REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

Universidad Católica de Santa María

Facultad de Ciencias Económico Administrativas

Escuela Profesional de Ingeniería Comercial

ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD DE EXPORTACIÓN DE ORQUÍDEAS *IN VITRO* PERUANAS AL MERCADO DE LOS ÁNGELES EN ESTADOS UNIDOS EN EL 2018

Tesis presentada por las Bachilleres:
Paredes del Castillo Estefany
Tarqui Cuadros Vanessa Ariane

Para optar el título profesional de
Ingeniero Comercial con mención en la especialidad de **Negocios Internacionales**

Asesor:
Dr. Espinoza Riega, Jorge David

Arequipa – Perú

2019

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Universidad Católica de Santa María

(51 54) 382038 Fax:(51 54) 251213 ucsm@ucsm.edu.pe http://www.ucsm.edu.pe Apartado:1350

AREQUIPA - PERÚ

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICO-ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA COMERCIAL

DICTAMEN DE BORRADOR DE TESIS

Visto el informe de Pre-dictamen emitido por los docentes: Dr. Pablo Manrique Oroza y el Mgter. David Espinoza Riega, en relación al Borrador de Tesis titulado: **"ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD DE EXPORTACIÓN DE ORQUÍDEAS IN VITRO PERUANAS AL MERCADO DE LOS ÁNGELES EN ESTADOS UNIDOS EN EL 2018"**, presentado por las señoritas bachilleres: **PAREDES DEL CASTILLO ESTEFANY y TARQUI CUADROS VANESSA ARIANE.**

SE DECRETA:

Aprobar el Borrador de Tesis, presentado por las señoritas bachilleres: **PAREDES DEL CASTILLO ESTEFANY y TARQUI CUADROS VANESSA ARIANE,** teniendo en cuenta el informe y/u observaciones del jurado pre dictaminador que forma parte del presente dictamen.

Arequipa, 03 de julio de 2019

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA
Dr. LUIS VARGAS ESPINOZA
Director (e) de la Escuela Profesional
Ingeniería Comercial

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

DEDICATORIA

A Dios, fuente inagotable de bendiciones para nuestras vidas y principal guía; y a todos aquellos que de alguna u otra manera nos impulsaron a culminar este proyecto con sus valiosos consejos y apoyo brindado.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

AGRADECIMIENTO

"Agradecemos a Dios, nuestra fuente de amor, por brindarnos la fe y la fuerza para creer en nosotras mismas y Nuestros Padres, por todo el amor, comprensión y apoyo incondicional".

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

INTRODUCCIÓN

El Perú posee un vasto patrimonio vegetal, es uno de los países con mayor biodiversidad del mundo tomando en cuenta su extensión geográfica. Posee más de 4000 especies de orquídeas dentro de su territorio sin embargo debido al acelerado proceso de deforestación motivado por la tala indiscriminada de bosque primario, la explotación del petróleo, la minería y la utilización del suelo destinado a monocultivos ha ocasionado que se pierda gran parte del hábitat natural de estas plantas y por ende la desaparición de un importante número de especies en estado natural.

Las orquídeas no se propagan con mayor facilidad en condiciones naturales, es debido a esto que durante muchos años quienes las poseían fueron coleccionistas y científicos en general. A inicios del siglo XX se logra la propagación de orquídeas dentro de laboratorio a través de la técnica ¨in-vitro ¨ (en vidrio), esto permitió la reproducción masiva y la hibridación de cientos de especies que en condiciones naturales hubiera sido imposible obtenerlas. A través de esta técnica, se consiguen plantas más resistentes que pueden durar hasta 6 meses en flor, se acortaron además los períodos de germinación que en algunos casos pueden durar hasta 12 años, dependiendo de la especie.

Mediante la relación de esta investigación se ha considerado aprovechar la técnica ¨in-vitro¨ (en vidrio) que al momento se encuentra desarrollando en varios lugares del mundo para realizar su exportación siendo de esta manera desarrollar productos innovadores con valor agregado que puedan salir al mercado internacional.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

RESUMEN

El Perú posee un vasto patrimonio vegetal, es uno de los países con mayor biodiversidad del mundo tomando en cuenta su extensión geográfica. Posee más de 4000 especies de orquídeas dentro de su territorio, sin embargo, debido a ilícitas intervenciones humanas, se ha producido una pérdida importante de especies en estado natural, lo que supone un problema para que el negocio de la exportación de dicha planta sea rentable.

Frente a dicho problema, la presente investigación ha considerado aprovechar la técnica ¨*in-vitro*¨ que al momento se encuentra desarrollando en varios lugares del mundo para realizar su exportación, lo que permitirá desarrollar productos innovadores con valor agregado que puedan salir al mercado internacional.

A su vez, la presente investigación parte de la constatación de que, en el mercado internacional de orquídeas, existe una demanda insatisfecha en los Estados Unidos, la cual podríamos cubrir, con una adecuada capacidad productiva, que oscila del 2019 al 2022, en un valor en dólares de 12 mil unidades a cien mil unidades, resultando un negocio sumamente rentable y con visos de permanencia.

Palabras Clave: Factibilidad, Orquídeas

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

SUMMARY

Perú has a vast vegetal heritage; it is one of the countries with the greatest biodiversity in the world, taking into account its geographical extension. It has more than 4000 species of orchids within its territory, however, due to illicit human interventions, there has been a significant loss of species in their natural state, which is a problem for the business of exporting said plant to be profitable.

Faced with this problem, this research has considered taking advantage of the "in-vitro" technique that is currently being developed in various parts of the world to export, which will allow the development of innovative products with added value that can be exported to the international market.

In turn, this research is based on the observation that, in the international orchid market, there is an unsatisfied demand in the United States, which we could cover, with an adequate productive capacity, which ranges from 2019 to 2022, in a value in dollars from 12 thousand units to one hundred thousand units, resulting in a highly profitable business and with permanence.

Key Words: Feasibility, Orchids

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

INDICE

INTRODUCCIÓN v
RESUMEN vi
SUMMARY vii
INDICE viii
INDICE DE TABLAS xiv
INDICE DE IMÁGENES xviii
CAPITULO I PLANTEAMIENTO TEÓRICO 1
1. Planteamiento del problema 2
1.1. Determinación del problema 2
1.2. Enunciado del problema 2
1.3. Descripción del problema 3
1.4. Justificación 5
1.4.1. Impactos Económicos: 5
1.4.2. Impactos sociales: 5
1.4.3. Impactos ambientales: 5
2. MARCO TEÓRICO 5
2.1. Conceptos Básicos 5
2.1.1. Antecedentes Históricos 5
2.1.2. Variedades De Orquídeas 7
2.1.3. VARIEDADES DE ORQUIDEAS DENDROBIUM Y LAELIA 26
2.1.4. CLASIFICACIÓN TAXONÓMICA DE LA ORQUIDEA 27
2.1.5. PRODUCCIÓN TRADICIONAL DE ORQUÍDEAS. 28
2.1.6. Flujo del proceso productivo de las orquídeas en cultivo natural 29
2.1.7. Empresas peruanas dedicadas a la producción y venta de orquídeas y otras especies ornamentales. 30
2.1.8. Guía de Identificación de Orquídeas con mayor Demanda Comercial 32
2.1.9. Hábitos de crecimiento de las orquídeas 33
2.1.10. Requisitos para Exportar 34
2.1.10.1. Requisitos Generales 34
2.1.10.2. Implementación de la cites en el Perú 34
2.1.10.3. Autoridades Administrativas CITES – Perú 35
2.1.11. Exportaciones en el caso de las Orquídeas: 36
2.1.12. Requisitos Fitosanitarios 36

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

2.1.13. Requisitos de Envasado, Embalaje, Marcado y Etiquetado 41
2.1.14. Regla de Origen 42
2.1.15. Requisitos fitosanitarios para el país importador 43
2.1.15.1. Requisitos para el país importador: 43
2.1.16. Resumen en General 47
2.1.17. La Empresa 48
2.1.17.1. Generalidades del Negocio 48
2.1.17.1.1. Denominación, ubicación, naturaleza y extensión del estudio 48
2.1.17.1.2. Entidades responsables de la promoción del negocio 48
2.1.18. Análisis de la competencia: 48
2.1.19. Definición de la situación, problema y concepción del proyecto como solución al mismo 53
2.1.20. Problemática (plagas, enfermedades, manejo fitosanitario, uso de fungicidas, tiempo de producción) 54
2.1.20.1. Plagas 54
2.1.20.2. Enfermedades 55
2.1.20.3. Manejo Fitosanitario 57
2.1.20.4. Uso fungicidas de modo preventivo 58
2.1.20.5. Tiempo de producción 58
2.1.21. Asignación de Personal 64
2.1.22. Descripción de áreas funcionales 65
2.1.23. Proceso productivo 66
2.1.23.1. Producción del soporte 66
2.1.23.2. Introducción de las orquídeas en el soporte 67
2.1.24. Equipamiento 69
2.1.25. Presentación del producto 69
CAPITULO II PLANTEAMIENTO OPERACIONAL 70
1. TÉCNICAS, INSTRUMENTOS Y MATERIALES DE VERIFICACIÓN 71
1.1 Técnicas 71
CAPITULO III RESULTADOS 73
1. DEMANDA MUNDIAL DE ORQUÍDEAS 74
1.1 Principales importadores de orquídeas 74
1.2 Principales importadores de orquídeas peruanas 77
2. Oferta mundial de orquídeas 78
2.1 Principales exportadores de orquídeas con su respectiva participación de mercado 78
3. ANÁLISIS DE LA DEMANDA 80
3.1 Principales mercados: breve análisis 80

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

3.1.1 Estados Unidos 80
3.1.1.1 Factores Demográficos y Políticos de Estados Unidos 81
3.1.1.2 FACTORES ECONÓMICOS 81
3.1.1.3 Factores de comunicación de Estados Unidos 83
3.1.1.4 Factores de comunicación de Estados Unidos 84
3.1.1.5 Consumo de Flores en EE.UU 85
3.1.2 Francia 85
3.1.3 Países Bajos 90
3.1.3.1 Factores Demográficos y políticos de Países Bajos 91
3.1.3.2 Economía 91
3.1.3.3 Factores de comunicación de Países Bajos 93
3.1.3.4 Factores de transporte de Países Bajos 93
3.1.3.5 Consumo de flores en Países Bajos 94
3.1.4 Alemania 94
3.1.4.1 Factores demográficos y Políticos de Alemania 95
4. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS POTENCIALES Y SELECCIÓN DEL MERCADO INTERNACIONAL 99
4.1 Partida Arancelaria 99
4.2 Seleccionar el mercado Objetivo: 99
4.2.1 Indicadores de los principales importadores de orquídeas *in vitro* 99
4.2.2 Porcentaje de Participación de principales Importadores de orquídeas *in vitro* 100
4.3 Importaciones y competencia: 101
4.3.1 Proveedores actuales 101
4.3.2 Países proveedores de Estados Unidos 102
4.4 Principales importadores de orquídeas peruanas: 103
4.5 Indicadores de los principales países que demandan más el producto 103
4.6 Disponibilidad de Transporte: 104
4.6.1 Rutas y costo de flete con destino a Estados Unidos: 104
4.6.2 Rutas y costo de flete con destino a Alemania 105
4.6.3 Ruta 1 y costo de flete con destino a países bajos 106
4.6.4 Ruta 2 y costo de flete con destino a países bajos 106
4.6.5 Ruta 2 y costo de flete con destino a países bajos (Holanda): 107
5. DEMANDA OBJETIVO: ESTADOS UNIDOS 113
5.1 El mercado de EEUU 113
5.1.1 Características de los Estados Unidos 114
5.1.2 Esperanza de vida en años de los ciudadanos de Estados Unidos 115

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

5.1.3 Paridad del poder adquisitivo 115
5.1.4 Gastos de consumo de Estados Unidos: 116
5.1.5 Composición de Hogares 116
5.2 Comercio exterior oferta y demanda del país Destino 117
5.2.1 Logística 117
5.2.2 Política Comercial 118
5.3 Mercado Objetivo 119
5.3.1 DISTRITOS DE ESTADOS UNIDOS QUE IMPORTAN ORQUÍDEAS *IN VITRO* 119
5.3.1.1 Consumo FOB de orquídeas *in vitro* en los distritos de EE. UU 120
5.4 El mercado de EEUU - Los Ángeles 120
5.4.1 Población de principales áreas metropolitanas de Estados Unidos 121
5.4.2 Ingreso promedio en los hogares 122
5.4.2.1 Salario Promedio 123
5.4.2.2 Salarios promedios más altos por raza y origen étnico 123
5.5 Conclusiones: 124
6. Análisis de competidores locales 127
6.1. Empresas importadoras de orquídeas según estado y volumen de origen peruano 127
7. Estrategias de distribución internacional 132
8. Estrategias de promoción internacional 133
9. Ferias Internacionales 133
10. Estrategias de servicio 134
11. Estrategias de comunicación 135
12. Estrategia de Precio 135
12.1. Estrategia de Precio Mark Up (En función de los costes) 135
13. Estrategia en función de la competencia (Local, Internacional) 136
14. Estrategia de pagos por parte de los importadores 139
15. Análisis de la Oferta 142
15.1. Producción nacional de Perú 142
15.2. Proyección de exportación de Perú 142
15.3. Principales empresas peruanas que exportan orquídeas In vitro 143
15.4. Cantidad anual de exportaciones de orquídeas peruanas 144
15.5. Indicadores de principales empresas peruanas exportadoras de orquídeas *IN VITRO* 145
15.5.1. Unidades y valor FOB exportado por empresas peruanas 146
15.6. Índice de índice Herfindahl (IHH) 146
15.7. Índice de ventaja comparativa revelada 147
16. Precio Anual FOB 148

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

17. Demanda Insatisfecha 148
18. Determinación de la demanda insatisfecha y objetivo 149
19. EVALUACIÓN FINANCIERA 150
19.1. Análisis de Costos 150
19.1.1. Ventas de orquídeas in vitro al mercado de Estados Unidos precios FOB 151
19.1.2. Requerimiento de capital 152
19.1.3. Plan de ventas 152
19.1.4. Evolución de precios 153
19.1.5. Presupuesto de ventas 153
19.1.6. Plan de producción 153
19.1.7. Materia prima 154
19.1.7.1. Evolución del costo de materia prima 154
19.1.7.2. Presupuesto de materia prima 154
19.1.8. Plan de producción de los costos indirectos de fabricación 154
19.1.8.1. Evolución del costo indirecto de fabricación 155
19.1.8.2. Presupuesto de costos indirectos de fabricación 155
19.1.9. Capacidad Productiva 155
19.1.10. Presupuestos de Mano de obra directa (MOD) 156
19.1.11. Costo de ventas (MOD+CIF+MP) 156
19.1.12. Presupuesto de los Gastos Administrativos 156
19.1.12.1. Presupuesto del personal administrativo 156
19.1.13. Presupuesto de los Gastos de Ventas 157
19.1.13.1. Gastos de ventas locales 157
19.1.13.2. Gastos de venta internacional 158
19.1.14. Estructura de costos logísticos según INCOTERMS Aéreo 159
19.1.15. Gasto financiero 161
19.1.16. Equipamiento 161
19.1.17. Depreciación 161
19.1.18. Estructura de inversiones 162
19.1.19. Flujo de caja 163
19.2. Índices Financieros 164
19.2.1. Punto de equilibrio 164
19.2.2. Valor Actual Neto 165
19.2.3. Tasa interna de Retorno (TIR) 165
19.2.4. Costo de oportunidad del capital 166
19.2.5. Costo medio ponderado de capital 167

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

19.2.6. Relación beneficio-coste (B/C) 168
DISCUSIÓN 169
CONCLUSIONES 171
RECOMENDACIONES 173
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS 174
ANEXOS 178

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

INDICE DE TABLAS

Tabla Nº 1: FICHA TÉCNICA LAELIA 7
Tabla Nº 2: CUIDADOS PARA LA LAELIA 8
Tabla Nº 3: FICHA TÉCNICA DENDROBIUM 9
Tabla Nº 4: CUIDADOS PARA LA DENDROBIUM 10
Tabla Nº 5: FICHA TÉCNICA DE CATASETUM TENEBROSUM 11
Tabla Nº 6: FICHA TÉCNICA DE CATTLEYA LUTEOLA 12
Tabla Nº 7: FICHA TÉCNICA DE CATTLEYA REX 13
Tabla Nº 8: TÉCNICA DE CYCNOCHES PENTADACTYLON 14
Tabla Nº 9: FICHA TÉCNICA DE EPIDENDRUM CILIARE 15
Tabla Nº 10: FICHA TÉCNICA DE LYCASTE REICHENBACHII 16
Tabla Nº 11: FICHA TÉCNICA DE MASDEVALLIA STROBELII 17
Tabla Nº 12: FICHA TÉCNICA DE MASDEVALLIA VEITCHIANA 18
Tabla Nº 13: FICHA TÉCNICA DE MAXILLARIA RUFESCENS 19
Tabla Nº 14: FICHA TÉCNICA DE MORMODES ROLFEANUM 20
Tabla Nº 15: FICHA TÉCNICA DE ODONTOGLOSSUM WYATTIANUM 21
Tabla Nº 16: FICHA TÉCNICA DE ONCIDIUM MACRANTHUM 22
Tabla Nº 17: FICHA TÉCNICA DE SOBRALIA DICHOTOMA 23
Tabla Nº 18: FICHA TÉCNICA DE STANHOPEA HASELOVIANA 24
Tabla Nº 19: FICHA TÉCNICA DE PHRAGMIPEDIUM PEARCEI 25
Tabla Nº 20: EMPRESAS PERUANAS DEDICADAS A LA PRODUCCIÓN Y VENTA DE ORQUÍDEAS Y OTRAS ESPECIES ORNAMENTALES. 30
Tabla Nº 21: VIVEROS LEGALES DE ORQUÍDEAS 31
Tabla Nº 22: INFORMACIÓN SOBRE LA CITES 35
Tabla Nº 23: INFORMACIÓN SOBRE SERFOR 35
Tabla Nº 24: REQUISITO FITOSANITARIO DE LA ESPECIE PHRAGMEDIUM, Y PLÁNTULAS *IN VITRO* 38
Tabla Nº 25: REQUISITO FITOSANITARIO DE LA ORQUÍDEA, PLÁNTULA *IN VITRO* 39
Tabla Nº 26: DESCRIPCIÓN DE LOS APÉNDICES DE LA CITES 44
Tabla Nº 27: INVITROPERÚ SAC 48
Tabla Nº 28: AGRORIENTE 49
Tabla Nº 29 CULTIGAR 50
Tabla Nº 30 LEPLANT 50
Tabla Nº 31 ORKIDEA 51
Tabla Nº 32 ESFERAPLANT 51
Tabla Nº 33 VITROPLANTULAS 52
Tabla Nº 34 ASIGNACIÓN DE PERSONAL 64
Tabla Nº 35 ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO ORQUIBONITA 69
Tabla Nº 36 10 PRINCIPALES PAÍSES QUE DEMANDAN ORQUÍDEAS 74
Tabla Nº 37 PRINCIPALES IMPORTADORES DE ORQUÍDEAS 74
Tabla Nº 38 11 PRINCIPALES EMPRESAS QUE COMPRAN ORQUÍDEAS *IN VITRO* PERUANAS CON PARTIDA 06029010 77
Tabla Nº 39 11 PRINCIPALES EMPRESAS QUE COMPRAN ORQUÍDEAS *IN VITRO* PERUANAS 060210 77

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla Nº 40 10 PRINCIPALES PAÍSES PROVEEDORES DE ORQUÍDEAS 78
Tabla Nº 41 PRINCIPALES EXPORTADORES DE ORQUÍDEAS CON SU RESPECTIVA PARTICIPACIÓN DE MERCADO 78
Tabla Nº 42 FACTORES DEMOGRÁFICOS Y POLÍTICOS DE ESTADOS UNIDOS 81
Tabla Nº 43 ECONOMÍA DE ESTADOS UNIDOS 82
Tabla Nº 44 FACTORES DE COMUNICACIÓN DE ESTADOS UNIDOS 83
Tabla Nº 45 FACTORES DE TRANSPORTE 84
Tabla Nº 46 CONSUMO DE FLORES EN EE.UU 85
Tabla Nº 47 FACTORES DEMOGRÁFICOS Y POLÍTICOS DE FRANCIA 86
Tabla Nº 48 FACTORES ECONÓMICOS DE FRANCIA 87
Tabla Nº 49 FACTORES DE COMUNICACIÓN DE FRANCIA 88
Tabla Nº 50 FACTORES DE TRANSPORTE DE FRANCIA 89
Tabla Nº 51 CONSUMO EN FLORES EN FRANCIA 90
Tabla Nº 52 FACTORES DEMOGRÁFICOS Y POLÍTICOS DE PAÍSES BAJOS 91
Tabla Nº 53 FACTORES ECONÓMICOS DE PAÍSES BAJOS 92
Tabla Nº 54 FACTORES DE COMUNICACIÓN DE PAÍSES BAJOS 93
Tabla Nº 55 FACTORES DE TRANSPORTE DE PAÍSES BAJOS 93
Tabla Nº 56 CONSUMO DE FLORES EN PAÍSES BAJOS 94
Tabla Nº 57 FACTORES DEMOGRÁFICOS Y POLÍTICOS DE ALEMANIA 95
Tabla Nº 58 FACTORES ECONÓMICOS DE ALEMANIA 96
Tabla Nº 59 FACTORES DE COMUNICACIÓN DE ALEMANIA 97
Tabla Nº 60 FACTORES DE TRANSPORTE DE ALEMANIA 98
Tabla Nº 61 CONSUMO DE FLORES EN ALEMANIA 99
Tabla Nº 62 PARTIDA ARANCELARIA DE ORQUÍDEAS IN VITRO 99
Tabla Nº 63 INDICADORES DE LOS PRINCIPALES IMPORTADORES DE ORQUÍDEAS *IN VITRO* 99
Tabla Nº 64 PROVEEDORES ACTUALES (PAÍSES DE PROCEDENCIA): MILES DE DÓLARES 101
Tabla Nº 65 PROVEEDORES ACTUALES DE ESTADOS UNIDOS (PAÍSES DE PROCEDENCIA): MILES DE DÓLARES 102
Tabla Nº 66 INDICADORES DE LOS PRINCIPALES IMPORTADORES DE ORQUÍDEAS PERUANAS 103
Tabla Nº 67 INDICADORES DE LOS PAÍSES QUE DEMANDAN MÁS EL PRODUCTO 103
Tabla Nº 68 DISPONIBILIDAD DE TRANSPORTE 104
Tabla Nº 69 CARACTERÍSTICAS DE LOS ESTADOS UNIDOS 114
Tabla Nº 70 COMPOSICIÓN DE LOS HOGARES DE ESTADOS UNIDOS: 116
Tabla Nº 71 COMERCIO EXTERIOR OFERTA Y DEMANDA 117
Tabla Nº 72 LOGÍSTICA INTERNACIONAL DE ESTADOS UNIDOS 117
Tabla Nº 73 POLÍTICA COMERCIAL DE ESTADOS UNIDOS 118
Tabla Nº 74 DISTRITOS DE ESTADOS UNIDOS QUE IMPORTAN ORQUÍDEAS *IN VITRO* 119
Tabla Nº 75 POBLACIÓN DE PRINCIPALES ÁREAS METROPOLITANAS DE ESTADOS UNIDOS 121
Tabla Nº 76 INGRESO PROMEDIO EN LOS HOGARES 122
Tabla Nº 77 SALARIO PROMEDIO EN DOLARES (EMPLEADOS A TIEMPO COMPLETO) 123
Tabla Nº 78 PROMEDIO DE INGRESOS 123

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla Nº 79 COMPRADOR DE FLORES DE HOY EN ESTADOS UNIDOS 125
Tabla Nº 80 COMPORTAMIENTO DE MILLENNIALS AL MOMENTO DE COMPRAR 126
Tabla Nº 81 LISTA DE IMPORTADORES CALIFONIA- LOS ÁNGELES 126
Tabla Nº 82 EMPRESAS IMPORTADORAS DE ORQUÍDEA SEGÚN ESTADO Y VOLUMEN DE NEGOCIOS (S EGÚN PRECIO FOB) 2014-2017 127
Tabla Nº 83 VOLUMEN IMPORTADO DE ORQUIDEAS PERUANAS EN EL 2017 PARTIDA 06029010 127
Tabla Nº 84 VOLUMEN IMPORTADO DE ORQUÍDEA PERUANAS 2014-2017 128
Tabla Nº 85 EMPRESAS IMPORTADORAS DE ORQUÍDEA SEGÚN ESTADO Y VOLUMEN DE NEGOCIOS (SEGÚN PRECIO FOB) 2013-2017 130
Tabla Nº 86 VOLUMEN IMPORTADO DE ORQUIDEAS PERUANAS EN EL 2017 PARTIDA 060210 130
Tabla Nº 87 VOLUMEN IMPORTADO DE ORQUÍDEA PERUANAS 2013-2017 131
Tabla Nº 88 FERIAS INTERNACIONALES 133
Tabla Nº 89 PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE ORQUÍDEAS *IN VITRO* 137
Tabla Nº 90 PRECIOS PARTIDA 060290 – MERCADO INTERNACIONAL 138
Tabla Nº 91 PRECIOS PARTIDA 06029010 – MERCADO INTERNACIONAL 139
Tabla Nº 92 PRODUCCIÓN NACIONAL DE PERÚ 142
Tabla Nº 93 PROYECCIÓN DE EXPORTACIONES DE PERÚ 142
Tabla Nº 94 EMPRESAS PERUANAS QUE EXPORTAN ORQUÍDEAS IN VITRO PERUANAS 143
Tabla Nº 95 CANTIDAD ANUAL DE EXPORTACIONES DE ORQUÍDEAS PERUANAS – PARTIDA 06029010 144
Tabla Nº 96 EMPRESAS PERUANAS QUE EXPORTAN ORQUÍDEAS IN VITRO PERUANAS 145
Tabla Nº 97 UNIDADES Y VALOR FOB EXPORTADO POR EMPRESAS 146
Tabla Nº 98 INDICE DE ÍNDICE HERFINDAHL 147
Tabla Nº 99 INDICE DE VENTAJA COMPARATIVA 147
Tabla Nº 100 PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES PROVEEDORES DE ORQUIDEAS *IN VITRO* 148
Tabla Nº 101 COTIZACIÓN 148
Tabla Nº 102 DEMANDA INSATISFECHA 149
Tabla Nº 103 DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA Y OBJETIVO 149
Tabla Nº 104 PROYECCIÓN DE VENTAS DE ORQUÍDEAS *IN VITRO* AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS PRECIO FOB (REGRESIÓN DE LA DEMANDA) 151
Tabla Nº 105 REQUERIMIENTO DE CAPITAL 152
Tabla Nº 106 PLAN DE VENTAS (UND) 152
Tabla Nº 107 EVOLUCIÓN DE PRECIOS 153
Tabla Nº 108 PRESUPUESTO DE VENTAS 153
Tabla Nº 109 PLAN DE PRODUCCIÓN (UND) 153
Tabla Nº 110 MATERIA PRIMA 154
Tabla Nº 111 EVOLUCIÓN DEL COSTOS MATERIA PRIMA (US$) 154
Tabla Nº 112 PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA 154
Tabla Nº 113 COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN 154
Tabla Nº 114 CO EVOLUCIÓN DEL COSTO INDIRECTO DE FABRICACIÓN 155

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla Nº 115 PRESUPUESTO DE COSTO INDIRECTO DE FABRICACIÓN 155
Tabla Nº 116 PLAN DE PRODUCCIÓN 155
Tabla Nº 117 PRESUPUESTO DE OPERARIOS ANUAL 156
Tabla Nº 118 PRESUPUESTO DE COSTO DE VENTAS (COSTO VARIABLE) 156
Tabla Nº 119 PRESUPUESTO DEL PERSONAL ADMINISTRATIVO 156
Tabla Nº 120 SERVICIOS BÁSICOS Y ALQUILER MENSUAL (US$) 157
Tabla Nº 121 SERVICIOS BÁSICOS, ALQUILER Y PERSONAL ADMINISTRATIVO (US$) 157
Tabla Nº 122 GASTOS DE VENTAS LOCAL 157
Tabla Nº 123 GASTOS DE MARKETING INTERNACIONAL 158
Tabla Nº 124 FERIAS INTERNACIONALES 158
Tabla Nº 125 GASTOS DE VENTAS ITERNACIONAL 158
Tabla Nº 126 ESTRUCTURA DE COSTOS LOGISTICOS SEGÚN INCOTERMS AÉREO 159
Tabla Nº 127 GASTO FINANCIERO 161
Tabla Nº 128 EQUIPAMIENTO 161
Tabla Nº 129 DEPRECIACIÓN 161
Tabla Nº 130 ESTRUCTURA DEINVERSIONES 162
Tabla Nº 131 PUNTO DE EQUILIBRIO 164
Tabla Nº 132 VALOR ACTUAL ECONOMICO 165
Tabla Nº 133 VALOR ACTUAL FINANCIERO 165
Tabla Nº 134 TIR 166
Tabla Nº 135 COSTO DE OPORTUNIDAD DEL CAPITAL 167
Tabla Nº 136 COSTO MEDIO PONDERADO DE CAPITAL 167
Tabla Nº 137 RELACIÓN BENEFICIO-COSTE (B/C) 168

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

INDICE DE IMÁGENES

Imagen Nº 1: LAELIA 8
Imagen Nº 2: DENDROBIUM 10
Imagen Nº 3: CATASETUM TENEBROSUM 11
Imagen Nº 4: CATTLEYA LUTEOLA 12
Imagen Nº 5: CATTLEYA REX 13
Imagen Nº 6: CYNOCHES PENTADACTYLON 14
Imagen Nº 7: EPIDENDRIUM CILIARE 15
Imagen Nº 8: LYCASTE REICHENBACHII 16
Imagen Nº 9: MASDEVALIA STOBELII 17
Imagen Nº 10: MASDEVALIA VETCHIANA 18
Imagen Nº 11: MAXILARIA RUFESCENS 19
Imagen Nº 12: MORMODES ROLFEANUM 20
Imagen Nº 13: ODONTOGLOSSUM WYATTIANUM 21
Imagen Nº 14: ONCIDIUM MACRANTHUM 22
Imagen Nº 15: SOBRALIA DICHOTOMA 23
Imagen Nº 16: STANHOPEA HASELOVIANA 24
Imagen Nº 17: PHRAGMIPEDIUM PEARCEI 25
Imagen Nº 18: PRODUCCIÓN DE ORQUÍDEAS *IN VITRO* 28
Imagen Nº 19: PARTES DE LA FLOR DE LA ORQUÍDEA 33
Imagen Nº 20: HÁBITOS DE CRECIMIENTO DE LAS ORQUÍDEAS (ORQUÍDEAS EPIFITAS, ORQUÍDEAS TERRESTRES Y ORQUÍDEAS LITÓFITAS RESPECTIVAMENTE). 33
Imagen Nº 21: REQUISITOS POR PARTIDA ARANCELARIA 37
Imagen Nº 22: FORMATO DEL CERTIFICADO FITOSANITARIO: 40
Imagen Nº 23: INVITROPERÚ SAC 49
Imagen Nº 24: AGRORIENTE 49
Imagen Nº 25: CULTIGAR 50
Imagen Nº 26: LEPLANT 50
Imagen Nº 27: ORKIDEA 51
Imagen Nº 28: ESFERAPLANT 52
Imagen Nº 29: VITROPLANTULAS 52
Imagen Nº 30: PRODUCCION IN VTRO 58
Imagen Nº 31 ETAPAS DE PRODUCCIÓN DE LAS ORQUIDEAS *IN VITRO* 59
Imagen Nº 32: PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DE MERCADO DE LOS PRINCIPALES IMPORTADORES DE ORQUÍDEAS *IN VITRO* 75
Imagen Nº 33: VALOR IMPORTADO POR LOS PRINCIPALES DEMANDANTES DE ORQUÍDEAS *IN VITRO* 76
Imagen Nº 34: PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DE MERCADO DE LOS PRINCIPALES EXPORTADORES DE ORQUÍDEAS *IN VITRO* 2017 79
Imagen Nº 35: VALOR IMPORTADO POR LOS PRINCIPALES PROVEEDORES DE ORQUÍDEAS IN VITRO 80
Imagen Nº 36: PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DE PRINCIPALES IMPORTADORES DE ORQUÍDEAS *IN VITRO* 100
Imagen Nº 37: IMPORTADORES DE ORQUIDEAS *IN VITRO* 100
Imagen Nº 38: PARTICIPACIÓN DE LOS PAÍSES DE PROCEDENCIA 102

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Imagen Nº 39: RUTAS Y COSTO DE FLETE CON DESTINO A ESTADOS UNIDOS:..... 104
Imagen Nº 40: CIUDAD DE DESTINO LOS ÁNGELES..... 105
Imagen Nº 41: RUTAS Y COSTO DE FLETE CON DESTINO A ALEMANIA: 105
Imagen Nº 42: RUTA 1 Y COSTO DE FLETE CON DESTINO A PAÍSES BAJOS (HOLANDA): 106
Imagen Nº 43: RUTA 2 Y COSTO DE FLETE CON DESTINO A PAÍSES BAJOS (HOLANDA): 106
Imagen Nº 44: RUTAS Y COSTO DE FLETE CON DESTINO A FRANCIA: 107
Imagen Nº 45: DATOS CONEXOS AL FLETE:..... 107
Imagen Nº 46: ESPERANZA DE VIDA EN AÑOS DE LOS CIUDADANOS DE ESTADOS UNIDOS: 115
Imagen Nº 47: EDAD DE LA POBLACIÓN DE ESTADOS UNIDOS 115
Imagen Nº 48: PARIDAD DEL PODER ADQUISITIVO..... 115
Imagen Nº 49: GASTOS DE CONSUMO DE LOS HOGARES..... 116
Imagen Nº 50: PRINCIPALES DISTRITOS IMPORTADORES DE ORQUÍDEAS *IN VITRO* EN EE.UU..... 119
Imagen Nº 51: CONSUMO FOB DE ORQUÍDEAS *IN VITRO* EN LOS DISTRITOS DE EE.UU. 120
Imagen Nº 52: FOB UNITARIO DE ORQUÍDEAS *IN VITRO*..... 120
Imagen Nº 53: INGRESO PROMEDIO EN LOS HOGARES..... 122
Imagen Nº 54: SALARIO PROMEDIO (TIEMPO COMPLETO) 123
Imagen Nº 55: PROMEDIO DE INGRESOS..... 124
Imagen Nº 56: CANALES DE DISTRIBUCIÓN INTERNACIONAL POR LOS DOS SEGMENTOS DEL PRODUCTO 132
Imagen Nº 57: PRODUCCIÓN NACIONAL DE ORQUÍDEAS POR PERÚ-PROYECCIÓN..... 143
Imagen Nº 58: VALOR EXPORTADO DE ORQUÍDEAS POR PERÚ –PARTIDA 06029010..... 144

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO TEÓRICO

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

1. Planteamiento del problema

1.1. Determinación del problema

Análisis de factibilidad de exportación de orquídeas *in vitro* peruanas al mercado de los Ángeles en Estados Unidos en el 2018

1.2. Enunciado del problema

El Perú es uno de los doce países considerados de mayor mega diversidad. Se estima que posee entre el 60 y 70% de la diversidad biológica del mundo. Un claro ejemplo de esto, es sin lugar a dudas, el vasto número de especies de orquídeas que tiene. Con cerca de 2600 variedades, el Perú se posiciona como uno de los países con el número más representativo de especies de orquídeas. (LOZANO, Eduardo Pp.01).

En el mercado de flores han surgido nuevas tendencias, como el aumento del canal no especializado que surte a supermercados y minoristas. Incluso hay una tendencia creciente en la venta online directa, la cual es más exigente en cuanto a requisitos (Prom Perú, pp. 14)

El mercado mundial busca nuevos diseños y un suministro constante de flores para cubrir la demanda durante todo el año. Esto lo demuestra el aumento en la demanda por capullos cortados para ramos ornamentales, que pasó de 6 millones de dólares a más de 70 millones entre el 2013 y el 2017. Cada año aumenta la demanda de flores producidas de forma sostenible (Prom Perú, pp.14).

En países como los Estados Unidos, el mercado de flores se considera de gran impulso, ya que el consumidor compra este tipo de productos para regalo y no forma parte de sus hábitos de consumo regulares, más bien se trata de un producto de ocasiones especiales, por lo que la programación de cultivos debe darse de forma que se encuentre disponible la mayor parte del año.

El Perú envía flores al mundo por un monto aproximado anual de 14 millones de dólares, con una expansión de 2% en los últimos 5 años. Los principales destinos para el mercado de flores son Estados Unidos, con USD 7 millones en importaciones en el 2016 y, Holanda, con USD 5 millones, en ambos casos, con una leve mejoría respecto al 2015 (Trade map, pp. 01)

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

1.3. Descripción del problema

La demanda de flores de Estados Unidos ha crecido 4% en los últimos años. Dentro de las importaciones de flores, las más dinámicas son las orquídeas, los lirios y las alstroemerias. Así, en el último año (2016), Estados Unidos ha importado alrededor de 135 mil unidades de orquídeas. Actualmente, el precio de una orquídea oscila entre 40 dólares hasta cien mil dólares (Orquídea de colección). Por ello, es previsible que en un futuro inmediato, la industria nacional considere rentable, atractiva y dinámica la exportación de orquídeas. Los principales proveedores de orquídeas para Estados Unidos, son Taiwán, seguido de Países Bajos y Tailandia (Trade Map, pp.01).

Hay que tener en cuenta que el mercado de Orquídeas no se puede comparar de manera exacta con el resto de mercados de flores que actualmente exporta el Perú. La diferencia radica en su cultivo, reproducción, forma, color y variedades y principalmente en que la orquídea posee un precio muy bien cotizado en el mercado internacional.

Las ciudades con mayor cantidad de exportaciones de esquejes de orquídeas, son Lima y Moyobamba, entre otras. Dichas ciudades exportaron en el 2016 más de $ 38 mil. Las regiones en las que se puede encontrar mayor número de esquejes de orquídeas son: San Martín, Moyobamba, Amazonas, Piura, Huánuco, Junín, Pasco y Cusco (Vargas Requejo Mayra Rubi , pp.04). A pesar de tantas zonas productivas, y variedad de especies, el cultivo de orquídeas en el Perú es muy incipiente, son muy pocas las empresas que se dedican a este negocio de forma legal, apenas el 10% (RPP noticias, pp.01).

Lamentablemente, existen cientos de establecimientos que practican la comercialización ilegal de orquídeas, los cuales venden sin el menor conocimiento de las leyes, permisos e incluso el valor real de esta flor a nivel internacional y por lo mismo las ofrecen a precios por debajo de su valor real (RPP Noticias, pp.01).

En la selva central hay muchos traficantes que aprovechan la cercanía de las zonas productivas a la ciudad de Lima para transportar las orquídeas de manera más fácil y rápida, de esta manera se comercializan ilegalmente sus diferentes especies desde ciudades, como Tingo María, Oxapampa o Chanchamayo. Estas acciones han ocasionado que estén en peligro muchas de estas especies, haciendo que todas las orquídeas sean consideradas vulnerables, por lo que las han incluido en la lista de especies protegidas por el Estado y que requieren de una

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

certificación CITES (Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestre), la que indica que solo las especies de orquídeas que se encuentran incluidas en los Apéndices I y II del CITES pueden ser comercializadas. Estos grupos de orquídeas están compuestos de géneros que incluyen híbridos de Phragmipedium, Masdevallia, Cattleya, Lepanthes, Catasetum y Stanhopea., *(Diario Correo 2016).*

En el mercado mundial de flores hay mucho por mejorar y alcanzar frente a nuestros competidores globales de la región : Colombia (registra USD 1329 millones) , y Ecuador (USD 834 millones). Estos países han desarrollado industrias que aprovechan la exposición en ferias globales y las oportunidades de la logística marítima para exportar flores cortadas, un gran ejemplo de esto, son los más de 900 contenedores enviados al 2016 según RABOBANK. Ecuador ha creado una certificación para sus flores basada en el cumplimiento de 6 estándares sociales y ambientales. El Perú tiene un gran potencial para desarrollar su industria de floricultura y aprovechar estas tendencias (Prom Perú,pp. 14).

Walter Hildebrant, dueño de uno de los más grandes viveros de orquídeas en el Perú, indica que para estimular la comercialización y el desarrollo sostenible de las zonas productivas de orquídeas, es necesario que se promueva la formalización de viveros, dando mayores facilidades y agilizando los trámites y por otro lado es importante hacer más investigación al respecto, ya que existen cuatro o cinco especies que son nuevas en la ciencia, y aún no han podido ser catalogadas y suponemos que son blanco de comercialización indiscriminada que puede llevar a estas especies poco conocidas a su extinción. Parte de la amenaza que pueden sufrir estas especies es la falta de conocimiento del manejo por parte de los productores por lo que se debe mejorar el conocimiento y desarrollar capacidades en la reproducción tanto natural como *in vitro* así como en la gestión comercial para el mercado nacional e internacional, de esta manera se tendrá una buena opción de desarrollo sustentable en la zonas productoras de Orquídeas (El comercio. pp. 01).

Perú cuenta con las condiciones necesarias para convertirse en un gran productor y exportador de flores a escala mundial, posee ventajas comparativas respecto a los competidores tradicionales, las cuales deben ser aprovechadas al máximo a fin de mejorar el desempeño de este sector, no sólo generando ingresos para el país, sino que además creando puestos de trabajo (La República, pp.01).

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

1.4. Justificación

El presente estudio pretende analizar la posibilidad de comercializar orquídeas *in vitro* en el mercado internacional, contando con los procedimientos, licencias y autorizaciones necesarias para realizar exportaciones legales, que garanticen la explotación racional y controlada de un recurso que es considerada vulnerable dadas la posibilidad de extinción. Contribuyendo de esta manera con el equilibrio de la Amazonía y el beneficio económico de los pobladores de las zonas de producción, buscando una oportunidad de negocios y comercialización

1.4.1. Impactos Económicos:

El proyecto contribuirá en varios aspectos, resaltando en dar oportunidades a las zonas productivas mejorando toda la cadena hasta la fase de comercialización, así promoviendo el crecimiento de las zonas, a través del pago de tributos, con esto contribuyendo al desarrollo de servicios sociales (Educación, salud) y obras públicas, lo que conlleva a un desarrollo conjunto de las regiones productivas.

1.4.2. Impactos sociales:

La generación de empleos en toda la cadena productiva lo que genera como consecuencia, brindar mejores condiciones laborales, contrataciones en 5to categoría, aumento de salarios. Seguro social y CTS, entre otros.

1.4.3. Impactos ambientales:

Se promoverá la comercialización de especies producidas en zonas específicas y legales, evitando así la colecta indiscriminada de especies vegetales especialmente endémicas, amenazadas de orquídeas. Incrementando el número de poblaciones vegetales tanto en viveros como en hábitats debidamente reconocidas

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Conceptos Básicos

2.1.1. Antecedentes Históricos

El origen de su nombre tuvo lugar aproximadamente alrededor del siglo V A.C., cuándo el filósofo griego Teofrasto, nombró *"Orchis" (ορχις)* a la flor, palabra que hace referencia a los testículos.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

El erudito, que escribió el primer tratado sistemático de botánica farmacológica, dio este nombre a la planta al notar que presentaba dos tubérculos redondeados en la base de sus raíces, los cuales se asemejaban mucho a los testículos de los varones. De allí derivó el actual nombre de "orquídea" con el que es conocido este grupo de flores.

Las orquídeas pertenecen a la familia de angiospermas más numerosa y avanzada. Se han descrito más de 25.000 especies, y existen más de 70.000 híbridos artificiales producidos por el cruce de formas silvestres y cultivadas.

En los inicios del siglo XIX, el trabajo de los expertos se orientó a encontrar y catalogar las especies de orquídeas en el mundo, poniendo énfasis en sus características y diferencias. Durante los últimos años, los avances científicos han permitido también crear variedades híbridas de la flor que se adapten a las zonas no tropicales, a fin de mantener las especies vivas y protegerlas de la depredación de los hombres.

Perú es uno de los países de América con mayor variedad de orquídeas, sin embargo estas están siendo depredadas por el comercio ilegal y la deforestación. Esto ha obligado a las autoridades a proteger esta planta a través de programas y áreas protegidas. Su estudio constante es también una forma de garantizar su supervivencia.

Perú cuenta incluso con un Club Peruano de Orquídeas, grupo sin fines de lucro que busca "fomentar la investigación, el cultivo, el conocimiento y la defensa de las orquídeas en el país, así como el intercambio cultural respecto a esta familia dentro del ámbito nacional e internacional; asumiendo representación frente a las autoridades para la protección y desarrollo de la citada familia orchidaceae"

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

2.1.2. Variedades De Orquídeas

Tabla Nº 1: FICHA TÉCNICA LAELIA

FICHA TÉCNICA LAELIA	
Nombre científico:	*Laelia spp.*
Nombre común:	Laelia, Lis del monte
Familia:	Orchidaceae (Orquidáceas).
Origen:	Se halla en las tierras de tiempo subtropical o tibio de México, y América Central.
Etimología:	El produzco *Laelia* ha sido nombrado por "*Laelia*", una de las vírgenes vestales, o bien por el nombre romano de "*Laelius*" perteneciente a una vieja familia romana.
	Laelia es un género que hasta hace poco tenía unas sesenta especies. Ahora se han quedado en solo once especies el resto se han trasladado al género Sophronitis y Laelia superbiens que ha sido reclasificada al género Schomburgkia. Las especies de *Laelia* se hibridan fácilmente con especies en el género y con otros géneros próximos, tal y como *Cattleya*, Brassavola, Bletia, Rhyncholaelia, y Sophronitis.
Se desarrollan	En selva con humedad y calor. En verano con temperaturas frescas y sequedad. En invierno, se desarrolla en alturas, en condiciones frías y secas. La mayor parte son epífitas, más unas pocas son litófitas son muy coloreadas nacen en el extremo de los pseudollbos (órgano de almacenamiento que deriva de parte de un tallo entre dos nódulos de hojas).
	La laelia florece en primavera ú otoño sus Hojas de quince a treinta cm de largo, encintados, coriáceos, solitarios o bien de 2 en 2 sobre pseudobulbos ovoides y alargados. Los pseudobulbos de unos seis a treinta cm de longitud, son ovoides, y están meridianamente separados. Cada pseudobulbo desarrolla una o bien 2 hojas cereas y aspecto de cuero de unos veinte cm de longitud.
Longevidad:	Vive dos o tres años, en casa; y hasta diez años, en un invernadero tibio o bien en una galería. El cultivo de cada especie requiere unas condiciones concretas que corresponden con las de su hábitat natural.

FUENTE: TODO SOBRE JARDINERÍA
ELABORACIÓN: PROPIA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla Nº 2: CUIDADOS PARA LA LAELIA

CUIDADOS	
Luz:	Ponga las Laelias frente a una ventana orientada al sur, para ofrecerle pleno sol.
Humedad ambiental:	Mínimo del setenta por ciento.
Temperaturas:	En invierno, respete un periodo de parada al fresco y en seco.
Sustratos:	En invernadero húmedo, cultive a las Laelias sobre una corteza o bien una lámina de corcho. Muchas de ellas se pueden situar en placas, con lo que sus raíces pueden percibir corrientes de aire y soportar ciclos de humedad o sequía.
Riego:	No más de un par de veces a la semana, aun con calor intenso, con agua sin cal.
Abonado:	Abonar en primavera, verano y principios de otoño, agregar cada quince días un abono líquido para orquídeas.
Plagas y enfermedades:	Virosis y cochinillas.
Trasplante:	En primavera, cada dos años.
Multiplicación:	Separar los viejos pseudobulbos y replante.

FUENTE: TODO SOBRE JARDINERÍA
ELABORACIÓN: PROPIA

Imagen Nº 1: LAELIA



Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla Nº 3: FICHA TÉCNICA DENDROBIUM

FICHA TÉCNICA DENDROBIUM	
Nombre científico:	*Dendrobium spp.*
Nombre común:	Dendrobium
Familia:	Orchidaceae (Orquidáceas).
Origen:	Sus hábitas son muy diferentes mediante toda Asia, en el país nipón, Borneo, Ceilán, Indonesia, las Filipinas, Papúa Nueva Guinea, Australia y N. Zelanda.
Etimología:	Su nombre "*Dendrobium*" procede de la palabra griega *"dendro" = "dedos"* en referencia a la naturaleza epífita de estas plantas.
	Estas orquídeas tienen un importante tamaño siendo de las mayores de todas y cada una. Ciertos son de hoja perenne lo que desea decir que retienen sus hojas por 2 o bien 3 años tras florecer. La planta se desarrolla muy velozmente a lo largo del verano para tomar un largo reposo a lo largo del invierno. En primavera nuevos brotes se forman desde la base de la planta primordial y nuevos capullos florecen. Las flores se hallan en los pseudobulbos (órgano de almacenamiento que deriva de parte de un tallo entre dos nódulos de hojas), que se han formado el año precedente. Otras por contra pierden sus hojas al terminar la época de desarrollo.
Comercializadas	Las plantas comercializadas acostumbran a ser variedades de Dendrobium nobile, que procede de zonas montañosas del Sudeste asiático.
Variedades	Las variedades pueden ser flores blancas o bien rosas, prácticamente siempre y en todo momento con una enorme mácula obscura en el ancho labio. Hojas de diez a veinticinco cm de largo, pianos o bien cilíndricas, blandos o bien coriáceas perennes o bien caducas, presentes durante pseudobulbos ovoides o bien ahusados, planos o bien arrugados, colgantes o bien erguidos, que nacen sobre un pequeño rizoma.
	Todos y cada uno de los dendrobiums son epífitos y su nombre significa "vivo sobre los árboles". Están adaptadas a una extensa gama de hábitats, desde las grandes alturas en las montañas del Himalaya a las tierras bajas de las selvas tropicales, e inclusive en tiempos secos del desierto australiano.

FUENTE: TODO SOBRE JARDINERÍA
ELABORACIÓN: PROPIA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla Nº 4: CUIDADOS PARA LA DENDROBIUM

CUIDADOS	
Luz:	Cerca de una ventana, para una iluminación intensa, si bien resguárdela de un exceso de sol, en tanto que quemaría las hojas.
Humedad ambiental:	Mínimo del sesenta por ciento. Vaporice diariamente, eludiendo que las gotas de agua se atasquen en la axila de las hojas.
Temperaturas:	En el verano, tras la floración, puede ponerla al aire libre en un lugar en donde no la empape la lluvia. Entonces se halla en periodo de desarrollo y requiere con regularidad un fertilizante de orquídeas. Al final del verano, pásela a un lugar seco al aire libre. Precisará un periodo de reposo de 6 a 8 semanas sin alimentación y apenas sin agua. Es capaz de permitir temperaturas de hasta 0 grados. Devuélvala al cuarto de estar a fin de que florezca nuevamente
Macetas:	Las macetas de Dendrobium altas más angostas, no acostumbran a ser realmente estables. Es mejor que cultive estas plantas colgadas o ponga ciertas piedras grandes en el fondo de lo maceta. Asimismo puede poner la maceta en un macetero más grande y ocupar el espacio vacío con grava.
Sustratos:	Es imprescindible una buena ventilación de las raíces.
Riego:	Las raíces son altamente sensibles al agua atascada. Riego cada tres o cuatro días a lo largo del desarrollo. En el caso de Dendrobium de hoja caduca, riegue cada ocho o diez días a lo largo de la parada vegetativa al fresco (doce grados). Ciertas personas nunca la riegan y se restringen a practicar una pulverización diaria que deja que llegue a las raíces una cierta humedad.
Abonado:	En primavera y verano, agregar cada quince días un abono líquido para orquídeas.
Plagas y enfermedades:	Pulgones y ácaros.
Trasplante:	Cada tres o cuatro años, a una maceta angosta o bien una cesta colgada, cuando se haya reactivado la flora. Ponga la planta a la sombra y espere una o bien un par de semanas ya antes de regar.
Multiplicación:	Separe suavemente y replante los keikis, esas plántulas que se desarrollan en ocasiones sobre los pseudobulbos al nivel de las viejos yemas. Por esquejado de fragmentos de pseudobulbos, en arena, en caliente (veinticinco grados).

FUENTE: TODO SOBRE JARDINERÍA
ELABORACIÓN: PROPIA

Imagen Nº 2: DENDROBIUM



Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla Nº 5: FICHA TÉCNICA DE CATASETUM TENEBROSUM

Catasetum tenebrosum	
Etimología:	Del griego *kata*, abajo y del latín *seta*, cerda
Número de especies en el mundo	70 especies
Distribución	Perú se conocen 18 especies, distribuidas en Amazonas, Cajamarca, Huánuco, Junín, Loreto, Piura y San Martín
Características	Planta epífita. Pseudobulbos cubiertos por una envoltura imbricada (sobrepuesta) que terminan en hojas oblongo-ovoides, de 12 cm de longitud. Hojas en número de 6 a 8, agrupadas, ovado-oblongas, agudas, gradualmente estrechadas hacia la parte inferior, hasta 23 cm de longitud y 5 cm de ancho, plegadas. Inflorescencia en racimo, lateral, basal. Flores pequeñas, en número de 6 a 12, hasta 5 cm de longitud, con los pétalos y sépalos desplegados; color chocolate a púrpura marrón oscuro y un matiz acaramelado; labelo con un tono verdoso.
Hábitat:	Bosque muy húmedo montano tropical, sobre cafetos y otros arbustos
Época de floración	Julio a Agosto
Cultivo:	De fácil adaptación

FUENTE: UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA LA MOLINA
ELABORACIÓN: PROPIA

Imagen Nº 3: CATASETUM TENEBROSUM



Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

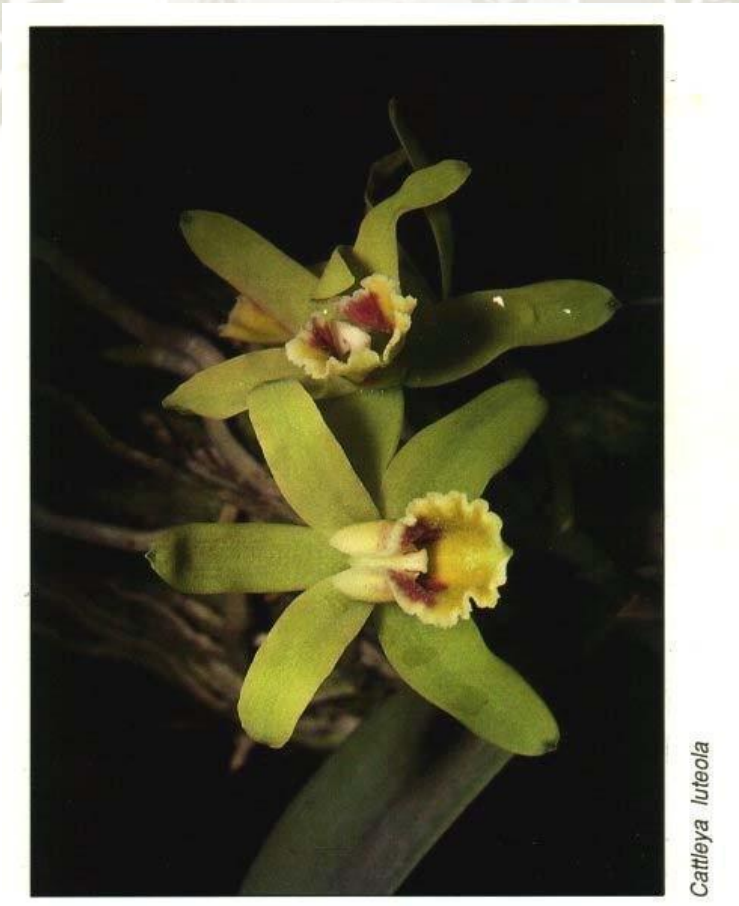
REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla Nº 6: FICHA TÉCNICA DE CATTLEYA LUTEOLA

Cattleya luteola	
Etimología:	Dedicado a William Cattley primero en tener tener una colección privada de orquídeas
Número de especies en el mundo	65 especies
Distribución	6 especies, distribuidas en Amazonas, Cajamarca, Huánuco, Junín, Loreto, Piura, San Martín y Tumbes.
Características	Planta epífita de tamaño variable. Rizoma bien desarrollado, largo. Pseudobulbos oblongo-elípticos, angostos a fusiformes, aplanados, surcados, unifoliados, con una espata. Hojas de 10-20 cm de longitud, elíptico-oblongas. Inflorescencia racimo terminal. Flores alrededor de 6 cm de longitud o más sépalos y pétalos amarillo- verdosos, el labelo amarillo-anaranjado con líneas anchas rojo-carmín.
Hábitat:	Bosque húmedo tropical, sobre árboles adultos
Época de floración	Setiembre a Diciembre
Cultivo:	De fácil adaptación y propagación

FUENTE: UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA LA MOLINA
ELABORACIÓN: PROPIA

Imagen Nº 4: CATTLEYA LUTEOLA



Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla Nº 7: FICHA TÉCNICA DE CATTLEYA REX

Cattleya rex	
Etimología:	Dedicado a William Cattley primero en tener tener una colección privada de orquídeas
Número de especies en el mundo	Solo en Perú
Distribución	Perú, en el departamento de San Martín entre 800-1,200 msnm
Características	Planta epífita. Pseudobulbos, aproximadamente cilíndricos a fusiformes, de hasta 35 cm de longitud, unifoliados en el ápice. Hojas oblongas o elíptico-oblongas, obtusas, coriáceas. Inflorescencia en racimo terminal, el pedúnculo se inicia más o menos oculto de hasta 12 cm de longitud. Flores en número de 3 a 8, muy grandes y vistosas, de hasta 17 cm de longitud, los sépalos y pétalos de color blanco cremoso y el labelo coloreado con amarillo y rojo.
Hábitat:	Bosque húmedo tropical, sobre árboles adultos
Época de floración	Diciembre a Marzo
Cultivo:	De regular adaptación en Lima

FUENTE: UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA LA MOLINA
ELABORACIÓN: PROPIA

Imagen Nº 5: CATTLEYA REX



Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla Nº 8: TÉCNICA DE CYCNOCHES PENTADACTYLON

Cycnoches *pentadactylon*	
Etimología:	Del griego *kyknos,* cuello, en alusión a la columna delgada y arqueada, de las flores masculinas.
Número de especies en el mundo	7 especies
Distribución	En el Perú hay 6 especies, distribuidas en Amazonas, Huánuco, Loreto, Pasco y San Martín.
Características	Planta epífita de hasta 50 cm de alto. Pseudobulbos fusiformes, cubiertos de brácteas envainadoras articuladas. Hojas superiores más desarrolladas, oblongo- lanceoladas, acuminadas, de hasta 25 cm de longitud y 5 cm de ancho. Inflorescencia en racimo, masculina o femenina. Flores en número de 1 a 12, hasta de 7 cm de longitud (masculinas) las cuales emanan un exquisito perfume.
Hábitat:	Ceja de Selva, con frecuencia expuesto a una luz muy fuerte, de gran proliferación sobre troncos y ramas
Época de floración	Octubre a Febrero
Cultivo:	De buena adaptación

FUENTE: UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA LA MOLINA
ELABORACIÓN: PROPIA

Imagen Nº 6: CYNOCHES PENTADACTYLON



Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla Nº 9: FICHA TÉCNICA DE EPIDENDRUM CILIARE

Epidendrum ciliare	
Etimología:	Del griego *epi* **,** sobre y *dendrom*, árbol en alusión al hábito de la mayoría de las especies de vivir sobre los árboles
Número de especies en el mundo	1000 especies
Distribución	263 especies, se encuentra en Cusco, Huánuco y San Martín.
Características	Planta epífita de tamaño variable. Rizoma rastrero. Tallos cilíndricos, surcados, unifoliados. Hojas comúnmente oblongo-elípticas. Inflorescencia terminal, simple, erecta. Flores de 10 cm de longitud aproximadamente; sépalos lineares-lanceolados, pétalos algo cortos, pero más o menos angostos como los sépalos.
Hábitat:	Bosque húmedo tropical
Época de floración	Agosto
Cultivo:	Es de regular adaptación

FUENTE: UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA LA MOLINA
ELABORACIÓN: PROPIA

Imagen Nº 7: EPIDENDRIUM CILIARE



Epidendrum ciliare

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla Nº 10: FICHA TÉCNICA DE LYCASTE REICHENBACHII

Lycaste reichenbachii	
Etimología:	Dedicado a Licas, compañero de Hércules; según otros dedicada a Lycaste, hija de Príamo, último rey de Troya.
Número de especies en el mundo	40 especies
Distribución	18 especies, distribuidas en Amazonas, Apurímac. Ayacucho, Cajamarca, Cusco, Junín, Huánuco, Loreto y San Martín.
Características	Planta terrestre. Hojas oblongo-lanceoladas, agudas, angostas en la base; pecioladas. Inflorescencias solitarias que surgen desde la base del pseudobulbo. Flores de aproximadamente 7-8 cm de longitud, de color verdoso, el labelo amarillo oscuro. Emiten un olor muy parecido algas marinas.
Hábitat:	Bosque montano, con moderada precipitación estacional
Época de floración	Enero a Abril y Setiembre a Noviembre
Cultivo:	De regular adaptación

FUENTE: UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA LA MOLINA
ELABORACIÓN: PROPIA

Imagen Nº 8: LYCASTE REICHENBACHII



Lycaste reichenbachii

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

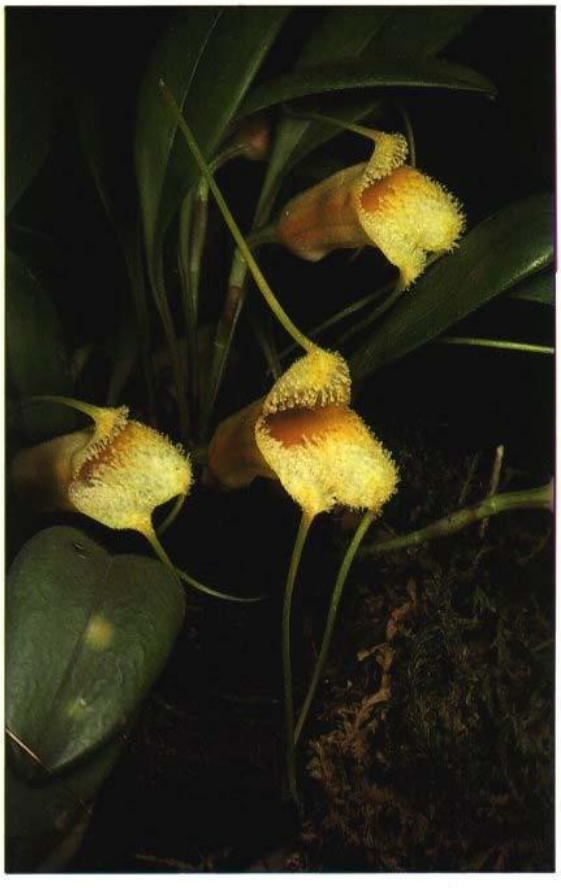
REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla Nº 11: FICHA TÉCNICA DE MASDEVALLIA STROBELII

Masdevallia strobelii	
Etimología:	Nominada así en honor de José Strobel, quien exportó esta especie del Ecuador.
Número de especies en el mundo	350 especies
Distribución	En Perú se han reportado más de 100 especies, distribuidas en Amazonas, Cajamarca, Cusco, Huánuco, Junín, La Libertad, Madre de Dios, Pasco, Puno y San Martín.
Características	Planta epífita, pequeña con raíces delgadas. Tallos secundarios delgados, 2-3 cm de longitud incluyendo el pecíolo, la base es cuneada hacia el interior del pecíolo. Inflorescencia solitaria, pedúnculo delgado, inclinada a horizontal, de 3-4 cm de largo. Flor vistosa, de aproximadamente 8 cm de longitud, sépalos blanco cremosos, cubiertos por una densa pubescencia glandular, muy fraganciosa. Es una especie muy florífera.
Hábitat:	Bosque nublado, creciendo en la copa de los árboles
Época de floración	Agosto a Noviembre
Cultivo:	Es de fácil adaptación

FUENTE: UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA LA MOLINA
ELABORACIÓN: PROPIA

Imagen Nº 9: MASDEVALIA STOBELII



Masdevallia strobelii

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

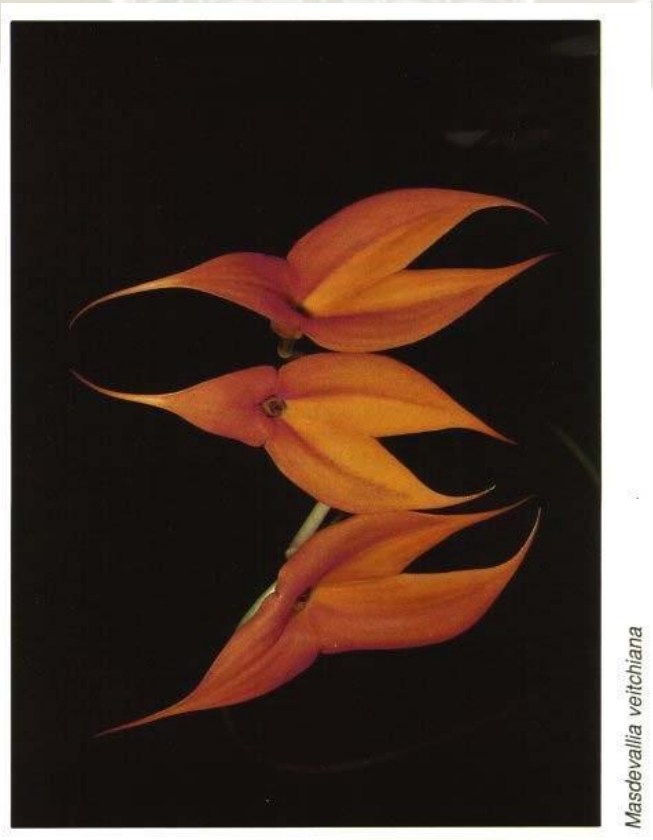
REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla Nº 12: FICHA TÉCNICA DE MASDEVALLIA VEITCHIANA

Masdevallia veitchiana	
Etimología:	Llamada así en honor de Messrs. Veitch & Sons, quien importo, cultivó y fue el primero en hacer florecer la especie.
Número de especies en el mundo	350 especies
Distribución	En el Perú hay más de 100 especies, se encuentra en el Cusco entre 2,200-3,500 msnm
Características	Planta terrestre de tamaño medio a largo, cespitosa; raíces gruesas. Hojas erectas a dobladas con frecuencia coriáceas y muy estrechamente elíptica-obovada, sub-aguda. Ramicaulo erecto, sólido, rodeado por brácteas tubulares libres. Inflorescencia solitaria, pedúnculo erecto de 30-60 cm de largo. Flores, de hasta12 cm de longitud, sépalos de color anaranjado intenso y con un menudo color púrpura que cubre la superficie interna de los sépalos. Pétalos blancos, oblongos.
Hábitat:	Ocupa laderas de montaña con predominio de vegetación arbustiva herbácea. En el hábitat la flor puede llegar a medir hasta 14 cm.
Época de floración	Junio a Enero
Cultivo:	Es de regular adaptación

FUENTE: UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA LA MOLINA
ELABORACIÓN: PROPIA

Imagen Nº 10: MASDEVALIA VETCHIANA



Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

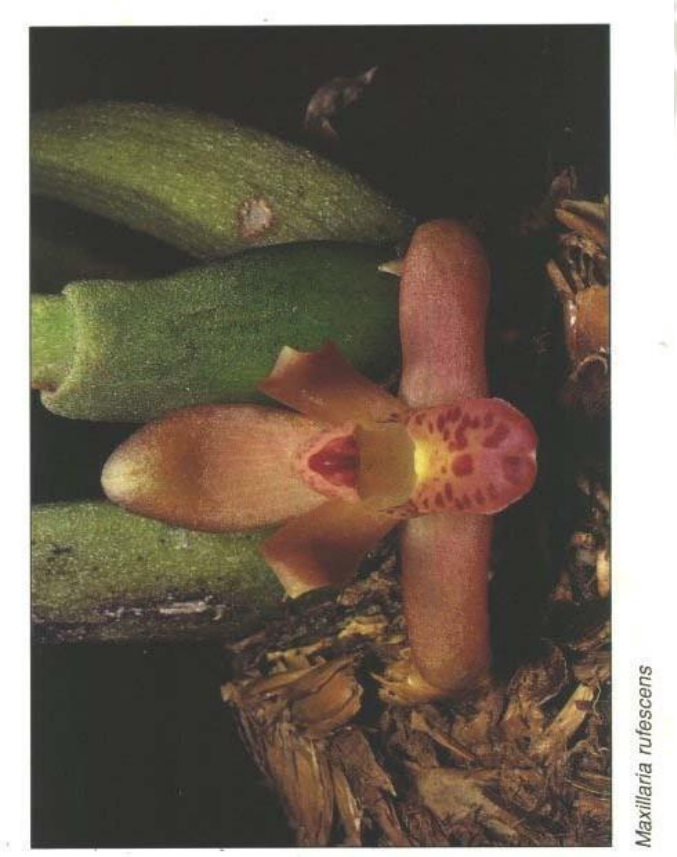
REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla Nº 13: FICHA TÉCNICA DE MAXILLARIA RUFESCENS

Maxillaria *rufescens*	
Etimología:	Del Latín *maxilla* , quijada, mandíbula, en alusión a la flor vista de perfil, parecida a la mandíbula de un insecto
Número de especies en el mundo	300 especies
Distribución	En el Perú hay 110 especies, distribuidas en Amazonas, Ayacucho, Cajamarca, Cusco, Huánuco, Junín, Loreto, Madre de Dios, Pasco, Puno y San Martín.
Características	Planta Rizoma rastrero. Hojas sensibles, lámina angostamente de 5 a 30 cm de largo. Inflorescencia solitaria que emerge desde la base del pseudobulbo. Flor única, de 4 cm de longitud, comúnmente amarilla a naranja con rojo, labelo con puntos púrpuras. Emiten un olor muy intenso a chocolate.
Hábitat:	Muy diversos, pero siempre en zonas húmedas
Época de floración	Todo el año
Cultivo:	De fácil adaptación

FUENTE: UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA LA MOLINA
ELABORACIÓN: PROPIA

Imagen Nº 11: MAXILARIA RUFESCENS



Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla Nº 14: FICHA TÉCNICA DE MORMODES ROLFEANUM

Maxillaria *rufescens*	
Etimología:	Del Latín *maxilla* , quijada, mandíbula, en alusión a la flor vista de perfil, parecida a la mandíbula de un insecto
Número de especies en el mundo	300 especies
Distribución	En el Perú hay 110 especies, distribuidas en Amazonas, Ayacucho, Cajamarca, Cusco, Huánuco, Junín, Loreto, Madre de Dios, Pasco, Puno y San Martín.
Características	Planta Rizoma rastrero. Hojas sensibles, lámina angostamente de 5 a 30 cm de largo. Inflorescencia solitaria que emerge desde la base del pseudobulbo. Flor única, de 4 cm de longitud, comúnmente amarilla a naranja con rojo, labelo con puntos púrpuras. Emiten un olor muy intenso a chocolate.
Hábitat:	Muy diversos, pero siempre en zonas húmedas
Época de floración	Todo el año
Cultivo:	De fácil adaptación

FUENTE: UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA LA MOLINA
ELABORACIÓN: PROPIA

Imagen Nº 12: MORMODES ROLFEANUM



Mormodes rolfeanum

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla Nº 15: FICHA TÉCNICA DE ODONTOGLOSSUM WYATTIANUM

Odontoglossum wyattianum	
Etimología:	Del griego *odous*, diente y *glossa* , lengua; en alusión al callo del labelo.
Número de especies en el mundo	300 especies
Distribución	42 especies, distribuidas en los departamentos de Ayacucho, Amazonas, Apurímac, Cajamarca, Cusco, Huánuco, Junín, Lima, Piura y Puno.
Características	Planta epífita. Pseudobulbos oblongo-ovoides a piriformes, de 6-10 cm de largo. Hojas estrechamente oblongas a oblongo-elípticas, 45 cm de largo, pecíolo acanalado. Inflorescencia en racimo terminal. Flores de 4-5 cm de longitud, con los sépalos y pétalos de color marrón canela, el labelo con líneas lilas oscuras, el conjunto de las flores es bastante llamativo.
Hábitat:	Bosque húmedo montañoso
Época de floración	Febrero a Abril
Cultivo:	De difícil adaptación

FUENTE: UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA LA MOLINA
ELABORACIÓN: PROPIA

Imagen Nº 13: ODONTOGLOSSUM WYATTIANUM



Odontoglossum wyattianum

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla Nº 16: FICHA TÉCNICA DE ONCIDIUM MACRANTHUM

Oncidium macranthum	
Etimología:	Del griego *ankidion,* tubérculo, en alusión a las callosidades del labelo de todas las especies del género
Número de especies en el mundo	750 especies
Distribución	El Perú se han reportado 82 especies, distribuidas en Amazonas, Cajamarca, Cusco, Huánuco, Junín, La Libertad, Loreto, Madre de Dios, San Martín, Pasco, Piura, Puno y Tumbes.
Características	Planta epífita grande y vistosa, más o menos apretados, 7-15 cm de alto, cubiertos hacia la base con 3- 4 pares de brácteas foliares. Hojas muy variables en tamaño, de 25- 50 cm de longitud. Inflorescencia de 0.5- 3 m, panícula ampliamente ramificada. Flores de 7- 10 cm de longitud, de gruesa textura. Consideradas como las más grandes dentro del género.
Hábitat:	Bosque montano húmedo
Época de floración	Noviembre a Mayo
Cultivo:	De fácil adaptación

FUENTE: UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA LA MOLINA
ELABORACIÓN: PROPIA

Imagen Nº 14: ONCIDIUM MACRANTHUM



Oncidium macranthum

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla Nº 17: FICHA TÉCNICA DE SOBRALIA DICHOTOMA

Sobralia dichotoma	
Etimología:	Género dedicado a Sobral, botánico español.
Número de especies en el mundo	35 especies
Distribución	Perú se reportan 14 especies, distribuidas en Amazonas, Ayacucho, Cajamarca, Cusco, Huánuco, Junín, Loreto, Madre de Dios, Puno y San Martín.
Características	Planta terrestre, que crece en colonias. Tallos hasta de 5.50 m cubiertos con brácteas tubulares. Hojas largas, 25 cm de largo por 7 cm de ancho, coriáceas, elíptico- lanceoladas, acuminadas y de color verde oscuro. Inflorescencias en la parte superior del tallo, laterales. Flores, en número de 3-5, de hasta 8 cm de longitud, textura gruesa, muy vistosas por el contraste de colores muy intensos; los márgenes del labelo con muchos pliegues, el callo presenta varias hileras de lóbulos laciniados muy conspicuos.
Hábitat:	Bosques nublados húmedos montañosos, en laderas rocosas
Época de floración	Julio-Setiembre
Cultivo:	Este género presenta flores muy efímeras (1-2 días de duración), por lo que su cultivo es muy restringido

FUENTE: UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA LA MOLINA
ELABORACIÓN: PROPIA

Imagen Nº 15: SOBRALIA DICHOTOMA



Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla Nº 18: FICHA TÉCNICA DE STANHOPEA HASELOVIANA

Stanhopea haseloviana	
Etimología:	Género dedicado al conde Philip H. Stanhope (1791-1885).
Número de especies en el mundo	25 especies
Distribución	En el Perú se encuentra en el departamento de San Martín a 1,200
Características	Planta epífita de gran tamaño, llega a medir hasta 55 cm de altura. Flores, en número de 2-5, de 12 cm de longitud, que emiten un fuerte aroma a benzoato, textura gruesa, color blanco-cremoso salpicado de puntos púrpura rojizos.
Hábitat:	Bosque húmedo tropical
Época de floración	Julio a Setiembre
Cultivo:	De fácil adaptación

FUENTE: UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA LA MOLINA
ELABORACIÓN: PROPIA

Imagen Nº 16: STANHOPEA HASELOVIANA



Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

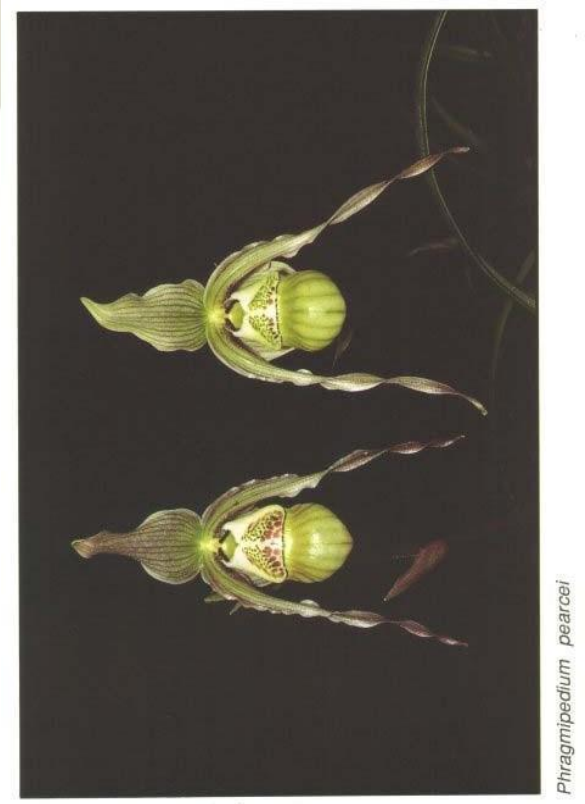
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla Nº 19: FICHA TÉCNICA DE PHRAGMIPEDIUM PEARCEI

Phragmipedium pearcei	
Etimología:	Del griego *phragma*, cerca, barrera; en alusión al ovario trilocular y *pedilon* , sandalia, pantufla, en alusión al labio de la flor.
Número de especies en el mundo	Cerca de una docena de especies.
Distribución	Perú se han reportado ocho especies, distribuidas en Cajamarca, Cusco, Huánuco, Junín, La Libertad, Loreto, Puno y San Martín.
Características	Planta terrestre de rizoma corto. Hojas lineal-lanceoladas. Flores de 8 cm de longitud, amarillo verdosas, sépalos y pétalos con líneas longitudinales rojo oscuras. Sépalo dorsal ovado, pétalos pubescentes, con una barba densa, rojiza, cerca del margen inferior basal, ápice espatulado, márgenes doblados formando una bolsita.
Hábitat:	Bosque húmedo tropical, creciendo en la ribera de ríos, en zonas muy húmedas.
Época de floración	Mayo a Junio y Diciembre a Enero
Cultivo:	De regular adaptación

FUENTE: UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA LA MOLINA
ELABORACIÓN: PROPIA

Imagen Nº 17: PHRAGMIPEDIUM PEARCEI



Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

2.1.3. VARIEDADES DE ORQUIDEAS DENDROBIUM Y LAELIA

DENDROBIUM

- Dendrobium Nobile
- Dendrobium CRUMENATUM
- Dendrobium speciosum wardianum
- Dendrobium chrysanthum
- Dendrobium victoriae reginae
- Dendrobium anosmum
- Dendrobium pierardii
- Dendrobium parishii
- Dendrobium chrysotoxum
- Dendrobium heterocarpum
- Dendrobium moschatum
- Dendrobium farmeri
- Dendrobium loddigesii
- Dendrobium infundibulum
- Dendrobium sanderae
- Dendrobium macrophyllum
- Dendrobium stratiotes
- Dendrobium phalaenopsis
- Dendrobium biggibum

LAELIA

- Laelia albida.
- Laelia anceps.
- Laelia anceps subsp. anceps
- Laelia anceps subsp. Dawsonii
- Laelia aurea
- Laelia autumnalis
- Laelia crawshayana
- Laelia eyermaniana
- Laelia furfuracea

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

- Laelia gouldiana
- laelia purpurata
- Laelia rubescens
- Laelia speciosa
- Laelia superbiens
- Laelia

2.1.4. CLASIFICACIÓN TAXONÓMICA DE LA ORQUIDEA LAELIA

Reino: Plantae

División: Magnoliophyta

Clase: Liliopsida

Orden: Asparagales

Familia: Orchidaceae

Subfamilia: Epidendroideae

Tribu: Epidendreae

Subtribu: Laeliinae

Género: Laelia

DENDROBIUM

Reino: Plantae

División: Magnoliophyta

Clase: Liliopsida

Orden: Asparagales

Familia: Orchidaceae

Subfamilia: Epidendroideae

Tribu: Dendrobieae

Subtribu: Dendrobiinae

Género: Dendrobium

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

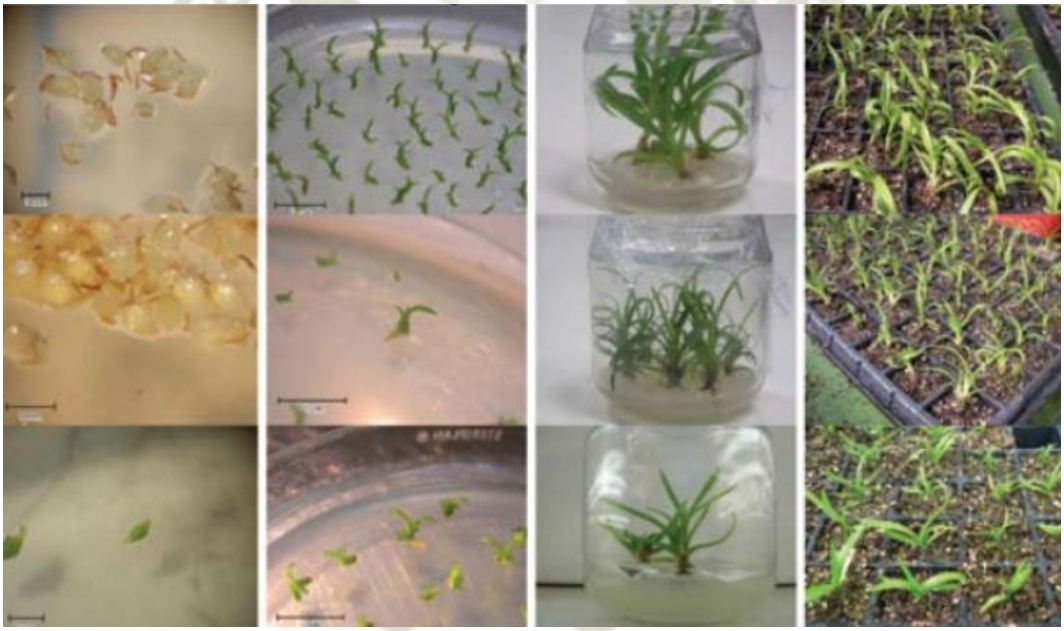
a) SECTOR PRODUCTIVO

PRODUCCIÓN DE ORQUÍDEAS *IN VITRO*

Las orquídeas *in vitro* se producen por semillas que se trabajan dentro de cámaras denominadas "Flujo laminal", se introducen en este medio de cultivo, en un ambiente completamente estéril, se dejan crecer hasta que pasan a la fase de multiplicación para finalmente pasarlas a la fase de aclimatación.

Para la propagación de material vegetal, en vez de semillas se utiliza el tallo o la raíz de la orquídea. La diferencia estriba en que la producción por material vegetal permite obtener plantas genéticamente similares, en cambio la produccion por semillas proporciona características únicas a cada individuo vegetal.

Imagen Nº 18: PRODUCCIÓN DE ORQUÍDEAS *IN VITRO*



2.1.5. PRODUCCIÓN TRADICIONAL DE ORQUÍDEAS.

La propagación de las orquídeas se dificulta por sus diminutas semillas contenidas en su cápsula. Muchas de ellas se encuentran contenidas en polvo, son difíciles de manejar individualmente y resulta casi imposible rastrearlas en el suelo.

La germinación de estas semillas depende de relaciones simbióticas, las cuáles se definen como la interacción cercana y persistente, entre dos organismos de distintas especies biológicas, produciendo las plantas jóvenes, que permanecen bajo tierra latentes durante varias

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

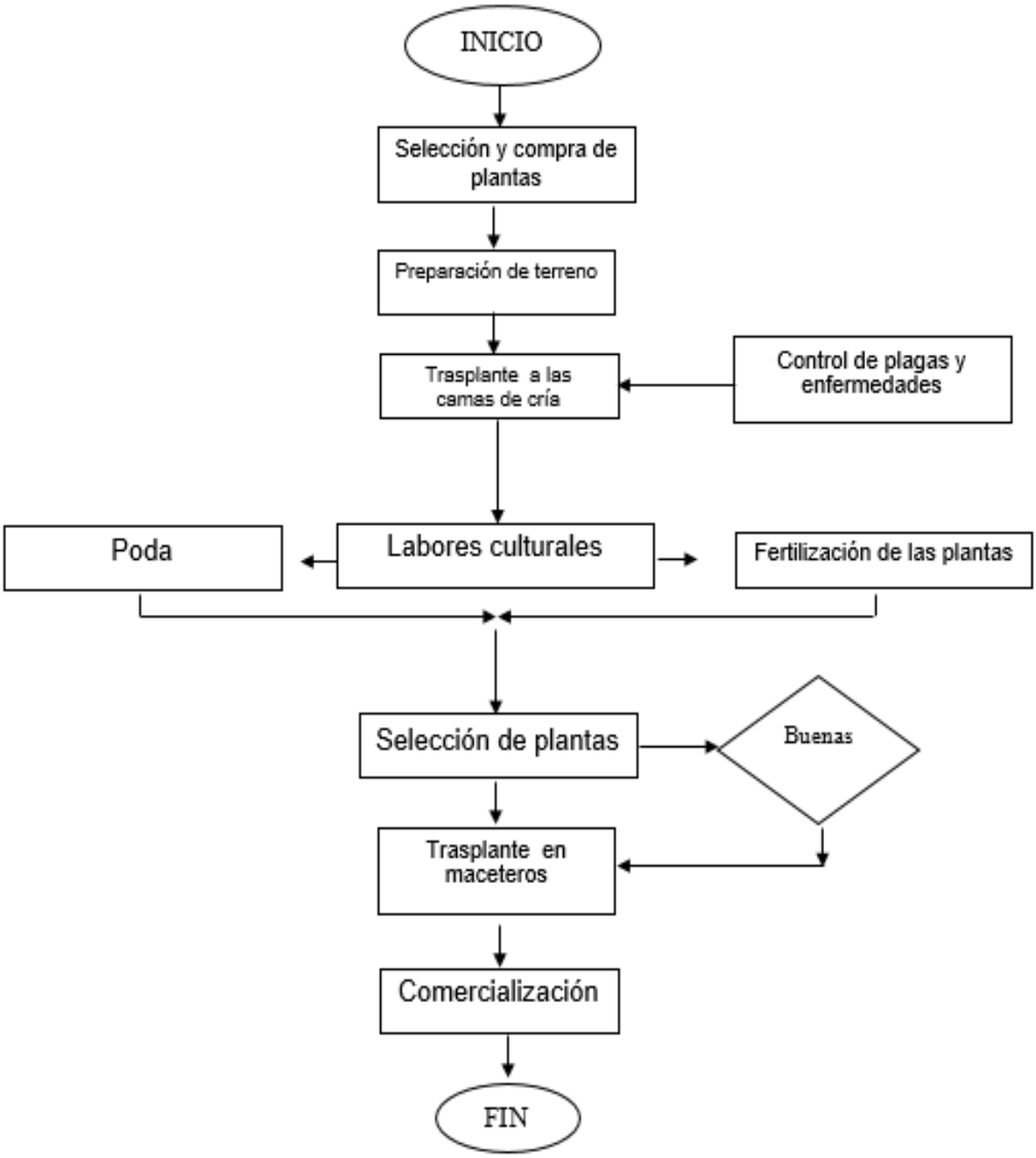
REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

semanas, meses o años. Su germinación ocurre en primavera junto a hongos que le brindan nutrientes, favoreciendo su desarrollo.

2.1.6. Flujo del proceso productivo de las orquídeas en cultivo natural

DIAGRAMA N° 1 FLUJO DEL PROCESO PRODUCTIVO DE LAS ORQUIDEAS EN CULTIVO NATURAL



ELABORACIÓN: PROPIA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

2.1.7. Empresas peruanas dedicadas a la producción y venta de orquídeas y otras especies ornamentales.

En el Perú existen dos empresas conocidas dedicadas a la venta y producción de orquídeas

Tabla Nº 20: EMPRESAS PERUANAS DEDICADAS A LA PRODUCCIÓN Y VENTA DE ORQUÍDEAS Y OTRAS ESPECIES ORNAMENTALES.

EMPRESA	DESCRIPCION	RUC	NOMBRE COMERCIAL	DUEÑO	PAGINA WEB	UBICACIÓN
PERUANINO SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSA	Se dedica a la producción, venta local y exportación de distintas especies de plantas como bromelias, orquídeas, tulipanes, entre otros. Venta de plantas vivas e *in vitro* .	20305422071	PERUANINO S.C.R.L	ARIAS CUCHO VICTOR MANUEL	-	JR. GONZALES PRADA NRO. 101 URB. SANTA CLARA LIMA - LIMA - ATE
ARIAS SILVA MANUEL GUILLERMO	Persona Natural con un negocio dedicado a la venta y producción de plantas vivas, especialidad en orquídeas *in vitro*.	10322627454	ORQUIDEAS PERUANAS	ARIAS SILVA MANUEL GUILLERMO	-	AV. ALLAMANDA 142 MONTERRICO SANTIAGO DE SURCO LIMA
CENTRO DE JARDINERIA MANRIQUE E I R LTDA	Se dedica a la producción, venta local y exportación de distintas especies de plantas como bromelias, orquídeas, tulipanes, entre otros. Exportación de plantulas de orquideas.	20101199364	JARDINERIA MANRIQUE E.I.R.L	MANRIQUE SIPAN ALFREDO	-	AV. VICTOR ALZAMORA NRO. -314 LIMA - LIMA - SURQUILLO
AGRO ORIENTE VIVEROS SAC	Que se dedicada al cultivo, producción, comercialización y exportación de especies peruanas de orquídeas, así como también de otras plantas ornamentales como bromelias, helechos, heliconias, anturios, entre otras.	20531534531	ORQUÍDEAS AMAZONICAS	VILLENA BENDEZU JANETTE KAROL	https://www.facebook.com/agroriente/	JR. REYES GUERRA NRO. 900 SAN MARTIN - MOYOBAMBA.
INVITROPERÚ S.A.C.	Se especializan en la capacitación, implementación de laboratorios y cultivo in vitro de especies vegetales	20554224432	TARPUY	TOLEDO ESPINOZA JUDITH VERONICA NUÑEZ CISNEROS GUIDO	http://www.invitroperu.com https://www.facebook.com/tarpuyvitro.pe	AV. TOMAS MARSANO NRO. 2433 URB. LOS SAUCES LIMA - LIMA - SURQUILLO

FUENTE: SUNAT
ELABORACIÓN PROPIA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla Nº 21: VIVEROS LEGALES DE ORQUÍDEAS

N°	NOMBRE DEL CENTRO	TITULAR DEL CENTRO	UBICACIÓN DEL CENTRO			
			Dirección	Distrito	Provincia	Departamento
1	Inversiones Nacionales de Turismo S.A	Ovidio Feliz Felipe Martinez	AV. Ferrocarril s/n	Urubamba	Urubamba	Cusco
2	Centro de Jardinería Manrique E.I.R.L.	Alfredo Manrique Sipan Av.	Víctor Alzamora N° 314	Surquillo	Lima	Lima
3	MASPRO S.A.C.	Silvia Virgie Guillén Salinas	Av. La Encalada N°1025. Urb. Monterrico	Santiago de Surco	Lima	LIma
4	El Rosario I	Manuel Guillermo Arias Silva	Urb. Santa Clara Jr. Gonzales Prada N° 101	Ate	Lima	LIma
5	Centro de Propagación en Vivero de la Empresa Peruanino SCRL	Victor Manuel Arias Cucho	Jr. Gonzáles Prada Nº 101- Santa Clara	Ate	Lima	LIma
6	Vivero Shangrila	Luis Rolando Palomino Velapatiño	Calle Los Geranios Mz. D, Lt.14	Lince	Lima	LIma
7	Vivero de Plantas Exóticas	Blanca Aurora Estrada Huerta	Av. Tambo Viejo Mz. G-5	Cieneguilla	Lima	LIma
8	Vivero Mi Perú	Jorge Ernesto Romero Banda	Urb. La Plata Mz G Lt 23	Pimentel	Chiclayo	Lambayeque
9	El Rosario II	Manuel Guillermo Arias Silva	El Naranjal s/n	San Ramón	Chanchamayo	Junín
10	El Rosario III	Manuel Guillermo Arias Silva	Localidad de Queta s/n	Palca	Tarma	Junín
11	Peruanino S.C.R.L	Victor Manuel Arias Cucho	Sector Llamaquizu	Oxapampa	Oxapampa	Pasco
12	Empresa Modernización Agraría E.I.R.L.	Silverio Flores Bocanegra	Km 02 Carretera Villa Rica Yezú	Villa Rica	Oxapampa	Pasco
13	Peruanino S.C.R.L	Víctor Manuel Arias Cucho	Centro Poblado Llanco	Huasahuasi	Tarma	Junín
14	Peruanino S.C.R.L	Victor Manuel Arias Cucho	Centro Poblado Naranjal	San Ramón	Chanchamayo	Junín
15	Vivero Santa Cruz	Valerio Cruz Cucho	Urbanización La Libertad Bajo Huacara	San Ramón	Chanchamayo	Junín
16	Vivero Flores Tropicales CYAMOR	Yolanda Beatriz Vásquez Horna	Anexo Villa Amoretti, Fundo Santa Rosa	Perené	Chanchamayo	Junín
17	Jardín Etnobotánico Semilla Bendita	Santos Adrián Saldaña Castillo	Sector Alto Porvenir – Anexo de Huacara	San Ramón	Chanchamayo	Junín
18	Foresta Ecotur Santo Domingo S.A.C.- Vivero Perú	Hernán Luis Napaico Gutarra	Av. Marginal s/n,.Centro Poblado Menor Quimiri	Chanchamayo	Chanchamayo	Junín
19	Rapiplant S.A.C	Giancarlo Bonicelli Vargas	Calle Principal s/n. Centro Poblado El Naranjal	San Ramón	Chanchamayo	Junín
20	Negociaciones Taipe	Juvenal Teófilo Taipe Quincho	Centro Poblado El Naranjal (Parcela 8)	San Ramón	Chanchamayo	Junín
21	Vivero Forestal Los Pinos	Orlando Medrano Huaranga	Carretera San Alberto s/n. 97	Oxapampa	Oxapampa	Pasco
22	Vivero Hilda	Abel Richard Quispe Vargas	Carretera Marginal N° 380 – Sector Campamento	Chanchamayo	Chanchamayo	Junín
23	Walter Pérez Gonzale	Walter Pérez Gonzales	Calle Girasoles S/N Barrio Calvario Punta de Odoña	Moyobamba	San Martin	San Martin
24	Agro Oriente Viveros S.A.C	Jannette Karol Villena Bendezú	Jr. Reyes Guerra N°900	Moyobamba	San Martin	San Martin
25	Las Cattleyas	Elvira Meléndez de Gómez	Jr. Moyobamba N° 164	Tarapoto	San Martin	San Martin
26	Amazon Orchid	Lucas Carranza Dávila	Jr. Emilio Acosta N°474, barrio lluyllucucha	Moyobamba	Moyobamba	San Martin
27	The Scouts Vivero	Walker William Perez Flores	Prolongación 20 de Abril S/N	Moyobamba	Moyobamba	San Martin
28	Sonia Alava Tuesta	Sonia Alava Tuesta	Jr. Callao N° 456-2 piso	Moyobamba	Moyobamba	San Martin
29	Alex Reyner Vargas Díaz	Alex Reyner Vargas Díaz	Urbanización Los Jardines Mz. 09- LT. 26- San Lorenzo	Moyobamba	Moyobamba	San Martin
30	Sandra y Michael	Urias Tarrillo Cieza	Carretera Baños Termales S/N- KM. 03- Las Orquídeas	Moyobamba	Moyobamba	San Martin
31	Vivero de la Facultad de Ciencias Agrarias - Universidad Nacional de San Martin	Agustin Cerna Mendoza	Jirón Amonarca S/N	Morales	San Martin	San Martin
32	Vivero Waganki	Jose Oriel Altamirano Guerrero	Sector Baños Termales S/N-Km. 03	Moyobamba	Moyobamba	San Martin
33	Vivero Los Angeles	Emigdio Nobder Celis Llanos	Av. Marginal s/n, San Lucas Pomacocha	Florida	Bongará	Amazonas
34	Vivero El Bosque	Flavio Osterlin Sánchez Valenzuela Oso perdido s/n	Av. Marginal Fernando Belaunde Terry Km.358	Yarabamba	Bongará	Amazonas
35	Vivero Las Palmas	María Umbelina Quispe Cieza	Oso perdido s/n Av.Marginal Fernando Belaunde Terry Km.359	Yarabamba	Bongará	Amazonas
36	Vivero KGORI THIKA	Jhon Charles Valle Mas	Anexo Shucayacu	Yarabamba	Bongará	Amazonas
37	Huira Huyta	Luis Alberto Velásquez Cabanillas	Centro Poblado El Progreso Av.Marginal Fernando Belaúnde Terry Km.386	Yarabamba	Bongará	Amazonas
38	Orquidario PERVAL	José Adelino Pérez López	Av.Fernando Belaúnde Terry N° 810	Yarabamba	Bongará	Amazonas
39	Faustino Medina	Faustino Medina Bautista	Caserío Alto Nieva	Yarabamba	Bongará	Amazonas
40	Vivero Mi Angelito	Santos Nicolás Velásquez Chávez	Av.Marginal Fernando Belaúnde Terry Km.356	Yarabamba	Bongará	Amazonas
41	Vivero de Orquídeas Aroma de mi Planta	Virginia Quispe de Valenzuela	Oso perdido s/n Av.Marginal Fernando Belaunde Terry Km.360	Yarabamba	Bongará	Amazonas
42	Vivero Orquídeas de Amazonas	Doroteo Valle Camus	Centro Poblado Buenos Aires Av.Marginal Fernando Belaunde Terry Km.356	Yarabamba	Bongará	Amazonas
43	Vivero La Molina	Manuel Soplín Silvestre	Ortiz Arrieta N° 749	Chachapoyas	Chachapoyas	Amazonas
44	Vivero Paquita	Luis Napoleón Valdivia Aguilar	Jr. Santo Domingo N° 60	Chachapoyas	Chachapoyas	Amazonas
45	Agro Oriente Viveros S.A.C	Jannette Karol Villena Bendezú	Oso Perdido s/n Carretera Fernando Belaúnde Terry Km.360	Yarabamba	Bongará	Amazonas
46	Vivero INKILL	Aldo Muñoz Saavedra	Fundo San Antonio	Chachapoyas	Chachapoyas	Amazonas

FUENTE: SERFOR
ELABORACIÓN PROPIA

Actualmente existen 46 centros de propagación de especies ornamentales de flora silvestre, estos centros son reconocidos por el SERFOR y en su mayoría cuentan con viveros que se encuentran en condiciones de producir y vender orquídeas en el Perú.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

2.1.8. Guía de Identificación de Orquídeas con mayor Demanda Comercial

En el Perú existen alrededor de 2600 a 3000 especies de orquídeas, siendo la *Orchidaceae* la familia más extensa y compleja, su desarrollo es lento, lo que ocasiona un bajo nivel de abundancia. Además, muchos de sus hábitats son depredados, provocando la recolección ilegal y extinción de las especies (CITES, pp.8).

Esta problemática generó la inclusión de las orquídeas en la Convención de Comercio internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestre (CITES), asegurando su protección y legislando su comercialización y adecuada gestión.

Dicha Convención garantiza la conservación de la biodiversidad en más de 179 países, regulando el comercio de especies amenazadas de plantas y animales en el mercado local e internacional. (CITES, pp.11).

El convenio establece 3 apéndices, ubicando a las especies en estos, en función al problema actual y situación de la especie en estado silvestre.

El apéndice 1 comprende a las especies en peligro de extinción que son las especies de origen silvestre. La comercialización de estas especies se encuentra prohibida.

El apéndice 2 integra a todas las especies que no se encuentran amenazadas, pero que en un futuro pueden verse afectadas por su comercio ilegal y depredación de hábitats. Su comercio es regulado y puede comprender a especímenes silvestres y especímenes criados en cautiverio.

El apéndice 3 engloba a las especies que son gestionadas por la reglamentación del territorio de un país miembro de la CITES y que necesita apoyo internacional en el control y la regulación de su explotación.

En el Perú la mayoría de las orquídeas se encuentran en el apéndice 2, y sólo un porcentaje pequeño se encuentra el apéndice 1.

Las orquídeas poseen una flor con tres pétalos (el más llamativo es conocido como labelo o labio).

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Imagen Nº 19: PARTES DE LA FLOR DE LA ORQUÍDEA



Cattleya maxima

2.1.9. Hábitos de crecimiento de las orquídeas

Las orquídeas se desarrollan en diferentes sustratos, los cuáles definen su tipo de desarrollo y se clasifican de la siguiente forma:

1. Las orquídeas epífitas son aquellas que se desarrollan en ramas y troncos de árboles, poseen raíces adherentes que no penetran la corteza del árbol pero se sujetan en la superficie húmeda.
2. Las orquídeas terrestres son aquellas que crecen en los suelos.
3. Finalmente, las orquídeas litófitas son aquellas que crecen en las rocas.

Imagen Nº 20: HÁBITOS DE CRECIMIENTO DE LAS ORQUÍDEAS (ORQUÍDEAS EPIFITAS, ORQUÍDEAS TERRESTRES Y ORQUÍDEAS LITÓFITAS RESPECTIVAMENTE).



Epidendrum purum *Sobralia sp.* *Phragmipedium sp.*

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

2.1.10. Requisitos para Exportar

2.1.10.1. Requisitos Generales

Todas las plantas de producción como las empacadoras deberán contar con un permiso y certificado Fitosanitario emitido por parte del Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA) el cual certifica que las plantas y productos vegetales han sido inspeccionados y son considerados libres de plagas, enfermedades, plagas cuarentenarias y otras plagas perjudiciales. En caso de que el producto llegue a los EE.UU. sin el certificado Fitosanitario de Perú, este embarque tiene dos opciones: re-exportarlo o destruirlo.

El APHIS tiene la autoridad de inspeccionar físicamente parte del embarque, sin embargo, todos los productos que están bajo un Programa de Pre-inspección, son supervisados en el país de origen y el certificado se emite de igual manera, pero también podrán ser inspeccionados en el puerto de arribo si el inspector del APHIS viera la necesidad de hacerlo.

En el caso de que el producto requiera de un tratamiento específico, se deberá cumplir estrictamente el tratamiento requerido por el APHIS. Los tratamientos cuarentenarios son los procedimientos establecidos en el marco de un protocolo fitosanitario para matar, inactivar o eliminar las plagas que pudieran afectar la sanidad agraria del país de destino de la exportación. Algunos de los tratamientos cuarentenarios requeridos para la exportación de frutas y hortalizas frescas a Estados Unidos son:

- Tratamiento hidrotérmico o inmersión en agua caliente.
- Tratamiento en frío.
- Tratamiento de fumigación con Bromuro de Metilo.

2.1.10.2. Implementación de la cites en el Perú

La CITES es reglamentada a través del Decreto Supremo N° 030-2005-AG y el Decreto Supremo N°001-2008-MINAM. Dentro de estas normas se encuentran las principales regulaciones generales, funciones de las autoridades Administrativa y Científica CITES, también determina las Autoridades de Observancia y define los procedimientos para la expedición de permisos CITES, implementando condiciones y requisitos para el comercio, tráfico y posesión de especies incluidas en los Apéndices I, II y III de la CITES.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla Nº 22: INFORMACIÓN SOBRE LA CITES

¿Qué es la CITES?	¿Cómo funciona la CITES?
La CITES (Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres) es un acuerdo internacional concertado entre los gobiernos. Su objetivo es velar para que el comercio internacional de especímenes de animales y plantas silvestres no constituya una amenaza a su supervivencia. Actualmente cuenta con 181 países.	*La CITES somete a controles a determinadas especies. Toda importación, exportación, reexportación o introducción de especies que se encuentren dentro de los apéndices, debe ser autorizado, mediante un permiso de exportación.
	*Cada país debe designar una o más Autoridades Administrativas y Autoridades Científicas, los primeros para los permisos y los segundos para prestar asesoramiento acerca de los efectos del comercio sobre la situación de las especies.
	*Las especies amparadas por la CITES están incluidas en tres Apéndices (I, II y III), Alrededor de unas 5.000 especies de animales y 30.000 especies de plantas.

2.1.10.3. Autoridades Administrativas CITES – Perú

a) SERFOR

Es la Autoridad Administrativa CITES – Perú para los especímenes de fauna y flora silvestres que se reproducen en tierra, incluidos en los Apéndices I, II o III de la Convención.

Tabla Nº 23: INFORMACIÓN SOBRE SERFOR

¿Qué atribuciones tienes tiene el SERFOR?	¿Cuáles son las funciones del SERFOR?
*Expedir, denegar o revocar los permisos de exportación, permisos de importación, certificados de re-exportación o certificado de introducción a productos procedentes del mar.	*Establecer las políticas sobre conservación para las especies incluidas en los Apéndices I, II y II.
	*Establecer los mecanismos de supervisión y seguimiento de los sistemas de comercio.
	*Implementar las recomendaciones de las Resoluciones, Decisiones y Notificaciones.
*Requerir de los solicitantes la información adicional que consideren necesaria para decidir sobre la expedición de un permiso o certificado.	*Mantener permanente contacto con las Autoridades Científicas y Administrativas de otros países partes, así como la Secretaría CITES y el grupo G de Especialista de la Unión Internacional para la Conservación de la Naturaleza (UICN)
*Cancelar o retener los permisos de exportación y los certificados de re-exportación, emitidos por las Autoridades de Estados extranjeros que hayan sido utilizados o que no correspondan a los permisos de importación	*Mantener contacto permanente con las instituciones que apoyan en el control del tráfico de especies de fauna y flora silvestre, tales como la Policía Nacional del Perú, la Intendencia Nacional Técnica Aduanera, el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA), entre otras.
*Designar uno o más puertos de salida, a los cuales estarán restringidas todas las exportaciones o re-exportaciones de especímenes de especies incluidos en los Apéndices de la Convención, y uno o más puertos de entrada a los cuales todas las importaciones, embarques en tránsitos o transbordos e introducciones procedentes del mar serán restringidas.	*Prohibir y sancionar el comercio de especímenes que contravenga las disposiciones de la Convención, así como confiscar los especímenes objeto de comercio o tenencia ilegales, de conformidad con la legislación específica de la materia y en concordancia con la Ley de Procedimiento Administrativo General

FUENTE: SERFOR
ELABORACIÓN PROPIA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

2.1.11. Exportaciones en el caso de las Orquídeas:

Primero se requiere hacer el llenado de los lineamientos para obtener la autorización de un establecimiento de centros de propagación de especies de flora silvestre, el cual es otorgado por parte de SERFOR*. Este procedimiento se realiza con el fin de obtener autorización de un ambiento de propagación e invernadero legal aptos para la producción de orquídeas *in vitro* y posterior aclimatación de las mismas.

Se debe solicitar un permiso de exportación, que es expedido por SERFOR. Esto, es debido a que las orquídeas se encuentran dentro de la CITES (Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres) y la autoridad administrativa del CITES en Perú es SERFOR, quienes emitirán este permiso con el fin de poder controlar la salida de determinadas especies.

2.1.12. Requisitos Fitosanitarios

Las regulaciones fitosanitarias se aplican a productos de flora y fauna. Se requiere una certificación emitida por parte del país exportador de que el producto salió del país en condiciones saludables, libre de plagas y cualquier tipo de enfermedades.

La certificación fitosanitaria de productos de exportación, cumpliendo con los requisitos fitosanitarios del país importador y acorde con las disposiciones de SENASA, procede para productos de las categorías 2, 3, 4 y 5.

SENASA ha categorizado las plantas y productos vegetales acorde con las partidas arancelarias.

- El Certificado Fitosanitario: Es un documento oficial emitido por el SENASA que certifica que las plantas y productos vegetales han sido inspeccionados de acuerdo con procedimientos apropiados y son considerados libres de plagas cuarentenarias y prácticamente libres de otras plagas perjudiciales, teniendo en cuenta la actual regulación fitosanitaria del país importador. El Certificado Fitosanitario es un facilitador del comercio, pero no es un documento de negocio. En él se encuentran los productos de las Categorías de Riesgo Fitosanitario CRF (2, 3,4).

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

- Para saber qué requisitos de exportación son requeridos por determinado producto, se puede ingresar a la página de SENASA, dónde se indica la partida arancelaria y el Código CFR al que pertenece dicho producto

Imagen Nº 21: REQUISITOS POR PARTIDA ARANCELARIA



CONSULTA DE REQUISITOS

○ Importación ◉ Exportación ○ Tránsito Internacional

PRODUCTO:

in vitro

Buscar

Seleccione	Nombre del Producto	Partida Arancelaria	Código CRF
○	PHRAGMIPEDIUM, plántulas in vitro (Phragmopedium hybrids)	0602.90.10.00	04
○	PHRAGMIPEDIUM, plántulas in vitro (Phragmipedium kovachii)	0602.90.10.00	04
○	CATASETUM, plántula in vitro (Catasetum spp.)	0602.90.10.00	04
○	CATTLEYA, plántula in vitro (Cattleya hybrids)	0602.90.10.00	04
○	ODONTOGLOSSUM, plántula in vitro (Odontoglossum spp.)	0602.90.10.00	04
○	ORQUIDEA, plántula in vitro (Catasetum incurvum)	0602.90.10.00	04
○	ORQUIDEA, plántula in vitro ()	0602.90.10.00	04
○	ONCIDIUM, plántula in vitro (Oncidium spp.)	0602.90.10.00	04
○	ORQUIDEA, plántula in vitro (Phragmipedium spp.)	0602.90.10.00	04
○	AGUAYMANTO, Planta in vitro (Physalis peruviana)	0602.90.90.00	04
○	ARANDANO, planta in vitro (Vaccinium corymbosum)	0602.90.90.00	04
○	ORQUIDEA, plántula in vitro (Cattleya mooreana)	0602.90.10.00	04
○	CAMOTE, planta in vitro (Ipomoea batatas)	0602.90.90.00	04
○	ONCIDIUM, plántula in vitro (Oncidium hybrids)	0602.90.10.00	04
○	CATASETUM, plántula in vitro (Catasetum hybrids)	0602.90.10.00	04

< Anterior 1 Siguiente >

- **Categoría de Riesgo 4:** Productos primarios de origen animal, así como semillas, plantas o sus partes destinadas a la propagación, capaces de transportar agentes patógenos y plagas de importancia cuarentenaria.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla Nº 24: REQUISITO FITOSANITARIO DE LA ESPECIE PHRAGMEDIUM, Y PLÁNTULAS *IN VITRO*

REQUISITO FITOSANITARIO DE EXPORTACIÓN		
PRODUCTO	**NOMBRE CIENTIFICO**	
PHRAGMIPEDIUM,Plántulas *in vitro*	PHRAGMIPEDIUM Kovachi	
PAÍS DESTINO	**PAÍS DE ORIGEN**	
Estados Unidos de América	Perú (Multidepartamental)	
USO O DESTINO	**TIPO**	**ESTADO**
Propagación / Reproducción	Exportación	Autorizado
REQUISITO(S) FITOSANITARIO(S)		
1. REQUISITOS GENERALES: Certificado Fitosanitario. **2.PLAGAS REGULADAS:** **3.DECLARACIÓN ADICIONAL:** "El material fue producido por cultivo de meristemos u otras partes de la planta y que se encuentre libre de plagas". **4.TRATAMIENTO CUARENTENARIO:** No requiere de tratamiento. **5. REQUISITOS DE ETIQUETADO:** Ninguno en específico. **6. CONSIDERACIONES PARA LLENAR EL C.F.:** Ninguno.		
REQUISITO FITOSANITARIO DE EXPORTACIÓN		
INFORMATIVO		
Nota		
El país de destino no exige que se cumplan los requisitos sanitarios		
Contaminantes Químicos		
Ingredientes Activos y plaguicidas	LMR	Unidad de Medida
Micotoxinas	LMR	Unidad de Medida
Metal	LMR	Unidad de Medida
Contaminación Microbiológicos		
Agente Microbiológico	LMR	Unidad de Medida

FUENTE: SENASA
ELABORACION PROPIA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla Nº 25: REQUISITO FITOSANITARIO DE LA ORQUÍDEA, PLÁNTULA *IN VITRO*

REQUISITO FITOSANITARIO DE EXPORTACIÓN		
PRODUCTO	**NOMBRE CIENTIFICO**	
ORQUIDEAS, plántula *in vitro*		
PAÍS DESTINO	**PAÍS DE ORIGEN**	
Estados Unidos de América	Perú (Multidepartamental)	
USO O DESTINO	**TIPO**	**ESTADO**
Propagación / Reproducción Comercialización Investigación	Exportación	AUTORIZADO
REQUISITO(S) FITOSANITARIO(S)		
1. REQUISITOS GENERALES: Certificado Fitosanitario. Certificado Fitosinitario de importación **2.PLAGAS REGULADAS:** **3.DECLARACIÓN ADICIONAL:** sin declaración adicional. **4.TRATAMIENTO CUARENTENARIO:** No requiere de tratamiento. **5. REQUISITOS DE ETIQUETADO:** Ninguno en específico. **6. CONSIDERACIONES PARA LLENAR EL C.F.:** Ninguno.		
REQUISITO FITOSANITARIO DE EXPORTACIÓN		
INFORMATIVO		
Nota		
El país de destino no exige que se cumplan los requisitos sanitarios		
Contaminantes Químicos		
Ingredientes Activos y plaguicidas	LMR	Unidad de Medida
Micotoxinas	LMR	Unidad de Medida
Metal	LMR	Unidad de Medida
Contaminación Microbiológicos		
Agente Microbiológico	LMR	Unidad de Medida

FUENTE: SENASA
ELABORACION PROPIA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Imagen Nº 22: FORMATO DEL CERTIFICADO FITOSANITARIO:



CERTIFICADO FITOSANITARIO
PHYTOSANITARY CERTIFICATE

Ministerio de Agricultura y Riego
SENASA
Servicio Nacional de Sanidad Agraria
PERU

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y RIEGO

Nº 0000000

ORGANIZACIÓN DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA DEL PLANT PROTECTION ORGANIZATION OF PERU

A TO DE(OF) : ORGANIZACIÓN DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA / *PLANT PROTECTION ORGANIZATION*

DESCRIPCIÓN DEL ENVÍO - *DESCRIPTION OF CONSIGNMENT*

Nombre y dirección del exportador - *Name and address of exporter*

Nombre y dirección declarados del destinatario - *Declared name and address of consignee*

Cantidad declarada y nombre del Producto - *Declared quantity and name of product*

Nombre botánico de las plantas - *Botanical name of plants*

Número y descripción de bultos - *Number and description of packages*

Marcas distintivas - *distinguishing marks*

Lugar de Origen - *Place of Origin*

Medios de transporte declarados
Declared means of conveyance

Punto de entrada declarado - *Declared point of entry*

Por la presente se certifica que las plantas, productos vegetales y otros artículos reglamentados descritos aquí se han inspeccionado y/o sometido a ensayo de acuerdo con los procedimientos oficiales adecuados y se considera que están libres de las plagas cuarentenarias especificadas por la parte contratante importadora y que cumplen los requisitos fitosanitarios vigentes de la parte contratante importadora, incluidos los relativos a las plagas no cuarentenadas reglamentarias.

This is to certify that plants, plant products or other regulated articles described herein have been inspected and/or tested according to appropiate official procedures and are considered to be free from the quarantine pest specified by the importing contracting party and to conform with the current phytosanitary requeriments of the importing contracting party, including those for regulated non quarantine pests.

TRATAMIENTO DE DESINFESTACIÓN Y/O DESINFECCIÓN - *DISINFESTATION AND/OR DISINFECTION TREATMENT*

Fecha - *Date*

Tratamiento - *Treatment*

Producto químico (ingrediente activo) - Chemical Product (active ingredient)

Concentración - *Concentration*

Duración y temperatura - *Duration and temperature*

Información adicional - Aditional information

El titular es responsable de cautelar la integridad del documento. Quedando prohibida su comercialización, alteración, adulteración, falsificación o cualquier enmendadura que se efectué en su contenido. El SENASA se reserva el derecho de iniciar las acciones civiles o penales que corresponda.

DECLARACIÓN ADICIONAL - *ADDITIONAL DECLARATION*

Fecha de Inspección
Date of inspection: _____

Nombre del funcionario autorizado
Name of authorized officer: _____

Lugar y fecha de expedición
Place and date of issue: _____

Firma y Sello *(Signature and Stamp)*

El SENASA, sus funcionarios y representantes declinan toda responsabilidad financiera resultante de este Certificado.
No financial liability with respect to this certificate shall attach to SENASA or to any of its officers or representatives.

Este certificado ha sido adoptado por el Perú por Resolución Legislativa Nº 21175, concordante a la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria de la FAO

FUENTE: SENASA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

En el caso de las plantas ornamentales (orquídeas ornamentales) se requiere que sean inspeccionadas en el invernadero y estén libres de evidencia de plagas, pasan por un proceso de cuarentena no mayor de 30 días, antes de la exportación de las plantas a los Estados Unidos.

En el caso de las orquídeas *in vitro,* como se observa en las imágenes, no se requiere que se cumpla con dicho proceso de cuarentena, porque estas se han desarrollado en un ambiente estéril y la exportación se realiza de la misma manera.

El certificado fitosanitario que se requiere para exportar las orquídeas *in vitro* es emitido por SENASA, el mismo acredita que se han cumplido las condiciones descritas en el formato anterior. El certificado fitosanitario debe acompañar al producto (orquídeas *in vitro*) en el momento de la importación. Estas condiciones se han utilizado con el propósito de mitigar el riesgo de introducción de plagas de cuarentena asociadas con la importación a los Estados Unidos de plantas autorizadas establecidas en medios de crecimiento.

2.1.13. Requisitos de Envasado, Embalaje, Marcado y Etiquetado

No existen requisitos técnicos y de calidad obligatorios ni estandarizados en el negocio de las orquídeas *in vitro*. Lo que rige normalmente en términos de calidad son las especificaciones que define el cliente (cultivador). En el caso de las orquídeas *in vitro* es importante que las plántulas no vengan contaminadas por ninguna bacteria u hongo. También son relevantes otros aspectos como: el número de plantas por frasco, el tipo de frasco (vidrio, plástico), el tamaño de la planta, etc. Estos elementos deben ser acordados con el comprador en el momento que se realiza el pedido respectivo.

Las plantas no acarrean ningún tipo de riesgo a la salud de la población, sin embargo, en el caso del comercio de las plantas *in vitro* directamente al consumidor final, se debe verificar que el frasco en el que se vende la planta no represente un riesgo para el comprador.

Las regulaciones requieren que las plantas CITES sean identificadas para su género y especie y contar con la información respectiva en los siguientes documentos:

1. Etiqueta.
2. Factura comercial.
3. Packing list.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

4. Tag.
5. Otro documento que acompaña el envío como:

Certificado de origen: Documento en el que se describe el origen de la carga, el número de cajas, el nombre y dirección del exportador e importador, el medio de transporte y país de destino. Las menciones obligatorias son las siguientes:

- Nombre del producto.
- Peso o contenido.
- Tamaño de los caracteres.
- País de origen.

2.1.14. Regla de Origen

Las *reglas de origen* son un conjunto de criterios, requisitos y principios que las mercancías deben cumplir para ser consideradas originarias de las partes, es decir del importador o el exportador. Las *reglas de origen* sirven para determinar el origen de una mercancía de conformidad con los criterios definidos en el acuerdo comercial o sistema de preferencias, a su vez también tienen la función de evitar que terceros países se beneficien indebidamente de las preferencias arancelarias.

EJEMPLO

La empresa peruana-arequipeña orquibonitas S.A.C., exporta orquídeas que cumplen con todos los requisitos fitosanitarios a la Empresa XXX localizada en Los Ángeles – EEUU, una vez importados las orquídeas por los Estados Unidos, son enviadas a un tercer país.

¿Cuál es el país de procedencia de las orquídeas?

Estados Unidos.

¿Cuál es el país de origen de las orquídeas?

Perú.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

2.1.15. Requisitos fitosanitarios para el país importador

2.1.15.1. Requisitos para el país importador:

Estados Unidos otorga un permiso para ingresar plantas y vegetales por medio del servicio de salud animal y vegetal.

Hay 3 clases de permisos:

- Permiso PPQ forma 597.
- Permiso CITES.
- Permiso VS.

Para mayor información en lo concerniente a los requisitos para el país importador véase el siguiente enlace: https://www.aphis.usda.gov/aphis/ourfocus/planthealth/import-information/permits/plants-and-plant-products-permits/cites/ct_cites_endangered_plants

Las flores deben ser inspeccionadas por el servicio de inspección de la salud de animales y plantas (APHIS) del departamento de agricultura de los Estados Unidos (USDA) y de la división de protección de plantas y cuarentena (PPQ).

El comercio de las orquídeas está regulado por la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES) y la Ley de Especies en Peligro de Extinción (ESA). El Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) es responsable de hacer cumplir las reglamentaciones específicas para la importación y exportación de plantas reguladas por la CITES, en aplicación de la Ley de Especies en Peligro (ESA).

Existen 3 apéndices en los cuales se distinguen distintas plantas reguladas por la CITES.

Las especies incluidas en estos apéndices se refieren a:

a) Por el nombre de la especie; o

b) Como todas las especies incluidas en un taxón superior o parte designada del mismo.

Las siguientes abreviaturas se usan para taxones de plantas por debajo del nivel de especie:

a) "ssp." se usa para denotar subespecies; y

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

b) "var (s)." se usa para denotar variedad (variedades).

Como ninguna de las especies o taxones superiores de FLORA incluidos en el Apéndice I está anotada en el sentido de que sus híbridos se tratarán de conformidad con las disposiciones del Artículo III del Convenio, esto significa que los híbridos reproducidos artificialmente, es decir, producidos a partir de una o más de estas especies o taxones, pueden comercializarse con un certificado de reproducción artificial, y que las semillas y el polen (incluidas las polinias), las flores cortadas, las plántulas o los cultivos de tejidos obtenidos *in vitro*, en medios sólidos o líquidos, transportados en recipientes estériles de estos híbridos, no están sujetos a las disposiciones de la Convención.

Cuando una especie se incluye en uno de los Apéndices, todas las partes y derivados de la especie también se incluyen en el mismo Apéndice, a menos que la especie esté anotada para indicar que sólo se incluyen partes y derivados específicos.

Tabla Nº 26: DESCRIPCIÓN DE LOS APÉNDICES DE LA CITES

FLORA (PLANTAS)	Apéndice I	Apéndice II	Apéndice III
ORCHIDACEAE, Orquídeas	(Para todas las especies del Apéndice I siguientes, los cultivos de plántulas o tejidos obtenidos in vitro, en medios sólidos o líquidos, y transportados en contenedores estériles no están sujetos a las disposiciones del Convenio solo si los especímenes cumplen con la definición de "reproducidos artificialmente" 'acordado por la Conferencia de las Partes)	*ORCHIDACEAE spp.10 #4*	
	Aerangis ellisii	(Excepto las especies incluidas en el Apéndice 1)	
	Dendrobium cruentum		
	Laelia jongheana		
	Laelia lobata		
	Paphiopedilum spp.		
	Peristeria elata		
	Phragmipedium spp.		
	Renanthera imschootiana		

FUENTE: SENASA
ELABORACION PROPIA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Apéndice II:

(10) Los híbridos reproducidos artificialmente de los siguientes géneros no están sujetos a las disposiciones de la convención, si las condiciones, como se indica en los siguientes literales a) y b) se cumple: Cymbidium, Dendrobium, Phalaenopsis y Vanda:

a) Los especímenes son fácilmente identificables como reproducidos artificialmente y no muestran signos de haber sido recogidos en la naturaleza, tales como daños mecánicos o fuerte deshidratación resultante de la colección, el crecimiento irregular y tamaño heterogéneo y forma dentro de un taxón y envío, algas u otros epífitos organismos adheridos a las hojas, o daños por insectos u otras plagas; y

b) i) Cuando se envían sin floración, los especímenes deben comercializarse en envíos compuestos por contenedores individuales (tales como cajas de cartón, cajas, cajones o estantes individuales de 200 contenedores) que contienen cada uno 20 o más plantas híbridas; las plantas en cada contenedor deben presentar un alto grado de uniformidad y salubridad; y el envío debe ir acompañado de documentación, como una factura, que indique claramente el número de plantas de cada híbrido; o

ii) Si se expiden en floración, con al menos una flor abierta por espécimen, no se requiere un número mínimo de especímenes por envío, pero los especímenes deben ser procesados profesionalmente para la venta al por menor, por ejemplo, etiquetados con etiquetas impresas y empaquetados con paquetes impresos, indicando el nombre del híbrido y el país de procesamiento final. Esto debe ser claramente visible y permitir una fácil verificación.

Las plantas que no se beneficien de la exención deben ir acompañadas de los documentos CITES apropiados.

#4 Todas las partes y derivados requieren documentos CITES, excepto:

a) las semillas (inclusive las vainas de Orchidaceae), las esporas y el polen (inclusive las polinias). La exención no se aplica a las semillas de Cactaceae spp exportadas de México, y las semillas de Beccariophoenix madagascariensis y decaryi Dypsis exportadas de Madagascar;

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

b) de plántulas o de tejidos obtenidos *in vitro*, en medios sólidos o líquidos, que se transportan en envases estériles;

c) las flores cortadas de plantas reproducidas artificialmente;

d) frutas y las partes y derivados de los mismos, de plantas reproducidas naturalizadas o artificialmente del género Vanilla (alianza) y de la familia Cactaceae;

e) los tallos, las flores, y las partes y derivados de los mismos, de plantas reproducidas naturalizadas o artificialmente del género especies de Opuntia de Opuntia y Selenicereus (Cactaceae); y

f) los productos acabados de Euphorbia antisyphilitica son empaquetados y preparados para el comercio al por menor.

Si usted está en el negocio de la importación, exportación o reexportación de la CITES o ESA o plantas y productos vegetales regulados, la regulación del USDA 7 CFR 355 requiere que posea un permiso de planta del USDA protegida válida. Los importadores de plantas vivas y semillas también deben obtener permisos de conformidad con la regulación de vivero de la USDA. CITES plantas y productos vegetales enumerados deben entrar en los Estados Unidos a través de un "puerto designado".

Para iniciar el negocio de la importación Cite / ESA plantas regulada, es indispensable completar el Formulario PPQ 621 y la Forma PPQ 587.

Además de los permisos del USDA, el Servicio de Pesca y Vida Silvestre de los Estados Unidos (FWS) expide permisos de exportación y reexportación para las plantas CITES o ESA protegida que salen de los Estados Unidos. FWS también requiere permisos de importación para especies del Apéndice I CITES recolectadas en el medio silvestre.

Hay una tarifa de $ 70.00 para el Permiso de Planta Protegida. Se requiere un cheque o giro postal pagadero a Plant Protection and Quarantine.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

2.1.16. Resumen en General

El tratado de la CITES clasifica a las plantas y vida silvestre en tres categorías:

El Apéndice 1 comprende a las especies que están estrictamente reguladas debido a que su estado se encuentra cerca de la extinción.

Este apéndice incluye todas las especies amenazadas, o cerca de su extinción (por ejemplo, algunos cactus, algunas orquídeas; gorilas africanos y loros) que pueden o no pueden estar afectadas por el comercio. La regla es que los permisos para la exportación de estos no pueden ser emitidos, excepto en circunstancias especiales, y ninguno de estos tipos se puede utilizar con fines comerciales.

Sin embargo, hay algunas excepciones. Las plantas que han sido reproducidas artificialmente deben estar acompañadas de un certificado de reproducción artificial o un permiso de exportación. El permiso de importación no es requerido. Estas plantas pueden ser objeto de fines comerciales. Tanto las plantas de semillero de orquídeas como las de cultivos de tejidos; si se cultivan en un medio y recipientes estériles, están exentas de los requisitos de permisos CITES.

Muchas de las plantas comprendidas en el APÉNDICE 2, con exclusión del cactus, también están exentas de la autorización de la CITES.

Las especies que incluye el Apéndice 2 (por ejemplo, ginseng americano; caoba, la mayoría de las orquídeas, mariposas y alas de pájaro) están protegidas y clasificadas como amenazadas.

A pesar de que estas especies no están actualmente cerca de la extinción; pueden extinguirse a menos que su comercio esté estrictamente regulado. La CITES exige que la exportación se realice con los permisos apropiados.

Finalmente, el apéndice III incluye las especies sujetas a reglamentación dentro del territorio de un país parte que necesita de la colaboración de los otros países partes para impedir o restringir su comercio. Para llevar a cabo el comercio con estas especies es necesario la obtención de un permiso de exportación cuando la especie es originaria del país que ha

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

solicitado su inclusión o un certificado de origen expedido por la autoridad administrativa CITES del país exportador en el resto de los casos.

2.1.17. La Empresa

2.1.17.1. Generalidades del Negocio

2.1.17.1.1. Denominación, ubicación, naturaleza y extensión del estudio

ORQUIBONITA S.A.C es una empresa cuya actividad económica principal es la propagación de plantas (0130) y que tiene como actividades secundarias otras actividades profesionales, científicas y técnicas (7490). Su dirección fiscal se encuentra en la calle Jerusalén N° 709 del distrito de Arequipa, Provincia y Región de Arequipa, lugar donde también se encuentra su laboratorio.

2.1.17.1.2. Entidades responsables de la promoción del negocio

Orquibonita ganó el StartUp de la 5G, financiado por INNOVATE PERÚ del ministerio de la producción, siendo que el proceso de incubación y gestión estuvo a cargo de la INCUBADORA DE NEGOCIOS KAMAN de la UCSP.

2.1.18. Análisis de la competencia:

Tabla Nº 27: INVITROPERÚ SAC

Empresa:	INVITROPERÚ SAC
Ciudad:	Lima
Descripción del producto:	Se especializan en la capacitación, implementación de laboratorios y cultivo *in vitro* de especies agrícolas
Página web:	http://www.invitroperu.com
Facebook:	https://www.facebook.com/tarpuyvitro.pe
Observaciones:	Comercializan plantas *in vitro* bajo el nombre de TARPUY

ELABORACIÓN PROPIA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Imagen Nº 23: INVITROPERÚ SAC



Tabla Nº 28: AGRORIENTE

Empresa:	**AGRORIENTE**
Ciudad:	San Martín
Descripción del producto:	Que se dedicada al cultivo, producción, comercialización y exportación de especies peruanas de orquídeas, así como también de otras plantas ornamentales como bromelias, helechos, heliconias, anturios, entre otras, Agroriente ya comercializan orquídeas *in vitro*
Página web:	https://www.facebook.com/agroriente/
Observaciones:	Comercializan orquideas *in vitro* bajo el nombre de Orquídeas Amazónicas.

ELABORACIÓN PROPIA

Imagen Nº 24: AGRORIENTE



Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla Nº 29 CULTIGAR

Empresa:	CULTIGAR
Ciudad:	España
Descripción del producto:	Producto simple, la promoción del producto es para la venta de regalos corporativos
Página web:	https://www.cultigar.es
Observaciones:	No muestran el precio, pero al parecer solo trabajar bajo pedido y con una cierta cantidad como mínimo

ELABORACIÓN PROPIA

Imagen Nº 25: CULTIGAR



Tabla Nº 30 LEPLANT

Empresa:	LEPLANT
Ciudad:	Ecuador
Descripción del producto:	LePlant se apoya mucho en el soporte de sus envases, posee variedad de plantas, así como diferentes presentaciones
Página web:	http://www.leplant.com/

ELABORACIÓN PROPIA

Imagen Nº 26: LEPLANT



Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla Nº 31 ORKIDEA

Empresa:	ORKIDEA
Ciudad:	México
Descripción del producto:	Venta de orquídeas *in vitro*, no poseen muchas variedades y lo que más llama la atención es la caja, el recipiente es sencillo.
Página web:	http://ork-idea.com/
Observaciones:	Al parecer ya no se encuentra en el mercado Mexicano

ELABORACIÓN PROPIA

Imagen Nº 27: ORKIDEA



Tabla Nº 32 ESFERAPLANT

Empresa:	ESFERAPLANT
Ciudad:	España
Descripción del producto:	Venta de plantas carnívoras *in vitro*, envase de plástico
Página web:	https://twitter.com/esferaplant
Observaciones:	Ninguna

ELABORACIÓN PROPIA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Imagen Nº 28: ESFERAPLANT



Tabla Nº 33 VITROPLANTULAS

Empresa:	Vitroplantulas
Ciudad:	México
Descripción del producto:	Venta de plantas carnívoras *in vitro*, esta empresa también se dedica a la comercialización de plantines y reactivos.
Página web:	http://vitroplantas.mx
Observaciones:	Precio 25 soles aprox.

ELABORACIÓN PROPIA

Imagen Nº 29: VITROPLANTULAS



Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

2.1.19. Definición de la situación, problema y concepción del proyecto como solución al mismo

El interés por las vistosas orquídeas del Nuevo Mundo data desde el año 1768, cuando arribaron varias expediciones europeas para colectar y posteriormente remitir su valioso cargamento, tanto a jardines botánicos como a horticultores privados. Aparte del dinero que podían ganar, muchos de estos colectores tenían un interés primordial: conseguir que su nombre fuera dado a una especie nueva. Algunos llegaron al extremo de enviar regularmente 10,000 plantas de una sola especie a Inglaterra, y tal fue la codicia, que incluso en el lugar de la recolección se talaron cientos de árboles; que luego fueron quemados para exterminar cualquier orquídea que hubiese quedado; por lo tanto, su "cosecha" era de especies únicas, que así alcanzaban una mayor cotización. Debido a esta práctica fueron extinguidas muchas especies.

Nuestro país posee probablemente la mayor diversidad de orquídeas a nivel mundial, debido a que contamos con una amplia gama de microclimas, que circunscriben especies en áreas muy restringidas con características climáticas muy específicas, hecho que dificulta el cultivo de muchas especies fuera de su ambiente natural.

Actualmente, en el Perú, la familia Orchidaceae se encuentra muy amenazada y con muchas especies en peligro de extinción, debido fundamentalmente a dos factores:

1. La depredación selectiva de especies, realizada con fines de exportación por colectores comerciales.
2. La destrucción masiva de hábitats debido a la extracción maderera y a la agricultura migratoria, que deforestan unas 300, 000 hectáreas por año, exterminando así, no solamente orquídeas, sino también la flora y fauna silvestre originarias del lugar.

En consecuencia, se produce una pérdida considerable de germoplasma y de un patrimonio de incalculable valor científico, ya que muchas especies son aún desconocidas para la botánica. Una de las alternativas de solución para este grave problema sería la instalación de orquidiarios en las zonas afectadas, lugar donde las orquídeas serían propagadas masivamente.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

SOLUCIÓN

La propagación de especies vegetales por la técnica de biotecnología vegetal, es una valiosa alternativa en la conservación, micropropagación y venta de estas especies ornamentales que se encuentran amenazadas y registradas en el CITES.

Orquibonita cuenta con protocolos específicos de propagación *in vitro* que fueron estudiados por los mismos fundadores y estandarizados para este tipo de especies ornamentales que desean (o comercializan) actualmente.

Por otro lado, cabe mencionar que Orquibonita realiza un aprovechamiento sostenible de las especies de orquídeas nativas del Perú y de otras especies ornamentales que vienen trabajando actualmente. Gracias a esta tecnología, se puede saber con métodos de trazabilidad, quién fue la planta donante, donde están las hijas y qué persona la adquirió, fomentando la formalización paulatina del comercio legal de este tipo de especies que se encuentran amenazadas.

2.1.20. Problemática (plagas, enfermedades, manejo fitosanitario, uso de fungicidas, tiempo de producción)

2.1.20.1.Plagas

Escala

Son insectos chupadores que se adhieren y se alimentan en la parte inferior de las hojas, en sus axilas, en los pseudobulbos y en los rizomas. A menudo están ocultos debajo de hojas viejas y vainas de pseudobulbos. Las infestaciones severas causan que aparezcan áreas cloróticas en las hojas y en las superficies de las plantas que se amarillearán y se oscurecerán y pueden causar que la hoja caiga prematuramente.

Mealybugs

Las cochinillas chupan insectos que atacan cualquier parte de la planta pero tienden a permanecer escondidas en la unión de la hoja y el tallo. Las infestaciones severas causan que aparezcan áreas cloróticas en las hojas, que pueden oscurecerse, causando que la hoja se ponga amarilla y caiga prematuramente.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Thrips

Los trips son insectos chupadores muy pequeños que se alimentan de flores y ocasionalmente se van y pueden transmitir enfermedades de una planta a otra. Los brotes infestados pueden no abrirse y las flores deformarse mostrando manchas empapadas de agua. Las hojas pueden aparecer picadas, punteadas, plateadas o blanqueadas. Las raíces se pueden rodear de los trips que se alimentan de las puntas de las raíces en crecimiento.

Ácaros

Los ácaros no son insectos, sino miembros de la familia de los arácnidos. El ácaro araña típicamente se alimentan en la parte inferior de las hojas y se pueden encontrar debajo de estas, como pequeñas plagas de rojo a marrón.

La superficie superior de una hoja dañada puede tener un brillo plateado que finalmente se hunde y se vuelve marrón. Las hojas pueden rayarse, puntearse o mancharse debido a la falta de clorofila. Las orquídeas delgadas o de hojas suaves son más susceptibles al daño del ácaro que aquellas con hojas más gruesas, pero ninguna variedad es inmune.

Áfidos

Los áfidos son insectos chupadores que atacan brotes, flores y nuevos crecimientos y transmiten enfermedades de planta a planta. Los brotes y las flores pueden no abrirse y las hojas pueden tener un depósito pegajoso.

Moscas blancas

Las moscas blancas son insectos pequeños, parecidos a una polilla, que atacan brotes, flores y nuevo crecimiento. El signo revelador de las moscas blancas es una nube de pequeños insectos blancos que surgen de una planta afectada cuando se mueve o se altera.

2.1.20.2.Enfermedades

Antracnosis.

Esta es la enfermedad más común en las orquídeas cultivadas en los trópicos. Se encontró atacando hojas, flores, seudobulbos y brotes jóvenes. En las hojas produjo manchas ovaladas, circulares o de forma irregular, color café oscuro, negras o grisáceas.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Marchitez.

Es una enfermedad vascular, que presentó pudriciones secas en las raíces y rizomas de las orquídeas, asociadas a coloraciones púrpura o rosa en el rizoma.. Es causada por Fusarium spp.

Pudrición negra.

Se presentó en todas las partes de la planta. En follaje causó manchas negras o café oscuro de consistencia suave, las lesiones avanzadas cubrieron la hoja e inclusive las partes basales (tallos, seudobulbos, rizomas y raíces). “Es causada por Phytophthora spp. y Pythium spp” (Rivera 1998).

Cercosporiosis.

Inicia con pequeños puntos amarillos en la superficie de la hoja, luego se hacen visibles en la parte superior. Presentó patrones como parchones con clorosis o puntos marrones esparcidos a lo largo de la hoja. El patógeno fue Cercospora spp.

Roya.

Esta enfermedad es poco frecuente en orquidearios. Se identificó por pústulas generalmente en la parte posterior de la hoja. Solamente se encontró ocasionado por Uredo sp

Patógenos de suelo.

Los patógenos identificados fueron: Pythium sp. y Rhizoctonia spp. y Verticilium sp. Se presentaron causando necrosis del tallo a nivel cortical.

Enfermedades causadas por bacterias.

En las hojas se produjeron manchas negras con un halo de apariencia acuosa o aceitosa; mientras que en seudobulbos fueron pudriciones suaves generalmente con líquidos de olor desagradable.

Enfermedades causadas por algas.

Es una enfermedad de tipo cosmética. Inicia con manchas negras en

el haz de las hojas, luego se forman motas amarillas. Se produjo por Cephaleurus virescens Kunze.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Enfermedades causadas por Virus.

"Los síntomas son poco seguros para dar un buen diagnóstico, varían mucho aún en un mismo hospedero" (Rivera 1998).

Quemaduras de sol.

Es una enfermedad abiótica por sobreexposición de la planta a la luz solar que deteriora los tejidos, causando: amarillamiento generalizado, crecimiento pobre o quemaduras. Los síntomas fueron quemaduras o edemas en hojas y seudobulbos. Inicia mostrando áreas verde claro con bordes indefinidos; luego cambian a color blanco-plateado y finalmente se tornan café o negro. "Este daño es cosmético, pero permite la entrada de patógenos" (Rivera 1998).

2.1.20.3.Manejo Fitosanitario

Los problemas fitosanitarios son procesos naturales que afectan todos los cultivos. Son tan frecuentes y comunes tanto en la naturaleza como en cultivo (Rivera 1998). En un ecosistema hay mecanismos reguladores de las poblaciones de organismos. En estado natural, las orquídeas forman parte de un sistema como ese, interactúan equilibradamente con otros seres vivos, así sus poblaciones sobreviven y se multiplican libremente. Cuando estas plantas se extraen de su ambiente natural y se colocan en plantaciones y colecciones, el balance natural se rompe y se incrementan algunos organismos antagonistas, cuya densidad puede afectar o deteriorar el cultivo (Cárdenas 2003). Además que se pueden presentar nuevas interrelaciones con otros organismos ajenos al hábitat original o la pérdida de otras interrelaciones afectando el funcionamiento de las plantas (Rivera 1998). Entre las amenazas para la supervivencia de las orquídeas están las enfermedades infecciosas que pueden desarrollarse en forma silenciosa. La principal diseminación es el trasiego de materiales enfermos con infecciones latentes o con síntomas conspicuos (Rivera y Corrales 2005) "La depredación de las orquídeas es frecuente en los ecosistemas naturales y puede convertirse en plaga cuando se trata de plantas cultivadas" (Rivera 1998). Las orquídeas en su hábitat natural tienen un excelente balance para desarrollarse a plenitud. Pero el mantenimiento de las mismas en colección o vivero requiere de un plan de manejo, así como una atención constante. Para que las plantas no se deterioren se necesita del tiempo, el conocimiento o los recursos apropiados.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

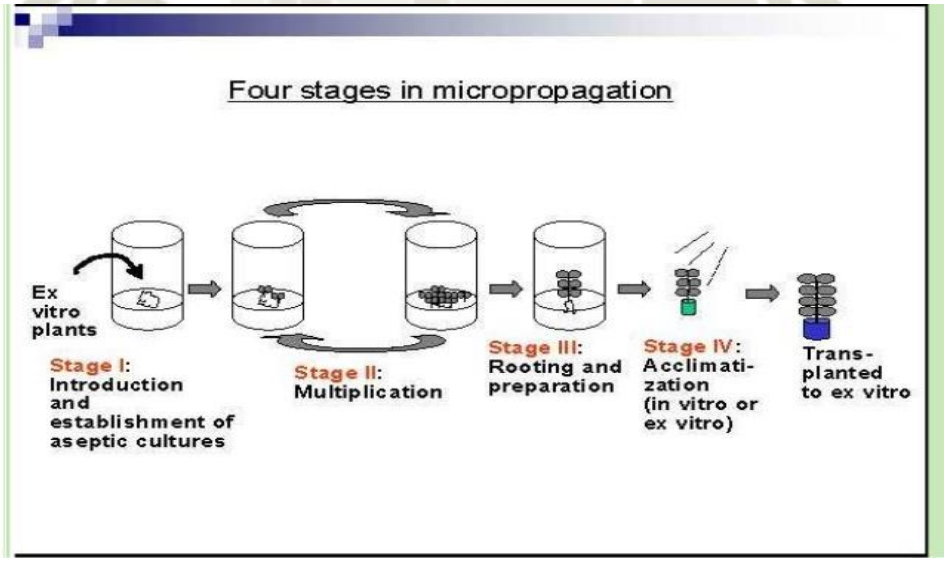
2.1.20.4.Uso fungicidas de modo preventivo

Para prevenir, hasta cierto punto, la aparición de enfermedades fúngicas en las plantas, se pueden pulverizar fungicidas de contacto (sin acción sistémica), cada 60 o 90 días. Se recomienda el Dithane M45, Manzate 80 o Daconil. Buscar alternar el principio activo entre aplicaciones.

Si hay un histórico de la aparición de determinadas enfermedades en ciertas plantas o en ciertas épocas del año (caso de Botrytis y Cercospora, en el invierno, y Pseudomonas, en Phalaenopsis, durante el año todo) se puede aplicar un fungicida sistémico de forma preventiva. Se recomienda el Benlate, Cercobin y Alliette. Sin embargo, no se debe repetir, seguidamente, la aplicación de sistémicos del mismo principio activo, para evitar el surgimiento de resistencia.

2.1.20.5.Tiempo de producción

Imagen Nº 30: PRODUCCION IN VTRO



1) Introducción y establecimiento: 1 semana - 3 meses.
2) Multiplicación: depende del material que necesitemos (5 y 8 meses).
3) Enraizamiento: 1 mes.

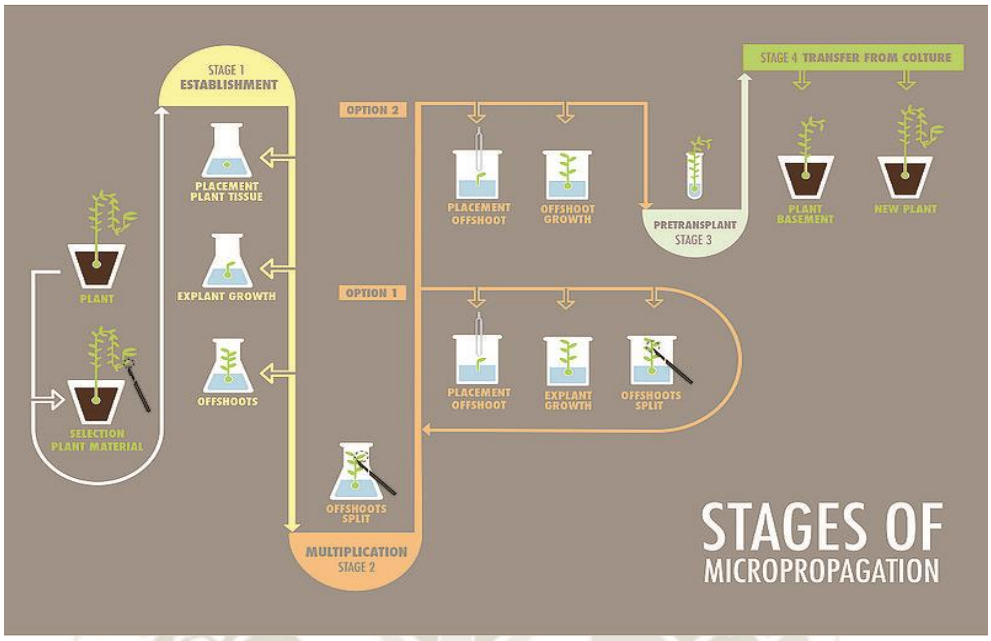
   Ex vivo
4) Aclimatación: 1 mes.
5) Transferencia: para el tipo de orquídea se cambia el sustrato 1 vez al año.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Imagen Nº 31 ETAPAS DE PRODUCCIÓN DE LAS ORQUIDEAS *IN VITRO*



La planta madre: Será una orquídea que tenga un bulbo (contiene las semillas).

Establecimiento: Introducción del material vegetal, son las semillas, aproximadamente transcurren 2 a 3 meses hasta que obtengan un tamaño de 2 centímetros para poder multiplicarlas.

Multiplicación: cuando las plantas ya son un poco grandes es posible multiplicar las orquídeas que han sido germinadas desde la introducción.

Enraizamiento: es la etapa en que las plantas se pondrán a la venta, ya que estas las hacen resistentes para vivir fuera del laboratorio.

Trasplante: una vez que la orquídea haya crecido lo suficiente o se haya agotado el gel, es el momento en el que se debe traspasar la planta a una maceta con sustrato (musgo seco con piedritas de pequeño tamaño para el paso del agua).

a) Localización del negocio

Macrolocalización

La empresa se encuentra localizada al sur del Perú, en la provincia y región de Arequipa.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Microlocalización

La ubicación de la empresa es en la ciudad de Arequipa a 2335 m.s.n.m. El clima de la zona es seco.

La ubicación encontrada es ventajosa, debido a que recibe la suficiente luz requerida para el crecimiento de las plantas, teniendo que recurrir a luz artificial solo durante las horas nocturnas.

b) Organización del Negocio

Descripción de la empresa

Orquibonita S.A.C. surgió como una alternativa para evitar la depredación y extinción de las orquídeas y otras plantas, utilizando la biotecnología vegetal como aliada para la propación *in vitro* de especies vegetales. Orquibonita impulsa y conserva la vida, es una iniciativa que pretende potenciar y revalorizar las especies endémicas peruanas, proponiendo un nuevo modelo de negocio, donde se permite el equilibrio entre el comercio sostenible y el cuidado de estas especies.

Minuta de Constitución

Es un documento redactado por un abogado, mediante el cual se establecen las condiciones para la constitución de la empresa (contrato), el cual debe presentarse ante un notario para su elevación a escritura pública, teniendo en cuenta los siguientes requisitos:

1. Reserva de Nombre en Registros Públicos.
2. Documentos personales.
3. Descripción de la Actividad Económica.
4. Capital Social.
5. Estatutos.

Obtenidos estos requisitos, se procede a elaborar la minuta de constitución, la cual contiene la información del tipo de sociedad constituida, los estatutos. La minuta debe ser firmada por los socios y un abogado.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Escritura Pública

Es un documento autorizado por el Notario, que sirve para darle formalidad a la minuta de constitución.

Se deben llevar los siguientes documentos al Notario:

- Copia de la minuta de constitución.
- Pago de derechos notariales.
- Copia de DNI de los socios.

Una vez obtenida la escritura pública, el Notario o el titular de la empresa puede elevarla a la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos (SUNARP).

Inscripción en los registros públicos

Obtenida la escritura pública, se debe proceder a realizar la inscripción de la empresa en el Registro de Personas Jurídicas de la SUNARP.

Requisitos

- Formato de solicitud de inscripción debidamente llenado y suscrito.
- Copia del documento de identidad del presentante del título, con la constancia de haber sufragado en las últimas elecciones o haber solicitado la dispensa respectiva.
- Escritura Pública que contenga el pacto social y el estatuto.
- Pago de derechos registrales (1.08% UIT por derechos de calificación y 3/1000 del capital por derechos de inscripción).
- Otros, según calificación registral y disposiciones vigentes.

A partir de la inscripción registral, la sociedad adquiere personalidad jurídica. Luego de calificar el título, la oficina registral entregará:

- Una constancia de inscripción.
- Copia simple del asiento registral.

Obtención del registro único de contribuyentes (RUC)

El Registro Único de Contribuyentes (RUC), es el registro que lleva la SUNAT y que contiene la información del contribuyente: tu nombre o el nombre de tu empresa, domicilio fiscal, la actividad a la que te dedicas, números telefónicos y otros datos.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

El número de RUC es único, consta de 11 dígitos, es la forma de identificación como contribuyente y debe ser utilizado en todo trámite que se realice ante la SUNAT.

Los requisitos para la inscripción al RUC como persona jurídica son:

- DNI original del representante legal de la Persona Jurídica.
- Original y copia de la Ficha o partida electrónica certificada emitida por los Registros Públicos (SUNARP), con una antigüedad no mayor a treinta (30) días calendario.
- Cualquier documento privado o público en el que conste la dirección que se necesite declarar como domicilio fiscal.

Este trámite es totalmente gratuito.

Cuando se realiza el trámite de inscripción al RUC, se deberá elegir un régimen tributario entre: Régimen Especial, el Régimen MYPE Tributario o Régimen General.

Tramitar permisos, autorizaciones o registros especiales

Se debe tramitar permisos para la producción de Orquídeas, puesto que estas se encuentran reguladas por las CITES. El Servicio Nacional Forestal y de Fauna Silvestre (SERFOR) es la entidad encargada de promover la gestión de los recursos forestales y de fauna silvestre.

Los requerimientos son:

- Anexo 02 de los lineamientos para autorizar el establecimiento de centros de propagación de especies ornamentales de flora silvestre.
- Anexo 03 de los lineamientos para autorizar el establecimiento de centros de propagación de especies ornamentales de flora silvestre.
- Anexo 04 de los lineamientos para autorizar el establecimiento de centros de propagación de especies ornamentales de flora silvestre, en caso se cuente con Plantel genético.

Legalizar libros de Planillas

El Libro de Planillas es un registro contable que permite guardar la información de la relación de los trabajadores con la empresa, su remuneración y demás beneficios que se le paguen. El registro de trabajadores en el Libro de Planillas se debe realizar dentro de las 72 horas del inicio de las prestaciones de servicios.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Forma de contratación:

- Contrato de trabajo a tiempo indeterminado.
- Contrato de trabajo sujeto a modalidad.
    De naturaleza temporal.
    De naturaleza accidental.
    De obra de servicio.
- Contrato de trabajo a tiempo parcial.

Se puede elaborar y llevar las planillas de pago en cualquiera de las siguientes modalidades

- Libros.
- Hojas sueltas. Estas deberán estar numeradas.
- Microformas. Estas permiten el uso de tecnologías avanzadas en materia de archivos de documentos de información.

Requisitos para obtener la autorización:

La empresa deberá llevar el Libro de Planilla de Pago de Remuneraciones al Ministerio de Trabajo (MINTRA) o sus dependencias en provincias para que sea legalizado.

Se requiere:

- Comprar el Libro de Planillas.
- Solicitud de Autorización de Libros de Planillas.
- Pago del derecho (1% UIT= S/. 30.00).

Licencia Municipal

1.- Formato de solicitud de licencia de funcionamiento (distribución gratuita) con carácter de declaración jurada, que incluya:

*Número de RUC y DNI o Carné de Extranjería del solicitante o representante legal, tratándose de personas jurídicas o naturales, según corresponda.

2.- Copia de Vigencia de poder ACTUALIZADA del representante legal, en el caso de personas jurídicas o entes colectivos. Tratándose de representación de personas naturales, se requerirá carta poder con firma legalizada.

3.- Comprobante de pago (RECIBO) por derecho de trámite (el que dice en la parte inferior ARCHIVO).

4.- Declaración Jurada de Observancia de Condiciones de Seguridad, o Inspección Técnica de Seguridad de Defensa Civil de Detalle (o Multidisciplinaria), en otras palabras, CERTIFICADO DE DEFENSA CIVIL.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

S/. 106.00 Licencia de Funcionamiento de hasta 100 mt2

Legalizar libros en la notaría

La legalización de los libros contables se debe hacer antes de que la empresa inicie sus operaciones. Esta debe efectuarse ante Notario. La legalización es una constancia puesta en la primera hoja útil del libro contable mientras que las demás hojas debe existir numeración y sello del Notario, para legalizar un segundo libro debe existir constancia de que finalizó el primer libro.

Libros que se deben llevar:

- Libros Societarios.
- Libros Contables.
- Libros y Registros Auxiliares.

2.1.21. Asignación de Personal

Tabla Nº 34 ASIGNACIÓN DE PERSONAL

Número	PUESTO	ACTIVIDAD
1	**Gerente General**	Supervisar a los jefes de las diferentes áreas.
1	**Gerencia de Administración y Finanzas**	Área Contable, de ventas, de desarrollo y Publicidad y Marketing.
1	**Gerencia de Producción y Logística**	Área de embalaje y transporte, recursos de materiales, control de calidad y área de investigación.
1	**Operarios**	Área de producción y laboratorio.

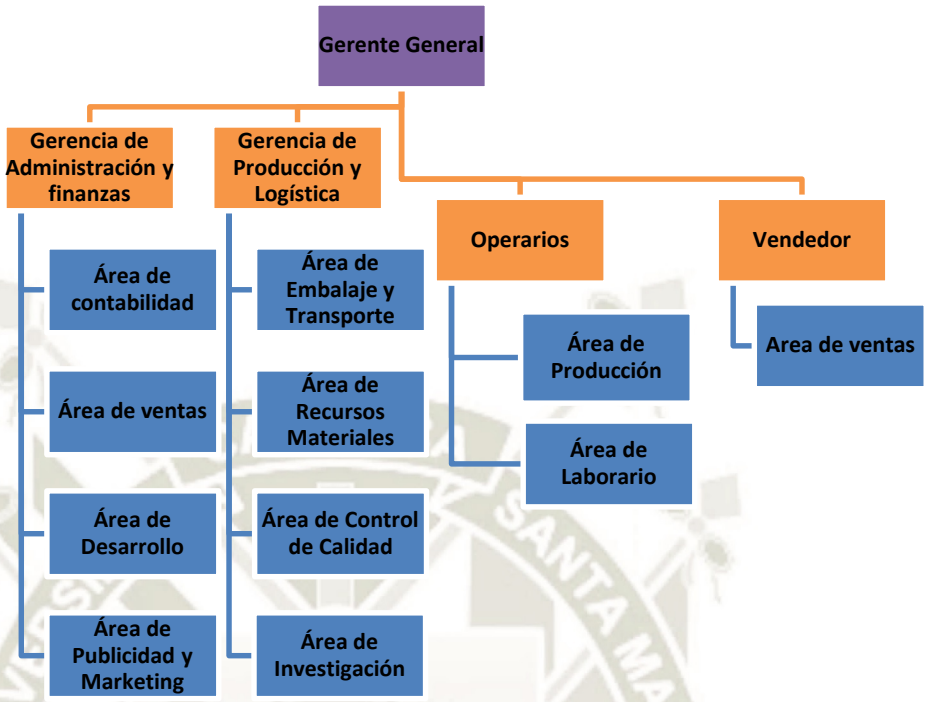
FUENTE: PROPIA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

DIAGRAMA N° 2 ORGANIRGRAMA



FUENTE: PROPIA

2.1.22. Descripción de áreas funcionales

Gerencia general

Será la responsable de planificar, organizar, dirigir y controlar todos los procesos administrativos y operativos de la empresa en beneficio del cumplimiento de metas establecidas anualmente.

Gerencia de Producción y logística

Esta encargada de planificar y supervisar el trabajo de los empleados, supervisar los procesos de manufactura, mejorar la eficiencia de los procesos de producción, gestionar los recursos materiales y verificar el funcionamiento de los equipos de producción.

Es el área encargada de planificar y dirigir los procesos de la cadena de suministro, garantizando la calidad, el bajo costo y eficacia de la entrada y salida del almacén, desarrollar y aplicar procedimientos operativos para el transporte y distribución, garantizando la satisfacción del cliente, controlar la calidad de procesos logísticos, elaborar y verificar el

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

cumplimiento de los políticas de gestión de personas, responsable del proceso de remuneraciones, actualización de contratos, control de capacitación y desarrollo del personal. Será la responsable del desarrollo de nuevos productos, actualización de productos existentes, controles de calidad e innovación, esto permitirá coordinar las actividades con otras áreas del organismo a fin de relevar las necesidades de investigación aplicada y confeccionar planes de investigación.

Gerencia de Administración y finanzas

Área cuya responsabilidad será promover el negocio e impulsar las ventas del producto, proporcionando la investigación necesaria para identificar a los clientes objetivos.

Será responsable de Registrar las operaciones contables y datos financieros, con el fin de obtener ordenadamente la información, para planificar y tomar las decisiones adecuadas.

2.1.23. Proceso productivo

En este paso la producción de orquídeas *in vitro* se divide en dos, la producción del soporte y la introducción de la orquídea en el soporte.

2.1.23.1. Producción del soporte

Pesado

Los componentes del soporte son pesados y posteriormente colocados en frascos

Mezcla

Se agrega agua a los frascos que contienen los componentes y se mezclan homogéneamente.

Esterilizado

Los frascos con la mezcla homogénea son esterilizados durante 20 minutos a una temperatura de 120 °C.

Almacenamiento

Los frascos con la mezcla homogénea esterilizada serán llevados al almacén por el operario del laboratorio en donde permanecerán hasta el momento de su utilización.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

2.1.23.2. Introducción de las orquídeas en el soporte

Clasificación

Las orquídeas serán clasificadas según el tamaño de sus hojas y raíz, seleccionando a las que tienen un tamaño aproximado de 3 a 6 cm.

Introducción

Las orquídeas seleccionadas se introducen en los frascos que contienen el soporte nutritivo, dentro de una cámara de cultivo.

Sellado

Los frascos con el soporte y la orquídea son sellados herméticamente y colocados en cajas.

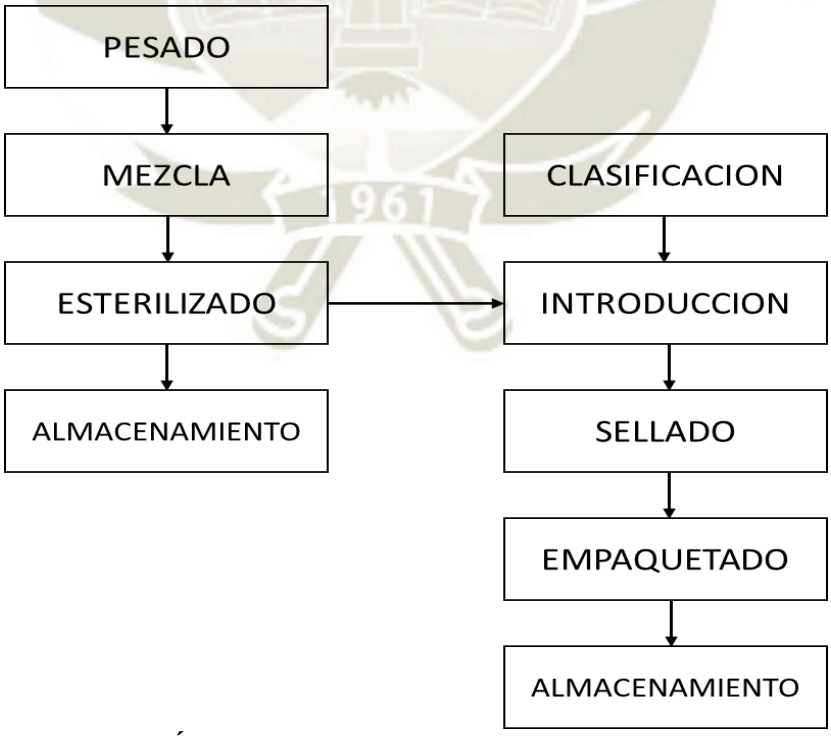
Empaquetado

Terminado el proceso de introducción y sellado, las orquídeas serán llevadas a bandejas para ser empaquetadas en cajas de cartón con capacidad para 150 gr.

Almacenamiento

Las cajas de cartón serán llevadas al almacén de productos terminados por el operario de laboratorio donde permanecerán hasta su momento de distribución.

DIAGRAMA Nº 3 DIAGRAMA DE BLOQUES DEL PROCESO PRODUCTIVO



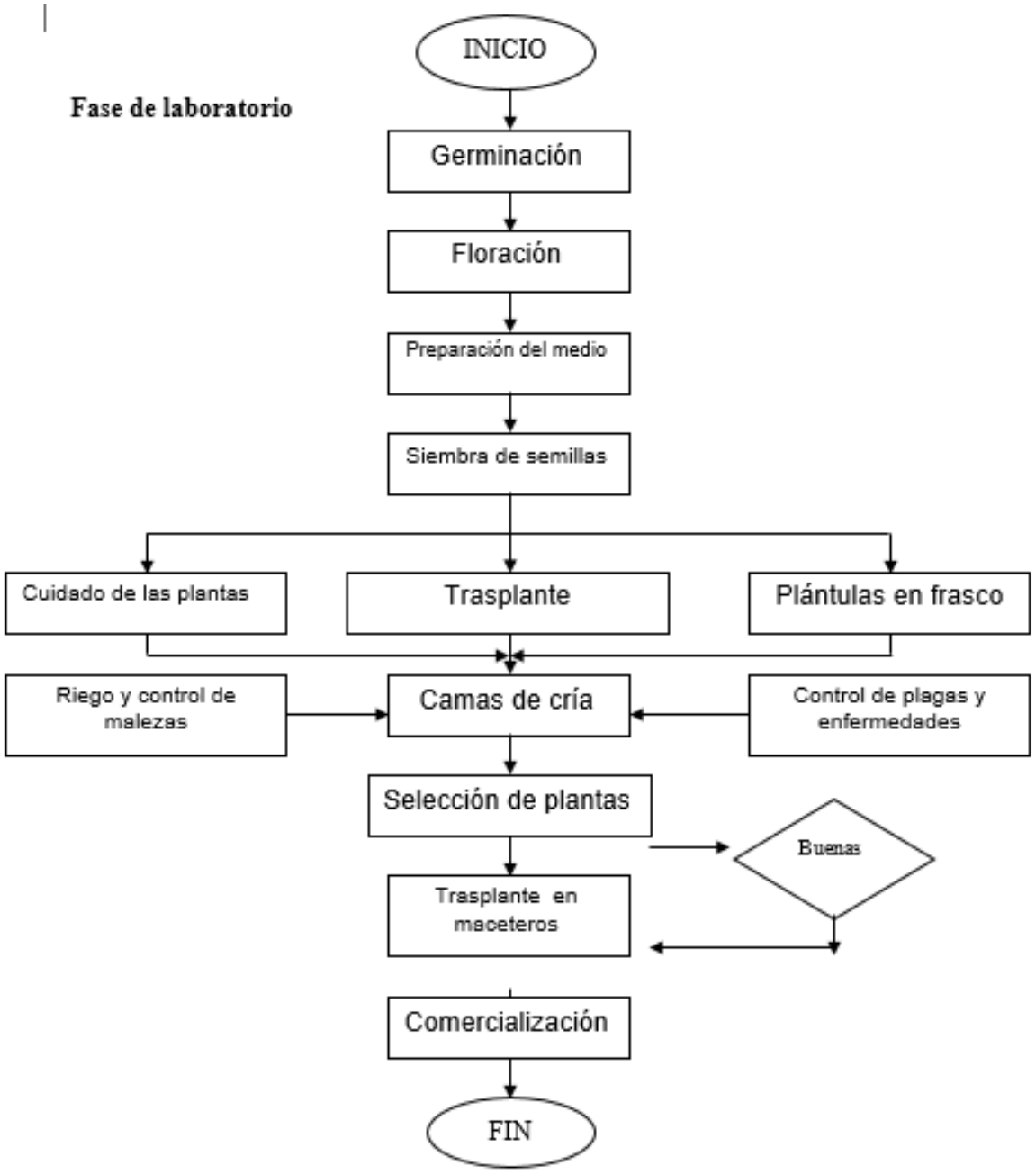
ELABORACIÓN PROPIA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

DIAGRAMA Nº 4 FLUJO DEL PROCESO PRODUCTIVO DE LAS ORQUIDEAS EN EL CULTIVO *IN VITRO*



ELABORACIÓN PROPIA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

2.1.24. Equipamiento

Autoclave

Se necesitará una autoclave para esterilizar los frascos y el soporte nutritivo.

Cámara de cultivo o de flujo laminar

Se necesitará una cámara de cultivo para la introducción de las orquídeas en el soporte nutritivo. La cámara de cultivo deberá permitir un proceso limpio y estéril.

Balanza Analítica

Se necesitará una balanza analítica para pesar los componentes del soporte nutritivo, esta balanza deberá contener una exactitud de por lo menos 4 decimales.

Mesas de empaquetado

Se necesitará una mesa de empaquetado para las cajas de cartón organizando las especies y etiquetando la fecha de producción.

Mesa de clasificación

Se necesitará una mesa para poder clasificar las especies y tamaños de las orquídeas, esta mesa deberá permitir una fácil organización de las orquídeas.

2.1.25. Presentación del producto

Tabla Nº 35 ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO ORQUIBONITA

NOMBRE DEL PRODUCTO	Orquídeas *in vitro*.
DESCRIPCÓN COMERCIAL	Orquídeas *in vitro*.
PESO	25 gr
EMPRESA	Empresa arequipeña
MARCA	Orquibonitas SAC
SLOGAN	“Conservamos vida”
SECTOR	Agroindustria
SUBSECTOR	Agroindustria
PAÍS DESTINO	EE.UU

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

CAPITULO II

PLANTEAMIENTO OPERACIONAL

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

1. TÉCNICAS, INSTRUMENTOS Y MATERIALES DE VERIFICACIÓN

1.1 Técnicas

Para la elección de las técnicas a emplear en el presente estudio; se tuvo en cuenta, la naturaleza de nuestras variables y sus indicadores

	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICAS	INSTRUMENTOS
VARIABLE DEPENDIENTE	**Exportación de** orquídeas i*nvitro*	Identificación del producto • Número de viveros legales en el Perú	análisis documental	Ficha de registros de datos
		Análisis del Sector • Número de empresas exportadoras de orquídeas	Análisis Documental	Ficha de Registro de Datos
		Análisis Interno: • costo directo e indirecto	• Análisis Documental • Observación en campo	Ficha de Registro de Datos Guía de Observación
		Estrategia de Mercadotecnia • cantidad de exportaciones mundiales de orquídeas. • cantidad de exportaciones nacionales de orquídeas	Análisis Documental	Ficha de Registro de Datos
		Análisis Interno: •Flujo de Económico •Punto de equilibrio	• Análisis Documental • Observación en campo	Ficha de Registro de Datos

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

VARIABLE INDEPENDIENTE	**Mercado de los Ángeles en Estados Unidos para el 2018**	Oferta Exportable • Demanda de Mercado	Observación y Análisis Macroeconómico	Registro de Indicadores Económicos
		Identificación del producto • Cantidad de especies de Orquídeas más cotizadas.	Análisis documental	Ficha de Registro de Datos
		Análisis del Sector • costo de Exportaciones en valor FOB de las orquídeas Peruanas.	Análisis Documental	Ficha de Registro de Datos
		Análisis Interno: • Flor exótica más importada a Estados Unidos	Análisis Documental	Ficha de Registro de Datos

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

CAPITULO III

RESULTADOS

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

1. DEMANDA MUNDIAL DE ORQUÍDEAS

Dentro de los 10 principales países importadores de orquídeas que se registraron en el periodo de los últimos 5 años, resaltando el año 2017, se encuentra Alemania que representa el 16.58%, seguido por Estados Unidos que importo el 11.02%, Francia el 8.08%, Países Bajos 6.50% Italia 3.27 %, Reino Unido 2.95%.

Tabla Nº 36 10 PRINCIPALES PAÍSES QUE DEMANDAN ORQUÍDEAS EN DOLARES Y %

IMPORTADORES	VALOR IMPORTADO EN USD					% PART.
	2013	2014	2015	2016	2017	
ALEMANIA	104,082,000.00	106,293,000.00	112,162,000.00	115,901,000.00	119,429,000.00	16.58
ESTADOS UNIDOS	79,783,000.00	87,014,000.00	83,497,000.00	78,551,000.00	79,353,000.00	11.02
FRANCIA	45,815,000.00	53,689,000.00	55,948,000.00	63,009,000.00	63,857,000.00	8.86
PAISES BAJOS	36,831,000.00	36,749,000.00	31,334,000.00	24,877,000.00	46,813,000.00	6.50
ITALIA	25,118,000.00	27,282,000.00	30,078,000.00	23,843,000.00	23,521,000.00	3.27
REINO UNIDO	31,327,000.00	3,716,000.00	29,329,000.00	22,527,000.00	21,199,000.00	2.94
BELGICA	22,922,000.00	19,772,000.00	14,543,000.00	18,971,000.00	18,018,000.00	2.50
DINAMARCA	22,878,000.00	13,575,000.00	11,172,000.00	13,419,000.00	14,733,000.00	2.05
SUECIA	13,808,000.00	14,511,000.00	12,266,000.00	12,625,000.00	13,962,000.00	1.94
AUSTRIA	15,043,000.00	17,078,000.00	14,109,000.00	1,167,000.00	1,238,000.00	0.17
POLONIA	9,035,000.00	11,329,000.00	8,756,000.00	782,000.00	9,779,000.00	1.36
HUNGRÍA	2,373,000.00	3,352,000.00	4,169,000.00	6,044,000.00	5,911,000.00	0.82
MUNDO	**720,785,000.00**	**728,016,000.00**	**724,499,000.00**	**719,553,000.00**	**720,355,000.00**	**100.00**

FUENTE TRADEMAP
ELABORACION PROPIA

1.1 Principales importadores de orquídeas

Tabla Nº 37 PRINCIPALES IMPORTADORES DE ORQUÍDEAS EN %

IMPORTADORES	% PARTIIPACIÓN
ALEMANIA	16.58
ESTADOS UNIDOS	11.02
FRANCIA	8.08
PAISES BAJOS	6.50
ITALIA	3.27
REINO UNIDO	2.94

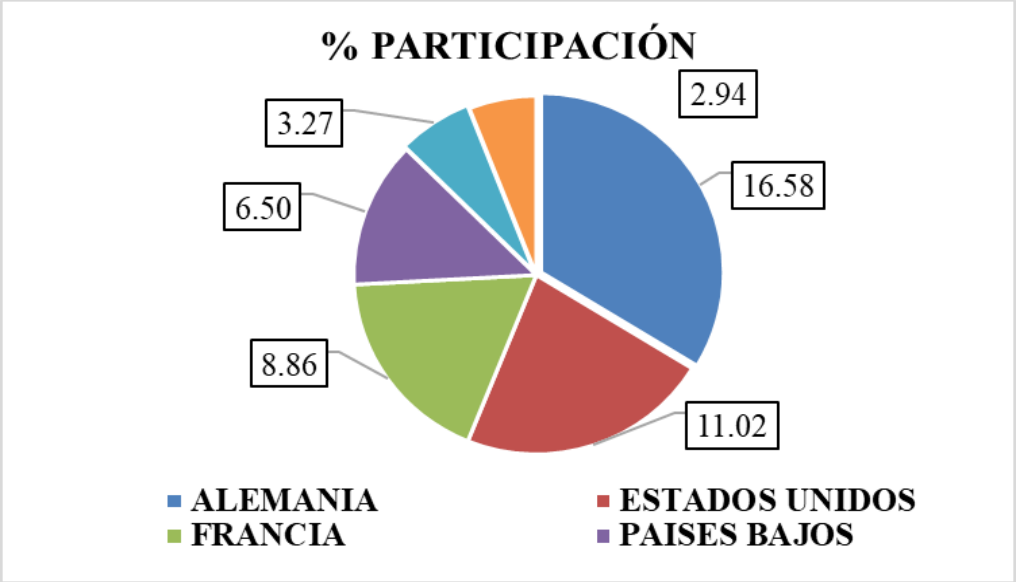
FUENTE: TRADEMAP
ELABORACIÓN PROPIA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Imagen Nº 32: PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DE MERCADO DE LOS PRINCIPALES IMPORTADORES DE ORQUÍDEAS *IN VITRO* EN %



FUENTE: TRADEMAP
ELABORACIÓN PROPIA

El principal importador de orquídeas *in vitro* es Alemania, con una participación de mercado a nivel mundial de 16.58%, seguido de Estados Unidos con 11.02 % y como tercer importador más frecuente se encuentra Francia con un 8.86%.

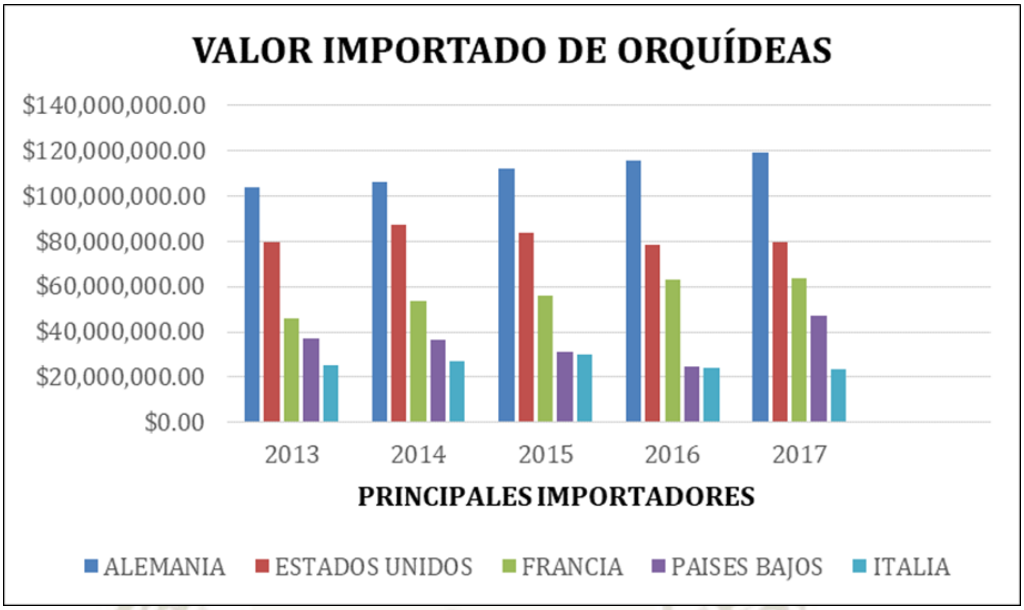
Estados Unidos se ha convertido en nuestro principal socio comercial desde inicios de la floricultura. En comparación a los países miembros de la UE, como Alemania, Países Bajos, Italia y Francia, con los cuales no tenemos mucha experiencia en exportarles, ni beneficios arancelarios.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Imagen Nº 33: VALOR IMPORTADO POR LOS PRINCIPALES DEMANDANTES DE ORQUÍDEAS *IN VITRO* EN DOLARES



FUENTE TRADEMAP
ELABORACION PROPIA

Este grafico nos permite observar la tendencia de los cinco principales importadores de orquídeas *in vitro*, lo cual da como resultado que Alemania tiene un crecimiento constante desde el año 2013, pasando de 100 millones de dólares a 120 millones de valor importado correspondiente al año pasado. En el caso de Estados Unidos su consumo es variado, su mayor consumo se dio en el año 2014 con un valor de 89 millones, los dos siguientes años disminuyo este y en el 2017 está retomando su crecimiento.

Países bajos ha tenido un crecimiento exponencial el último año (2017) pasando de 24 millones a 46 millones. Pero se debe tener en cuenta que es el mayor exportador de orquídeas *in vitro*, así como de otras flores exóticas.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

1.2 Principales importadores de orquídeas peruanas

Tabla Nº 38 11 PRINCIPALES EMPRESAS QUE COMPRAN ORQUÍDEAS *IN VITRO* PERUANAS CON PARTIDA 06029010

PARTIDA: 060290		
N°	IMPORTADOR	ORIGEN
1	TOKYO ORCHID NURSERY	JAPÓN
2	MOTES ORCHID INC	ESTADOS UNIDOS
3	GOLDEN GATE ORCHIDS	ESTADOS UNIDOS
4	DAN AND MARGIE ORCHIDS	ESTADOS UNIDOS
5	CRUISING GEAR INTERNATIONAL CORP	ESTADOS UNIDOS
6	MSB ORCHIDDEN	ALEMANIA
7	ORCHIDS & MORE	ALEMANIA
8	KEVA LLOYD	AUSTRALIA
9	SCHWERTER ORCHIDEENZUCHT	ALEMANIA
10	JORDI GIRALT ORRI	ESPAÑA
11	ORCHID GEM	IBERIA

FUENTE: PENTA TRANSACTION
ELABORACIÓN PROPIA

Tabla Nº 39 11 PRINCIPALES EMPRESAS QUE COMPRAN ORQUÍDEAS *IN VITRO* PERUANAS 060210

PARTIDA: 060210		
N°	IMPORTADOR	ORIGEN
1	TAIWAN ORCHID GROWERS ASSOCIATION	TAIWAN
2	OOO INTERTSVET	USA
3	ORCHIDS & MORE	GERMANY
4	JUMBO ORCHIDS / MR I SHENG CHEN	TAIWAN
5	VICTOR ARIAS / ROELLE ORCHIDEENZUCHT	GERMANY
6	WOON LENG NURSERY PTE LTD	SINGAPORE
7	ALBERTO HADDAD	CHILE
8	ANASTASIA UDARTSEVA/TRUCK FLOWER HOUSE	RUSSIAN FEDERATION
9	BJRN MYHRE	NORWAY
10	MALLE PHALLIES PRCHIDS /KEVA L LLOYD	AUSTRALIA
11	GARDEN BY THE BAY	SINGAPORE

FUENTE: PENTA TRANSACTION
ELABORACIÓN PROPIA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

2. Oferta mundial de orquídeas

Dentro de los 10 principales países exportadores de orquídeas *in vitro* que se registraron durante en el año 2017, se encuentran Canadá 35.86%, Taipe Chino con un 27.84%, Costa Rica 8.98%, Alemania 6.50%, Bélgica 6.46%, Países Bajos que representa el 6%, Tailandia 3.29%, Honduras 1.24% y por último Estados Unidos 0.38%.

Tabla Nº 40 10 PRINCIPALES PAÍSES PROVEEDORES DE ORQUÍDEAS EN DOLARES Y %

EXPORTADORES	VALOR EXPORTADO EN USD					% PART. 2016	% PART. 2017
	2013	2014	2015	2016	2017		
PAISES BAJOS	270,551,000.00	298,817,000.00	258,635,000.00	298,973,000.00	36,415,000.00	41.07	6.05
CANADA	157,833,000.00	0.00	194,043,000.00	207,178,000.00	215,782,000.00	28.46	35.86
TAIPE CHINO	157,498,000.00	173,994,000.00	166,325,000.00	161,528,000.00	167,509,000.00	22.19	27.84
COSTA RICA	52,088,000.00	48,787,000.00	45,291,000.00	44,389,000.00	54,036,000.00	6.10	8.98
ALEMANIA	53,446,000.00	45,201,000.00	3,534,000.00	40,891,000.00	39,241,000.00	5.62	6.52
BELGICA	21,869,000.00	15,977,000.00	25,276,000.00	40,152,000.00	38,856,000.00	5.52	6.46
CHINA	12,568,000.00	12,719,000.00	8,565,000.00	8,708,000.00	11,342,000.00	1.20	1.88
TAILANDIA	10,237,000.00	12,001,000.00	11,589,000.00	14,717,000.00	19,811,000.00	2.02	3.29
HONDURAS	8,009,000.00	6,403,000.00	5,173,000.00	6,271,000.00	7,461,000.00	0.86	1.24
ESTADOS UNIDOS	509,000.00	1,403,000.00	670,000.00	2,604,000.00	2,276,000.00	0.36	0.38
MUNDO	**753,316,000.00**	**624,078,000.00**	**727,900,000.00**	**834,789,000.00**	**601,756,000.00**		

FUENTE TRADEMAP
ELABORACIÓN PROPIA

2.1 Principales exportadores de orquídeas con su respectiva participación de mercado

Tabla Nº 41 PRINCIPALES EXPORTADORES DE ORQUÍDEAS CON SU RESPECTIVA PARTICIPACIÓN DE MERCADO EN %

EXPORTADORES	% PART. 2016	% PART. 2017
PAISES BAJOS	41.07	6.05
CANADA	28.46	35.86
TAIPE CHINO	22.19	27.84
COSTA RICA	6.10	8.98
ALEMANIA	5.62	6.52
BELGICA	5.52	6.46
CHINA	1.20	1.88
TAILANDIA	2.02	3.29
HONDURAS	0.86	1.24
ESTADOS UNIDOS	0.36	0.38
MUNDO		

FUENTE: TRADEMAP
ELABORACIÓN PROPIA

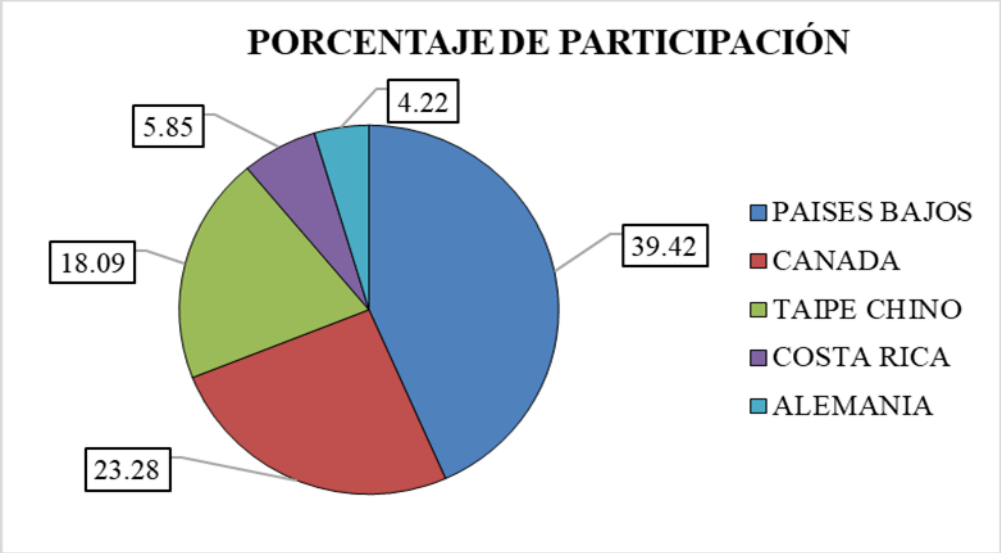
Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Los 4 principales proveedores de orquídeas *in vitro* a nivel mundial fueron en el 2016 Países Bajos, Canadá, Taipe chino y Costa Rica, con una participación de mercado de 41%, 28%, 22% y 6%. Pero en el año 2017 Países Bajos ya no fue el principal exportador de orquídeas *invitro*, disminuyendo su participación precipitosamente a un 6%. Aunque Holanda es considerado el mayor productor global de flores y plantas, los datos muestran que, en los últimos diez años, los valores de las exportaciones de estos productos han registrado descensos significativos como en 2008 (2,5%), 2009 (4,2%) y 2013 (2,3%). Los Países Bajos se han encontrado con una mayor competencia de otros países, sobre todo de economías emergentes, como Kenia, Etiopía, Colombia y Ecuador, según datos del ministerio de Asuntos Exteriores neerlandés.

Imagen Nº 34: PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DE MERCADO DE LOS PRINCIPALES EXPORTADORES DE ORQUÍDEAS *IN VITRO* 2017 EN %



FUENTE: TRADEMAP
ELABORACIÓN PROPIA

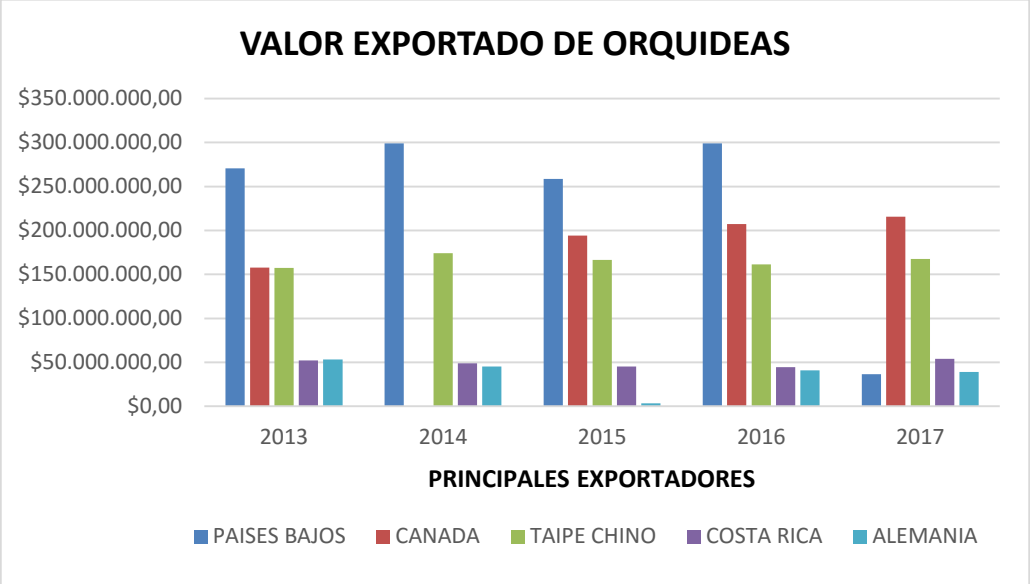
En el caso específico de las exportaciones de orquídeas *In vitro* Países Bajos ha sido el mayor exportador durante el periodo del 2013 al 2016, con un volumen exportado de 270 millones a 298 millones Seguido siempre de Canadá con un valor exportado en el 2017 de 215 millones de dólares. Taipéi chino de 167 millones, dentro de los cuatro principales exportadores se encuentra un país de centro américa, el cual es Costa Rica con un volumen exportado de 64 millones.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Imagen Nº 35: VALOR IMPORTADO POR LOS PRINCIPALES PROVEEDORES DE ORQUÍDEAS *IN VITRO* EN DOLARES



FUENTE: TRADEMAP
ELABORACIÓN PROPIA

3. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

3.1 Principales mercados: breve análisis

3.1.1 Estados Unidos

Las dos experiencias más traumáticas en la historia de la nación fueron la Guerra Civil (1861-65), en la que una Unión de estados del norte derrotó a una Confederación secesionista, y la Gran Depresión de la década de 1930, durante la cual una cuarta parte de la fuerza de trabajo perdió sus empleos. Estados Unidos sigue siendo el estado nación más poderoso del mundo. Desde el final de la Segunda Guerra Mundial.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

3.1.1.1 Factores Demográficos y Políticos de Estados Unidos

Tabla Nº 42 FACTORES DEMOGRÁFICOS Y POLÍTICOS DE ESTADOS UNIDOS

	ESTADOS UNIDOS
Población	326,625,791 (est. De julio de 2017)
Idioma	Inglés 79%, español 13%, otro indoeuropeo 3.7%, asiático y isla del Pacífico 3.4%, otro 1% (2015 est.); Hawaiano es un idioma oficial en el estado de Hawai, y 20 idiomas indígenas son oficiales en Alaska
Patrones de consumo	Gerbera Daisy, lirios, Tulipanes, Iris, Rosas, Gladiolos, Snapdragons, Lisianthus, Orquídeas, Larkspur, Alstroemeria, Crisantemos, Claveles
Forma de hacer negocio	Buen vestir, cita previa, tratar de Dr, Miss, Mr, . Estricta puntualidad
Riesgo país	MINIMA
Ubicación	América del Norte, que limita con el Océano Atlántico Norte y el Océano Pacífico Norte, entre Canadá y México
Limites de terrero	América del Norte, que limita con el Océano Atlántico Norte y el Océano Pacífico Norte, entre Canadá y México. TOTAL: 12,048 km países fronterizos (2): Canadá 8,893 km (incluyendo 2,477 km con Alaska), México 3,155 km
Clima	Mayormente templado, pero tropical en Hawaii y Florida, ártico en Alaska.
Medio ambiente-Acuerdos internacionales	Parte a: Contaminación del aire, Contaminación del aire-Óxidos de nitrógeno, Protocolo antártico-ambiental, Recursos vivos marino-antártico, Focas antárticas, Tratado Antártico, Cambio climático, Desertificación, Especies amenazadas, Modificación ambiental, Vertido marítimo, Conservación de la vida marina, Protección de la capa de ozono , Contaminación de embarcaciones, Madera tropical 83, Madera tropical 94, Humedales, Caza de ballenas
Salario minimo	7.25 USD por Hora

FUENTE: CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY
ELABORACIÓN PROPIA

3.1.1.2 FACTORES ECONÓMICOS

En diciembre de 2017, el Congreso aprobó y el presidente Donald TRUMP firmó la Ley de reducción de impuestos y empleos, que, entre sus diversas disposiciones, reduce la tasa del impuesto corporativo del 35% al 21%; disminuye la tasa impositiva individual para aquellos con los ingresos más altos del 39.6% al 37%, y en menores porcentajes para aquellos en niveles de ingresos más bajos; cambia muchas deducciones y créditos utilizados para calcular el ingreso tributable; y elimina en 2019 la multa impuesta a los contribuyentes que no obtienen la cantidad mínima de seguro de salud requerida por la ACA. Los nuevos impuestos entraron en vigor el 1 de enero de 2018; el recorte de impuestos para las corporaciones es permanente, pero las de los individuos expiran después de 2025. El Comité Conjunto de Impuestos (JCT) de la Oficina de Presupuesto del Congreso estima que la nueva ley reducirá los ingresos fiscales

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

y aumentará el déficit federal en alrededor de $ 1. 45 billones durante el período 2018-2027. Esta cantidad disminuiría si el crecimiento económico excediera la estimación del JCT.

Tabla Nº 43 ECONOMÍA DE ESTADOS UNIDOS

	ESTADOS UNIDOS
PIB (paridad de poder adquisitivo):	$ 19.36 billones (2017 est.) comparación de país con el mundo: 3
PIB - tasa de crecimiento real:	2,2% (2017 est.)
PIB - per cápita (PPP):	$ 59,500 (2017 est.)
PIB - composición, por uso final:	consumo de los hogares: 69.1%
	consumo del gobierno: 17,2%
	inversión en inventarios: 0.3%
	exportaciones de bienes y servicios: 12.2%
	importaciones de bienes y servicios: -15.1% (2017 est.)
Mano de obra:	160.4 millones
Mano de obra - por ocupación:	agricultura, silvicultura y pesca: 0.7%
	fabricación, extracción, transporte y artesanía: 20.3%
	gerencial, profesional y técnico: 37.3%
	ventas y oficina: 24.2%
	otros servicios: 17.6%
	nota: las cifras excluyen a los desempleados
Tasa de desempleo:	4.4% (2017 est.)
Presupuesto:	ingresos: $ 3,336 billones
	gastos: $ 3,91 billones
	nota: para los EE. UU., los ingresos excluyen contribuciones sociales de aproximadamente $ 1.0 billón; los gastos excluyen los beneficios sociales de aproximadamente $ 2.3 billones (2017 est.)
Ingreso o consumo familiar por porcentaje de participación:	Menor 10%: 2%
	Mayor 10%: 30% (2007 est)
Superávit presupuestario (+) o déficit (-):	.-3.4% del PIB (2017 est.)
Tasa de inflación (precios al consumidor):	2.1% (2017 est.)
Exportaciones:	$ 1.576 billones (2017 est.)
Importaciones:	$ 2.352 billones (2017 est.)

FUENTE: CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY
ELABORACIÓN PROPIA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

3.1.1.3 Factores de comunicación de Estados Unidos

Tabla Nº 44 FACTORES DE COMUNICACIÓN DE ESTADOS UNIDOS

	ESTADOS UNIDOS
Teléfonos - líneas fijas:	Suscripciones totales: 121.53 millones
	Suscripciones por cada 100 habitantes: 38 (julio 2016 est.) comparación de país con el mundo: 3
Teléfonos - celular móvil:	Total: 395.881 millones
	Suscripciones por cada 100 habitantes: 121 (julio 2016 est.) comparación de país con el mundo: 4
Medios de difusión:	4 redes principales de televisión terrestre con estaciones afiliadas en todo el país, además de redes de cable y satélite, estaciones independientes y en general, miles de emisoras de televisión transmiten; múltiples redes de radio nacionales con muchas estaciones afiliadas; mientras que la mayoría de las estaciones son comerciales.
Usuarios de Internet:	Total: 246,809,221
	Porcentaje de la población: 76.2% (julio 2016 est.) comparación de país con el mundo: 4

FUENTE: CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY
ELABORACIÓN PROPIA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

3.1.1.4 Factores de comunicación de Estados Unidos

Tabla Nº 45 FACTORES DE TRANSPORTE

	ESTADOS UNIDOS
Sistema nacional de transporte aéreo:	número de compañías aéreas registradas: 92
	inventario de aeronaves registradas operadas por compañías aéreas: 6.817
	tráfico anual de pasajeros en las compañías aéreas registradas: 798,23 millones
	Tráfico anual de mercancías en las compañías aéreas registradas: 37.219 billones de mt-km (2015)
Aeropuertos:	13,513 (2013) comparación de país con el mundo: 1
Aeropuertos - con pistas pavimentadas:	total: 5,054
	más de 3.047 m: 189
	2,438 a 3,047 m: 235
	1,524 a 2,437 m: 1,478
	914 a 1,523 m: 2,249
	menos de 914 m: 903 (2013)
Helipuertos:	5,287 (2013)
Tuberías:	gas natural 1.984.321 km; productos derivados del petróleo 240.711 km (2013)
Vias ferreas:	total: 293,564.2 km
	ancho estándar: 293,564.2 km ancho 1.435-m (2014) comparación de país con el mundo: 1
Carreteras:	total: 6,586,610 km
	pavimentado: 4,304,715 km (incluye 76,334 km de autopistas)
	sin pavimentar: 2,281,895 km (2012) comparación de país con el mundo: 1
Puertos y terminales:	puertos de carga: Baton Rouge, Corpus Christi, Hampton Roads, Houston, Long Beach, Los Ángeles, Nueva Orleans, Nueva York, Plaquemines (LA), Tampa, Texas City
	puerto (s) de contenedores (TEU): Hampton Roads (2,549,000), Houston (2,131,000), Long Beach (7,192,000), Los Angeles (8,160,000), Nueva York / Nueva Jersey (6,372,000), Oakland (2,278,000), Savannah (3,737,000) , Seattle (3,531,000) (2015)
	puertos de salida de cruceros (pasajeros): Miami (2,032,000), Port Everglades (1,277,000), Puerto Cañaveral (1,189,000), Seattle (430,000), Long Beach (415,000) (2009)
	terminal (es) de aceite: terminal LOOP, terminal Haymark
	Terminal (es) de GNL (importación): Cove Point (MD), Isla de Elba (GA), Everett (MA), Freeport (TX), Golden Pass (TX), Hackberry (LA), Lake Charles (LA), Neptuno (offshore), Northeast Gateway (offshore), Pascagoula (MS), Sabine Pass (TX)
	Terminal (es) de GNL (exportación): Kenai (AK)

FUENTE: CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY
ELABORACIÓN PROPIA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

3.1.1.5 Consumo de Flores en EE.UU

Tabla Nº 46 CONSUMO DE FLORES EN EE.UU

CONSUMO EN FLORES	Las ventas en los viveros y las tiendas de jardinería de EE. UU. Se estimaron en $ 40 mil millones en 2017. Mientras tanto, los estadounidenses gastaron casi $ 27 mil millones en productos florales (se importó el 80% de las flores vendidas por los floristas).

FUENTE: 24/7 WALL ST
ELABORACIÓN PROPIA

3.1.2 Francia

Francia es hoy uno de los países más modernos del mundo y es líder entre las naciones europeas. Desempeña un papel global influyente como miembro permanente del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas, la OTAN, el G-7, el G-20, la UE y otras organizaciones multilaterales. En las últimas décadas, su reconciliación y cooperación con Alemania han demostrado ser fundamentales para la integración económica de Europa, incluida la introducción de una moneda común, el euro, en enero de 1999.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

3.1.2.1 Factores demográficos y políticos de Francia

Tabla Nº 47 FACTORES DEMOGRÁFICOS Y POLÍTICOS DE FRANCIA

	FRANCIA
Población	67,106,161 (est. De julio de 2017)
Idioma	Francés (oficial) 100%, dialectos e idiomas regionales en declive (provenzal, bretón, alsaciano, corso, catalán, vasco, flamenco, occitano, picardo).
Patrones de consumo	La Rosa, Orquideas,Paeonia, Lirios, Lilas, La Amapola, Tulipan , Narciso, Violeta, Clavel, Iris
Forma de hacer negocio	Forma de vestir elegante,Cita previa, forma de negociar lenta, Estricta puntualidad, si puede evitarse es mejor no hablar en inglés debido a la gran rivalidad que tienen con el mundo anglosajón.
Riesgo país	MINIMA
Ubicación	Francia metropolitana: Europa occidental, que limita con el Golfo de Vizcaya y el Canal de la Mancha.
	Guayana Francesa: Norte de América del Sur, que limita con el Océano Atlántico Norte, entre Brasil y Suriname
	Guadalupe: Caribe, islas entre el Mar Caribe y el Océano Atlántico Norte, al sureste de Puerto Rico
	Martinica: Caribe, isla entre el Mar Caribe y el Océano Atlántico Norte, al norte de Trinidad y Tobago
LIMITES DE TERRENO	Francia metropolitana - total: 2.751 km
	países fronterizos (8): Andorra 55 km, Bélgica 556 km, Alemania 418 km, Italia 476 km, Luxemburgo 69 km, Mónaco 6 km, España 646 km, Suiza 525 km
	Guayana Francesa - total: 1.205 km
	países fronterizos (2): Brasil 649 km, Surinam 556 km
Clima	Francia metropolitana: inviernos generalmente frescos y veranos suaves.
	Guayana Francesa: tropical; caliente, húmedo; poca variación de temperatura estacional
	Guadalupe y Martinica: subtropical templada por los vientos alisios; humedad moderadamente alta; temporada de lluvias (de junio a octubre).
	Mayotte: tropical; marina; estación cálida, húmeda y lluviosa durante el monzón del noreste (noviembre a mayo).
Medio ambiente-Acuerdos internacionales	parte a: Contaminación del aire, Contaminación del aire-Óxidos de nitrógeno, Contaminación del aire-Contaminantes orgánicos persistentes, Contaminación del aire-Azufre 85, Contaminación del aire-Azufre 94, Contaminación del aire-Compuestos orgánicos volátiles, Protocolo antártico-ambiental, Recursos vivos antártico-marinos, Antártida Focas, Tratado Antártico, Biodiversidad, Cambio climático, Cambio climático-Protocolo de Kioto, Desertificación, Especies en peligro, Desechos peligrosos, Derecho del mar.
Salario por hora	9.76 EUR por Hora

FUENTE: CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY
ELABORACIÓN PROPIA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

3.1.2.2. FACTORES ECONÓMICOS

Desde que asumió el cargo en mayo de 2017, el presidente Emmanuel MACRON lanzó una serie de reformas económicas para mejorar la competitividad e impulsar el crecimiento económico. El presidente MACRON hizo campaña para reformar el código laboral de Francia y, a fines de 2017, implementó una serie de reformas para aumentar la flexibilidad en el mercado laboral facilitando a las empresas el alquiler y la simplificación de las negociaciones entre empleadores y empleados. Además de las reformas laborales, el presupuesto del presidente MACRON para 2018 recorta el gasto público, los impuestos y las contribuciones a la seguridad social para estimular la inversión privada y aumentar el poder adquisitivo. El gobierno planea reducir gradualmente la tasa de impuestos corporativos para las empresas de 33.3% a 25% para el 2022.

Tabla Nº 48 FACTORES ECONÓMICOS DE FRANCIA

	FRANCIA
PIB (paridad de poder adquisitivo):	$ 2,826 billones (2017 est.) comparación de país con el mundo: 11
PIB - tasa de crecimiento real:	1.6% (2017 est.)
PIB - per cápita (PPP):	$ 43,600 (2017 est.)
PIB - composición, por uso final:	consumo de los hogares: 54.8%
	consumo del gobierno: 23.5%
	inversión en capital fijo: 22%
	inversión en inventarios: 1.3%
	exportaciones de bienes y servicios: 30.3%
	importaciones de bienes y servicios: -32% (2017 est.)
Mano de obra:	30.68 millones (2017 est.)
Mano de obra - por ocupación:	agricultura: 2.4%
	industria: 18.3%
	servicios: 79.3% (2015 est.)
Tasa de desempleo:	9.5% (2017 est.)
Presupuesto:	**ingresos:** $ 1,334 billones
	gastos: $ 1.412 billones (2017 est.)
Ingreso o consumo familiar por porcentaje de participación:	**menor 10%:** 3.6%
	10% más alto: 25.4% (2013 est.)
Superávit presupuestario (+) o déficit (-):	-2.6% del PIB (2017 est.)
Tasa de inflación (precios al consumidor):	1.2% (2017 est.)
Exportaciones:	$ 541.3 mil millones (2017 est.)
Importaciones:	$ 576.3 mil millones (2017 est.)

FUENTE: CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY
ELABORACIÓN PROPIA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

3.1.2.3. Factores de comunicación de Francia

Tabla Nº 49 FACTORES DE COMUNICACIÓN DE FRANCIA

	FRANCIA
Teléfonos - líneas fijas:	suscripciones totales: 39.006 millones
	suscripciones por cada 100 habitantes: 58 (julio 2016 est.) comparación de país con el mundo: 7
Teléfonos - celular móvil:	total: 67.571 millones
	suscripciones por cada 100 habitantes: 101 (julio 2016 est.) comparación de país con el mundo: 23
Medios de difusión:	una mezcla de estaciones de televisión públicas y de propiedad privada; Las estaciones de televisión de propiedad estatal de Francia operan 4 redes, una de las cuales es una red de estaciones regionales, y tiene un interés parcial en varios canales temáticos de cable / satélite y canales internacionales; un gran número de estaciones de televisión regionales y locales de propiedad privada; los servicios de satélite y cable multicanal proporcionan una gran cantidad de canales; la emisora pública Radio France opera 7 redes nacionales, una serie de redes regionales y opera servicios para territorios de ultramar y audiencias extranjeras; Radio France Internationale, dependiente del Ministerio de Asuntos Exteriores, es una de las principales emisoras internacionales; un gran número de estaciones FM comerciales, y muchas de ellas se consolidan en redes comerciales (2008)
Código de país de Internet:	Francia metropolitana - .fr; Guayana Francesa - .gf; Guadalupe - .gp; Martinica - .mq; Mayotte - .yt; Reunion - .re
Usuarios de Internet:	total: 57,226,585
	por ciento de la población: 85.6% (julio 2016 est.) comparación de país con el mundo: 12

FUENTE: CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY
ELABORACIÓN PROPIA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

3.1.2.4 Factores de Transporte de Francia

Tabla Nº 50 FACTORES DE TRANSPORTE DE FRANCIA

	FRANCIA
Sistema nacional de transporte aéreo:	número de compañías aéreas registradas: 30
	inventario de aeronaves registradas operadas por compañías aéreas: 485
	tráfico anual de pasajeros en las compañías aéreas registradas: 65.039.503
	Tráfico anual de mercancías en las compañías aéreas registradas: 4.098,31 millones de tm-km (2015)
Aeropuertos:	464 (2013) comparación de país con el mundo: 17
Aeropuertos - con pistas pavimentadas:	total: 294
	más de 3.047 m: 14
	2,438 a 3,047 m: 25
	1,524 a 2,437 m: 97
	914 a 1,523 m: 83
	menos de 914 m: 75 (2017)
Helipuertos:	1 (2013)
Tuberías:	gas 15,322 km; petróleo 2.939 km; productos refinados 5,084 km (2013)
Vias ferreas:	total: 29,640 km
	ancho estándar: 29,473 km ancho 1.435 m (15,561 km electrificado)
	ancho estrecho: 167 km de ancho de 1.000 m (63 km electrificados) (2014) comparación de país con el mundo: 10
Carreteras:	total: 1,028,446 km (Francia metropolitana)
	pavimentado: 1,028,446 km (incluye 11,416 km de autopistas)
	nota: no incluido son 5.100 km de carreteras en departamentos de ultramar (2010) comparación de país con el mundo: 8
Puertos y terminales:	puerto (es) principal (es): Brest, Calais, Dunkerque, Le Havre, Marsella, Nantes,
	puerto (s) fluvial (es): París, Ruán (Sena); Estrasburgo (Rin); Burdeos (Garronne)
	puerto (s) de contenedores: Le Havre (2.215.262) (2011)
	puerto (es) de crucero / ferry: Calais, Cherbourg, Le Havre
	Terminal (es) de GNL (importación): Fos Cavaou, Fos Tonkin, Montoir de Bretagne

FUENTE: CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY
ELABORACIÓN PROPIA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

3.1.2.5. Consumo de Flores en Francia

Tabla Nº 51 CONSUMO EN FLORES EN FRANCIA

CONSUMO EN FLORES	Importó 870 millones de euros y exportaron 56 millones de euros.
	En el 2016, las exportaciones de plantas ornamentales al aire libre representaron 28.2 millones de euros (+ 0,2% por informar a 2015; -7% comparado con el promedio de 5 años), para importaciones que representan 212.5 millones de euros (+ 8,3% en comparación con 2015, + 7% en comparación con el promedio de 5 años).
	Sin embargo, el sector hortícola francesa ha decaído: el número de exportaciones ha disminuido en tres de cada quince años, mientras que una encuesta reciente OpinionWay del 2017, concluye que el 70% de los franceses prefieren comprar flores producidas localmente.

FUENTE: DONNÉES ET BILANS DE FRANCEAGRIME
ELABORACIÓN PROPIA

3.1.3 Países Bajos

"Las Provincias Unidas holandesas declararon su independencia de España en 1579; durante el siglo XVII, se convirtieron en una potencia marítima y comercial líder, con asentamientos y colonias en todo el mundo.

En octubre de 2010, las antiguas Antillas Neerlandesas se disolvieron y las tres islas más pequeñas: Bonaire, San Eustaquio, y Saba - se convirtieron en municipios especiales en la estructura administrativa de los Países Bajos. Las islas más grandes de Sint Maarten y Curacao se unieron a los Países Bajos y Aruba como países constituyentes que forman el Reino de los Países Bajos.

En febrero de 2018, el consejo de la isla de San Eustaquio (órgano rector) fue disuelto y reemplazado por un comisionado del gobierno para restablecer la integridad de la administración pública.

Según el gobierno holandés, la intervención será ""lo más breve posible y durante el tiempo que sea necesario".

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

3.1.3.1 Factores Demográficos y políticos de Países Bajos

Tabla Nº 52 FACTORES DEMOGRÁFICOS Y POLÍTICOS DE PAÍSES BAJOS

	PAÍSES BAJOS
Población	17,084,719 (julio de 2017 est.)
Idioma	Holandés (oficial) nota: el frisón es un idioma oficial en la provincia de Fryslan; Frisón, bajo sajón, limburgués, romaní y yiddish tienen estatus de protección según la Carta europea de lenguas regionales o minoritarias; El inglés es un idioma regional reconocido en San Eustaquio y Saba; Papiamento es un idioma regional reconocido en Bonaire
Patrones de consumo	La Rosa, Tulipanes, Lirios, Lilas, Narcisos, Clavel, Girasol, Orquieas
Forma de hacer negocios	Responsabilidad Social Corporativa, Puntualidad, Regalos neutrales, Vestimenta conservadora.
Riesgo país	MINIMA
Ubicación	Europa occidental, bordeando el Mar del Norte, entre Bélgica y Alemania
Clima	templado; marina; veranos frescos e inviernos suaves
Medio ambiente-Acuerdos internacionales	parte a: Contaminación del aire, Contaminación del aire-Óxidos de nitrógeno, Contaminación del aire-Contaminantes orgánicos persistentes, Contaminación del aire-Azufre 85, Contaminación del aire-Azufre 94, Contaminación del aire-Compuestos orgánicos volátiles, Protocolo antártico-ambiental, Recursos vivos antártico-marinos, Antártida Tratado, Biodiversidad, Cambio climático, Cambio climático-Protocolo de Kioto, Desertificación, Especies en peligro, Modificación ambiental, Desechos peligrosos, Ley del mar, Vertido marítimo, Conservación de la vida marina.
Salario por hora	12.6 EUR por Hora

FUENTE: CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY
ELABORACION PROPIA

3.1.3.2 Economía

Desde 2010, el gobierno del primer ministro Mark RUTTE ha implementado medidas de austeridad significativas para mejorar las finanzas públicas y ha instituido amplias reformas estructurales en áreas políticas clave, incluyendo el mercado laboral, el sector de la vivienda, el mercado de la energía y el sistema de pensiones. En 2017, el presupuesto del gobierno volvió a tener un superávit del 0,7% del PIB, con un crecimiento económico del 3,2%, y el PIB per cápita finalmente superó los niveles previos a la crisis. La política fiscal anunciada por el nuevo gobierno en la coalición 2018-2021 prevé aumentos en el consumo público y la inversión pública, impulsando la demanda interna y el consumo y la inversión de los hogares. La política del nuevo gobierno también planea aumentar la demanda de trabajadores en el sector público y privado, pronosticando un nuevo descenso en la tasa de desempleo, que alcanzó el 4,8% en 2017.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla Nº 53 FACTORES ECONÓMICOS DE PAÍSES BAJOS

	PAÍSES BAJOS
PIB (paridad de poder adquisitivo):	$ 915.2 mil millones (2017 est.) comparación de país con el mundo: 28
PIB - tasa de crecimiento real:	3.1% (2017 est.)
PIB - per cápita (PPP):	$ 53,600 (2017 est.)
PIB - composición, por uso final:	consumo de los hogares: 44.4%
	consumo del gobierno: 24.7%
	inversión en capital fijo: 20.5%
	inversión en inventarios: 0.1%
	exportaciones de bienes y servicios: 85.3%
	importaciones de bienes y servicios: -75% (2017 est.)
Mano de obra:	7.969 millones (2017 est.)
Mano de obra - por ocupación:	agricultura: 1.2%
	industria: 17.2%
	servicios: 81.6% (2015 est.)
Tasa de desempleo:	5.1% (2017 est.)
Presupuesto:	ingresos: $ 344.8 mil millones
	gastos: $ 340.2 mil millones (2017 est.)
Ingreso o consumo familiar por porcentaje de participación:	menor 10%: 2.3%
	Mayor 10%: 24.9% (2014 est.)
Superávit presupuestario (+) o déficit (-):	0.6% del PIB (2017 est.)
Tasa de inflación (precios al consumidor):	1.3% (2017 est.)
Exportaciones:	$ 526.4 mil millones (2017 est.)
Importaciones:	$ 435.4 mil millones (2017 est.)

FUENTE: CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY
ELABORACIÓN PROPIA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

3.1.3.3 Factores de comunicación de Países Bajos

Tabla Nº 54 FACTORES DE COMUNICACIÓN DE PAÍSES BAJOS

	PAÍSES BAJOS
Teléfonos - líneas fijas:	suscripciones totales: 6.774 millones
Teléfonos - celular móvil:	total: 20.89 millones
	suscripciones por cada 100 habitantes: 122 (julio 2016 est.) comparación de país con el mundo: 56
Medios de difusión:	más del 90% de los hogares están conectados a sistemas de televisión por cable o satélite que ofrecen una amplia gama de canales nacionales y extranjeros; el sistema de difusión de servicio público incluye múltiples emisoras, 3 con alcance nacional y el resto operando en mercados regionales y locales; 2 grandes empresas de televisión comercial a nivel nacional, cada una con 3 o más estaciones, y muchas estaciones de televisión comerciales en mercados regionales y locales.
Código de país de Internet:	.nl
Usuarios de Internet:	total: 15,385,203
	porcentaje de la población: 90.4% (julio 2016 est.) comparación de país con el mundo: 39

FUENTE: CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY
ELABORACIÓN PROPIA

3.1.3.4 Factores de transporte de Países Bajos

Tabla Nº 55 FACTORES DE TRANSPORTE DE PAÍSES BAJOS

	PAÍSES BAJOS
Sistema nacional de transporte aéreo:	número de compañías aéreas registradas: 8
	inventario de aeronaves matriculadas operadas por compañías aéreas: 244
	tráfico anual de pasajeros en las compañías aéreas registradas: 34.870.204
	Tráfico anual de mercancías en las compañías aéreas registradas: 5.292.794.685 tm-km (2015)
Aeropuertos:	29 (2013) comparación de país con el mundo: 120
Aeropuertos - con pistas pavimentadas:	total: 23
	más de 3.047 m: 3
	2,438 a 3,047 m: 11
	1,524 a 2,437 m: 1
	914 a 1,523 m: 6
	menos de 914 m: 2 (2017)
Helipuertos:	1 (2013)
Tuberías:	gas 14,000 km; petróleo y productos refinados 2,500 km; productos químicos 3.000 km (2016)
Vias ferreas:	total: 3,058 km
	ancho estándar: 3,058 km ancho 1.435 m (2.314 km electrificado) (2016) comparación de país con el mundo: 60
Carreteras:	total: 139.124 km (incluye 3.654 km de autopistas) (2016) comparación de país con el mundo: 37
Puertos y terminales:	puerto (es) principal (es): IJmuiden, Vlissingen
	puerto (s) fluvial (es): Amsterdam (Nordsee Kanaal); Moerdijk (Hollands Diep River); Rotterdam (río Rin); Terneuzen (Río Escalda Occidental)
	puerto (s) de contenedores (TEUs): Rotterdam (12,235,000) (2015)
	Terminal (es) de GNL (importación): Rotterda

FUENTE: CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY
ELABORACIÓN PROPIA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

3.1.3.5 Consumo de flores en Países Bajos

Tabla Nº 56 CONSUMO DE FLORES EN PAÍSES BAJOS

CONSUMO EN FLORES	La exportación de flores y plantas de los Países Bajos aumentó en el 2017, con un nuevo récord de 6 mil millones de euros. Floridata y la VGB (Asociación de comerciantes mayoristas de productos de plantas ornamentales) basan esto en los resultados hasta noviembre de 2017. Las perspectivas para el 2018 son positivas.

FUENTE: FLORAL DAILY
ELABORACIÓN PROPIA

3.1.4 Alemania

Como la economía más grande de Europa y la segunda nación más poblada (después de Rusia), Alemania es un miembro clave de las organizaciones económicas, políticas y de defensa del continente.

Las luchas de poder europeas sumergieron a Alemania en dos devastadoras guerras mundiales en la primera mitad del siglo XX y dejaron al país ocupado por las victoriosas potencias aliadas de los EE. UU., El Reino Unido, Francia y la Unión Soviética en 1945. El declive de la URSS y el final de la Guerra Fría permitieron la reunificación alemana en 1990.

Desde entonces, Alemania ha gastado fondos considerables para llevar la productividad y los salarios del este a los estándares occidentales.

En enero de 1999, Alemania y otros 10 países de la UE introdujeron una moneda de cambio europea común, el euro.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

3.1.4.1 Factores demográficos y Políticos de Alemania

Tabla Nº 57 FACTORES DEMOGRÁFICOS Y POLÍTICOS DE ALEMANIA

	ALEMANIA
Población	80,594,017 (julio de 2017 est.)
Idioma	Alemán (oficial) nota: danés, frisón, sorbio y romaní son idiomas oficiales de las minorías; Bajo alemán, danés, frisón septentrional, sartán frisón, sorbio inferior, sorbio superior y romaní son reconocidos como idiomas regionales en virtud de la Carta europea de lenguas regionales o minoritarias
Patrones de consumo	Rosas,Tulipanes, Orquídeas, Las Gerberas,Claveles, Crisantemos y Lirios.
Forma de hacer negocio	Puntualidad, Horarios habituales entre las 8:30 am - 17:30, Formalidad, idioma preferiblemente el alemán, ser bastante francos y directos.
Riesgo país	MINIMA
Ubicación	Europa Central, que limita con el Mar Báltico y el Mar del Norte, entre los Países Bajos y Polonia, al sur de Dinamarca
Clima	Templado y marino; inviernos y veranos frescos, nublados y húmedos; viento de montaña cálido ocasional (foehn)
Distribución de la población	El país más poblado de Europa; una distribución bastante pareja en la mayor parte del país, con áreas urbanas que atraen poblaciones más grandes y más densas.
Medio ambiente-Acuerdos internacionales	parte a: Contaminación del aire, Contaminación del aire-Óxidos de nitrógeno, Contaminación del aire-Contaminantes orgánicos persistentes, Contaminación del aire-Azufre 85, Contaminación del aire-Azufre 94, Contaminación del aire-Compuestos orgánicos volátiles, Protocolo antártico-ambiental, Recursos vivos antártico-marinos, Antártida Focas, Tratado Antártico, Biodiversidad, Cambio climático, Cambio climático-Protocolo de Kioto, Desertificación, Especies amenazadas, Modificación ambiental, Desechos peligrosos, Ley del mar, Vertido marítimo, Protección de la capa de ozono.
Salario por hora	8.50 EUR por Hora

FUENTE: CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY
ELABORACIÓN PROPIA

3.1.4.2. Economía

La economía de Alemania sufre de bajos niveles de inversión y un plan de gobierno para invertir 15.000 millones de euros durante el 2016 – 18, principalmente en infraestructura coma tiene el objeto de estimular la inversión privada necesaria. Tras el desastre nuclear de Fukushima en marzo del 2011 la canciller Angela Merkel anunció en mayo del 2011 que ocho de los 17 reactores nucleares del país cerrarán inmediatamente y las plantas restantes cerrarían en el 2022. Alemania planea reemplazar la energía nuclear en gran parte con energía renovable, lo que representó para el 29.5% del consumo bruto de electricidad en el 2016, frente al 19% en 2000. Antes del cierre de los 8 reactores como Alemania dependía de la energía nuclear para

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

el 23% de su capacidad de generación de Electricidad y el 14.6% de su producción de Electricidad de carga base. El consumo interno como la inversión y las exportaciones probablemente imputarán el crecimiento del PBI Alemán en el 2018.

Tabla Nº 58 FACTORES ECONÓMICOS DE ALEMANIA

	ALEMANIA
PIB (paridad de poder adquisitivo):	$ 4.15 billones (2017 est.) comparación de país con el mundo: 6
PIB - tasa de crecimiento real:	2.1% (2017 est.)
PIB - per cápita (PPP):	$ 50,200 (2017 est.)
PIB - composición, por uso final:	onsumo de los hogares: 53.7%
	consumo del gobierno: 19.9%
	inversión en capital fijo: 20.1%
	inversión en inventarios: -1%
	exportaciones de bienes y servicios: 47.3%
	importaciones de bienes y servicios: -40% (2017 est.)
Mano de obra:	45.9 millones (2017 est.)
Mano de obra - por ocupación:	agricultura: 1.4%
	industria: 24.2%
	servicios: 74.3% (2016)
Tasa de desempleo:	3.8% (2017 est.)
Presupuesto:	ingresos: $ 1,598 billones
	ingresos: $ 1,598 billones
Ingreso o consumo familiar por porcentaje de participación:	menor 10%: 3.6%
	Mayor 10%: 24% (2000)
Superávit presupuestario (+) o déficit (-):	0.7% del PIB (2017 est.)
Tasa de inflación (precios al consumidor):	1.6% (2017 est.)
Exportaciones:	$ 1,401 billones (2017 est.)
Importaciones:	$ 1.104 billones (2017 est.)

FUENTE: CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY
ELABORACIÓN PROPIA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

3.1.4.3 Factores de Comunicación de Alemania

Tabla Nº 59 FACTORES DE COMUNICACIÓN DE ALEMANIA

	ALEMANIA
Teléfonos - líneas fijas:	suscripciones totales: 44.1 millones
	suscripciones por cada 100 habitantes: 55 (julio 2016 est.) comparación de país con el mundo: 5
Teléfonos - celular móvil:	total: 103.47 millones
	suscripciones por cada 100 habitantes: 128 (julio 2016 est.) comparación de país con el mundo: 16
Medios de difusión:	una mezcla de estaciones de radio y televisión públicas y privadas; 70 emisoras públicas nacionales y regionales compiten con casi 400 estaciones de televisión nacionales y regionales de propiedad privada; más del 90% de los hogares tienen televisión por cable o satelital; cientos de estaciones de radio que incluyen múltiples redes de radio nacionales, redes de radio regionales y un gran número de estaciones de radio locales (2016)
Código de país de Internet:	.Delaware
Usuarios de Internet:	total: 72,365,643
	porcentaje de la población: 89.6% (julio 2016 est.) comparación de país con el mundo: 9

FUENTE: CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY
ELABORACIÓN PROPIA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

3.1.4.4. FACTORES DE TRANSPORTE DE ALEMANIA

Tabla Nº 60 FACTORES DE TRANSPORTE DE ALEMANIA

	ALEMANIA
Sistema nacional de transporte aéreo:	número de compañías aéreas registradas: 20
	inventario de aeronaves matriculadas operadas por compañías aéreas: 1,113
	tráfico anual de pasajeros en las compañías aéreas registradas: 115.540.886
	Tráfico anual de mercancías en las compañías aéreas registradas: 6.985.007.915 mt-km (2015)
Aeropuertos:	539 (2013) comparación de país con el mundo: 13
Aeropuertos - con pistas pavimentadas:	total: 318
	más de 3.047 m: 14
	2,438 a 3,047 m: 49
	1,524 a 2,437 m: 60
	914 a 1,523 m: 70
	menos de 914 m: 125 (2017)
Helipuertos:	23 (2013)
Tuberías:	condensado 37 km; gas 26,985 km; petróleo 2.826 km; productos refinados 4.479 km; agua 8 km (2013)
Vias ferreas:	total: 33,590 km
	ancho de vía estándar: 33,331 km de ancho de 1.435 m (19.973 km electrificados)
	vía estrecha: 220 km de ancho de 1.000 m (79 km electrificados); 15 km de calibre 0.900 m; Calibre 24 km 0.750 m (2015) comparación de país con el mundo: 6
Carreteras:	total: 645,000 km
	pavimentado: 645,000 km (incluye 12,800 km de autopistas)
	comparación de país con el mundo: 12
Puertos y terminales:	puerto (es) principal (es): Mar Báltico - Rostock; Mar del Norte - Wilhelmshaven
	puerto (s) del río: Bremen (Weser); Bremerhaven (Geeste); Duisburg, Karlsruhe, Neuss-Dusseldorf (Rin); Brunsbuttel, Hamburgo (Elba); Lubeck (Wakenitz)
	terminal (es) para petróleo : terminales del Canal de Brunsbuttel
	puerto (s) de contenedores: Bremen / Bremerhaven (5,547,000), Hamburgo (8,821,000) (2015)
	LNG terminal(s) (import): Hamburg

FUENTE: CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY
ELABORACIÓN PROPIA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

3.1.4.5. Consumo de flores en Alemania

Tabla Nº 61 CONSUMO DE FLORES EN ALEMANIA

CONSUMO EN FLORES	Alemania es el mercado de flores más grande de Europa. Los consumidores alemanes tradicionalmente compran muchos ramos mixtos en las floristerías. En el 2017 el mercado total de flores y plantas generó ventas de alrededor de 8.600 millones de euros en Alemania. También grandes cantidades de flores son importadas de África en verano. Sin embargo, en los meses de invierno, las flores se suministran exclusivamente desde el extranjero, ya que plantarlas en la temporada de frío en Alemania es una desventaja. Es por eso que los mayoristas alemanes prefieren productos procedentes de Holanda.

FUENTE: FLOWERCOMPANIES
ELABORACIÓN PROPIA

4. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS POTENCIALES Y SELECCIÓN DEL MERCADO INTERNACIONAL

4.1 Partida Arancelaria

El producto a analizar es Orquídeas *in vitro*, la partida arancelaria a usar es:

Tabla Nº 62 PARTIDA ARANCELARIA DE ORQUÍDEAS IN VITRO

PARTIDA ARANCELARIA EN ORIGEN	06029010 060210
PARTIDA ARANCELARIA EN DESTINO	6029020

4.2 Seleccionar el mercado Objetivo:

Oportunidades según la demanda:

- **¿Qué países demandan más el producto que pretendemos exportar?**

4.2.1 Indicadores de los principales importadores de orquídeas *in vitro*

Tabla Nº 63 INDICADORES DE LOS PRINCIPALES IMPORTADORES DE ORQUÍDEAS *IN VITRO* EN DOLARES

	ALEMANIA	ESTADOS UNIDOS	FRANCIA	PAISES BAJOS
VALOR IMPORTADO	119,429,000.00	79,353,000.00	63,857,000.00	46,813,000.00
PARTICIPACIÓN DEL IMPORTADOR	16.58%	11.02%	8.86%	6.49%
PARTICIPACIÓN DEL 1° PROVEEDOR	77.79% PAISES BAJOS	81.33% TAIPEI CHINA	81.19% PAISES BAJOS	32.20% TAIPEI CHINA

FUENTE: TRADE MAP
ELABORACION PROPIA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

- Los 2 mercados más interesantes por valor importado son Alemania y Estados Unidos.
- Alemania es abastecido por Países Bajos.
- Estados Unidos es abastecido por China Taipéi (Taiwán).

4.2.2 Porcentaje de Participación de principales Importadores de orquídeas *in vitro*

Imagen Nº 36: PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DE PRINCIPALES IMPORTADORES DE ORQUÍDEAS *IN VITRO*

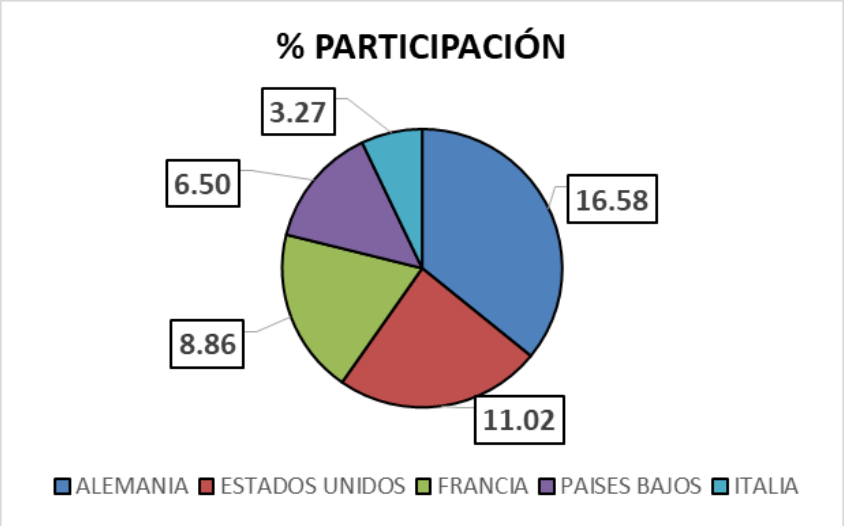
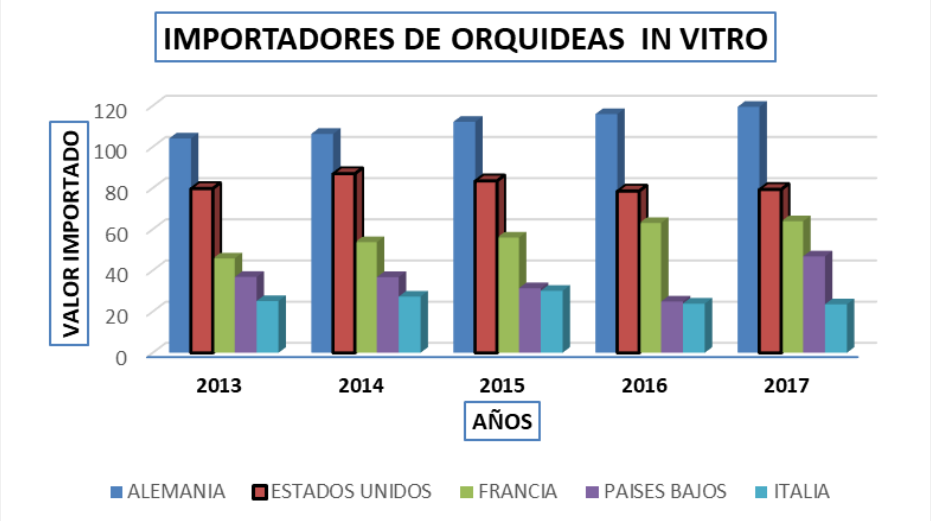


Imagen Nº 37: IMPORTADORES DE ORQUIDEAS *IN VITRO*



Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

4.3 Importaciones y competencia:

4.3.1 Proveedores actuales

Tabla Nº 64 PROVEEDORES ACTUALES (PAÍSES DE PROCEDENCIA): MILES DE DÓLARES

IMPORTADORES		Valor FOB USD (miles)	% Part.
ALEMANIA			
1er Proveedor	Países Bajos	92905	77.79
2do Proveedor	China	12435	10.41
FRANCIA			
1er Proveedor	Países Bajos	51848	81.19
2do Proveedor	Bélgica	7859	12.31
PAISES BAJOS			
1er Proveedor	Taipei Chino	15077	32.21
2do Proveedor	Alemania	7018	14.99
ESTADOS UNIDOS			
1er Proveedor	Taipei Chino	64537	81.33
2do Proveedor	Países Bajos	5566	7.01

FUENTE: TRADEMAP
ELABORACIÓN PROPIA

- Según el análisis de los principales proveedores de los 4 mercados potenciales de orquídeas *in vitro*, el que tiene menor concentración del mercado es Países bajos, con un porcentaje del 32.21% de participación por parte de su primer proveedor, y un 15% del segundo.
- A pesar de que Países Bajos tenga menor concentración del mercado, se puede observar que es el principal proveedor de los 4 mayores importadores, lo cual hace que sea descartado como posible mercado destino, ya que resulta siendo nuestro principal competidor. Ellos tienen una gran producción local y además importan una gran cantidad, lo que dificulta ingresar a ese mercado.
- Por otro lado, el país con mayor concentración del mercado es Francia, el cual cuenta con un proveedor dominante (Países Bajos) con un 81.19% de participación, seguido por Bélgica con un 12.31% de participación, que sumados ascienden a 93.50%, casi el total de lo demandado por el importador (Francia). Por lo tanto, Francia no resulta un mercado rentable.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

- Alemania y Estados Unidos se encuentran casi con la misma proporción de concentración del mercado, El primero con un total de sus dos principales proveedores del 88.20%, y el segundo con un total de 88.30% de participación.

De ambos mercados, resulta más atractivo y conveniente Estados Unidos porque contamos con mayor conocimiento de su mercado, los costos de transacción son menores y el tiempo de tránsito también es menor.

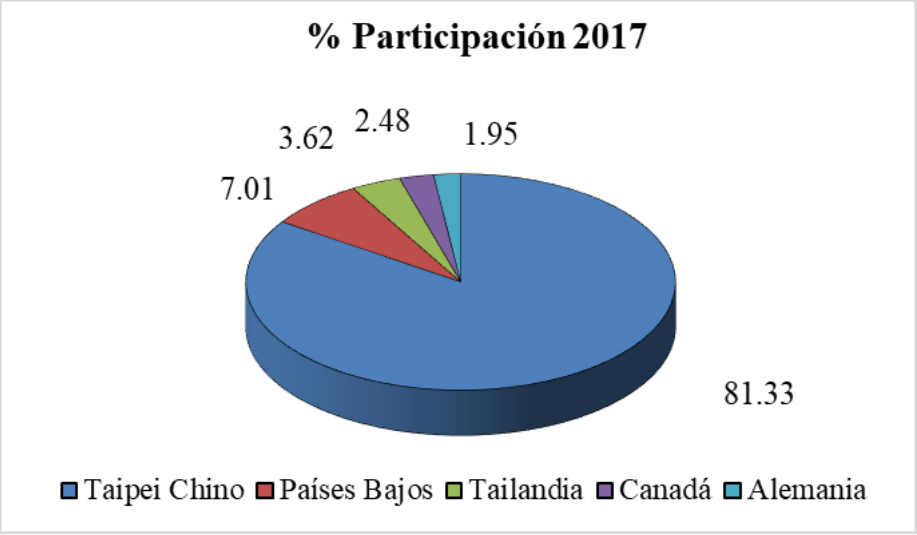
4.3.2 Países proveedores de Estados Unidos

Tabla Nº 65 PROVEEDORES ACTUALES DE ESTADOS UNIDOS (PAÍSES DE PROCEDENCIA): MILES DE DÓLARES

PROVEEDORES DE USA	2013	2014	2015	2016	2017	PART. %
Taiwan	57,369,000.00	6,441,000.00	64,340,000.00	61,478,000.00	64,537,000.00	81.33
Países Bajos	12,398,000.00	11,957,000.00	8,903,000.00	7,456,000.00	5,566,000.00	7.01
Tailandia	321,600.00	3,064,000.00	3,521,000.00	3,433,000.00	2,869,000.00	3.62
Canadá	962,000.00	1,041,000.00	939,000.00	1,322,000.00	1,968,000.00	2.48
Alemania	888,000.00	922,000.00	1,568,000.00	2,207,000.00	1,550,000.00	1.95
Mundo	**79,783,000.00**	**87,014,000.00**	**83,497,000.00**	**78,551,000.00**	**79,353,000.00**	**100.00**

FUENTE: TRADEMAP
ELABORACION PROPIA

Imagen Nº 38: PARTICIPACIÓN DE LOS PAÍSES DE PROCEDENCIA EN %



Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

4.4 Principales importadores de orquídeas peruanas:

Tabla Nº 66 INDICADORES DE LOS PRINCIPALES IMPORTADORES DE ORQUÍDEAS PERUANAS EN DOLARES

PAÍSES	2013-2017	2017			
		VALOR FOB	CANTIDAD	FOB UNIT	% PART.
ESTADOS UNIDOS	1,174,328.70	403,645.50	28,739.00	14.25	85.14
AUSTRALIA	297,349.20				0.00
ALEMANIA	237,176.00	46,345.00	3,565.00	13.00	9.78
TAIWAN	149,768.00				0.00
RUSIA	142,238.00				0.00
SINGAPUR	81,647.00	9,863.00	413.00	23.88	2.08
GUATEMALA	1,230.00	1,230.00	492.00	2.50	0.26
CHILE	17,225.00				0.00
JAPÓN	16,934.00	13,018.50	789.00	16.50	2.75
PORTUGAL	3,942.00				0.00
ESPAÑA	2,937.00				
TOTAL	**2,124,774.90**	**474,102.00**	**33,998.00**		

FUENTE: TRADEMAP
ELABORACION PROPIA

- Según las estadísticas de exportación, los principales destinos de las exportaciones de orquídeas peruanas son Estados Unidos (15,151), Alemania (10,995), Singapur (9,863), Japón (2,761) y Guatemala (1,230).

4.5 Indicadores de los principales países que demandan más el producto

Tabla Nº 67 INDICADORES DE LOS PAÍSES QUE DEMANDAN MÁS EL PRODUCTO EN DOLARES

IMPORTADORES	VALOR IMPORTADO 2017 USD	% PART	BALANZA COMERCIAL	CANTIDAD IMPORTADA	Valor unitario (USD/unidad)	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2013-2017 (%)	Tasa de crecimiento anual en cantidad entre 2013-2017 (%)	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2016-2017 (%)	Participación en las importaciones mundiales (%)	Concentración de los países proveedores
ALEMANIA	119,429,000.00	16.60	-93.31	33,734,150.00	11.50	3.37	-3.00	3.52	21,2	0,66
ESTADOS UNIDOS	79,353,325.00	11.03	-202.78	23,787,636.00	16.71	1.29	2.00	0.80	16,1	0,40
FRANCIA	63,857,000.00	8.87	-84.25	8,190,010.00	7.80	7.89	6.00	0.84	12,1	0,68
PAISES BAJOS	46,813,000.00	6.51	379.85	2,610,230.00	17.93	0.85	-25.00	46.00	10,3	0,13

FUENTE: TRADEMAP
ELABORACIÓN PROPIA

- En conclusión, los 3 mercados más interesantes son:
  - ✓ Alemania: por el valor de importación, pero paga el menor precio unitario.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

- ✓ Países Bajos: por la baja concentración del primer proveedor, pero es el principal proveedor de los países importadores.
- ✓ Estados Unidos: porque paga el mejor valor unitario y conocimiento del mercado.
- ✓ En conclusión, los 4 mercados más interesantes son Alemania, Estados Unidos, Francia y Países Bajos. Sin embargo, Estados Unidos es el que cumple con un valor mayor de importación, un precio unitario promedio elevado y una concentración del mercado entre los menos elevados de los 4 principales importadores. Además, Estados Unidos tiene una tasa de crecimiento del 2%, mejor que el -3% de Alemania y -25 % de Países Bajos.

4.6 Disponibilidad de Transporte:

Tabla Nº 68 DISPONIBILIDAD DE TRANSPORTE EN DOLARES

	ALEMANIA	ESTADOS UNIDOS	FRANCIA	PAISES BAJOS
VALOR IMPORTADO	119,429,000.00	79,353,000.00	63,857,000.00	46,813,000.00
DISPONIBILIDAD DE TRANSPORTE	REGULAR	EXCELENTE	REGULAR	BUENO
FLETE 101 - 300 kg	USD 2.70 x Kg.	USD 3.00 x Kg.	USD 2.90 x Kg.	USD 3.00 x Kg.
FLETE 51 - 100 kg	USD 3.10 x Kg.	USD 3.15 x Kg.	USD 4.80 x Kg.	USD 4.90 x Kg.
RUTAS	1	2	1	2
TIEMPO DE TRÁNSITO	7 escalas, 36 horas	3 escalas, 23 horas	7 escalas, 36 horas	7 escalas, 36 horas
FRECUENCIA	Diaria	Diaria	Diaria	Diaria

FUENT: SICEX
ELABORACION PROPIA

4.6.1 Rutas y costo de flete con destino a Estados Unidos:

Imagen Nº 39: RUTAS Y COSTO DE FLETE CON DESTINO A ESTADOS UNIDOS:



FUENTE: PROMPERU
http://rutasaereas.promperu.gob.pe/#

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Imagen Nº 40: CIUDAD DE DESTINO LOS ÁNGELES

Ciudad de destino: ANGELES	Depósito temporal: TALMA	Frecuencia de salida: DIARIO		
Conectividad & Tiempo de tránsito		Ruta 1 / Ruta 2		**Líneas Aéreas**
RUTA 3 ASIA :8 escalas y 56h 00 min de transito				
1. LIMA - PERU	08h 30 min	MÉXICO DF - MÉXICO		KLM/LAN
2. MÉXICO DF - MÉXICO	15h 19 min	ANGELES - ESTADOS UNIDOS		
3. ANGELES - ESTADOS UNIDOS	27h 55 min	TOKYO - JAPÓN		
4. TOKYO - JAPÓN	31h 50 min	TAIWÁN - TAIWÁN		
5. TAIWÁN - TAIWÁN	32h 24 min	PEKIN - CHINA		
6. PEKIN - CHINA	34h 10 min	SEUL - COREA DEL SUR (REPÚBLICA DE COREA)		
7. SEUL - COREA DEL SUR (REPÚBLICA DE COREA)	36h 00 min	SINGAPUR - SINGAPUR		
8. SINGAPUR - SINGAPUR	56h 00 min	SIDNEY - AUSTRALIA		
Flete Aéreo Promedio Tarifa por kilo				Peso por flete
0 - 50 Kilos	**51 - 100 Kilos**	**101 - 300 Kilos**	**301 - 500 Kilos**	**501 - 1,000 Kilos**
US$ 3.15 /Kg	**US$ 3 /Kg**	**US$ 3 /Kg**	**US$ 3 /Kg**	**US$ 3 /Kg**

FUENTE: PROMPERU
http://rutasaereas.promperu.gob.pe/#

4.6.2 Rutas y costo de flete con destino a Alemania

Imagen Nº 41: RUTAS Y COSTO DE FLETE CON DESTINO A ALEMANIA:

Ciudad de destino: FRANKFURT	Depósito temporal: TALMA	Frecuencia de salida: DIARIO		
Conectividad & Tiempo de tránsito		Ruta 1		**Líneas Aéreas**
RUTA 1 NORTE EUROPA :7 escalas y 36h 00 min de transito				
1. LIMA - PERU	03h 33 min	PANAMÁ - PANAMÁ		AIRWAYS/IBERIA
2. PANAMÁ - PANAMÁ	18h 55 min	MADRID - ESPAÑA		
3. MADRID - ESPAÑA	19h 20 min	AMSTERDAM - PAÍSES BAJOS (HOLANDA)		
4. AMSTERDAM - PAÍSES BAJOS (HOLANDA)	32h 55 min	PARIS - FRANCIA		
5. PARIS - FRANCIA	33h 40 min	BRUSELAS - BELGICA		
6. BRUSELAS - BELGICA	34h 40 min	FRANKFURT - ALEMANIA		
7. FRANKFURT - ALEMANIA	36h 00 min	LONDRES - REINO UNIDO		
Flete Aéreo Promedio Tarifa por kilo				Peso por flete
0 - 50 Kilos	**51 - 100 Kilos**	**101 - 300 Kilos**	**301 - 500 Kilos**	**501 - 1,000 Kilos**
US$ 3.1 /Kg	**US$ 2.7 /Kg**	**US$ 2.7 /Kg**	**US$ 2.6 /Kg**	**US$ 2.6 /Kg**

FUENTE: PROMPERU
http://rutasaereas.promperu.gob.pe/#

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

4.6.3 Ruta 1 y costo de flete con destino a países bajos

Imagen Nº 42: RUTA 1 Y COSTO DE FLETE CON DESTINO A PAÍSES BAJOS (HOLANDA):

Ciudad de destino: AMSTERDAM | Depósito temporal: TALMA | Frecuencia de salida: DIARIO

Conectividad & Tiempo de tránsito			Ruta 1 / Ruta 2	Líneas Aéreas
RUTA 1 NORTE EUROPA :7 escalas y 36h 00 min de transito				
1. LIMA - PERU	03h 33 min	PANAMÁ - PANAMÁ		BRISTIH AIRWAYS/AIR CANADA
2. PANAMÁ - PANAMÁ	18h 55 min	MADRID - ESPAÑA		
3. MADRID - ESPAÑA	19h 20 min	AMSTERDAM - PAÍSES BAJOS (HOLANDA)		
4. AMSTERDAM - PAÍSES BAJOS (HOLANDA)	32h 55 min	PARIS - FRANCIA		
5. PARIS - FRANCIA	33h 40 min	BRUSELAS - BELGICA		
6. BRUSELAS - BELGICA	34h 40 min	FRANKFURT - ALEMANIA		
7. FRANKFURT - ALEMANIA	36h 00 min	LONDRES - REINO UNIDO		

Flete Aéreo Promedio
Tarifa por kilo — Peso por flete

0 - 50 Kilos	51 - 100 Kilos	101 - 300 Kilos	301 - 500 Kilos	501 - 1,000 Kilos
US$ 4.9 /Kg	US$ 3.1 /Kg	US$ 3 /Kg	US$ 3 /Kg	US$ 2.9 /Kg

FUENTE: PROMPERU
http://rutasaereas.promperu.gob.pe/#

4.6.4 Ruta 2 y costo de flete con destino a países bajos

Imagen Nº 43: RUTA 2 Y COSTO DE FLETE CON DESTINO A PAÍSES BAJOS (HOLANDA):

Ciudad de destino: AMSTERDAM | Depósito temporal: TALMA | Frecuencia de salida: DIARIO

Conectividad & Tiempo de tránsito			Ruta 1 / Ruta 2	Líneas Aéreas
RUTA EUROPA MEDITERRANEO :6 escalas y 40h 00 min de transito				
1. LIMA - PERU	15h 00 min	LISBOA - PORTUGAL		BRISTIH AIRWAYS/AIR CANADA
2. LISBOA - PORTUGAL	19h 20 min	AMSTERDAM - PAÍSES BAJOS (HOLANDA)		
3. AMSTERDAM - PAÍSES BAJOS (HOLANDA)	25h 20 min	ROMA - ITALIA		
4. ROMA - ITALIA	35h 30 min	ISTAMBUL - TURQUÍA		
5. ISTAMBUL - TURQUÍA	37h 00 min	TEL AVIV - ISRAEL		
6. TEL AVIV - ISRAEL	40h 00 min	MOSCU - FEDERACIÓN RUSA		

Flete Aéreo Promedio
Tarifa por kilo — Peso por flete

0 - 50 Kilos	51 - 100 Kilos	101 - 300 Kilos	301 - 500 Kilos	501 - 1,000 Kilos
US$ 4.9 /Kg	US$ 3.1 /Kg	US$ 3 /Kg	US$ 3 /Kg	US$ 2.9 /Kg

FUENTE: PROMPERU
http://rutasaereas.promperu.gob.pe/#

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

4.6.5 Ruta 2 y costo de flete con destino a países bajos (Holanda):

Imagen Nº 44: RUTAS Y COSTO DE FLETE CON DESTINO A FRANCIA:

Ciudad de destino: PARIS | Depósito temporal: TALMA | Frecuencia de salida: DIARIO

Conectividad & Tiempo de tránsito		Ruta 1	Líneas Aéreas
RUTA 1 NORTE EUROPA :7 escalas y 36h 00 min de transito			
1. LIMA - PERU	03h 33 min	PANAMÁ - PANAMÁ	KLM/AIR
2. PANAMÁ - PANAMÁ	18h 55 min	MADRID - ESPAÑA	CANADA
3. MADRID - ESPAÑA	19h 20 min	AMSTERDAM - PAÍSES BAJOS (HOLANDA)	
4. AMSTERDAM - PAÍSES BAJOS (HOLANDA)	32h 55 min	PARIS - FRANCIA	
5. PARIS - FRANCIA	33h 40 min	BRUSELAS - BELGICA	
6. BRUSELAS - BELGICA	34h 40 min	FRANKFURT - ALEMANIA	
7. FRANKFURT - ALEMANIA	36h 00 min	LONDRES - REINO UNIDO	

Flete Aéreo Promedio
Tarifa por kilo

Peso por flete

0 - 50 Kilos	51 - 100 Kilos	101 - 300 Kilos	301 - 500 Kilos	501 - 1,000 Kilos
US$ 4.8 /Kg	US$ 3.1 /Kg	US$ 2.9 /Kg	US$ 2.8 /Kg	US$ 2.6 /Kg

FUENTE: PROMPERU
http://rutasaereas.promperu.gob.pe/#

Imagen Nº 45: DATOS CONEXOS AL FLETE:

Cargos de la aerolínea

- FSC usd 0.60 kg vol (combustible)
- UA usd 0.0425 kg vol (uso de aeropuerto)
- SSCC usd 0.10 kg vol (seguridad de la carga)

Cargos de la aerolínea

- Handling : USD 60 + IGV (envío de documentos a destino)
- Corte de guía USD 30 + IGV (emisión de documento emitido por la línea aérea)
- Corte de guía USD 20 + IGV (emision de documentos emitido por el agente de carga)

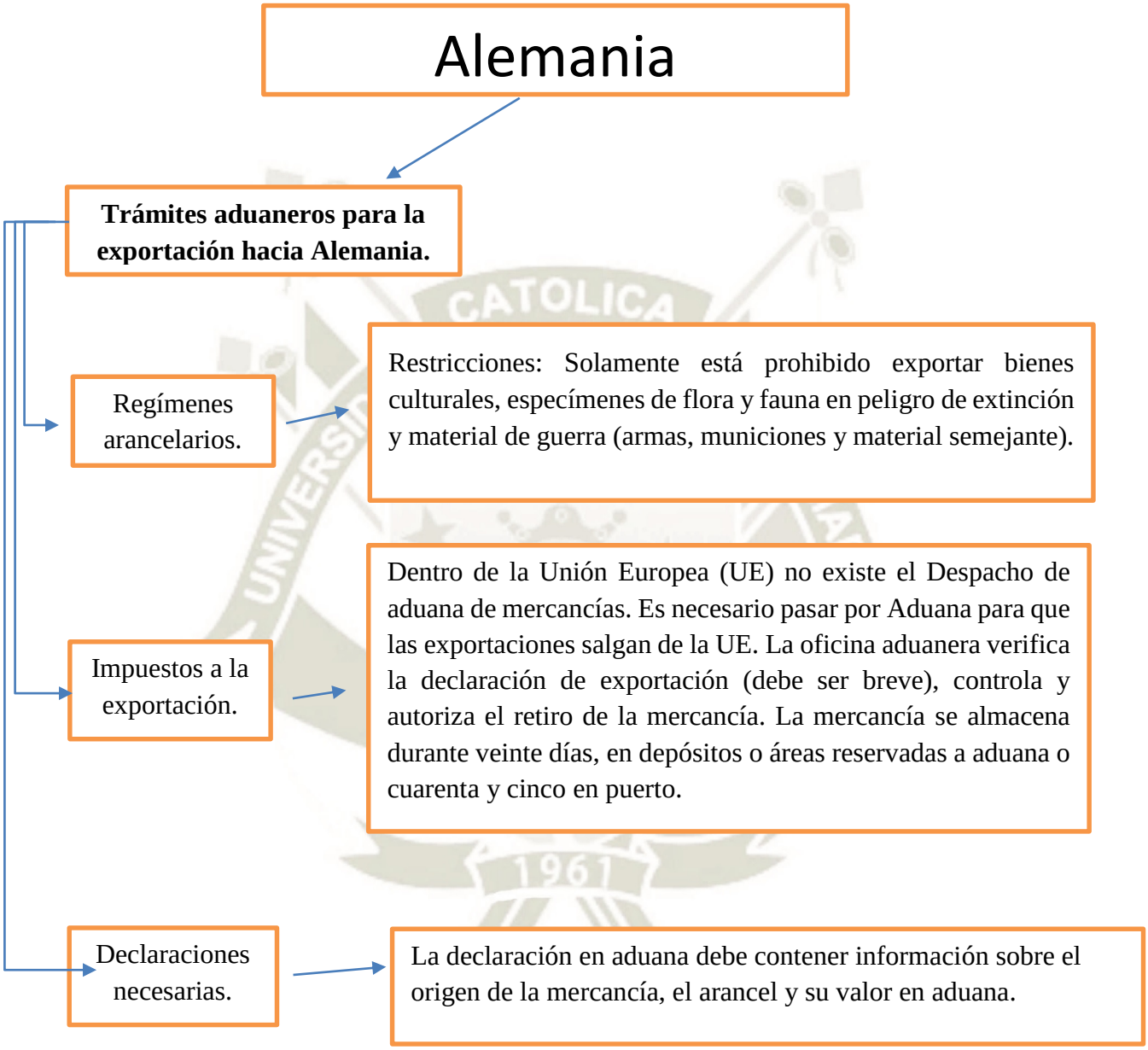
FUENTE: PROMPERU
http://rutasaereas.promperu.gob.pe/#

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tramite preferencial:

DIAGRAMA N° 5 TRAMITES PREFERENCIALES EN ALEMANIA

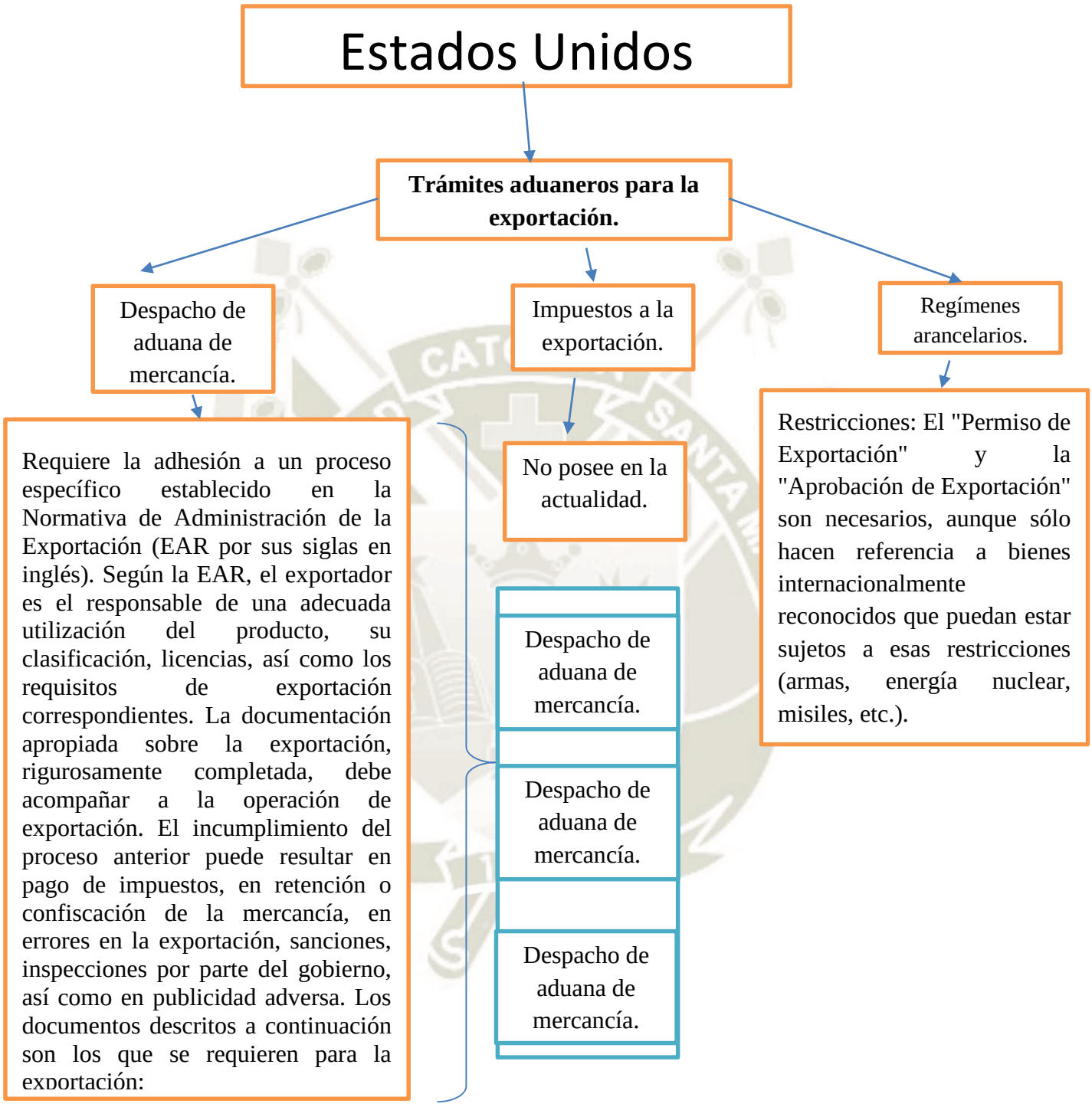


Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

DIAGRAMA N° 6 TRAMITES PREFERENCIALES EN ESTADOS UNIDOS



Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

DECLARACIONES NECESARIAS

Dos partes:

- Rellenar los documentos que determina la mercancía que puede salir de la custodia de la aduana.
- Rellenar los documentos que contengan información para la evaluación de los impuestos y para contabilizar

Estos dos procesos se pueden llevar a cabo electrónicamente mediante el programa de Interfaz de Agentes Automatizado de los Sistemas Comerciales Automatizados.

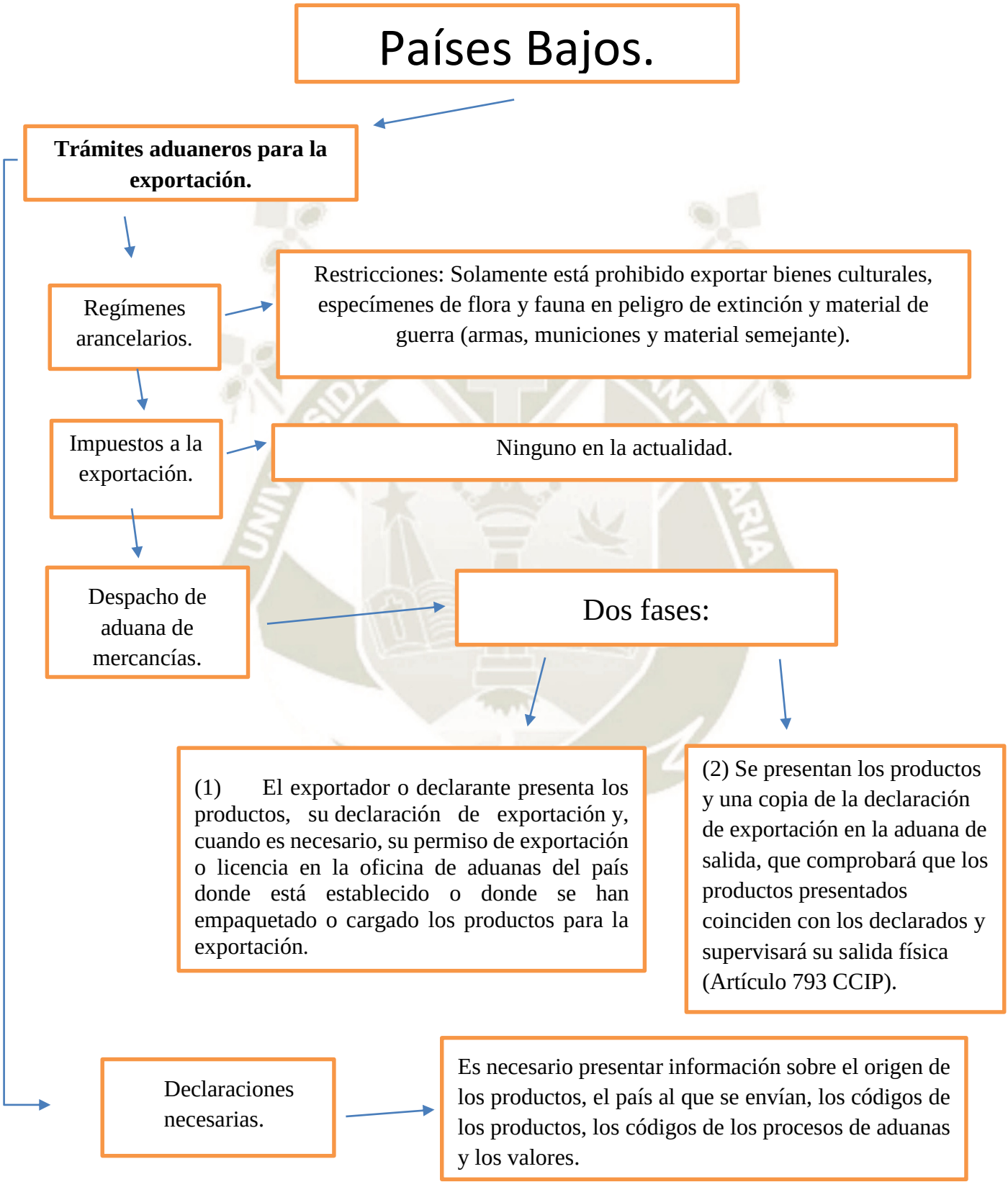
- Facturas
- Cada embalaje se marca y se numera para que pueda ser identificado con respecto a la factura.
- Una descripción detallada de la mercancía en cada embalaje se encuentra en la factura.
- El país de origen debe aparecer resaltado.
- Se ha de cumplir cualquier ley que pueda aplicar al caso: Alimentación, medicinas, cosméticos, alcohol, entre otras, entrarán a menudo en esta categoría.

FUENTE: SANTANDER TRADE
ELABORACIÓN PROPIA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

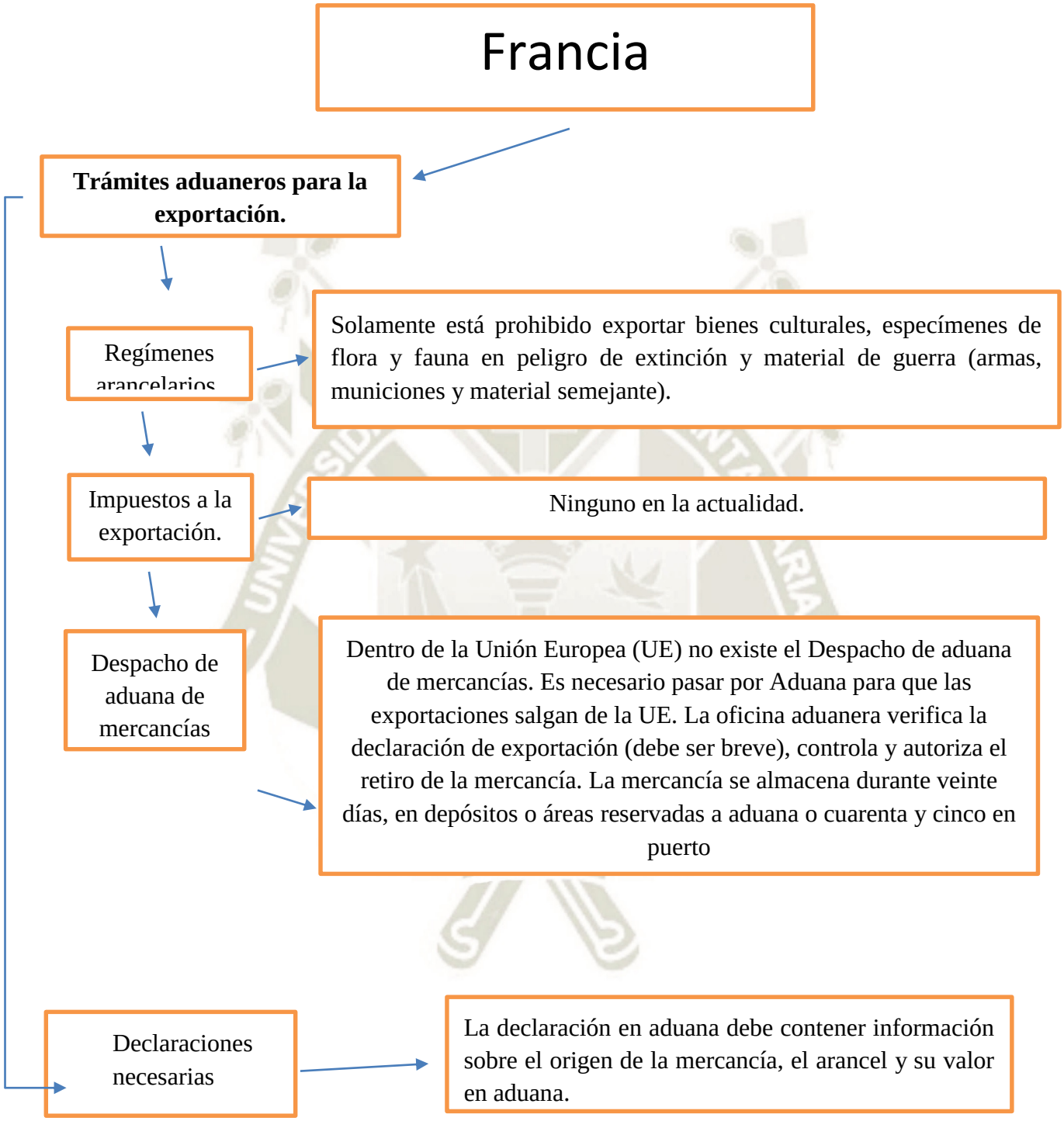
DIAGRAMA N° 7 TRAMITES PREFERENCIALES EN PAÍSES BAJOS



Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

DIAGRAMA N° 8 TRAMITES PREFERENCIALES EN FRANCIA



FUENTE: SANTANDER TRADE
ELABORACIÓN PROPIA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

5. DEMANDA OBJETIVO: ESTADOS UNIDOS

5.1 El mercado de EEUU

- ✓ Uno de los mayores porcentajes en participación del mercado en referencia mundial, como importador de orquídeas *in vitro*; con un 11% del total mundial.
- ✓ Una de las mayores cantidades importadas de orquídeas *in vitro*: 78 millones de dólares en el año 2017.
- ✓ Importante tasa promedio de 2% de crecimiento de las importaciones entre el 2013 al 2017, la cual se ha mantenido estable.
- ✓ Tiene una gran población de 326, 625, 791 habitantes, la cual significa una mayor cantidad de clientes potenciales.
- ✓ El inglés es el idioma oficial del mundo globalizado, lo que permite entablar relaciones comerciales con mayor facilidad.
- ✓ Cuenta con una amplia variedad de días festivos, los cuales pueden ser una oportunidad de venta para nuestro producto (orquídeas *in vitro*). Las estadísticas en el ranking por fechas y ocasiones son las siguientes:

  - Navidad 30%.
  - Día de la Madre 25%.
  - San Valentín 25%.
  - Semana Santa 10%.
  - Día de acción de gracias 3% y;
  - Día de los Muertos 2%.

- ✓ Su estilo de negociación se caracteriza por ser práctico y el ritmo de la negociación es muy rápido.
- ✓ Indicadores económico sólidos: El dólar como moneda mundial, su PBI es alto (14,99 billones USD), nivel de inflación bajo (2.4%) tasa de desempleo baja (3.8%).
- ✓ Se cuenta con excelente disponibilidad para el transporte aéreo y marítimo, el tiempo de llegada es mínimo, por la vía área tarda como máximo 7 días y por la vía marítima, demora como máximo 20 días.
- ✓ Óptimos canales de distribución, como importadores y distribuidores confiables. También cuenta con cadenas de supermercados grandes y de renombre.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

- ✓ El 90% de las exportaciones originarias del Perú entran libre de aranceles a los E.E.U.U. con un arancel preferencial de 0% para todos los productos peruanos beneficiados por la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas.
- ✓ Perú posee una variedad muy rica de flores (follajes exóticos de la selva, flores de desierto, flores de verano que se producen en la sierra) y sus exportaciones a Estados Unidos están libres del pago de arancel gracias al Tratado de Libre Comercio (TLC) bilateral, por lo que se muestra como un fuerte competidor en este mercado.

5.1.1 Características de los Estados Unidos

Tabla Nº 69 CARACTERÍSTICAS DE LOS ESTADOS UNIDOS

Población total
326 millones de habitantes
Población urbana:
81,8%
Población rural:
18,2%
Densidad de la población:
35 hab./km²
Población masculina (en %):
49,2%
Población femenina (en %):
50,5%
Crecimiento natural:
0,69%
Edad media:
37,8
Orígenes étnicos: De acuerdo a la Oficina del Censo de Estados Unidos (U.S. Census Bureau), la mayoría de los estadounidenses son de origen europeo o de del Medio Oriente, representando a más del 77% de la población. Además, más del 17% de la población tiene raíces hispanas o latinas, 13% son afroamericanos, y alrededor del 5% son asiáticos. Los Nativos Americanos y Nativos de Alaska constituyen alrededor del 1% de la población, y los Nativos de Hawái y otras islas del Pacífico representan al 0,2% de la población

FUENTE: BANCO MUNDIAL

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

5.1.2 Esperanza de vida en años de los ciudadanos de Estados Unidos

Imagen Nº 46: ESPERANZA DE VIDA EN AÑOS DE LOS CIUDADANOS DE ESTADOS UNIDOS:

Esperanza de vida en años	
Hombre:	76,3
Mujer:	81,2

FUENTE: BANCO MUNDIAL

Imagen Nº 47: EDAD DE LA POBLACIÓN DE ESTADOS UNIDOS EN %

Distribución de la población por edades en %	
Menos de 5 años:	6,9%
De 5 a 14 años:	13,3%
De 15 a 24 años:	14,1%
De 25 a 69 años:	56,6%
Más de 70 años:	9,1%
Más de 80 años:	3,8%

FUENTE: BANCO MUNDIAL

5.1.3 Paridad del poder adquisitivo

Imagen Nº 48: PARIDAD DEL PODER ADQUISITIVO EN DOLARES

PARIDAD DEL PODER ADQUISITIVO	2012	2013	2014	2015	2016
Paridad del poder adquisitivo (Unidad monetaria local por USD	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

FUENTE: BANCO MUNDIAL

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

5.1.4 Gastos de consumo de Estados Unidos:

La paridad de poder adquisitivo es el número de unidades de moneda de un país requeridas para comprar las mismas cantidades de bienes y servicios en el mercado interior que los USD comprarían en los Estados Unidos.

Imagen Nº 49: GASTOS DE CONSUMO DE LOS HOGARES EN DOLARES

Gastos de consumo de los hogares	2014	2015	2016
Gastos de consumo de los hogares *(Millones de USD, precio constante de 2000)*	11.048.017	11.450.431	11.763.375
Gastos de consumo de los hogares *(crecimiento anual, %)*	2,9	3,6	2,7
Gastos de consumo de los hogares per capita *(USD, precio constante de 2000)*	34.681	35.683	36.405
Gastos de consumo de los hogares *(% of GDP)*	67,9	68,1	68,8

FUENTE: WORLD BANK, 2016

5.1.5 Composición de Hogares

Tabla Nº 70 COMPOSICIÓN DE LOS HOGARES DE ESTADOS UNIDOS:

Edad media del jefe de familia	**45,0 años**
Número total de hogares (en millones)	**116,7**
Tamaño promedio de los hogares	**2,6 personas**
Porcentaje de hogares de 1 persona	**26,7%**
Porcentaje de hogares de 2 personas	**32,8%**
Porcentaje de hogares de 3 a 4 personas	**29,5%**
Porcentaje de hogares de más de 5 personas	**11,0%**

FUENTE: DATOS DE LAS NACIONES UNIDAS
ELABORACIÓN PROPIA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

5.2 Comercio exterior oferta y demanda del país Destino

Tabla Nº 71 COMERCIO EXTERIOR OFERTA Y DEMANDA EN DOLARES

ESTADOS UNIDOS	
COMERCIO EXTERIOR, OFERTA Y DEMANDA	
2016	2.275.391.150
2017	2.409.480.182
IMPORTACIONES DESDE PERÚ	
2013	4.038.239
2014	4.128.021
2015	5.383.032
2016	6.510.342
2017	7.627.755
COMPETENCIA INTERNACIONAL/ PARTICIPACIÓN DE PAÍSESPROVEEDORES	
1° PROVEEDOR/ PARTICIPACIÓM	Canadá 18.26%
2° PROVEEDOR/ PARTICIPACIÓM	México 15.71%
3° PROVEEDOR/ PARTICIPACIÓM	China 8.43%

FUENTE: SUNAT
ELABORACIÓN PROPIA

5.2.1 Logística

Tabla Nº 72 LOGÍSTICA INTERNACIONAL DE ESTADOS UNIDOS

ESTADOS UNIDOS	
LOGÍSTICA INTERNACIONAL	
REQUERIMIENTO DE ENTRADA	Marítimo 72%, Aéreo 15%, Multimodal 12%
DISPONIBILIDAD DE TRANSPORTE	Excelente disponibilidad
PUERTOS PRINCIPALES	HOUSTON, TX, PORT ARTHUR,TX.
AEROPUERTOS PRINCIPALES	NEW ORLEANS, LOS ANGELES, MIAMI
CANALES DE DISTRIBUCIÓN	Cadena de florerías, supermercados, laboratorios y grandes superficies o mass merchants

FUENTE: SUNAT
ELABORACIÓN PROPIA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

5.2.2 Política Comercial

Tabla Nº 73 POLÍTICA COMERCIAL DE ESTADOS UNIDOS

ESTADOS UNIDOS	
POLÍTICA COMERCIAL	
BARRERA ARANCELARIA	
ARANCEL GENERAL	3%
ARANCEL PREFERENCIAL	al90% de las exportaciones originarias libre de aranceles arancel preferencial 0%
BARRERA NO ARANCELARIA	
REQUISITOS FITOSANITARIOS Y OTROS	En caso de flora y fauna si se requiere certificado fitosanitario emitido por el país exportador
REQUERIMIENTOS NORMATIVOS	
REQUISITOS PARA LA IMPORTACIÓN	La empresa debe registrarse con la FDA antes de la importación y mercado
REGLAMENTACIÓN APLICABLE AL PRODUCTO	USDA , APHIS
OTROS IMPUESTOS	

HTS8	Descripción	Arancel Base	Categoría de Desgravación
6029020	**Live Orchid plants**	**Free**	**F**
6029030	Live herbaceous perennials, other than orchid plants, with soil attached to roots	1.40%	A
6029040	Live herbaceous perennials, other than orchid plants, without soil attached to roots	3.50%	A
6031070	Chrysanthemums, standard carnations, anthuriums and orchids, fresh cut	6.40%	A

- las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en la categoría F de la Lista de una Parte deberán continuar recibiendo un tratamiento libre de aranceles.
- los aranceles a las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en la categoría de desgravación A en la Lista de una Parte deberán ser eliminados completamente y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles en la fecha en que este Acuerdo entre en vigor

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

5.3 Mercado Objetivo

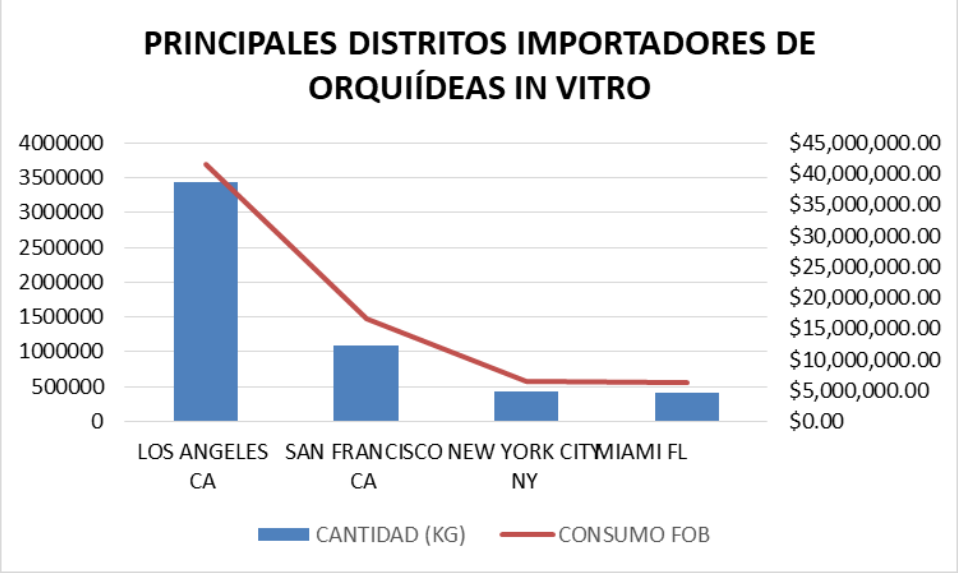
5.3.1 DISTRITOS DE ESTADOS UNIDOS QUE IMPORTAN ORQUÍDEAS *IN VITRO*

Tabla Nº 74 DISTRITOS DE ESTADOS UNIDOS QUE IMPORTAN ORQUÍDEAS *IN VITRO* EN DOLARES

DISTRITO	CANTIDAD (KG)	CONSUMO FOB	FOB UNIT	CONSUMO CIF	CANTIDAD
LOS ANGELES CA	3539943	41,549,142.00	18.28	43163338	3439943
SAN FRANCISCO CA	1083137	16,564,453.00	15.29	17133380	1083147
NEW YORK CITY NY	426450	6,545,649.00	15.35	6870647	426450
MIAMI FL	406895	6,309,961.00	15.51	7501860	406895
BUFFALO NY	169122	1,305,735.00	7.72	1319917	169122
TAMPA FL	143684	1,606,544.00	11.18	1635185	142684
DETROIT MI	54020	807,800.00	14.95	836915	54020
SEATTLE WA	38009	218,416.00	5.75	222441	38009
HONOLULU HI	19189	317,780.00	16.56	402442	19189
SAN JUAN PR	6457	143,804.00	22.27	188653	6357
SAVANNAH GA	650	67,982.00	104.59	72967	650
HOUSTON TX	68	2,101.00	30.90	2601	68
NEW ORLEANS LA	2	2,709.00	100	2979	2
TOTAL		75,442,076.00	378.33	79353325	5787636

FUENTE: PENTA TRANSACTION
ELABORACIÓN: PROPIA

Imagen Nº 50: PRINCIPALES DISTRITOS IMPORTADORES DE ORQUÍDEAS *IN VITRO* EN EE.UU EN DOLARES



Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

5.3.1.1 Consumo FOB de orquídeas *in vitro* en los distritos de EE. UU

Imagen Nº 51: CONSUMO FOB DE ORQUÍDEAS *IN VITRO* EN LOS DISTRITOS DE EE.UU EN DOLARES

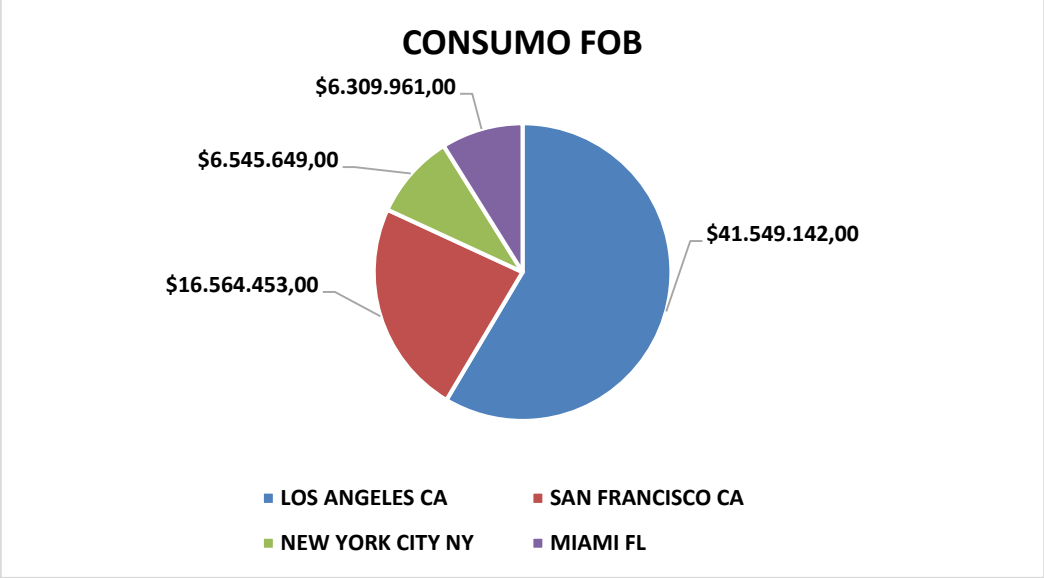
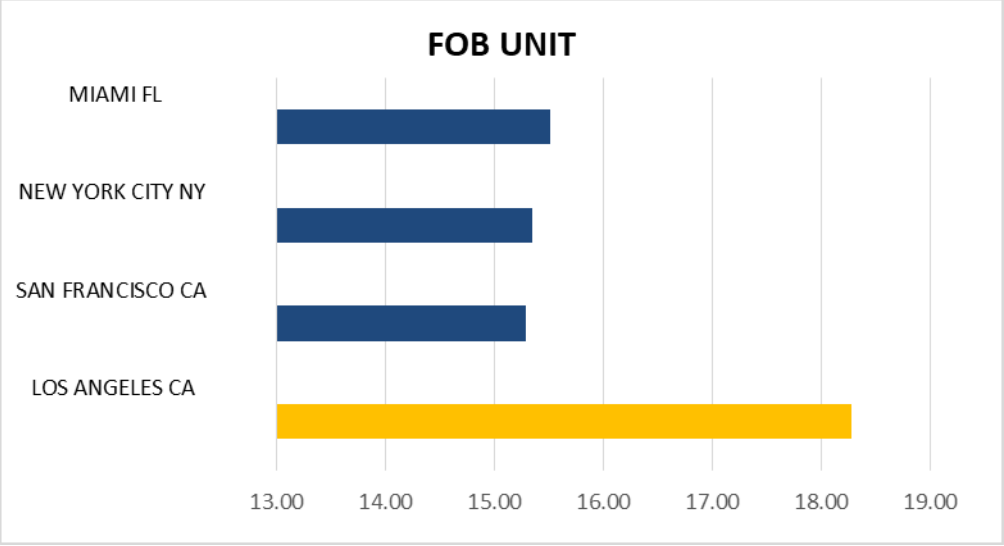


Imagen Nº 52: FOB UNITARIO DE ORQUÍDEAS *IN VITRO EN DOLARES*



5.4 El mercado de EEUU - Los Ángeles

Un mercado con el tamaño de un país

El estado de California ofrece un mercado de casi 40 millones de habitantes, con una renta per cápita de más de 54.000 dólares, elevada incluso para los cánones estadounidenses.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Se caracteriza además por contar con una población con múltiples orígenes, que se refleja en un entorno con carácter cosmopolita, variado y abierto a nuevas tendencias y productos.

También es relevante su marcado carácter urbano. La región de Greater Los Angeles en el sur, con unos 18 millones de habitantes, y la de San Francisco Bay al norte, con más de siete millones, agrupan varias áreas metropolitanas.

Estas funcionan mejor como unidades de mercado que otras divisiones territoriales y son un elemento más a tener en cuenta a la hora de plantearse el acceso al territorio.

5.4.1 Población de principales áreas metropolitanas de Estados Unidos

Tabla Nº 75 POBLACIÓN DE PRINCIPALES ÁREAS METROPOLITANAS DE ESTADOS UNIDOS EN DOLARES

NOMBRE	POBLACIÓN
Los Ángeles	18.718.858
Nueva York	16.713.992
Chicago	9.655.015
San Francisco	6.989.419
Houston	6.519.358
Miami	5.805.883
Washington DC	6.022.391
Atlanta	4.762.159
Dallas	4.547.218
Filadelfia	4.066.064
Phoenix	4.163.445
Detroit	3.801.161
Boston	3.684.250

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

NOMBRE	POBLACIÓN
Minneapolis	3.496.061
San Diego	3.215.637
Seattle	2.776.119

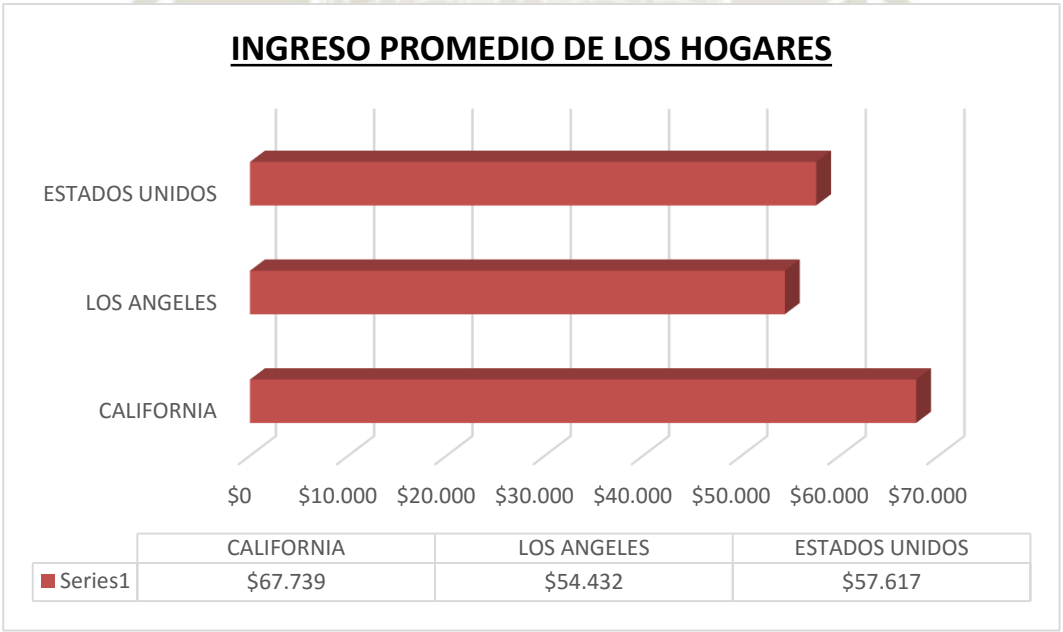
FUENTE: SANTANDERTRADE
ELABORACIÓN: PROPIA

5.4.2 Ingreso promedio en los hogares

Tabla Nº 76 INGRESO PROMEDIO EN LOS HOGARES EN DOLARES

	POBLACIÓN MILLONES	EDAD PROMEDIO	INGRESOS PROMEDIO DE LOS HOGARES	ÍNDICE DE POBREZA	NÚMERO DE EMPLEADOS (MILLONES)
CALIFORNIA	39.3	36.4	67739	0.143	17.1
LOS ANGELES	3.98	35.4	54432	0.195	1.99
ESTADOS UNIDOS	323.4	37.9	57617	0.14	145

Imagen Nº 53: INGRESO PROMEDIO EN LOS HOGARES EN DOLARES



Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

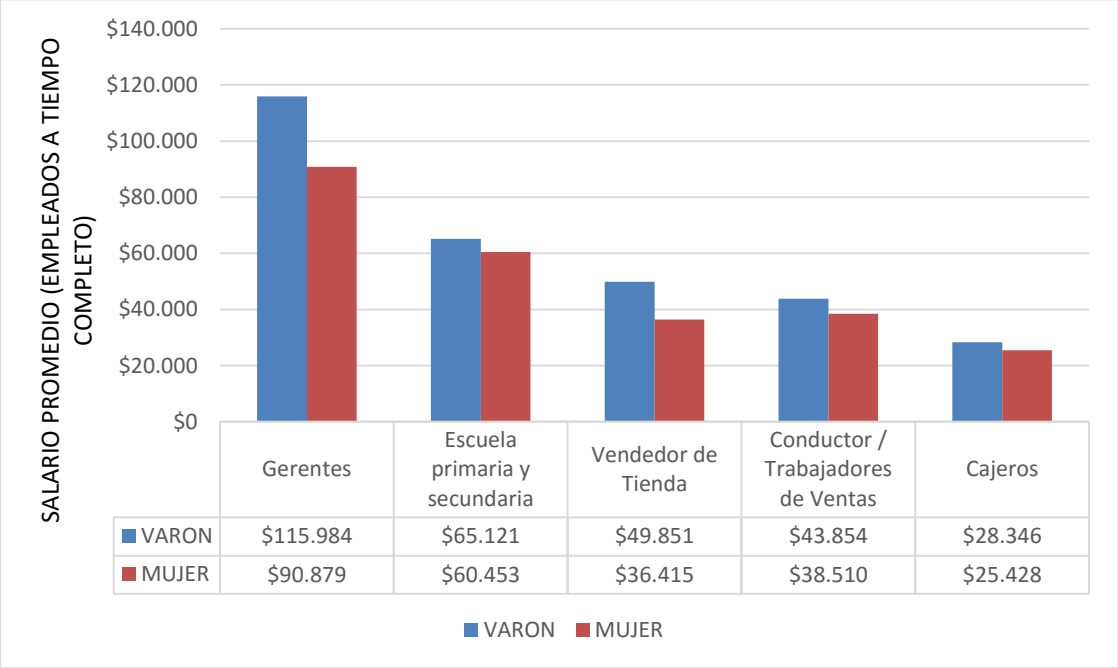
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

5.4.2.1 Salario Promedio

Tabla Nº 77 SALARIO PROMEDIO EN DOLARES (EMPLEADOS A TIEMPO COMPLETO)

	Gerentes	Escuela primaria y secundaria	Vendedor de Tienda	Conductor/Trabajadores de Ventas	Cajeros
VARON	115,984	65,121	49,851	43,854	28,346
MUJER	90,879	60,453	36,415	38,510	25,428

Imagen Nº 54: SALARIO PROMEDIO EN DOLARES (TIEMPO COMPLETO)



5.4.2.2 Salarios promedios más altos por raza y origen étnico

Tabla Nº 78 PROMEDIO DE INGRESOS EN DOLARES

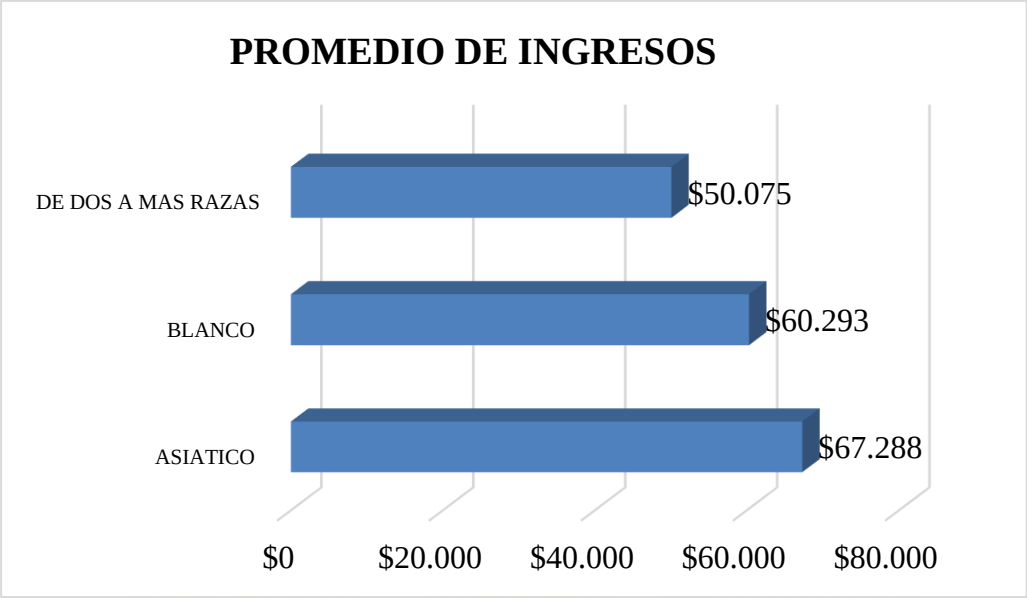
PROMEDIO DE INGRESOS	
ASIATICO	6,728
BLANCO	6,029
DE DOS A MAS RAZAS	50,075

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Imagen Nº 55: PROMEDIO DE INGRESOS EN DOLARES



5.5 Conclusiones:

- Los Ángeles es el distrito que mejor precio unitario $ 18.28 paga por orquídeas *in vitro*
- Los Ángeles tiene el mayor consumo en valor FOB, el cual asciende a $ 41 millones y medio de orquídeas *in vitro*.
- Por lo tanto, el mejor mercado destino es Los Ángeles.
- Podría figurar como la sexta economía mundial en caso de ser un país independiente y es un polo de atracción para industrias punteras como la tecnológica o la audiovisual. Ejemplifica la recuperación de EE. UU.
- INGRESO PROMEDIO DE LOS HOGARES: Los hogares en California tienen un ingreso medio anual de $ 67,739, que es más que el ingreso anual mediano en los Estados Unidos. Esto es en comparación con un ingreso promedio de $ 64,500 en 2015, que representa un crecimiento anual de 5.02%. Mire la tabla para ver cómo el ingreso familiar mediano en California se compara con el de los Estados Unidos.
- En 2016, los empleados varones de tiempo completo en California obtuvieron 1.28 veces más que las empleadas. Esta tabla muestra la disparidad salarial basada en el género en las 5 ocupaciones más comunes en California por el número de empleados a tiempo completo.
- Salario por raza y etnicidad en trabajos comunes en California:

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

En 2016, la raza / etnia mejor pagada de los trabajadores de California fue asiática. A estos trabajadores se les pagó 1,12 veces más que a los trabajadores blancos, quienes obtuvieron el segundo salario más alto de cualquier raza / etnia.

Este cuadro muestra las disparidades salariales basadas en raza y etnia en las 5 ocupaciones más comunes en California.

Tabla Nº 79 COMPRADOR DE FLORES DE HOY EN ESTADOS UNIDOS

COMPRADOR DE FLORES DE HOY	
Un regalo memorable con un impulso Emotiaonal	92% de las mujeres recuerdan la última vez que recibieron flores.
	El 88% de los encuestados dice que un regalo de flores cambia su estado de ánimo para mejor.
	El 83% dice que les gusta recibir flores inesperadamente.
	El 86% dice que recibir flores los hace sentir especiales.
	El 99% dice que una persona que da flores es considerada.
	El 89% cree que el dador es sofisticado.
Hombres Mujeres	· Los hombres gastan más en regalos florales. Más hombres que mujeres compran rosas y arreglos florales más grandes.
	· Las mujeres compran una gama más amplia de flores y regalos florales, a menudo a un costo menor.
	· Los consumidores jóvenes menores de 35 años prefieren regalar flores sueltas o flojas.
Compra de flores en línea	· Los compradores de flores dicen que los beneficios de los servicios en línea incluyen la facilidad y conveniencia de comprar las 24 horas, los 7 días de la semana, la posibilidad de ver un "catálogo" de opciones y precios, y la disponibilidad de flores más difíciles de encontrar.
Los consumidores consideran estos factores importantes al elegir dónde comprar flores.	· Calidad y frescura de las flores (93%)
	· Garantía del producto (88%)
	· Comodidad y facilidad de ordenar (83%)
	· Relación calidad-precio (77%)
	· Servicio de entrega, incluido el mismo día (77%)
	· Consejos y recomendaciones (69%)
	· Diseño profesional (67%)
	· Amplia gama de productos / arreglos (67%)

FUENTE: SAF CONSUMER ATTITUDES AND BEHAVIOR STUDAY ON FLOWERS
ELABORACIÓN PROPIA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla Nº 80 COMPORTAMIENTO DE MILLENNIALS AL MOMENTO DE COMPRAR

Comportamientos de compra de los Millennials al momento de comprar.	· Promociones de venta
	· Facilidad de cuidado y mantenimiento
	· Mejorar la relevancia de los productos florales
	· Diseño de sus propios empaques

FUENTE: American Floral Endowment y Floral Marketing Research Fund
ELABORACIÓN PROPIA

Tabla Nº 81 LISTA DE IMPORTADORES CALIFONIA- LOS ÁNGELES

Flora Fresh		**Greenleaf**	
CONTACTO PERSONAL	Allan Nishita	**CONTACTO PERSONAL**	Robert Kitayama
DIRECCIÓN	1127 Fee Drive	**DIRECCIÓN**	1201 San Luis Obispo Ave.
	Sacramento, CA 95815		Hayward, CA 94544
	USA		USA
TELÉFONO/FAX	Phone:916 927 9767	**TELÉFONO/FAX**	Phone:510 324 8684
	FAX:916 927 9788		FAX:650 249 3438
Greenleaf(Sacramento)		**CORREO**	rkitayama@growfloral.com
CONTACTO PERSONAL	Rich Mead	**Greenleaf(San Jose**	
DIRECCIÓN	1106 North D St.#1	**DIRECCIÓN**	Carolyn Do
	Sacramento, CA 95814		230 Grand Ave.
	USA		San Jose, CA 95126
TELÉFONO/FAX	Phone:916 443 5915		USA
	FAX:916 443 7619	**TELÉFONO/FAX**	Phone:408 971 7973
CORREO	sacgwf@greenleafwholesale.com	**CORREO**	FAX:408 971 8013
			sjcgwf@greenleafwholesale.com

Mayesh Wholesale Florist Inc.(Bakersfield)		Mayesh Wholesale Florist Inc.(LA Market)	
DIRECCIÓN	4705 New Horizon Blvd. #6	**DIRECCIÓN**	755 Wall Street
	Bakersfield CA 93305		Los Ángeles CA 90014
	USA		USA
TELÉFONO/FAX	Phone:661 833 1474	**TELÉFONO/FAX**	Phone:213 362 2780
Mayesh Wholesale Florist Inc.(Los Ángeles)		Mayesh Wholesale Florist Inc.(Orange County)	
CONTACTO PERSONAL	Pam Uranga	**DIRECCIÓN**	3241 Halladay
DIRECCIÓN	5401 West 104th Street		Santa Ana CA 92075
	Los Ángeles CA 90045		USA
	USA	**TELÉFONO/FAX**	
TELÉFONO/FAX	Phone:310 348 4921		Phone:714 668 2120
	FAX:310 348 4933		
CORREO	puranga@mayesh.com		
	lprice@mayesh.com		
Mayesh Wholesale Florist Inc.(San Diego)		Mayesh Wholesale Florist Inc.(S.F. Valley)	
DIRECCIÓN	5600 Avenue Encinas, #41	**DIRECCIÓN**	15001 Raymer Street
	Carlsbad CA 92008		Van Nuys CA 91405
	USA		USA
TELÉFONO/ FAX	Phone:760 439 5636	**TELÉFONO/ FAX**	Phone:818 901 6240

FUENTE: .FLORIGENE
ELABORACIÓN PROPIA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

6. Análisis de competidores locales

6.1.Empresas importadoras de orquídeas según estado y volumen de origen peruano.

Tabla Nº 82 EMPRESAS IMPORTADORAS DE ORQUÍDEA SEGÚN ESTADO Y VOLUMEN DE NEGOCIOS EN DOLARES 2014-2017

PARTIDA 0609010							
AÑO	EXPORTADOR	IMPORTADOR	ORIGEN	CANTIDAD	FOB U$$	UNIT FOB U$$	NET W (KG)
2017	AGRO ORIENTE VIVEROS SAC	TOKYO ORCHID NURSERY	JAPÓN	789.00	13,018.50	16.50	152.28
	AGRO ORIENTE VIVEROS SAC	MOTES ORDCHID INC	ESTADOS UNIDOS	3,875.85	52,324.00	13.50	748.04
	AGRO ORIENTE VIVEROS SAC	MOTES ORDCHID INC	ESTADOS UNIDOS	3,586.67	48,420.00	13.50	692.23
	AGRO ORIENTE VIVEROS SAC	GOLDEN GATE ORCHIDS	ESTADOS UNIDOS	4,573.25	61,738.88	13.50	882.64
	AGRO ORIENTE VIVEROS SAC	DAN AND MARGLE ORCHIDS	ESTADOS UNIDOS	6,257.23	84,472.63	13.50	1,207.65
	TOTAL IMPORTADO DE ORQUIDEAS IN VITRO PERUANAS 2017			**19,082.00**	**259,974.00**		**3,682.83**
2016	AGRO ORIENTE VIVEROS SAC	CRUSING GEAR INTERNATIONAL CORP	ESTADOS UNIDOS	10,113.00	131,469.00	13.00	1,951.81
	AGRO ORIENTE VIVEROS SAC	MSB ORCHIDDEN	ALEMANIA	6,230.00	80,990.00	13.00	1,202.39
	AGRO ORIENTE VIVEROS SAC	MOTES ORDCHID INC	PORTUGAL	292.00	3,942.00	13.50	60.00
	ARIAS SILVA MANUEL GUILLERMO	ORDCHID & MORE	ALEMANIA	3,580.00	14,620.00	7.00	30.00
	AGRO ORIENTE VIVEROS SAC	KEVA LLOYD	AUSTRALIA	167.00	2,505.00	15.00	30.00
	AGRO ORIENTE VIVEROS SAC	SCHWERTER ORCHIDEENZUCHT	ESPAÑA	132.00	1,782.00	13.50	90.99
	CENTRO DE JARDINERIA MANRIQUE	MOTES ORDCHID INC	ESTADOS UNIDOS	1,510.00	22,650.00	15.00	291.43
	CENTRO DE JARDINERIA MANRIQUE	ORCHID GEM (Frascos)	MAURITIUS	9.00	1,155.00	128.00	2.00
	TOTAL IMPORTADO DE ORQUIDEAS IN VITRO PERUANAS 2016			**22,033.00**	**259,113.00**		**444.42**
2015	AGRO ORIENTE VIVEROS SAC	JORDI GIRALT ORRI	ESTADOS UNIDOS	10,093.00	136,255.50	13.50	1,947.95
	TOTAL IMPORTADO DE ORQUIDEAS IN VITRO PERUANAS 2015			**10,093.00**	**136,255.50**		**1,947.95**
2014	PERUANINO SRL	ORQUIDEAS S&M S.A.	ESTADOS UNIDOS	14,520.20	196,022.70	13.50	248.00
	PERUANINO SRL	CRUSING GEAR INTERNATIONAL CORP	RUSIA	155.00	2,325.00	15.00	275.20
	TOTAL IMPORTADO DE ORQUIDEAS IN VITRO PERUANAS 2014			**14,675.20**	**198,347.70**		**248.00**

FUENTE: PENTA TRANSACTION
ELABORACIÓN PROPIA

Tabla Nº 83 VOLUMEN IMPORTADO DE ORQUIDEAS PERUANAS EN DOLARES 2017 PARTIDA 06029010

IMPORTADOR	CANTIDAD	FOB U$$
TOKYO ORCHID NURSERY	789.00	13,018.50
MOTES ORDCHID INC	7,462.52	100,744.00
GOLDEN GATE ORCHIDS	4,573.25	61,738.88
DAN AND MARGLE ORCHIDS	6,257.23	84,472.63

FUENTE: PENTA TRANSACTION
ELABORACIÓN PROPIA

Con el fin de poder analizar nuestros posibles clientes potenciales, se muestra en la tabla las empresas importadoras de orquídeas *in vitro* de origen peruano, entre las principales tenemos MOTES ORCHID INC, una empresa estadounidense que importo en el año 2017, más de 7 mil unidades por un valor de casi 100 mil dólares, pagando un precio unitario promedio de 13.50 dólares. También está la empresa japonesa TOKYO ORCHID NURSERY, que importo 789 unidades, por un precio de 16.50, con un valor FOB de 13 mil dólares. Tenemos otras empresas norteamericanas como GOLDEN GATE ORCHIDS y DAN AND MARGLE ORCHIDS, con una importación de 4mil unidades y 6 mil unidades respectivamente. Con un valor FOB de 61 mil dólares y 84 mil dólares.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

La mayoría de estas empresas son florerías exclusivas de orquídeas ornamentales, que ofrecen distintas especies de todo el mundo.

En el año 2016 se puede observar que hay un cliente de la mayor exportadora peruana de orquídeas *in vitro*, AGRO ORIENTE VIVEROS SAC, el cual es CRUSING GEAR INTERNATIONAL CORPORATION, que este año importo una cantidad total de 10 mil unidades por un valor de 131 mil dólares, pagando un FOB unitario de 13.00 dólares la otra empresa de origen estadounidense MOTES ORCHID INC, importó un poco más de mil unidades por un precio FOB unitario de 15.00 dólares.

Tabla Nº 84 VOLUMEN IMPORTADO DE ORQUÍDEA PERUANAS EN DOLARES 2014-2017

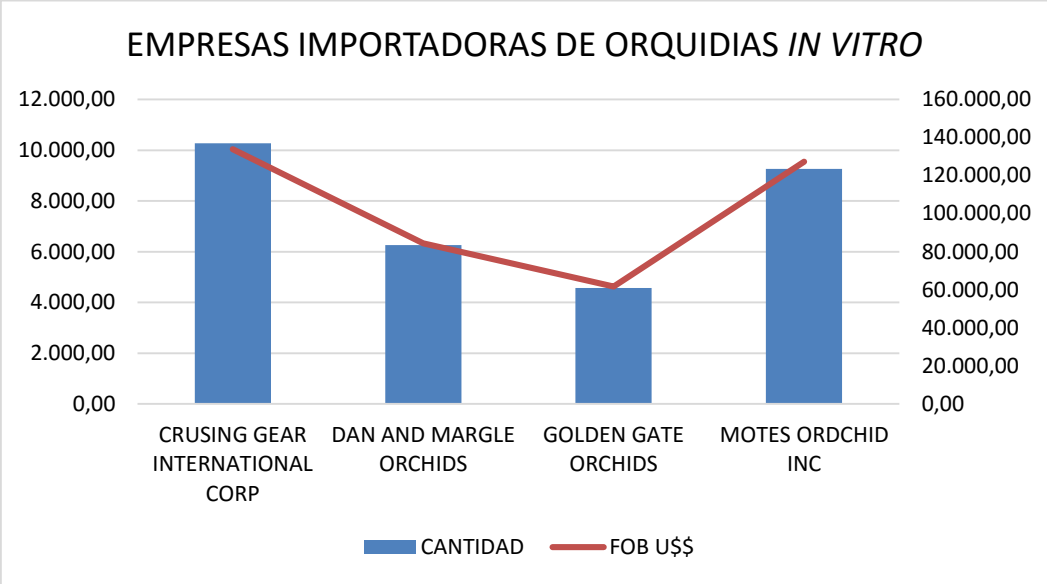
IMPORTADOR	CANTIDAD	FOB U$$	UNIT FOB U$$
CRUSING GEAR INTERNATIONAL CORP	10,268.00	133,794.00	20.50
DAN AND MARGLE ORCHIDS	6,257.23	84,472.63	13.50
GOLDEN GATE ORCHIDS	4,573.25	61,738.88	13.50
JORDI GIRALT ORRI	10,093.00	136,255.50	13.50
MOTES ORDCHID INC	9,264.52	127,336.00	13.90
ORQUIDEAS S&M S.A.	14,520.20	196,022.70	13.50
KEVA LLOYD	167.00	2,505.00	15.00
MSB ORCHIDDEN	6,230.00	80,990.00	13.00
ORCHID GEM (Frascos)	9.00	1,155.00	128.00
ORDCHID & MORE	3,580.00	14,620.00	7.00
SCHWERTER ORCHIDEENZUCHT	132.00	1,782.00	13.50
TOKYO ORCHID NURSERY	789.00	13,018.50	16.50

FUENTE: PENTA TRANSACTION
ELABORACIÓN PROPIA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Imagen Nª 56: EMPRESAS IMPORTADORAS DE ORQUIDEAS PERUANAS DE ESTADOS UNIDOS – 06029010 EN DOLARES



Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla Nº 85 EMPRESAS IMPORTADORAS DE ORQUÍDEA SEGÚN ESTADO Y VOLUMEN DE NEGOCIOS EN DOLRES 2013-2017

PARTIDA 060210							
AÑO	EXPORTADOR	IMPORTADOR	ORIGEN	CANTIDAD	FOB U$$	UNIT FOB U$$	NET W (KG)
2017	PERUANINO SRL	GARDEN BY THE BAY (FRASCOS)	SINGAPUR	413.00	9,862.44	23.88	8.26
		MOTES ORDCHID INC	ESTADOS UNIDOS	10,446.00	156,690.00	15.00	2,016.08
		ORCHIDS & MORE	ALEMANIA	2,322.00	39,474.00	17.00	448.15
	ARIAS SILVA MANUEL GUILLERMO	ORCHIDS & MORE	ALEMANIA	1,243.00	21,131.00	17.00	239.90
		ORQUIDEAS S&M S.A.	GUATEMALA	492.00	5,904.00	12.00	94.96
	TOTAL IMPORTADO DE ORQUIDEAS IN VITRO PERUANAS 2017			**14,916.00**	**233,061.44**		**2,807.34**
2016	PERUANINO SRL	ALBERTO HADDADVALECH	SINGAPUR	1,111.00	16,887.20	15.20	214.42
		GARDEN BY THE BAY (FRASCOS)	SINGAPUR	128.00	2,368.00	18.50	24.70
		MOTES ORDCHID INC	ESTADOS UNIDOS	8,070.00	80,700.00	10.00	1,557.51
		WOON LENG NURSERY PRIVATE LIMITED	SINGAPUR	1,105.00	16,796.00	15.20	213.27
		MALLE PHALLIES ORCHIDS/KEVA LLOYD	AUSTRALIA	87.00	2,784.00	32.00	16.79
	TOTAL IMPORTADO DE ORQUIDEAS IN VITRO PERUANAS 2016			**10,501.00**	**119,535.20**		**2,026.69**
2015	PERUNINO SRL	ALBERTO HADDADVALECH	CHILE	60.00	2,520.00	42.00	11.58
	PERUANINO SRL	ANASTASIA UDARSTEVA/TRUCK FLOWER HOUSE	RUSIA	520.00	8,840.00	17.00	100.36
	PERUANINO SRL	MALLE PHALLIES ORCHIDS/KEVA LLOYD	AUSTRALIA	689.00	17,225.00	25.00	132.98
	PERUANINO SRL	MOTES ORDCHID INC	ESTADOS UNIDOS	6,086.00	91,290.00	15.00	1,174.60
	CENTRO DE JARDINERIA MANRIQUE E I R LTDA	MOTES ORDCHID INC	ESTADOS UNIDOS	241.00	3,133.00	13.00	46.51
	ARIAS SILVA MANUEL GUILLERMO	ORCHIDS & MORE	ALEMANIA	3,590.00	50,260.00	14.00	692.87
	PERUANINO SRL	TAIWAN ORCHID GROWERS ASSOCIATION	TAIWAN	854.00	27,328.00	32.00	164.82
	PERUANINO SRL	WOON LENG NURSERY PRIVATE LIMITED	SINGAPUR	285.00	6,840.00	24.00	55.01
	TOTAL IMPORTADO DE ORQUIDEAS IN VITRO PERUANAS 2015			**12,325.00**	**207,436.00**		**2,378.73**
2014	PERUANINO SRL	TAIWAN ORCHID GROWERS ASSOCIATION	TAIWAN	515.00	12,875.00	25.00	99.40
		ORCHIDS & MORE	ALEMANIA	270.00	3,780.00	14.00	52.11
		JUMBO ORCHIDS/ MR I SHENG CHEN	TAIWAN	5,034.00	60,408.00	12.00	971.56
	ARIAS SILVA MANUEL GUILLERMO	VICTOR ARIAS/ROELLE ORCHIDEENZUCHT	ALEMANIA	3,670.00	44,040.00	12.00	708.31
	TOTAL IMPORTADO DE ORQUIDEAS IN VITRO PERUANAS 2014			**9,489.00**	**121,103.00**		**1,831.38**
2013	PERUANINO SRL	VICTOR ARIAS/ROELLE ORCHIDEENZUCHT	ALEMANIA	1,842.00	23,946.00	13.00	355.51
		TAIWAN ORCHID GROWERS ASSOCIATION	TAIWAN	1,119.00	14,547.00	13.00	215.97
		OOO INTERTVEST	ESTADOS UNIDOS	422.00	109,163.00	16.50	81.45
	ARIAS SILVA MANUEL GUILLERMO	ORCHIDS & MORE	ALEMANIA	2,920.00	37,960.00	13.00	563.56
	TOTAL IMPORTADO DE ORQUIDEAS IN VITRO PERUANAS 2013			**6,303.00**	**185,616.00**		**1,216.48**

FUENTE: PENTA TRANSACTION
ELABORACIÓN PROPIA

Tabla Nº 86 VOLUMEN IMPORTADO DE ORQUIDEAS PERUANAS EN EL 2017 PARTIDA 060210 EN DOLARES

IMPORTADOR	CANTIDAD	FOB U$$
GARDEN BY THE BAY (FRASCOS)	413.00	9,862.44
MOTES ORDCHID INC	10,446.00	156,690.00
ORCHIDS & MORE	3,565.00	60,605.00
ORQUIDEAS S&M S.A.	492.00	5,904.00

Con la partida 060210 el mayor importador de orquídeas peruanas fue la empresa MOTES ORCHID INC, con un total de 10 mil 400 unidades, por un valor FOB de 156 mil 690 dólares,

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

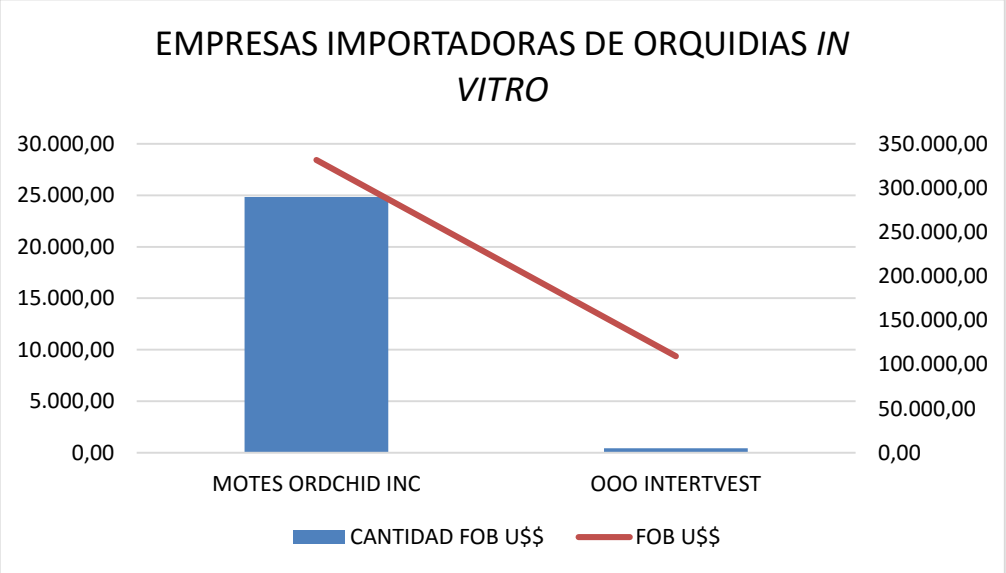
seguida de la empresa alemana ORCHID & MORE con más de 3 mil por un valor FOB de 60 mil dólares.

Lo interesante es el precio FOB unitario de 23.88 dólares que paga la empresa GARDEN BY THE BAY de Singapur. En la descripción del producto define que son orquídeas en frascos de vidrio, lo cual incrementa el costo del transporte, se podría tomar como precio referencial, contando que el flete a Singapur es mal elevado.

Tabla Nº 87 VOLUMEN IMPORTADO DE ORQUÍDEA PERUANAS 2013-2017 EN DOLARES

IMPORTADOR	CANTIDAD	FOB U$$	UNIT FOB U$$
ALBERTO HADDADVALECH	1,171.00	19,407.20	28.60
ANASTASIA UDARSTEVA/TRUCK FLOWER HOUSE	520.00	8,840.00	17.00
GARDEN BY THE BAY (FRASCOS)	541.00	12,230.44	21.00
JUMBO ORCHIDS/ MR I SHENG CHEN	5,034.00	60,408.00	12.00
MALLE PHALLIES ORCHIDS/KEVA LLOYD	776.00	20,009.00	28.5
MOTES ORDCHID INC	24,843.00	331,813.00	15.00
OOO INTERTVEST	422.00	109,163.00	16.50
ORCHIDS & MORE	10,345.00	152,605.00	16.00
ORQUIDEAS S&M S.A.	492.00	5,904.00	12.00
TAIWAN ORCHID GROWERS ASSOCIATION	2,488.00	54,750.00	23.00
VICTOR ARIAS/ROELLE ORCHIDEENZUCHT	5,512.00	67,986.00	13.00
WOON LENG NURSERY PRIVATE LIMITED	1,390.00	23,636.00	20.00

Imagen Nª 57: EMPRESAS IMPORTADORAS DE ORQUIDEAS PERUANAS DE ESTADOS UNIDOS -060210 EN DOLARES



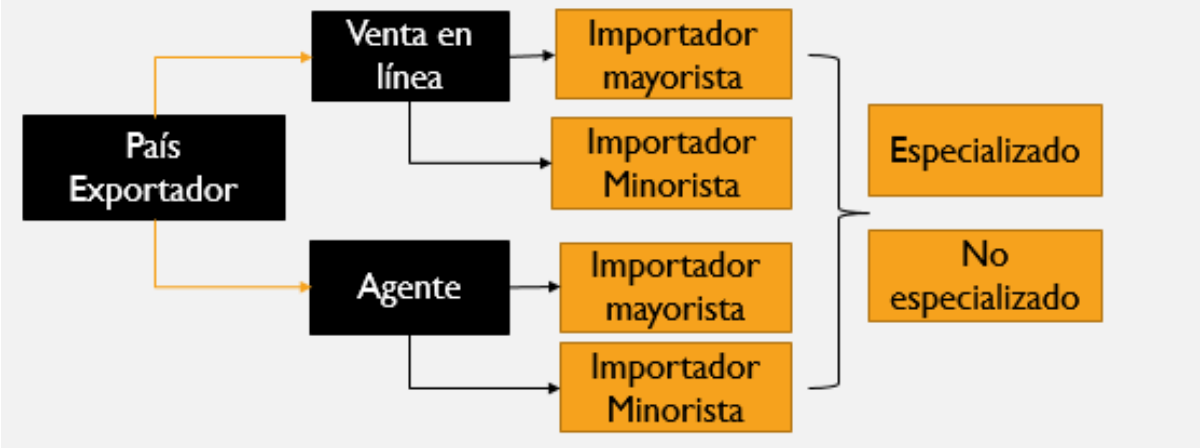
Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

7. Estrategias de distribución internacional

La distribución del producto a nivel internacional debe centrarse en canales de distribución especializados y cortos. Teniendo en cuenta el informe de Promperu sobre el Acuerdo Comercial con Estados Unidos (2009), para el sector flores y follajes al que el producto ofrecido por ORQUIBONITAS pertenece, se identifican dos principales canales de distribución en Estados Unidos, el que se dirige al mercado de flores especializado que son la mayoría de clientes que compran actualmente orquídeas *in vitro* a las empresas peruanas y por otra están los canales no especializado como retails. De esta manera, se propone utilizar un agente comercial en destino que nos brinde una cartera de posibles clientes y de esa manera se facilitará la penetración en el mercado y la identificación del mejor canal de distribución. Así también alternamente se realizarán ventas on line, para de esa manera incentivar y volver más conocidas nuestras redes sociales y pagina web. A continuación, los canales de distribución se encuentran expuestos:

Imagen Nº 56: CANALES DE DISTRIBUCIÓN INTERNACIONAL POR LOS DOS SEGMENTOS DEL PRODUCTO



- Distribuidor de flores (Mayorista) - especializados
- Tiendas de decoración (Mayorista)
- Florerías (Minorista) - especializados
- Víveres (Minorista – Mayorista) - especializados
- Tiendas de regalos institucionales (Minorista – Mayorista)
- Coleccionistas - especializados

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

De acuerdo a lo anterior, dadas las características de calidad y especialización que el producto ofrece, la empresa penetrará el mercado de Estados Unidos mediante el canal de distribución expuesto en la parte de arriba de la imagen 56, en donde se encuentran tiendas especializadas que pueden ser tanto mayoristas como minoristas, ya que permite tener la misma cobertura para los dos segmentos de la empresa, es decir, mediante un mismo canal se puede satisfacer la demanda de mercados especializados y no especializados.

8. Estrategias de promoción internacional

Para la introducción de la empresa en el mercado norteamericano, se pretende tener estrategias de promoción similares a las nacionales, no obstante, se deben moldear de acuerdo a las preferencias y comportamiento del consumidor norteamericano. Se propone la participación en ferias internacionales como una de las maneras para desarrollar la introducción al mercado, para conseguir clientes potenciales y así también agentes comerciales especializados. Estas ferias son en distintas partes del mundo lo que nos da la posibilidad de ampliar nuestra participación en el mercado internacional.

En la tabla 88, se describen las ferias de distintas zonas en el mundo. Cabe resaltar que estas ferias tienen una periodicidad anual.

9. Ferias Internacionales

Tabla Nº 88 FERIAS INTERNACIONALES

FERIAS	**PAÍSES**
EXPOFLORA	BRASIL
AGRAME - FLOWER & GARDEN EXVISIÓN ORIENTE MEDIO	DUBAI
EXPOVERDE	MEXÍCO
FIAFLORA EXPOGARDEN	BRASIL
FIELDAYS	NUEVA ZELANDA
GARDEN FAIR	BRASIL
GARDEX	JAPON
IFEX	JAPON
ORNATO	MEXÍCO
PROFLORA	COLOMBIA
EUROFLORA	ITALIA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

GIARDINA ¨VIVE EN TU JARDÍN"	SUIZA
SHOW DE FLORES DE PHILADELPHIA	PHILADELPHIA
MYPLANT Y JARDÍN	ITALIA
TRENDSET	USA
FLORA DECORA	ALEMANIA
WORLD FLORAL EXPO	USA
CHICAGO FLOWER AND GARDEN SHOW	USA
ENFLOR & GARDEN FAIR	USA
EXPO FLOR QUITO ECUADOR	ECUADOR
WORLD ORCHID CONFERENCE GUAYAQUIL	ECUADOR
FLORMART	ITALIA

FUENTE: PORTAL FERIAS
ELABORACIÓN PROPIA

10. Estrategias de servicio

ORQUIBONITAS busca hacer que el cliente tenga una experiencia posventa única en el mercado, razón por la que se habilitará un espacio en la página web para que los clientes de la empresa, por medio de un enlace que estará impreso en el empaque del producto, ingresen a video tutoriales y manuales detallados de los procesos que se deben seguir para el trasplante y el buen cuidado de las plántulas de orquídea. Asimismo, en el largo plazo se pretende diseñar un código QR que permita a los consumidores ingresar directamente a la página web en donde se le harán descuentos especiales por compras repetitivas y, al mismo tiempo, se irá formando una base de datos de los clientes reincidentes con el objetivo de hacerles un seguimiento sobre la experiencia que han tenido con el producto. Lo anterior, se refiere a que cada 6 meses, vía correo electrónico, se hará llegar al cliente tips de ayuda para el cuidado del producto, de acuerdo a la etapa donde se encuentre, información sobre nuevas especies, así como una encuesta de satisfacción y percepción sobre la calidad, el servicio y la experiencia que se ha tenido con el producto.

Se realizarán campañas por redes sociales, como estrategias de recuperación, enfocadas principalmente a los clientes cuyas compras fueran por una única ocasión, haciendo énfasis en los nuevos productos y tendencias que se presenta frente a la competencia directa.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

11. Estrategias de comunicación

La publicidad a través de Google AdWords, permitirá crear un anuncio que será mostrado en los resultados de Google a través de búsquedas, que se relacionen con las palabras clave que componen el anuncio. Así mismo, la inscripción a esta plataforma es gratuita, dado que utiliza una oferta llamada costo por clic, lo que significa que el cobro es efectuado en el momento en que los clientes dan clic al anuncio y visitan el sitio web. Inicialmente se invertirán $ 10.00 dólares, dado que la empresa se está incorporando en la publicidad a través de la web. De acuerdo a lo anterior, las palabras claves que se utilizarán son Orquídeas, Propagación, in vitro y plántulas.

12. Estrategia de Precio

El precio de un producto depende del ciclo de vida por el cual va atravesando, es decir su precio variara según se encuentre en la etapa de introducción, crecimiento, madurez o declive. Pero es mucho más complicado cuando el producto que lanzara la compañía es innovador es decir un producto nuevo, para esto existen las siguientes estrategias:

En función de los costes.

En función de la competencia (Local, Internacional)

12.1. Estrategia de Precio Mark Up (En función de los costes)

Para la venta del producto la empresa establece un margen de ganancia mínima del 10%, por lo que el precio final de Orquibonitas (presentación plántulas + soporte de bambú) será de $16.80. Inicialmente se utilizará una estrategia de precio con el objetivo de crear en el consumidor una alta percepción de valor en las orquídeas in vitro. En un plazo de 6 meses, se evalúa si es necesario bajar el precio o si esté continúa igual, dependiendo de la recepción que el cliente tenga del producto que se verá reflejada en el volumen de ventas.

Costo variable unitario (CUV)	6.98
Costo fijo total (CFT)	144,640.07
Capacidad de producción real (CPR)	17,928.50
Margen de utlidad sobre el costo (MUC)	10%

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Costo fijo total (CFT) / Capacidad d producción real (CPR) **8.27**

CUV + 8.27 = 6.95 + 8.27 = 15.21 **15.21/(1-MUC) = 16.90**

13. Estrategia en función de la competencia (Local, Internacional)

A partir del benchmarking, se encuentra que existen empresas que realizan el proceso de reproducción in vitro para exportación, ubicadas en Alemania, Francia, Italia, Ecuador, China, Estados Unidos, México, Guatemala y Costa Rica considerándolas como competencia directa, como se puede apreciar a continuación. Según el análisis de la competencia, se encuentra que los productos que más se asemejan a las características de los que ofrece la empresa, es la presentación en frasco de vidrio sin adorno adicional de una orquídea in vitro cuyo precio es de $ 16,00 ofrecido en línea, esta presentación es de la empresa Ecuagenera, por otro lado, tenemos la presentación Normans pack presentación de cinco plántulas en frasco de vidrio, cuyo precio es de $32.00. Esta es de la empresa A&P ORCHIDS, el cuál es un laboratorio y vivero certificado en Estados Unidos. Por último, al consultar el precio de su orquídea *in vitro* a la empresa AL´S ORCHID GREENHOUSE, la cual es un vivero certificado ubicado también en los Estados Unidos, indicó que es $ 12.50, en envase de plástico.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

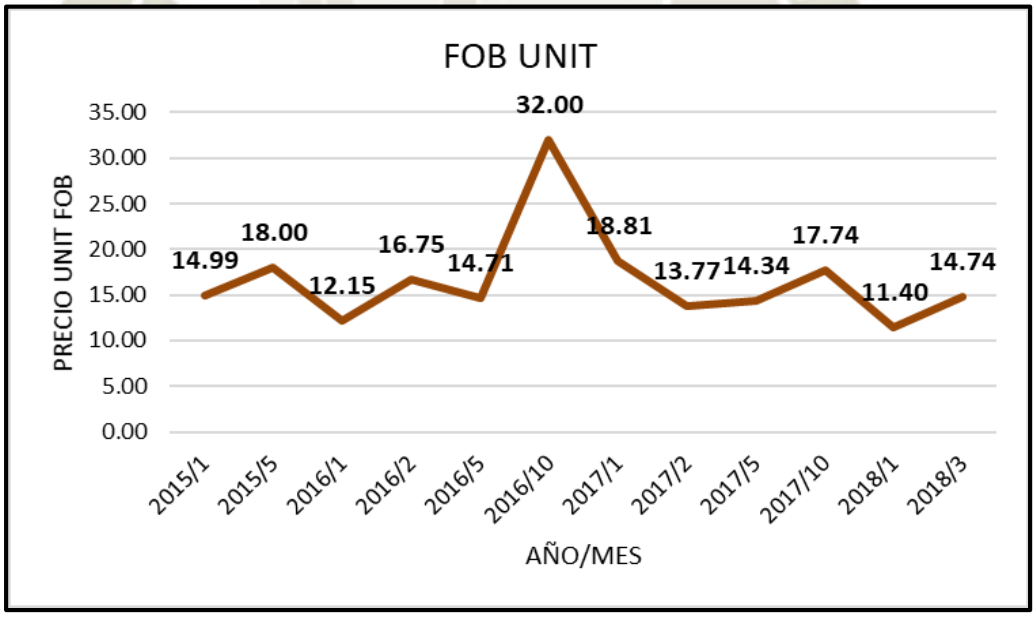
REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla Nº 89 PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE ORQUÍDEAS *IN VITRO*

NOMBRE DE LA EMPRESA	PAÍS
Ecuagenera	Ecuador
Rollke Orchideen GbR	Alemania
Nardotto e Capello	Italia
Orchidees Vacherot	Francia
Taisuco	China
Oii Leng Sun Orchids	Malasia
Orchideen Holm	Países Bajos
Orchideen Lucke	Países Bajos
Schwerter Orchideenzucht	Alemania
Orquídeas Rio Verde	México
Orquídeas SyM	Guatemala
VitrokÜp	Costa Rica
BR Orquídeas	Brasil
GroBräschener Orchids	Alemania
Schwerter Orchideenzucht	Alemania
A&P Orchids	Estados Unidos
Al´s Orchid Greenhouse	Estados Unidos

FUENTE: OFICINA DEL REPRESENTANTE COMERCIAL DE LOS ESTADOS UNIDOS

IMÁGEN N 56 PRECIOS EN EL MERCADO INTERNACIONAL



Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

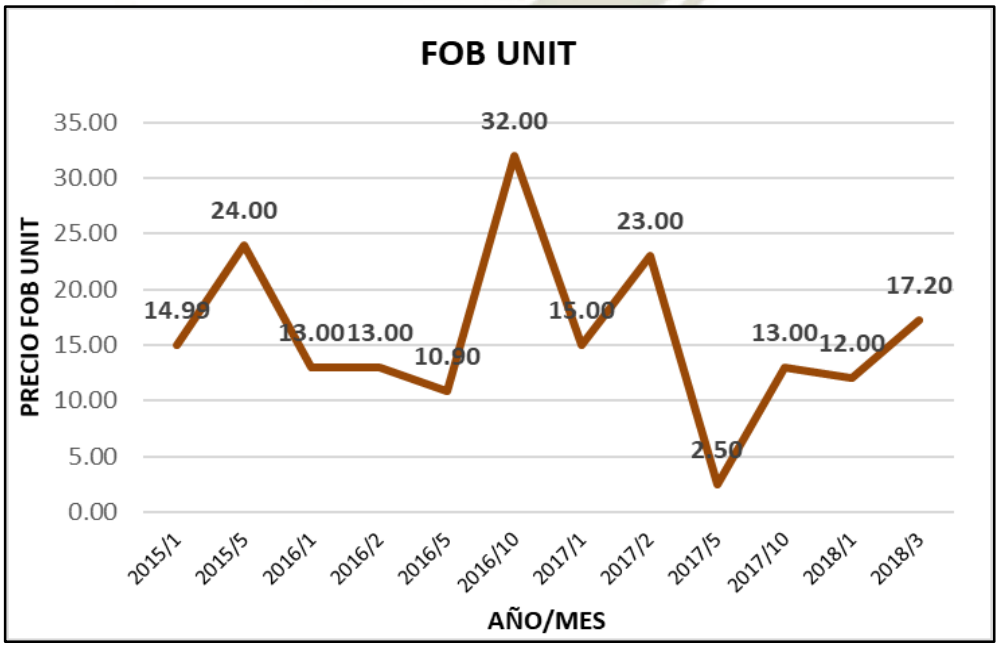
Tabla Nº 90 PRECIOS PARTIDA 060290 – MERCADO INTERNACIONAL EN DOLRES

PARTIDA 060290	
AÑO/MES	FOB UNIT
2015/1	14.99
2015/5	18.00
2016/1	12.15
2016/2	16.75
2016/5	14.71
2016/10	32.00
2017/1	18.81
2017/2	13.77
2017/5	14.34
2017/10	17.74
2018/1	11.40
2018/3	14.74
PROMEDIO	16.60

FUENTE: PENTA RANSACTION

El precio en el mercado internacional de orquídeas *in vitro* oscila como precio mínimo $ 11.40 y como máximo es $32.00. ORQUIBNITAS se encuentra en esos rangos. **PRECIO ORQUIBONITAS= 16.80**

IMÁGEN N 57 PRECIOS EN EL MERCADO LOCAL EN DOLARES



Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla Nº 91 PRECIOS PARTIDA 06029010 – MERCADO INTERNACIONAL EN DOLARES

PARTIDA 06029010	
AÑO/MES	FOB UNIT
2015/1	14.99
2015/5	24.00
2016/1	13.00
2016/2	13.00
2016/5	10.90
2016/10	32.00
2017/1	15.00
2017/2	23.00
2017/5	2.50
2017/10	13.00
2018/1	12.00
2018/3	17.20
PROMEDIO	15.80

FUENTE: PENTA RANSACTION
ELABORACIÓN PROPIA

14. Estrategia de pagos por parte de los importadores

Principales medios internacionales que se utilizan para pago de exportaciones

- **Pago anticipado**

Esta forma de pago representa muchos riesgos para el comprador; quien queda totalmente a merced de la buena fe del vendedor, quien deliberadamente puede demorar indebidamente el envío de las mercancías, o simplemente, en el peor de los casos, no hacerlo. El uso de esta modalidad es excepcional.

- **Pago Directo**

Los medios de pago más comunes para pagos directos son el cheque, la orden de pago, el giro o la transferencia. Los medios de pago directos son utilizados normalmente cuando las condiciones de pago son al contado, en cuenta corriente o a consignación.

El pago directo representa una cierta forma de anticipación con la variante de que quien recibe toda la ventaja es el comprador, quedando el vendedor en absoluta inferioridad, pues debe enviar las mercancías y esperar el pago hasta que éstas hayan llegado a su destino.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

En esta modalidad no existen garantías; la intervención de un banco queda limitada a facilitar un giro bajo instrucciones del cliente.

- **Cobranzas Documentarias**

Representa menos riesgos que el pago directo y el anticipado ya que en esta modalidad intervienen uno o más bancos, pero dicha intervención no constituye una garantía en el cumplimiento de las obligaciones derivadas del contrato de compra-venta acordada entre las partes.

Este método es favorable al exportador puesto que, indirectamente, mantiene el control de los documentos hasta que el comprador externo haga el pago.

- **La Carta de Crédito**

Constituye una garantía de pago, porque es un compromiso de pago respaldado por un banco. Estas garantías amplían según las cartas de créditos sean irrevocables y confirmadas. Este método de pago se considera de bajo riesgo porque el banco expedidor tiene la obligación legal de pagar, siempre y cuando se presenten todos los documentos requeridos y se cumplan todos los términos estipulados en el contrato.

- **Contrato de compra – venta internacional**

Sea cual sea la modalidad que se escoja como forma de pago, se debe tomar en cuenta que debe existir un documento que respalde siempre al exportador, el cuál sería un Contrato de compra venta internacional

Modelo de contrato que utilizan empresas situadas en diferentes países para vender y comprar mercancías. El exportador (Vendedor) se obliga a entregar determinados productos y el importador (Comprador) a adquirirlos en las condiciones de pago, entrega y plazo que se pacten.

El contrato está diseñado para ventas de productos de empresa a empresa no a consumidores finales y en las que cada operación constituye una venta en sí misma, es decir no forma parte de envíos regulares de mercancías, en cuyo caso es preferible utilizar un modelo de Contrato Internacional de Suministro.

El modelo sirve para la compraventa internacional de distintos tipos de productos (materias primas, componentes industriales, bienes de consumo, maquinaria, etc.). En aquellos aspectos más relevantes del contrato (productos, precio, forma y fecha de pago, plazo de entrega, etc.) se proponen varias alternativas de redacción para que, dependiendo de quién redacte el contrato (Vendedor o Comprador) se elijan las más convenientes.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Partes de Cláusulas

1. Productos
2. Precio
3. Condiciones de entrega
4. Envase y embalaje
5. Forma de pago
6. Fecha de pago
7. Plazo de entrega
8. Demoras de entrega
9. Responsabilidad contractual
10. Patentes, marcas y derechos de propiedad industrial
11. Certificado de calidad del producto
12. Certificado de origen del producto
13. Cumplimiento del contrato
14. Rescisión por incumplimiento
15. Insolvencia patrimonial
16. Subsistencia de obligaciones
17. Cesión de derechos y obligaciones
18. Vigencia del contrato
19. Reserva de dominio
20. Fuerza mayor
21. Legislación aplicable
22. Resolución de controversias
23. Impuestos
24. Idioma

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

15. Análisis de la Oferta

15.1. Producción nacional de Perú

Tabla Nº 92 PRODUCCIÓN NACIONAL DE PERÚ EN DLARES Y KG.

PRODUCCIÓN NACIONAL		
AÑO	UNIDADES	PESO NETO (KG)
2013	16,407.60	246.11
2014	27,063.90	405.96
2015	24,659.80	369.90
2016	39,040.80	585.61
2017	44,197.40	662.96

FUENTE: PENTA TRANSACTION
ELABORACIÓN PROPIA

15.2. Proyección de exportación de Perú

Tabla Nº 93 PROYECCIÓN DE EXPORTACIONES DE PERÚ EN DOLARES

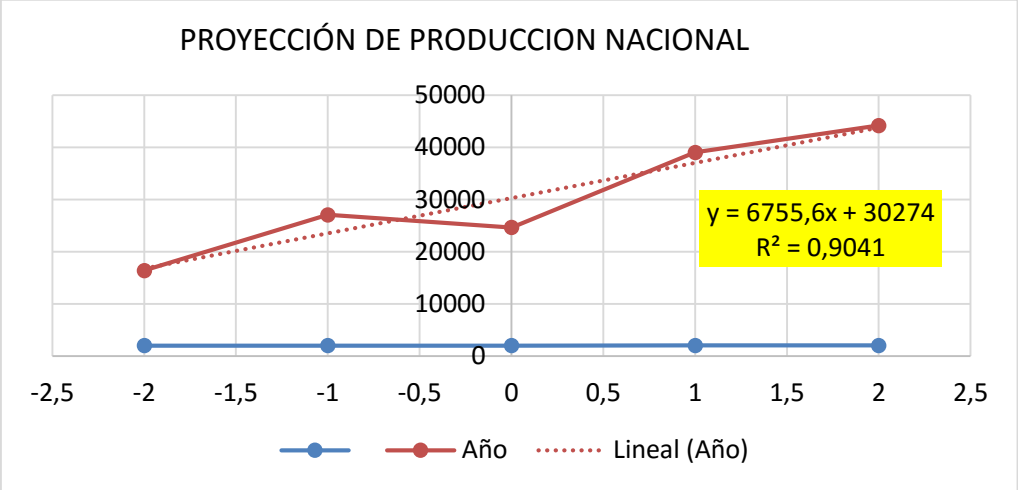
PROYECCIÓN DE LA PRODUCCIÓN NACIONAL			
	Año	Monto US$	% de crecimiento
-2	2013	16,407.60	
-1	2014	27,063.90	65%
0	2015	24,659.80	-9%
1	2016	39,040.80	58%
2	2017	44,197.40	13%
3	2018	50,540.80	14%
4	2019	57,296.40	13%
5	2020	64,052.00	12%
6	2021	70,807.60	11%
7	2022	77,563.20	10%

FUENTE: SUNAT
ELABORACIÓN PROPIA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Imagen Nº 57: PRODUCCIÓN NACIONAL DE ORQUÍDEAS POR PERÚ-PROYECCIÓN EN DOLARES



15.3. Principales empresas peruanas que exportan orquídeas In vitro

En los últimos cinco años se han ido incrementando la cantidad de empresas que exportan orquídeas *in vitro.* En términos de volumen, en el 2017 las exportaciones se ubicaron sobre las 19 mil unidades, evidenciando un aumentó en relación al 2016. Esta cantidad exportada en este año es la mayor registrada en los últimos 5 años, con un total de unidades de 22 mil. La caída en las exportaciones se hace evidente en el segundo semestre del 2017, con un porcentaje de disminución del 13%.

Tabla Nº 94 EMPRESAS PERUANAS QUE EXPORTAN ORQUÍDEAS IN VITRO PERUANAS EN DOLARES Y KG.

EXPORTACIONES EN DÓLARES - PARTIDA 06029010						
AÑO	EXPORTADOR	PAIS DESTINO	UNIDADES	TOTAL FOB	UNIT FOB	PESO NETO (KG)
2017	AGRO ORIENTE VIVEROS SAC	ESTADOS UNIDOS	18,293.00	246,955.50	13.50	166.25
		JAPON	789.00	13,018.50	16.50	206.35
	TOTAL		**19,082.00**	**259,974.00**		**656.29**
2016	AGRO ORIENTE VIVEROS SAC	ESTADOS UNIDOS	10,113.00	131,469.00	13.00	110.00
		ALEMANIA	6,230.00	80,990.00	13.00	60.00
		PORTUGAL	292.00	3,942.00	13.50	60.00
		AUSTRALIA	167.00	2,505.00	15.00	30.00
		ESPAÑA	132.00	1,782.00	13.50	90.99
	TOTAL		**16,934.00**	**220,688.00**		**180.99**
	ARIAS SILVA MANUEL GUILLERMO	ALEMANIA	3,580.00	14,620.00	7.00	84.00
	TOTAL		**3,580.00**	**14,620.00**		
	CENTRO DE JARDINERIA	ESTADOS	1,510.00	22,650.00	15.00	94.00
		MAURITIUS	9.00	1,155.00	128.00	92.00
	TOTAL		**1,519.00**	**23,805.00**		8.50
2015	AGRO ORIENTE VIVEROS SAC	ESTADOS UNIDOS	10,093.00	136,255.50	13.50	3.25
	TOTAL		**10,093.00**	**136,255.50**		
2014	PERUANINO SRL	ESTADOS	14,520.20	196,022.70	13.50	248.00
	PERUANINO SRL	RUSIA	155.00	2,325.00	15.00	
	TOTAL		**14,675.20**	**198,347.70**		**529.75**

FUENTE: PENTA TRANSACTION
ELABORACIÓN PROPIA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

15.4. Cantidad anual de exportaciones de orquídeas peruanas

Tabla Nº 95 CANTIDAD ANUAL DE EXPORTACIONES DE ORQUÍDEAS PERUANAS – PARTIDA 06029010 EN DOLARES

AÑO	UNIDADES	TOTAL FOB	PRECIO PROMEDIO
2014	14,675.20	198,347.70	14.25
2015	10,093.00	136,255.50	13.50
2016	22,033.00	259,113.00	27.25
2017	19,082.00	259,974.00	15.00

FUENTE: PENTA TRANSACTION
ELABORACIÓN PROPIA

Con el fin de analizar cómo ha sido la evolución de las exportaciones de orquídeas *in vitro* se muestra la imagen N° 58, donde se puede observar que tanto las unidades exportadas como el valor FOB anual se han ido incrementando, encontrando su punto auge en el 2017.

Imagen Nº 58: VALOR EXPORTADO DE ORQUÍDEAS POR PERÚ –PARTIDA 06029010 EN DOLARES



Al analizar la otra partida (060210) que erróneamente usan algunas empresas peruanas para exportar orquídeas *in vitro* en el periodo del 2013 al 2017 las unidades exportadas oscilan entre 120 mil y 200 mil dólares.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Lo que nos importa es definir cuanto es la cantidad total que exportan las empresas peruanas actualmente, lo cual puede darnos un indicio de cuál mínimo debería ser nuestra capacidad productiva. El total de unidades exportadas por Perú en el año 2017 fue casi 15 mil unidades, se aumentó en relación al año 2016 con un aproximado de 4 mil unidades.

Es importante también analizar que mientras la cantidad que el importador consuma sea menor, el precio unitario por frasco de orquídeas *in vitro* es mayor. Y también depende de otros factores como el flete aéreo y el seguro que se le cobre al país, lo cual incrementa su precio final.

15.5. Indicadores de principales empresas peruanas exportadoras de orquídeas *IN VITRO*

Tabla Nº 96 EMPRESAS PERUANAS QUE EXPORTAN ORQUÍDEAS IN VITRO PERUANAS EN DOLARES

EXPORTACIONES EN DÓLARES - PARTIDA 060210						
AÑO	EXPORTADOR	PAIS DESTINO	UNIDADES	TOTAL FOB	UNIT FOB	PESO NETO (KG)
2017	PERUANINO S.R.L	ESTADOS UNIDOS	10,446.00	156,690.00	15.00	166.25
		SINGAPORE	413.00	9,863.00	23.88	206.35
		GUATEMALA	492.00	5,904.00	12.00	75.00
	ARIAS SILVA MANUEL GUILLERMO	ALEMANIA	3,565.00	60,605.00	17.00	283.69
	TOTAL		**14,916.00**	**233,062.00**	**-**	**731.29**
2016	PERUANINO S.R.L	SINGAPORE	2,344.00	36,051.20	15.38	260.99
		AUSTRALIA	87.00	2,784.00	32.00	17.50
		ESTADOS UNIDOS	8,070.00	80,700.00	10.00	90.99
	TOTAL		**10,501.00**	**119,535.20**	**-**	**369.48**
2015	PERUANINO S.R.L	TAIWAN	854.00	27,328.00	32.00	84.00
		SINGAPORE	285.00	6,840.00	24.00	38.00
		AUSTRALIA	689.00	17,225.00	25.00	94.00
		ESTADOS UNIDOS	6,086.00	91,290.00	15.00	92.00
		CHILE	60.00	2,520.00	42.00	8.50
		RUSIA	520.00	8,840.00	17.00	3.25
	CENTRO DE JARDINERIA	ESTADOS UNIDOS	241.00	3,133.00	13.00	15.00
	ARIAS SILVA MANUEL GUILLERMO	ALEMANIA	3,590.00	50,260.00	14.00	248.00
	TOTAL		**12,325.00**	**207,436.00**	**-**	**582.75**
2014	PERUANINO S.R.L	ALEMANIA	515.00	12,875.00	25.00	48.99
		SINGAPORE	270.00	3,780.00	14.00	41.00
		TAIWAN	5,034.00	60,408.00	12.00	184.04
	ARIAS SILVA MANUEL GUILLERMO	ALEMANIA	3,670.00	44,040.00	12.00	230.00
	TOTAL		**9,489.00**	**121,103.00**	**-**	**504.03**
2013	PERUANINO S.R.L	ALEMANIA	1,842.00	23,946.00	13.00	300.00
		TAIWAN	1,119.00	4,547.00	13.00	185.00
		ESTADOS UNIDOS	6,615.94	109,163.00	16.50	63.00
	ARIAS SILVA MANUEL GUILLERMO	TAIWAN	2,920.00	37,960.00	13.00	172.00
	TOTAL		**12,496.94**	**175,616.00**	**-**	**720.00**

FUENTE: PENTA TRANSACTION
ELABORACIÓN PROPIA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

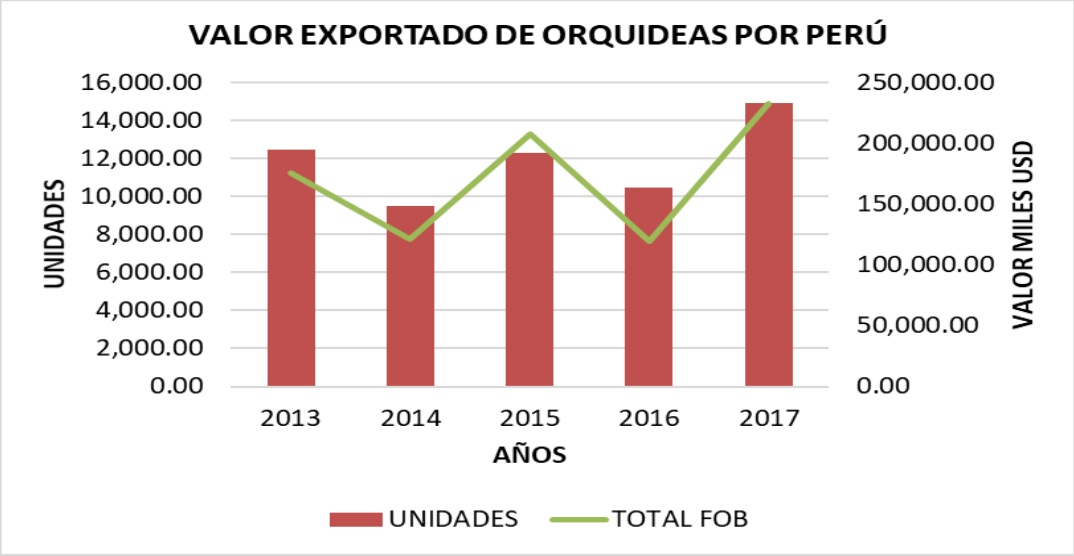
15.5.1. Unidades y valor FOB exportado por empresas peruanas

Tabla Nº 97 UNIDADES Y VALOR FOB EXPORTADO POR EMPRESAS PERUANAS – PARTIDA 060210 EN DOLARES

AÑO	UNIDADES	TOTAL FOB	PRECIO PROMEDIO
2013	12,496.94	185,616.00	13.00
2014	9,489.00	121,103.00	15.75
2015	12,325.00	142,238.00	16.63
2016	10,501.00	119,535.20	17.33
2017	14,916.00	214,128.00	13.60

FUENTE: PENTA TRANSACTION
ELABORACIÓN PROPIA

Imagen Nª 59: VALOR EXPORTADO DE ORQUÍDEAS POR PERÚ –PARTIDA 060210 EN DOLARES



15.6. Índice de índice Herfindahl (IHH)

La concentración está basada en el índice Herfindahl. El mismo es calculado al elevar al cuadrado la participación de cada país en el mercado seleccionado y sumando los resultados obtenidos.

$$H = \sum_{i=1}^{N} s_i^2$$

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Donde s_i es la participación del país *i* en el mercado, y *N* es el número de países. El índice Herfindahl (*H*) varía entre 1 / *N* y uno.

Tabla Nº 98 INDICE DE ÍNDICE HERFINDAHL

IMPORTADORES	Concentración de los países proveedores
ALEMANIA	0,66
ESTADOS UNIDOS	0,40
FRANCIA	0,68
PAISES BAJOS	0,13

FUENTE: SANTANDERTRADE
ELABORACIÓN PROPIA

15.7. Índice de ventaja comparativa revelada

El índice de ventaja comparativa revelada nos permite conocer la especialización exportadora de un país: los países con mayor participación en el mercado mundial como proveedores de orquídeas *in vitro* son: Países Bajos (6%), Canadá (35%), Taipéi Chino (27%) en el 2017.

Tabla Nº 99 INDICE DE VENTAJA COMPARATIVA REVELADA EN DOLARES Y %

EXPORTADORES	VALOR EXPORTADO EN USD					% PART	% PART	% PART	% PART	% PART
AÑOS	2013	2014	2015	2016	2017	2013	2014	2015	2016	2017
PAISES BAJOS	270,551,000.00	298,817,000.00	258,635,000.00	298,973,000.00	36,415,000.00	35.91	47.88	35.53	35.81	6.05
CANADA	157,833,000.00	0.00	194,043,000.00	207,178,000.00	215,782,000.00	20.95	0.00	26.66	24.82	35.86
TAIPE CHINO	157,498,000.00	173,994,000.00	166,325,000.00	161,528,000.00	167,509,000.00	20.91	27.88	22.85	19.35	27.84
MUNDO	**753,316,000.00**	**624,078,000.00**	**727,900,000.00**	**834,789,000.00**	**601,756,000.00**	77.77	75.76	85.04	79.98	69.75
AÑOS	2013	2014	2015	2016	2017	2013	2014	2015	2016	2017
PERÚ	214,128.00	184,450.70	278,493.50	378,648.20	474,102.00	0.00028	0.02956	0.04462	0.06067	0.07597

FUENTE: TRADEMAP
ELABORACIÓN PROPIA

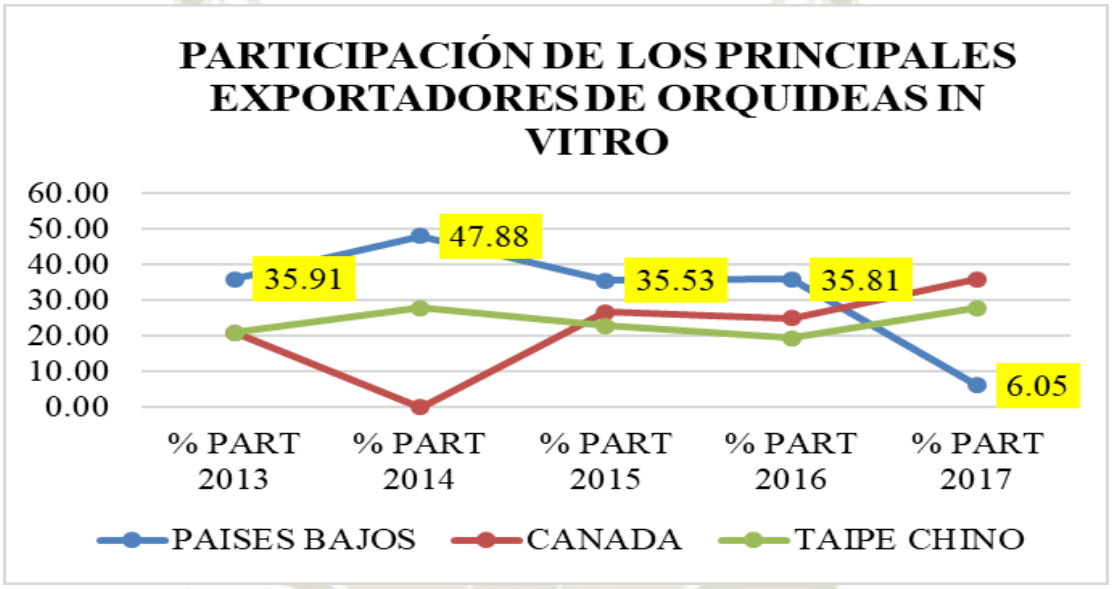
Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla Nº 100 PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES PROVEEDORES DE ORQUIDEAS *IN VITRO* EN %

EXPORTADORES	% PART 2013	% PART 2014	% PART 2015	% PART 2016	% PART 2017
PAISES BAJOS	35.91	47.88	35.53	35.81	6.05
CANADA	20.95	0.00	26.66	24.82	35.86
TAIWAN	20.91	27.88	22.85	19.35	27.84

Imagen Nª 60: PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES EXPORTADORES DE ORQUIDEAS *IN VITRO* EN DOLARES



16. Precio Anual FOB

Tabla Nº 101 COTIZACIÓN EN DOLARES

PRECO FOB ANUAL (POR UNIDADES)					
AÑO	2013	2014	2015	2016	2017
PRECIO FOB	13.00	15.75	16.63	17.33	17.20

FUENTE: SUNAT
ELABORACIÓN PROPIA

17. Demanda Insatisfecha

Existe una demanda insatisfecha cuando la cantidad demandada (importaciones) es mayor a la cantidad ofertada (exportaciones), lo cual provoca que el público no pueda acceder al producto y/o servicio. Esto sucede por diversos factores como problemas de precio,

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

disponibilidad de espacio suficiente para cubrir esas necesidades, localización no adecuada. Esta se puede ser cubierta por las nuevas empresas al menos una determinada cantidad cada una, depende de su capacidad productiva.

En la tabla N° 102 se puede observar la demanda insatisfecha que nosotros podríamos cubrir una parte conforme a nuestra capacidad productiva, que oscila del 2019 al 2022 en un valor en dólares de 12 mil unidades a 100 mil unidades.

Tabla Nº 102 DEMANDA INSATISFECHA EN DOLARES

	2013	2014	2015	2016	2017
EXPORTACIONES DE USA	60,307.00	116,934.00	121,366.00	158,311.00	227,600.00
PRODUCCIÓN NACIONAL	147,510.00	146,890.00	150,920.00	144,570.00	142,130.00
IMPORTACIONES DE USA	600,077.00	602,722.00	645,543.00	5,933,931.00	5,787,636.00

FUENTE: USDA (AGRICULTURE AND NURSERY PRODUCTS)
ELABORACIÓN PROPIA

18. Determinación de la demanda insatisfecha y objetivo

Tabla Nº 103 DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA Y OBJETIVO EN DOLARES

AÑO	DEMANDA (UNIDADES)	OFERTA (UNIDADES)	DEMANDA INSATISFECHA	DEMANDA INSATISFECHA OBJETIVO	PART. (%)	TOTAL ANUAL OBJETIVO
2013	600,077.00	207,817.00	392,260.00	28018.57	0.0%	-
2014	602,722.00	263,824.00	338,898.00	24207.00	0.0%	-
2015	645,543.00	272,286.00	373,257.00	26661.21	0.0%	-
2016	5,933,931.00	302,881.00	5,631,050.00	402217.86	0.0%	-
2017	5,787,636.00	369,730.00	5,417,906.00	386993.29	0.0%	-
2018	7,425,879.90	392,172.50	7,033,707.40	502407.67	0.0%	-
2019	8,996,512.60	428,460.80	8,568,051.80	659080.91	2.0%	13,181.62
2020	10,567,145.30	464,749.10	10,102,396.20	777107.40	3.0%	23,313.22
2021	12,137,778.00	501,037.40	11,636,740.60	895133.89	3.0%	26,854.02
2022	13,708,410.70	537,325.70	13,171,085.00	1013160.38	3.5%	35,460.61
2023	15,592,959.14	572,723.61	15,020,235.53	1155402.73	3.5%	40,439.10

FUENTE: TRADEMAP
ELABORACIÓN PROPIA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

19. EVALUACIÓN FINANCIERA

19.1. Análisis de Costos

Para lograr una unidad de criterio del presente punto, todos los equipos y máquinas involucrados en el proceso productivo fueron seleccionados en base al siguiente orden de prioridades:

- Disponibilidad en el mercado local.
- Precios.

Además, otro de los objetivos de este apartado es determinar las inversiones requeridas por el negocio, antes de su puesta en marcha.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

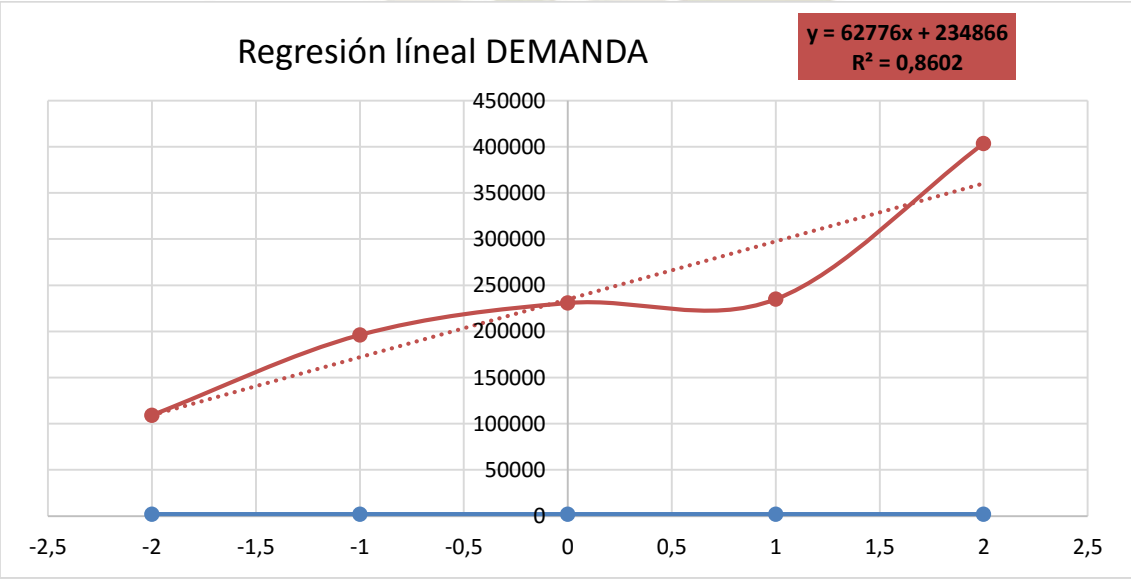
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

19.1.1. Ventas de orquídeas in vitro al mercado de Estados Unidos precios FOB

Tabla Nº 104 PROYECCIÓN DE VENTAS DE ORQUÍDEAS *IN VITRO* AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS PRECIO FOB (REGRESIÓN DE LA DEMANDA) EN DOLARES

Ventas de Orquídeas *In Vitro* a Mercado de Estados Unidos Precios FOB*			
	Año	Monto US$	% de crecimiento
-2	2013	109,163.00	
-1	2014	196,022.70	80%
0	2015	230,678.50	18%
1	2016	234,819.00	2%
2	2017	403,645.50	72%
3	2018	423,194.00	5%
4	2019	485,970.00	15%
5	2020	548,746.00	13%
6	2021	611,522.00	11%
7	2022	674,298.00	10%
* Partidas Arancelarias 060210 - 06029010			

Imagen Nª 61: REGRESIÓN LÍNEAL DE LA DEMANDA DE ESTADOS UNIDOS



Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

19.1.2. Requerimiento de capital

Tabla Nº 105 REQUERIMIENTO DE CAPITAL EN DOLARES

Inversión Inicial		AÑO 0
Plan de Inversión	**SOLES**	**DÓLARES**
1. Inversión en Intangibles	**2,806.00**	**863.38**
Minuta Notarial, Cuenta Corriente. (trámites)	500.00	**153.85**
Asesoria Legal	150.00	**46.15**
Asesoria Marketing	400.00	**123.08**
Registro de Marca	550.00	**169.23**
Creación pagina Web y redes Sociales	1,100.00	**338.46**
Licencias	106.00	**32.62**
2. Activos fijos (tangible)	**8,504.28**	**2,616.70**
Alquiler Almacen y Laboratorio + Garantias	4,800.00	**1,476.92**
Equipamiento	2,504.28	**770.55**
Instalaciones Laboratorio	1,200.00	**369.23**
Total Inversión A Intangible + A Fijo	**11,310.28**	**3,480.09**
3. Capital de trabajo costos operativos 4 meses	**149,433.88**	**45,979.65**
Inversión Inicial + Capital de trabajo	**160,744.16**	**49,459.74**
Recurso adquirido antes de inicio de actividades	50,000.00	**15,384.62**
Aporte propio	20,000.00	**6,153.85**
Requerimiento de capital	**90,744.16**	**27,921.28**

19.1.3. Plan de ventas

Tabla Nº 106 PLAN DE VENTAS (UND)

	Plan de Ventas (Und)*				
	2019	2020	2021	2022	2023
Ventas	13,920.00	17,400.00	21,750.00	27,188.00	33,985.00

* Crecimiento esperado 25% por año

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

19.1.4. Evolución de precios

Tabla Nº 107 EVOLUCIÓN DE PRECIOS EN DOLARES

	Evolución de precios (US$)*				
	2019	2020	2021	2022	2023
Precio Venta	16.80	17.09	17.39	17.70	18.01

* Crece de acuerdo a rangos meta de la FED 1.75%

19.1.5. Presupuesto de ventas

Tabla Nº 108 PRESUPUESTO DE VENTAS EN DOLARES

	Presupuesto de Ventas				
	2019	2020	2021	2022	2023
Ventas	233,856.00	297,435.60	378,300.90	481,160.31	611,975.77
IGV 18%	42,094.08	53,538.41	68,094.16	86,608.86	110,155.64
Total	275,950.08	350,974.01	446,395.07	567,769.17	722,131.41

* Ventas anuales monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT)(máximo 1 a 10 trabajadores)

19.1.6. Plan de producción

Tabla Nº 109 PLAN DE PRODUCCIÓN (UND)

	Plan de Producción (Und)				
	2019	2020	2021	2022	2023
Ventas planeadas	13,920.00	17,400.00	21,750.00	27,188.00	33,985.00
IF Productos terminados*	1,670.00	2,088.00	2,610.00	3,263.00	4,078.00
Subtotal	**15,590.00**	**19,488.00**	**24,360.00**	**30,451.00**	**38,063.00**
II Productos terminados	-	1,670.00	2,088.00	2,610.00	3,263.00
Producción Requerida	**15,590.00**	**17,818.00**	**22,272.00**	**27,841.00**	**34,800.00**
Producción Requerida + Merma	17,928.50	20,490.70	25,612.80	32,017.15	40,020.00

*Inventario final por política 12%

* Merma 15%

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

19.1.7. Materia prima

Tabla Nº 110 MATERIA PRIMA EN DOLARES

Materia prima (US$)	
Orquidea	0.62
Gel	1.69
Total	**2.31**

19.1.7.1. Evolución del costo de materia prima

Tabla Nº 111 EVOLUCIÓN DEL COSTOS MATERIA PRIMA EN DOLARES

	Evolución del Costo Materia Prima (US$)				
	2019	2020	2021	2022	2023
Costo materia prima*	2.31	2.38	2.45	2.52	2.60

* Rango meta según BCR 3%

19.1.7.2. Presupuesto de materia prima

Tabla Nº 112 PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA EN DOLARES

	Presupuesto de Materia Prima (US$)				
	2019	2020	2021	2022	2023
Presupuesto materia prima	41,373.46	48,704.82	62,706.05	80,736.93	103,945.07

19.1.8. Plan de producción de los costos indirectos de fabricación

Tabla Nº 113 COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN EN DOLARES

CIF (US$)	
Caja	0.62
Tubo	0.15
Soporte Tapa	3.08
Total	**3.85**

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

19.1.8.1. Evolución del costo indirecto de fabricación

Tabla Nº 114 CO EVOLUCIÓN DEL COSTO INDIRECTO DE FABRICACIÓN

STOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN EN DOLARES

	Evolución del CIF (US$)				
	2019	2020	2021	2022	2023
Costo indirecto de fabricación*	3.85	3.96	4.08	4.20	4.33

* Rango meta según BCR 3%

19.1.8.2. Presupuesto de costos indirectos de fabricación

Tabla Nº 115 PRESUPUESTO DE COSTO INDIRECTO DE FABRICACIÓN EN DOLARES

	Presupuesto de CIF (US$)				
	2019	2020	2021	2022	2023
Material de Laboratorio	409.32	467.66	584.29	730.11	912.33
Materiales Limpieza	893.67	1,021.38	1,276.70	1,595.93	1,994.84
CIF	68,955.77	81,174.70	104,510.08	134,561.55	173,241.78
Presupuesto ventas	70,258.76	82,663.74	106,371.06	136,887.59	176,148.95

19.1.9. Capacidad Productiva

Tabla Nº 116 PLAN DE PRODUCCIÓN EN DOLARES

	Tiempo (min)
Proceso de reproducción	10.00
Proceso de envasado	5.00
Tiempo total para la producción de 1 unidad	15.00

Capacidad de producción operario*día	32
Capacidad de producción operario*año	8,832.00
Capacidad de producción operario*año-Merma	7,508.00

	Operarios				
	2019	2020	2021	2022	2023
Ventas planeadas	17,928.50	20,490.70	25,612.80	32,017.15	40,020.00
Requerimiento Operarios	3.00	3.00	4.00	5.00	6.00

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

19.1.10. Presupuestos de Mano de obra directa (MOD)

Tabla Nº 117 PRESUPUESTO DE OPERARIOS ANUAL EN DOLARES

Operarios Sueldos Anual						
Detalle	**Porcentaje**	2019	2020	2021	2022	2023
Sueldo Unitario		286.15	294.74	303.58	312.69	322.07
ESSALUD	**9.00%**	25.75	26.53	27.32	28.14	28.99
Gratificaciones		286.15	294.74	303.58	312.69	322.07
Vacaciones		286.15	294.74	303.58	312.69	322.07
CTS		166.92	171.93	177.09	182.40	187.87
Sueldo Bruto Individual		311.91	321.26	330.90	340.83	351.05
Sueldo Operarios		13,446.37	13,849.76	19,020.34	24,488.68	30,268.01

19.1.11. Costo de ventas (MOD+CIF+MP)

Tabla Nº 118 PRESUPUESTO DE COSTO DE VENTAS (COSTO VARIABLE) EN DOLARES

	Presupuesto de Costo de Ventas (US$)				
	2019	**2020**	**2021**	**2022**	**2023**
Materia prima	41,373.46	48,704.82	62,706.05	80,736.93	103,945.07
CIF	70,258.76	82,663.74	106,371.06	136,887.59	176,148.95
MOD	13,446.37	13,849.76	19,020.34	24,488.68	30,268.01
Costo de ventas	**125,078.59**	**145,218.32**	**188,097.44**	**242,113.21**	**310,362.03**
IGV 18%	**22,514.15**	**26,139.30**	**33,857.54**	**43,580.38**	**55,865.17**
Costo de ventas INC IGV	**147,592.73**	**171,357.61**	**221,954.98**	**285,693.59**	**366,227.20**
Total unidades producidas	17,928.50	20,490.70	25,612.80	32,017.15	40,020.00
Costo producción Unitaria (CV)	**6.98**	**7.09**	**7.34**	**7.56**	**7.76**

19.1.12. Presupuesto de los Gastos Administrativos

19.1.12.1. Presupuesto del personal administrativo

Tabla Nº 119 PRESUPUESTO DEL PERSONAL ADMINISTRATIVO EN DOLARES

	Gastos Administrativos Sueldos Mensual (US$)				
	2019	**2020**	**2021**	**2022**	**2023**
Gerente General	1,076.92	1,109.23	1,142.51	1,176.78	1,212.09
Gerente Operaciones y logística	769.23	792.31	816.08	840.56	865.78
Gerencia de Adm y Finan	553.85	570.46	587.58	605.20	623.36
Total	**2,400.00**	**2,472.00**	**2,546.16**	**2,622.54**	**2,701.22**

Gastos Administrativos Sueldos Anual						
Detalle	**Porcentaje**	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**	**2023**
Sueldos Administrativos		2,400.00	2,472.00	2,546.16	2,622.54	2,701.22
ESSALUD	**9.00%**	216.00	222.48	229.15	236.03	243.11
Vacaciones		2,400.00	2,472.00	2,546.16	2,622.54	2,701.22
Gratificaciones		2,400.00	2,472.00	2,546.16	2,622.54	2,701.22
CTS		1,400.00	1,442.00	1,485.26	1,529.82	1,575.71
Sueldo Administrativos		**37,592.00**	**38,719.76**	**39,881.35**	**41,077.79**	**42,310.13**

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

19.1.12.2. Presupuesto de los servicios básicos y alquiler mensual (US$)

Tabla Nº 120 SERVICIOS BÁSICOS Y ALQUILER MENSUAL EN DOLARES

	Servicios básicos Monto US$
Electricidad	98.46
Agua	61.54
Teléfono	104.62
Internet	76.92
Alquiler	984.62
Total	1,326.15

19.1.12.3. Presupuesto total del gasto administrativo

Tabla Nº 121 SERVICIOS BÁSICOS, ALQUILER Y PERSONAL ADMINISTRATIVO EN DOLARES

	Servicios básicos , alquiler, y personal administrativo anual				
	2019	2020	2021	2022	2023
Servicios básicos	15,913.85	16,391.26	16,883.00	17,389.49	17,911.17
Sueldos administrativos	37,592.00	38,719.76	39,881.35	41,077.79	42,310.13
Total	53,505.85	55,111.02	56,764.35	58,467.28	60,221.30
IGV	2,864.49	2,950.43	3,038.94	3,130.11	3,224.01
Total + IGV	56,370.34	58,061.45	59,803.29	61,597.39	63,445.31

19.1.13. Presupuesto de los Gastos de Ventas

19.1.13.1. Gastos de ventas locales

Tabla Nº 122 GASTOS DE VENTAS LOCAL EN DOLARES

	Gastos de Venta Sueldos Mensual				
	2019	2020	2021	2022	2023
Vendedor	553.85	570.46	587.58	605.20	623.36
Total	553.85	570.46	587.58	605.20	623.36

Gastos de Venta Sueldos Anual						
Detalle	Porcentaje	2019	2020	2021	2022	2023
Sueldos Administrativos		553.85	570.46	587.58	605.20	623.36
ESSALUD	9.00%	49.85	51.34	52.88	54.47	56.10
Vacaciones		553.85	570.46	587.58	605.20	623.36
CTS		323.08	332.77	342.75	353.03	363.63
Gratificaciones		553.85	570.46	587.58	605.20	623.36
Bono no pensionable		97.44	123.93	157.63	200.48	254.99
Sueldo de vendedor		8,772.52	9,059.26	9,361.01	9,679.97	10,018.87

	2019	2020	2021	2022	2023
Personal de venta	8,772.52	9,059.26	9,361.01	9,679.97	10,018.87
Gasto de venta local	2,196.92	2,196.92	2,196.92	2,196.92	2,196.92
Total Gasto de Venta	10,969.44	11,256.18	11,557.94	11,876.90	12,215.79

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

19.1.13.2. Gastos de venta internacional

Tabla Nº 123 GASTOS DE MARKETING INTERNACIONAL

TOS DE VENTAS LOCAL EN DOLARES

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR
10	Papelería	100.00
1	Publicidad en línea	510.00
74	Muestras gratis	300.00
960	Merchandising	621.00
100	muestras de abono	80.00
COSTO DE TOTAL		**1,611.00**

Publicidad Google AdWords	10
otros gastos	200

Tabla Nº 124 FERIAS INTERNACIONALES EN DOLARES

FERIAS INTERNACIONALES	VALOR
Trendset (Estados Unidos)	4,800.00
Enflor & Garden Fair (Estados Unidos)	3,587.00
EXPO FLOR QUITO (Ecuador)	4,000.00
ExpoFlora (Brasil)	3,200.00
COSTO DE TOTAL	**15,587.00**

Tabla Nº 125 GASTOS DE VENTAS ITERNACIONAL EN DOLARES

Comisión para Agente Comercial						
Detalle	**Porcentaje**	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**	**2023**
Comisión para Agente Comercial	**10.00%**	9,948.83	12,436.04	15,545.05	19,431.66	24,289.58
Sueldo del Agente comercial		**9,948.83**	**12,436.04**	**15,545.05**	**19,431.66**	**24,289.58**

	2019	2020	2021	2022	2023
Agente comercial	9,948.83	12,436.04	15,545.05	19,431.66	24,289.58
Gasto de venta internacional	41,198.00	5,208.00	1,811.00	1,811.00	3,622.00
Total Gasto de Venta	**51,146.83**	**17,644.04**	**17,356.05**	**21,242.66**	**27,911.58**

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

19.1.14. Estructura de costos logísticos según INCOTERMS Aéreo

Tabla Nº 126 ESTRUCTURA DE COSTOS LOGISTICOS SEGÚN INCOTERMS AÉREO EN DOLARES

Estructura Costos Logísticos según Incoterms 2010 AEREO				
DESCRIPCIÓN DEL ENVÍO	PRODUCTO	Gervitro - Orquideas InVitro	PESO BRUTO LOTE	307.40
	INCOTERM 2010 PACTADO	CIP CALIFORNIA (AEROPUERTO) - FCA	PESO NETO LOTE	278.40
	ORIGEN	LIMA	PESO BRUTO CADA CAJA	5.30
	PUNTO DE EMBARQUE	AEROPUERTO JORGE CHAVEZ	PESO NETO CADA CAJA	4.80
	PUNTO DE DESEMBARQUE	AEROPUERTO DE LOS ANGELES - CALIFORNIA	TIPO EMBALAJE	Caja número 3
	DESTINO	LOS ANGELES - CALIFORNIA	PESO EMBALAJE CADA UNIDAD	0.50
TIPO DE ENVIO : AEREO	COSTO UNITARIO PRE-EXW USD	6.98	NUMERO DE CAJAS	58.00
	COSTO TOTAL PRE-EXW USD	8,092.77	NUMERO DE UNIDADES POR CAJA	20.00
	FORMA DE EXPORTACION	CIP CALIFORNIA (AEROPUERTO)-FCA	CANTIDAD DE UNIDADES	1,160.00
	PESO VOLUMEN	5.33	PESO VOLUMEN TOTAL	309.33

COSTO LOGISTICO / LUGAR	NOTAS	Costo Unit (USD)	Costo Por UNIDAD (USD)	Lote
Empaque, envase, embalaje	Caja de carton	2.20	0.11	127.60
Contrato forward o Seguro de cambio	No obligatorio		-	-
Seguro de crédito (SECREX)	Tasa 0.35%	0.35%	0.02	28.32
Certificado fitosanitario	1.677% de la UIT (4200)	70.43	0.06	70.43
Certificado de origen	1% de la 1 UIT	42.00	0.04	42.00
EXW AREQUIPA			7.15	8,361.12
Carga de mercancía	Estibadores y tarjadores	40.00	0.03	40.00
Transporte Arequipa - Lima	Transporte Interno	50.00	0.04	50.00
Agencia de aduanas	Gestionar tarifa todo incluido	120.00	0.10	120.00
Despacho de exportación	Verificar detalle de tarifario	100.00	0.09	100.00
Gastos Operativos	Aforo, verificacion, otros	30.00	0.03	30.00
FCA AEROPUERTO JORGE CHAVEZ			7.44	8,701.12
Flete internacional	USD 3.25 por Kg/ peso volumen	1,005.33	0.87	1,005.33
Uso Aeropuerto	USD 0.04 por Kg	12.37	0.01	12.37
Recargo Combustible	USD 0.45 por Kg	139.20	0.12	139.20
Seguridad	USD 0.05 por Kg	15.47	0.01	15.47
Handling / Supervision	Verificar (THC/O, Doc Fee, etc)	70.00	0.06	70.00
Emision de AWB	USD 25 por AWB	25.00	0.02	25.00
CPT CALIFORNIA (AEROPUERTO)			8.53	9,968.50
Seguro (0.55%) Valor CPT (Ver Minimos)	Se sugiere contratar puerta a puerta	0.55%	0.047	47.86
CIP CALIFORNIA (AEROPUERTO)			8.58	10,016.35
COSTO TOTAL DE EXPORTACION			1.60	1,859.74
COSTO TOTAL DE EXPORTACION			0.46	537.92

1. Los costos logísticos indicados son referenciales y pueden variar (incrementarse los conceptos o reducirse) de acuerdo a la operatividad de cada puerto, tipo de carga, usuario.
2. La esencia de los Incoterms 2010 está determinado por el punto de transferencia de riesgo
3. Se debe desagregar los costos de la cadena logística para evitar que estos se dupliquen
4. Incoterms 2010 nos da criterios para organizar una cadena logística, pero el acuerdo entre partes prevalece, debemos estar atentos a usos y costumbres
5. En DDP se debe tener claro la estructura tributaria del país de destino y el tratamiento de estos impuestos.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

6. EN FABRICA / EX WORK: Se usa este término cuando el importador paga el servicio de aduanas y el flete internacional puerta a puerta. Se debe tener en consideración que la autoridad aduanera peruana exige una factura que señale el valor FOB para la devolución del Drawback. Así mismo, se debe tener en cuenta que al ser una exportación se debe realizar la declaración de exportación definitiva. El uso de este Incoterm podría generar conflictos con la autoridad aduanera en Perú. Su uso también puede restar competitividad al producto exportado pues los costos de EXW a FCA (aduanas, terminal, handling, etc.) están gravados por IGV y son facturados al importador quien no puede aplicar este impuesto como crédito fiscal.
7. FRANCO TRANSPORTISTA / FCA: Se debe tener en consideración que la autoridad aduanera en Perú exige una factura que señale el valor FOB para la devolución del Drawback. Así mismo, se debe tener en cuenta que al ser una exportación se debe realizar la declaración de exportación definitiva. Comercio Internacional sugiere utilizar este término para carga aérea y debemos señalar que refleja mejor la operatividad de las exportaciones en el Perú.
8. TRANSPORTE PAGADO HASTA / CPT: Se usa cuando exportador paga el servicio de aduana y el flete internacional. Significa que el vendedor entrega la mercancía al porteador o a otra persona designada por el vendedor en un lugar acordado. La Cámara de Comercio Internacional sugiere utilizar este término para carga aérea y debemos señalar que refleja mejor la operatividad de las exportaciones en el Perú.
9. TRANSPORTE Y SEGURO PAGADOS HASTA / CIP: Se usa cuando exportador paga el servicio de aduana, el flete internacional y el seguro. Significa que el vendedor entrega la mercancía al porteador o a otra persona designada por el vendedor en un lugar acordado. La póliza de seguro contra el riesgo del comprador de pérdida o daño es pagada por el exportador. Es recomendable que el Agente de Carga Aéreo contratado cuente con una eficiente red de corresponsales.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

19.1.15. Gasto financiero

Tabla Nº 127 GASTO FINANCIERO EN DOLARES

Prestamo	27,921.28
n	5
i	24%

1.81%

n	Interés	Capital	Cuota
0.00			
1.00	6,701.11	3,469.16	10,170.26
2.00	5,868.51	4,301.75	10,170.26
3.00	4,836.09	5,334.17	10,170.26
4.00	3,555.89	6,614.37	10,170.26
5.00	1,968.44	8,201.82	10,170.26

	Gasto Financiero				
	2019	**2020**	**2021**	**2022**	**2023**
Interés	6,701.11	5,868.51	4,836.09	3,555.89	1,968.44
Capital	3,469.16	4,301.75	5,334.17	6,614.37	8,201.82

19.1.16. Equipamiento

Tabla Nº 128 EQUIPAMIENTO EN DOLARES

	Inversión					
	2018	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**	**2023**
Autoclave	800.00					
Destilador	876.92					
Refrigerados	199.69					
Balanza Electronica	507.69					
Microondas	119.97					
Autoclave 2				2,461.54		
Auto					15,000.00	
Total	2,504.28	-	-	2,461.54	15,000.00	-

19.1.17. Depreciación

Tabla Nº 129 DEPRECIACIÓN EN DOLARES

	Depreciación						
	2018	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**	**2023**	Valor Salvamento
Equipos 1		250.43	250.43	250.43	250.43	250.43	1,252.14
Autoclave 2				246.15	246.15	246.15	1,723.08
Auto					3,000.00	1,500.00	10,500.00
Total		**250.43**	**250.43**	**496.58**	**3,496.58**	**1,996.58**	13,475.22

Maquinaria y Equipo: 10% anual

Automóvil : 5% anual

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

19.1.18. Estructura de inversiones

Tabla Nº 130 ESTRUCTURA DEINVERSIONES EN DOLARES

Estructura de Inversiones y fuentes de financiamiento					
Descripción	**Monto**	**Capital Semilla StartUp Peru**	**Aporte propio 30% del Capital no reembolsable de StartUp Peru**	**Financiamiento Banco**	**TOTAL**
Monto Total en USD	49,459.74	15,384.62	6,153.85	27,921.28	
Participacion en %	100%	31%	12%	56%	
Activos Fijos					
Equipamiento	770.55	239.68	95.87	434.99	**2,616.70**
Instalaciones de Laboratorio	369.23	114.85	45.94	208.44	
Alquiler+ Garantia	1,476.92	459.40	183.76	833.76	
Activos Intangibles					
Minuta Notarial, Cuenta Corriente. (trámites)	153.85	47.85	19.14	86.85	**863.38**
Asesoria Legal	46.15	14.36	5.74	26.06	
Asesoria Marketing	123.08	38.28	15.31	69.48	
Registro de Marca	169.23	52.64	21.06	95.54	
Creación pagina Web y redes Sociales	338.46	105.28	42.11	191.07	
Licencias	32.62	10.15	4.06	18.41	
Capital De Trabajo					
Gastos fijos y variables para implementacion (4 meses)	45,979.65	14,302.12	5,720.85	25,956.68	**45,979.65**

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

19.1.19. Flujo de caja

Tabla Nª 131 FLUJO DE CAJA EN DOLARES

FLUJO DE CAJA						
	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Ventas		233,856.00	297,435.60	378,300.90	481,160.31	611,975.77
Costo de ventas (costos variables)	-	125,078.59	- 145,218.32	- 188,097.44	- 242,113.21	- 310,362.03
Utilidad Bruta		108,777.41	152,217.28	190,203.46	239,047.10	301,613.74
Gastos Administrativos	-	53,505.85	- 55,111.02	- 56,764.35	- 58,467.28	- 60,221.30
Gastos de Ventas local	-	10,969.44	- 11,256.18	- 11,557.94	- 11,876.90	- 12,215.79
Gasto de Ventas internacional	-	51,146.83	- 17,644.04	- 17,356.05	- 21,242.66	- 27,911.58
Gastos de exportación	-	22,316.85	- 27,896.06	- 34,870.08	- 43,588.40	- 54,485.50
Depreciación	-	250.43	- 250.43	- 496.58	- 3,496.58	- 1,996.58
Utilidad antes de Impuestos	-	29,411.98	40,059.55	69,158.47	100,375.28	144,782.99
Impuesto a la renta		8,823.59	- 12,017.87	- 20,747.54	- 30,112.58	- 43,434.90
Utilidad despues de Impuestos	-	20,588.38	28,041.69	48,410.93	70,262.69	101,348.10
Depreciación		250.43	250.43	496.58	3,496.58	1,996.58
Activos fijos	-2,616.70					
Activos intangibles	-863.38					
Capital de trabajo	-45,979.65					
Valor residual						13,475.22
Flujo de caja económico	- 49,459.74	- 20,337.96	28,292.12	48,907.51	73,759.28	116,819.89
Préstamo	27,921.28					
Fondo de Inversión Estatal	15,384.62					
Gasto financiero (Interés)		-6,701.11	-5,868.51	-4,836.09	-3,555.89	-1,968.44
Capital		-3,469.16	-4,301.75	-5,334.17	-6,614.37	-8,201.82
Tasa de garantía 7%		-1,954.49				
Ahorro Fiscal		2,010.33	1,760.55	1,450.83	1,066.77	590.53
Flujo de caja Financiero	**- 6,153.85**	**- 30,452.38**	**19,882.41**	**40,188.07**	**64,655.78**	**107,240.16**

Flujo de caja Financiero	**- 6,153.85**	**- 30,452.38**	**19,882.41**	**40,188.07**	**64,655.78**	**107,240.16**
Flujo de caja financiero acumulado		**- 36,606.22**	**- 10,569.97**	**60,070.48**	**104,843.85**	**171,895.94**
Flujo de caja económico	- 49,459.74	- 20,337.96	28,292.12	48,907.51	73,759.28	116,819.89
Flujo de caja economico Acumulado		- 69,797.70	7,954.16	77,199.63	122,666.79	190,579.17

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

19.2. Índices Financieros

19.2.1. Punto de equilibrio

Punto de equilibrio es un concepto de las finanzas que hace referencia al nivel de ventas donde los costos fijos y variables se encuentran cubiertos

Tabla Nª 132 RESUMEN DE CUADRO DE COSTOS EN DOLARES

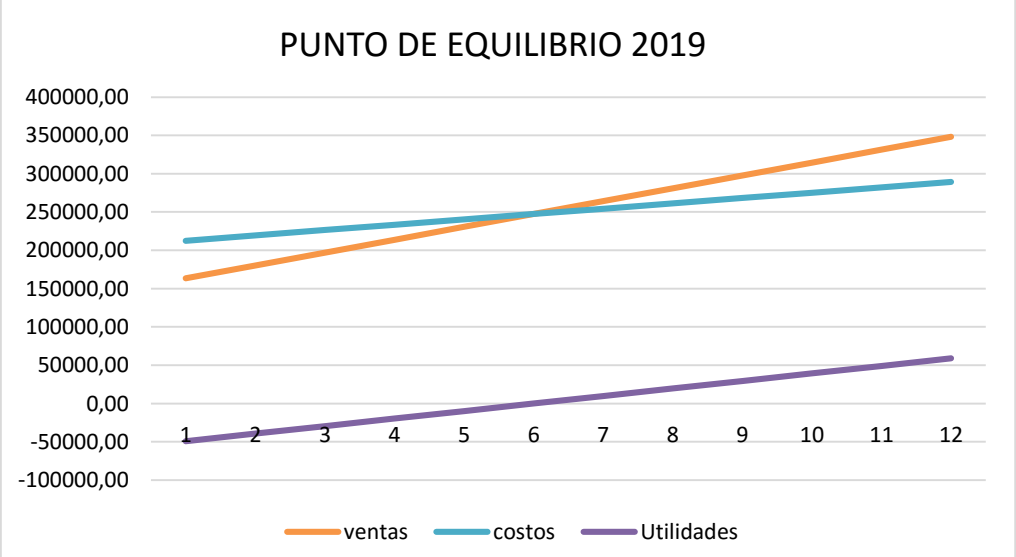
$$P.E.E. = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{1-\left(\frac{\text{COSTOS VARIABLES}}{\text{VENTAS NETAS}}\right)}$$

Año	Ventas	CV	CF	P
2019	233,856.00	125,078.59	144,640.07	16.80
2020	297,435.60	145,218.32	117,775.81	17.09
2021	378,300.90	188,097.44	125,384.50	17.39
2022	481,160.31	242,113.21	138,731.13	17.70
2023	611,975.77	310,362.03	156,802.60	18.01

Tabla Nº 131 PUNTO DE EQUILIBRIO

Año	En valor:	En unidades:	Utilidades
2019	310,955.62	14,723.92	0.00
2020	230,136.28	11,769.38	0.00
2021	249,380.69	12,476.99	0.00
2022	279,241.68	13,687.59	0.00
2023	318,153.26	15,294.74	0.00

Imagen Nª 62 PUNTO DE EQUILIBRIO 2019



Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

19.2.2. Valor Actual Neto

VAN: El valor actual neto consiste en traer al presente los beneficios netos que se tendrán en el futuro proyectado para el horizonte del proyecto.

VANE: Miden el valor agregado comercial o del negocio, independientemente del esquema de financiamiento de la empresa

VAF: Miden el valor agregado financiero para los accionistas considerando el esquema de financiamiento.

VANE	49,236.62
VANF	85,952.47

Tabla Nº 132 VALOR ACTUAL ECONOMICO

VAN ECONOMICO	
INICIO	- 49,459.74
AÑO 1	- 20,337.96
AÑO 2	28,292.12
AÑO 3	48,907.51
AÑO 4	73,759.28
AÑO 5	171,895.94

Tabla Nº 133 VALOR ACTUAL FINANCIERO

VAN FINANCIERO	
INICIO	- 6,153.85
AÑO 1	- 30,452.38
AÑO 2	19,882.41
AÑO 3	40,188.07
AÑO 4	64,655.78
AÑO 5	107,240.16

Después de 5 años de ejercicio el valor neto de la empresa en ambos valores actuales es positivo lo que significa para la empresa una valorización optimista.

19.2.3. Tasa interna de Retorno (TIR)

TIR es la abreviatura utilizada habitualmente para denominar la tasa interna de rentabilidad o de retorno de un proyecto de inversión. Este concepto tiene una utilidad particular cuando queremos conocer la rentabilidad que nos genera un proyecto de inversión que requiere una

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

serie de desembolsos a lo largo del tiempo y que, también en distintos momentos, permite obtener una serie de ingresos.

TIRE: Es aquella tasa de interés cuyo valor corresponde a los méritos propios del proyecto de todos los ingresos generados durante la vida del proyecto menos los gatos generados por el proyecto sin tener en cuenta los gastos por concepto de pago al capital y los intereses correspondientes.

TIRF: Corresponde al análisis del flujo de monetario de ingresos correspondiente a los bienes y servicios producidos por el proyecto más los préstamos recibidos por terceros y el flujo monetario de egresos por concepto de costos de producción más los pagos del servicio de la deuda, así como los intereses.

Imagen Nª 63: TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

FÓRMULA

$$TIR = R1 + (R2 - R1)\ \frac{VAN +}{(VAN +) - (VAN -)}$$

R1=	Tasa de descuento que origina el VAN+
R2=	Tasa de descuento que origina el VAN (-)
(VAN-)=	Valor actual neto negativo de fondos
(VAN+)=	Valor actual neto positivo de fondos

Tabla Nº 134 TIR

TirF	85.03%
TirE	45.62%

19.2.4. Costo de oportunidad del capital

Es el rendimiento esperado de la mejor alternativa de inversión con igual riesgo. No es un indicador de rentabilidad y sirve para evaluar el aporte propio. El COK nos ayuda a saber si existe alguna mejor alternativa, con igual riesgo, en la que podríamos invertir. Nos indica, entonces, cuál es la alternativa equivalente.

$$((RB+RBN) +RIND) /5) +Pr+ Inf$$

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla Nº 135 COSTO DE OPORTUNIDAD DEL CAPITAL

COK		
Rentabilidad bolsa	15.00%	Rb
Rentabilidad banco	7.00%	Rbn
Rentabilidad industria	24.00%	Rind
Prima riesgo pais	1.33%	Pr
Inflación	3.00%	Inf

COK	**13.53%**

19.2.5. Costo medio ponderado de capital

Es la tasa de descuento que se utiliza para descontar los flujos de caja futuros a la hora de valorar un proyecto de inversión.

$$Ke\ E/(E+D) + Kd\ (1-T)\ \ D/(E+D)$$

Tabla Nº 136 COSTO MEDIO PONDERADO DE CAPITAL

WACC		
Costo fondos propios	25.00%	Ke
Costo deuda financiera	24.00%	Kd
Fondos propios	615384.62%	E
Deuda Financiera	2792127.92%	D
IR	30.00%	T

WACC 1	0.05
WACC2	0.14
WACC	**18.28%**

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

19.2.6. Relación beneficio-coste (B/C)

Compara de forma directa los beneficios y los costes. Para calcular la relación (B/C), primero se halla la suma de los beneficios descontados, traídos al presente, y se divide sobre la suma de los costes también descontados.

Tabla Nº 137 RELACIÓN BENEFICIO-COSTE (B/C)

B/C	= **VAN BENEFICIO**	=	1,149,088.91
	VAN COSTOS		986,368.50
B/C =	1.16		

VNA Ingresos	1,149,088.91
VNA Costos	986,368.50
B/C	1.16

Significa que la relación entre costos y beneficios es de 1.19 es decir, que de cada $1, recibirá $0.16.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

DISCUSIÓN

1. La exportación de las orquídeas *in vitro* se encuentra dispensada de la obtención de permisos fitosanitarios y otros trámites administrativos, lo que nos otorga una ventaja comercial notable para el desarrollo de nuestra empresa. El 90% de las exportaciones originarias del Perú entran libre de aranceles a los E.E.U.U. con un arancel preferencial de 0% para todos los productos peruanos beneficiados por la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas.
2. Según el análisis de los principales proveedores de los 4 mercados potenciales de orquídeas *in vitro*, el que tiene menor concentración del mercado es Países bajos, con un porcentaje del 32.21% de participación por parte de su primer proveedor, y un 15% del segundo. A pesar de que Países Bajos tenga menor concentración del mercado, se puede observar que es el principal proveedor de los 4 mayores importadores, lo cual hace que sea descartado como posible mercado destino, ya que resulta siendo nuestro principal competidor. Ellos tienen una gran producción local y además importan una gran cantidad, lo que dificulta ingresar a ese mercado
3. De acuerdo a las estadísticas de exportación, los principales destinos de las exportaciones de orquídeas peruanas son Estados Unidos (400,645), Alemania (46,345), Japón (13,018), Singapur (9,863) y Guatemala (1,230).
4. Las características económicas, comerciales y sociales favorables que posee Estados Unidos son las siguientes:

- ✓ Importante tasa promedio de 2% de crecimiento de las importaciones entre el 2013 al 2017, la cual se ha mantenido estable.
- ✓ Tiene una gran población de 326, 625, 791 habitantes, la cual significa una mayor cantidad de clientes potenciales.
- ✓ El inglés es el idioma oficial del mundo globalizado, lo que permite entablar relaciones comerciales con mayor facilidad.
- ✓ Cuenta con una amplia variedad de días festivos, los cuales pueden ser una oportunidad de venta para nuestro producto (orquídeas *in vitro*).
- ✓ Su estilo de negociación se caracteriza por ser práctico y el ritmo de la negociación es muy rápido.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

- ✓ Indicadores económico sólidos: El dólar como moneda mundial, su PBI es alto (14,99 billones USD), nivel de inflación bajo (2.4%) tasa de desempleo baja (3.8%).
- ✓ Se cuenta con excelente disponibilidad para el transporte aéreo y marítimo, el tiempo de llegada es mínimo, por la vía área tarda como máximo 7 días y por la vía marítima, demora como máximo 20 días.
- ✓ Óptimos canales de distribución, como importadores y distribuidores confiables. También cuenta con cadenas de supermercados grandes y de renombre.

5. Los Ángeles es el estado que mejor precio unitario paga por orquídeas *in vitro $ 18.28 valor unitario FOB,* tiene el mayor consumo en valor FOB, el cual asciende a $ 41549142.00 de orquídeas *in vitro*. Por lo tanto, el mejor mercado destino dentro de Estados Unidos es Los Ángeles.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

CONCLUSIONES

1. Se determina que dentro de los cuatro mercados más atractivos y rentables para la exportación de orquídeas in vitro que son Alemania, Estados Unidos, Francia y Países Bajos. Se cuenta con una demanda mundial total de 720 millones de dólares. Entre estos cuatro mercados hemos elegido al país de Estados Unidos habida cuenta que es uno de los mayores importadores de orquídeas del mundo, ostentando prácticamente el 11% de la participación mundial, tiene características económicas favorables y nos permite beneficiarnos de convenios comerciales que eliminan barreras arancelarias por lo que nuestro producto carece de restricciones en cuanto al ingreso al mercado. Las orquídeas están incluidas en la categoría F y A, lo cual significa que reciben un tratamiento especial libre de aranceles. Cuenta con el ingreso promedio más alto de 59 mil dólares per cápita, lo cual da a conocer un ingreso adquisitivo mayor a los demás países. En cuestión de su logística tiene el precio del flete más bajo USD 3.15/Kg. Cuenta con dos rutas 1ra con 8 escalas tiempo de tránsito 56 minutos, 2da 3 escalas 23 minutos, con 92 líneas aéreas. El 80% de las especies de orquídeas se encuentran amenazadas, por eso se encuentran dentro de la CITES. Por lo cual para su exportación se requiere, certificado fitosanitario brindado por SENASA, y la licencia de funcionamiento para un centro de propagación (laboratorio) es otorgada por SERFOR.

2. Las partidas arancelarias utilizadas para el análisis y con la cuales pretendemos trabajar son:

   - Partida arancelaria en destino: 06029020
   - Partida arancelaria en origen: 06029010 / 060210

3. Se determinó que el distrito con mayor consumo en USA es los Ángeles con 41 millones y medio de consumo FOB, Es el distrito que paga el mayor precio FOB unitario USD 18.28. Cuenta con un total de habitantes de 18 millones. El comprador de los ángeles opina que los beneficios de los servicios en línea incluyen la facilidad y conveniencia de comprar las 24 horas al día, 7 días de la semana. También que brinda la posibilidad de comprar variedad a nivel mundial y la posibilidad de encontrar distintos precios, y variedades difíciles de encontrar en el mercado local. En cuestiones internacionales los principales 4 mercados importadores, tienen precios promedio FOB unitarios de Estados Unidos ($16.71), Alemania ($11.50), Francia ($7.80) y Holanda ($17.93).

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

4. Se determina que, en el mercado de Estados Unidos, la demanda insatisfecha se encontrará alrededor de 659 mil unidades en el año 2019, lo que nos ofrece un vasto mercado en el cual posicionarnos. Pretendemos abarcar solo 2% de ese total, es decir 13 mil unidades anuales.

5. Los dos canales de distribución que usaremos es a través de las redes sociales - venta en línea, y a través de un agente comercial, al cual se le pagará por medio de comisiones. La estrategia de promoción internacional que usaremos es la participación en ferias internacionales, para introducir nuestro producto y conseguir un posible agente comercial. También se ofrecerá un servicio post venta, como descuentos especiales por compras repetitivas y brindar consejos y recomendaciones.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

RECOMENDACIONES

1. La exportación de orquídeas in vitro al mercado estadounidense tiene una alta posibilidad de éxito, puesto que dicho tipo de orquídeas son un obsequio innovador, contenido en soportes artísticos y que principalmente cuentan con mayor tiempo de vida que las rosas o flores naturales comercializadas por las floristerías, en tanto las orquídeas in vitro perecen como mínimo a los 6 meses aproximadamente mientras que las flores y rosas se marchitan en menos de un mes.
2. Como exportador se tiene dos beneficios a los cuales pueden acceder al saldo a favor (devolución del IGV del costo de producción) y el Drawback (4%). Gestionar Drawback, en caso el exportador – productor importe algún insumo para la producción del producto final.
3. Como primera exportación trabajar con un seguro de crédito (SECREX), Lo cual califica si la empresa importadora es confiable para ofrecerle un crédito, ya sea a 30 días o más dependiendo lo acordado. Este seguro también te cubre el 80% o 90% en caso el importador no te pague, y su tasa es de 0.35% (Prima) sobre el valor exportado.
4. No recomendamos el uso del Incoterm 2010 DDP pues implica el pago de los impuestos en destino lo cual genera riesgos al exportador cuando el importador no paga a tiempo los impuestos y se generan costos de almacenamiento eventualmente la incautación o destrucción de la mercadería por las autoridades aduaneras. El IVA lo pagaría el exportador, lo que se toma como costo, pero si lo paga el importador es un crédito fiscal
5. Trabajar en Incoterm FCA/FOB cuando se tiene mejores precios en el transporte internacional.
6. Sea cual sea la modalidad que se escoja como forma de pago, se debe tomar en cuenta que debe existir un documento que respalde siempre al exportador, el cuál sería un Contrato de compra venta internacional.
7. Otorgarle el certificado de origen al cliente para que en destino no pague ningún tipo de arancel
8. Los exportadores deben consultar y enviar al comprador el borrador de las etiquetas para que los apruebe (antes de imprimirlas). Deben estar en idioma ingles y debe mencionar la frase “reproducidas artificialmente”.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

APHIS s.f Información sobre el mercado destino, Estados Unidos. Fecha de consulta: 04 de Agosto del 2018. https://www.aphis.usda.gov/aphis/ourfocus/importexport

CENSUS S.f Oficina de censo de los Estados Unidos - Datos estadísticos. En: CENSUS. Fecha de consulta: 18 de Agosto del 2018. https://www.census.gov/

CLEMENTS
1989 Catalogue of Australian Orchidaceae. En: Encyclopedia of Life. Fecha de consulta: 01 de Agosto del 2018. http://eol.org/pages/14857/details

CITES s.f Convention on International Trade in Endagered Species of Wild Fauna and Flora. En: CITES. Fecha de Consulta: 18 de septiembre del 2018. https://www.cites.org/

COMPAÑÍA DE FLORES 2016 Ventas anuales de flores. En: Flores San Valentín 2018. Fecha de consulta: 01 de Agosto del 2018. http://www.valentinstagblumen.net/blumenversand-warum-ist-er-praktisch/jaehrlicher-umsatz-mit-blumen/

DATAUSA J.(2018) s.f Data of Maps, Cities & Places, Universities and Latest Stories from Unit States. En: DATAUSA. Fecha de consulta: 27 de Septiembre del 2018. https://datausa.io/profile/geo/california/?compare=los-angeles-ca#economy

DATAWEB UNITAD STATES S.f USITC Interactive Tariff and Trade En: DataWeb. Fecha de consulta: 18 de Agosto del 2018. https://dataweb.usitc.gov/scripts/user_set.asp

Dodson, C. & Escobar, R. (1993). Orquídeas Nativas del Ecuador. Medellín: Editorial Colina. Vol. 1. AA-Dracula.

FLORAL DAILY 2017 Exportar flores y plantas hacia un nuevo récord de € 6 billones. En:Floral Daily. Pp.01.Fecha de consulta: 01 de Agosto del 2018.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

http://www.floraldaily.com/article/13133/NL-Export-flowers-and-plants-towards-new-record-of-%C2%806-billion

Kew World Checklist of Selected Plant Families s.f Orchidaceae. En: Encyclopedia of Life. Fecha de consulta: 01 de Agosto del 2018. http://eol.org/pages/14857/details

MINISTERIO DEL AMBIENTE 2017 Orquídeas del Perú y herramientas para su identificación, Perú. Fecha de consulta: 04 de Agosto del 2018. https://gobpe-production.s3.amazonaws.com/uploads/document/file/11797/Orqu%C3%ADdeas_del_Per%C3%BA_y_herramientas_para_su_identificaci%C3%B3n.pdf

MUÑOS, Melania Y Victor M. JIMENEZ 2008 CAPSULE DEVELOPMENT, *IN VITRO* GERMINATION AND PLANTLET ACCLIMATIZATION IN PHRAGMIPEDIUM HUMBOLDTII, P. LONGIFOLIUMANDP. EN: Lankesteriana International Journal on Orchidology Universidad de Costa Rica. . Fecha de consulta: 01 de Agosto del 2018. https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/lankesteriana/article/view/7924/7558

NG, Chyuam-Yih; NM Saleh Y FQ Zaman 2007 Multiplicación *in vitro* de la rara y en peligro de extinción de la orquídea, Paphiopedilum rothschildianum (Orchidaceae). En: African Journals Online.Universiti Putra Malaysia. Fecha de consulta: 01 de Agosto del 2018. https://www.ajol.info/index.php/ajb/article/view/78416/68774

OMC s.f Información técnica sobre las normas de origen. En: Organización Mundial del comercio.Fecha de consulta: 01 de Agosto del 2018. https://www.wto.org/spanish/tratop_s/roi_s/roi_info_s.htm

PAULINA RESTREPO RAMOS Y OTROS. 2001 Orquideas. En: Atles of Diversity. España .Fecha de consulta: 01 de Agosto del 2018. http://www.atlasdeladiversidad.net/en/node/547

PENTA TRANSACTION S.f. Base de datos de importaciones y exportaciones a nivel mundial. En: Penta Transaction. Fecha de consulta: 1 de Agosto del 2018. https://v5.penta-transaction.com/PortalPenta/

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Ponce Alfonso, Ovidio y otros 2011. En: Manual de Técnicas de Cultivo de Plantas Ornamentales s.f Orchidaceae. Fecha de consulta: 01 de Agosto del 2018. http://repositorio.geotech.cu/jspui/handle/1234/1657

PROMPERÚ S.f. En: La Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo o PromPerú es una entidad dependiente del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú. PROMPERU. Fecha de consulta: 1 de Agosto del 2018. https://www.promperu.gob.pe/

SAUTER,Mike 2016 Consumo de Flores en Estados Unidos. En: 24/7 Wall St. ANÁLISIS PROFUNDO Y COMENTARIOS PARA ESTADOS UNIDOS Y GLOBAL. . Fecha de consulta: 01 de Agosto del 2018. https://247wallst.com/special-report/2018/04/19/most-popular-flowers-in-every-state/

SENASA s.f Requisitos Fitosanitarios para la exportación de plantas *in vitro*. En: EL Servicio Nacional de Sanidad Agraria. Fecha de consulta: 25 de Agosto del 2018. https://www.senasa.gob.pe/senasa/

SERFOR s.f Centro de Propagación de especies ornamentales de flora Silvestres. En: Servicio Forestal y de Fauna Silvestre. Fecha de consulta: 01 de Agosto del 2018. https://www.serfor.gob.pe/wp-content/uploads/2017/03/Centros-de-Propagaci%C3%B3n-Flora-Silvestre.pdf

SERFOR 2015 Guía de identificación de orquídeas con mayor demanda comercial. En: En: Servicio Forestal y de Fauna Silvestre. Fecha de consulta: 01 de Agosto del 2018. https://www.serfor.gob.pe/wp-content/uploads/2016/03/GUIA-DE-ORQUIDEAS.pdf

SIICEX S.f. Información sobre comercio exterior y exportaciones peruanas. Estadísticas, productos exportados y estudios de mercados. En: SIICEX. Fecha de consulta: 19 de septiembre del 2018. http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=160.00000

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

TODO SOBRE JARDINERÍA s.f Fichas Técnicas y Cuidado.En: Todo sobre jardinería. Fecha de consulta: 01 de Agosto del 2018. https://conocesobre.com/todosobrejardineria/laelia-ficha-tecnica-y-cuidados/

FRANCEAGRIMER 2016 Revisión anual 2015 del comercio exterior de productos de consumo Horticultura . En: Datos e informes de FranceAgriMer. Archivo de PDF. Francia .2016 pp .1-16. http://www.franceagrimer.fr/content/download/45371/432316/file/BIL-HORTI%20Com%20Ext%202015.pdf

TRADEMAP: S.f. Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas. En:
Trade Map. Fecha de consulta: 3 de Agosto del 2018. https://www.trademap.org/Index.aspx?AspxAutoDetectCookieSupport=1

WOLVERTON 1996 *How to Grow Fresh Air*.New York: Penguin Books.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

ANEXOS

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

ANEXO 1

Procedimiento 1: Certificado Fitosanitario, Certificados Fitosanitarios de Reexportación y Certificados de exportación de productos procesados o industrializados de origen vegetal.

SOLICITUD DE NUEVO CERTIFICADO, ADDENDUM O COPIA DE CERTIFICADO FITOSANITARIO DE EXPORTACIÓN O REEXPORTACIÓN DE PLANTAS, PRODUCTOS VEGETALES U OTROS ARTÍCULOS REGLAMENTADOS

SEÑOR JEFE DE ÁREA DE SANIDAD VEGETAL/ RESPONSABLE DEL CENTRO DE TRÁMITE DOCUMENTARIO /RESPONSABLE DEL PUESTO DE CONTROL DE LA DIRECCIÓN EJECUTIVA.

PARTE I: DEL CERTIFICADO A MODIFICAR, ADJUNTAR ADDENDUM O EMITIR NUEVO CERTIFICADO O COPIA CERTIFICADA											
	NUEVO CERTIFICADO								ADDENDUM		
1	N° DEL CERTIFICADO FITOSANITARIO EMITIDO							2	FECHA DE EMISIÓN		
PARTE I. INFORMACIÓN DE LA EMPRESA SOLICITANTE											
3	NOMBRE O RAZÓN SOCIAL							4	R.U.C. N°		
5	DOMICILIO LEGAL AV./Calle/Jr.									6	N°
7	URBANIZACIÓN			8	DISTRITO			9	PROVINCIA		
10	DEPARTAMENTO		11	TELÉFONO		12	FAX		13	EMAIL	
14	NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL								15	N° DNI:	
PARTE II. INFORMACIÓN DEL AGENTE DE ADUANAS											
16	NOMBRE O RAZÓN SOCIAL							17	R.U.C. N°		
18	DOMICILIO LEGAL Av./Calle/Jr.									19	N°
20	URBANIZACIÓN			21	DISTRITO			22	PROVINCIA		
23	DEPARTAMENTO		24	TELÉFONO		25	FAX		26	EMAIL	
27	NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL								28	N° DNI:	
PARTE III: DATOS A MODIFICAR EN NUEVO CERTIFICADO, ADJUNTAR ADDENDUM O EMITIR NUEVO CERTIFICADO											
	NUEVO CERTIFICADO * Presentar Certificado Fitosanitario original								ADDENDUM		
29	N° DEL CERTIFICADO FITOSANITARIO EMITIDO							30	FECHA DE EMISIÓN		
PARTE IV. MODIFICACIÓN O EMISIÓN DE ADDENDUM											
31	NOMBRE/RAZÓN SOCIAL DEL IMPORTADOR			32	DIRECCIÓN DEL IMPORTADOR			33	PAÍS DE DESTINO		
34	PUESTO DE CONTROL DE SALIDA	35	PARTIDA ARANCELARIA	36	PRODUCTO	37	PESO NETO	38	CANTIDAD DE ENVASES		
39	PUNTO DE LLEGADA										
*** DECLARO BAJO JURAMENTO QUE EL MOTIVO DE PÉRDIDA DEL CERTIFICADO ES EL SIGUIENTE:**											

NOTA: La fecha de emisión del certificado original no debe exceder los 60 días de su emisión

Para lo cual me comprometo a asumir los costos que demande la misma y al cumplimiento de las medidas fitosanitarias que disponga el Inspector de Cuarentena del SENASA.

Lugar y fecha,

.....

EXPORTADOR O REPRESENTANTE LEGAL

FIRMA Y NOMBRE COMPLETO

SELLO DE LA EMPRESA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

ANEXO 2

Procedimiento 2: Certificación fitosanitaria de Lugares de producción.

SOLICITUD PARA LA CERTIFICACIÓN FITOSANITARIA DEL LUGAR DE PRODUCCIÓN

SEÑOR JEFE DE ÁREA DE SANIDAD VEGETAL / RESPONSABLE DEL CENTRO DE TRÁMITE DOCUMENTARIO DE LA DIRECCIÓN EJECUTIVA

PARTE I. INFORMACIÓN DE LA EMPRESA SOLICITANTE									
1	NOMBRE O RAZÓN SOCIAL						2	R.U.C. / DNI N°	
3	DOMICILIO LEGAL Av./Calle/Jr.						4	N°	
5	URBANIZACIÓN			6	DISTRITO		7	PROVINCIA	
8	DEPARTAMENTO	9	TELÉFONO		10	FAX	11	EMAIL	
12	NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL						13	N° DNI:	
PARTE II. DEL LUGAR DE PRODUCCIÓN									
	CERTIFICACIÓN DE LUGAR								
	N° CERTIFICADO								
14	CÓDIGO DEL LUGAR DE PRODUCCIÓN				15	NOMBRE			
	COD. SEDE	COD. PRODUCTOR	COD. N° Lugar de Producción		16	DIRECCIÓN			
17	DEPARTAMENTO		PROVINCIA				19	DISTRITO	
20	ZONA	21	SECTOR				22	SUBSECTOR	
PARTE III. DATOS DE LA ESPECIE VEGETAL (declarar el total especies y área exportable)									
23	NOMBRE COMÚN	24	NOMBRE CIENTÍF	25	VARIEDAD	26	ÁREA DE EXPORT.	27	RENDIMIENTO	28	ÁREA A CERTIF
29	FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES/ SIEMBRA (aplicable para sem			30	FECHA FINAL DE ACTIVIDADES / COSECHA / INDUCCIÓN FLORAL(1)						

(1) aplica para certificación de flores

*** EL EXPEDIENTE SOLO SERA TRAMITADO SI CONTIENE LA SIGUIENTE INFORMACIÓN:**

1 Croquis de caminos y vias de comunicación.
2 Descripción de las prácticas fitosanitarias que se realizan habitualmente en el campo.
3 Boleta de pago o validación de pago en el sistema.

Para lo cual me comprometo a asumir los costos que demande la misma y al cumplimiento de las medidas que disponga el Inspector de Cuarentena del SENASA.

Lugar y fecha,

.....

PRODUCTOR O REPRESENTANTE LEGAL
FIRMA Y NOMBRE COMPLETO
SELLO DE LA EMPRESA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

ANEXO 3

Procedimiento 3: Certificación de Plantas de Tratamiento y/o empaque.

SOLICITUD PARA LA CERTIFICACIÓN DE PLANTAS DE TRATAMIENTO Y/O EMPAQUE

SEÑOR JEFE DE ÁREA DE SANIDAD VEGETAL / RESPONSABLE DEL CENTRO DE TRÁMITE DOCUMENTARIO DE LA DIRECCIÓN EJECUTIVA

PARTE I: DEL SERVICIO SOLICITADO									
	CERTIFICACIÓN								
PARTE I. INFORMACIÓN DE LA EMPRESA SOLICITANTE									
1	NOMBRE O RAZÓN SOCIAL					2	R.U.C. N°		
3	DOMICILIO LEGAL Av./Calle/Jr.					4	N°		
5	URBANIZACIÓN		6	DISTRITO		7	PROVINCIA		
8	DEPARTAMENTO	9	TELÉFONO	10	FAX	11	EMAIL		
12	NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL					13	N° DNI:		
PARTE II. DEL TIPO DE CERTIFICACIÓN									
	a. PLANTA DE TRATAMIENTO				b. PLANTA DE TRATAMIENTO Y EMPAQUE				
	c. PLANTAS DE EMPAQUE (1)								
14	FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES		15	FECHA FINAL DE ACTIVIDADES					
PARTE III. DE LA ESPECIE VEGETAL									
16	ESPECIE(S) A TRATAR, EMPACAR O INSPECCIONAR				17	PARTIDA ARANCELARIA			
PARTE V: DE LA PLANTA DE TRATAMIENTO Y/O EMPAQUE Ó CENTRO DE INSPECCIÓN									
18	NOMBRE/RAZÓN SOCIAL	19	DIRECCIÓN						
20	DEPARTAMENTO	21	PROVINCIA		22	DISTRITO			

(1) incluye para el ensamblado de embalajes de madera importada

*** EL EXPEDIENTE SOLO SERA TRAMITADO SI CONTIENE LA SIGUIENTE INFORMACIÓN:**

PARA PLANTAS EMPACADORAS, DE TRATAMIENTO DE TRATAMIENTO Y EMPAQUES

1 Planos de planta e información de los equipos.
2 Boleta de pago o validación de pago en el sistema.

Para lo cual me comprometo a asumir los costos que demande la misma y al cumplimiento de las medidas fitosanitarias qu dispongа el Inspector de Cuarentena del SENASA.

Lugar y fecha,

.....

EXPORTADOR O REPRESENTANTE LEGAL
FIRMA Y NOMBRE COMPLETO
SELLO DE LA EMPRESA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

ANEXO 4

Procedimiento 4: Inspección del Tratamiento Hidrotérmico.

SOLICITUD DE INSPECCIÓN PARA LA CERTIFICACIÓN FITOSANITARIA PARA LA EXPORTACIÓN O REEXPORTACIÓN DE PLANTAS, PRODUCTOS VEGETALES Y OTROS ARTÍCULOS REGLAMENTADOS, Y CERTIFICACIÓN DE EXPORTACIÓN PARA PRODUCTOS PROCESADOS E INDUSTRIALIZADOS DE ORIGEN VEGETAL

SEÑOR JEFE DE ÁREA DE SANIDAD VEGETAL/ RESPONSABLE DEL CENTRO DE TRÁMITE DOCUMENTARIO/RESPONSABLE DEL PUESTO DE CONTROL DE LA DIRECCIÓN EJECUTIVA.

PARTE I: DEL SERVICIO SOLICITADO											
EXPORTACIÓN		REEXPORTACIÓN		PRODUCTOS PROCESADOS							
PARTE I. INFORMACIÓN DEL EXPORTADOR											
1	NOMBRE O RAZÓN SOCIAL					2	R.U.C/D.N.I. N°				
3	DOMICILIO LEGAL Av./Calle/Jr.								4	N°	
5	URBANIZACIÓN		6	DISTRITO			7	PROVINCIA			
8	DEPARTAMENTO	9	TELÉFONO		10	FAX		11	EMAIL		
12	NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL							13	N° DNI:		
PARTE II. INFORMACIÓN DEL AGENTE DE ADUANAS											
14	NOMBRE O RAZÓN SOCIAL					15	R.U.C. N°				
16	DOMICILIO LEGAL Av./Calle/Jr.								17	N°	
18	URBANIZACIÓN		19	DISTRITO			20	PROVINCIA			
21	DEPARTAMENTO	22	TELÉFONO		23	FAX		24	EMAIL		
25	NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL							26	N° DNI:		
PARTE III. DATOS DEL IMPORTADOR											
27	NOMBRE/RAZÓN SOCIAL				28	DIRECCIÓN					
PARTE IV: DATOS DE LA PLANTA, PRODUCTO VEGETAL U OTRO ARTÍCULO REGLAMENTADO A CERTIFICAR											
29	PARTIDA ARANC	30	NOMBRE COMÚN		31	NOMBRE CIENTÍFICO		32	CANTID. Y TIPO DE ENVASE		
33	VARIEDAD	34	PESO NETO (Kg)		35	DEPARTAMENTO DE ORIGEN		36	MARCA DISTINTIVA		
PARTE V. DATOS DEL ENVÍO											
37	UBICACIÓN DEL ENVÍO:										
	PLANTA DE TRATAMIENTO Y EMPAQUE (PTE)					PLANTA EMPACADORA (PE)					
	PLANTA DE TRATAMIENTO (PT)					ALMACÉN/PUESTO DE CONTROL					
38	N° DE CERTIFICADO	39	NOMBRE/RAZÓN SOCIAL			40	DIRECCIÓN				
41	NOMBRE/RAZÓN SOCIAL DEL ALMACÉN										
42	FECHA DE INSPECCIÓN				43	HORA DE INSPECCIÓN					
44	FECHA DE EMBARQUE				45	FECHA DE DESEMBARQUE					
46	USO DESTINADO	47	PAÍS DE ORIGEN (para reexportación)			48	PAÍS DE DESTINO				
49	MEDIO DE TRANSPORTE	50	PUESTO DE CONTROL DE SALIDA			51	PUNTO DE LLEGADA				
PARTE VI. TRATAMIENTO CUARENTENARIO SOLICITADO											
52	TRATAMIENTO CUARENTENARIO		SI		No			53	TIPO DE TRATAMIENTO		
PARTE VII. DATOS DE DESTINO DEL PRODUCTO (para producto inspeccionado en departamento de origen)											
	PLANTA DE TRATAMIENTO Y EMPAQUE (PTE)					PLANTA EMPACADORA (PE)					
	PLANTA DE TRATAMIENTO (PT)										
54	N° DE CERTIFICADO PT Y/O E	55	NOMBRE/RAZÓN SOCIAL			56	DIRECCIÓN				

1	El producto a certificar requiere con procedimientos específicos previos a la certificación.	
2	Exportador solicita Certificación adjuntando requisitos de la ONPF del país de destino.	
3	Exportador solicita Certificación s/adjuntar requisitos de la ONPF del país de destino, c/antecedentes de exportación.	
4	Exportador solicita Certificación s/adjuntar requisitos y s/antecedentes de exportación, para envíos de las categorías 2 y 3 (muestra) excepto los comprendidos en el punto 1 o que se encuentren en negociación.	

* EN CASO DE REEXPORTACIÓN, EL EXPEDIENTE SOLO SERA TRAMITADO SI SE ADJUNTA EL CERTIFICADO FITOSANITARIO EXPEDIDO POR LA ONPF DEL PAÍS DE ORIGEN.

Para lo cual me comprometo a asumir los costos que demande la misma y al cumplimiento de las medidas fitosanitarias que disponga el Inspector de Cuarentena del SENASA.

Lugar y fecha,

.....

EXPORTADOR O REPRESENTANTE LEGAL
FIRMA Y NOMBRE COMPLETO
SELLO DE LA EMPRESA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

ANEXO 5

PROCEDIMIENTO 5: CERTIFICACIÓN DEL TRATAMIENTO DE FRÍO PARA PRODUCTOS VEGETALES DE EXPORTACIÓN.

SOLICITUD DE INSPECCIÓN PARA LA CERTIFICACIÓN FITOSANITARIA PARA LA EXPORTACIÓN O REEXPORTACIÓN DE PLANTAS, PRODUCTOS VEGETALES Y OTROS ARTÍCULOS REGLAMENTADOS, Y CERTIFICACIÓN DE EXPORTACIÓN PARA PRODUCTOS PROCESADOS E INDUSTRIALIZADOS DE ORIGEN VEGETAL

SEÑOR JEFE DE ÁREA DE SANIDAD VEGETAL/RESPONSABLE DEL CENTRO DE TRÁMITE DOCUMENTARIO/RESPONSABLE DEL PUESTO DE CONTROL DE LA DIRECCIÓN EJECUTIVA.

PARTE I: DEL SERVICIO SOLICITADO

EXPORTACIÓN ☐ REEXPORTACIÓN ☐ PRODUCTOS PROCESADOS ☐

PARTE I. INFORMACIÓN DEL EXPORTADOR

1	NOMBRE O RAZÓN SOCIAL					2	R.U.C/D.N.I. N°		
3	DOMICILIO LEGAL Av/Calle/Jr.							4	N°
5	URBANIZACIÓN		6	DISTRITO		7	PROVINCIA		
8	DEPARTAMENTO	9	TELÉFONO	10	FAX	11	EMAIL		
12	NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL					13	N° DNI:		

PARTE II. INFORMACIÓN DEL AGENTE DE ADUANAS

14	NOMBRE O RAZÓN SOCIAL					15	R.U.C. N°		
16	DOMICILIO LEGAL Av/Calle/Jr.							17	N°
18	URBANIZACIÓN		19	DISTRITO		20	PROVINCIA		
21	DEPARTAMENTO	22	TELÉFONO	23	FAX	24	EMAIL		
25	NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL					26	N° DNI:		

PARTE III. DATOS DEL IMPORTADOR

27	NOMBRE/RAZÓN SOCIAL	28	DIRECCIÓN

PARTE IV: DATOS DE LA PLANTA, PRODUCTO VEGETAL U OTRO ARTÍCULO REGLAMENTADO A CERTIFICAR

29	PARTIDA ARANC	30	NOMBRE COMÚN	31	NOMBRE CIENTÍFICO	32	CANTID. Y TIPO DE ENVASE
33	VARIEDAD	34	PESO NETO (Kg)	35	DEPARTAMENTO DE ORIGEN	36	MARCA DISTINTIVA

PARTE V. DATOS DEL ENVÍO

37 UBICACIÓN DEL ENVÍO:
PLANTA DE TRATAMIENTO Y EMPAQUE (PTE) ☐ PLANTA EMPACADORA (PE) ☐
PLANTA DE TRATAMIENTO (PT) ☐ ALMACÉN/PUESTO DE CONTROL ☐

38	N° DE CERTIFICADO	39	NOMBRE/RAZÓN SOCIAL	40	DIRECCIÓN
41	NOMBRE/RAZÓN SOCIAL DEL ALMACÉN				
42	FECHA DE INSPECCIÓN			43	HORA DE INSPECCIÓN
44	FECHA DE EMBARQUE			45	FECHA DE DESEMBARQUE
46	USO DESTINADO	47	PAÍS DE ORIGEN (para reexportación)	48	PAÍS DE DESTINO
49	MEDIO DE TRANSPORTE	50	PUESTO DE CONTROL DE SALIDA	51	PUNTO DE LLEGADA

PARTE VI. TRATAMIENTO CUARENTENARIO SOLICITADO

52	TRATAMIENTO CUARENTENARIO SI ☐ No ☐	53	TIPO DE TRATAMIENTO

PARTE VII. DATOS DE DESTINO DEL PRODUCTO (para producto inspeccionado en departamento de origen)

PLANTA DE TRATAMIENTO Y EMPAQUE (PTE) ☐ PLANTA EMPACADORA (PE) ☐
PLANTA DE TRATAMIENTO (PT) ☐

54	N° DE CERTIFICADO PT Y/O E	55	NOMBRE/RAZÓN SOCIAL	56	DIRECCIÓN

1	El producto a certificar requiere con procedimientos específicos previos a la certificación.	☐
2	Exportador solicita Certificación adjuntando requisitos de la ONPF del país de destino.	☐
3	Exportador solicita Certificación s/adjuntar requisitos de la ONPF del país de destino, c/antecedentes de exportación.	☐
4	Exportador solicita Certificación s/adjuntar requisitos y s/antecedentes de exportación, para envíos de las categorías 2 y 3 (muestra) excepto los comprendidos en el punto 1 o que se encuentren en negociación.	☐

* EN CASO DE REEXPORTACIÓN, EL EXPEDIENTE SOLO SERA TRAMITADO SI SE ADJUNTA EL CERTIFICADO FITOSANITARIO EXPEDIDO POR LA ONPF DEL PAÍS DE ORIGEN.

Para lo cual me comprometo a asumir los costos que demande la misma y al cumplimiento de las medidas fitosanitarias que disponga el Inspector de Cuarentena del SENASA.

Lugar y fecha,

.....
EXPORTADOR O REPRESENTANTE LEGAL
FIRMA Y NOMBRE COMPLETO
SELLO DE LA EMPRESA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

ANEXO 6

REQUISITOS PARA LA AUTORIZACIÓN DE EXPORTACIÓN DE ORQUIDEAS

PRODUCTOS VEGETALES Y OTROS ARTÍCULOS REGLAMENTADOS, Y CERTIFICACIÓN DE EXPORTACIÓN PARA PRODUCTOS PROCESADOS E INDUSTRIALIZADOS DE ORIGEN VEGETAL

SEÑOR JEFE DE ÁREA DE SANIDAD VEGETAL/ RESPONSABLE DEL CENTRO DE TRÁMITE DOCUMENTARIO /RESPONSABLE DEL PUESTO DE CONTROL DE LA DIRECCIÓN EJECUTIVA.

PARTE I: DEL SERVICIO SOLICITADO

EXPORTACIÓN ☐ REEXPORTACIÓN ☐ PRODUCTOS PROCESADOS ☐

PARTE I. INFORMACIÓN DEL EXPORTADOR

1	NOMBRE O RAZÓN SOCIAL					2	R.U.C/D.N.I. N°		
3	DOMICILIO LEGAL Av./Calle/Jr.							4	N°
5	URBANIZACIÓN		6	DISTRITO		7	PROVINCIA		
8	DEPARTAMENTO	9	TELÉFONO	10	FAX	11	EMAIL		
12	NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL					13	N° DNI:		

PARTE II. INFORMACIÓN DEL AGENTE DE ADUANAS

14	NOMBRE O RAZÓN SOCIAL					15	R.U.C. N°		
16	DOMICILIO LEGAL Av./Calle/Jr.							17	N°
18	URBANIZACIÓN		19	DISTRITO		20	PROVINCIA		
21	DEPARTAMENTO	22	TELÉFONO	23	FAX	24	EMAIL		
25	NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL					26	N° DNI:		

PARTE III. DATOS DEL IMPORTADOR

27	NOMBRE/RAZÓN SOCIAL	28	DIRECCIÓN

PARTE IV: DATOS DE LA PLANTA, PRODUCTO VEGETAL U OTRO ARTÍCULO REGLAMENTADO A CERTIFICAR

29	PARTIDA ARANC	30	NOMBRE COMÚN	31	NOMBRE CIENTÍFICO	32	CANTID. Y TIPO DE ENVASE		
33	VARIEDAD	34	PESO NETO (Kg)	35	DEPARTAMENTO DE ORIGEN	36	MARCA DISTINTIVA		

PARTE V. DATOS DEL ENVÍO

37 UBICACIÓN DEL ENVÍO:

PLANTA DE TRATAMIENTO Y EMPAQUE (PTE) ☐ PLANTA EMPACADORA (PE) ☐

PLANTA DE TRATAMIENTO (PT) ☐ ALMACÉN/PUESTO DE CONTROL ☐

38	N° DE CERTIFICADO	39	NOMBRE/RAZÓN SOCIAL	40	DIRECCIÓN
41	NOMBRE/RAZÓN SOCIAL DEL ALMACÉN				
42	FECHA DE INSPECCIÓN			43	HORA DE INSPECCIÓN
44	FECHA DE EMBARQUE			45	FECHA DE DESEMBARQUE
46	USO DESTINADO	47	PAÍS DE ORIGEN (para reexportación)	48	PAÍS DE DESTINO
49	MEDIO DE TRANSPORTE	50	PUESTO DE CONTROL DE SALIDA	51	PUNTO DE LLEGADA

PARTE VI. TRATAMIENTO CUARENTENARIO SOLICITADO

52	TRATAMIENTO CUARENTENARIO SI ☐ No ☐			53	TIPO DE TRATAMIENTO

PARTE VII. DATOS DE DESTINO DEL PRODUCTO (para producto inspeccionado en departamento de origen)

PLANTA DE TRATAMIENTO Y EMPAQUE (PTE) ☐ PLANTA EMPACADORA (PE) ☐

PLANTA DE TRATAMIENTO (PT) ☐

54	N° DE CERTIFICADO PT Y/O E	55	NOMBRE/RAZÓN SOCIAL	56	DIRECCIÓN

1 El producto a certifcar requiere con procedimientos específicos previos a la certificación. ☐

2 Exportador solicita Certificación adjuntando requisitos de la ONPF del país de destino. ☐

3 Exportador solicita Certificación s/adjuntar requisitos de la ONPF del país de destino, c/antecedentes de exportación. ☐

4 Exportador solicita Certificación s/adjuntar requisitos y s/antecedentes de exportación, para envíos de las categorías 2 y 3 (muestra) excepto los comprendidos en el punto 1 o que se encuentren en negociación. ☐

* EN CASO DE REEXPORTACIÓN, EL EXPEDIENTE SOLO SERA TRAMITADO SI SE ADJUNTA EL CERTIFICADO FITOSANITARIO EXPEDIDO POR LA ONPF DEL PAÍS DE ORIGEN.

Para lo cual me comprometo a asumir los costos que demande la misma y al cumplimiento de las medidas fitosanitarias que disponga el Inspector de Cuarentena del SENASA.

Lugar y fecha,

.....

EXPORTADOR O REPRESENTANTE LEGAL
FIRMA Y NOMBRE COMPLETO
SELLO DE LA EMPRESA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

ANEXO 7

CERTIFICADO DE ORIGEN

United States - Peru Trade Promotion Agreement **CERTIFICATE OF ORIGIN** **(Instructions on reverse, according to US-Peru TPA Implementation instructions)**	**Acuerdo de Promoción Comercial Perú - Estados Unidos** **CERTIFICADO DE ORIGEN** **(Instrucciones al reverso, según instrucciones para la implementación del APC Perú- EE.UU)**
1. Importer´s legal name, address, telephone and e-mail: Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del importador	2. Exporter´s legal name, address, telephone and e-mail: Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del exportador:
3. Producer´s legal name, address, telephone and e-mail: Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del productor:	4. Blanket Period: / Período que cubre: From: / Desde: To: / Hasta:
5. Description of good: / Descripción de la Mercancía:	
6. Tariff Classification: / Clasificación Arancelaria:	
7. Preference Criterion: / Criterio preferencial:	
8. Invoice Number: / Número de la Factura	
9. Country of Origin: / País de Origen	
I certify that: - The Information on this document is true and accurate and I assume the responsibility for proving such representations. I understand that I am liable for any false statements or material omissions made on or in connection with this document; - I agree to maintain, and present upon request, documentation necessary to support this certification, and to inform, in writing, all persons to whom the Certificate was given of any changes that could affect the accuracy or validity of this certification; - The goods originated in the territory of one or more of the Parties, and comply with the origin requirements specified for those goods in the United States-Peru Trade Promotion Agreement. There has been no further production or any other operation outside the territories of the parties, other than unloading, reloading, or any other operations necessary to preserve the good, and goods have remained under customs control; - This certification consists of _____ pages, including all attachments.	Yo certifico que: - La información contenida en este documento es verdadera y exacta y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que soy responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha en o con relación al presente documento; - Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido de la presente certificación, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes entregue el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo; - Las mercancías son originarias del territorio de una o ambas Partes y cumplen con todos los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Acuerdo de Promoción Comercial Perú-Estados Unidos. No ha habido otro procesamiento ulterior o ninguna otra operación fuera de los territorios de las Partes, con excepción de la descarga, recarga o cualquier otra operación necesaria para mantener la mercancía en buenas condiciones, y las mercancías han permanecido bajo control aduanero; - Esta certificación se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos.
Authorized Signature: / Firma autorizada:	Enterprise: / Empresa:
Name: / Nombre:	Title: / Cargo:
Date: / Fecha:	Telephone: / Teléfono:	Fax: / Fax:
11. Remarks: / Observaciones:	

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

INSTRUCCIONES PARA COMPLETAR EL CERTIFICADO DE ORIGEN, SEGÚN EL MEMORANDUM DE INSTRUCCIONES PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL ACUERDO DE PROMOCION COMERCIAL PERU - ESTADOS UNIDOS ESTABLECIDO POR LA *US CUSTOMS AND BORDER PROTECTION*

Para los fines de obtener trato arancelario preferencial, este documento deberá ser llenado de manera legible y completa por el importador, exportador o productor de la mercancía. El importador será responsable de presentar el certificado de origen para solicitar tratamiento preferencial para una mercancía importada al territorio.

Campo 1: Indique la razón social completa, la dirección (incluyendo el país), el número de teléfono y correo electrónico del importador.

Campo 2: Indique la razón social completa, la dirección (incluyendo el país), el número de teléfono y correo electrónico del exportador (si es diferente al productor).

Campo 3: Indique la razón social completa, la dirección (incluyendo el país), el número de teléfono y correo electrónico del productor (si es conocido).

Campo 4: Si el certificado ampara varios embarques de mercancías idénticas descritas en el Campo 5, proporcione el período que cubre el certificado (máximo 12 meses). "DESDE" es la fecha desde la cual el Certificado será aplicable respecto de la mercancía amparada por el Certificado. "HASTA" es la fecha en que expira el período que cubre el certificado. La importación de la mercancía para la cual se solicita trato arancelario preferencial en base a este Certificado, debe efectuarse entre estas fechas.

Campo 5: Proporcione una descripción completa de la mercancía. La descripción deberá ser lo suficientemente detallada para relacionarla con la descripción de la mercancía contenida en la factura y en la nomenclatura del Sistema Armonizado (SA).

Campo 6: Para la mercancía descrita en el Campo 5, identifique la clasificación arancelaria a seis o más dígitos, como esté especificado para cada mercancía en las reglas de origen.

Campo 7: Para la mercancía descrita en el Campo 5, indique el criterio de origen aplicable. Las reglas de origen se encuentran en el Capítulo Tres (textiles y confecciones) y Capítulo Cuatro del Acuerdo, así como en el Anexo 3-A (Reglas de Origen Específicas para mercancías textiles y del vestido) y el Anexo 4.1 (Reglas de Origen Específicas) del Acuerdo. Con el fin de acogerse al trato arancelario preferencial, cada mercancía debe cumplir con alguno de siguientes criterios de origen:

Criterio de origen	***Artículo del APC***
La mercancía se obtiene en su totalidad o es producida enteramente en el territorio de una o de ambas partes;	4.1(a)
La mercancía es producida enteramente en el territorio de una o de ambas Partes; y (i) cada uno de los materiales no originarios utilizados en la producción de la mercancía sea objeto del correspondiente cambio de clasificación arancelaria especificado en el Anexo 4.1 ó el Anexo 3-A del Acuerdo; o (ii) la mercancía cumple con el correspondiente requisito de valor de contenido regional u otro requisito especificado en el Anexo 4.1 o en el Anexo 3-A, y la mercancía satisfaga todos los demás requisitos aplicables del Capítulo 4 del Acuerdo.	4.1(b)
La mercancía es producida enteramente en el territorio de una o de ambas Partes exclusivamente a partir de materiales originarios.	4.1(c)

Campo 8: Si el certificado ampara sólo un embarque, incluir el número de la factura.

Campo 9: Identifique el nombre del país de origen ("PE" para las mercancías originarias del Perú exportadas a los Estados Unidos)

Campo 10: Este campo debe ser completado, firmado y fechado por el emisor del certificado de origen (importador, exportador o productor). La fecha debe ser aquélla en que el Certificado haya sido completado y firmado.

Campo 11: Este campo sólo deberá ser utilizado cuando exista alguna observación en relación con este certificado, entre otros, cuando la mercancía descrita en el Campo 5 haya sido objeto de una resolución anticipada o una resolución sobre clasificación o valor de los materiales, indique la autoridad emisora, número de referencia y la fecha de emisión.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

ANEXO 8

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO TEÓRICO

1. MARCO TEÓRICO

1.1. PROBLEMA

Análisis de factibilidad de exportación de orquídeas *in vitro* peruanas al mercado de los Ángeles en Estados Unidos en el 2018

1.2. DESCRIPCIÓN

El Perú es uno de los doce países considerados de mayor mega diversidad. Se estima que posee entre el 60 y 70% de la diversidad biológica del mundo. Un claro ejemplo de esto, es sin lugar a dudas, el vasto número de especies de orquídeas que tiene. Con cerca de 2600 variedades, el Perú se posiciona como uno de los países con el número más representativo de especies de orquídeas. (LOZANO, Eduardo Pp.01).

En el mercado de flores han surgido nuevas tendencias, como el aumento del canal no especializado que surte a supermercados y minoristas. Incluso hay una tendencia creciente en la venta online directa, la cual es más exigente en cuanto a requisitos (Prom Perú, pp. 14)

El mercado mundial busca nuevos diseños y un suministro constante de flores para cubrir la demanda durante todo el año. Esto lo demuestra el aumento en la demanda por capullos cortados para ramos ornamentales, que pasó de 6 millones de dólares a más de 70 millones entre el 2013 y el 2017. Cada año aumenta la demanda de flores producidas de forma sostenible (Prom Perú, pp.14).

En países como los Estados Unidos, el mercado de flores se considera de gran impulso, ya que el consumidor compra este tipo de productos para regalo y no forma parte de sus hábitos de consumo regulares, más bien se trata de un producto de ocasiones especiales, por lo que la programación de cultivos debe darse de forma que se encuentre disponible la mayor parte del año.

El Perú envía flores al mundo por un monto aproximado anual de 14 millones de dólares, con una expansión de 2% en los últimos 5 años . Los principales destinos para el mercado de flores son Estados Unidos, con USD 7 millones en importaciones en el 2016 y, Holanda, con USD 5 millones, en ambos casos, con una leve mejoría respecto al 2015 (Trade map , pp. 01)

La demanda de flores de Estados Unidos ha crecido 4% en los últimos años. Dentro de las importaciones de flores, las más dinámicas son las orquídeas, los lirios y las alstroemerias. Así,

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

en el último año (2016), Estados Unidos ha importado alrededor de 135 mil unidades de orquídeas. Actualmente, el precio de una orquídea oscila entre 40 dólares hasta cien mil dólares (Orquídea de colección). Por ello, es previsible que en un futuro inmediato, la industria nacional considere rentable, atractiva y dinámica la exportación de orquídeas. Los principales proveedores de orquídeas para Estados Unidos, son Taiwán, seguido de Países Bajos y Tailandia (Trade Map, pp.01)

Hay que tener en cuenta que el mercado de Orquídeas no se puede comparar de manera exacta con el resto de mercados de flores que actualmente exporta el Perú. La diferencia radica en su cultivo, reproducción, forma, color y variedades y principalmente en que la orquídea posee un precio muy bien cotizado en el mercado internacional.

Las ciudades con mayor cantidad de exportaciones de esquejes de orquídeas, son Lima y Moyobamba, entre otras. Dichas ciudades exportaron en el 2016 más de $ 38 mil. Las regiones en las que se puede encontrar mayor número de esquejes de orquídeas son: San Martín, Moyobamba, Amazonas, Piura, Huánuco, Junín, Pasco y Cusco (Vargas Requejo Mayra Rubi , pp.04). A pesar de tantas zonas productivas, y variedad de especies, el cultivo de orquídeas en el Perú es muy incipiente, son muy pocas las empresas que se dedican a este negocio de forma legal, apenas el 10% (RPP noticias, pp.01).

Lamentablemente, existen cientos de establecimientos que practican la comercialización ilegal de orquídeas, los cuales venden sin el menor conocimiento de las leyes, permisos e incluso el valor real de esta flor a nivel internacional y por lo mismo las ofrecen a precios por debajo de su valor real (RPP Noticias, pp.01).

En la selva central hay muchos traficantes que aprovechan la cercanía de las zonas productivas a la ciudad de Lima para transportar las orquídeas de manera más fácil y rápida, de esta manera se comercializan ilegalmente sus diferentes especies desde ciudades, como Tingo María, Oxapampa o Chanchamayo. Estas acciones han ocasionado que estén en peligro muchas de estas especies, haciendo que todas las orquídeas sean consideradas vulnerables, por lo que las han incluido en la lista de especies protegidas por el Estado y que requieren de una certificación CITES (Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestre), la que indica que solo las especies de orquídeas que se encuentran incluidas en los Apéndices I y II del CITES pueden ser comercializadas. Estos grupos de orquídeas están compuestos de géneros que incluyen híbridos de Phragmipedium, Masdevallia, Cattleya, Lepanthes, Catasetum y Stanhopea., *(Diario Correo 2016).*

En el mercado mundial de flores hay mucho por mejorar y alcanzar frente a nuestros competidores globales de la región : Colombia (registra USD 1329 millones) , y Ecuador (USD

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

834 millones). Estos países han desarrollado industrias que aprovechan la exposición en ferias globales y las oportunidades de la logística marítima para exportar flores cortadas, un gran ejemplo de esto, son los más de 900 contenedores enviados al 2016 según RABOBANK. Ecuador ha creado una certificación para sus flores basada en el cumplimiento de 6 estándares sociales y ambientales. El Perú tiene un gran potencial para desarrollar su industria de floricultura y aprovechar estas tendencias (Prom Perú,pp. 14) .

Walter Hildebrant, dueño de uno de los más grandes viveros de orquídeas en el Perú, indica que para estimular la comercialización y el desarrollo sostenible de las zonas productivas de orquídeas, es necesario que se promueva la formalización de viveros, dando mayores facilidades y agilizando los trámites y por otro lado es importante hacer más investigación al respecto, ya que existen cuatro o cinco especies que son nuevas en la ciencia, y aún no han podido ser catalogadas y suponemos que son blanco de comercialización indiscriminada que puede llevar a estas especies poco conocidas a su extinción. Parte de la amenaza que pueden sufrir estas especies es la falta de conocimiento del manejo por parte de los productores por lo que se debe mejorar el conocimiento y desarrollar capacidades en la reproducción tanto natural como *in vitro* así como en la gestión comercial para el mercado nacional e internacional, de esta manera se tendrá una buena opción de desarrollo sustentable en la zonas productoras de Orquídeas (El comercio. pp. 01).

Perú cuenta con las condiciones necesarias para convertirse en un gran productor y exportador de flores a escala mundial, posee ventajas comparativas respecto a los competidores tradicionales, las cuales deben ser aprovechadas al máximo a fin de mejorar el desempeño de este sector, no sólo generando ingresos para el país, sino que además creando puestos de trabajo (La República, pp.01).

1.2.1. CAMPO

1.2.1.1. ÁREA

Área: Ingeniería comercial.

1.2.1.2. LÍNEA

Línea: Negocios Internacionales

1.2.2. TIPO DE PROBLEMA

Problema descriptivo y comparativo.

1.2.3. VARIABLES

1.2.3.1. ANÁLISIS DE VARIABLES

1.2.3.1.1. VARIABLE DEPENDIENTE

- Variable Dependiente: Mercado de los Estados Unidos.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

1.2.3.1.2. VARIABLE INDEPENDIENTE

- Variable Independiente: Demanda de orquídeas.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

1.2.3.2. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLE INDEPENDIENTE:	**INDICADORES**
MERCADO DE LOS ÁNGELES –ESTADOS UNIDOS	Oferta local de Orquídeas
	Exportaciones en valor FOB de las orquídeas Peruanas.
	Tamaño de mercado de Los Ángeles
	Hábitos del consumo de Estados Unidos
VARIABLE DEPENDIENTE:	
EXPORTACIÓN DE ORQUÍDEAS *INVITRO* PERUANAS	Capacidad Productiva (Número de viveros Legales)
	Índice de Herfindahl e Hirschman (IHH)
	Costo de producción unitario por orquídea.
	Índice de ventaja comparativa revelada
	Indicadores de Utilidad y financiero**.**

1.2.3.2.1. INDICADORES

1.2.3.2.2. MEDIOS

1.2.4. INTERROGANTES BÁSICAS

¿Cómo ha evolucionado las exportaciones de orquídeas?

¿Cuál es la demanda insatisfecha, en el mercado destinos para las orquídeas *in vitro*?

¿Cuáles son los viveros legales productores de Orquídeas?

¿Cuál sería la ventaja comparativa de Perú con otros exportadores de orquídeas?

¿Es rentable la exportación de orquídeas *in vitro*?

¿Quiénes son nuestros principales países competidores internacionales?

¿Cuáles son los precios referenciales de las orquídeas *in vitro*?

1.3. JUSTIFICACIÓN

El presente estudio pretende analizar la posibilidad de comercializar orquídeas *in vitro* en el mercado internacional, contando con los procedimientos, licencias y autorizaciones necesarias para realizar exportaciones legales, que garanticen la explotación racional y controlada de un recurso que es considerada vulnerable dadas la posibilidad de extinción. Contribuyendo de esta

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

manera con el equilibrio de la Amazonía y el beneficio económico de los pobladores de las zonas de producción, buscando una oportunidad de negocios y comercialización

Impactos Económicos:

El proyecto contribuirá en varios aspectos, resaltando en dar oportunidades a las zonas productivas mejorando toda la cadena hasta la fase de comercialización, así promoviendo el crecimiento de las zonas, a través del pago de tributos, con esto contribuyendo al desarrollo de servicios sociales (Educación, salud) y obras públicas, lo que conlleva a un desarrollo conjunto de las regiones productivas.

Impactos sociales:

La generación de empleos en toda la cadena productiva lo que genera como consecuencia, brindar mejores condiciones laborales, contrataciones en 5to categoría, aumento de salarios. Seguro social y CTS, entre otros.

Impactos ambientales:

Se promoverá la comercialización de especies producidas en zonas específicas y legales, evitando así la colecta indiscriminada de especies vegetales especialmente endémicas, amenazadas de orquídeas. Incrementando el número de poblaciones vegetales tanto en viveros como en hábitats debidamente reconocidas.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

1.4. OBJETIVOS

Objetivo general:

Analizar la factibilidad de exportación de orquídeas *in vitro* peruanas al mercado de Los Ángeles de Estados Unidos.

Objetivos Específicos:

Determinar la demanda comercial de exportación de plantas *in vitro*.

Evaluar si existe un mercado insatisfecho de este tipo de producto.

Identificar los canales de distribución de las orquídeas *in vitro* en Los Ángeles.

Identificar países idóneos para la exportación de orquídeas *in vitro*.

Determinar partidas arancelarias para la exportación de orquídeas *in vitro*.

1.5. MARCO TEÓRICO

1.5.1 ESQUEMA ESTRUCTURAL.

Aduana

Organismo responsable de aplicación de la legislación aduanera y control de la recaudación de los derechos de aduana y demás tributos (SIICEX, SF,p.01).

Arancel

Los derechos de aduana aplicados a las importaciones de mercancías se denominan aranceles. Los aranceles proporcionan a las mercancías producidas en el país una ventaja en materia de precios con respecto a las mercancías similares importadas, y constituyen una fuente de ingresos para los gobiernos (OMC, SF, p.01,).

Arancel ad valorem

El cálculo como porcentaje del precio. El cálculo sobre la base de un importe fijo, por ejemplo, 100 dólares por tonelada (OMC, sf, p.01).

Biodiversidad.-

El Convenio sobre la Diversidad Biológica, la define como la variabilidad de organismos vivos de cualquier fuente incluida, entre otras cosas los ecosistemas terrestres y marinos y otros ecosistemas acuáticos y los complejos ecológicos de los que forman parte; comprenden la diversidad dentro de cada especie, entre las especies y de los ecosistemas. Capas por las cuales se compone la tierra, son espacios que el hombre utiliza para cultivar, construir y organizar su área para habitar determinado lugar (CLARO, Rodolfo, 2008, p.01).

Capacidad Productiva

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

La capacidad productiva hace referencia al máximo nivel de producción que puede soportar una unidad productiva concreta, en circunstancias normales de funcionamiento durante un periodo de tiempo determinado.

Se expresa en unidades relacionadas con periodos de tiempo: horas máquina diarias, horas hombre por semana, volumen anual, etc (Descuadrando, sf, p.01).

Certificado Fitosanitario

Documento oficial que atestigua el estatus fitosanitario de cualquier envío sujeto a reglamentaciones fitosanitarias (FAO, 2012, p.01).

CIFDDP (Delivered Duty Paid – Entrega derechos pagados):

"Pago por trabajo entregado" significa que el vendedor entrega la mercancía cuando la mercancía se pone a disposición del comprador, autorizada para la importación en el medio de transporte que llega listo para descargar en el lugar de destino convenido. El vendedor asume todos los costos y riesgos que conlleva llevar los bienes al lugar de destino y tiene la obligación de despachar los bienes no solo para la exportación sino también para la importación, para pagar cualquier impuesto tanto de exportación como de importación y para llevar a cabo todas las formalidades aduaneras (Cámara de comercio internacional, 2010, pp 01).

CIF (Cost, insurance and freight – Coste, seguro y flete)

Costo, seguro y flete" significa que el vendedor entrega los bienes a bordo del buque o adquiere los bienes ya entregados. El riesgo de pérdida o daño de la mercancía pasa cuando los bienes están a bordo del buque. El vendedor debe contratar y pagar los costos y el flete necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino convenido.

"El vendedor también contrata una cobertura de seguro contra el riesgo de pérdida o daño de los bienes del comprador durante el transporte. El comprador debe tener en cuenta que bajo CIF, el vendedor debe obtener un seguro solo con una cobertura mínima. Si el comprador desea tener más protección de seguro, necesitará acordar lo tanto con el vendedor o hacer sus propios arreglos de seguro adicionales (Cámara de comercio internacional, 2010, pp 01).

Comercio Internacional

El comercio internacional hace referencia al movimiento que tienen los bienes y servicios a través de los distintos países y sus mercados. Se realiza utilizando divisas y está sujeto a regulaciones adicionales que establecen los participantes en el intercambio y los gobiernos de sus países de origen. Al realizar operaciones comerciales internacionales, los países involucrados se benefician mutuamente al posicionar mejor sus productos, e ingresar a mercados extranjeros (CEBALLOS Luis, 2015, p.01).

Costo de Producción:

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Los costos de producción (también llamados costos de operación) son los gastos necesarios para mantener un proyecto, línea de procesamiento o un equipo en funcionamiento. En una compañía estándar, la diferencia entre el ingreso (por ventas y otras entradas) y el costo de producción indica el beneficio bruto.

Esto significa que el destino económico de una empresa está asociado con: el ingreso (por ej., los bienes vendidos en el mercado y el precio obtenido) y el costo de producción de los bienes vendidos. Mientras que el ingreso, particularmente el ingreso por ventas, está asociado al sector de comercialización de la empresa, el costo de producción está estrechamente relacionado con el sector tecnológico; en consecuencia, es esencial que el tecnólogo pesquero conozca de costos de producción (FAO, sf, p.01).

Comercialización

El proceso general de promoción del producto, incluyendo la publicidad, relaciones públicas y servicios de información, así como la distribución y venta en los mercados nacionales e internacionales (MORENO SAAVEDRA, Maria Cecilia, 2015, p.01).

Crecimiento Económico Sostenible

Consiste en satisfacer las necesidades de las generaciones presentes sin comprometer las posibilidades de las generaciones del futuro para atender sus propias necesidades, haciendo énfasis en la reconciliación entre el crecimiento económico, los recursos naturales y la sociedad. Se considera el aspecto social por la relación entre el bienestar social con el medio ambiente y la estabilidad económica, estos resultados nos muestran un conjunto de indicadores de desempeño para cada caso, estableciendo dimensiones básicas, respecto a la conservación del medio ambiente para no poner en peligro los recursos naturales, el desarrollo apropiado sin afectar los ecosistemas, Paz, igualdad, respeto hacia los derechos humanos y la democracia (MORENO SAAVEDRA, Maria Cecilia , 2015, p.01).

Demanda:

La demanda es definida como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a los diferentes precios que propone el mercado por un consumidor o por un conjunto de consumidores en un momento determinado (Ucha Florencia 2009, p.01**).**

Especies de Orquídeas:

La familia de las orquídeas consta de un elevado número de especies, alrededor de 20.000 Aunque están distribuidas por casi todo el mundo, la mayoría de especies se encuentran en lugares tropicales y son epifitas, es decir, viven encima de otras plantas. Actualmente uno de

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

los factores que ha aumentado su diversidad ha sido el interés comercial (Acosta Adriel 2015, p.01).

Exportación de bienes

Venta de bienes y servicios de un país al extranjero que consiste en las ventas, trueques, obsequios y donaciones entre el territorio económico de un país y el resto del mundo (Manual de Estadísticas del Comercio Internacional de servicios, 2010, p 05).

Estándares de Calidad

Son normas y protocolos internacionales que deben cumplir los productos de cualquier índole para su distribución y consumo final, utilizando niveles de calidad mínimos, máximos, deseados, o aceptables, que debe tener el resultado esperado de los bienes y servicios. Es la norma técnica que se utilizará como parámetro de evaluación de la calidad (MORENO SAAVEDRA, Maria Cecilia, 2015, p.01).

FOB (Free On board – Franco a Bordo):

Significa que el vendedor entrega los bienes a bordo del buque designado por el comprador en el puerto de embarque designado o adquiere los bienes ya entregados. El riesgo de pérdida o daño de la mercancía pasa cuando los bienes están a bordo del buque, y el comprador asume todos los costos a partir de ese momento (Cámara de comercio internacional, 2010, pp 01)

Corresponde al precio de venta de los bienes embarcados a otros países, puestos en el medio de transporte, sin incluir valor de seguro y fletes. Las valoraciones FOB incluyen el valor de transacción de los bienes y el valor de los servicios suministrados para entregar las mercancías en la frontera del país exportador. (Estadísticas del Comercio Internacional de Mercancías. Capítulo IV, Sección 4.6).

Flores Exóticas.

Las plantas exóticas son todas aquellas que no son autóctonas. Son aquellas que fueron introducidas (intencional o accidentalmente) desde otros países y se han "asilvestrado" aquí. Casi siempre por obra del hombre (Supelano Bermeo Maria Alejandra, 2013, p.01).

Hábitos de Consumo

Un hábito de consumo es una costumbre ganada por la repetición de una misma acción. En el mundo del marketing, los hábitos son tenidos en cuenta desde el punto de vista del consumo (hábito de consumo) y se refieren al comportamiento, y costumbres del consumidor (CIM, sf. p.01).

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Híbrido.

Planta resultante de la cruza de dos especies distintas (Menchaca García Rebeca Alicia, 2011 pp. 49).

Importación de bienes

Es el ingreso de mercancías que consiste en las compras, trueques, obsequios o donaciones entre el resto del mundo y el territorio económico de un país (Manual de Estadísticas del Comercio Internacional de servicios. 2010. P.05)

Incoterms

Los Incoterms son una herramienta de singular importancia para reducir los riesgos en comercio internacional pues señalan de manera clara las responsabilidades de las partes y los puntos de transferencia de riesgo; no obstante los operadores comerciales no los utilizan adecuadamente exponiendo la calidad de sus transacciones. (Prom Perú, 2016, pp.20).

Índice de Herfindahl e Hirschman (IHH)

Es el indicador absoluto más usado en la literatura. Se obtiene sumando los cuadrados de las participaciones de mercado de todas las empresas que operan en una industria. Así, el IHH puede tomar valores entre 0 (totalmente desconcentrado) y 10 000 (totalmente concentrado) (BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ, 2009, pp. 01).

Indicadores Financieros

Son herramientas que se diseñan utilizando la información financiera de la empresa, y son necesarias para medir la estabilidad, la capacidad de endeudamiento, la capacidad de generar liquidez, los rendimientos y las utilidades de la entidad, a través de la interpretación de las cifras, de los resultados y de la información en general. (MEF, sf. Pp 09).

Labio, labelo

Pétalo inferior de una flor de orquídea, especializado para ayudar en la polinización de la planta por insectos. Tiene una forma distinta, generalmente más grande, de los otros pétalos de la flor (Menchaca García Rebeca Alicia, 2011 pp. 49).

Litofítico

Planta que crece sobre rocas (Menchaca García Rebeca Alicia, 2011 pp. 49).

Logística

Es la parte del proceso de Gestión de la Cadena de Suministro encargada de planificar, implementar y controlar de forma eficiente y efectiva el almacenaje y flujo directo e inverso de los bienes, servicios y toda la información relacionada con éstos, entre el punto de origen y el punto de consumo o demanda, con el propósito de cumplir con la expectativa del consumidor (MORENO SAAVEDRA, Maria Cecilia, 2015, p.01).

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Keiki.

Vocablo hawaiano utilizado para referirse a una planta pequeña o plántula producida asexualmente por una planta de orquídea, como en las Phalaenopsis o Dendrobiums (Menchaca García Rebeca Alicia, 2011 pp. 49).

Ventaja Comparativa Revelada (VCR)

Se han usado medidas de ventaja comparativa revelada (RCA) para ayudar a evaluar el potencial de exportación de un país. La RCA indica si un país está en proceso de ampliar los productos en los que tiene potencial comercial, en contraposición a situaciones en las que el número de productos que se pueden exportar de manera competitiva es estático.

Las medidas de RCA, si se estiman a altos niveles de desagregación de productos, pueden centrar la atención en otros productos no tradicionales que podrían exportarse con buenos resultados. El índice de RCA del país i para el producto j a menudo se mide según la proporción del producto en las exportaciones del país en relación con su proporción en el comercio mundial. Un valor de menos de 1 implica que el país tiene una desventaja comparativa revelada en el producto. Del mismo modo, si el índice supera 1, se dice que el país tiene una ventaja comparativa revelada en el producto (wits.worldbank , 2010, p.01).

Viveros:

El latín vivarium, un vivero es una instalación agronómica donde se cultivan, germinan y maduran todo tipo de plantas. Los viveros cuentan con diferentes clases de infraestructuras según su tamaño y características.

Entre los factores que determinan las características de un vivero y de sus plantas, se encuentran la frecuencia de riego, la luz (imprescindible para la fotosíntesis), el sustrato empleado (mezclas de tierra, abono y otros componentes), la temperatura y la humedad ambiental (Julián Pérez Porto y Ana Gardey , 2010, p.01).

Tratado de libre comercio TLC

En un contexto de creciente globalización económica, el sector exportador tiene un rol fundamental como motor del crecimiento, generador de empleo e impulsor del desarrollo de las naciones. Como parte de este proceso, las negociaciones comerciales son instrumentos que permiten mejorar el acceso a los mercados de nuestros principales socios comerciales y establecer reglas y disciplinas claras y estables que normen el comercio exterior y que permitan otorgar seguridad a los operadores para mantener e incrementar de manera sostenida sus distintas operaciones. (MINSETUR, SF, p.01).

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Valor en Aduana

Para calcular los derechos Aduaneros que hay que aplicar, la Aduana define el concepto de Valor en Aduana, que es el de la mercancía más todos los gastos (seguro, transporte, etc.) que se hayan producido hasta el momento de pasar la aduana. Sobre este valor en aduana, se aplicará el tipo de arancel a que esté sometida la mercancía. El arancel a aplicar depende de la mercancía y el país de origen. Al resultado de aplicar el arancel al valor en aduana, se aplica el IVA correspondiente. Este valor es el Valor de la Mercancía (SIICEX, SF, p.01).

Vista de aduanas

Funcionario técnico aduanero encargado de verificar la exactitud de la declaración de las mercaderías con las mismas (SIICEX, SF, p.01)

Variedades de orquídeas a nivel nacional

Las orquídeas que se han logrado clasificar en el Perù para exportación son:

Catasetum tenebrosum

Catleya luteola Cattleya rex

Cattleya labiada

Cattleya máxima

Cynoches pentadactylon

Epidendrum ciliare

Epidendrum radicans

Lycaste reichenbachii

Masdevallia strobelii

Masdevallia veitchiana

Maxillaria rufescens

Mormodes rolfeanum

Odontoglossum wyattianum

Oncidium macranthum

Sobralia dichotoma

Stanhopea haseloviana

Phragmipedium pearce

Moyobamba

la ciudad de las orquídeas En Moyobamba, la capital del departamento de San Martín, la cuenca del río Mayo es conocida como la ciudad de las orquídeas, ya que cuenta con muchos géneros

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

de esta planta, entre la que destaca la Cattleya rex, que es la más representativa de la zona y llamada localmente golondrina. Entre las orquídeas populares de esta zona tenemos a las orquídeas zapatito, con cuatro especies que son la Phragmipedium wallisii, Phragmipedium boisserianum, Phragmipedium pearcei, y la más famosa que es la Phragmipedium besseae (VARGAS REQUEJO Mayra, 2014, p.05).

Santuario Histórico de Machu Picchu

Santuario histórico de Machu Picchu Aquí la diversidad estimada de orquídeas bordea las 200 especies y todavía se encuentran muchas nuevas especies. Una de las travesías más fascinantes es el tramo Phuyupatamarca- Intipunku a lo largo del Camino del Inca en Ollantaytambo, región de bosque de neblina que se encuentra a alturas entre los 2.500 y 3.600 metros sobre el nivel del mar, donde se pueden apreciar especies de orquídeas dentro de abundante flora epífita (VARGAS REQUEJO Mayra, 2014,p.05).

Las orquídeas en Lima

En Lima se ha logrado reportar especies como Chloraea undulata, mathewsii y Porphyrostachys pilifera (el peruanito), donde las lomas de los alrededores de la ciudad de Lima son un ejemplo del nivel inferior de crecimiento de Chloraea undulata, la orquídea de Lima que poblaba las lomas de la Pampa de Amancaes, entre el distrito del Rímac y el cerro El Agustino. En la actualidad, Chloraea undulata ya no existe en los lugares antes mencionados, como consecuencia del caótico crecimiento urbano (VARGAS REQUEJO Mayra, 2014, p.05).

Tumbes y Piura

En la sierra norte se encuentra el Bosque Seco de Tumbes y Piura, un lugar árido y sorprendente, en el que crece la orquídea más conocida, por lo que es utilizada para las fiestas de promoción es la Cattleya máxima, con flores grandes de color violeta y con leve aroma. Esta especie comparte el hábitat con Oncidium onustum, Trichocentrum tigrinum, Lockhartia schunkei, Cycnoches lehmannii y otras. Estas se consideran xerofíticas, por crecer en lugares muy secos y expuestos a una fuerte radiación solar (VARGAS REQUEJO Mayra, 2014, p.06).

Bosques de Podocarpus en Cajamarca

La ceja de selva de Cajamarca tiene su mayor atractivo en los bosques de Podocarpus, la zona más rica en orquídeas. Muchas de ellas son muy exóticas, como Masdevallia setacea, Masdevallia glandulosa y Lycaste denningiana (VARGAS REQUEJO Mayra, 2014, p.06).

La Tierra de las Masdevallias

Los bosques del departamento de Amazonas tienen una mayor diversidad en orquídeas que Cajamarca, especialmente en el género Masdevallia, muy atractivas tanto por su morfología, como por el color de los sépalos. Estos terminan en prolongaciones llamadas caudas (colas),

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

que pueden ser cortas, medianas y muy largas, los pétalos están muy reducidos. Entre las más representativas se tiene Masdevallia decumana, Masdevallia amabilis, Masdevallia mezae y Masdevallia replicata, entre otras (VARGAS REQUEJO Mayra, 2014, p.06).

Circuito Loreto-Ucayali

Su mayor atractivo son las especies del género Coryanthes, Gongora, Maxillaria, Mormodes, Cycnoches y Catasetum, etc., pero también sobresalen Cattleya violacea y Cattleya luteola (VARGAS REQUEJO Mayra, 2014, p.06).

Huánuco y La Bella Durmiente

Los bosques de Tingo María gozan de una incidencia muy importante de especies de orquídeas y recientemente han sido identificadas nuevas especies, como Lycaste jarae, en honor a Enrique Jara, un cultivador de Tingo María. Además, podemos encontrar otros géneros como Ackermania, Catasetum, Gongora, Elleanthus, Epidendrum y entre otros (VARGAS REQUEJO Mayra, 2014, p.06).

Oferta

Es el monto total de producto que la empresa y familias deciden ofrecer a un cierto conjunto de precios y salarios en una economía (Ucha Florencia 2009, p.01**).**

Orquídeas

Cabe señalar que el origen de su nombre data de aproximadamente el siglo V a.C., en donde el filósofo griego Teofrasto nombró "Orchis" (ορχις) a la flor, palabra que hace referencia a los testículos. El erudito, que escribió el primer tratado sistemático de botánica farmacológica, dio este nombre a la planta al notar que presentaba dos tubérculos redondeados en la base de sus raíces, los cuales se asemejan mucho a los testículos de los varones. Esto originó el actual nombre de "orquídea" con el que es conocido este grupo de flores (FLOWERS Hana, SF,p.01).

Orquídea Híbrida

Una orquídea híbrida, básicamente, es el resultado del cruce de dos especies diferentes de orquídeas. Aunque en los últimos años todo esto de la hibridación se ha complicado bastante. El primer híbrido de dos especies de orquídea fue realizado por el británico John Dominy en 1865 que consiguió cruzar con éxito Calanthe furcata x Calanthe masuca (GUÍA DE JARDINERÍA, 2017, p.01).

Parque Nacional Huascarán Ancash

Presenta especies alto andinas que en su mayoría han sido estudiadas en el Parque Nacional Huascarán y otras regiones. Una de las especies más representativas es Masdevallia amabilis, que crece en laderas rocosas y es conocida por el nombre quechua waqanku. La flor de esta orquídea presenta un hermoso color fucsia, aunque algunas son de un admirable blanco puro.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Además, hay otros géneros: Aa, Altensteinia, Epidendrum, Stelis, Trichocero, etc. Estas son especies que crecen en climas fríos (VARGAS REQUEJO Mayra, 2014, p.07).

Pseudobulbo

Porción engrosada de la parte basal del tallo de muchas orquídeas. Se encarga de almacenar agua y nutrientes (Menchaca García Rebeca Alicia, 2011 pp. 49).

El Valle de las Orquídeas

El impresionante valle de Chanchamayo (departamento de Junín), muy bien podría llamarse El Valle de las Orquídeas. Entre el tipo de las orquídeas destacan, Masdevallia ayabacana, la más grande y robusta del género, que puede alcanzar los 30 centímetros de largo por 2 de ancho; Psychopsis sanderae, la famosa Mariposa Real, especie endémica muy rara, que puede medir hasta 18 centímetros y tiene un delicado perfume a incienso; y Huntleya vargasii, la pardusca y brillante Estrella de David. En este gran valle es posible encontrar la gran mayoría de géneros (VARGAS REQUEJO Mayra, 2014, p.07).

El Manu y Tambopata

Los reportes de El Manu y la Reserva de Tambopata presentan algunas ineteresantes especies de los géneros Catasetum, Chauvardia, Mormodes, Oncidium y Psychopsis (VARGAS REQUEJO Mayra, 2014, p.07).

Arequipa y el Circuito del Colca

En la ruta hacia el Valle del Colca, se pudo encontrar sólo una especie del género Myrosmodes, muy característica de estas altitudes frías (cercanas a los 4,200 m.s.n.m.) y crece al ras del suelo protegida por los pastizales. Este género se ha adaptado perfectamente a su entorno, desarrollando hojas cortas, gruesas y suculentas raíces, que penetran hondamente el suelo. Posiblemente también se halle en las alturas de Moquegua y Tacna. En el siguiente gráfico se podrá observar unos puntos rojos que indican los lugares donde se desarrollan las orquídeas a nivel nacional (VARGAS REQUEJO Mayra, 2014, p.07).

Epífito.

Planta que crece naturalmente sobre otra planta, pero que no depende de ella para su nutrición u obtención de agua (Menchaca García Rebeca Alicia, 2011 pp. 49).

Fertilizante

Son minerales esenciales para la nutrición de la planta.

Fertilizante foliar. Fertilizante que se mezcla con agua y que se aplica directamente sobre las hojas de la planta (Menchaca García Rebeca Alicia, 2011 pp. 49).

Nudo

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Parte del tallo donde se une una hoja o un tallo lateral. Fotosíntesis. Proceso a través del cual, la planta fabrica carbohidratos o azúcar a partir del agua y dióxido de carbono. Este proceso ocurre en las partes verdes de la planta, que poseen clorofila (Menchaca García Rebeca Alicia, 2011 pp. 49).

Rizoma.

Tallo que crece horizontalmente, en forma indefinida, a partir del cual se forman raíces adventicias, hojas y/o ramas (Menchaca García Rebeca Alicia, 2011 pp. 50).

1.5.2. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

HIDALGO GUERRÓN EDISON RAMIRO 2004-2005, realiza el **DIAGNÓSTICO CUALITATIVO Y CUANTITATIVO SOBRE LA ELABORACIÓN DE UN PROYECTO DE PRODUCCIÓN DE ORQUÍDEAS PARA EXPORTACIÓN UBICADO EN LA PROVINCIA DE PICHINCHA." El presente estudio** consiste en la realización de una evaluación tanto cualitativa como de costos para poner en marcha un proyecto acerca de orquídeas de corte para exportar principalmente al mercado estadounidense. Luego de ratificar que el país cuenta con las condiciones climatológicas y de infraestructura para el mismo se ha llegado a la conclusión de que los costos de inversión inicial correctamente estructurados son la base para el éxito, los cuales tienen que ir de la mano de la tecnología utilizada, así como del conocimiento del proceso de cultivo y recolección. A través de este tipo de proyectos se verán beneficiados no solamente los productores o dueños de las plantaciones sino también los pobladores del sector aledaño a la misma y por último nuestro país, ya que se diversifican los productos actualmente exportados.

ASITIMBAY MARISCAL ANGELLY WENDY. **"IMPORTANCIA DE LAS EXPORTACIONES DE FLORES TROPICALES PERIODO 2008-2010".** El presente estudio nos muestra que debido a las altas condiciones de calidad alcanzadas a nivel mundial, el sector floricultor ha ido evolucionando satisfactoriamente respecto a su producción y exportación, pese a ser considerado un producto no tradicional presento una demanda en constante crecimiento, incidiendo favorablemente con la generación de divisas y el incremento de empleos. Las flores tropicales se las usa con mayor frecuencia en la decoración, por lo que se puede decir que son ornamentales, pero también se las utiliza como regalo.

"METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN". CINTHIA CRUZ DEL CASTILLO. El presente libro tiene como propósito que los lectores desarrollen los elementos epistemológicos, teóricos y metodológicos, que les permitan tener una visión completa sobre el quehacer

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

científico contemporáneo. Además, se pretende crear una visión histórica y reflexiva sobre los diferentes acontecimientos de su cotidianidad, así como su reinterpretación.

"PROPUESTA LOGÍSTICA PARA EL DESARROLLO DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS Y CLAVELES A ESTADOS UNIDOS PARA LA COMERCIALIZADORA EXPORT FLEXY LTDA 2008 – 2009 ". El presente estudio nos da a conocer como los floricultores ecuatorianos han realizado grandes inversiones en tecnología moderna, eficaz y adecuada para el uso en sus fincas, obteniendo como resultado una producción de calidad, logrando consolidarse en los mercados internacionales, abriendo oportunidades para la exportación y consumo de las diversas flores y follajes tropicales. Hace más de 20 años se inició el sector florícola con fines de exportación, donde actualmente existen aproximadamente 50km2 dedicados al cultivo de flores de los cuales: 74.8% son de flores permanentes y 25.2% de flores transitorias, lo que ha representado un significativo crecimiento en la región Sierra. Las flores tropicales son el quinto producto de exportación no tradicional del país con US$ 420' millones para el 2009, enfocado en sus grandes exportadores como Estados Unidos, Rusia, Holanda, Alemania, Canadá. El crecimiento acelerado de esta actividad ha generado una presión sobre los recursos naturales. Anteriormente las flores tropicales eran consideradas un producto nuevo, con poca oferta mundial, pero a su vez con una demanda en constante crecimiento. En la actualidad es una de las actividades más realizadas en el país, debido a su diversificación de colores intensos y brillantes, variadas características y ventajas las hacen cada vez más competitivas y exclusivas en los mercados internacionales.

"Proyectos de Investigación Científica". YURI ALEJANDRO CASTRO RODRIGUEZ. El presente libro está dirigido a estudiantes, especialistas y docentes interesados en la ciencia y el desarrollo de los proyectos de investigación. Tiene como objetivo mostrar los pasos que se deben seguir al momento de iniciar un proyecto de investigación de una manera sencilla y tratando de mostrar casos que sirvan de ejemplo para que el lector que se inicie en el campo de la metodología de la investigación logre amenizarse con los términos y los pasos que se siguen al momento de desarrollar el método científico. Cada capítulo ofrece el paso a paso del método científico y como empezar la redacción de cada elemento que conforma un proyecto de investigación.

"DIAGNÓSTICO DE LAS EXPORTACIONES DE PLANTAS ORNAMENTALES Y PLANTEAMIENTO DE ESTRATEGIAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN", LUISA MARÍA LARRAVE REYES, BEATRIZ EUGENIA TOBAR CALVO. El presente estudio hace un análisis de la importancia mundial que tienen las exportaciones, del papel que juegan las exportaciones en la economía de los países. Las exportaciones, factor clave para el despegue

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

económico, leyes y trámites de exportación, términos de comercio internacional, producto, embalaje, y marca para producto de exportación, formas de pago internacional, así como los tipos de transporte, las herramientas de comunicación, canales de comercialización, estrategia de comercialización, análisis del medio ambiente competitivo y tipos de estrategias

"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD COMERCIAL Y FINANCIERA PARA LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN A FRANCIA DE DERIVADOS DE PLÁNTULAS DE ORQUÍDEAS (ORQUÍDEAS IN-VITRO). CASO: EMPRESA FLOARE CÍA. LTDA.", ING. DAYANA YAKIRA MIRANDA NARVÁEZ. La investigación demuestra las orquídeas no se propagan con mayor facilidad en condiciones naturales, es debido a esto que durante muchos años quienes las poseían fueron coleccionistas y científicos en general. A inicios del siglo XX se logra la propagación de orquídeas dentro de laboratorio a través de la técnica ¨in-vitro ¨ (en vidrio), esto permitió la reproducción masiva y la hibridación de cientos de especies que en condiciones naturales hubiera sido imposible obtenerlas. A través de esta técnica, se consiguen plantas más resistentes que pueden durar hasta 6 meses en flor, se acortaron además los períodos de germinación que en algunos casos pueden durar hasta 12 años, dependiendo de la especie. El presente proyecto ha considerado aprovechar la técnica ¨in-vitro¨ (en vidrio) que al momento se encuentra desarrollando la empresa Floare Cía. Ltda., con el fin de utilizar los recursos naturales existentes en nuestro país (las Orquídeas), para de esta manera desarrollar productos innovadores con valor agregado que puedan ingresar al mercado internacional.

"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA EL ESTABLECIMIENTO DE UN LABORATORIO DE PRODUCCIÓN *IN VITRO* Y COMERCIALIZACIÓN DE ORQUÍDEAS EN SAN SALVADOR, EL SALVADOR." ROSA NILA ALFARO GÓMEZ .El objetivo de este proyecto fue evaluar la factibilidad para el establecimiento de un laboratorio de producción *in vitro* y comercialización de orquídeas en San Salvador, El Salvador. La implementación se analizó a través de un estudio de factibilidad, evaluando cada uno de los componentes: estudio de mercado, técnico, organizacional, económico financiero y legal. Por medio del estudio de mercado se encontró que el 74% de los viveros (18) compran orquídeas, lo cual representa una demanda mínima de 51,205 plantas al año. Las orquídeas que más compran son Phalaenopsis, Cattleyas y Dendrobiums y la mayoría prefieren vitroplantas o plantas en flor. El 57% de los viveros compran las orquídeas entre 5-US$10. En el estudio técnico, el área total construida es de 219 m2 lo cual representa un costo de US$37, 454 en infraestructura y así ver si será factible el proyecto.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

"PROPUESTA INTEGRAL DE GESTIÓN ESTRATÉGICA PARA VIVEROS LAS ORQUÍDEAS." CARLOS CHINCHILLA VARGAS. La presente investigación tiene como objetivo principal desarrollar una propuesta de gestión estratégica para la empresa familiar Viveros Las Orquídeas; con este propósito se aplicó el modelo del cuadro de mando integral a sus operaciones. La finalidad de esta propuesta es que los propietarios de la empresa tengan una mayor claridad de su empresa y las diferentes actividades en que están involucrados, y que puedan contar con un marco estratégico que identifique a la empresa y le permita planificar para el futuro.

Este análisis sirve como la base sobre la cual se generará una propuesta de gestión estratégica, que potencie las fortalezas de la empresa para que esté en capacidad de aprovechar las oportunidades que le presenta el entorno; mientras logra minimizar a su vez las debilidades y las amenazas del ambiente actual.

1.5.3 BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

WOLVERTON

1996 *How to Grow Fresh Air*. New York: Penguin Books.

PAULINA RESTREPO RAMOS Y OTROS.

2001 Orquideas. En :Atles of Diversity. España .Fecha de consulta: 01 de Agosto del 2018. http://www.atlasdeladiversidad.net/en/node/547.

MUÑOS, Melania Y Victor M. JIMENEZ

2008 CAPSULE DEVELOPMENT, *IN VITRO* GERMINATION AND PLANTLET ACCLIMATIZATION IN PHRAGMIPEDIUM HUMBOLDTII, P. LONGIFOLIUMANDP. EN: Lankesteriana International Journal on Orchidology Universidad de Costa Rica. . Fecha de consulta: 01 de Agosto del 2018. https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/lankesteriana/article/view/7924/7558.

SERFOR

s.f Centro de Propagación de especies ornamentales de flora Silvestres. En: Servicio Forestal y de Fauna Silvestre. Fecha de consulta: 01 de Agosto del 2018. https://www.serfor.gob.pe/wp-content/uploads/2017/03/Centros-de-Propagaci%C3%B3n-Flora-Silvestre.pdf.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

1.6. HIPÓTESIS

Dado que a la luz de la información que se dispone aparentemente hay una demanda insatisfecha de orquídeas ornamentales en el mercado de los Ángeles (EEUU); Es probable que podamos ingresar a comercializar este producto de manera competitiva a este mercado logrando rendimientos excelentes en el corto plazo.

CAPITULO II

PLANTEAMIENTO OPERACIONAL

2. PLANTEAMIENTO OPERACIONAL

2.1. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

Para la elección de las técnicas a emplear en el presente estudio; se tuvo en cuenta, la naturaleza de nuestras variables y sus indicadores

	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICAS	INSTRUMENTOS
VARIABLE DEPENDIENTE	**Exportación de** orquídeas i*nvitro*	Identificación del producto Número de viveros legales en el Perú	análisis documental	Ficha de registros de datos
		Análisis del Sector Número de empresas exportadoras de orquídeas	Análisis Documental	Ficha de Registro de Datos
		Análisis Interno : costo directo e indirecto	Análisis Documental Observación en campo	Ficha de Registro de Datos Guía de Observación
		Estrategia de Mercadotecnia cantidad de exportaciones mundiales de orquídeas.	Análisis Documental	Ficha de Registro de Datos

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

		cantidad de exportaciones nacionales de orquídeas		
		Análisis Interno: Flujo de Económico Punto de equilibrio	Análisis Documental Observación en campo	Ficha de Registro de Datos

VARIABLE INDEPENDIENTE	**Mercado de los Ángeles en Estados Unidos para el 2018**	Oferta Exportable	Observación y Análisis Macroeconómico	Registro de Indicadores Económicos
		Demanda de Mercado		
		Identificación del producto Cantidad de especies de Orquídeas más cotizadas.	análisis documental	Ficha de Registro de Datos
		Análisis del Sector costo de Exportaciones en valor FOB de las orquídeas Peruanas.	Análisis Documental	Ficha de Registro de Datos
		Análisis Interno : Flor exótica más importada a Estados Unidos	Análisis Documental	Ficha de Registro de Datos

2.1.1. Fuentes Primarias:

Debido a que nuestra tesis está dirigido al mercado de Estados Unidos, no podemos realizar encuestas, ni entrevistas y utilizarlas como herramientas directas que nos brinde información

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

más precisa y fiables, por ese motivo, buscamos una relación cursos, congresos y talleres que nos ayude a conocer más sobre nuestro proyecto de tesis, como son los siguientes:

Curso de Cultivo de Orquídeas: en la región de Arequipa, el día 22 de mayo del 2016 en Atelier, Av. Cayma N° 302.

Curso de capacitación de cultivo *in vitro* llevado a cabo en la Universidad Agraria de la Molina XII Exposición Internacional de Orquídeas en el Parque Reducto N° 2 de Miraflores, en noviembre del 2016

Curso a distancia de El curso de INMERSIÓN TEMPORAL Y BIOFABRICAS: Empresa InvitroPerúSAC.

Curso Propagación *in vitro* de Plantas de Interés Comercial: Instituto Biotecnología de las Plantas (IBP), 11 al 15 De octubre del 2016.

2.1.2 Fuentes Secundarias:

Para la elaboración de nuestra tesis, se establecemos como fuentes secundarias, las revisiones documentales como: Revistas relacionadas al cultivo *in vitro* de orquídeas, documentos relacionados a la inmersión temporal. Enciclopedia botánica para conocer las especies y características generales de las orquídeas y páginas de internet para conocer las costumbres y demanda de orquídeas del mercado alemán.

2.2. ESTRUCTURA DE LOS INSTRUMENTOS

2.3. CAMPO DE VERIFICACIÓN

2.3.1. ÁMBITO

El presente estudio se llevará a cabo en zonas productivas de orquídeas, donde se realizará visitas a los productores de las distintas Regiones; de igual manera, se llevará a cabo el levantamiento de información requerida para la exportación al mercado de los Ángeles - California.

2.3.2. TEMPORALIDAD

El estudio es de carácter coyuntural, comprendido cronológicamente durante el año 2017. El estudio corresponde al Período 2013-2017.

2.3.3. UNIDADES DE ESTUDIO

2.3.3.1. UNIVERSO:

Mercado de los Ángeles

2.4. ESTRATEGIA DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Fuentes secundarias: Informes, reportes, estadísticas.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Fuentes Primarias: Entrevistas a productores de orquídeas, flores.

2.5. RECURSOS NECESARIOS

Humanos:

Investigador:

Tarqui Cuadros Vanessa Ariane

Paredes del Castillo Estefany

2.5.2. Materiales

1) ÚTILES DE ESCRITORIO (2 millares de papel Bond A-4, 03 lapiceros, 03 Cd-Rom, 01 Memoria USB)

2) UNA COMPUTADORA

3) SERVICIO DE TERCEROS: (fotocopias, impresiones y empastado).

2.5.3. Financieros

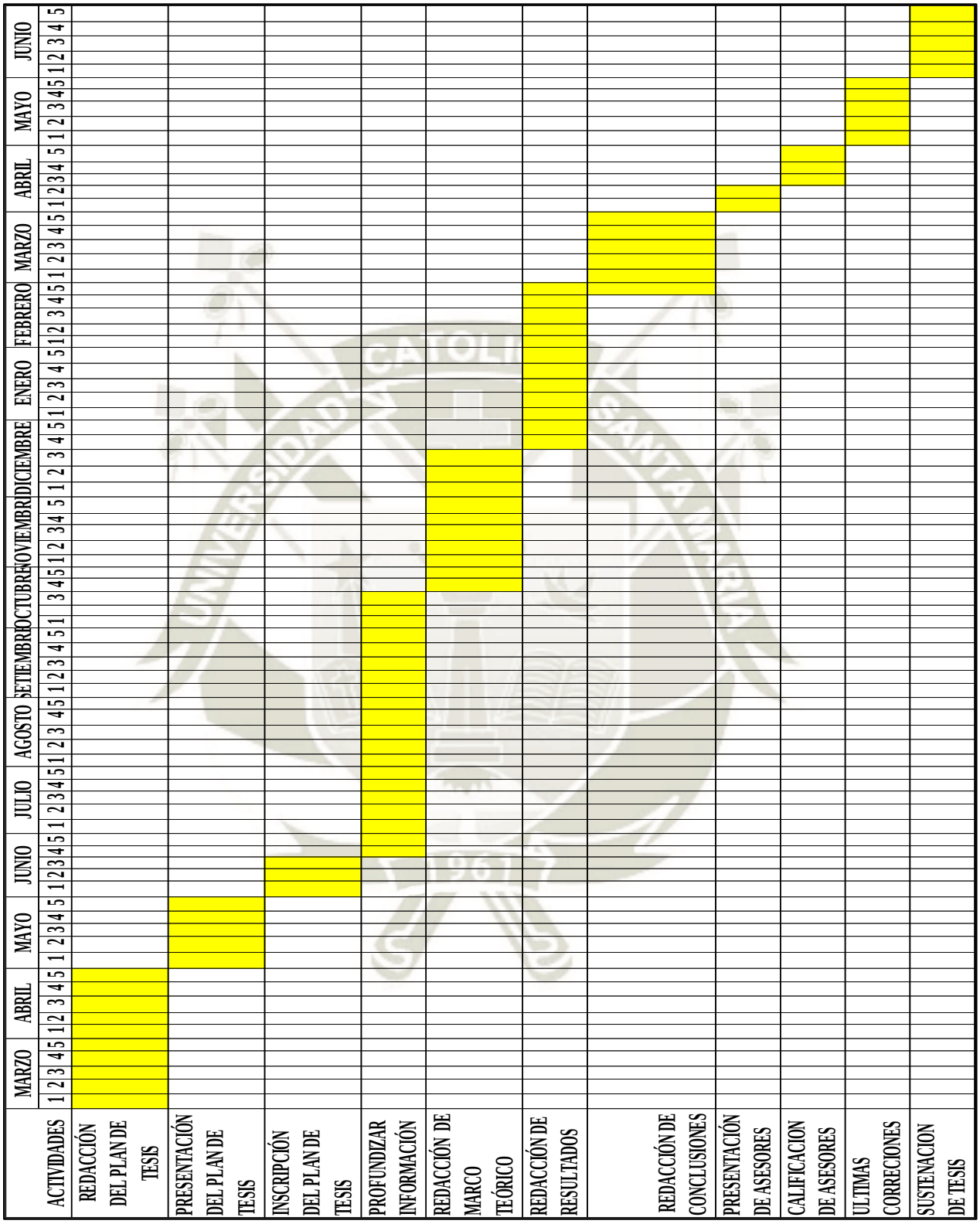
El desarrollo del presente trabajo es totalmente autofinanciado por los autores.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

CRONOGRAMA



Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis