



Exportación de plantas vivas a Dubai-Emiratos Árabes en el año 2009

Maria José Campuzano
Gabriela García Vélez
Raquel Landetta
Ing. Marco Tulio Mejía
Facultad de Escuela y Negocios
Escuela Superior Politécnica del Litoral
Campus Gustavo Galindo, Km. 30.5 Vía Perimetral
Apartado 09-01-5863.
Guayaquil – Ecuador
rlandett@espol.edu.ec
esgarcia@espol.edu.ec
mjcampuz@espol.edu.ec

Resumen

Ciertos sectores de la economía de un país están relacionados entre sí; las decisiones y cambios de un sector pueden promover diversos cambios que se transmiten en variaciones de los montos exportados e importados en un determinado periodo de uno o algunos tipos de productos de otro sector. En este trabajo se estudia el crecimiento observado en las exportaciones de plantas vivas a Dubai como una necesidad indirecta que surgió en el sector de la construcción, que los últimos años ha tenido un gran crecimiento. El comportamiento de la demanda de las plantas vivas está relacionada con el comportamiento de la demanda de los proyectos de construcción, ya que las plantas son un complemento de estos proyectos. El reciente crecimiento de la economía de este país ha abierto oportunidad de negocios que usualmente en otros países ya se encuentran saturados por la oferta externa e interna.

Palabras Claves: Sector de la construcción. Proyectos de construcción.

Abstract

Some sectors of the economy of a country are related to each other; the decisions and changes of a sector can promote diverse changes that are transmitted in variations of the amounts exported and imported in a certain period of one or some types of products of another sector. This work studies the growth observed in the exports of plants to Dubai like an indirect necessity that it arose in the sector of the construction, that the last years has had a great growth. The behavior of the demand of plants is related to the behavior of the demand of the construction projects, since the plants are a complement of these projects. The recent growth of the economy of this country has opened the opportunity of businesses that usually in other countries are already saturated by the external and internal supply.



1. CAPÍTULO I: ESTUDIO TÉCNICO

En esta parte se define la capacidad de las instalaciones, se detalla el proceso productivo que necesitan las plantas para su reproducción como equipo de riego, mano de obra e insumos; permite conocer el índice de productividad de cada operario que saca al máximo provecho frente al tiempo estándar de trabajo.

1.1 Planteamiento del problema

El sector de la construcción ha tenido gran crecimiento en Dubai-Emiratos Árabes debido a dos factores: el crecimiento de la demanda de hoteles por el alto porcentaje de visitas de turistas a este país y por el crecimiento del sector mobiliario debido al crecimiento de la población de Dubai. Este auge en la demanda del sector de la construcción y creación de nuevos proyectos de este sector ha creado una demanda de plantas y flores para adornar y complementar los diferentes proyectos que se están llevando a cabo. El problema que se busca resolver con este estudio es conocer el mercado, sus necesidades y buscar planteamientos de producción para satisfacer esta demanda.

1.2 Perspectivas de la investigación

La investigación de mercado realizada se pretende dé al proyecto una idea cercana de la cantidad demandada que existe en Dubai para las plantas vivas.

1.3 Objetivos de la investigación

❖ **Objetivos Generales:**

- Identificar las oportunidades para la oferta de plantas vivas a Dubai, para a través de herramientas de medición comprobar la atractividad financiera del proyecto.

❖ **Objetivos Específicos**

- Estudiar los efectos y variaciones que pueden producirse en un sector de la economía debido a los cambios en el comportamiento de otro sector.

- Identificar posibles proyectos de construcción en los cuales se pueda participar como proveedores de plantas vivas.
- Definir el canal óptimo para la distribución e introducción del producto al mercado.
- Medir la productividad y eficiencia del proceso de reproducción.

1.4 Análisis del entorno

Emiratos Árabes Unidos

La riqueza de los Emiratos Árabes Unidos está en gran medida basada en la explotación de petróleo y gas natural, que representan alrededor del 20% de su PIB. La nación árabe es el tercer mayor productor de petróleo en el Golfo Pérsico después de Arabia Saudita e Irán. Desde 1973, los EAU han sufrido una profunda transformación, pasando de ser una región empobrecida de pequeños principados a un estado moderno con altos estándares de vida.

En años recientes, el gobierno ha buscado la diversificación de sus fuentes de ingreso para disminuir su dependencia en las reservas limitadas de petróleo. Un resultado de estos esfuerzos ha sido el desarrollo sostenido del turismo, basado en infraestructura hotelera costera, desértica y deportiva.

Dubai

La ciudad de Dubai es famosa por sus cientos de atracciones turísticas y su gran zona de rascacielos, entre ellos el Burj Dubai, el rascacielos más alto del mundo, y bloques de edificios en Sheikh Zayed Road, situada en el distrito financiero de Dubai. (2)

La ciudad de Dubai, se ha convertido en la reina de los proyectos más lujosos, ambiciosos y extraordinarios del mundo.

1.5 Localización

Se planifica implementar el proyecto en la ciudad de Guayaquil, en la Vía Samborondón por razones entre las que se destacan las condiciones ambientales controladas tales como la luz, su temperatura templada entre los 30 a 32 grados, en temporada invernal y de 22 a 25 grados en época de verano, humedad del sector, la disponibilidad de la mano de obra y materia prima, accesibilidad del lugar y costo de los servicios básicos. (5)

Se considera beneficioso contar con una fuente de agua natural (río).

1.5.1 Matriz de localización

En la matriz de localización se evalúan dos posibles opciones de ubicación según las variables que influyen en el desarrollo del proyecto.

Factores Relevantes	Peso Asignado	Vía a la Costa		Samborondón	
		Calificación	Calificación Ponderada	Calificación	Calificación Ponderada
Costo de Servicios Básicos	0,10%	7,00	0,7	9,00	0,9
Mano de Obra Disponible	0,40%	5,00	2,0	8,00	3,2
Costo del Terreno	0,20%	5,00	1,0	8,00	1,6
Accesibilidad a la localización	0,10%	7,00	0,7	5,00	0,5
Materia Prima Disponible	0,20%	7,00	1,4	7,00	1,4
Total	1,00%		5,8		7,6

1.6 Esquema de las instalaciones

Se planifica arrendar un lote de 2000m² de superficie. Este terreno deberá poseer como mínimo una caseta segura de guardianía y aproximadamente 60m² de bodegas para materiales y 24m² para insumos químicos. Deberá edificarse un área de 40m² de oficina.

Adicionalmente el terreno deberá tener facilidad de acceso para movilidad y carga.

El área para reproducción de las plantas está calculada en aproximadamente 800m², divididos en 2 segmentos de 400m² cada uno.

1.8 Capacidad

Para la reproducción de las plantas no se necesitará herramientas de alta tecnología ni maquinarias especializadas ya que para su reproducción requiere sólo de equipos de riego y mano de obra. Sólo para la reproducción y cuidado de las plantas se empleara 10 personas, para explicar la producción obtenida nos ayudaremos con la siguiente tabla.

1.9 Tiempo nominal

El periodo de trabajo será de 5 días a la semana en jornada de 8 horas diarias. La capacidad de horas de reproducción de la planta será de 1600 horas/ mes

1.10 Tiempo improductivo

Retraso del proceso de producción 110 horas / mes.

Para medir la productividad existen 2 factores:

1.10.1 Eficiencia

Es el índice de comportamiento ante un estándar establecido, el tiempo estándar en este caso será el proceso de reproducción. Las unidades reproducidas al mes serán de 37.900 esto se lo divide para 20 que son los días trabajados al mes que es igual a 1.890 y la hora q se demoran por reproducir cada planta es de 30 minutos.

1.10.2 Utilización

Es el índice o grado con el que se aprovechan los recursos.

1.10.3 Nivel de productividad

Productividad = Eficiencia x Utilización

$$59.06\% = 63.42\% \times 93.13\%$$

1.11 Proceso de reproducción de plantas

Regar las plantas progenitoras unas pocas horas antes, de forma que el tejido esté turgente.

- Preparar la mezcla de la tierra de sembrado y arcilla en las respectivas fundas de tamaño 8x12, antes de iniciar la poda.
- Se realiza la poda de los esquejes elegidos.
- Se planta los esquejes rápidamente, evitando de este modo la pérdida de humedad por transpiración, manteniendo siempre húmeda la tierra durante el enraizamiento.
- La poda se inserta a 5 cm. de profundidad en la funda.

1.12 Eliminación de residuos o desperdicios

No se eliminará ni se desperdiciará nada debido a que los sobrantes de la reproducción de las plantas servirán como material para la procreación de los nuevos injertos.

El índice de muerte de estas especies es del 30% de toda la producción.

1.13 Insumos

La siguiente tabla muestra presenta los insumos que se van a utilizar para el implemento del vivero.



INSUMOS	UNIDADES
BOMBA C.P.3	2
TIJERAS	10
PALAS	10
BOMBA DE MOCHILA	10
FERTILIZANTES	15
STOCK INICIAL DE PLANTAS	3970
PIEDRA CHISPA	1m ³

1.14 Análisis FODA

FORTALEZAS:

- Precios competitivos en el mercado.
- Actualización y capacitación constante de los cultivadores de las plantas.
- Buena base de recursos naturales y biodiversidad.

DEBILIDADES:

- alta de disponibilidad de transporte aéreo.
- No se registran estudios ni base de datos en la CORPEI y es más difícil obtener datos vía Internet.
- Limitada capacidad de producción

OPORTUNIDADES:

- No existen barreras de entradas.
- Dubai es un gran importador de productos agrícolas.
- Se espera una tasa de crecimiento para el sector de la construcción para el periodo 2007-2010 de un 6,8 % de media.

AMENAZAS:

- Inestabilidad política, económica y jurídica que disminuya la confiabilidad de negociación con empresas ecuatorianas.
- Uso de otros tipo de plantas como las artificiales para adornar los proyectos.
- Utilización de normas y medidas sanitarias como barreras no arancelarias

CAPITULO II: ESTUDIO DE MERCADO

2.1 Introduccion

La biodiversidad y los múltiples pisos climáticos que posee Ecuador han permitido desarrollar la producción de plantas de follaje desde hace varios años.

La idea del proyecto surge de la oportunidad de exportar plantas vivas a Dubai que se ha abierto gracias al crecimiento en el sector turístico y de construcción. El crecimiento en el sector turístico ha hecho que se construyan más hoteles para satisfacer la demanda de turistas; y al mismo tiempo ha aumentado la construcción de lugares turísticos y de esparcimiento.

2.2 Mercado objetivo

Dubai va a convertirse en eje internacional para las negociaciones de flores y plantas. El centro de la flor es un paso grande para Dubai que lo ayudara a convertirse en un eje para el comercio de plantas y flores de corte para el Oriente Medio y África. De acuerdo a informes el municipio de Dubai planea construir 44 parques de la comunidad y del patio, durante los próximos años. Esto demuestra que el ajardinar es una industria cada vez mayor en el UAE y que crece rapidamente. (11) La demanda floreciente ha hecho que Dubai atraiga el comercio internacional principalmente para la "industria" verde a Dubai.

2.3 Segmento de mercado

2.3.1 Segmentación geográfica

El proyecto se ha enfocado en el sector de la construcción como segmento de mercado donde se busca llegar con el producto, ya que es en este sector donde se demanda la mayor cantidad de plantas para uso de decoración de proyectos y existen también proyectos que están centrados casi el 80% solo áreas verdes y de jardinería, los cuales detallaremos mas adelante.

El sector de la construcción ha sido el principal beneficiado del "boom" del petróleo y el incremento consecuente de la inversión. En el 2005, el total de la inversión en este sector alcanzó 35.580 millones de dólares, lo que representó el 63,7 % del total de inversiones ligadas a la construcción en los países del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG). (9)

2.4 Marketing mix

2.4.1 Producto

El producto de exportación que se ha centrado en este proyecto son las plantas vivas. Existen oportunidades de adquirirlas a precios más económicos que los que ofrecen el mercado y con alta calidad, llegando a niveles de productividad suficiente que permitan tomar parte del mercado. La técnica de obtención de las plantas vivas se fundamenta en la capacidad que tienen muchas plantas para propagarse a partir de la regeneración de sus partes seccionadas.

Hay dos tipos de especies de plantas que se quieren exportar al mercado de Dubai al inicio del ciclo de comercialización. Los tipos de plantas que se piensan producir y vender en el inicio de ciclo de comercialización son:

- *Spirea japonica* "Goldmound"



- *Rhodofiala andicola* "Fucsia"



El embalaje del producto será en fundas plásticas que contienen la planta y la tierra, con etiquetas que identifiquen el tipo de especie y sus características técnicas. El proyecto define claramente que la comercialización es por incoterm FOB, es así como es responsabilidad de la empresa exportadora de elegir el embalaje y empaques que permitan que las plantas lleguen en las condiciones solicitadas por el cliente y que lo satisfaga.

2.4.2 Precio

Este será determinado por las siguientes variables:

- Costo de los procesos y los insumos
- Calidad
- Presentación
- Vistosidad
- Precio de mercado

Tipo Establecimiento	de	Precio Base
Fucsia		\$ 1.72
Gold Mound		\$ 1.85

2.4.3 Plaza

La plaza donde se va a distribuir, promocionar y vender las plantas es Dubai. Este es el mercado que se ha elegido por las posibilidades de comercialización que se han abierto en este país. No está muy desarrollado el mercado de venta de plantas y aun se puede ingresar con una buena promoción y estrategia de marketing para obtener una buena participación de mercado que permita competir con los países ya posesionados.

El producto se pondrá a disposición de los clientes de la siguiente forma:

El canal de distribución que se empleará será "Proveedor-Empresa Constructora".

2.4.4 Promoción

Una parte esencial del éxito de un proyecto es la forma en que se promociona el producto o servicio dentro del mercado de introducción en el que se ha hecho el análisis. En este caso, una de las principales formas de promoción será a través de la página web, se llamará a las principales empresas constructoras para promocionar el producto. Otro principal medio de promoción es en las ferias internacionales de flores y plantas que se realizan en diferentes países.

La estrategia de promoción será manejar un precio de penetración que se encuentre por debajo del precio del mercado como incentivo de preferencia. Otra forma de promocionarse será a través de anuncios publicitarios en la Web, haciendo llamadas a las principales empresas constructoras.

En la EUA y especialmente en Dubai se realizan una serie de ferias comerciales, que son un buen sistema para evaluar el mercado.

Existen 4 diarios en inglés y una serie de publicaciones semanales y mensuales, que pueden ser una buena alternativa para llegar al mercado consumidor.

2.5 Análisis de la oferta

2.5.1 Situación del mercado competidor

El mercado exportador de plantas vivas se ha venido desarrollando y creciendo en el Ecuador de forma lenta, la CORPEI.



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL CENTRO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA



El mercado de importación de plantas vivas en Dubai es creciente, en Ecuador dos empresas han realizado exportaciones de plantas a este destino según los registros de la CORPEI, estas empresas representarían la competencia ecuatoriana hacia los Emiratos.

El principal proveedor de flores y plantas a los Emiratos Arabes es Holanda, se diferencia de los demás por su calidad, variedad y seriedad a la hora de hacer negocios. Los importadores de EAU prefieren la seguridad de los Países Bajos (18)

2.6 Análisis de la demanda

El análisis de la demanda se ha realizado mediante la recopilación de fuentes de información primarias y secundarias, la recopilación de la fuente de información primaria ha sido contactar directamente a potenciales clientes y consultarle sobre su interés en el producto y requerimientos de compras, las fuentes secundarias de información han sido las publicaciones en Internet sobre la apertura del mercado de plantas vivas en Dubai y datos obtenidos de los socios comerciales, esta información no solo ha sido útil, si no también la única disponible para la estimación de las cantidades demandadas en el año 2.009, tiempo en el cual se ha fijado el proyecto.

La demanda de plantas vivas esta muy ligada al crecimiento de la construcción en Dubai, por lo que también se hará referencia a la evolución de este sector.

La demanda total de plantas vivas estimada par el año 2.009 por los Emiratos Árabes es de 1'670,553 Kg.

2.7 Comercialización

2.7.1 Análisis de los canales de distribución

El canal de distribución que se empleará será "Proveedor-Empresa Constructora". El proyecto tiene como base la comercialización bajo el incoterm FOB esto quiere decir que su responsabilidad termina una vez la mercadería se carga en el transporte internacional, a partir de ese momento el responsable es el importador quien debe cubrir costos de flete, seguro y cualquier incidente que se suscite en el transporte hasta el país de destino. Los términos serán dados en el contrato compra-venta.

2.7.2 Exportación y requisitos y trámites para exportar

2.7.2.1 Aranceles

Los aranceles que posee EAU siguen siendo de los más bajos del mundo. Las barreras comerciales, incluyendo barreras para arancelarias e impuestos de importación, en los EAU fueron elevadas en 1994 de un 1% a 4%. Actualmente la tasa está en 5 % del valor C.I.F (costo, seguro y carga). Sin embargo, sobre 75% de importaciones todavía entra libre de impuestos. (17)

2.7.2.2 Licencias de importación

Los EAU son fuertemente dependientes en las importaciones y esto se refleja en la regulación de la importación. Las licencias de la importación, generalmente, no son requeridas para la importación de bienes previstos para el uso personal. Los importadores de productos previstos para la reventa, pueden importar solamente el tipo de productos para los que cuentan con licencia. Las importaciones del GCC gozan de un tratamiento especial y no están sujetos a ningún impuesto de aduana. (17)

2.7.2.3 Documentos importación

Para las importaciones y exportaciones se requiere presentar la documentación estándar de comercio:

- certificado del país de origen
- certificado fitosanitario
- orden de embarque
- factura comercial
- Bill of lading o guía area
- Packing list. (17)

2.7.2.4 Procedimiento de importación

EAU se caracteriza por tener algunos de los aeropuertos y puertos marítimos más modernos del mundo. A pesar de estar generalmente recargados, la inspección por oficiales de sanidad y aduana se realiza a pocas hora de llegada al puerto (los puertos de Dubai son la primera entrada de productos alimentarios a EAU). El cargamento es sujeto al análisis en laboratorio al azar. (17)

2.7.2.5 Animales y plantas vivas

La importación de la plantas y de animales vivos se debe certificar por el Ministerio de Agricultura como



libre de enfermedades, de parásitos, de radiación y/o de ciertos pesticidas. (17)

2.7.2.6 Embalaje y etiquetado

El embalaje debe proteger contra calores extremos y humedad, almacenaje en exterior y lluvias.

2.7.2.7 Inspecciones

Todos los productos están sujetos a inspección (17)

2.7.2.8 Negocios

Para hacer negocios en los EAU fuera de una de las zonas francas, una empresa extranjera debe tener un sponsor, agente o distribuidor local.

2.7.2.9 Perspectivas futuras

La empresa realizará su proceso distributivo en Dubai, donde se desarrolla la demanda del producto, se estima que el desarrollo de proyectos de construcción está creciendo a la par con la industria lo que nos llevara a buscar proveedores para aumentar la capacidad distributiva.

2.7.2.10 Situación futura

Aunque los clientes potenciales son todas las empresas constructoras que sientan la necesidad de adquirir plantas paisajistas, también se puede encontrar un mercado secundario en los importadores del nicho que le interese distribuir el producto a nivel nacional o expandirse a nuevos horizontes.

2.8 Asociación de productores, ¿mejor opción para exportar?

Por las múltiples limitaciones que existen en el país, las posibilidades de los pequeños productores e incluso medianos y grandes productores de abrirse paso en los mercados de exportación o enfrentar la competencia, en los actuales momentos, son muy bajas.

Asociarse como pequeños productores da varias ventajas, por ejemplo: un poder de negociación con compradores y para comprar maquinarias insumos, servicios y maquinarias, realización de economías de escala y volúmenes, etc.

La asociatividad es un mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas, medianas o grandes, en donde cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros integrantes para la búsqueda de un objetivo común.

Asociatividad en este sentido es un instrumento de mejora de la competitividad, y ayuda a implementar las innovaciones necesarias para enfrentar los cambios en los mercados internacionales.

Desde un enfoque empresarial existen tres formas de asociatividad: Asociatividad vertical, asociatividad horizontal y asociatividad gremial.

2.9 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- La demanda de Dubai del bien plantas vivas ha sido creciente desde 2.002, año desde el cual se encontró información estadística.
-
- Las preferencias del consumidor son calidad, biodiversidad y seriedad de sus proveedores, el precio no es una variable de influencia en la decisión de compra.
-
- El principal proveedor de este mercado es Holanda, claramente ha sido identificado como el líder de este mercado, no existe otro competidor tan posesionado como Holanda.
-
- En el estudio financiero del proyecto de exportación de plantas vivas, se obtuvo el 62% de TIR por lo que se puede medir que este proyecto es altamente riesgoso pero a la misma vez rentable. En dos años se recupera la inversión total.
-
- En el estudio de sensibilidad se pudo obtener como resultado que en mayor porcentaje el proyecto es sensible al precio y la cantidad.

Recomendaciones

- Fomentar la creación de una asociación de pequeños y medianos productores del sector.
- Implementar las gestiones de riesgo antes mencionadas.



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL CENTRO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA



3. AGRADECIMIENTOS

Agradecemos el aporte intelectual para el presente estudio al Ingeniero Marco Tulio Mejía Profesor de la materia Proyecto Aplicado y Director del Proyecto, y a la CORPEI.

4. REFERENCIAS

A continuación se citan las referencias empleadas para el presente estudio:

- www.bce.fin.ec
- www.corpei.org
- www.sica.gov.ec

Ing. Marco Tulio Mejía
**Profesor de la Materia Proyecto Aplicado y
Director del Proyecto**