores

El bambú es el nuevo sustituto de la madera, gracias a su fortaleza y debido a su rápido crecimiento muchos mercados están empezando a cultivarla y a utilizarla para la construcción de casas, muebles, incluso para

exportarla en bruto. En el Ecuador las empresas más representativas que exportan caña guadua son: RainForest Bamboo y BambuExport.

Estas dos empresas mencionadas anteriormente se dedican a la exportación de caña guadua en bruto y exportación de pisos de bambú. Dichas empresas tienen sus propias plantaciones de guadua y clientes fijos en el extranjero, si éstas mismas desearían empezar con la fabricación de muebles de bambú ya convertirían en nuestra competencia directa y fuerte.

Crear estrategias para poder hacer frente a la futura competencia es básico para la implementación de la empresa. Se buscará ofrecer un producto de excelente calidad a los clientes, productos verdes y con diseños atractivos. Además con la ayuda de herramientas de comercio electrónico se buscará poder facilitar el comercio con los clientes y así poder cubrir cualquier necesidad que aparezca en el futuro.

Rivalidad entre competidores

Existen pocos países dedicados a la exportación de muebles a base de bambú, tales como China, Indonesia, Filipinas, Vietnam y Canadá. Es necesario considerar los fabricantes y vendedores en el Reino Unido.

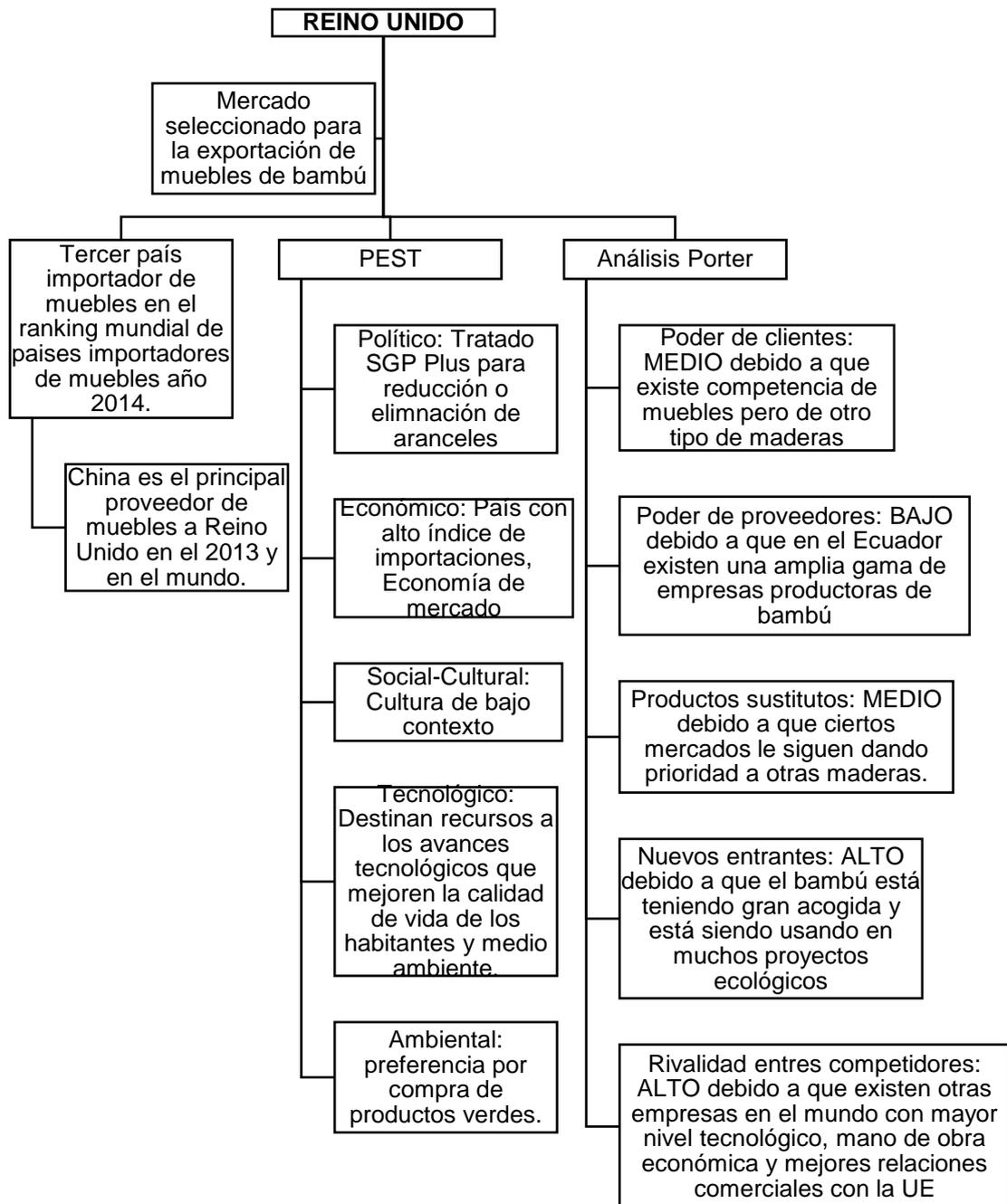
En Reino Unido existen alrededor de 7614 empresas en el sector de muebles, de las cuales el 7, 34% pertenece a los muebles para el hogar, es decir 559 empresas en total que se divide en 5 minoristas, 27 proveedores de servicios, 1 distribuidor, 87 mayoristas y 288 fabricadoras detalladas en el Anexo 4. (EuroPages Corporate, s.f.)

La rivalidad entre competidores es alta ya que existen pocas empresas que ofertan muebles a base de bambú, con este material da un valor agregado a los productos y hacia la mente del consumidor de preferir productos verdes y los países proveedores de este tipo de muebles son China, Indonesia, entre otros. Pero cabe recalcar que en el sector de muebles en general Perú es uno de los principales competidores ya que

cuentan con la ubicación geográfica y clima adecuado para la fabricación de muebles.

Gráfico 14:

Resumen del análisis del mercado extranjero seleccionado para la exportación de muebles decorativos a base de bambú



Elaborador por Autores

CAPÍTULO 3: "Análisis de la creación de una pequeña empresa ecuatoriana dedicada a la fabricación y exportación a Reino Unido de muebles decorativos a base de bambú"

1. La empresa

Nombre

EcuBamboo Furniture

Slogan

"Comfort is life, Life is EcuBamboo"

Logo



Misión

Elaborar y diseñar muebles decorativos, artesanales y ecológicos utilizando como principal materia prima el bambú, garantizando excelente calidad, confort y variedad de muebles con precios competitivos acorde al mercado.

Visión

Lograr ser líderes para el año 2020 en el mercado de fabricación, comercialización y exportación de muebles a base de caña guadua en el

Ecuador creando productos de excelente calidad y ambientalmente responsables para satisfacer las necesidades de nuestros clientes a través de altos estándares de calidad.

Matriz de evaluación de la misión de la empresa

Componentes									
Empresa	Clientes	Producto	Mercado	Crecimiento, rentabilidad	Tecnología	Filosofía	Concepto	Imagen pública	Empleados
EcuBamboo Furniture S.A.	No	Sí	No	No	No	Sí	Sí	No	No

Elaborado por Autores

Se utiliza la matriz de evaluación de la misión de la empresa, con el fin de verificar que dicha esté formulada correctamente. En el resultado de la matriz de la misión de EcuBamboo Furniture S.A. se puede observar que ciertos puntos no están tomados en cuenta como el mercado a ofertar los productos, la tecnología, o la responsabilidad social, aspectos en los cuales son de importancia a la hora que un cliente quiera conocer más a fondo la empresa.

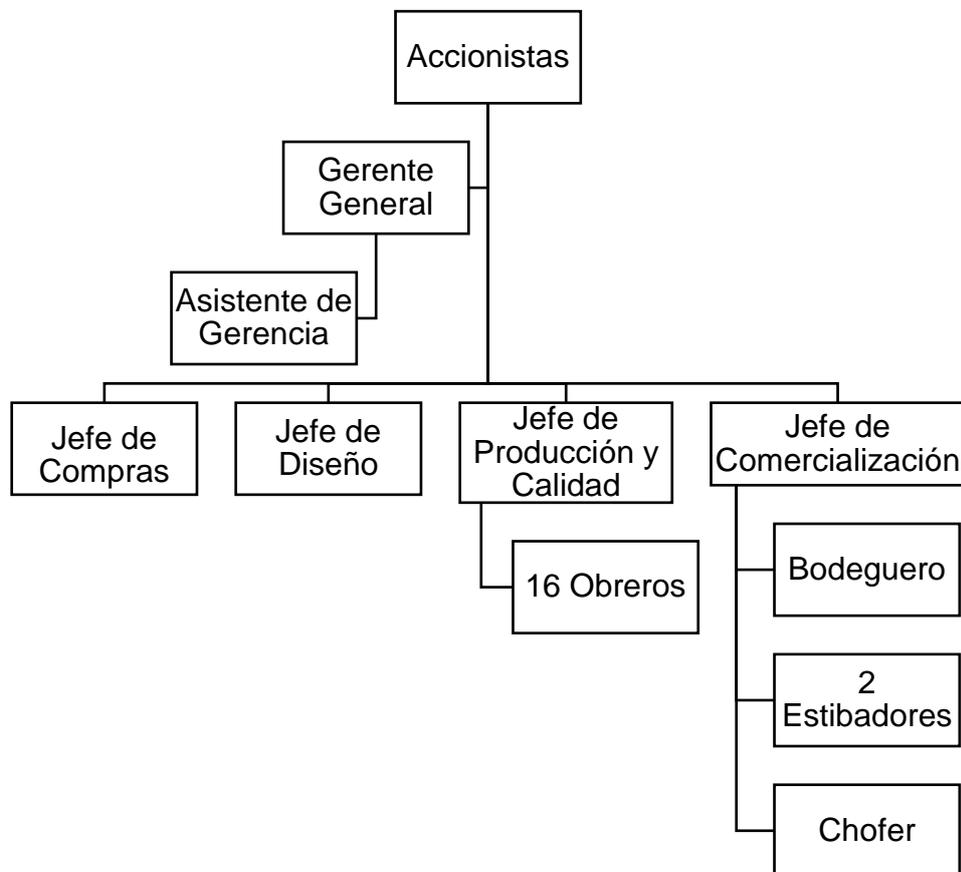
Tipo y actividad principal de la empresa

Ésta es una empresa que pertenece al sector secundario o industrial, ya que se dedicará a la fabricación de muebles decorativos a base de bambú para poder comercializarlos y exportarlos a Reino Unido. Además la misma es considerada como pequeña empresa y según las características de las PYMES en Ecuador una pequeña industria puede emplear hasta 50 obreros.

Por otra parte la empresa será una compañía anónima entre las socias Johanna Figueroa y Sara Sempértegui, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente hasta el monto de sus acciones.

Esta empresa tendrá como actividad principal la fabricación y exportaciones de muebles decorativos a base de caña guadua. Se busca poder crear un producto ecológico y llamativo para el mercado de Reino Unido, con el fin de poder aportar a la matriz productiva del Ecuador y generar mayor participación en el mercado extranjero.

Estructura Orgánica Funcional y Funciones



Descripción de Funciones

- Accionistas.-Son los inversores en la creación de una empresa, los que han aportado el capital necesario para la operación de la misma.
- Gerente General.-Encargado de coordinar y controlar que todas las funciones se estén realizando correctamente, y es elegido por mutuo acuerdo de los accionistas. Deberá poseer un título de cuarto nivel preferible masterado en negociación internacional con experiencia de 5 años.
- Asistente de Gerencia.-Encargado de planificar las reuniones previas a las negociaciones del gerente general, de llevar la contabilidad y facturación de los pedidos. Deberá poseer estudios de tercer nivel en administración, gestión empresarial o carreras afines.
- Jefe de Compras.-Encargado de realizar la compra de suministro de materiales de oficina y para la elaboración de muebles de bambú, cotizar con diferentes proveedores.
- Jefe de Diseño.- Es el encargado de crear nuevos, modernos y llamativos diseños de muebles para cumplir con las expectativas de los clientes. Deberá poseer conocimiento en diseño y decoración de muebles.
- Jefe de Producción y Calidad.- Es el encargado de vigilar el producto final que se cumplan los estándares de calidad de la empresa, con el fin de ofrecer al mercado un producto final de excelente calidad.
- Obreros.- Son los encargados de fabricar los muebles que el Jefe de Diseño ha propuesto y han sido aprobados anteriormente por el Gerente General y siempre siguiendo los estándares de calidad y confort.
- Jefe de Comercialización y Exportaciones.-Es el encargado de gestionar las ventas internacionales con los respectivos trámites aduaneros. Deberá poseer título de tercer nivel en comercio exterior o marketing con una experiencia mínima de 3 años.

- Bodeguero.-Encargado de controlar y verificar el inventario existente, con conocimientos básicos en contabilidad. Deberá poseer experiencia en manejo de inventarios y almacenaje.
- Estibador.-Se encarga del correcto embalaje de los muebles y su preparación previa al embarque a demás acomodará la carga en los contenedores.
- Chofer.- Será el encargado de manejar el camión que tendrá la compañía con el cual se transportará materia prima y los muebles ya terminados. Como requisito básico, la persona que será el chofer deberá tener licencia profesional y mínimo 2 años manejando camiones.

Requerimientos legales para constitución de la compañía EcuBamboo Furniture S.A

Para la constitución de una compañía anónima se necesitan los siguientes requisitos:

- Se aclara que la compañía anónima no puede tener por nombre una razón social
- Naturaleza.-Para efectos fiscales y tributarios esta compañía es una sociedad de capital.
- Capacidad.-Para intervenir en la formación de una compañía anónima en calidad de promotor o fundador requiere de capacidad civil para contratar. Sin embargo, no podrán hacerlo entre cónyuges ni entre padres e hijos no emancipados.
- Socios.-La sociedad anónima requiere al menos de dos accionistas al momento de su constitución. En aquellas en que participen instituciones de derecho público o derecho privado con finalidad social, podrán constituirse o subsistir con un solo accionista.

Puede continuar funcionando con un solo accionista, sin que por ello incurra en causal de disolución.

- Responsabilidad.-Los accionistas responden únicamente por el monto de sus acciones.
- Constitución.-La compañía se constituirá mediante escritura pública que, previa Resolución aprobatoria 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 dicha inscripción.
- Capital.- Está integrado con los aportes de los accionistas. Debe ser suscrito en su totalidad al momento de la celebración del contrato ante Notario Público y pagado por lo menos el veinte y cinco de cada acción y el saldo pagado en un máximo de dos años.
 - Capital autorizado.- La compañía podrá establecerse con el capital autorizado que determine la escritura de constitución. No podrá exceder del doble del capital suscrito. La compañía podrá aceptar suscripciones y emitir acciones hasta el monto de sus acciones.
 - Capital mínimo.-El monto mínimo de capital, será el que determine la Superintendencia de Compañías. (800,00 USD actualmente). El capital de las compañías debe expresarse en dólares de los Estados Unidos de América.
- Aportaciones.- Para la constitución del capital suscrito las aportaciones pueden ser en dinero o no, y en éste último caso, consistir en bienes muebles e inmuebles. No se puede aportar cosa mueble o inmueble que no corresponda al género de comercio de la compañía. En los casos en que la aportación no fuere en numerario, en la escritura se hará constar el bien en que consista tal aportación, su valor y la transferencia de dominio que del mismo se haga a la compañía, así como las acciones a cambio de las especies aportadas.

Clasificación industrial internacional uniforme de la fabricación de muebles en Ecuador

La Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) es un sistema de clasificación, mediante códigos, de las actividades económicas, según procesos productivos. Permite la rápida identificación, en todo el mundo, de cualquier actividad productiva.

FABRICACIÓN DE MUEBLES Y COLCHONES; INDUSTRIAS MANUFACTURERAS N.C.P	
36101	Fabricación de muebles y partes de muebles, principalmente de madera
36102	Fabricación de muebles y partes de muebles, excepto los que son principalmente de madera
36103	Fabricación de somieres y colchones

2. Descripción clara del producto

a. Descripción

Como se mencionó anteriormente en el trabajo de titulación, la caña guadua está obteniendo una gran acogida ya que gracias a su fortaleza y rápido crecimiento está siendo considerada como un sustituto de la madera. La caña guadua o también llamada “acero vegetal” tiene una gran acogida en el mercado europeo, ya que como se explicó anteriormente los Europeos apoyan el consumo y compra de productos ecológicos.

El objetivo es crear muebles decorativos a base de caña guadua que brinden confort y comodidad, además de crear nuevos diseños que llamen la atención y que se puedan adaptar a los diferentes estilos y gustos de los clientes.

b. Diferenciación en relación a lo existente en el mercado destino

La entrada de un producto a un nuevo mercado no es nada fácil, hay que analizar bien el mercado, la competencia, barreras sanitarias y arancelarias, adicional los productos sustitutos que se pueden encontrar en el mercado y que afectarían al desarrollo del producto a exportar.

Como se ha explicado en todo el desarrollo del trabajo la caña guadua o más conocida como bambú, es un sustituto de la madera por lo tanto existen otros tipos de madera que podrían ser un obstáculo en el desarrollo de la caña guadua en el mercado británico como por ejemplo:

- Cedro
- Caoba
- Pino
- Teca
- Roble
- Balsa, etc.

A lo largo del tiempo, los muebles de material 'madera' son los productos mayormente posicionados en el mercado, gracias al acabado y su durabilidad. Los muebles de dicho material son lo comúnmente ofertado no solo en el Reino Unido, sino de materiales como el MDF, por su bajo costo. Pero hay que tomar en cuenta que la madera es un material no renovable y que en el futuro puede estar en extinción, por la excesiva tala. El bambú está siendo reconocido como un sustituto de la madera.

c. Propuesta de valor

La propuesta de valor se basa en ofrecer un producto ecológico, que sea llamativo para el mercado europeo en especial Reino Unido, es decir una gama de muebles no convencionales a diferencia de la madera, con excelente calidad y precios competitivos de acorde al mercado.

Además se utilizarán herramientas de comercio electrónico las cuales ayudarán a mejorar las negociaciones con los proveedores e incluso los clientes, ya que se tiene pensado que a mediano plazo la empresa tenga aceptación y reconocimiento propio en el mercado británico, lo cual permitirá a que el cliente haga sus pedidos especiales directos con la empresa sin la ayuda de proveedores. Se estima que en el mediano plazo la empresa pueda ofrecer el servicio vía página web de personalización de muebles a clientes que demuestren la fidelidad a la marca, entre otros beneficios.

3. Sistema de Recursos

Un sistema de recurso es la forma en que la empresa analiza cómo se maneja sus sistemas internos para de esta forma conocer si está en la capacidad de cumplir con la propuesta de valor que se le ofrece al cliente. Por esta razón, EcuBamboo Furniture S.A ha analizado su sistema de recursos de la siguiente forma:

- 1.- Identificar los beneficios esenciales del grupo de valor: EcuBamboo Furniture S.A ofrecerá a sus clientes muebles ecológicos hechos a base de caña guadua (bambú), con diseños atractivos, modernos y sobretodo excelente calidad y a precios accesibles al mercado. Adicional la empresa utilizará una página web para mostrar sus productos a los clientes sin necesidad de ir a una tienda de forma física.
- 2.- Identificar las capacidades ligadas a cada beneficio: Para que EcuBamboo Furniture S.A pueda ofrecer muebles ecológicos de bambú y de excelente calidad necesitará:

- 2 Proveedores de caña guadua (bambú)
- Maquinarias y herramientas para fabricar los muebles
- 1 Jefe de control de calidad y diseño
- Obreros
- 1 persona encargada de la página web

3.- Asociar los recursos con cada beneficio:

- La empresa cuenta con 2 proveedores de caña guadua, uno que opera en Guayaquil y otro en Quito. El proveedor principal será BambuExport que opera en Guayaquil.
- La empresa cuenta con todas las herramientas y materiales necesarios para la fabricación de los muebles.
- Se realizó la contratación de un jefe de calidad y diseño para ofrecer los muebles más llamativos y atractivos de excelente calidad.

4.- Identificar el grado en el que la empresa puede ofrecer cada capacidad (análisis del aspecto interno de la empresa):

Como se puede observar la empresa cuenta con todos los recursos necesarios para cumplir con el grupo de valor que se le ofrece a los clientes, sin embargo lo que le faltaría a la empresa sería una persona encargada de las actualizaciones continuas de la página web para que sea atractiva y de fácil manejo para los clientes, ya que con ayuda de la misma se desea incrementar las ventas.

4. Identificación del segmento y tamaño del mercado

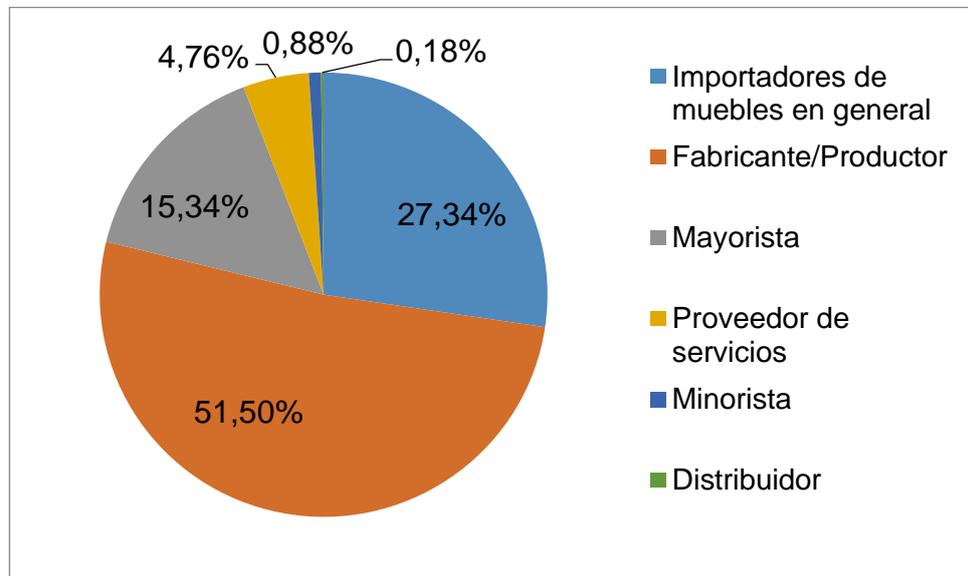
Tipo de segmentación	Factores	Descripción
Geográfica	País, Región, Ciudad	Habitantes de Reino Unido
Demográfica	Edad, Sexo, Ingresos	Entre el rango 21-64 años, los cuales son considerados como la Población Económicamente Activa (PEA) de Reino Unido.
Conductual	Tipo de compras	Consumidores con acceso a internet y apoyan a la conservación del medio ambiente.
Psicográfica	Personalidad, Estilo de vida	Prefieren actividades de relajación con amigos y familiares. La mayoría prefiere estar en casa viendo televisión, escuchando música o salir a bares con amigos.
Estilo de vida o de beneficios	Confort, Economía, Calidad	Buscan productos de excelente calidad avalados por los certificados correspondientes. Prefieren pagar un poco más por productos verdes, con confort y de calidad.

Según estudio en el capítulo 2 del presente proyecto, se obtuvo como resultado el Reino Unido, país idóneo para la exportación de muebles de bambú, en el cual se pudo observar que tanto los muebles para uso de oficina y dormitorio son los más demandados e importados, es por esto que la empresa se dedicará a la fabricación de muebles decorativos y su exportación a dicho mercado.

Según gráfico n° 15, se puede observar que la mayor parte constituye a los fabricantes de muebles con un 52% del mercado, luego los importadores 27%, mayoristas con 15% y al final los distribuidores.

Gráfico 15:

Comercializadores de muebles según tipo de empresas (2012)



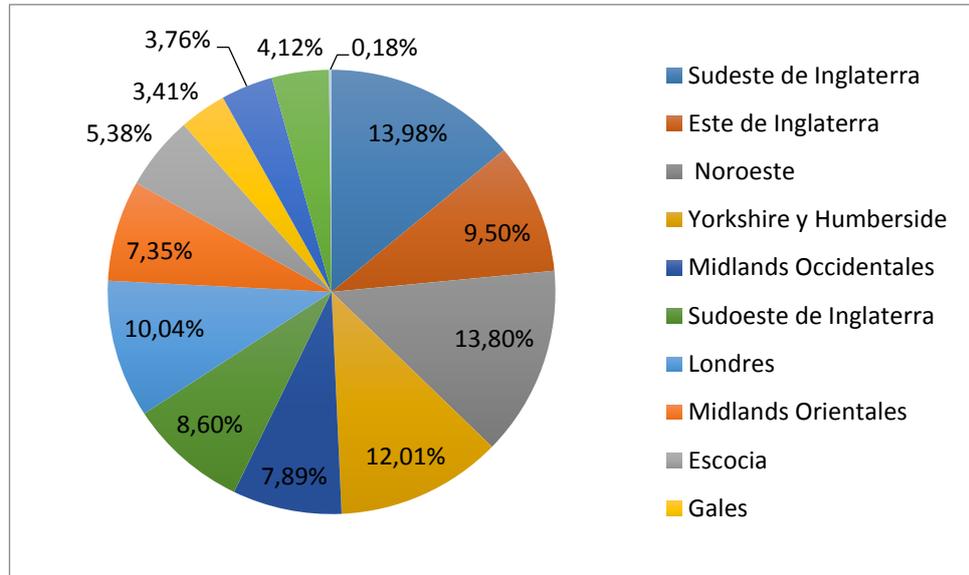
Fuente: EuroPages (2012)

Elaborado por Autores

Se observa en el gráfico n° 16 la mayor parte de empresas dedicadas al sector de muebles para el hogar se encuentran al Sudeste de Inglaterra, el cual representa mayor porcentaje de participación, seguido por el Noreste de Inglaterra y Yorkshire y Humberside.

Gráfico 16:

Comercialización de muebles para el hogar según sector de Reino Unido



Fuente: EuroPages (2012)

Elaborado por Autores



Según la imagen proporcionado por Google Maps, en el sudeste de Inglaterra hay mayor comercialización de muebles, cabe recalcar que la industria no está encabezada por los distribuidores sino por lo minoristas y mayorista especializados tales como: DFS y Harveys.

5. Descripción breve del modelo de negocios

Como se mencionó en el análisis PEST anteriormente expuesto, el tipo de cultura que aplican en las negociaciones los habitantes de Reino Unido es una cultura de bajo contexto, la misma que es más rápida y práctica, además el papel que juegan los documentos legales se considera indispensable.

Saber identificar el modelo de negocio que se va a utilizar es de mucha ayuda para de esta forma poder simplificar la dinámica de la negociación, además se debe recordar que en este proceso de negociación se aplicarán estrategias de comercio electrónico, por esta razón se ha seleccionado el modelo de negocio "*Business to Business*".

El modelo *Business to Business* explica que la negociación se realizará de empresa a empresa, debido a que "EcuBamboo Furniture S.A" es nueva en el mercado de exportación de muebles decorativos de caña guadua no se tiene clientes fijos por lo tanto se necesitará la ayuda de empresas que ya se encuentren establecidas en Inglaterra en.

Este tipo de negociación se aplica a la relación entre un fabricante y el distribuidor y también a la relación entre el distribuidor y el comercio minorista, pero NO aplica a la relación entre el comerciante y su cliente final (consumidor).

Luego de haber establecido el modelo de negocio que se va a utilizar hay que definir la propuesta de valor o grupo de valor para poder captar la atención del mercado objetivo en este caso serían los habitantes de reino unido y la propuesta de valor sería la venta de muebles decorativos ecológicos y llamativos, además que existirá una página web en la cual se mostrarán los diferentes modelos de muebles que ofrecerá la compañía e incluso se estudia la posibilidad de crear muebles personalizados, que se harán sólo en base a pedidos especiales hechos por los clientes mismos en el mediano plazo.

En conclusión se puede definir que el objetivo de este proyecto sería la venta de productos tales como muebles decorativos a base de bambú para los hogares, dándole valor agregado a la materia prima como el bambú, lo cual generará mayor rentabilidad y permitirá la optimización de la cadena de industrialización del bambú, la ayuda de estrategias de comercio electrónico aportará a las ventas.

6. Administración y planificación del negocio

a. Análisis del macro entorno

De acuerdo al análisis PEST realizado en el capítulo 2 del presente trabajo de titulación, se pudo concluir que Reino Unido es un país con un sistema de gobierno basado en la democracia parlamentaria, en el aspecto económico éste país tiene una economía de mercado la misma que se caracteriza por proteger a los consumidores y promover la competencia en el mercado de forma simultánea.

En la distribución por edades de los habitantes de Reino Unido se considera que, en el rango de 15 a 64 años es la población económicamente activa del país, además se considera que es el país con uno de los PIB más altos del mundo.

En el aspecto social, cultural y tecnológico, Reino Unido es un país que se caracteriza por realizar negociaciones de forma más rápida y prácticas, los documentos son de suma importancia pero no se trata de crear una relación más detallada con la otra parte de la negociación. Por otra parte este país cuida mucho la salud de sus habitantes y del medio ambiente por eso destina fondos al desarrollo de tecnologías para su cuidado y apoyan el consumo de productos verdes.

b. Análisis del micro entorno

Según el análisis de las 5 fuerzas de Michael Porter realizado en el capítulo 2 del presente proyecto, se concluyó que existen diferentes barreras para determinar la rentabilidad en el negocio. El poder de los proveedores de bambú, la principal materia prima para la fabricación del mueble, es relativamente bajo ya que existen gran cantidad de empresas dedicadas al cultivo de la gramínea, y no hay diferenciación del producto. A diferencia de los clientes, el poder es medio, porque a pesar de que demandan gran cantidad de muebles, en el Ecuador no existen empresas dedicadas a la exportación de muebles de bambú, es decir el Ecuador no ha previsto introducirse en ese nuevo mercado, el cual sería una gran oportunidad ofrecer un mueble ecológico a diferencia que el resto de países oferta mayormente, como muebles de madera, aluminio, plástico y MDF.

Existen grandes industrias provenientes de Asia, que han abarcado el mercado Europeo, debido a su amplia experiencia en la industrialización del bambú, tecnología de punta, mano de obra económica y mejores relaciones comerciales con la Unión Europea. Además, el bambú está siendo reconocido y tomado en cuenta para la elaboración de proyectos.

c. Plan y objetivos estratégicos (incluye FODA)

Objetivos estratégicos

- Posicionar EcuBamboo Furniture como pioneros en la fabricación de muebles de bambú a nivel nacional y extranjero del Ecuador.
- Consolidar los valores de la empresa orientados a un buen servicio al cliente y la innovación de sus productos.
- Asegurar los estrictos estándares de calidad de EcuBamboo Furniture.
- Exportar y posicionarse en el mercado de destino seleccionado.

Plan Estratégico

EcuBamboo Furniture implementará un plan estratégico enfocado en el futuro de la organización de la compañía, una estrategia de crecimiento interna en el cual lo primordial es incrementar la capacidad de producción, las ventas, y fuerza de trabajo, con el fin de consolidar a la empresa y que ésta sea reconocida tanto a nivel nacional e internacional por su cultura organizacional, calidad y eficiencia.

Según la tabla n° 26 se muestra un resumen de las estrategias a implementarse según el tamaño del negocio y etapa del mismo.

Tabla 26:

Estrategias según el ciclo de vida de la industria y tamaño del negocio

		Tamaño del negocio	
		Pequeño	Grande
Etapas del ciclo de vida de la industria	Declinación	Celda 5 Nicho-bajo costo Nicho-bajo costo / diferenciación	Celda 9 Bajo costo Bajo costo / diferenciación Múltiple
	Madurez	Celda 4 Nicho-bajo costo Nicho-diferenciación Nicho-bajo costo / diferenciación	Celda 8 Bajo costo Diferenciación Bajo costo / diferenciación Múltiple
	Shakeout	Celda 3 Nicho-bajo costo Nicho-diferenciación Nicho-bajo costo / diferenciación	Celda 8 Bajo costo Diferenciación Bajo costo / diferenciación Múltiple
	Crecimiento	Celda 2 Nicho-bajo costo Nicho-diferenciación Nicho-bajo costo / diferenciación	Celda 8 Bajo costo Diferenciación Bajo costo / diferenciación Múltiple

Embrionaria

Celda 1

Nicho-diferenciación

Elaborado por Autores

Como EcuBamboo Furniture, empresa nueva y pequeña, es necesario establecer la estrategia correcta, según la tabla #27 indica que la empresa se encuentra en la celda 1, y que la estrategia más adecuada es la diferenciación con las otras empresas existentes y establecer el nicho de mercado para ofertar los productos.

Tabla 27:**Plan Táctico de EcuBamboo Furniture S.A.**

		¿Qué?	¿Cómo?	Responsable
Estrategia de crecimiento	Capacidad de producción	Control de la productividad Formula: Productividad = $\frac{\text{Productos Producidos}}{\text{Recursos Utilizados}}$	Cumplimiento de la producción en las horas establecidas, no horas extras significa mayor costo.	Jefe de Producción
		Creación base de datos de clientes y cálculo de demanda potencial	Instalación y pruebas de un sistema Enterprise Relationship Management	Gerente General
		Negociación con proveedores para obtener un bajo costo	Evaluación mensual de proveedores de factores de éxito: plazo de entrega, condiciones de pago y calidad de materia prima	Jefe de Compras
	Ventas	Promoción de productos	Elaboración de panfletos a nivel nacional, anuncios en revistas de muebles de Reino Unido y participación en ferias en donde se	Jefe de comercialización

		destaca los beneficios del mueble.	
	Seguimiento de pedidos	Registro de la entrada y salida de mercancía	Asistente y Bodeguero
	Fidelización de clientes	Registro de indicadores como antigüedad, cantidad, frecuencia. Clasificación e identificación de clientes potenciales y reales.	Asistente
	Cultura de servicio al cliente	Evaluación y análisis de las quejas de los clientes.	Jefe de comercialización
	Cumplimiento de requisitos sanitarios de la UE	Pedido a la UE para que revise el producto y le otorgue los certificados necesarios para poder importarlo.	Representante autorizado establecido en la UE
Fuerza de Trabajo	Control de estándares de cumplimiento y calidad	Contratación de expertos en tratado y fabricación de muebles. Desarrollo de competencias técnicas en el personal.	Jefe de diseño
	Balance de las operaciones	Medición de tiempo del proceso de fabricación del mueble (eficiencia y eficacia).	Jefe de Producción

Elaborado por Autores

La matriz FODA es una herramienta de análisis que puede ser aplicada a cualquier situación, individuo, producto, empresa, etc., que esté actuando como objeto de estudio en un momento determinado del tiempo. (Matriz Foda, 2011)

Análisis interno

Fortalezas

- Producto ecológico que minimiza los daños ocasionados al medio ambiente.
- El bambú en auge de producción de manera industrializada.
- Ventajas comparativas en la producción del bambú por la ubicación geográfica.
- Producto con un bajo costo de producción con estrictos estándares de calidad.

Debilidades

- No existe mano de obra calificada para realizar acabados y decoraciones
- Alto Costo de capacitación y entrenamiento.
- Falta de desarrollo y conocimiento tecnológico para la transformación e industrialización del bambú.

Análisis externo

Oportunidades

- Incentivos gubernamentales para la venta de productos terminados al mercado extranjero.
- Auge en productos ecológicos por el mercado europeo.
- Generación de nuevas fuentes de trabajo tanto para productores y comercializadores de bambú.
- El bambú como sustituto de la madera.
- Disposición del 100% para satisfacer la demanda extranjera.

Amenazas

- Participación creciente de países asiáticos en el mercado europeo.
- Existencia de productos sustitutos, y variedad en los materiales de los muebles.
- Restricciones y barreras técnicas al mercado europeo.

- Tala ilegal de los recursos forestales

Matriz EFE (oportunidades y amenazas)

Tabla 28:

Evaluación Externa con la Matriz EFE

		Peso (Industria)	Calificación (Empresa)	Peso Ponderado
Oportunidades				
1	Incentivos gubernamentales para la venta de productos terminados al mercado extranjero.	0.06	3	$(0.06)(3) = 0.17$
2	Auge en productos ecológicos por el mercado europeo.	0.11	4	$(0.11)(4) = 0.44$
3	Generación de nuevas fuentes de trabajo tanto para productores y comercializadores de bambú.	0.06	2	$(0.06)(2) = 0.12$
4	El bambú como sustituto de la madera.	0.11	3	$(0.11)(3) = 0.33$
5	Disposición del 100% para satisfacer la demanda extranjera.	0.11	3	$(0.11)(3) = 0.33$
Amenazas				
1	Participación creciente de países asiáticos en el mercado europeo.	0.06	4	$(0.06)(4) = 0.24$
2	Existencia de productos sustitutos, y variedad en los materiales de los muebles.	0.17	3	$(0.17)(3) = 0.51$
3	Restricciones y barreras técnicas al mercado europeo.	0.11	2	$(0.11)(2) = 0.22$
4	Tala ilegal de los recursos forestales	0.11	2	$(0.11)(2) = 0.22$
TOTAL		1.00		2.00

Elaborado por Autores

7. Mercadeo y comercialización

a. Análisis de mercado

El mercado seleccionado para realizar la comercialización y exportación de muebles decorativos a base de caña guadua (bambú) es Reino Unido. Reino Unido es un mercado que apuesta y apoya mucho a los productos verdes, para el cuidado y mejora de la salud de sus habitantes y para proteger al medio ambiente.

Como se definió anteriormente en el capítulo 2, el rango que se considera como Población Económicamente Activa en Reino Unido es de 15-64 años, conociendo que un joven de 15 años no va a ser el cliente meta de la empresa pero si un joven de 21 años el cual se encuentra en el rango establecido.

La empresa venderá los muebles en Londres debido a que allí se encuentra la mayor cantidad de proveedores de muebles. El número de habitantes de Londres es 8.615.246 personas y hallando un valor proporcional se puede concluir que Londres representa el 13.35% de población para Reino Unido, según datos tomados de Datos Macros (2015).

b. Barreras técnicas para nacionalizar los muebles decorativos a base de bambú en la Unión Europea

La protección del medio ambiente es un aspecto importante al momento de importar un producto por parte de la Unión Europea, debido a esto existen diferentes políticas creadas por los europeos por ejemplo: El Sexto Programa de Acción Comunitario en Materia de Medio Ambiente (2002-2012) es el principal instrumento de la UE en este campo. Sus cuatro ámbitos principales son:

- El cambio climático
- La naturaleza y la biodiversidad

- El medio ambiente y la salud
- Así como la gestión sostenible de los recursos naturales y de los residuos.

Para poder exportar los muebles decorativos a base de caña guadua a Reino Unido los principales requisitos se refieren a los siguientes parámetros:

1. Seguridad de los productos
2. Normalización técnica
3. Envasado, Embalaje y Etiquetado

1.- Seguridad de los productos

Según la legislación europea sobre seguridad de los productos todos los fabricantes y los distribuidores deben cumplir con lo siguiente:

- Suministrar productos que cumplan con los requisitos generales de seguridad
- Informar a los consumidores sobre los riesgos que puede suponer un producto y las precauciones que se deben tomar
- Notificar a las autoridades nacionales pertinentes si descubren que un producto es peligroso y cooperar con ellas en las medidas que se adopten para proteger a los consumidores

Para hacer cumplir los requisitos anteriormente mencionados, los países miembros de la Unión Europea llevan a cabo tareas de vigilancia con la ayuda del sistema RAPEX que es el sistema de intercambio rápido de información entre los países de la UE y la Comisión Europea sobre productos peligrosos.

2.- Normalización técnica

Con el paso del tiempo, las normas técnicas han ido cambiando desde el “antiguo enfoque” que incluye: alimentos, vehículos a motor, productos químicos, cosméticos, detergentes, biocidas, insecticidas y productos farmacéuticos.

Hasta el “nuevo enfoque” que incluye requisitos esenciales como salud, seguridad, protección de los consumidores y protección medioambiental, aplicables a sectores o familias de productos.

Por otro lado existen especificaciones técnicas de productos específicos recogidas en normas armonizadas, éstas pueden redactarlas tres organismos de normalización independientes:

- Comité Europeo de Normalización (CEN)
- Comité Europeo de Normalización Electrotécnica (CENELEC)
- Instituto Europeo de Normas de Telecomunicación (ETSI)

3.- Envases, Embalaje y Etiquetado

Si el producto que se va a importar a la Unión Europea tiene embalaje de madera y de otros productos vegetales debe estar sujeto a medidas fitosanitarias contempladas en la Directiva 2000/29/CE del Consejo (DO L-169 10/07/2000), esta directiva abarca todo tipo de embalajes de madera como:

- Cajones
- Cajas
- Jaulas
- Tambores
- Paletas
- Paletas-cajón
- Demás maderos de estibar
- Collarines para paletas, etc.

Por otra parte, en el ámbito de etiquetado, todos los productos que se vayan a exportar a la Unión Europea deben respetar los requisitos para:

- Proteger la salud, seguridad e intereses de los consumidores
- Proporcionar información sobre el producto: contenido, composición, uso seguro y precauciones especiales, etc.

Para poder determinar si un producto es apto o no para ingresar a la Unión Europea se realiza una “Evaluación de la conformidad”, la misma que debe llevarse a cabo por:

- El fabricante
- O una tercera parte llamados “organismos notificados”, los mismos que existen en cada país de la Unión Europea

Entre los procedimientos que se deben evaluar para determinar la conformidad de los productos tenemos:

- Fase de diseño de los productos
- Fase de producción
- Control interno de la fabricación
- Garantía de calidad total, etc.

Después de que se comprueba que el producto reúne todos los requisitos esenciales aplicables y se demuestra que ha aprobado el procedimiento de evaluación de conformidad, se coloca el Marcado “CE”, el mismo en el que se registra el número de identificación del organismo notificado que participa en la evaluación (si procede), este marcado debe figurar en el producto, en su envase o en la documentación que lo acompañe y permite la comercialización del producto en la UE.

Se debe tener en cuenta que los fabricantes de países no pertenecientes a la Unión Europea que deseen vender sus productos en la UE deben designar un “representante autorizado” establecido en la UE para que actúe en su nombre. Ellos son los responsables de que el diseño y la fabricación de los productos respeten todos los requisitos aplicables y de que se lleve a cabo el procedimiento obligatorio de evaluación de la conformidad.

Las autoridades aduaneras están autorizadas a suspender el despacho de las mercancías que representen una amenaza grave para la salud o la seguridad o carezcan de la documentación exigida.

Etiqueta ecológica de la Unión Europea

La Unión Europea ha creado una etiqueta que permite a los consumidores reconocer cuales son los productos de alta calidad más respetuosos con el medio ambiente.

Esta etiqueta tiene como logotipo una flor, la misma que se le puede conceder a productos que ayuden a proteger el medio ambiente y a proporcionar orientaciones a los consumidores sobre su impacto medioambiental.

Los fabricantes, importadores, prestadores de servicios, comerciantes y minoristas pueden solicitar la etiqueta ecológica a la autoridad pertinente del país de la UE en el que se ha comercializado el producto que por lo general solicitan la etiqueta ecológica son:

- Productos textiles
- Calzado
- Productos de limpieza
- Electrodomésticos
- Artículos de papel, etc.

Para poder conceder la etiqueta ecológica los productos deben cumplir los siguientes criterios:

- El impacto de los bienes y servicios en el cambio climático, la naturaleza y la biodiversidad, el consumo de energía y de recursos, la generación de residuos, la contaminación, las emisiones y los residuos de sustancias peligrosas en el medio ambiente;
- La sustitución de las sustancias peligrosas por otras más seguras;
- El carácter sostenible y la posibilidad de reutilización de los productos;

- El impacto final en el medio ambiente, lo cual incluye la salud y la seguridad de los consumidores;
- El respeto de las normas sociales y éticas, como la normativa internacional sobre el trabajo;
- La consideración de los criterios de otras etiquetas a escala nacional o regional;
- La reducción de la experimentación con animales.

Cabe recalcar que esta etiqueta no podrá concederse a productos que contengan sustancias que, de acuerdo con el Reglamento (CE) n° 1272/2008, estén clasificadas como tóxicas, peligrosas para el medio ambiente, carcinógenas o mutágenas, ni sustancias sujetas al marco reglamentario de gestión de las sustancias químicas.

Los encargados de proporcionar la etiqueta ecológica son los mismos Estados miembros de la UE que designarán a uno o varios organismos y para poder solicitar esta etiqueta, los operadores económicos deberán presentar una solicitud ante:

- Uno o varios Estados miembros, que la remitirán al organismo nacional competente;
- Un tercer Estado, que la remitirá al Estado miembro en el que se comercializa el producto.

Si los productos se ajustan a los criterios de la etiqueta, el organismo competente firmará un contrato con el operador al objeto de establecer las condiciones de uso y de retirada de la etiqueta. El operador podrá entonces colocar el logotipo de la etiqueta en el producto. La utilización de la etiqueta estará sujeta al pago de un canon en el momento de presentar la solicitud, más un canon anual.

Adicional a estos requisitos para exportar productos a la UE, la Revista Líderes muestra requisitos adicionales que pide la UE para poder importar productos, entre estos requisitos tenemos:

- El DUA.- Es el documento Único Administrativo (DUA), que es el modelo de declaración de importación común para todos los países de la UE. Contaminantes orgánicos. El objetivo de la política de la UE consiste en eliminar o minimizar el uso de estos productos, según el Convenio de Estocolmo. Registro y Evaluación.
- El REACH.- Es la normativa de la Unión Europea relativa a los productos químicos. Esta regla entró en vigor en junio del 2007. Requisito indispensable.

Barreras Arancelarias

El sistema de Información Arancelaria Vinculante (IAV) de la UE le ayudará a identificar la clasificación arancelaria adecuada para los productos que prevea exportar.

Para acceder a la Información Arancelaria Vinculante, deberá solicitarla a las autoridades aduaneras del país de la UE al que desee exportar, a través de la solicitud de **IAV**. La IAV es válida en todo el territorio de la UE, independientemente del país de la UE que la haya emitido. En el caso de Reino Unido las autoridades aduaneras del país son:

Member State	Customs Authority
UNITED KINGDOM	<p>Customs authorities designated for the purpose of receiving applications and issuing binding tariff information</p> <p>HM Revenue and Customs Customs Duty Liability Team 10th Floor, Alexander House 21 Victoria Avenue Southend-on-Sea Essex SS99 1AA</p>

Contar con una IAV le da seguridad jurídica sobre la clasificación arancelaria del producto que desea exportar. Constituye la base para determinar los derechos aduaneros y la necesidad o no de obtener un certificado de importación.

Una IAV suele ser válida durante 6 años, aunque en determinadas circunstancias puede dejar de serlo (si se produce algún cambio en las normas de clasificación, por ejemplo). Si esto sucediese, deberá pedir a las autoridades aduaneras que le permitan seguir utilizando su IAV por un « periodo de gracia», en caso de que cumpla los requisitos jurídicos (las autoridades le dirán cuáles son).

Suspensiones arancelarias

Los derechos aduaneros pueden suspenderse de forma temporal, total o parcial para determinados productos. Esto no afecta a los derechos antidumping, que siguen en vigor. Las mercancías importadas bajo acuerdos de suspensión circulan libremente por el mercado de la UE, al igual que otros productos importados legalmente.

Las suspensiones suelen concederse a las materias primas, productos semielaborados o elementos que no existen en la UE. **Nunca se conceden a productos elaborados**, por lo tanto no se aplicarían las suspensiones arancelarias para los muebles decorativos a base de bambú.

Tabla 29:

Requisitos que deben tener el producto al momento de exportar a Reino Unido

	Cumple	No cumple
Certificados fitosanitarios	X	
Identificación sobre tipo de producto	X	
Certificados de calidad	X	
Etiqueta Ecológica*		X
DUA*		X
REACH*		X
IAV*		X
Suspensiones arancelarias*		X
Marcado CE	X	

Elaborado por Autores

En la tabla 29 se observa en resumen cuales son los requisitos con los que debe cumplir el producto para poder ser importado por Reino Unido y toda la Unión Europea. En la tabla se muestra la sección “Cumple” la más que indica que el producto al ser fabricado en Ecuador va a cumplir con esos requisitos y tendrá sus respectivos certificados que lo avalen.

Sin embargo, la parte que indica “No cumple” se refiere a que para que el producto pueda tener dichos certificados que han sido marcados con un “asterisco”, estos deben ser pedidos a la UE y ellos se encargarán de evaluar el producto y conceder los certificados correspondientes, cabe recalcar que este proceso se puede dar con la ayuda del “representante autorizado” de la UE que designará el fabricante exportador que no pertenece a la UE.

c. MARKETING MIX

Producto

Los productos de EcuBamboo Furniture S.A. que ofrece son juegos de comedor y juegos de sala, a continuación breve descripción del mismo:

- **Información arancelaria**

Sillas, asientos y sofás

94.01.50.00.00→Asientos de roten, mimbre, bambú o materias similares.

Mesas y demás

9403.80.00→Muebles de otras materias, incluido el roten (ratán), mimbre, bambú o materias similares

9403.80.00.10→Hechos a mano

9403.80.00.90 →Los demás.

- **Características**

Asientos

- ✓ Ancho: 45 cm
- ✓ Altura: 43 cm
- ✓ Respaldo: 40 cm
- ✓ Apoya brazos: 21 cm

Mesas

- ✓ 6 personas
- ✓ Medida: 137 x 243 cm

Sillón o sofás

- ✓ Ancho: 71 cm ancho por persona
- ✓ Profundidad: 99 cm
- ✓ Grosor del respaldo: 15 a 23 cm
- ✓ Apoyabrazos: 8 a 15 cm

Precio

Para poder determinar los precios que tendrían los muebles decorativos a base de bambú habría que realizar un análisis de los costos de fabricación, entre otros costos que intervienen, por esta razón se definirá los precios en el capítulo 4 donde se va a analizar la factibilidad de la empresa con toda la parte financiera que corresponde.

Por otra parte se ha tomado de una página web de venta de muebles de madera en general en Londres llamada "London Gallery" como referencia los precios más altos de los diferentes tipos de muebles, estos precios se muestran en la siguiente tabla:

Tabla 30:

Precios de los diferentes modelos de muebles de madera de la empresa “London Gallery” (referenciales)

PRECIOS MUEBLES		
Tipo	Precio Euros	Precio Dólares
Sillón Butaca	€ 750,00	\$ 829,20
Mueble	€ 3.250,00	\$ 3.593,00
Mesa de salón	€ 2.100,00	\$ 2.322,00
Mesa esquinera (auxiliares)	€ 1.050,00	\$ 1.161,00
Escritorio (oficina)	€ 5.000,00	\$ 5.528,00
Mesa comedor	€ 5.000,00	\$ 5.528,00
Sillas de comedor	€ 1.500,00	\$ 1.658,00
Buffeteras	€ 2.500,00	\$ 2.764,00

Fuente: London Gallery (2015)

Elaborado por Autores

Los precios de la “*London Gallery*” señalados en la tabla 30 se compararán con los precios resultantes de los Costos Directos + los Costos Indirectos de los muebles decorativos de bambú a exportarse por Ecuador.

Promoción

La promoción se hará a través de la utilización de una página web, en la cual los proveedores y los clientes podrán observar los diferentes diseños y precios que tendrán los productos, adicional a eso se pretende que con la ayuda de PROECUADOR o CORPEI se pueda conocer a los posibles proveedores del producto en el mercado extranjero, en este caso Reino Unido.

Ya que EcuBamboo Furniture S.A es una empresa nueva se tendrá que participar en ferias, ruedas de negocios, misiones comerciales, entre otros, que realicen PROECUADOR o CORPEI para poder dar a conocer la empresa al mercado extranjero y adicional a eso también conocer mejor a la posible competencia, las mismas que participen en dichas ferias.

Entre las principales revistas para los anuncios de muebles en Reino Unido se encuentran:

Tabla 31:

Revistas de muebles en Reino Unido

Dirigido a:	Revista	Página web
PROFESIONALES	FX	www.fxmagazine.co.uk
	Icon	www.icon-magazine.co.uk
	Sleeper	www.sleepermagazine.co.uk
CONSUMIDORES	Wallpaper	www.wallpaper.com
	ElleDecoration	www.elledcoration.co.uk
	Living Etc Living Etc	www.ipcmedia.com/livingetc
	House& Garden	www.houseandgarden.co.uk/magazine
	Homes&Gardens	www.ipcmedia.com/homesandgardens
	The World of Interiors The World of Interiors	www.worldofinteriors.co.uk

Elaborado por Autores

Por otra parte tenemos las principales ferias para ofertar diferentes clases de mueble en Londres, entre las cuales encontramos:

Tabla 32:

Principales ferias para ofertar muebles en Reino Unido

Nombre	Lugar de celebración	Descripción	Página Web
MAY DESIGN SERIES	Excel, London	Feria de carácter local enfocada al canal detallista.	http://www.maydesignseries.com/page.cfm/link=7
100% DESIGN	Earl's Court, Londres	Feria de mueble de diseño que se celebra dentro del London Design Festival, abarca también los sectores de iluminación y complementos.	www.100percentdesign.co.uk / www.londondesignfestival.com
DESIGN JUNCTION	New Oxford St, Londres	Se celebra también dentro del London Design Festival en el recinto The Sorting Office. Es un evento más de carácter social, de networking y RR.PP. que una feria en sentido tradicional.	http://thedesignjunction.co.uk
CLERKENWELL DESIGN WEEK	Clerkenwell, Londres	Jornadas dedicadas al mueble contract/oficina en la zona de showrooms de Clerkenwell.	www.clerkenwelldesignweek.com
HOTELYMPIA	Earl's Court, Londres	Feria bienal del sector catering, que incluye muebles para colectividades	www.hotelympia.com

**Fuente: Breve Panorámica del mueble Reino Unido (2014)
Elaborado por Autores**

Sin embargo, en el Anexo 5 se podrán encontrar más ferias de negocios que se dan en la Unión Europea, las cuales sirven como referencia para posible asistencia a mediano plazo cuando se desee ganar más mercado y llegar a nuevos clientes.

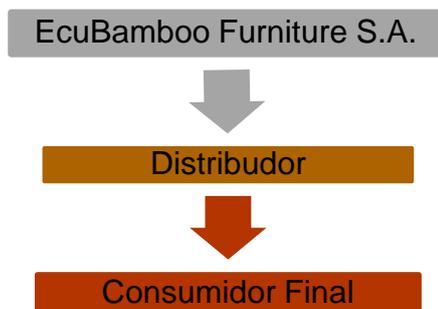
Plaza

EcuBamboo Furniture S.A. empleará una distribución de sus productos de forma indirecta, ya que hará el envío a un distribuidor de muebles en el mercado seleccionado, el cual cobrará un porcentaje de utilidad de la venta realizada.

A continuación se muestra gráfico 17 de la cadena de comercialización de la empresa.

Gráfico 17:

Cadena de Comercialización



Elaborado por Autores

8. Aspectos tecnológicos del negocio

a. Ubicación del negocio

Tabla 33:

Datos principales de la empresa

Ubicación	Vía Daule sector Mapasingue
Provincia	Guayas
Cantón	Guayaquil
Teléfonos	2234576 / 2235467
Fax	593-2 234356
E-mail	ecubamboo@info.com

Elaborado por Autores

b. Determinación de la capacidad instalada del negocio

Según comentarios de ebanistas contratados para la fabricación de muebles de las empresas Colineal y Mueblería Palito, reconocidas en el mercado, indicaron lo expresado en la tabla # 34 contando con un personal de 16 personas especializadas en artesanías, ebanistería, jornada de trabajo de 8 a 12 pm y 14 a 18 pm de lunes a sábado y maquinaria especializada para poder satisfacer la gran demanda.

Tabla 34:

Capacidad de producción de muebles en general

Ítem	Trabajadores	Producción semanal	Producción mensual	Producción anual
sillas	4	48	192	2304
mesas	3	12	48	576
sofás	1	6	24	288
Total	8	66	264	3168

Elaborado por Autores

c. Especificaciones técnicas

La fabricación del mueble necesita un proceso, en el cual se debe ser minucioso y riguroso para la obtención de un producto con excelente calidad y mano de obra, a continuación se detalla dicho proceso:

1. Del corte se realice de manera adecuada, es decir que tanto la coloración debe ser más amarillenta, eso indica que el bambú se encuentra en etapa madura de 3 a 5 años para cortar de manera horizontal a los dos primeros nudos.

2. La transportación debe ser con mucho cuidado, luego el proceso de secado, es expulsar la savia para evitar daño por insectos y luego colocarlo en su habitat, recostados en la misma planta con sus ramas y hojas durante cuatro a ocho semanas pero que roce con el suelo, ésta es la manera tradicional y económico, la comercial de

secado es establecer un lugar predeterminado cerrado con capacidad de control a cierta temperatura, humedad, circulación y ventilación.

Para la preservación del material, se puede realizar de manera química o natural, las cuales se diferencian en la efectividad y económico. Los muebles de decoración o productos artesanales hechos a base de bambú, se recomienda sales solubles en agua y aplicación de diferente manera excepto el uso de brocha.

Como referencia de la fabricación de muebles decorativos a base de bambú se tomará como ejemplo el proceso de armado de una silla, pero cabe recalcar que la compañía EcuBamboo Furniture S.A se dedicará a la fabricación de muebles, sillas y mesas.

EL Proceso de Armado de una silla:

1. Armar los laterales, unir varas horizontales con las patas delanteras y traseras de las sillas.
2. Con los laterales listos, se une las varas horizontales delanteras y traseras con los mismos, quedando formado la estructura del mueble.
3. Con la estructura lista, se procede a colocarle el espaldar usando latillas, y decoración, el tapizado va después del barnizado y el asiento con tableros.
4. La decoración depende del gusto del consumidor, siempre y cuando los amarres con cuerda o cuero, que bien combinado no sea agresivo para el bambú.

Se procede a chequear la calidad:

1. Si existe alguna irregularidad
2. Chequear la simetría
3. Chequear la solidez del mueble
4. Chequear la resistencia de todos los componentes.

Para el acabado final se puede teñir, o barnizar, para este proceso existen diferentes materiales como lijadora normal, eléctrica de disco,

lijadora eléctrica, compresor, pistola de aire y brocha. Primeramente se debe lijar el mueble de manera manual o eléctrica, y luego el barniz con pistola de aire dos veces consecutivas ya que da un mejor acabado. Además, se puede entintar con el fin de lograr un mueble estético.

Materiales para el barnizado de muebles

- Martillo de 300 gramos
- Gato o prensa
- Cuchillo
- Trincha o formón
- Taladro
- Compresor
- Lijadora eléctrica
- Pistola de aire

d. Vida útil del negocio

Todas las empresas pasan por una serie de etapas con unas características determinadas, desde que nacen hasta que desaparecen. A continuación, en el gráfico #18 se presenta el ciclo de vida útil de la empresa EcuBamboo Furniture S.A:

Gráfico 18:

Ciclo de la vida útil del negocio



Elaborado por Autores

1.- Lanzamiento.- Ésta es la primera etapa de vida de la empresa. EcuBamboo Furniture S.A tiene como objetivo la fabricación de muebles, sillas y mesas a base de caña guadua para exportar a Reino Unido con la ayuda de proveedores que se encuentran en el mercado extranjero.

2.- Crecimiento.- Cuando EcuBamboo Furniture S.A ya se consolide en el mercado extranjero podrá vender sus productos de forma directa al cliente final con ayuda de una página web donde se mostrarán precios y modelos de los muebles, sillas y mesas a base de bambú, la ayuda de proveedores pasa a un segundo plano.

3.- Diversificación.- EcuBamboo S.A aumenta su gama de productos, ya no sólo se dedicaría a venta de muebles, sillas y mesas a basé de bambú, se empezaría a fabricar modulares, anaqueles, camas, etc.

4.- Declive.- Se espera que en caso de que la empresa llegue a la etapa de declive se crearán estrategias para resurgir en el mercado. Se debería

realizar un emprendimiento puro y se podría tener como idea de fabricación de cortinas y pisos flotantes a base de caña guadua.

e. Insumos, servicios y mano de obra directa

La fabricación del mueble a base de bambú no necesita gran cantidad de insumos o materiales para la elaboración del mismo, constituye más un mueble artesanal hecho a mano con materiales sencillos como cuerdas o clavos para el amarre, materiales para el secado, cortado, y acabado detallados anteriormente. Además, se detalle un breve resumen de los materiales de obra directos e indirectos y costos.

Mano de Obra Directa constituye las personas encargados e involucrados en el proceso de fabricación de los muebles.

- Obreros

Costos directos de fabricación

- Caña guadua angustifolia
- Preservantes
- Pegamento

Mano de Obra Indirecta no forman parte del proceso de fabricación del producto:

- Jefe de producción y calidad
- Jefe de diseño

Costos indirectos de fabricación

- Pintura o barniz
- Embalaje
- Cajas de cartón prensado

f. Abastecimiento de materias primas

En el capítulo 2 se explicó quiénes eran los productores de bambú más importantes en el Ecuador, los mismos que venden de forma nacional y exportan la caña guadua en bruto, por este motivo la compañía EcuBamboo Furniture S.A ha seleccionado como proveedores de la materia prima a:

- Rainforest Bamboo.- Cuyas plantaciones se encuentran ubicadas en la provincia de Esmeraldas.
- BambuExport.- Ubicado en el Parque Industrial Inmaconsa de la ciudad de Guayaquil.

Tabla 35:

Proveedores de Caña Guadua para la empresa EcuBamboo Furniture S.A

PROVEEDOR	CANTIDAD	MEDIDAS		PRECIO TOTAL
		Largo mts	Diámetro cm	
Rainforest Bamboo	1	5	5	\$ 4,00
	1	5	8	\$ 5,40
	1	6	10	\$ 6,20
	1	6	12	\$ 7,40
BambuExport	1	6	6	\$ 9,00
	1	6	8	\$ 9,00
	1	6	10	\$ 9,00
	1	6	12	\$ 9,00

Elaborado por Autores

En la tabla #35 se puede observar la cotización de precios con las diferentes medidas de caña guadua que ofrecen los proveedores anteriormente mencionados. Se ha seleccionado de amarillo el proveedor principal para la empresa EcuBamboo Furniture S.A, se seleccionó a BambuExport como principal proveedor debido a que la empresa se encuentra en Guayaquil y se puede obtener la materia prima de forma más rápida que comparando con el otro proveedor cuyas plantaciones están en Quito, adicional a eso se puede concluir que los precios son razonables,

aunque los precios de Rainforest son un poco más bajos pero a esos costos habría que incluirles los Costos de Transporte.

Sin embargo en caso de que falle un proveedor se tendrá la otra alternativa para evitar que la empresa EcuBamboo Furniture S.A se quede sin materia prima para la fabricación de los muebles decorativos.

g. Implementación del Comercio electrónico: Interfaz

Como se mencionó al comienzo del trabajo de titulación, la empresa EcuBamboo Furniture S.A aplicará estrategias de comercio electrónico con el fin de poder incrementar las ventas de los muebles decorativos a base de caña guadua, por lo tanto se creará una página web de la compañía donde se presentarán los diferentes modelos de muebles, sillas y mesas que se ofrecerán al mercado de Reino Unido, incluidos los precios de los mismos.

Con ayuda de esta página web se desea mejorar las negociaciones con los futuros proveedores de EcuBamboo Furniture S.A, adicional a eso en el mediano plazo se tiene como objetivo vender muebles personalizados según los gustos y preferencias de los clientes, ya que se tiene como meta que la ayuda de proveedores pase a un segundo plano y empezar a hacer las negociaciones de forma directa con los consumidores finales.

Para poder crear una página web correctamente hay que conocer los 7 elementos de la interfaz los mismos que según el libro “E-commerce” de Jeffrey F. Rayport y Bernard J. Jaworski son:

1. Contexto: Es la presentación y diseño del sitio web, el mismo que puede ser funcional o estético. Sin embargo la página web de EcuBamboo Furniture S.A hará una combinación entre lo funcional y estético para poder captar la atención de los clientes con la página atractiva a la vista de cualquiera.
2. Contenido: En la página web de EcuBamboo Furniture S.A contendrá una breve historia de la empresa con su misión y visión, sin embargo en el sitio prevalecerán las imágenes de los

productos que se ofrecerán con los diferentes precios, los clientes (distribuidores) podrán observar videos sobre el bambú en Ecuador, como se realizan los procesos de fabricación de los muebles y además se publicará en la página las diferentes promociones o descuentos que realice la empresa.

3. Comunidad: En el sitio web de EcuBamboo Furniture S.A los clientes tendrán la oportunidad de tener una interacción limitada, lo que consiste en que los clientes podrán dejar sus comentarios referentes a la calidad de los productos y leer los comentarios de otras personas para poder tener una referencia al momento de realizar una compra.
4. Personalización: Se desea que a mediano plazo EcuBamboo Furniture S.A pueda ofrecer a través de su página web directamente al consumidor final el servicio de personalización de pedidos de muebles decorativos. No obstante desde el inicio a través del registro de los clientes (distribuidores) potenciales será posible determinar sus necesidades y requerimientos según los clics que se realicen, es decir a través de las secciones más visitadas, la empresa podrá categorizar a los clientes (distribuidores) y preparar ofertas y anuncios personalizados.
5. Comunicación: Se estima que la comunicación del sitio web de EcuBamboo Furniture S.A será bilateral, es decir que los clientes podrán enviar mensajes a la compañía y la compañía ellos a través de un correo electrónico que se encontrará en la misma página web en la parte de contactos, adicional estarán los números de teléfono de la empresa.
6. Conexión: La empresa EcuBamboo Furniture S.A buscará crear buenas relaciones con los distribuidores (clientes) que tengan página web para de esta forma poder estar en la publicidad de sus páginas a través de enlaces a sitios exteriores, en este caso sería

que la página del distribuidor tenga una opción la cual permita enlazarse con la página de EcuBamboo Furniture, también se deseará hacer uso de ventanas “Pop-ups” las cuales también conocidas como ventanas emergentes aparecerán en el ordenador del cliente cuando haga una búsqueda relacionada al tema de bambú, caña guadua o muebles.

7. Comercio: El sitio de EcuBamboo Furniture S.A contará con la característica habitual del carrito de compras, junto con la información de envío y el pago podrá hacerse con PayPal o con transacciones a la cuenta de ahorros de la compañía.

h. Estrategias de marketing digital

Las estrategias de marketing digital son ideales para los pequeños y medianos negocios en los cuales su principal objetivo es promocionar sus productos a un precio económico, en el cual existen diferentes herramientas para la publicidad en línea. Además que los muebles de bambú está dirigido principalmente al mercado londinense.

- **Boletín electrónico**

Es necesario tener una base de datos de distribuidores del Reino Unido que oferten muebles en general. Una vez obtenido esto, se procede a realizar un boletín general de los productos con sus principales características o promociones, existen herramientas gratuitas para realizar diferentes tipos de boletines y enviarlos vía correo electrónico. Hay que prevenir caer en el spam, es decir los correos deben ser personalizados incluyendo el nombre de la empresa a quien se dirige el boletín.

Las campañas de *e-mailing* llamativas y preferiblemente palabras claves del negocio pueden fortalecer la lealtad con los consumidores, ya que de esta manera se estará en contacto constantemente con el consumidor sobre las publicaciones nuevas en la página web.

- **Google analytics**

Esta herramienta es muy útil con el fin de obtener información relevante acerca de la página web, además de ser un servicio gratuito. Esta herramienta te permite obtener el número de visitantes, la duración y la acogida que tiene la página web con el paso del tiempo a fin de poder optimizar y mejorar partes claves de la página web.

Las redes sociales son un icono importante para posicionar los productos en la mente del consumidor y esta herramienta ofrece informes del impacto de las mismas. Esta herramienta es una plataforma de informes, fácil de utilizar y analizar datos específicos de la página web.

La propuesta de estas estrategias es ideal para un negocio emprendedor, como EcuBamboo Furniture S.A., ya que en la actualidad la publicidad en línea es la opción más viable para promocionar algún servicio o producto.

CAPÍTULO 4: "Proyección de ventas en 10 años de la empresa a través de la fabricación y exportación de muebles decorativos a base de caña guadua (bambú) al mercado de Reino Unido utilizando estrategias de comercio electrónico para la optimización de su gestión comercial"

Para poder determinar la demanda de muebles decorativos en Reino Unido se realizó una investigación, en la cual se determinó como primer punto la demanda total de dichos muebles en Reino Unido en billones de dólares.

Tabla 36:

Importación de Reino Unido de muebles con partidas 9403 y 9401 en billones de dólares

2010	2011	2012	2013	2014
\$10.144.000.000	\$8.391.000.000	\$9.235.000.000	\$11.802.000.000	\$13.702.000.000
Incremento	-17%	10%	28%	16%

Fuente: Banco Central del Ecuador (2010 – 2014)

Elaborado por Autores

Como se puede observar en la tabla #36 a partir del año 2012 al 2014 las importaciones de Reino Unido de muebles con partidas 9403 y 9401 han ido incrementando, por este motivo se comprueba una vez más que Reino Unido es un mercado apto para poder vender muebles decorativos, adicional a eso se sumaría los demás que se han comprobado en capítulos anteriores.

No obstante, cabe recalcar que como EcuBamboo Furniture S.A es una empresa que recién está siendo creada no tiene clientes fijos ni tampoco la capacidad para satisfacer la demanda de muebles a todo Reino Unido, debido a esto se ha hecho una segmentación de mercado para poder determinar el mercado al que la empresa podrá satisfacer.

A través de la tabla #37 se mostrará el porcentaje de representación de Inglaterra y las demás naciones en todo Reino Unido, de acuerdo al número de habitantes:

Tabla 37:

Porcentaje de habitante que representan las distintas naciones en Reino Unido

NACIONES	PORCENTAJE	HABITANTES
Inglaterra	84%	54.189.240
Irlanda del Norte	3%	1.935.330
Gales	5%	3.225.550
Escocia	8%	5.160.880
Total habitantes en UK	100%	64.511.000

Fuente: Estudio sobre la clasificación de los hogares en Reino Unido (La Vanguardia, 2013)

Elaborado por Autores

Como se puede observar en la tabla #37 se seleccionó el mercado de Inglaterra como destino de las exportaciones de EcuBamboo Furniture S.A ya que es la nación que tiene mayor representación en todo Reino Unido.

Por otra parte, cabe resaltar que no se exportará a todo el mercado de Inglaterra, la empresa EcuBamboo Furniture S.A ha realizado una micro segmentación para determinar que su mercado objetivo es la ciudad de Londres, ya que ésta ciudad tiene mayor cantidad de distribuidores de muebles de madera, lo mismo que se mencionó y explicó en el capítulo anterior. En la tabla #38 se mostrará la representación de Londres en toda Inglaterra:

Tabla 38:

Representación de Londres en habitantes en toda Inglaterra

Ciudad	Porcentaje	Habitantes
Londres	13,35%	8.612.219

Fuente: Estudio sobre la clasificación de los hogares en Reino Unido (La Vanguardia, 2013)
Elaborado por Autores

Para poder determinar la cantidad de clientes que podrán adquirir los muebles se realiza una distribución de hogares en Londres, al cual se muestra en la tabla #39:

Tabla 39:

Tipos de hogares en Londres, Inglaterra

TIPOS DE HOGARES	REPRESENTACIÓN
Familiares	67%
1 persona	29%
Multifamiliares	1%
2 o más adultos no relacionados	3%
TOTAL	100%

Fuente: Estudio sobre la clasificación de los hogares en Reino Unido (La Vanguardia, 2013)
Elaborado por Autores

Como se puede observar en la tabla #39, EcuBamboo Furniture S.A tendrá como mercado meta llegar a los hogares Familiares y Multifamiliares, ya que dichas personas son las que compran muebles para decorar sus hogares y darles un ambiente más hogareño.

No obstante a partir del tercer año la empresa tendrá como objetivo llegar a los hogares de 1 persona, este tipo de hogares están constituidos por jóvenes que trabajan y se independizan de sus padres y empiezan a vivir solos. Se tiene dicho mercado como meta para el año 2018 debido a que para ese momento se espera que la empresa ya tenga reconocimiento y posicionamiento en el mercado.

A partir de esta breve introducción sobre el mercado meta, se desarrollará el trabajo financiero de la empresa EcuBamboo Furniture S.A para empezar sus actividades comerciales y productivas.

1. Inversión y Financiamiento

1.1. Inversión

Para poder empezar el análisis financiero de la compañía, primero se debe determinar la inversión inicial para la realización del proyecto. En la tabla #40 se podrá observar el plan de inversión inicial también el capital de trabajo requerido que se ha calculado a partir del “método de desfase”.

Tabla 40:

Plan de inversión inicial

Plan de inversión inicial	
Rubros	Total
Maquinarias y herramientas	\$ 1.960,00
Muebles y enseres	\$ 1.570,00
Equipos de computación	\$ 2.705,00
Vehículo	\$ 45.000,00
Activo diferido	\$ 11.335,00
Capital de trabajo	\$ 159.232,55
Total de inversión inicial	\$ 221.802,55

Elaborado por Autores

A continuación, se presentará el detalle de cada uno de los rubros que conforman el plan de inversión inicial:

- **Maquinarias y herramientas:** En este rubro se establecen las herramientas que se utilizarán para la fabricación de los muebles decorativos a base de bambú que venderá la compañía EcuBamboo S.A y sus respectivos precios de acuerdo a las cotizaciones que se realizaron en el mercado.

Tabla 41:

Inversión en maquinarias y herramientas para fabricación de muebles de bambú

Rubros	Cantidad	Precio unitario	Total
Inversión en maquinarias y herramientas		(USD)	\$ 1.960,00
Sierra circular portátil	3	380	\$ 1.140,00
Taladro eléctrico	5	20	\$ 100,00
Lijadora eléctrica	2	180	\$ 360,00
Compresor	1	120	\$ 120,00
Brocha	10	6	\$ 60,00
Martillo	10	15	\$ 150,00
Cuchillo	10	3	\$ 30,00

Elaborado por Autores

- **Muebles y enseres, equipos de computación y vehículo:** En la tabla #42 se detalla las cantidades y sus respectivos precios de los artículos necesarios para el equipamiento de las oficinas de la compañía EcuBamboo S.A, además se detalla el camión que servirá para llevar la materia prima a la fábrica y los muebles terminados a la aduana.

Tabla 42:

Detalle de muebles y enseres, equipos de computación y vehículo de la compañía EcuBamboo S.A

Rubros	Cantidad	Precio unitario	Total
Muebles y enseres		(USD)	\$ 1.570,00
Escritorios	5	220	\$ 1.100
Sillas	6	25	\$ 150
Sillas giratorias	5	40	\$ 200
Archivadores aéreo	3	40	\$ 120

Equipos de computación			\$ 2.705,00
Laptops	5	425	\$ 2.125,00
Mouse	5	16	\$ 80,00
Impresora	2	200	\$ 400,00
Teléfonos	5	20	\$ 100,00

Vehículo			\$ 45.000,00
Camión Chevrolet ftr	1	45.000	\$ 45.000,00

Elaborado por Autores

- **Activos intangibles o diferidos:** Los activos intangibles que se podrán observar en la tabla #43 son los requeridos para la implementación del presente proyecto. Como su nombre lo indica son activos que no tienen una representación física pero si monetaria.

Tabla 43:

Detalle de activos intangibles o diferidos de la compañía EcuBamboo S.A

Rubros	Cantidad	Precio unitario	Total
Activos intangibles o diferidos		(USD)	\$ 11.335,00
Gasto de constitución	1	2.060,00	\$ 2.060,00
Marca registrada	1	600	\$ 600,00
Gastos de pre-operación	1	3.375	\$ 3.375,00
Gastos de instalación el local alquilado	1	4.500	\$ 4.500,00
Software informático licencias de office 365	1	800	\$ 800,00

Elaborado por Autores

- **Capital de trabajo**: El capital de trabajo ha sido calculado con el “Método Desfase” el mismo que consiste en calcular cuál sería la cuantía apropiada de capital que debe financiarse considerando el costo efectivo de producción anual proyectado, 360 días del año y el número de días del ciclo productivo, es decir el número de días que se cuentan desde la compra insumos hasta el momento del pago por la venta del producto. (WordPress, 2011)

Tabla 44:

Cálculo del capital de trabajo de la compañía EcuBamboo S.A a través del método Desfase

Costo de producción de los 3 productos	\$ 829,34
Cantidad de producción anual	2304
Costo total producción	\$1.910.790,55
Costo total / 360	\$ 5.307,75
Capital de trabajo (método Desfase)	\$ 159.232,55

Elaborado por Autores

2. Balance Inicial

Se clasificaron las cuentas según la inversión inicial para poder realizar el balance inicial. Lo cual se detalla en la tabla #45:

Tabla 45:

Cálculo del capital de trabajo de la compañía EcuBamboo S.A a través del método Desfase

AÑO 0	
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	\$ 159.232,55
Bancos	\$ 159.232,55
	\$ -
ACTIVO FIJO	\$ 51.235,00
Equipos de computación	\$ 2.705,00
Muebles y enseres	\$ 1.570,00
Maquinaria y herramientas de producción	\$ 1.960,00
Vehículo	\$ 45.000,00
(-) Depreciación	\$ -
ACTIVO DIFERIDO	\$ 11.335,00
Gastos de constitución	\$ 2.060,00
Marcas registradas	\$ 600,00
Gastos de Pre-operación	\$ 3.375,00
Gastos de Instalación en Locales Alquilados	\$ 4.500,00
Software informático licencias de Office 365	\$ 800,00
(-) Amortización	\$ -
TOTAL ACTIVOS	\$ 221.802,55
PASIVOS Y PATRIMONIO	
Cuentas por pagar	\$ -
Duedas de corto plazo	\$ -
TOTAL DE PASIVOS A CORTO PLAZO	\$ -
Deudas de largo plazo	\$ 155.261,78
Otros pasivos de largo plazo	\$ -
TOTAL DE PASIVOS A LARGO PLAZO	\$ 155.261,78
Impuestos a la renta	\$ -
15% trabajadores	\$ -
IMPUESTOS POR PAGAR	\$ -
TOTAL DE PASIVOS	\$ 155.261,78
PATRIMONIO	
Utilidades retenidas	\$ -
Capital	\$ 66.540,76
TOTAL PATRIMONIO	\$ 66.540,76
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	\$ 221.802,55
DIFERENCIA	\$ -

Elaborado por Autores

3. Financiamiento

La empresa EcuBamboo S.A tendrá una inversión total de **\$221.802,55**, el mismo que será financiado mediante un préstamo del 70% de la inversión total a la Corporación Financiera Nacional del Ecuador (CFN) equivalente a **\$155.261,78**, el mismo será pagado en un plazo de 10 años con una tasa de interés del **9,76%**, el pago se hará de forma semestral y se tendrá dos años de gracia para empezar a pagar la deuda. El 30% restante de la inversión será financiado por los accionistas, el mismo que equivale a **\$ 66.540,76**. En la tabla #46 se presenta el financiamiento y en la tabla #47 las amortizaciones del pago de la deuda a la CFN.

Tabla 46:

Detalla del financiamiento de la inversión total de la compañía EcuBamboo S.A

FUENTES DE FINANCIAMIENTO			
CAPITAL PROPIO	ACCIONISTAS	30%	\$ 66.540,76
CAPITAL PRESTADO	CFN	70%	\$ 155.261,78
TOTAL			\$ 221.802,55

Elaborado por Autores

Tabla 47:

Amortización del préstamo a la Corporación Financiera Nacional de la compañía EcuBamboo SA.

Información de crédito		
Préstamo	\$155.261,78	
Plazo	10	Años
Tasa	9,76%	Anual
Pago	c/180	Días
P. De gracias de capital	2	Años

# DIV	DÍAS	CC FINANC
0		
1	180	15
2	360	15
3	540	15
4	720	15
5	900	15
6	1080	14
7	1260	13
8	1440	12
9	1620	11
10	1800	10
11	1980	9
12	2160	8
13	2340	7
14	2520	6
15	2700	5
16	2880	4
17	3060	3
18	3240	2
19	3420	1
20	3600	9
		\$

Elaborado por Autores

4. Depreciación

Para la depreciación de los activos fijos se tomó en cuenta el Art. 28 de gastos generales deducibles del Reglamento de Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno explicado en la tabla #48:

Tabla 48:**Depreciación de activos fijos**

CATEGORÍA	INVERSIÓN	AÑOS	DEPRECIACIÓN
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	\$ 2.705,00	3	\$ 901,67
MAQUINARIAS Y HERRAMIENTAS	\$ 1.960,00	10	\$ 196,00
VEHÍCULO	\$45.000,00	5	\$ 9.000,00
MUEBLES Y ENSERES	\$ 1.570,00	10	\$ 157,00
TOTAL			\$ 10.254,67

Elaborado por Autores

En la siguiente tabla se puede observar que la depreciación disminuye debido a que no se toma en cuenta los activos ya depreciados pero se espera hacer buen uso de esos activos fijos para evitar futuras compras.

Tabla 49:**Proyección de depreciaciones de activos fijos**

PROYECCIÓN DE DEPRECIACIONES										
RUBROS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	\$ 901,67	\$ 901,67	\$ 901,67	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
MAQUINARIAS Y HERRAMIENTAS	\$ 196,00	\$ 196,00	\$ 196,00	\$ 196,00	\$ 196,00	\$ 196,00	\$ 196,00	\$ 196,00	\$ 196,00	\$ 196,00
VEHÍCULO	\$ 9.000,00	\$ 9.000,00	\$ 9.000,00	\$ 9.000,00	\$ 9.000,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
MUEBLES Y ENSERES	\$ 157,00	\$ 157,00	\$ 157,00	\$ 157,00	\$ 157,00	\$ 157,00	\$ 157,00	\$ 157,00	\$ 157,00	\$ 157,00
TOTAL	\$ 10.254,67	\$ 10.254,67	\$ 10.254,67	\$ 9.353,00	\$ 9.353,00	\$ 353,00				

Elaborado por Autores**5. Costos Indirectos de fabricación**

Los costos indirectos de fabricación constan la materia prima indirecta, la mano de obra indirecta y los servicios básicos.

5.1. Materia Prima Indirecta

En la siguiente tabla se puede visualizar toda la materia prima indirecta para la fabricación de los muebles en el cual abarca para la producción de los tres productos a ofrecer por la compañía EcuBamboo S.A.

Tabla 50:

Materia Prima Indirecta

Materia Prima Indirecta	Unidad de medida	Q	Precio	Total
Pintura (Lt)	Litros	8	\$ 25,00	\$ 200,00
Barniz (Lt)	Litros	4	\$ 22,00	\$ 88,00
Preservantes (Lt)	Litros	4	\$ 15,00	\$ 60,00
Embalaje				\$ 340,10
Pegamento	Litros	4	\$ 3,50	\$ 14,00
Sellador	Litros	4	\$ 20,00	\$ 80,00
Cojines	Unidad	14	\$ 15,00	\$ 210,00
Total				\$ 992,10

Elaborado por Autores

Para el proceso de embalaje conlleva el polietileno de burbujas para poder cubrir el mueble y principalmente las cajas y otros productos detallados en la siguiente tabla con la respectiva cantidad y precio.

Tabla 51:

Embalaje

Embalaje	Unidad de medida	Q	Precio	Total
Polietileno de Burbujas	Rollos	10	\$ 7,70	\$ 77,00
Cartón corrugado	Kg	40,00	\$ 6,00	\$ 240,00
Cinta de Embalaje	Unidad	5	\$ 1,50	\$ 7,50
Esponja para embalaje	Metros ²	30	\$ 0,50	\$ 15,00
Etiqueta	Unidad	3	\$ 0,20	\$ 0,60
Total				\$ 340,10

Elaborado por Autores

5.2. Servicios Indirectos de fabricación

Los servicios básicos van a estar divididos en dos secciones del cual el 80% va a estar destinado directamente para la producción y el restante para la administración.

Tabla 52:

Servicios Básicos de fabricación

Servicios de Fabricación	
Agua	\$ 432,00
Luz	\$ 2.400,00
Teléfono	\$ 480,00
Internet	\$ 288,00
Total	\$ 3.600,00

Elaborado por Autores

En el anexo 6 tal se puede visualizar las proyecciones correspondientes de los costos indirectos de fabricación de la EcuBamboo Furniture S.A. en el cual hubo un incremento del 3,60% de acuerdo a los índices de materiales, equipos y maquinaria de la construcción según el Art. 83 de la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública. Ver Anexo 7.

6. Costos de producción

EcuBamboo Furniture S.A. para poder determinar los precios de sus 3 tipos de productos de muebles decorativos de bambú primero determinó los costos de producción por cada tipo de juego. En la tabla #53 se detalla los costos de producción de cada juego para el año 2016, las demás proyecciones se muestran en el anexo 8.

Tabla 53:

Costos de producción de los 3 tipos de juegos de muebles decorativos a base de bambú

COMPONENTE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	2016
MATERIA PRIMA DIRECTA por Unidad Juego de comedor A (4 personas)			\$ 141,00
Tallo de Bambú	15	\$ 9,00	\$ 135,00
Mimbre sintético	60	\$ 0,10	\$ 6,00
MANO OBRA DIRECTA x Unidad Producida Anual			\$ 74,63
Costos Indirectos de Fabricación			\$ 22,22
Costo de Producción			\$ 237,85

MATERIA PRIMA DIRECTA por Unidad Juego de comedor B (6 personas)			\$ 190,00
Tallo de Bambú	20	\$ 9,00	\$ 180,00
Mimbre sintético	100	\$ 0,10	\$ 10,00
MANO OBRA DIRECTA x Unidad Producida Anual			\$ 124,39
Costos Indirectos de Fabricación			\$ 37,03
Costo de Producción			\$ 351,42

MATERIA PRIMA DIRECTA por Unidad Juego de sala			\$ 119,00
Tallo de Bambú	12	\$ 9,00	\$ 108,00
Mimbre sintético	110	\$ 0,10	\$ 11,00
MANO OBRA DIRECTA x Unidad Producida Anual			\$ 93,29
Costos Indirectos de Fabricación			\$ 27,77
Costo de Producción			\$ 240,06

Elaborado por Autores

7. Precio de Venta al Distribuidor

En la tabla #54 se presenta el detalle de cómo la empresa EcuBamboo Furniture S.A calculó sus precios de venta al distribuidor de cada uno de los productos a vender. El margen de contribución que se consideró para el cálculo de los precios fue establecido por la junta de accionistas de la empresa.

Tabla 54:

Precios de Venta Año 1

		PRECIOS
PRODUCTOS		AÑOS
JUEGO DE COMEDOR A		2016
Costo de Producción		\$ 237,85
Margen de Contribución	44,00%	\$ 104,65
P.V.D.		\$ 342,51
JUEGO DE COMEDOR B		2016
Costo de Producción		\$ 351,42
Margen de Contribución	44,00%	\$ 154,62
P.V.D.		\$ 506,04
JUEGO DE SALA		2016
Costo de Producción		\$ 240,06
Margen de Contribución	44,00%	\$ 105,63
P.V.D.		\$ 345,69

Elaborado por Autores

En el Anexo 9 se podrá visualizar la proyección de los precios de cada producto para los siguientes 10 años.

8. Sueldos y Salarios

De acuerdo a las variaciones del sueldo base, el Banco Central del Ecuador determinó que el mismo incrementa aproximadamente en un 4% cada año, por lo tanto dicho porcentaje se tomó para realizar las proyecciones de los empleados de la compañía que tendrán el salario base.

Por otra parte, a partir del cuarto año se aumenta un 10% al salario de los cargos superiores como son: Gerente General, Jefe de Compras, Jefe de

Diseño, Jefe de Comercialización, Jefe de Producción y Calidad, y luego cada 2 años dichos sueldos incrementarán en un 5%.

Los porcentajes de incremento para los sueldos de cargos superiores de la empresa son establecidos por la junta de accionistas de EcuBamboo Furniture S.A. En la tabla 55 se puede visualizar la proyección de sueldos y salarios para el 1 año.

Tabla 55:

Sueldos y salarios de la empresa EcuBamboo Furniture S.A Año 2016

SUELDOS Y SALARIOS												
CARGO	CANTIDAD	SUELDO	APORTE PERSONAL		LIQUIDO A RECIBIR	APORTE PATRONAL		RECARGOS LEGALES				COSTO TOTAL 2016
			9,45%	11,15%		13 SUELDO	14 SUELDO	VACACIONES	FONDO DE	TOTAL		
						MENSUAL	MENSUAL	ES	RESERVA		SOBRESUELDOS	
						12	12	24	8,33%			
GASTO ADMINISTRATIVO												
Gerente General	1	\$ 800,00	\$ 75,60	\$ 724,40	\$ 89,20	\$ 66,67	\$ 29,50	\$ 33,33	\$ 66,64	\$ 129,50	\$ 8.822,30	
Asistente de Gerencia	1	\$ 354,00	\$ 33,45	\$ 320,55	\$ 39,47	\$ 29,50	\$ 29,50	\$ 14,75	\$ 29,49	\$ 73,75	\$ 3.920,31	
Jefe de Compras	1	\$ 450,00	\$ 42,53	\$ 407,48	\$ 50,18	\$ 37,50	\$ 29,50	\$ 18,75	\$ 37,49	\$ 85,75	\$ 4.975,45	
Chofer	1	\$ 354,00	\$ 33,45	\$ 320,55	\$ 39,47	\$ 29,50	\$ 29,50	\$ 14,75	\$ 29,49	\$ 73,75	\$ 3.920,31	
MANO DE OBRA INDIRECTA												
Jefe de Diseño	1	\$ 450,00	\$ 42,53	\$ 407,48	\$ 50,18	\$ 37,50	\$ 29,50	\$ 18,75	\$ 37,49	\$ 85,75	\$ 4.975,45	
Estibador	2	\$ 354,00	\$ 33,45	\$ 320,55	\$ 39,47	\$ 29,50	\$ 29,50	\$ 14,75	\$ 29,49	\$ 73,75	\$ 7.840,63	
Bodeguero	1	\$ 354,00	\$ 33,45	\$ 320,55	\$ 39,47	\$ 29,50	\$ 29,50	\$ 14,75	\$ 29,49	\$ 73,75	\$ 3.920,31	
GASTO DE VENTAS												
Jefe de Comercialización	1	\$ 450,00	\$ 42,53	\$ 407,48	\$ 50,18	\$ 37,50	\$ 29,50	\$ 18,75	\$ 37,49	\$ 85,75	\$ 4.975,45	
MANO DE OBRA DIRECTA												
Jefe de Producción y Calidad	1	\$ 450,00	\$ 42,53	\$ 407,48	\$ 50,18	\$ 37,50	\$ 29,50	\$ 18,75	\$ 37,49	\$ 85,75	\$ 4.975,45	
Obrero	16	\$ 354,00	\$ 33,45	\$ 320,55	\$ 39,47	\$ 29,50	\$ 29,50	\$ 14,75	\$ 29,49	\$ 73,75	\$ 66.673,78	
TOTAL											\$ 114.999,45	

Elaborado por Autores

9. Gastos de Ventas y Gastos Administrativos

En la tabla #56 y #57 se detallarán los gastos de ventas y gastos administrativos con sus respectivas proyecciones para los 10 años estipulados por la empresa EcuBamboo Furniture S.A

Tabla 56:

Proyecciones de gastos de ventas de la empresa EcuBamboo Furniture S.A

Proyección de Gastos de Ventas										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Sueldos y salarios	\$ 4.975,45	\$ 5.014,12	\$ 5.014,12	\$ 5.014,12	\$ 5.512,46	\$ 5.512,46	\$ 5.786,55	\$ 5.786,55	\$ 6.074,34	\$ 6.376,52
Trámites de exportación (Seguro, Flete, certificados)	\$ 7.000,00	\$ 7.070,00	\$ 7.145,65	\$ 7.222,11	\$ 7.299,38	\$ 7.377,49	\$ 7.456,43	\$ 7.536,21	\$ 7.616,85	\$ 7.698,35
Embalaje	\$ 500,00	\$ 505,00	\$ 510,40	\$ 515,86	\$ 521,38	\$ 526,96	\$ 532,60	\$ 538,30	\$ 544,06	\$ 549,88
Fletes internos	\$ 800,00	\$ 808,00	\$ 816,65	\$ 825,38	\$ 834,22	\$ 843,14	\$ 852,16	\$ 861,28	\$ 870,50	\$ 879,81
Total	\$ 13.275,45	\$ 13.397,12	\$ 13.486,81	\$ 13.577,47	\$ 14.167,44	\$ 14.260,05	\$ 14.627,74	\$ 14.722,34	\$ 15.105,75	\$ 15.504,57

Elaborado por Autores

Cabe recalcar que en el rubro de **embalaje** se ha tomado en cuenta los índice de precios al consumidor para poder estipular una posible variación para los siguientes años en los precios de los productos considerados en embalaje, adicional a eso los **fletes internos y trámites de exportación** se les incrementa en el segundo año un 1% debido a que la producción incrementa en el mismo porcentaje y en el tercer año en adelante un 1,07% lo mismo que la producción.

Tabla 57:

Proyecciones de gastos administrativos de la empresa EcuBamboo Furniture S.A

Proyección de Gastos de Administración										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Arriendo	\$ 9.000,00	\$ 9.000,00	\$ 9.000,00	\$ 9.450,00	\$ 9.450,00	\$ 9.922,50	\$ 9.922,50	\$ 10.418,63	\$ 10.418,63	\$ 10.939,56
Sueldos y salarios	\$ 21.638,38	\$ 22.119,82	\$ 22.445,99	\$ 22.785,21	\$ 24.522,28	\$ 24.889,18	\$ 26.032,11	\$ 26.428,94	\$ 27.641,08	\$ 28.909,69
Mantenimiento	\$ 46,08	\$ 46,54	\$ 47,04	\$ 47,54	\$ 48,05	\$ 48,56	\$ 49,08	\$ 49,61	\$ 50,14	\$ 50,68
Suministros de oficina	\$ 497,70	\$ 507,65	\$ 517,81	\$ 528,16	\$ 538,73	\$ 549,50	\$ 560,49	\$ 571,70	\$ 583,13	\$ 594,80
Eventos	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00
Total	\$ 37.182,16	\$ 37.674,02	\$ 38.010,84	\$ 38.810,91	\$ 40.559,06	\$ 41.409,74	\$ 42.564,18	\$ 43.468,88	\$ 44.692,98	\$ 46.494,72

Elaborado por Autores

Por otra parte, en el contrato de **arriendo** se ha estipulado que los 3 primeros años el costo de arriendo se mantendrá, a partir del cuarto año se incrementa un 5% cada 2 años. En la sección de **suministros de oficina** se destina a partir del segundo año un 2% para imprevistos y en el rubro **eventos** el valor se mantiene constante para todos los años debido a que la empresa estipuló que sólo se destinará \$6.000 para gastos de asistencias a ruedas de negocios, ferias de negocios, etc.

Para poder determinar el monto destinado al rubro de eventos, EcuBamboo Furniture S.A ha realizado una investigación sobre el costo para participar en ferias o ruedas de negocios y con el propósito de posicionar a la empresa y de acuerdo a las actividades de promoción de exportaciones que realiza ProEcuador en su Plan Nacional, la empresa ha determinado participar en 1 feria y 1 rueda de negocios dentro del monto destinado para dichos eventos.

10. Estado de resultados proyectado y Flujo de caja proyectado de la empresa EcuBamboo Furniture S.A

En el anexo 10 se podrá observar el Estado de Resultados proyectado y en el anexo 11 la tabla que presenta el flujo de caja de la compañía EcuBamboo Furniture S.A.

En el flujo de caja proyectado se presenta el efectivo que produce el negocio, depreciaciones, amortizaciones, el pago de la deuda con la CFN, impuestos, inversiones, capital propio y préstamos.

Adicional a eso, mediante el “Payback” o “Retorno de la inversión” se puede comparar con el flujo de caja que la inversión se recupera en el tercer año, dicha comprobación se puede observar en la tabla #58.

Tabla 58:

Período de recuperación de la inversión

PERÍODO DE RECUPERACIÓN		
AÑO	FNE	F. Acumulado
0	\$ (221.802,55)	\$ (221.802,55)
1	\$ 87.946,21	\$ (133.856,33)
2	\$ 88.483,77	\$ (45.372,56)
3	\$ 70.605,70	\$ 25.233,14
4	\$ 71.750,89	\$ 96.984,03
5	\$ 72.491,80	\$ 169.475,83
6	\$ 54.904,63	\$ 224.380,46
7	\$ 55.553,57	\$ 279.934,03
8	\$ 56.505,19	\$ 336.439,21
9	\$ 57.143,51	\$ 393.582,72
10	\$ 57.414,16	\$ 450.996,88
Payback	3,64	AÑOS

Elaborado por Autores

11. Evaluación económica: TIR, VAN y ROE

Para poder analizar la viabilidad del proyecto se investigó cual es la tasa mínima atractiva de rendimiento (TMAR) en el mercado de muebles de madera. El Banco Central del Ecuador determinó que la **TMAR** para este sector es de **25%**, a partir de este parámetro establecido la empresa EcuBamboo Furniture S.A podrá determinar a través de la TIR, VAN Y ROE si el proyecto es viable o no. En la tabla #59 se muestra los resultados de la evaluación económica:

Tabla 59:

Evaluación económica de la empresa EcuBamboo Furniture S.A

TMAR	25,00%
TIR	32,15%
VAN	\$ 265.637,80
ROE	28,98%
Prueba	\$ -

Elaborado por Autores

Se puede observar que la tasa interna de rentabilidad (TIR) de éste proyecto es de **32,15%** la misma que es superior a la TMAR que establece el mercado para este tipo de proyectos, por lo tanto se concluye que el proyecto es viable.

Además, otra comprobación que el proyecto es viable se debe a que en este caso el valor neto actual (**VAN**) tiene un valor positivo y que es mayor a cero, el mismo que indica que éste proyecto podrá generar un valor adicional a la TIR que se espera.

12. Análisis del punto de equilibrio

Se realiza el análisis del punto de equilibrio con la finalidad de determinar cuál debería ser la cantidad óptima de los productos que se debe vender para que los costos variables y totales puedan ser cubiertos. En el anexo 12 se podrá observar el punto de equilibrio para cada producto de la empresa EcuBamboo Furniture S.A.

13. Modelo Estadístico de Chi-cuadrado para determinar el nivel de asociatividad entre las variables

Con el fin de poder comprobar la hipótesis planteada al comienzo del presente trabajo se aplica el modelo estadístico Chi-cuadrado, en el cual se desea comprobar que las empresas que usan comercio electrónico han podido incrementar sus ventas. Se han escogido a 11 empresas más representativas del Ecuador que se dediquen al trabajo de la caña guadua. Para la aplicación de dicho modelo estadístico se deben ingresar como datos principales el ingreso por ventas de las 11 empresas escogidas del año 2013 y el ROA de cada una de ellas del año 2013. Los mismos datos se presentan con detalle en la tabla #53:

Tabla 60:

Detalle de empresas dedicadas al trabajo de la caña guadua en Ecuador

N°	EMPRESA	INGRESO POR VENTAS	ROA	E-COMMERCE
		2013	2013	
1	Reybanpac Rey Banano del Pacífico CA	\$ 274,675,483.24	0.00350	1
2	Bosques tropicales s.a. Botrosa	\$ 25,123,669.22	0.14610	1
3	Bamboo Export s.a. Bamport	\$ 5,066,360.91	0.39009	1
4	Ecuamagic ecuador magic flowers s.a.	\$ 994,722.43	0.04740	1
5	Forestal Bosquepalm Cia.Ltda.	\$ 819,571.15	0.00008	0
6	Gmbambients s.a.	\$ 157,897.78	0.03670	0
7	Indubambu s.a.	\$ 142,453.70	0.02130	0
8	Allpabambu s.a.	\$ 45,736.49	0.22580	0
9	Ideas en madera & Bambu Imabu Cia. Ltda.	\$ 42,060.22	0.04070	0
10	Construcciones Forestales de Bamboo Cofobamboo Cia. Ltda.	\$ 22,042.72	0.09300	0
11	Inmobiliaria Bambola S.A.	\$ 9,500.00	0.00091	0

Elaborado por Autores

Análisis de Comercio electrónico e Ingresos

Tabulación Cruzada

La tabulación cruzada consiste en relacionar dos variables en una misma tabla. Una de las variables es cualitativa o calificativa y la otra cuantitativa.

- Variable para Filas: Comercio electrónico
- Variable para Columnas: Ingreso

Número de Observaciones: 11 empresas dedicadas al cultivo o elaboración de productos con valor agregado a base de productos forestales tales como bambú o madera en general.

Número de filas: 2 variables Con Comercio Electrónico y Sin Comercio Electrónico.

Número de columnas: 3 rangos de Ingresos, Alto, Bajo y Medio.

El StatAdvisor: Este procedimiento construye una tabla de dos entradas mostrando la frecuencia de ocurrencia de los pares de valores únicos de Comercio electrónico e Ingresos. Construye una tabla de contingencia de 2 por 3 para los datos, y despliega los resultados en dos formas. De particular interés son las pruebas de independencia entre filas y columnas, las cuales pueden seleccionarse de la lista de Opciones Tabulares.

Tabla 61:

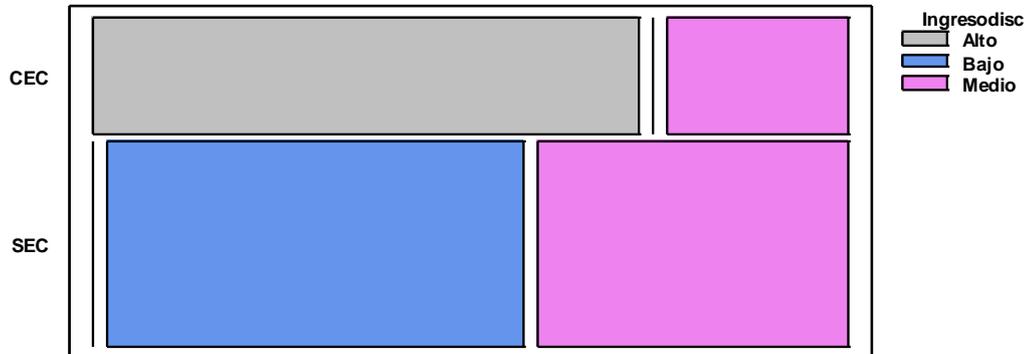
Frecuencias para Comercio electrónico por Ingresos

	Alto	Bajo	Medio	Total por Fila
Con Comercio electrónico (CEC)	3	0	1	4
	27,27%	0,00%	9,09%	36,36%
Sin Comercio electrónico (SEC)	0	4	3	7
	0,00%	36,36%	27,27%	63,64%
Total por Columna	3	4	4	11
	27,27%	36,36%	36,36%	100,00%

Elaborado por StatAdvisor

Gráfico 19:

Diagrama de barras para Comercio electrónico según Ingresos



Elaborado por StatAdvisor

En el gráfico 19 se puede observar la frecuencia de los valores de comercio electrónico junto con los valores de ingresos establecidos. Para mayor comprensión se establece que el primer número de cada celda es la frecuencia y el segundo número muestra el porcentaje de toda la tabla que representa esa celda.

Por ejemplo: en este caso existieron 3 momentos en las que las empresas presentaron un nivel de ingresos alto y presentan el uso del comercio electrónico. Esto representa el 27,2727% del total de las 11 observaciones, así mismo existieron 4 veces en las que las empresas presentaron ingresos bajos sin utilizar comercio electrónico, el mismo que representa un 36,36% del total de las observaciones.

Pruebas de Independencia

Tabla 62:

Tabla de resultado de la prueba de independencia

Prueba	Estadístico	Grados de libertad (GI)	Valor-P
Chi-Cuadrada	7,759	2	0,0207

Elaborado por StatAdvisor

Este resultado de 0.027 es menor a 0.05 por lo que se rechaza la hipótesis nula de no asociatividad y se evidencia la asociatividad entre las variables comercio electrónico e ingresos.

La tabla muestra los resultados de la prueba de hipótesis, en la cual se desea determinar si se rechaza o no la teoría de que las clasificaciones de fila y columna son independientes.

Debido a que el valor-P resultó ser menor a 0.05, se rechaza la hipótesis de que filas y columnas son independientes, dicho resultado tiene un nivel de confianza de 95%. Por lo tanto, se determina que el valor de comercio electrónico para un caso en particular, está relacionado con el valor en ingresos, es decir son variables que se asocian, por lo que la implementación y aplicación del comercio electrónico puede influir positivamente en el incremento de los ingresos como indicador financiero de las empresas.

Análisis del ROA y Comercio Electrónico

Tabulación Cruzada

- Variable para Filas: Comercio Electrónico
- Variable para Columnas: ROA

Número de Observaciones: 11 empresas dedicadas al cultivo o elaboración de productos con valor agregado a base de productos forestales tales como bambú o madera en general.

Número de filas: 2 variables Con Comercio Electrónico y Sin Comercio Electrónico.

Número de columnas: 3 rangos de ROA, Alto, Bajo y Medio.

El StatAdvisor: Este procedimiento construye una tabla de dos entradas mostrando la frecuencia de ocurrencia de los pares de valores únicos de Comercio electrónico y Roadisc. Construye una tabla de contingencia de 2 por 3 para los datos, y despliega los resultados en diferentes formas. De particular interés son las pruebas de independencia entre filas y columnas, las cuales pueden seleccionarse de la lista de Opciones Tabulares.

Tabla 63:

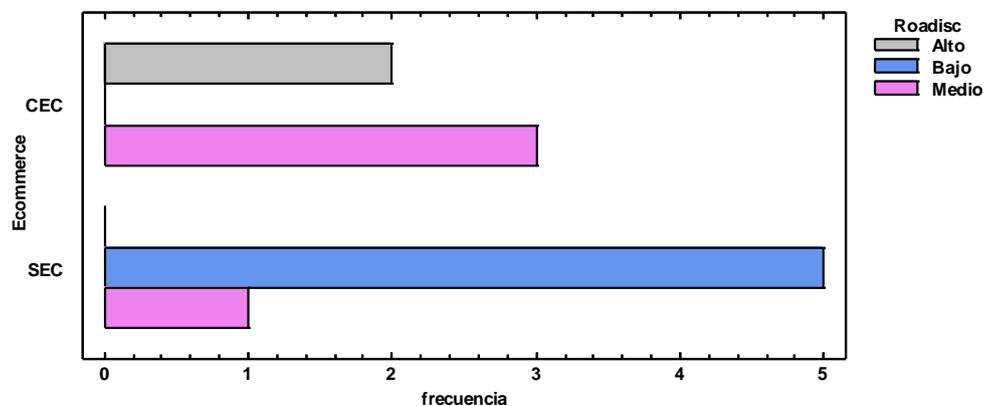
Frecuencias para Comercio electrónico por ROA

	Alto	Bajo	Medio	Total por Fila
CEC	2	0	3	5
	18,18%	0,00%	27,27%	45,45%
SEC	0	5	1	6
	0,00%	45,45%	9,09%	54,55%
Total por Columna	2	5	4	11
	18,18%	45,45%	36,36%	100,00%

Elaborado por StatAdvisor

Gráfico 20:

Diagrama de barras para Comercio electrónico según ROA



Elaborado por StatAdvisor

En la tabla 56 se puede observar la frecuencia entre los valores de comercio electrónico junto con cada uno de los valores de ROA. Se muestra que el primer número de cada celda es la frecuencia y el segundo número muestra el porcentaje de toda la tabla que representa esa celda.

Por ejemplo: en este caso existieron 2 ocasiones en que las empresas presentaron un nivel alto de ROA alto y presentan el uso del comercio electrónico. Esto representa el 18,1818% del total de las 11 observaciones, así mismo existieron 5 veces en que las empresas presentaron un nivel bajo de ROA sin utilizar comercio electrónico, lo que representa un 45,45% del total de las observaciones.

Tabla 64:

Pruebas de Independencia

Prueba	Estadístico	GI	Valor-P
Chi-Cuadrada	7,975	2	0,0185

Elaborado por StatAdvisor

Esta tabla muestra los resultados de la prueba de hipótesis ejecutada para determinar si se rechaza, o no, la idea de que las clasificaciones de fila y columna son independientes. Puesto que el valor-P es menor que 0.05, se puede rechazar la hipótesis de que filas y columnas son independientes con un nivel de confianza del 95%. Por lo tanto, el valor observado de Comercio electrónico para un caso en particular, está relacionado con su valor en ROA, es decir son variables que se asocian, por lo que la implementación y aplicación del comercio electrónico puede influir positivamente en el incremento del ROA como indicador financiero de las empresas.

CONCLUSIONES

Como se ha mencionado en el desarrollo de todo el trabajo de titulación, Ecuador es un país rico en biodiversidad, suelos y clima, debido a esto es considerado como un paraíso forestal. En la actualidad, el sector maderero está teniendo un crecimiento representativo a nivel mundial, sin embargo cabe recalcar que éste sector aún en Ecuador no tiene una incidencia muy representativa en el PIB del país, aunque sí es un generador de empleo.

Debido al auge que tiene el sector maderero existen altos índices de deforestación, por ésta razón se ha decidido trabajar con la caña guadua para la fabricación de muebles decorativos ya que es un sustituto de la madera debido a su resistencia y calidad.

Adicional a eso, para poder escoger el mercado “ideal” para la exportación venta de muebles decorativos a base de caña guadua (bambú) se tuvo que analizar diferentes variables importantes como los aspectos políticos, económicos, sociales y tecnológicos del país al que se desea exportar y así determinar la oportunidad que se podrá tener en este mercado. Las relaciones políticas entre Ecuador y la Unión Europea se han mantenido muy buenas y se espera continúen así.

Por otra parte, en el aspecto económico la Unión Europea tiene un crecimiento estable y cuenta con uno de los países que tiene el PIB más alto a nivel mundial, Reino Unido. Los aspectos sociales y tecnológicos se unen en el caso del análisis de la Unión Europea, debido a que siempre destinan mayor atención y fondos para que se realicen mejoras tecnológicas con el fin de la protección y conservación del medio ambiente y la salud de sus habitantes.

La propuesta de valor de EcuBamboo Furniture S.A es crear productos ecológicos de excelente calidad, modernos y con precios accesibles para el mercado europeo, además la empresa utilizará

herramientas de comercio electrónico para poder ser una empresa más completa y captar de una mejor forma la atención del mercado de Reino Unido.

Por otra parte, es muy importante que la empresa realice un análisis financiero para conocer los precios de sus tres productos. Como resultado final del análisis financiero de EcuBamboo Furniture S.A se puede concluir que se recuperará la inversión en el tercer año de funcionamiento, la TIR será de 32,15% la misma que demuestra que el proyecto será viable, ya que es mayor que la TIR que el mercado de muebles de madera establece (25%). Para financiar el proyecto se necesitará una inversión total de \$221.802,55. La Corporación Financiera Nacional del Ecuador (CFN) financiará el 70% y el 30% restante será financiado por los accionistas de EcuBamboo Furniture S.A.

Finalmente, se aplicó el método “Ji-cuadrado” utilizando las variables ventas año 2013 y ROA 2013 de 11 empresas ecuatorianas que se dedican a la producción de bambú para la venta nacional e internacional, con el fin de probar la hipótesis del proyecto que indica que el uso de comercio electrónico ayuda al incremento de las ventas. Y como resultado se muestra que relación entre la aplicación del uso del comercio electrónico y el ROA como indicador financiero es directa, es decir, que la aplicación del comercio electrónico puede incidir positivamente en el ROA y en los ingresos de las organizaciones.

RECOMENDACIONES

Debido a que el sector maderero está en auge, el gobierno ecuatoriano debería darle más prioridad a este sector para que de esta forma el mismo aporte significativa al PIB del país. Sin embargo, se deben establecer límites a la tala de árboles para evitar la deforestación masiva y darle más importancia a la gran variedad de sustitutos de madera que existen en el Ecuador.

En la parte de relaciones con la Unión Europea, Ecuador debería cuidar y mantener sus relaciones políticas con la misma ya que gracias estas buenas relaciones los productos manufactureros ecuatorianos están teniendo mucho apoyo. Mantener y mejorar el acuerdo "SGP Plus" debería ser el tema más importante para Ecuador para continuar con los beneficios para los productos exportables ecuatorianos.

El crecimiento y la modernización de una empresa es de suma importancia para poder mantenerse en el mercado, por esto EcuBamboo Furniture S.A cuando gane reconocimiento y participación en el mercado europeo debería ampliar su gama de productos exportados a Reino Unido, como por ejemplo fabricar muebles para dormitorios, anaqueles para cocinas, mini bares, etc. Además de esta forma se podría llegar a otros países de la Unión Europea.

Y si es de hablar de precios y costos, sería recomendable que la empresa con el tiempo pueda disminuir ciertos costos directos o indirectos de fabricación ya que la competencia crecerá y un aumento de precios se debería analizar debidamente a futuro, todo esto siempre y cuando la empresa tenga una buena aceptación y posicionamiento en el mercado europeo.

Como se ha mencionado en el desarrollo de todo el trabajo de titulación, Ecuador es un país rico en biodiversidad, suelos y clima, debido a esto es considerado como un paraíso forestal. En la actualidad, el sector

maderero está teniendo un crecimiento representativo a nivel mundial, sin embargo cabe recalcar que éste sector aún en Ecuador no tiene una incidencia muy representativa en el PIB del país, aunque sí es un generador de empleo.

Cuadro de resumen de conclusiones y recomendaciones

CAPÍTULOS	CONCLUSIONES	RECOMENDACIONES
Capítulo 1 Análisis situacional de la industria maderera dedicada a la fabricación y comercialización de bambú en Ecuador y analizar su importancia en los indicadores económicos del país.	En la actualidad, la industria maderera está en pleno auge, gracias a que Ecuador es un país muy rico en clima, suelos y biodiversidad también es considerado un paraíso forestal. Sin embargo la industria maderera no contribuye de forma representativa al PIB del país pero si genera fuentes de empleo.	El gobierno ecuatoriano debería darle más prioridad al sector maderero del país para que aporte de una forma más significativa al PIB del país y además establecer límites a la tala de árboles para evitar la deforestación masiva y de esta forma darle más importancia a la gran variedad de sustitutos de madera que existen en el Ecuador.
Capítulo 2 Analizar el mercado extranjero seleccionado para la exportación de muebles decorativos a base de caña guadua (bambú)	La Unión Europea es un gran mercado y el cuál da oportunidad a los países subdesarrollados para que puedan crecer con sus exportaciones. La UE es un grande a nivel de desarrollo económico, el mismo que ha mantenido muy buenas relaciones políticas con Ecuador y sin dejar a un lado el ámbito social y tecnológico, la UE destina mucha importancia y fondos monetarios para la protección del medio ambiente y la salud de sus habitantes.	Ecuador debería cuidar sus relaciones políticas con la UE ya que esto es una gran oportunidad para el crecimiento de los productos manufactureros que se exportan a la UE. Mantener y mejorar el acuerdo "SGP Plus" debería ser el tema más importante para Ecuador.
Capítulo 3 Análisis de la creación de una pequeña empresa ecuatoriana dedicada a la fabricación y exportación a Reino Unido de muebles decorativos a base de bambú	La pequeña empresa ecuatoriana EcuBamboo Furniture S.A se dedicará a la fabricación y exportación de muebles decorativos a base de bambú a Reino Unido con el fin de aportar con la matriz productiva y el desarrollo económico del país. La visión de la empresa es ser en el año 2020 líder en el mercado de fabricación de muebles decorativos a base de bambú. Adicional, la empresa utilizará herramientas de comercio electrónico con el fin de aumentar las ventas y captar mayor atención del mercado.	Cuando EcuBamboo Furniture S.A gane reconocimiento y participación en el mercado europeo podría ampliar su gama de productos para ofrecer, como por ejemplo fabricar muebles para dormitorios, anaqueles para cocinas, mini bares, etc. Por otra parte, con el paso del tiempo la empresa podrá ofrecer muebles especializados a sus clientes fijos con la ayuda de la página web de la compañía.
Capítulo 4 Proyección de ventas en 10 años de la empresa a través de la fabricación y exportación de muebles decorativos a base de caña guadua (bambú) al mercado de Reino Unido utilizando estrategias de comercio electrónico para la optimización de su gestión comercial	Se realizó un análisis financiero de la empresa EcuBamboo Furniture S.A para determinar si el proyecto es viable o no. Los resultados del mismo arrojaron que la TIR es de 32,15%, la misma que es mayor a la TMAR que estipula el mercado ecuatoriano para el sector de fabricación de muebles de madera, por lo tanto se determina que el proyecto sí es viable. Adicional a eso se aplicó el método estadístico "Ji-cuadrado" para probar la hipótesis y se concluyó que el uso de comercio electrónico si incide en el incremento de las ventas de las empresas.	La empresa podría con el tiempo disminuir ciertos costos indirectos o directos de fabricación, un incremento de precios podría ser factible siempre y cuando se tenga en cuenta la competencia. Todo esto se debería realizar cuando la empresa tenga una buena aceptación y posicionamiento en el mercado europeo.

ANEXOS

Anexo 1: Encuesta

1. Nombre de la Empresa*

2. ¿Durante cuánto tiempo su compañía ha realizado actividades comerciales?*

_____ Años

3. La empresa es:*

Unipersonal ___ Sociedad Anónima ___ Ltda. ___ En Comandita ___

4. ¿A qué Mercado están dirigidos los productos que produce su empresa?*

Local ___ Regional ___ Nacional ___ Internacional ___

5. ¿A dónde exporta la empresa sus productos?

6. ¿Qué es lo que más se exporta?

7. ¿La empresa usa estrategias de comercio electrónico para comercializar / exportar sus productos?*

SI _____ NO _____

8. ¿Ha contribuido el comercio electrónico para mejorar las ventas de su empresa a nivel nacional o internacional?*

SI _____ NO _____

Anexo 2: Productores de bambú/caña guadua en el Ecuador 2013

N°	Provincia/Sector	Empresa	Produce	Productos que ofrece		Precio de venta promedio(\$)	
1	Santo Domingo-Luz de América	Finca Sra. Betty Segovia	Caña brava	Cujes		0.70	
2	Santo Domingo	Hda. San Antonio	Caña brava	Cujes		0.70	
3	Santo Domingo	Finca La Lolita	Caña brava	Cujes		0.50	
4	Santo Domingo	Hda. La Palma	Caña brava	Caña ansa	Cujes	1.50	
5	Los Ríos	Reybanpac Hda. Norma Isella(Grupo Wong)	Caña brava	Caña ansa	Cujes	Caña rolliza	0.80
6	Los Ríos-Quevedo	Hda. Ana Julia	Caña brava	Caña ansa	Caña Rolliza		1.50
7	Los Ríos-Quevedo	Reybanpac	Caña brava	Caña ansa	Caña Rolliza		3.00
8	Los Ríos	Hda. Martinica(Álvaro Roboa)	Caña brava	Caña ansa	Caña natural	Caña reservada	3.00
9	Los Ríos-Vinces	Hda. Rafaela	Caña mansa		Cujes	Caña natural	2.00
10	Los Ríos	Hda. Ciruelo I	Caña brava	Caña Rolliza		3.10	
11	Los Ríos-Valdivia	Finca Carolina	Caña brava	Caña picada	Latilla	1.30	

12	Los Ríos-Valdivia	Hda. Valdivia	Caña brava	Caña ansa	Caña Rolliza		0.40
13	Los Ríos-San Juan	Finca Aurora	Caña mansa		Cujes	Caña olliza	3.20
14	Los Ríos-San Juan	Finca Aronalita	Caña brava		Caña picada	Latilla	0.35
15	Los Ríos-San Juan	Finca Charito II	Caña brava		Cujes		1.50
16	Los Ríos-Balzar	Finca Carozo	Caña brava	Bambú	Cujes	Caña atural	1.50
17	Los Ríos-Babahoyo	Finca La Aurora	Caña brava		Caña Rolliza		1.60
18	Los Ríos-Quevedo	Comercial Caña Guadua	Caña brava		Cujes	Caña atural	1.50
19	Los Ríos	Hda. San Jacinto	Caña brava		Cujes	Caña olliza	1.60
20	Los Ríos-Costa Azul	Finca Familia Mosquera	Bambú		Cujes	Caña olliza	1.80
21	Los Ríos-Quevedo	Hda. Mirador de Isla	Caña brava		Cujes	Caña olliza	1.70
22	Los Ríos-Quevedo	Hda. El vinde	Caña brava		Cujes	Caña olliza	1.80
23	Los Ríos-Quevedo	Hda. La Primavera	Caña brava		Cujes	Caña olliza	1.80
24	Los Ríos-Quevedo	Hda. La Gaviota	Caña brava		Cujes	Caña olliza	1.30

25	Guayas-Naranjal	Finca San Juan I	Caña brava		Cujes		1.70
26	Guayas	Fundación Hogar de Cristo	Caña brava		Cujes		1.60
27	Santa Elena-Olon	AGROLON	Bambú		Cujes	Caña olliza	1.60
28	Santa Elena-Olon	Finca San Eduardo	Caña brava		Cujes		1.70
29	Santa Elena-Olon	Finca El Porvenir	Caña brava		Cujes		1.80
30	Santa Elena-Olon	Finca Cerro El encanto	Caña Mansa		Cujes		1.50
31	Santa Elena-Olon	Finca Ríos	Caña brava		Cujes	Caña olliza	1.20
32	Santa Elena-Olon	Finca Orrala	Caña brava		Cujes	Caña olliza	0.50
33	Manabí-Olmedo	Finca Avilo Aviles	Caña brava		Cujes	Caña olliza	1.80
34	Santo Domingo	Amingay	Caña brava	Bambú	Cujes	Caña olliza	1.70
35	El Oro-Río Bonito	Finca Ricardo Serrano	Caña brava		Cujes	Caña olliza	1.10
36	El Oro-Huaquillas	Finca Medina	Caña brava	Caña ansa	Cujes		2.00
37	Santo Domingo	San Jacinto	Caña brava	Bambú	Cujes	Caña olliza	1.15
38	Santo Domingo	San Pedro	Caña brava	Bambú	Cujes	Caña olliza	1.25

39	Santo Domingo	Santa Ana	Caña brava	Bambú	Cujes	Caña olliza	1.30
40	Santo Domingo	La Germania	Caña brava		Cujes	Caña atural	0.58
41	Santo Domingo	Comunidad quebrada de A	Caña brava		Cujes	Caña atural	0.60
42	Balzar	Rancho JJ	Caña brava		Cujes	Caña olliza	1.25
43	Naranjal	Río Muchacho	Caña brava		Cujes	Caña olliza	1.10
44	Naranjal	Martín Púas	Caña brava		Cujes		0.50
45	General Antonio izalde	José Ventura	Caña brava		Cujes		0.50
46	Santa Elena	Justino Castillo	Caña brava		Cujes		0.45
47	Santa Elena	Pedro Magallanes	Caña brava		Cujes		0.50
48	Santa Elena	Florencio Chillán	Caña brava		Cujes		0.60
49	General Antonio izalde	Ignacio Ventura	Caña brava		Cujes		0.62
50	General Antonio izalde	Walter Sánchez	Caña brava		Cujes		0.50
51	Patricia Pilar-Los fos	Marcelo Vinueza	Caña brava		Cujes		0.50
52	Patricia Pilar-Los	Carmen Gounther	Caña brava		Cujes		0.45

	ios						
53	Quevedo	Carlos Vázquez	Caña brava	Cujes		0.65	
54	Quevedo	Marianitas	Caña brava	Cujes	Caña natural	0.60	
55	Quevedo	Olonche	Caña brava	Cujes	Caña natural	0.60	
56	Posorja	San Marco	Caña brava	Cujes	Caña natural	0.40	
57	Santa Elena	Pedro Miranda	Caña brava	Cujes		0.50	
58	Santa Elena	Felipe Squeret	Caña brava	Cujes		0.60	
59	Santa Elena	Luis Eguiguren	Caña brava	Cujes		0.60	
60	Santa Elena	Juan Andrade	Caña brava	Cujes		0.60	
61	Santa Elena	Washington Cobo	Caña brava	Cujes		0.50	
62	Santa Elena	Rodrigo Pallares	Caña brava	Cujes		0.45	
63	Santa Elena	Juan Kigman	Caña brava	Cujes		0.50	
64	Santa Elena	Galo Gamboa	Caña brava	Cujes		0.50	
65	Santa Elena	Pablo Vega	Caña brava	Cujes		0.50	
66	Santa Elena	Fabián Vivanco	Caña brava	Cujes		0.50	
67	Santa Elena	José Pérez	Caña brava	Cujes		0.50	
68	Esmeraldas	Rain Forest Bamboo	Caña brava	Bambú	Caña natural	Caña olliza	0.70
69	Pichincha-Pedro cente Maldonado	Big Bamboo	Caña brava	Bambú	Caña natural	Caña reservada	1.90

70	Vía Quinindé	Empresa DEBAMBU	Caña brava	Bambú	Caña natural	Caña reservada	1.85
71	Balzar	Construcción Hogar de risto	Caña brava	Bambú	Caña natural	Caña reservada	2.00
72	Vinces	Bosques y Jardines	Caña brava	Bambú	Caña natural	Caña olliza	1.50
73	Santo Domingo	Florita del Toachi	Caña brava	Caña ansa	Caña natural	Caña olliza	1.35
74	Santo Domingo	El Porvenir del Toachi	Caña brava	Caña ansa	Caña natural	Caña olliza	1.40
75	Santo Domingo	Santa Rosa del Toachi	Caña brava		Cujes		0.50
76	Santo Domingo	6 de Enero	Caña brava		Cujes		0.50
77	Santo Domingo	Las Mercedes	Caña brava		Cujes		0.50
78	Santo Domingo	Ganaderos Orenses	Caña brava		Cujes		0.50
79	Santo Domingo	18 de Noviembre	Caña brava		Cujes	Caña natural	0.65
80	Santo Domingo	Chiguilpe	Caña brava		Cujes	Caña natural	0.60
81	Santo Domingo	El Cisne	Caña brava		Cujes	Caña natural	0.60
82	Santo Domingo	El Austro	Caña brava		Cujes	Caña natural	0.60
83	Santo Domingo	Bolo Alto	Caña brava		Cujes	Caña	0.60

						atural	
84	Santo Domingo	Milton Murillo	Caña brava		Cujes	Caña atural	0.60
85	Santo Domingo	San Ramón	Caña brava	Bambú	Caña natural	Caña olliza	1.20
86	Santo Domingo	Estero Frío	Caña brava		Cujes	Caña atural	0.60
87	Santo Domingo	Recinto Loja	Caña brava		Cujes	Caña olliza	1.45
88	Santo Domingo	La Independencia	Caña brava		Cujes	Caña atural	0.50
89	Santo Domingo	La Unión	Caña brava		Cujes	Latilla	1.80
90	Santo Domingo	La Pardera	Caña brava		Cujes	Caña atural	0.60
91	Santo Domingo	Recinto Ecuador	Caña brava		Cujes	Caña atural	0.60
92	Santo Domingo	Puerto Nuevo	Caña brava		Cujes	Caña atural	0.65
93	Santo Domingo	Otongo Mapali	Caña brava		Cujes	Caña atural	0.60
94	Santo Domingo	Hda. Tres Marías	Caña brava		Cujes	Caña reservada	2.00
95	Santo Domingo	FORESA	Caña brava	Caña	Cujes	Caña	1.25

				ansa		olliza	
96	Balzar	BALSAGRO	Caña brava	Caña ansa	Cujes	Caña olliza	1.60
97	Naranjal	Sr. Araujo	Caña brava		Cujes	Latilla	2.00
98	Naranjal	Sergio Cedeño	Caña brava		Cujes	Caña atural	0.50
99	General Antonio izalde	TANDIL S.A.	Caña brava	Caña ansa	Cujes	Caña atural	0.55
100	Santa Elena	Agrolón	Caña brava	Caña ansa	Cujes	Caña atural	0.50
101	Santa Elena	Vivero Forestal La entrada	Caña brava	Caña ansa	Cujes	Caña olliza	1.25
102	Santa Elena	Bambullacta	Caña brava	Caña ansa	Cujes	Caña atural	0.60
103	General Antonio izalde	Nobis	Caña brava	Bambú	Cujes	Caña atural	0.60
104	General Antonio izalde	El gaudal	Caña brava		Cujes	Latilla	0.75
105	Patricia Pilar-Los fos	Caña brava	Caña brava		Cujes	Caña atural	0.50
106	Patricia Pilar-Los fos	Reysahuwai S.A.	Caña brava	Bambú	Cujes	Caña olliza	1.55
107	Quevedo	ECUAGUADUA	Caña brava	Bambú	Cujes	Caña	1.20

						olliza	
108	Quevedo	El Almendro	Caña brava		Cujes	Caña natural	0.50
109	Quevedo	Adrianita	Caña brava		Cujes	Caña natural	0.50
110	Posorja	Gustavo Quirola	Caña brava		Cujes		0.45
111	Santa Elena	Francisco Sánchez	Caña brava		Cujes		0.50
112	Santa Elena	Armando Malave	Caña brava		Cujes		0.50
113	Santa Elena	José Reyes	Caña brava		Cujes		0.50
114	Santa Elena	Ernesto Suárez	Caña brava		Cujes		0.50
115	Santa Elena	Vicente Domínguez	Caña brava		Cujes		0.50
116	Santa Elena	Víctor Suárez	Caña brava		Cujes		0.55
117	Santa Elena	Hilario Tigüero	Caña brava		Cujes		0.50
118	Santa Elena	Cirilo Orrala	Caña brava		Cujes		0.40
119	Santa Elena	Guido Ponce	Caña brava		Cujes		0.43
120	Santa Elena	Genaro Bastidas	Caña brava	Caña ansa	Cujes		0.45
121	Santa Elena	Adalberto González	Caña brava	Caña ansa	Cujes		0.50
122	Santa Elena	Fundación Santamaría del at	Caña brava	Bambú	Cujes	Latilla	0.75
123	Santa Elena	Marco Oviedo	Caña brava		Cujes	Caña natural	1.20

124	Buena Fé	Manuel Mendoza	Caña brava		Cujes	Caña natural	0.65
125	Balzar	Tropibosque	Caña brava	Bambú	Cujes	Caña olliza	1.35
126	Vinces	Cesar Sotomayor	Caña brava		Cujes	Caña natural	0.60
127	Quevedo	Diego Checa	Caña brava		Cujes		0.50
128	Quevedo	Omar Juez	Caña brava		Cujes		0.50
129	Quevedo	Geovanny Muñoz	Caña brava		Cujes		0.50
130	Quevedo	Walter Andrade	Caña brava		Cujes		0.60
131	Quevedo	Alfonso Coello	Caña brava		Cujes		0.50
132	Quevedo	INMORIEC	Caña brava	Bambú	Cujes	Caña natural	0.60
133	Quevedo	Isidro Romero	Caña brava		Cujes	Caña natural	0.60
134	Quevedo	Hcda. Mercedes	Caña brava	Caña ansa	Cujes	Caña natural	0.60
135	Quevedo	Hcda. Mirador del Isla	Caña brava	Caña ansa	Cujes	Caña natural	0.70
136	Quevedo	Hcda. El vinde	Caña brava		Cujes	Caña olliza	1.50
137	El Guabo	Dr. Ricardo Serrano	Caña brava		Cujes	Caña olliza	1.40

Fuente: Banco Central del Ecuador (2013)

Elaborado por Autores

Anexo 3: Comercializadores de bambú/caña guadua en el Ecuador

N°	Provincia/Sector	Empresa	Productos que ofrece			Precio de venta promedio(\$)
1	Azuay-Cuenca	Depósito madera Jaimito	Cujes	Caña Picada	Caña rolliza	2.40
2	Azuay-Cuenca	Comercial Mapelco	Cujes	Caña Picada	Caña rolliza	1.80
3	Azuay-Cuenca	Depósito madera Janeth y hermanos	Caña Picada	Caña rolliza		2.70
4	Azuay-Cuenca	Depósito madera Señor del cautivo	Cujes	Caña Picada	Caña rolliza	2.50
5	Azuay-Cuenca	Maderas San Agustín	Cujes	Caña Picada	Caña rolliza	2.10
6	Azuay-Cuenca	Depósito madera Reina del Cisne	Caña rolliza			1.80
7	Azuay-Cuenca	Madera Los Laureles	Cujes	Caña rolliza		1.35
8	Pichincha-Quito	Carpintería Vanesa	Caña rolliza			2.70
9	Pichincha-Guayllabamba	Distribuidora Chaquibambú	Caña Picada			1.75
10	Pichincha-Tabacundo	Difer Pac	Cujes	Caña rolliza		3.00
11	Pichincha	Depósito Oviedo	Cujes	Caña rolliza		3.50
12	Pichincha	Aserradero Garzón	Cujes	Caña Picada	Caña rolliza	2.50

13	Pichincha-Tabacundo	Made Agro	Caña rolliza			3.30
14	Pichincha	Depósito Flores	Caña rolliza			3.10
15	Pichincha	Aserradero Omar Guerrero	Caña rolliza			3.20
16	Pichincha	Depósito Madera	Caña rolliza			3.30
17	Pichinca-Cayambe	Aserradero Buen Amigo	Caña Picada	Caña rolliza		2.50
18	Pichincha-Quito	Depósito madera El constructor	Caña rolliza			3.20
19	Pichincha-Guayllabamba	Madeol	Caña Picada	Caña rolliza		3.00
20	Pichincha-Guayllabamba	Aserradero los pinos	Cujes	Caña esterilla		1.70
21	Pichincha	Depósito madera Santa Marianita	Cujes	Caña rolliza		3.00
22	Pichincha-Tabacundo	Depósito madera	Cujes	Caña rolliza		3.00
23	Santo Domingo	Aserradero Santo Domingo	Cujes	Caña esterilla		2.50
24	Santo Domingo	Loor Palacios	Cujes	Caña rolliza		2.50
25	Santo Domingo	San Antonio	Cujes	Caña rolliza		2.30
26	Santo Domingo	PROMADERA	Cujes	Caña Picada	Caña rolliza	2.20
27	Santo Domingo	Comercial Maderera Macas	Cujes	Caña Picada	Caña rolliza	2.50
28	Santo Domingo	Made consttucciones	Caña rolliza	Caña esterilla		1.60
29	Santo Domingo	Todo madera	Cujes	Caña esterilla		1.90
30	Los Ríos-Quevedo	Caña Guadua	Cujes	Caña esterilla		2.80

31	Los Ríos-Quevedo	Comercial Carlos Rosas	Cujes	Caña rolliza		3.00
32	Los Ríos-Quevedo	Depósito de cañas	Cujes	Caña rolliza	Caña esterilla	2.50
33	Los Ríos-Quevedo	Depósito caña guadua	Cujes	Caña rolliza	Caña esterilla	2.30
34	Los Ríos-Quevedo	Aserradero El campeón	Cujes	Caña esterilla		2.00
35	Los Ríos-Quevedo	Depósito de madera y caña guadua	Cujes	Caña rolliza		1.60
36	Los Ríos-Quevedo	Depósito de madera el arbolito	Cujes	Caña rolliza		1.70
37	Los Ríos-San Juan	Depósito Panchita	Cujes	Caña rolliza		0.80
38	Los Ríos-San Juan	Depósito de madera el manaba	Cujes	Caña rolliza		2.00
39	Los Ríos-San Juan	Depósito madera Niña Mirella	Cujes	Caña rolliza		0.50
40	Guayas-Milagro	Depósito de madera Guaman	Cujes	Caña Picada		2.60
41	Guayas-Milagro	Depósito Madera Monte Sión	Cujes	Caña rolliza		2.00
42	Guayas-Naranjal	Depósito Madera Gómez	Cujes	Caña rolliza		1.50
43	Guayas-Milagro	Depósito de madera y caña Don Torres	Cujes	Caña rolliza		2.25
44	Guayas-Milagro	Depósito madera San Francisco	Cujes	Caña rolliza		1.60

45	Santa Elena-Olon	Corporación la noble guadua	Cujes	Caña rolliza		1.50
46	Santa Elena-San José	Depósito madera Don Guido	Cujes	Caña rolliza		1.50
47	Santa Elena-San José	Taller Gutiérrez	Cujes	Caña rolliza		1.50
48	Manabí-San Placido	Comercio Caña	Cujes	Caña Picada		1.50
49	Manabí-San Vicente	Depósito madera San Vicente	Cujes	Caña rolliza	Caña esterilla	1.70
50	Manabí-Portoviejo	Fundación Hogar de Cristo	Cujes	Caña Picada		1.60
51	Manabí-Portoviejo	Depósito madera Don Lucho	Cujes	Caña Picada		1.70
52	El Oro-Huaquillas	Depósito de cañas Pérez	Cujes	Caña rolliza		1.50
53	El Oro-Arenillas	Aserradero San Vicente	Cujes	Caña Picada		1.75
54	El Oro-Huaquillas	Diseños en caña bambú	Cujes	Caña rolliza		1.50
55	El Oro-Huaquillas	Exportaciones Illesecas	Cujes	Caña rolliza		1.50
56	El Oro-Huaquillas	Comercializador Díaz Franco	Cujes	Caña rolliza		2.00

Fuente: Banco Central del Ecuador (2013)

Elaborado por Autores

Anexo 4: Importadores y compradores de muebles del Reino Unido

N°	Empresa	Ubicación	Categoría	Producto
1	Anthony William Ballard, Petronellajohanna Antonia	The Old Post Office Hill Road Daventry	Importador	Muebles
2	Arena Advertising And Marketing Ltd	Georgian House Greenhill Sherborne	Importador	Muebles
3	Everlux (Electronics) Ltd	Unit 8 Highcliffe Industrial Estate Morley West Yorkshire	Importador	Muebles
4	Artemis Design Company Ltd	Unit 9 Downsbrook Trading Estate Southdownview Way West Sussex	Importador	Muebles
5	Anthony Graham Bellinger	Keepers Cottage Paley Street	Importador	Muebles

		Maidenhead		
6	Acerola Interiors Ltd	36 Queen Victoria Road Bristol	Importador	Muebles
7	Ais Countdown Limited	2276 Dunbeath Road Elgin Industrial Estate Swindon	Importador	Muebles
8	Kaast Uk Limited	14 Station Road Methven Perthshire	Importador	Muebles
9	British Chess Magazine Ltd	44 Baker Street Londres	Importador	Muebles
10	Advantage Ds Limited	Carr House 8 Hawley Road Hinckley	Importador	Muebles
11	Maxi's (The Light) Company Limited	Carr House 8 Hawley Road Hinckley	Importador	Muebles

12	Mail Resource Limited	61 Phoenix Distribution Park Phoenix Way Hounslow	Importador	Muebles
13	Abdulahi Ali Arukar	116 Quill Street Londres	Importador	Muebles
14	Ascot (S&f) International Ltd	Kingfisher House Restmor Way Hackbridge Road Surrey	Importador	Muebles
15	Ashley Wilde Group Ltd	Emmanuel House Travellers Close Welham Green	Importador	Muebles
16	Al Catering Ltd	383 Station Road Harrow Middlesex	Importador	Muebles
17	Burges Salmon Llp	Narrow Quay House Narrow Quay Bristol	Importador	Muebles

18	Ar Consulting Group Ltd	1d Glossop Road South Croydon Surrey	Importador	Muebles
19	Becker Acroma Ltd	Rookwood Way Haverhill Suffolk	Importador	Muebles
20	Christopher Baranowski	Higher Dairy House Allowenshay Hinton St. George	Importador	Muebles
21	Atitheb Prasutanond	30-32 Clarence St Gloucester	Importador	Muebles
22	Richmond Solutions Ltd	4th Floor 8-14 Vine Hill Londres	Importador	Muebles
23	Global Material Sourcing Limited	Maydencroft Well Lane Rawdon	Importador	Muebles
24	Cloverleaf Pubs Limited	Whitehead Farm 650 Whittingham Lane	Importador	Muebles

		Goosnargh		
25	Calico Crafts Limited	Unit 12 Northfield Road Business Park Northfield Road Cambridgeshire	Importador	Muebles
26	All Saints Retail Ltd	Units C15-c17 Jacks Place 6 Corbet Place	Importador	Muebles
27	Angela Berthebaud	35 Byland Grove Allerton Bradford	Importador	Muebles
28	Christopher James Mather Susan Elaine Mather	Mistletoe Cottage Copmere End Eccleshall	Importador	Muebles
29	Gang Ge	25 Liverpool Road Luton	Importador	Muebles

30	Azure Uk	5 St John Goshawk Road Rash's Green Ind Estate East Dereham	Importador	Muebles
31	Ap Engineering (Display Stands) Ltd	9a Fitzherbert Spur Farlington Portsmouth	Importador	Muebles
32	Akdeniz Jewellery Co Ltd	358 Walworth Road Londres	Importador	Muebles
33	Titus International Plc	10 Brook Business Centre Cowley Mill Road Uxbridge	Importador	Muebles
34	Abbas Ragee	90 Evington Valley Road Leicester	Importador	Muebles
35	Srar Club Ltd	132b The Broadway Southall	Importador	Muebles
36	Mohan Fernando	132b The Broadway Southall	Importador	Muebles
37	Jr Distribution Limited	Unit K2 Romany Works Wareham Road	Importador	Muebles

		Holton Heath		
38	Advertising Constructions Limited	Brick Kiln Lane Basford Stoke-on-trent	Importador	Muebles
39	Kwong Le Yuen Uk Ltd	Dan House, Unit 5 307 Elveden Road Park Royal	Importador	Muebles
40	Apple 2000 Limited	6b Station Way Brandon Suffolk	Importador	Muebles
41	George Fischer Sales Limited	Paradise Way Coventry	Importador	Muebles
42	Barry Steven Mcneil	Hilltop House Newtown Henlow	Importador	Muebles
43	Ct Partners Uk Limited	Finsgate 5-7 Cranwood Street Londres	Importador	Muebles

44	Greenclose Ltd	Pennington House Lymington Hants	Importador	Muebles
45	Norton Industrial Fasteners Limited	Lacre Way Works Road Letchworth	Importador	Muebles
46	Arkwright Reclamation Ltd	Red Hill Quarry Lodge Lane Dinnington	Importador	Muebles
47	Diesig Ltd	Denmill Tough Alford	Importador	Muebles
48	Octagon Sports Marketing Limited	Attn Gary Mann Octagon House 81/83 Fulham High Street	Importador	Muebles
49	Anglo Pacific Forwarding Limited	5/9 Willen Field Road Londres	Importador	Muebles
50	David Hugh Gladden	12 Brockhurst Road Kingswood	Importador	Muebles

		Bristol		
51	Horn Furniture (Uk) Limited	Unit 12,oaktree Business Park Spitfire Way,off Hunts Rise Southmarston Park	Importador	Muebles
52	All-in-one Garden Centre Ltd	Rochdale Road Slattocks Middleton	Importador	Muebles
53	Harte Woodworking Limited	Springfield Mill Spa Street Ossett	Importador	Muebles
54	Anthony Bennett Ltd	North Wing 3 Knotley Hall Chiddingstone Causeway Kent	Importador	Muebles
55	Bartle Bogle Hegarty Limited	60 Kingly Street Londres	Importador	Muebles

56	International Images Ltd	Suite 9,5 1 Warwick Row Londres	Importador	Muebles
57	Vitec Group Communications Limited	7400 Beach Drive Cambridge Research Park Cambridge	Importador	Muebles
58	Adastra Software Ltd	Unit 4 Eurogate Business Park Ashford	Importador	Muebles
59	John Wilde & Co (Metals) Ltd	66/72 Devon Street Birmingham	Importador	Muebles
60	Centerprise International Ltd	Hampshire International Business Park Basingstoke	Importador	Muebles
61	Asco Fixings Ltd	Colliery Road West Bromwich West Midlands	Importador	Muebles
62	Albany Marketing Limited	Waterloo Road Sulgrave	Importador	Muebles

		Washington		
63	Growing Success Organics Ltd	Unit1-3 Hilltop Business Park Devizes Road	Importador	Muebles
64	Aline Burgmann	Flat 142 Artillery Mansions 75 Victoria Street Londres	Importador	Muebles
65	Archipelago Europe Ltd	Tower 42 - Level7 International Financial Centre 25 Old Broad Street	Importador	Muebles
66	Alan Cristea Gallery Ltd	31 Cork Street Londres	Importador	Muebles
67	Kevin Leeves, Alec Leeves And Peterleeves	Darwell Beach Darwell Hill Netherfield	Importador	Muebles
68	Faith Margaret Collingwood	3 Old Printing Works Selwood Road	Importador	Muebles

		Frome		
69	Apex Office Furniture	32 Morris Road Nuffield Industrial Estate Poole	Importador	Muebles
70	Asia Crafts	56 Poyntzpass Road Loughbrickland Co Down	Importador	Muebles
71	Arrow Imports Limited	Unit 6 Hebden Road Scunthorpe Re	Importador	Muebles
72	Access Spedition & International Forwarding Ltd	Unit 21 Queens Square Business Park Honley	Importador	Muebles

73	Mr Robert Wright	Building Lfi The Lodge Highlands Farm D Chelmsford Chelmsford	Importador	Muebles
74	Artisan Enterprises Ltd	1 Ellis House Brandon Street Londres	Importador	Muebles
75	Aa And Co	213 Lincoln Road Peterborough	Importador	Muebles
76	Rsd Glass Works Ltd	Unit 1 - 4 Auchinraith Industrial Estate Blantyre	Importador	Muebles
77	Mr Christopher John Jenkins	163a Station Road Stechford Birmingham	Importador	Muebles
78	Acelink Communications Ltd	Unit 2 Fletchers Square	Importador	Muebles

		Southend-on-sea		
79	Accor Uk Ltd	1 Shortlands Hammersmith Londres	Importador	Muebles
80	Reliance Chauffeur Drive Limited	Unit 8 & 12 Basepoint Business Centre Marsh Way Essex	Importador	Muebles
81	Longpre Furniture Limited	The Claddings Station Road Bruton	Importador	Muebles
82	Man Prop Three Ltd	C/O Zdudhia And Co Ltd Macmillan House 96 Kensington High Street	Importador	Muebles
83	Head Start Team Events Ltd	Gunyah Farm 100 Redehall Road Smallfield	Importador	Muebles

84	2iq Ltd	Park House 15-23 Greenhill Crescent Watford Business Park Hertfordshire	Importador	Muebles
85	Crystal Bard Gogreen	Unit 12 Lackaghboy Industrial Estate Tempo Road Co Fermanagh	Importador	Muebles
86	Abl International (Uk) Ltd	Unit 7 Park Springs Springvale Road Barnsley	Importador	Muebles
87	Lotusfeet	236 Chelsea Cloisters Sloane Avenue	Importador	Muebles
88	Ampacet Uk Limited	Unit F1 Halesfield 21 Telford	Importador	Muebles
89	Carkeel Pools And Leisure Limited	Salisbury Road Downtown	Importador	Muebles

		Salisbury		
90	Low Pressure Innovations Limited	Unit 2 Pipehouse Wharf Morfa Road	Importador	Muebles
91	Direct Display Europe Ltd	21 Purdeys Way Purdeys Industrial Estate Rochford	Importador	Muebles
92	Open Canoe Man Limited	5 Holmfield Road Stoneygate Leicester	Importador	Muebles
93	Glen Gareth Leslie James	Norton Farm Main Road Norton-in-hales	Importador	Muebles
94	Alexander James (Contract Interiors) Limited	3 How Lane Farm How Lane White Waltham	Importador	Muebles
95	Paul Lee	Woodstock Grindstone Handle Corner	Importador	Muebles

		Knaphill		
96	Mr John James Taylor And Mrs Christine Taylor	23 High Street Sittingbourne Kent	Importador	Muebles
97	Mediterranean Fine Foods (Uk) Ltd	Unit 3 Maundrell Road Porte Marsh Ind Estate Wiltshire	Importador	Muebles
98	Ansini Limited	Unit 7b Pleasley Mill Business Park Outgang Lane Pleasley V Ale Notts	Importador	Muebles
99	David Pullen	Unit 6b Helca Works Mounsey Works Preston, Lancash Preston, Lancashire	Importador	Muebles

100	Adhesives International Ltd	Northleigh Business Park Woodstock Road Northleigh Oxon	Importador	Muebles
101	Furmanac Limited	36-38 Plume Street Aston Birmingham	Importador	Muebles
102	Kaast Uk Ltd	Station Road Methven Perth	Importador	Muebles
103	A S H Plastics (Wolverhampton) Limited	City House Ettingshall Road Wolverhampton	Importador	Muebles
104	Amarbo (Uk) Limited	603-605 Wakefield Road Waterloo Huddersfield	Importador	Muebles
105	Annie Mo's Limited	99-105 Holburn Street Aberdeen	Importador	Muebles

106	Pico International (Uk) Limited	1 Victoria Villas Richmond Surrey	Importador	Muebles
107	Asm Dimatec Ltd	Waterfront 60 Wagstaff Way Olney	Importador	Muebles
108	Alexander Kobrin Ltd	Alexander Kobrin Ltd 177 Darkes Lane Potters Bar Herts	Importador	Muebles
109	K C Wones Ltd	3-7 Morley Road Tonbridge Kent	Importador	Muebles
110	Arnolds Of Cumbria Limited	Livingston House Longtown Carlisle	Importador	Muebles
111	Access To Design Limited	Unit C2 Cygnet House Halesfield 23	Importador	Muebles

		Shropshire		
112	Armrevolution Ltd	Ground Floor 38 Spital Square Londres	Importador	Muebles
113	Carlton Industries Ltd	Units 3-4 Progress Business Park Progress Way Surrey	Importador	Muebles
114	Christopher Newark	19 Brook Road Romford	Importador	Muebles
115	inter-shape (Trading) Limited	2 Baird Close Drayton Fields Industrial Est Daventry	Importador	Muebles
116	Angloflora Farms Ltd	Whitehouse Farm Lynn Road Bawsey	Importador	Muebles

		Norfolk		
117	Buckfast Abbey Trustees Registered	St Mary's Abbey Buckfast Buckfastleigh	Importador	Muebles
118	Coral Quay Fairtrade Ltd	Palmon Stables Llanddeiniol Llanrhystud	Importador	Muebles
119	Anisa Carpets Ltd	Unit 21 I O Business Centre Hatfield Business Park	Importador	Muebles
120	Abbott International Plc	Springfield Road Burnham-on-crouch Essex	Importador	Muebles
121	Alexander Harold Dennis Bater	Colley Lane Bridgwater Somerset	Importador	Muebles

122	Baltic Trading Company Limited	Catchpell House Carpet Lane Port Of Leith	Importador	Muebles
123	Anthony John Andrew	8 High Street Llanerchymedd Anglesey	Importador	Muebles
124	Aura Interiors Ltd	10 East Close Ealing Londres	Importador	Muebles
125	American Forest & Paper Association	American Forest & Paper Association 3 St Michael's Alley Londres	Importador	Muebles
126	Howard Boyes Jones	The Brook Cottage Hereford Street Presteigne	Importador	Muebles
127	Antique Furniture Designs Limited	Sandy Bank Road New York Lincoln	Importador	Muebles

128	1st Containers Uk Ltd	Unit B Denver Industrial Estate Off Ferry Lane Essex	Importador	Muebles
129	Ara Design International Ltd	85 Marchmont Street Londres	Importador	Muebles
130	Fine Timber Products Ltd	The Old Rectory Boraston Tenbury Wells	Importador	Muebles
131	Leicester Fancy Box Company Limited	Pollard Boxes Ltd Feldspar Close Enderby	Importador	Muebles
132	Amit Gulrajani	286 Hampton Road Ilford Essex	Importador	Muebles
133	Pieter Erasmus	31 Newington Green Islington Londres	Importador	Muebles
134	International Castor Company Ltd	27 New Cross Road	Importador	Muebles

		Londres		
135	Ansoft Corporation	The Castor Centre 5 Palmers Road East Moons Moat	Importador	Muebles
136	Andrew Soloman	154 Kensington Park Road Londres	Importador	Muebles
137	Justin Manuel Macdermott	Waddesdon 102 Forty Avenue Wembley	Importador	Muebles
138	Armor Products International Limited	Cranfield Road Horwich Bolton	Importador	Muebles
139	Alif (Uk) Ltd	1 Robinson Road Leicester	Importador	Muebles
140	Tente Castors Limited	Papyrus Road Werrington Parkway Peterborough	Importador	Muebles
141	Aldetech Ltd	72 Nickelby Close Thamesmead	Importador	Muebles

		Londres		
142	Munro Importers Limited	Unit 1 53-57 Knightsdale Road Ipswich	Importador	Muebles
143	Abdirahman Kahiye	145 The Oval Sheffield	Importador	Muebles
144	Abdigardir Jama	37 Alfred Street Sparkbrook Birmingham	Importador	Muebles
145	Towsure Products Limited	151 Holme Lane Sheffield	Importador	Muebles
146	Anglestar Limited	53 Gt Titchfield Street Londres	Importador	Muebles
147	Littlewoods Ltd	Mr R Mitchell Group Taxation 1st Floor, Skyways 2 Estuary Commerce Park Speke, Liverpool	Importador	Muebles

148	Diler Singh	7 Luxembourg Mews Londres	Importador	Muebles
149	Haribhai Maisuria	298 Derby Street Bolton	Importador	Muebles
150	Mcgraw-hill International(U.K.) Ltd	Mcgraw Hill House Shoppenhangers Road Maidenhead	Importador	Muebles
151	Heyland Marine	Bourne End Marina Wharf Lane Bourne End	Importador	Muebles
152	Anthony Vincent Davis	46 High Street Epping Essex	Importador	Muebles
153	Arken P.O.P. Limited	Studland Park Ind Estate Exning Road Newmarket	Importador	Muebles
154	Aker Kvaerner Projects Ltd	One Port Way Port Solent Portsmouth	Importador	Muebles

155	Acorn Bathroom Cabinets Limited	Gildersome Leeds	Importador	Muebles
-----	---------------------------------	---------------------	------------	---------

Fuente: Buyers Directory (2010)

Elaborado por Autores

Anexo 5: Principales Ferias del Mueble en La Unión Europea

Nº	Nombre		Lugar de celebración	Descripción
1	MAY DESIGN SERIES	Reino Unido	Excel, London	Feria de carácter local enfocada al canal detallista.
2	100% DESIGN	Reino Unido	Earl's Court, Londres	Feria especializada de diseño de interiores contemporáneo
3	DESIGN JUNCTION	Reino Unido	New Oxford St, Londres	Se celebra también dentro del London Design Festiv en el recinto The Sorting Of al fice. Es un evento más de carácter social, de networking y RR.PP. que una feria en sentido tradicional.
4	CLERKENWELL DESIGN WEEK	Reino Unido	Clerkenwell, Londres	Jornadas dedicadas al mueble contract/oficina en la zona de showrooms de Clerkenwell.
5	HOTELYMPIA	Reino Unido	Earl's Court, Londres	Feria bienal del sector catering, que incluye muebles para colectividades
6	Feria del Mueble de Yecla	España	Avda. de Ferias ,s /n,30510 Yecla- Murcia, Yecla (España)	Mobiliario Mueble clásico Mueble diseño Muebles
7	Feria del Desembalaje de Asturias	España	Paseo Doctor Fleming, 481 -	Antigüedades, artesaníasco,

			33203,Gijón (España)	coleccionista
8	Feria de Muestras de Girona	España	Pg. de la Devesa, 34-36 17001 Girona,Girona (España)	Alimentación, hogar, muebles, servicios, industria
9	Lleidantic	España	Camps Elisis. Palau de Vidre. 25001 Lleida,Lleida (España)	Muebles, antigüedades, coleccionismo, pinturas
10	Feria Habitat Valencia	España	Avenida de las Ferias s/n,Valencia (España)	Mobiliario, Diseño de interiores, Iluminación, Interiorismo, Muebles, Objetos de decoración
11	Feria del Mueble y la Decoración	España	Avda. de Elvas, s/n (06006),Badajoz (España)	Mobiliario, Interiorismo, Muebles, Muebles para jardín, Objetos de decoración
12	Almoneda	España	Av Partenón,Madrid (España)	Antigüedades, Coleccionistas, Galería de arte, Muebles, Objetos de decoración
13	Desembalaje de Antigüedades	España	Ronda de Azkue 1, 48902 Ansio-Barakaldo,Bilbao (España)	Antigüedades, Coleccionismo, Coleccionistas, Muebles, Objetos de decoración, Sellos y monedas
14	Normueble - Salon Profesional del Mueble	España	Paseo Doctor Fleming, 481 - 33203,Gijón (España)	Muebles

15	Firalacant	España	N-340 Alicante-Elche Km. 731 03280 Elche, Elche (España)	Hogar, Moda, Alimentos, Electrodomésticos, Muebles, Objetos de decoración, ropa
16	London Industrial Fair	Reino Unido	Londres, Gran Londres, Inglaterra	Industria feria
17	Spring Fair	Reino Unido	Birmingham, Birmingham, Inglaterra	Feria de regalos y accesorios para el hogar
18	Interiors UK	Reino Unido	Birmingham, Birmingham, Inglaterra	Feria de interior
19	Oxford International Art Fair	Reino Unido	Oxford, Oxfordshire, Inglaterra	Feria internacional de arte contemporáneo
20	Firahogar	España	N-340 Alicante-Elche Km. 731 03280 Elche, Elche (España)	Hogar, Mobiliario, Diseño de interiores, Mobiliario baño, Mobiliario de cocina, Muebles, Objetos de decoración
21	Expo Habitat	España		Diseño de interiores, Maquinaria construcción, Muebles, Reformas

22	Compoexpo	España	Autovía A-2 Km31,Zaragoza (España)	Mobiliario, Interiorismo, Mobiliario baño, Mobiliario oficina, Muebles
23	Salón del Desembalaje de Antigüedades de Alicante	España	N-340 Alicante-Elche Km. 731 03280 Elche,Elche (España)	Antigüedades, Coleccionismo, Coleccionistas, Muebles
24	Bebés y Mamás Cornellà	España	Av. Reina María Cristina s/n 08004 Barcelona,Barcelona (España)	Mobiliario, Moda, Alimentos, Bebé, Juguetes de bebé, Muebles
25	Feria de Arte y Antigüedades de Tarragona	España		Antigüedades, Arte, Artes, Menaje, Muebles, Objetos de decoración
26	Un Huevo de Antigüedades	España	Autovía A-2 Km31,Zaragoza (España)	Antigüedades, Artículos decorativos, Coleccionismo, Coleccionistas, Instrumentos musicales, Muebles
27	Desembalaje de Antigüedades de Murcia	España	Avda. Gerardo Molina, 45 ,Torre	Antigüedades, Libros, Coleccionistas, Escultura, Muebles, Pintura, Sellos y monedas
28	Brocanters Menorca	España	Migjorn Gran, 33 ,Es Mercadal (España)	Antigüedades, Coleccionismo, Muebles, Objetos de decoración, Sellos y monedas

29	Expobages	España	Carrer Arquitecte Oms, 5, 08242 Manresa, Barcelona, Manresa (España)	Hogar, Moda, Ocio, Complementos, Muebles, Objetos de decoración, Ropa
30	FERMACAM	España		Mobiliario, Accesorios mobiliario, Mueble clásico, Mueble diseño, Muebles, Muebles para jardín
31	Sur Mueble	España	Av. Alcalde Luis Uruñuela, 1, Sevilla (España)	Decoración, Mobiliario, Muebles
32	Expo Hispa-Maroc	España	Avda. Ortega y Gasset, 201, Málaga (España)	Alimentación, Inmobiliaria, Joyería, Moda, Comercio, Marroquinería, Muebles, Negocios, Objetos de decoración
33	Antiqua	España	Avda. Estación s/n, Barbastro (España)	Antigüedades, Arte, Coleccionismo, Coleccionistas, Muebles, Objetos de decoración
34	Boda y Hogar	España	Avda. Gerardo Molina, 45, Torre Pacheco (España)	Boda, Hogar, Moda nupcial, Muebles, Novia, Objetos de decoración
35	VIGOFERIA DEL MUEBLE	España	Avda. do Aeroporto, 772 Cotogrande, Vigo (España)	Diseño de interiores, Muebles
36	Fira d'Antiguitats de Mollerussa	España	Av. del Canal, s/n - 2a	Antigüedades, Muebles, Objetos de

			planta,Mollerussa (España)	decoración
37	Bebés y Mamás Alicante	España	N-340 Alicante-Elche Km. 731 03280 Elche,Elche (España)	Mobiliario, Moda, Juguetes de bebé, Moda bebé, Muebles,Productos para bebés
38	Artesana	España	Avda. Gregorio Arcos, s/n (02006),Albacete (España)	Arte, Joyería, Artesanía, Cerámica, Joyas, Muebles
39	Arteávila	España		Arte, Artesanía, Joyas, Muebles, Objetos de decoración
40	Feria de Artesanía de Menorca	España	Migjorn Gran, 33 ,Es Mercadal (España)	Arte, Hogar, Artesanía, Artesano, Muebles, Objetos de decoración
41	Feria Internacional Mueble Madrid	España	Av Partenón,Madrid (España)	Mobiliario, Diseño de interiores, Mueble clásico, Mueble diseño, Muebles
42	Feria del Desembalaje de Sevilla	España	Av. Alcalde Luis Uruñuela, 1,Sevilla (España)	Antigüedades, Coleccionistas, Escultura, Muebles, Objetos de decoración, Sellos y monedas
43	Comercia	España	Avda. Gregorio Arcos, s/n (02006),Albacete (España)	Hogar, Moda, Ocio, Electrodomésticos, Muebles, Productos para el hogar

44	Antigua	España	Avda. Gregorio Arcos, s/n (02006),Albacete (España)	Antigüedades, Coleccionismo, Muebles, Objetos de decoración, Sellos y monedas
45	Ibercocina	España	Autovía A-2 Km31,Zaragoza (España)	Mobiliario, Cocina, Electrodomésticos, Equipamiento de cocina, Mobiliario de cocina, Muebles
46	Feria de Antigüedades de Valladolid	España	Avda. Ramón Pradera, s/n 47009 Valladolid,Valladolid (España)	Antigüedades, Coleccionismo, Coleccionistas, Joyas, Muebles
47	FEDEXGA Multisectorial	España	A Maroma S/N 36600 Vilagarcía de Arousa (Pontevedra),Vilagarcía	Agrícola, Hogar, Servicios, Artesanías, Diseño de interiores, Maquinaria agrícola, Materiales para la construcción, Muebles
48	INTDECOR	España	Avda.Pablo Ruiz Picasso, 67,Zaragoza (España)	Decoración, Hogar, Baños, Cocinas, Decoraciones, Diseño de interiores, Muebles
49	DecorHàbitat Lleida	España	Camps Elisis. Palau de Vidre. 25001 Lleida,Lleida (España)	Mobiliario, Diseñador, Iluminación, Muebles, Objetos de decoración
50	Feria de Muestras de Marbella	España	Avda. José Meliá, 2, 29600 Marbella, Málaga,Marbella	Agrícola, Hogar, Mobiliario, Automoción, Maquinaria agrícola,

			(España)	Muebles,Objetos de decoración
51	Tlaqueparte Hermosillo	España		Arte, Decoración, Artesanía, Joyas, Muebles, Objetos de decoración
52	Feria de Antigüedades, Coleccionismo y Almoneda de Zamora	España	Plaza del Viriato, s/n (49071),Zamora (España)	Antigüedades, Coleccionismo, Coleccionistas, Muebles, Objetos de decoración, Sellos y monedas
53	Feria de Arte y Antigüedades	España	Avenida de las Ferias s/n,Valencia (España)	Antigüedades, Arte, Coleccionismo, Escultura, Muebles, Objetos de decoración, Pintura
54	Feria de Antigüedades, Coleccionismo y Almoneda de A Coruña	España		Antigüedades, Coleccionismo, Coleccionistas, Muebles, Sellos y monedas
55	Summer Outlet	España	Calle México 6,Torremolinos (España)	Hogar, Mobiliario, Ocio, Electrodomésticos, Muebles, Música, Objetos de decoración, Ropa

56	Expocosta	España	Calle México 6,Torremolinos (España)	Alimentación, Hogar, Ocio, Alimentos, Cosmética, Muebles, Objetos de decoración, Vehículos
57	360 Interior Home	España	Av Partenón,Madrid (España)	Mobiliario, Diseño de interiores, Interiorismo, Mueble diseño, Muebles, Objetos de decoración
58	Fórum Mérida	España	Mérida (España)	Hogar, Moda, Ocio, Alimentos, Electrodomésticos, Muebles, Objetos de decoración, Ropa
59	Casa Pasarela	España	Av Partenón,Madrid (España)	Hogar, Mobiliario, Casa, Diseño de interiores, Mobiliario baño, Mobiliario de cocina, Muebles
60	Mobiliaria	España	Av. Alcalde Luis Uruñuela, 1,Sevilla (España)	Mobiliario, Accesorios mobiliario, Diseñador, Mueble diseño, Muebles, Objetos de decoración
61	Habitalia	España	Av Partenón,Madrid (España)	Hogar, Mobiliario, Diseño, Maderas, Muebles, Textil hogar
62	Anticuarios Zaragoza	España	Autovía A-2 Km31,Zaragoza (España)	Antigüedades, Coleccionismo, Coleccionistas, Muebles, Objetos de decoración

63	SMB - Salon Maison Bois	Francia	Angers	Carpintería, Maquinaria construcción, Muebles, Reformas
64	JOURNEES D'OCTOBRE	Francia	120 rue Lefebvre ,Mulhouse (Francia)	Alimentación, Joyería, Regalos, Vino, Agricultura, Artesanías, Bienes de consumo, Decoraciones, Diseño, de interiores, Ganadería, Horticultura, Industrias forestales, Muebles, Pescado, Relojería
65	Salon Solutions Maison	Francia	rue de Pitchot,Biarritz (Francia)	Hogar, Decoraciones, Inmuebles, Materiales para la construcción, Muebles
66	Foire Internationale de Montpellier	Francia	Rue de la Foire,Perols (Francia)	Ocio, Artesanía, Complementos de moda, Gastronomía, Joyas, Muebles
67	Salon Maison & Déco	Francia	Le Madrillet 76120,Le Grand Quevilly (Francia)	Decoración, Hogar, Mobiliario, Artículos decorativos, Diseño de interiores, Menaje, Muebles, Productos para el hogar
68	Maison Décoration	Francia	Avenue de la Foire aux Vins,Colmar (Francia)	Decoración, Artículos para el hogar, Mueble diseño, Muebles, Objetos de decoración

69	Salon Arts & Antiquaires Colmar	Francia	Avenue de la Foire aux Vins,Colmar (Francia)	Antigüedades, Arte, Arte contemporáneo, Galería de arte, Mueble clásico, Muebles, Pinturas
70	Salon Déco de la Rochelle	Francia	Quai Louis Prunier,La Rochelle (Francia)	Decoración, Mobiliario, Arquitectos, Artesano, Artistas, Decoraciones, Muebles
71	Vivons Maison	Francia	BP 55 / 33030 BORDEAUX CEDEX,Burdeos (Francia)	Hogar, Ocio, Decoraciones, Deportes de aventura, Muebles, Viajes
72	Nimagine	Francia	230, Avenue du Languedoc,Nîmes (Francia)	Mobiliario, Moda, Accesorios, Joyas, Muebles, Objetos de decoración, Ropa
73	Amenago	Francia	1, bd Cités Unis 59777 Lille,Lille (Francia)	Decoración, Hogar, Mobiliario, Diseño de interiores, Muebles, Objetos de decoración, Reformas
74	Esprit Meuble	Francia	1, place de la Porte de Versailles,Paris (Francia)	Diseño, Muebles
75	Salon de l'Habitat Fontenay-le-Comte	Francia	Avenue de la Gare,Fontenay-le-Comte (Francia)	Construcción, Decoración, Mobiliario, Casa, Decoraciones, Materiales para la construcción, Muebles

76	Foire Internationale de Bordeaux	Francia		Ocio, Servicios, Agricultura, Artesanía, Casa, Muebles, Ropa
77	Salon de l'Habitat Auxerre	Francia	1 rue des Plaines de l'Yonne – BP 342,Auxerre (Francia)	Inmobiliaria, Casa, Decoraciones, Inmuebles, Interiorismo, Muebles
78	Salon de l'Habitat Saumur	Francia		Decoración, Hogar, Casa, Decoraciones, Materiales para la construcción, Muebles
79	Salon Déco de Nantes-Rezé	Francia		Arte, Decoración, Mobiliario, Decoraciones, Iluminación, Materiales, Muebles, Muebles para jardín
80	Salon Maison Passion Epernay	Francia	Cours Charles Bricaud, 33300 Bordeaux,Burdeos (Francia)	Hogar, Casa, Diseño de interiores, Energía renovable, Muebles
81	Salon Maison Passion Villefranche	Francia	221, Avenue de l'Europe ,Villefranche-sur-Saône (Francia)	Hogar, Casa, Diseño de interiores, Energía renovable, Muebles
82	Maison & Objet Outdoor Indoor	Francia		Mobiliario, Decoraciones, Diseño de interiores, Interiorismo, Muebles, Muebles para jardín
83	Salon Maison Passion Charleville Mézières	Francia	Route de Prix,Charleville Mézières (Francia)	Hogar, Casa, Diseño de interiores, Energía renovable, Muebles

84	Salon des Antiquaires des Pays d'Aix Marseille	Francia	Rond-Point du Prado. BP 2. 13266 Marseille Cedex 08,Marsella (Francia)	Antigüedades, Galería de arte, Muebles, Objetos de decoración
85	Salon Maison Passion Reims	Francia	Site Henri Farman 51686 Reims,Reims (Francia)	Hogar, Casa, Diseño del hogar, Energía renovable, Muebles
86	Journées Professionnelles Internationales de l'Antiquité et de la Brocante de Lyon	Francia	Avenue Louis Blériot,Chassieu (Francia)	Antigüedades, Muebles
87	Journées Professionnelles Internationales de l'Antiquité et de la Brocante de Douai	Francia	Route de Tournai BP 93 59500 Douai,Douai (Francia)	Antigüedades, Mueble clásico, Muebles
88	Maison & Objet Editeurs	Francia	82 Avenue des Nations,Villepinte (Francia)	Decoración, Decoraciones, Industria textil, Muebles, Textil hogar
89	Planete Meuble	Francia	Paris Le Bourget, parc d'expositions,Paris (Francia)	Mobiliario, Mueble clásico, Muebles
90	Medwood	Grecia		Carpintería, Muebles
91	Furnima	Grecia	154 Egnatia Street, P.O. BOX 546 36 Thessaloniki,	Mobiliario, Accesorios mobiliario, Mueble clásico, Mueble diseño,

			Greece, Tesalónica (Grecia)	Muebles
92	INTERCASA/INTERCLIMA	Grecia	Atenas (Grecia)	Diseño de interiores, Maquinaria construcción, Muebles, Reformas
93	Wohnideen & Lifestyle	Alemania	Zur Hansemesse 1-2, Rostock (Alemania)	Diseño de interiores, Muebles
94	Branchentag Holz	Alemania	Koelnmesse GmbH Messeplatz 150679 Köln, Colonia (Alemania)	Carpintería, Muebles
95	Import Shop Berlin	Alemania	Messedamm 22, D-14055 Berlin, Berlín (Alemania)	Hogar, Joyería, Moda, Accesorios de moda, Artesanías, Bienes de consumo, Manualidades, Muebles
96	Imm Cologne	Alemania	Koelnmesse GmbH Messeplatz 150679 Köln, Colonia (Alemania)	Mobiliario, Accesorios, Muebles, Textiles
97	HanseBAU	Alemania	Bremen (Alemania)	Herramientas, Inmobiliaria, Aire acondicionado, Calefacción, Diseño de interiores, Entidades financieras, Fontanería, Iluminación, Inversiones, Maquinaria construcción, Materiales para la construcción, Muebles,

				Reformas, Refrigeración
98	DACH+HOLZ International	Alemania	Stuttgart (Alemania)	Artesanía, Carpintería, Fundición, Maquinaria construcción, Metalurgia, Muebles, Reformas
99	Ambiente	Alemania	Ludwig-Erhard-Anlage 1 / 60327 Frankfurt a. M., Frankfurt (Alemania)	Decoración, Hogar, Mobiliario, Regalos, Servicios, Artículos para el hogar, Cocina, Diseño de interiores, Muebles, Objetos de decoración
100	ZOW Trend & Design	Alemania	Benzstrasse 23 D-32108 Bad Salzuflen, Bad Salzuflen (Alemania)	Carpintería, Muebles
101	RendezVino	Alemania	Festplatz 9, Karlsruhe (Alemania)	Alimentación, Cerámica, Diseño de interiores, Menaje, Muebles, Vidrio

102	Internationale Eisenwarenmesse Köln	Alemania	Koelnmesse GmbH Messeplatz 150679 Köln, Colonia (Alemania)	Bricolaje, Herramientas, Ocio, Carpintería, Hobby, Industria química, Maquinaria construcción Muebles, Reformas, Seguridad
103	BLICKFANG Stuttgart	Alemania	Stuttgart (Alemania)	Moda, Diseño de interiores, Iluminación, Indumentaria, Muebles
104	LivingKitchen	Alemania	Koelnmesse GmbH Messeplatz 150679 Köln, Colonia (Alemania)	Diseño de interiores, Equipamiento de cocina, Mobiliario de cocina, Muebles, Publicidad
105	Interzum Cologne	Alemania	Koelnmesse GmbH Messeplatz 150679 Köln, Colonia (Alemania)	Carpintería, Diseño de interiores, Mueble diseño, Muebles
106	USETEC	Alemania	Festplatz 9, Karlsruhe (Alemania)	VARIOS
107	Garten München	Alemania	Messegelände / D-81823 München, Múnich (Alemania)	JARDINERIAS, MUEBLES
108	Naro.Tech	Alemania	Gotha Strada 34, Erfurt (Alemania)	Medio ambiente, Carpintería, Energía, Muebles
109	Technomebel	Bulgaria	147 Tsarigradsko Chaussee, Sofia (Bulgaria)	Ferias industriales, Mobiliario, Industria de la madera, Maquinaria para madera, Muebles

110	InterHomeDesign	Bulgaria	37, Tzar Boris III, Plovdiv (Bulgaria)	Hogar, Diseño de interiores, Diseño del hogar, Interiorismo, Mueble diseño, Muebles
-----	-----------------	----------	-------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------

Fuente: Asociación Nacional de Industriales y Exportadores de Muebles de España (2012)

Elaborado por Autores

Anexo 6: Proyecciones de costos indirectos de fabricación

Costos Indirectos de Fabricación										
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Materia Prima Indirecta	\$ 992,10	\$ 1.027,78	\$ 1.064,75	\$ 1.103,05	\$ 1.142,72	\$ 1.183,83	\$ 1.226,41	\$ 1.270,52	\$ 1.316,22	\$ 1.363,56
Mano de Obra Indirecta	\$ 16.736,39	\$ 17.337,50	\$ 17.826,75	\$ 18.335,58	\$ 19.363,10	\$ 19.913,44	\$ 20.759,89	\$ 21.355,14	\$ 22.261,99	\$ 23.208,00
Servicios Básicos de Fábrica	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00
Total	\$ 21.328,49	\$ 21.965,28	\$ 22.491,50	\$ 23.038,62	\$ 24.105,82	\$ 24.697,26	\$ 25.586,29	\$ 26.225,66	\$ 27.178,21	\$ 28.171,56

Elaborado por Autores

Anexo 7: Índices de materiales, equipo y maquinaria de la construcción

AÑOS	Aceites, lubricantes, hidrául y afines	Variación %	Pinturas al látex	Variación %	Productos para recubrimiento y acabados	Variación %
2010	293,94		175,14		242,90	
2011	329,67	12,153%	188,77	7,785%	258,38	6,374%
2012	353,73	7,298%	201,62	6,806%	271,68	5,146%
2013	355,77	0,577%	215,70	6,984%	277,18	2,025%
2014	358,27	0,704%	224,78	4,210%	281,51	1,562%
hasta junio 2015	361,11	0,792%	225,64	0,381%	293,67	4,321%
PROMEDIO/RUBRO		2,932%		4,595%		3,264%
PROMEDIO TOTAL		3,60%				

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos (2015)

Elaborado por Autores

Anexo 8: Proyección de costos de Producción de EcuBamboo Furniture S.A.

COMPONENTE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
MATERIA PRIMA DIRECTA por Unidad Juego de comedor A (4 personas)			\$ 141,00	\$ 141,00	\$ 141,00	\$ 141,00	\$ 141,00	\$ 141,00	\$ 141,00	\$ 141,00	\$ 141,00	\$ 141,00
Tallo de Bambú	15	\$ 9,00	\$ 135,00	\$ 135,00	\$ 135,00	\$ 135,00	\$ 135,00	\$ 135,00	\$ 135,00	\$ 135,00	\$ 135,00	\$ 135,00
Mimbre sintético	60	\$ 0,10	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00
MANO OBRA DIRECTA x Unidad Producida Anual			\$ 74,63	\$ 72,96	\$ 74,85	\$ 76,79	\$ 79,30	\$ 10,15	\$ 10,43	\$ 10,69	\$ 10,98	\$ 11,29
Costos Indirectos de Fabricación			\$ 22,22	\$ 22,65	\$ 22,95	\$ 23,26	\$ 24,08	\$ 24,41	\$ 25,02	\$ 25,37	\$ 26,02	\$ 26,68
Costo de Producción			\$ 237,85	\$ 236,61	\$ 238,80	\$ 241,06	\$ 244,38	\$ 175,56	\$ 176,45	\$ 177,06	\$ 178,00	\$ 178,97

MATERIA PRIMA DIRECTA por Unidad Juego de comedor B (6 personas)			\$ 190,00	\$ 190,00	\$ 190,00	\$ 190,00	\$ 190,00	\$ 190,00	\$ 190,00	\$ 190,00	\$ 190,00	\$ 190,00
Tallo de Bambú	20	\$ 9,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00
Mimbre sintético	100	\$ 0,10	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00
MANO OBRA DIRECTA x Unidad Producida Anual			\$ 124,39	\$ 121,59	\$ 124,75	\$ 127,99	\$ 132,16	\$ 16,92	\$ 17,38	\$ 17,81	\$ 18,30	\$ 18,81
Costos Indirectos de Fabricación			\$ 37,03	\$ 37,76	\$ 38,25	\$ 38,77	\$ 40,13	\$ 40,68	\$ 41,70	\$ 42,29	\$ 43,36	\$ 44,47
Costo de Producción			\$ 351,42	\$ 349,35	\$ 353,00	\$ 356,76	\$ 362,30	\$ 247,60	\$ 249,09	\$ 250,10	\$ 251,67	\$ 253,29

MATERIA PRIMA DIRECTA por Unidad Juego de sala			\$ 119,00	\$ 119,00	\$ 119,00	\$ 119,00	\$ 119,00	\$ 119,00	\$ 119,00	\$ 119,00	\$ 119,00	\$ 119,00
Tallo de Bambú	12	\$ 9,00	\$ 108,00	\$ 108,00	\$ 108,00	\$ 108,00	\$ 108,00	\$ 108,00	\$ 108,00	\$ 108,00	\$ 108,00	\$ 108,00
Mimbre sintético	110	\$ 0,10	\$ 11,00	\$ 11,00	\$ 11,00	\$ 11,00	\$ 11,00	\$ 11,00	\$ 11,00	\$ 11,00	\$ 11,00	\$ 11,00
MANO OBRA DIRECTA x Unidad Producida Anual			\$ 93,29	\$ 91,20	\$ 93,56	\$ 95,99	\$ 99,12	\$ 12,69	\$ 13,04	\$ 13,36	\$ 13,73	\$ 14,11
Costos Indirectos de Fabricación			\$ 27,77	\$ 28,32	\$ 28,69	\$ 29,08	\$ 30,10	\$ 30,51	\$ 31,28	\$ 31,72	\$ 32,52	\$ 33,35
Costo de Producción			\$ 240,06	\$ 238,51	\$ 241,25	\$ 244,07	\$ 248,22	\$ 162,20	\$ 163,31	\$ 164,08	\$ 165,25	\$ 166,46

Elaborado por Autores

Anexo 9: Proyección de los precios de venta de EcuBamboo Furniture S.A.

		PRECIOS									
PRODUCTOS		AÑOS									
JUEGO DE COMEDOR A		2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Costo de Producción		\$ 237,85	\$ 236,61	\$ 238,80	\$ 241,06	\$ 244,38	\$ 175,56	\$ 176,45	\$ 177,06	\$ 178,00	\$ 178,97
Margen de Contribución	44,00%	\$ 104,65	\$ 104,11	\$ 105,07	\$ 106,06	\$ 107,53	\$ 77,25	\$ 77,64	\$ 77,91	\$ 78,32	\$ 78,75
P.V.P.		\$ 342,51	\$ 340,72	\$ 343,87	\$ 347,12	\$ 351,91	\$ 252,81	\$ 254,09	\$ 254,97	\$ 256,32	\$ 257,72
JUEGO DE COMEDOR B		2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Costo de Producción		\$ 351,42	\$ 349,35	\$ 353,00	\$ 356,76	\$ 362,30	\$ 247,60	\$ 249,09	\$ 250,10	\$ 251,67	\$ 253,29
Margen de Contribución	44,00%	\$ 154,62	\$ 153,71	\$ 155,32	\$ 156,97	\$ 159,41	\$ 108,94	\$ 109,60	\$ 110,04	\$ 110,73	\$ 111,45
P.V.P.		\$ 506,04	\$ 503,07	\$ 508,32	\$ 513,73	\$ 521,71	\$ 356,54	\$ 358,68	\$ 360,15	\$ 362,40	\$ 364,73
JUEGO DE SALA		2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Costo de Producción		\$ 240,06	\$ 238,51	\$ 241,25	\$ 244,07	\$ 248,22	\$ 162,20	\$ 163,31	\$ 164,08	\$ 165,25	\$ 166,46
Margen de Contribución	44,00%	\$ 105,63	\$ 104,95	\$ 106,15	\$ 107,39	\$ 109,22	\$ 71,37	\$ 71,86	\$ 72,19	\$ 72,71	\$ 73,24
P.V.P.		\$ 345,69	\$ 343,46	\$ 347,40	\$ 351,46	\$ 357,44	\$ 233,57	\$ 235,17	\$ 236,27	\$ 237,96	\$ 239,71

Elaborado por Autores

Anexo 10: Estado de Resultados de EcuBamboo Furniture S.A.

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
<i>Ingreso de Ventas</i>	\$ 885.780,22	\$ 889.439,38	\$ 908.216,91	\$ 927.591,60	\$ 951.891,37	\$ 661.280,88	\$ 672.293,58	\$ 682.207,90	\$ 693.747,79	\$ 705.598,99
<i>Costos de ventas</i>	\$ 615.125,15	\$ 617.666,24	\$ 630.706,19	\$ 644.160,83	\$ 661.035,67	\$ 459.222,84	\$ 466.870,54	\$ 473.755,49	\$ 481.769,30	\$ 489.999,30
Utilidad Bruta	\$ 270.655,07	\$ 271.773,14	\$ 277.510,72	\$ 283.430,77	\$ 290.855,70	\$ 202.058,05	\$ 205.423,04	\$ 208.452,41	\$ 211.978,49	\$ 215.599,69
Gastos Operacionales										
Gasto de venta	\$ 13.275,45	\$ 13.397,12	\$ 13.486,81	\$ 13.577,47	\$ 14.167,44	\$ 14.260,05	\$ 14.627,74	\$ 14.722,34	\$ 15.105,75	\$ 15.504,57
Gastos Administrativos	\$ 37.182,16	\$ 37.674,02	\$ 38.010,84	\$ 38.810,91	\$ 40.559,06	\$ 41.409,74	\$ 42.564,18	\$ 43.468,88	\$ 44.692,98	\$ 46.494,72
Sueldos y BSL	\$ 88.385,62	\$ 88.076,32	\$ 91.174,93	\$ 94.397,48	\$ 98.745,62	\$ 30.183,20	\$ 31.426,11	\$ 32.399,71	\$ 33.734,35	\$ 35.125,59
Depreciacion	\$ 10.254,67	\$ 10.254,67	\$ 10.254,67	\$ 9.353,00	\$ 9.353,00	\$ 353,00	\$ 353,00	\$ 353,00	\$ 353,00	\$ 353,00
Amortizaciones	\$ 2.273,00	\$ 2.267,00	\$ 2.267,00	\$ 2.267,00	\$ 2.267,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Servicios Basicos	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00
Publicidad	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00
Total Gastos Operacionales	\$ 153.870,89	\$ 154.169,12	\$ 157.694,25	\$ 160.905,86	\$ 167.592,12	\$ 88.706,00	\$ 91.471,03	\$ 93.443,93	\$ 96.386,07	\$ 99.977,87
Utilidad Operativa	\$ 116.784,18	\$ 117.604,02	\$ 119.816,48	\$ 122.524,90	\$ 123.263,58	\$ 113.352,05	\$ 113.952,01	\$ 115.008,49	\$ 115.592,42	\$ 115.621,82
Intereses	\$ 3.030,71	\$ 3.030,71	\$ 2.936,00	\$ 2.557,16	\$ 2.178,32	\$ 1.799,48	\$ 1.420,65	\$ 1.041,81	\$ 662,97	\$ 284,13
Utilidad antes de P.T. (15%)	\$ 113.753,47	\$ 114.573,31	\$ 116.880,48	\$ 119.967,74	\$ 121.085,25	\$ 111.552,57	\$ 112.531,36	\$ 113.966,68	\$ 114.929,45	\$ 115.337,69
Beneficio Trabajadores (15%)	\$ 17.063,02	\$ 17.186,00	\$ 17.532,07	\$ 17.995,16	\$ 18.162,79	\$ 16.732,89	\$ 16.879,70	\$ 17.095,00	\$ 17.239,42	\$ 17.300,65
Utilidad antes de impuesto	\$ 96.690,45	\$ 97.387,32	\$ 99.348,40	\$ 101.972,58	\$ 102.922,47	\$ 94.819,68	\$ 95.651,66	\$ 96.871,68	\$ 97.690,04	\$ 98.037,03
Impuesto (22%)	\$ 21.271,90	\$ 21.425,21	\$ 21.856,65	\$ 22.433,97	\$ 22.642,94	\$ 20.860,33	\$ 21.043,36	\$ 21.311,77	\$ 21.491,81	\$ 21.568,15
Utilidad despues de impuestos	\$ 75.418,55	\$ 75.962,11	\$ 77.491,76	\$ 79.538,61	\$ 80.279,52	\$ 73.959,35	\$ 74.608,29	\$ 75.559,91	\$ 76.198,23	\$ 76.468,89

Elaborado por Autores

Anexo 11: Flujo de caja proyectado de EcuBamboo Furniture S.A.

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Efectivo		\$ 87.946,21	\$ 88.483,77	\$ 70.605,70	\$ 71.750,89	\$ 72.491,80	\$ 54.904,63	\$ 55.553,57	\$ 56.505,19	\$ 57.143,51	\$ 57.414,16
Impuesto (22%)	\$ -	\$ 75.418,55	\$ 75.962,11	\$ 77.491,76	\$ 79.538,61	\$ 80.279,52	\$ 73.959,35	\$ 74.608,29	\$ 75.559,91	\$ 76.198,23	\$ 76.468,89
Depreciaciones	\$ -	\$ 10.254,67	\$ 10.254,67	\$ 10.254,67	\$ 9.353,00	\$ 9.353,00	\$ 353,00	\$ 353,00	\$ 353,00	\$ 353,00	\$ 353,00
Amortizaciones	\$ -	\$ 2.273,00	\$ 2.267,00	\$ 2.267,00	\$ 2.267,00	\$ 2.267,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Pago de Cuota de capital	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -19.407,72	\$ -19.407,72	\$ -19.407,72	\$ -19.407,72	\$ -19.407,72	\$ -19.407,72	\$ -19.407,72	\$ -19.407,72
Inversiones	\$ 221.802,55										
Prestamos	\$ 155.261,78	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Capital propio	\$ 66.540,76	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FLUJO NETO DE EFECTIVO	\$ -221.802,55	\$ 87.946,21	\$ 88.483,77	\$ 70.605,70	\$ 71.750,89	\$ 72.491,80	\$ 54.904,63	\$ 55.553,57	\$ 56.505,19	\$ 57.143,51	\$ 57.414,16
FLUJO ACUMULADO	\$ -221.802,55	\$ -133.856,33	\$ -45.372,56	\$ 25.233,14	\$ 96.984,03	\$ 169.475,83	\$ 224.380,46	\$ 279.934,03	\$ 336.439,21	\$ 393.582,72	\$ 450.996,88

Elaborado por Autores

Anexo 12: Análisis del punto de equilibrio de EcuBamboo Furniture S.A

JUEGOS DE COMEDOR A

Conversion	RUBROS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Costos variables	Costos de ventas	\$ 228.337,72	\$ 229.417,71	\$ 234.016,12	\$ 238.755,45	\$ 244.637,57	\$ 177.626,56	\$ 180.438,50	\$ 182.999,00	\$ 185.938,63	\$ 188.953,20
	Gasto de venta	\$ 5.531,44	\$ 5.582,13	\$ 5.619,51	\$ 5.657,28	\$ 5.903,10	\$ 5.941,69	\$ 6.094,89	\$ 6.134,31	\$ 6.294,06	\$ 6.460,24
TOTAL		\$ 233.869,16	\$ 234.999,84	\$ 239.635,62	\$ 244.412,73	\$ 250.540,68	\$ 183.568,24	\$ 186.533,39	\$ 189.133,31	\$ 192.232,70	\$ 195.413,44
Costos Fijos	Publicidad	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00
	Gastos Administrativos	\$ 37.182,16	\$ 37.674,02	\$ 38.010,84	\$ 38.810,91	\$ 40.559,06	\$ 41.409,74	\$ 42.564,18	\$ 43.468,88	\$ 44.692,98	\$ 46.494,72
	Sueldos y BSL	\$ 88.385,62	\$ 88.076,32	\$ 91.174,93	\$ 94.397,48	\$ 98.745,62	\$ 30.183,20	\$ 31.426,11	\$ 32.399,71	\$ 33.734,35	\$ 35.125,59
	Depreciación Y AMORTIZACIÓN	\$ 10.254,67	\$ 10.254,67	\$ 10.254,67	\$ 9.353,00	\$ 9.353,00	\$ 353,00	\$ 353,00	\$ 353,00	\$ 353,00	\$ 353,00
	Servicios Básicos	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00
Intereses	\$ 3.030,71	\$ 3.030,71	\$ 2.936,00	\$ 2.557,16	\$ 2.178,32	\$ 1.799,48	\$ 1.420,65	\$ 1.041,81	\$ 662,97	\$ 284,13	
TOTAL		\$ 58.897,15	\$ 58.973,22	\$ 60.365,18	\$ 61.507,73	\$ 63.890,00	\$ 31.768,93	\$ 32.609,97	\$ 33.234,75	\$ 81.943,29	\$ 35.315,60

VARIABLES DEL PE.	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Costos fijos	\$ 58.897,15	\$ 24.572,17	\$ 25.152,16	\$ 25.628,22	\$ 26.620,83	\$ 13.237,05	\$ 13.587,49	\$ 13.847,81	\$ 34.143,04	\$ 14.714,83
Costos variables	\$ 233.869,16	\$ 234.999,84	\$ 239.635,62	\$ 244.412,73	\$ 250.540,68	\$ 183.568,24	\$ 186.533,39	\$ 189.133,31	\$ 192.232,70	\$ 195.413,44
Costos totales	\$ 292.766,30	\$ 259.572,01	\$ 264.787,78	\$ 270.040,95	\$ 277.161,51	\$ 196.805,30	\$ 200.120,88	\$ 202.981,12	\$ 226.375,73	\$ 210.128,27
CV Unitario	\$ 243,61	\$ 242,37	\$ 244,53	\$ 246,77	\$ 250,28	\$ 181,43	\$ 182,41	\$ 183,00	\$ 184,03	\$ 185,09
Qe(Cantidad Equilibrio)	596	250	253	255	262	185	190	192	472	203
Pe(Ingresos Equilibrio)	\$ 203.984,97	\$ 85.125,40	\$ 87.067,95	\$ 88.648,05	\$ 92.177,84	\$ 46.885,69	\$ 48.165,77	\$ 49.057,51	\$ 121.053,80	\$ 52.214,93
Q	960	970	980	990	1.001	1.012	1.023	1.034	1.045	1.056
Precio de Venta	\$ 342,51	\$ 340,72	\$ 343,87	\$ 347,12	\$ 351,91	\$ 252,81	\$ 254,09	\$ 254,97	\$ 256,32	\$ 257,72
Prueba	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

JUEGOS DE COMEDOR B

Conversion	RUBROS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Costos variables	Costos de ventas	\$ 202.417,72	\$ 203.238,51	\$ 207.556,80	\$ 212.013,02	\$ 217.609,00	\$ 150.308,77	\$ 152.828,42	\$ 155.093,49	\$ 157.734,54	\$ 160.447,32
	Gasto de venta	\$ 3.318,86	\$ 3.349,28	\$ 3.371,70	\$ 3.394,37	\$ 3.541,86	\$ 3.565,01	\$ 3.656,93	\$ 3.680,58	\$ 3.776,44	\$ 3.876,14
TOTAL		\$ 205.736,58	\$ 206.587,78	\$ 210.928,50	\$ 215.407,39	\$ 221.150,86	\$ 153.873,79	\$ 156.485,35	\$ 158.774,08	\$ 161.510,97	\$ 164.323,46
Costos Fijos	Publicidad	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00
	Gastos Administrativos	\$ 37.182,16	\$ 37.674,02	\$ 38.010,84	\$ 38.810,91	\$ 40.559,06	\$ 41.409,74	\$ 42.564,18	\$ 43.468,88	\$ 44.692,98	\$ 46.494,72
	Sueldos y BSL.	\$ 88.385,62	\$ 88.076,32	\$ 91.174,93	\$ 94.397,48	\$ 98.745,62	\$ 30.183,20	\$ 31.426,11	\$ 32.399,71	\$ 33.734,35	\$ 35.125,59
	Depreciación Y AMORTIZACIÓN	\$ 10.254,67	\$ 10.254,67	\$ 10.254,67	\$ 9.353,00	\$ 9.353,00	\$ 353,00	\$ 353,00	\$ 353,00	\$ 353,00	\$ 353,00
	Servicios Básicos	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00
Intereses	\$ 3.030,71	\$ 3.030,71	\$ 2.936,00	\$ 2.557,16	\$ 2.178,32	\$ 1.799,48	\$ 1.420,65	\$ 1.041,81	\$ 662,97	\$ 284,13	
TOTAL		\$ 35.338,29	\$ 35.383,93	\$ 36.219,11	\$ 36.904,64	\$ 38.334,00	\$ 19.061,36	\$ 19.565,98	\$ 19.940,85	\$ 20.485,82	\$ 21.189,36

VARIABLES DEL PE.	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Costos fijos	\$ 35.338,29	\$ 14.743,30	\$ 15.091,30	\$ 15.376,93	\$ 15.972,50	\$ 7.942,23	\$ 8.152,49	\$ 8.308,69	\$ 8.535,76	\$ 8.828,90
Costos variables	\$ 205.736,58	\$ 206.587,78	\$ 210.928,50	\$ 215.407,39	\$ 221.150,86	\$ 153.873,79	\$ 156.485,35	\$ 158.774,08	\$ 161.510,97	\$ 164.323,46
Costos totales	\$ 241.074,87	\$ 221.331,09	\$ 226.019,80	\$ 230.784,32	\$ 237.123,36	\$ 161.816,02	\$ 164.637,85	\$ 167.082,76	\$ 170.046,73	\$ 173.152,36
CV Unitario	\$ 357,18	\$ 355,11	\$ 358,73	\$ 362,47	\$ 368,20	\$ 253,47	\$ 255,05	\$ 256,04	\$ 257,69	\$ 259,40
Qe(Cantidad Equilibrio)	237	100	101	102	104	77	79	80	82	84
Pe(Ingresos Equilibrio)	\$ 120.129,05	\$ 50.128,29	\$ 51.283,06	\$ 52.224,80	\$ 54.281,59	\$ 27.473,71	\$ 28.215,31	\$ 28.742,28	\$ 29.542,72	\$ 30.573,21
Q	576	582	588	594	601	607	614	620	627	633
Precio de Venta	\$ 506,04	\$ 503,07	\$ 508,32	\$ 513,73	\$ 521,71	\$ 356,54	\$ 358,68	\$ 360,15	\$ 362,40	\$ 364,73
Prueba	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

JUEGOS DE SALA

Conversion	RUBROS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Costos variables	Costos de ventas	\$ 184.369,72	\$ 185.010,03	\$ 189.133,27	\$ 193.392,36	\$ 198.789,10	\$ 131.287,50	\$ 133.603,62	\$ 135.662,99	\$ 138.096,13	\$ 140.598,78
	Gasto de venta	\$ 4.425,15	\$ 4.465,71	\$ 4.495,60	\$ 4.525,82	\$ 4.722,48	\$ 4.753,35	\$ 4.875,91	\$ 4.907,45	\$ 5.035,25	\$ 5.168,19
TOTAL		\$ 188.794,87	\$ 189.475,73	\$ 193.628,88	\$ 197.918,19	\$ 203.511,58	\$ 136.040,85	\$ 138.479,53	\$ 140.570,44	\$ 143.131,37	\$ 145.766,97
Costos Fijos	Publicidad	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00
	Gastos Administrativos	\$ 37.182,16	\$ 37.674,02	\$ 38.010,84	\$ 38.810,91	\$ 40.559,06	\$ 41.409,74	\$ 42.564,18	\$ 43.468,88	\$ 44.692,98	\$ 46.494,72
	Sueldos y BSL	\$ 88.385,62	\$ 88.076,32	\$ 91.174,93	\$ 94.397,48	\$ 98.745,62	\$ 30.183,20	\$ 31.426,11	\$ 32.399,71	\$ 33.734,35	\$ 35.125,59
	Depreciación Y AMORTIZACIÓN	\$ 10.254,67	\$ 10.254,67	\$ 10.254,67	\$ 9.353,00	\$ 9.353,00	\$ 353,00	\$ 353,00	\$ 353,00	\$ 353,00	\$ 353,00
	Servicios Básicos	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00
Intereses		\$ 3.030,71	\$ 3.030,71	\$ 2.936,00	\$ 2.557,16	\$ 2.178,32	\$ 1.799,48	\$ 1.420,65	\$ 1.041,81	\$ 662,97	\$ 284,13
TOTAL		\$ 47.117,72	\$ 47.178,57	\$ 48.292,14	\$ 49.206,18	\$ 51.112,00	\$ 25.415,14	\$ 26.087,98	\$ 26.587,80	\$ 27.314,43	\$ 28.252,48

VARIABLES DEL PE.	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Costos fijos	\$ 47.117,72	\$ 19.657,74	\$ 20.121,73	\$ 20.502,58	\$ 21.296,67	\$ 10.589,64	\$ 10.869,99	\$ 11.078,25	\$ 11.381,01	\$ 11.771,87
Costos variables	\$ 188.794,87	\$ 189.475,73	\$ 193.628,88	\$ 197.918,19	\$ 203.511,58	\$ 136.040,85	\$ 138.479,53	\$ 140.570,44	\$ 143.131,37	\$ 145.766,97
Costos totales	\$ 235.912,59	\$ 209.133,47	\$ 213.750,60	\$ 218.420,76	\$ 224.808,25	\$ 146.630,50	\$ 149.349,53	\$ 151.648,69	\$ 154.512,39	\$ 157.538,83
CV Unitario	\$ 245,83	\$ 244,27	\$ 246,98	\$ 249,78	\$ 254,12	\$ 168,07	\$ 169,27	\$ 170,01	\$ 171,28	\$ 172,58
Qe(Cantidad Equilibrio)	472	198	200	202	206	162	165	167	171	175
Pe(Ingresos Equilibrio)	\$ 163.100,38	\$ 68.068,54	\$ 69.613,56	\$ 70.868,63	\$ 73.676,06	\$ 37.764,49	\$ 38.792,09	\$ 39.503,82	\$ 40.612,42	\$ 42.038,04
Q	768	776	784	792	801	809	818	827	836	845
Precio de Venta	\$ 345,69	\$ 343,46	\$ 347,40	\$ 351,46	\$ 357,44	\$ 233,57	\$ 235,17	\$ 236,27	\$ 237,96	\$ 239,71
Prueba	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Elaborado por Autores

Bibliografía

- Barley, R. (21 de Agosto de 2013). *Expansión.com*. Recuperado el 17 de Junio de 2015, de <http://www.expansion.com/2013/08/21/opinion/1377118920.html>
- Big Bamboo. (s.f.). *Big Bamboo Web site*. Recuperado el 2 de Junio de 2015, de <http://www.bigbamboo.com.ec/>
- Bosque de Paz*. (23 de Abril de 2015). Obtenido de http://www.bospas.org/bospas/index.php?option=com_content&task=view&id=63&Itemid=104
- Centre for Industrial Studies. (2010). *Promoción, innovación y desarrollo industrial de la guadua*. Milan.
- Centre for Industrial Studies*. (22 de Mayo de 2015). Obtenido de <http://www.csilmilano.com/Industry-Studies.html>
- CICO-CORPEI. (Octubre de 2009). *CORPEI*. Recuperado el 12 de Junio de 2015, de http://www.puce.edu.ec/documentos/perfil_de_muebles_2009.pdf
- Cifras INE*. (Enero de 2014). Obtenido de http://www.ine.es/ss/Satellite?L=es_ES&c=INECifrasINE_C&id=1259943296411&p=1254735116567&pagename=ProductoYServicios/INECifrasINE_C/PYSDetalleCifrasINE
- Comercio: Sistema Generalizado de Preferencias*. (8 de Junio de 2015). Obtenido de [http://comerciouna.wikispaces.com/Sistema+Generalizado+de+Preferencia+\(SGP\)](http://comerciouna.wikispaces.com/Sistema+Generalizado+de+Preferencia+(SGP))
- Comission Europea*. (10 de Junio de 2015). Obtenido de http://europa.eu/rapid/press-release_IP-12-316_es.htm
- CORPEI. (Agosto de 2005). *Ecotec*. Obtenido de http://www.ecotec.edu.ec/documentacion%5Cinvestigaciones%5Cdocentes_y_directivos%5Carticulos/5506_TRECALDE_0118.pdf
- Delegación de la Unión Europea para Ecuador*. (8 de Julio de 2015). Obtenido de http://eeas.europa.eu/delegations/ecuador/eu_ecuador/development_cooperation/index_es.htm
- Dirección general de economía y asuntos Europeos*. (8 de Julio de 2015). Obtenido de

<http://cantabriaeuropa.org/ESP/e/86/Programas-Europeos/Investigacion-y-Desarrollo-Tecnologico>

El Telégrafo. (28 de Marzo de 2012). La versatilidad del bambú abre fuentes de empleo en Ecuador. *El Telégrafo*, págs. 1-3.

El Telégrafo. (2 de Diciembre de 2013). Pequeños negocios, gran potencial. Las claves de las Mipymes. *El Telégrafo*. Recuperado el 3 de Junio de 2015, de <http://www.telegrafo.com.ec/economia/masqmenos/item/pequenos-negocios-gran-potencial-las-claves-de-las-mipymes.html>

El Universo. (1 de Octubre de 2011). Ecuador registra una de las tasas de deforestación más altas de Latinoamérica. *El Universo*, págs. 1-6.

European Commission. (1 de Enero de 2014). *European Customs Information Portal*. Recuperado el 10 de Junio de 2015, de http://ec.europa.eu/ecip/model_transactions/import/import_sce_nario/index_en.htm

European Commission. (8 de Abril de 2015). *TRADE Export Helpdesk*. Recuperado el 2 de Junio de 2015, de http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm;jsessionid=C44B2F0E38123B8E0C270C9A0D819792?page=rt%2ft_ComprenderElMercadoDeLaUE.html&docType=main&languageId=es

European Commission. (8 de Abril de 2015). *TRADE Export Helpdesk*. Recuperado el 2 de Junio de 2015, de http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=rt/rt_RequisitosMedioambientales.html&docType=main&languageId=ES

European Commission. (8 de Abril de 2015). *TRADE Export Helpdesk*. Recuperado el 3 de Junio de 2015, de http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm;jsessionid=9248C5684F3BA5471E70A35EDF21D1C4?page=rt%2ft_RequisitosSanitariosYFitosanitarios.html&docType=main&languageId=es

European Committee for Standardization. (s.f.). *CEN*. Recuperado el 4 de Junio de 2015, de http://standards.cen.eu/dyn/www/f?p=CENWEB:110:0:::FSP_ORG_ID,FSP_PROJECT:6188,60360&cs=1EBA80F6A3665878A8087A2185B11DD94

García, S. (Noviembre de 2012). Las Pymes tienen amplias opciones de exportación. *EKOS*(223), 74-76. Recuperado el 3 de Junio de 2015, de

http://www.ekosnegocios.com/negocios/REV_paginaEdicion.aspx?edicion=223&idr=1#

- Herrera, W. (21 de Abril de 2014). Sin poder de negociación. *EL Comercio*. Recuperado el 18 de Junio de 2015, de <http://www.elcomercio.com/opinion/negociacion.html>
- INBAR. (23 de Abril de 2015). *INBAR: Latinoamérica y El Caribe*. Obtenido de <http://lac.inbar.int/index.php/el-bambu/preguntas-frecuentes>
- Instituto de promoción de exportaciones e inversiones. (2014). *PROEcuador*. Recuperado el 15 de Junio de 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/sector3/>
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2010). *Observatorio PyME de la UASB*. Guayaquil: másQmenos.
- La Guadua Angustifolia*. (22 de Mayo de 2015). Obtenido de http://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/6130/06_ESD_Cos_pp_35_81.pdf;jsessionid=FB8BE5A9767BFE71A9F4ACEDB41A9328.tdx1?sequence=6
- Ministerio de Comercio Exterior. (s.f.). *PROEcuador*. Recuperado el 28 de Mayo de 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-del-exportador/>
- Ministerio del Ambiente. (s.f.). *PROEcuador*. Recuperado el 29 de Mayo de 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/requisitos-para-exportar-productos-forestales/>
- Oficina Económica y Comercial de España en Londres. (Mayo de 2014). *ICEX*. (I. E. Inversiones, Ed.) Recuperado el 15 de Junio de 2015, de <http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/DOC2014354290.html?idPais=GB>
- Oh My Business*. (16 de Octubre de 2013). Obtenido de <http://ohmybusiness.orange.es/negocio-3-0/cuanto-y-que-compran-los-usuarios-europeos-por-internet.html>
- Ortiz, D. (15 de Abril de 2015). Ecuador no consta en el ranking global de tecnología de la información del Foro Económico Mundial. *El Comercio*. Recuperado el 10 de Junio de 2015, de <http://www.elcomercio.com/tendencias/ecuador-ranking-tecnologia-foro-economia.html>

- Portal Santander Trade. (s.f.). *Portal Santander Trade*. Obtenido de <https://es.santandertrade.com/establecerse-extranjero/reino-unido/inversion-extranjera>
- Porter, M. (1980). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York, United States of America: Free Press.
- PROECUADOR. (s.f.). Recuperado el 30 de Mayo de 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/sectores/madera/>
- Rain Forest Bamboo. (2010). *Rain Forest Bamboo Web site*. (Vértice, Productor) Recuperado el 5 de Junio de 2015, de <http://www.rainforestbamboo.com/interna.aspx?idPag=4>
- Rayport, J., & Bernard, J. (2002). *E-Commerce*. México: s.l.
- Rivadeneira, F. (s.f.). Para llegar al mercado europeo la clave es la calidad. *Líderes*. Recuperado el 3 de Junio de 2015, de <http://www.revistalideres.ec/lideres/llegar-mercado-europeo-clave-calidad.html>
- Santander. (Junio de 2015). *Santander Trade Portal*. Recuperado el 1 de Junio de 2015, de https://es.santandertrade.com/gestionar-embarques/reino-unido/empaques-y-nomas?&actualiser_id_banque=oui&id_banque=0&memoriser_choix=memoriser
- The British Furniture Confederation. (2013). Obtenido de <http://www.britishfurnitureconfederation.org.uk/>
- Trafino S.A. (2011). *Trafino S.A. Web site*. Recuperado el 28 de Mayo de 2015, de <http://www.manexpo-ecuador.com>
- Vente Privee*. (17 de Mayo de 2012). Obtenido de <http://venta.vente-privee.com/>
- WordPress*. (27 de Junio de 2011). Obtenido de <https://capitaldetrabajo.wordpress.com/2011/06/27/capital-de-trabajo/>
- Zambrano, R. (2012). La huella ecológica en el sector productivo. (R. Ramírez, Ed.) *País Productivo(2)*, 14-15. Recuperado el 27 de Mayo de 2015, de http://www.industrias.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/11/pais_productivo2.pdf