

Ecuador – Febrero 2017 - ISSN: 1696-8352

EXPORTACIÓN DE INSTRUMENTOS MUSICALES HECHOS DE CAÑA GUADUA ANGUSTIFOLIA AL MERCADO SUIZO

Sr. Víctor Andrés Moreno Sandoval

Egresado de la Escuela de Comercio Exterior
Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil
Th3vams_2112@outlook.com

MsC. Cleotilde María Quinapallo García

Magíster en Docencia Superior
Carrera de Comercio Exterior
Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil
cquinapallog@ulvr.edu.ec

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Víctor Andrés Moreno Sandoval y Cleotilde María Quinapallo García (2017): "Exportación de instrumentos musicales hechos de caña guadua angustifolia al mercado suizo", Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, Ecuador, (febrero 2017). En línea: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/instrumentos.html>

RESUMEN:

La exportación de instrumentos musicales al mercado suizo permitirá enfrentar la competencia y orientar a disminuir la variabilidad de la demanda, aumentando la participación de mercado, incrementando la demanda por promoción, por el aumento de las exportaciones, además logrará la eliminación de las diferencias culturales y nacionales, con una apertura hacia la diversidad.

Esta información se fundamenta en la investigación realizada de un plan de exportación de instrumentos musicales de caña guadua angustifolia mediante la sistematización de canales de comercialización y valor agregado hacia el mercado suizo, utilizando el enfoque cuantitativo, mediante el método deductivo, con la combinación de los tipos de investigación descriptiva y explicativa, además se utilizó la encuesta como técnica e instrumento de recolección de datos, logrando captar las opiniones de los estudiantes de las instituciones musicales segmentadas como mercado objetivo, de esta forma brindar una solución al problema en estudio.

Los resultados del presente artículo demuestran que la exportación de instrumentos musicales fabricados en caña guadua, permitirá diversificar el mercado, frente a la inestabilidad actual a nivel nacional, aumentará el nivel de competitividad de los productos que elabora el artesano ecuatoriano, e incentivar un mayor acceso al mercado suizo y lograr una mayor apertura para la exportación de los productos ecuatorianos no tradicionales.

Adicionalmente, el plan de exportación utilizado para la realización de este artículo servirá de guía para los artesanos ecuatorianos que estén interesados en ubicar sus productos en el mercado internacional y canalizar las exportaciones como forma de inversión extranjera, fomentando el crecimiento en la comercialización de productos artesanales ecuatorianos.

PALABRAS CLAVE:

PLAN DE EXPORTACIÓN, INSTRUMENTOS MUSICALES, COMPETITIVIDAD, CAÑA GUADUA.

SUMMARY:

The export of musical instruments to the Swiss market will make it possible to face competition and reduce the variability of demand, increasing market share, increasing demand for promotion, increasing exports, and eliminating cultural and With an openness towards diversity.

This information is based on the research carried out on a plan for the export of musical instruments of cane guadua angustifolia through the systematization of marketing channels and value added to the Swiss market, using the quantitative approach, using the deductive method, with the combination of the Types of descriptive and explanatory research. In addition, the survey was used as a technique and data collection instrument, managing to capture the opinions of the students of the segmented musical institutions as an objective market, in order to provide a solution to the problem under study.

The results of this article demonstrate that the export of musical instruments made of cane guadua, will allow the diversification of the market, in the face of current instability at national level, increase the level of competitiveness of the products made by the Ecuadorian artisan, and encourage greater access To the Swiss market and to achieve greater openness for the export of non-traditional Ecuadorian products.

In addition, the export plan used to carry out this article will serve as a guide for Ecuadorian artisans who are interested in locating their products in the international market and channel exports as a form of foreign investment, fostering growth in the marketing of artisanal products Ecuadorians.

KEY WORDS:

EXPORT PLAN, MUSICAL INSTRUMENTS, COMPETITIVENESS, CAÑA GUADUA.

1. INTRODUCCIÓN:

Actualmente, los países del mundo viven en un contexto global y competitivo, pasando de la sociedad industrial a la sociedad de la información y conocimiento actuando adecuada y oportunamente con los nuevos tiempos.

Por otro lado, el proceso globalizador económico que se produce en el mundo, posee características especiales que incluye los aspectos políticos, estratégicos, sociales, culturales y ética global, motivados por la creciente importancia de los servicios sobre replantear estrategias comerciales basadas en mercaderías.

El comercio internacional de los países del mundo en función a la balanza comercial incluye exportaciones e importaciones de bienes, específicamente el eslabón de la cadena de producción musical, colocándose la fabricación de instrumentos musicales como regla del mercado en los Estados Unidos, China, Taiwan, Japón, Indonesia y Corea del Sur; concentrándose el 90 por ciento del mercado mundial.

El Ecuador desde el punto de vista del comercio exterior lleva aproximadamente dos décadas en la dolarización, la misma que le ha traído al cierta estabilidad en la parte financiera; por lo que es necesario mantenerla y reforzarla a través del fortalecimiento de las exportaciones, especialmente las no tradicionales.

Por tanto, las exportaciones no tradicionales contribuyeron con el 47% en el valor no petrolero exportado y con una reducción de dos puntos en el año 2015 con respecto al año 2014, decreciendo en 6.3% en toneladas exportadas de productos no tradicionales.

Los beneficios del desarrollo de un plan de exportación de instrumentos musicales de caña guadua angustifolia mediante la sistematización de canales de comercialización y la generación de valor agregado hacia el mercado Suizo son los siguientes:

1. Mostrar las oportunidades de negocios en el mercado Suizo mediante un plan de exportación para instrumentos musicales a base de caña guadua angustifolia.
2. Ofertar sus productos en el extranjero; específicamente en Zúrich - Suiza.
3. Adentrar más al Ecuador en un mercado próspero como el suizo y demostrar la aceptación de productos derivados de la caña guadua.

Suiza es un país que tiene un atractivo mercado debido a su alta calidad de vida de sus habitantes y estable ambiente político y comercial.

2. MATERIALES Y MÉTODOS:

Tomando en consideración que Ecuador es un país abierto para promocionar e incentivar las exportaciones de productos no tradicionales, se adecúa a los diversos mecanismos que establece el Estado para promocionar, comercializar caña guadua angustifolia y obtener beneficios e incentivos mediante sus diversos organismos competentes.

2.1 Materiales

El enfoque que se procederá a utilizar es el mixto, ya que es un proceso que recolecta, analiza y vincula datos cuantitativos y cualitativos en un mismo estudio, en una serie de investigaciones para responder a un planteamiento del problema, o para responder a preguntas de investigación de un planteamiento del problema, en este caso la exportación de instrumentos musicales a Zúrich-Suiza.

Se tomó en cuenta el empleo de búsqueda de información en fuentes bibliográficas y libros de los últimos cinco años, además se recurrió a la aplicación de la encuesta para recopilar datos de los consumidores de este tipo de producto en el mercado segmentado que fueron tres escuelas de música ubicados en la ciudad de Zurich- Suiza, de esta forma se pudo tener una idea más clara del perfil de los potenciales compradores

Una vez tabulado los datos se realizó el análisis estadístico y finalizado dicho análisis se procedió a tomar decisiones en cuanto a los resultados de la investigación.

2.2 Métodos

En la presente investigación se tomó en cuenta la combinación del tipo de investigación descriptiva y explicativa donde se explican las propiedades de la exportación de instrumentos musicales, característicos y perfiles de las personas que adquieren los instrumentos y su posterior análisis.

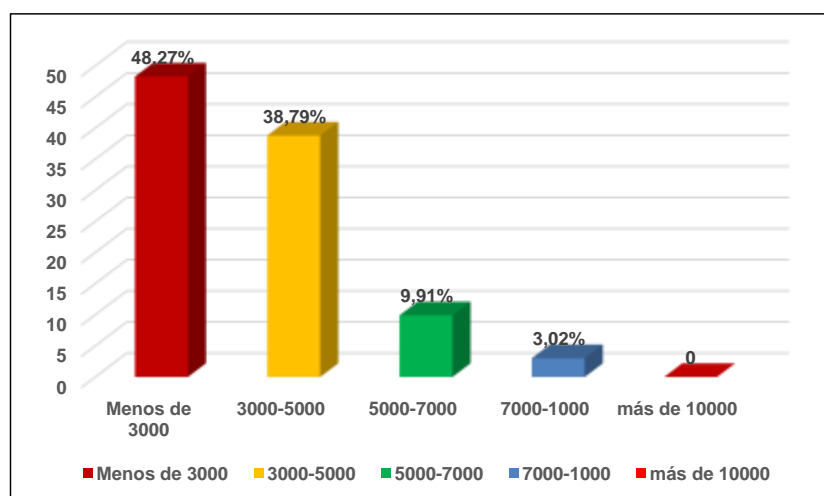
La investigación fue estratificada tomando en consideración la aplicación de las encuestas vía correo electrónico, la edad, nivel socioeconómico, tiempo que pueden comprar los instrumentos y precio que pagan por dichos instrumentos.

Posteriormente, se tabularon los datos utilizando el análisis estadístico y empleando cálculos inferenciales que permitieron la descripción de valores poblacionales.

3. RESULTADOS:

Se tomó en cuenta la aplicación de la encuesta realizada a estudiantes 232 alumnos de las instituciones Musikschule stimmen.voices, Gemeinnutzige Stiftung der Neuapostolischen Kirche Schweiz y Neuapostolische Kirche Gemeinde Zurich– Albisrieden, la cual se describe de forma resumida:

NIVEL DE INGRESOS



FUENTE : ESTUDIANTES ENCUESTADOS ELABORADO POR :ANDRES MORENO

Se puede afirmar que el 48,27% de los estudiantes tiene un ingreso de menos de 3000, el 38,79% de 3000-5000, el 9,91% de 5000-7000 y el 3,02% 7000-10000,

4. DISCUSIÓN:

4.1 Argumento

La presente investigación logrará la eliminación de las diferencias culturales y nacionales, evolucionando hacia la apertura de la diversidad, por lo que este dinamismo dentro de la exportación de instrumentos musicales de caña guadua angustifolia implica aprovechar su oportunidad productiva colaborando con el sector empresarial a fin de que éste desempeñe un rol competitivo favorable a todos. De igual forma, con el presente estudio se aspira posicionar un nuevo enfoque para la competitividad de estos productos no tradicionales netamente ecuatorianos, midiendo los recursos y capacidades a objeto de incrementar sostenidamente la productividad empresarial.

Es necesario mencionar que usando las exportaciones sostenidas a un amplio conjunto de otros países y/o salidas significativas de inversión extranjera, basada en habilidades y activos creados en Ecuador como indicador, sugiriendo que los atributos de este producto no tradicional favorecerá en moldear el entorno económico empresarial, de tal forma que estos promueven o impiden la creación de ventajas competitivas sostenibles en el largo plazo.

La propuesta permite establecer los siguientes objetivos:

- Elaborar un plan de exportación para la salida de instrumentos musicales a base a caña guadua a Suiza.
- Buscar un posicionamiento a través de promociones y diversificación del producto elaborado no tradicional en el mercado potencial del continente europeo, específicamente de Ecuador a Zurich – Suiza.
- Establecer los mecanismos logísticos más adecuados para el proceso de exportación de estos productos elaborados calificados como no tradicional.

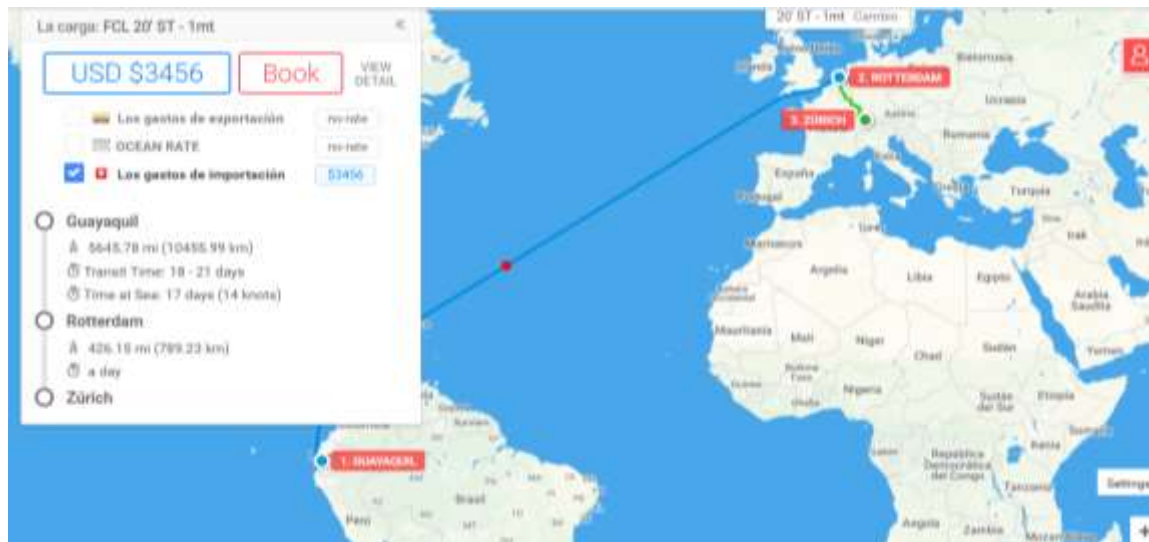
4.2 Situación de la Exportación en el Ecuador

Se restringen las posibilidades de encadenamientos de los diversos errores al momento de exportar como: falta de evaluación de la capacidad de internacionalización, no se consideran aspectos de las diferencias culturales, falta de investigación acerca del mercado, selección errada del socio comercial, falta de conocimiento de las barreras en los países exportadores.

La distancia entre Ecuador y Suiza es de 5,336 millas náuticas y el tiempo de transito 21 días al punto más importante como es Zúrich desde el puerto marítimo de Guayaquil. Se trabajara con la naviera MSC.

Por su ubicación geográfica, el país no cuenta con puertos marítimos. El puerto de Róterdam en Holanda, principalmente, podría considerarse como la puerta marítima de entrada a Suiza. A continuación se representa una toma de imagen referente a la medición de tiempo y kilómetros ente Ecuador y Suiza.

UBICACIÓN GEOGRÁFICA DE PUERTO



FUENTE: SEARATE.COM

ELABORADO POR: SEARATE.COM

El tipo de Incoterms seleccionado para este producto será el DDP - Delivered Duty Paid (Entregado Derechos Pagados, lugar de destino convenido), este tipo de negociación requiere que:

- El vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma.
- Este término de negociación exige que el vendedor también se encargue de los trámites aduaneros para la importación de la mercancía, tales como los derechos de aduana, impuestos, y demás costos relacionados.
- El vendedor deberá contratar el transporte hasta el lugar de destino designado o el punto acordado. Si no se llegara a acordar ningún punto, el vendedor podrá elegir el punto que mejor le convenga en el lugar de destino designado. En éste término se considera que la mercancía está entregada cuando ha llegado al lugar de destino designado (incluye el punto acordado en el caso de que se hubiere determinado) y preparada para su descarga está a disposición del comprador.
- El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar el contrato de seguro, sin embargo si el comprador va a contratar el mismo, el vendedor debe brindar la información necesaria para que se lleve a cabo.
- El vendedor debe asumir los costos del embalaje, esto incluye también en el caso de que el comprador requiera de un embalaje en específico siempre y cuando esté dentro del plazo del contrato de compraventa.
- El comprador corre con todos los riesgos y daños de la mercancía desde que la misma ha sido entregada (ha sido preparada para su descarga y a su vez se considera que está a disposición del comprador en el lugar de destino designado).

Los instrumentos musicales de cuerda que se desean exportar no se encuentran en el listado de bienes que no pueden entrar a Suiza, como se demuestra a continuación:

LISTA DE PRODUCTOS QUE NO OUEDEN INGRESAR AL MERCADO SUIZO

PRODUCTOS	OBJETIVO
ESPECIES AMENAZADAS Y SUS PRODUCTOS	MEDIO AMBIENTE
ARMAS NUCLEARES, QUÍMICAS Y BIOLÓGICAS/MINAS ANTIPERSONALES	SEGURIDAD
DETERMINADAS SUSTANCIAS QUÍMICAS TÓXICAS Y PELIGROSAS PARA EL MEDIO AMBIENTE	MEDIO AMBIENTE/SALUD PÚBLICA E INOCUIDAD
PATATAS, PLANTAS DE PATATAS, DETERMINADOS SUSTRATOS DE TIERRA, VIDES, ÁRBOLES FRUTALES PROCEDENTES DE PAÍSES NO EUROPEOS	PROTECCIÓN DE LOS VEGETALES (LA PROHIBICIÓN AFECTA PRINCIPALMENTE A ESPECIES VEGETALES DE
DETERMINADAS PILAS DE CARBONO CINC Y PILAS/BATERÍAS ALCALINAS DE MANGANESO	MEDIO AMBIENTE
DIAMANTES EN BRUTO PROCEDENTES DE PAÍSES QUE NO PARTICIPAN EN EL SISTEMA DE CERTIFICACIÓN DEL PROCESO DE KIMBERLEY	LUCHA CONTRA EL COMERCIO INTERNACIONAL DE DIAMANTES PROCEDENTES DE ZONAS EN CONFLICTO

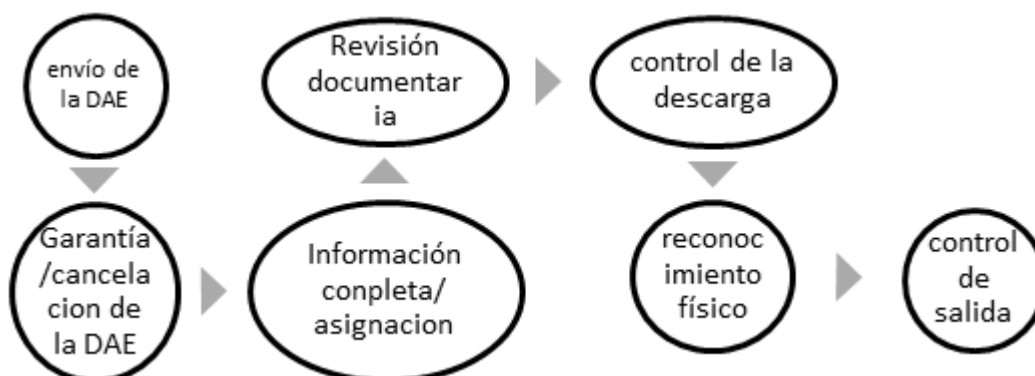
Fuente: Organización Mundial del Comercio, OMC.
Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR

Referente al listado anterior, quiere decir que todos los productos que ingresen a Suiza deben declararse en la oficina de aduanas correspondiente para su despacho. El plazo para declarar mercancías importadas como lo serán los instrumentos musicales una vez que entren a espacio europeo de influencia suiza, dependerá del medio de transporte utilizado: por carretera, 24 horas; transporte fluvial, 48 horas; por tren o avión, siete días. El importador puede examinar la mercancía antes de proceder al despacho aduanero; sin embargo, casi todos los envíos comerciales son gestionados por agencias de transporte que, en la mayoría de los casos, están legalmente autorizadas para actuar como agentes de aduana.

La caña guadua que forma parte de la materia prima transformada, se encuentra en el registro aduanero del Ecuador, en el capítulo 14. Los instrumentos musicales como tal se encuentran en el capítulo 92 referente a los instrumentos musicales de cuerda que serán el producto de inicio se clasifican en la partida 92.02.

El proceso logístico aduanero se desarrolla de la siguiente forma :

GRAFICO EXPLICATIVO DEL PROCESO ADUANERO



Fuente: SENAE

ELABORADO POR : SENAE

Acorde al grafico anterior, a continuación se darán los detalles de una forma más explicativa, obteniendo lo siguiente:

Se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañado ante una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque, dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.

Los datos que se consignarán en la DAE son:

- Del exportador o declarante
- Descripción de mercancía por ítem de factura
- Datos del consignante
- Destino de la carga
- Cantidades
- Peso; y demás datos relativos a la mercancía.
- Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son:
- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite)

Una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación.

Al exportar se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser:

- Canal de Aforo Documental
- Canal de Aforo Físico Intrusivo
- Canal de Aforo Automático

Para el caso del Canal de Aforo Automático, la autorización de salida, entiéndase con ello la autorización para que se embarque, será automático al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias.

En el caso del Canal de Aforo Documental se designará al funcionario a cargo del trámite, al momento del ingreso de la carga, luego de lo cual procederá a la revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada; y procederá al cierre si no existieren novedades. En lo cual cualquier observación será registrada mediante el esquema de notificación electrónico previsto en el nuevo sistema. Una vez cerrada la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada.

En el caso del Canal de Aforo Físico Intrusivo se procede según lo descrito anteriormente adicional al proceso la inspección física de la carga y su corroboración con la documentación electrónica y digitalizada.

4.3 Impacto de la Implementación de la propuesta

Desde el punto de vista económico, permitirá mejorar los niveles de ingresos al ver incrementada la demanda del producto, es decir los instrumentos musicales a base a caña guadua aumentarán su demanda debida la incursión al mercado Suizo.

El proceso de exportación será:

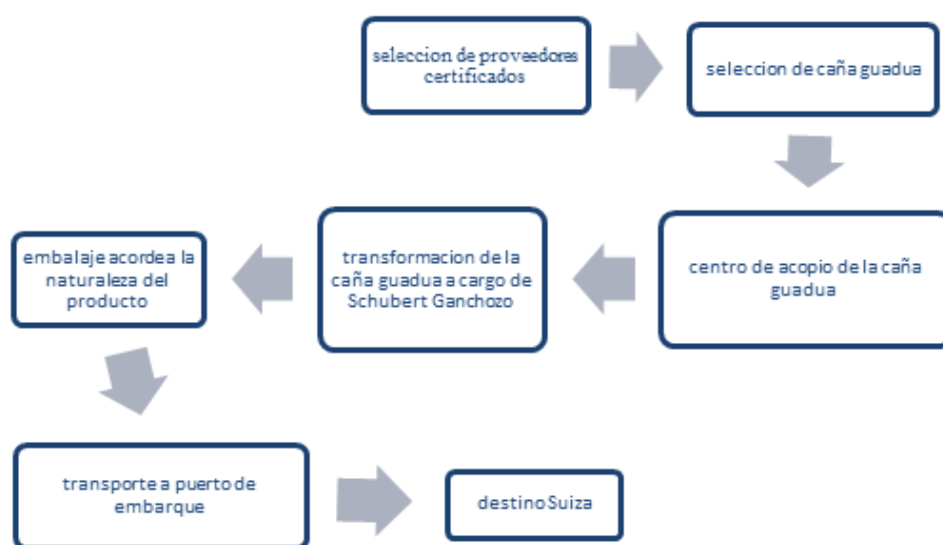


GRAFICO DEL PROCESO DE EXPORTACION

FUENTE: BAMBUSA.ES

ELABORADO POR: ANDRES

MORENO

Aspectos relacionados con la el producto:

- Tener un stock suficiente para satisfacer demanda de exportación.
- Que exista la coordinación entre áreas de la empresa (Producción, Compras, Finanzas, Ventas)
- Que exista el empaque necesario para la logística internacional (Empaque y Embalaje)

Tipo de embalaje según la naturaleza del producto:

El poliestireno expandido (EPS) es un material plástico espumado, por su ligereza y absorción de impactos lo vuelve idóneo para el uso de productos como lo son los instrumentos musicales.

IMAGEN DEMOSTRATIVA DE COMO ES EL TIPO DE EMBALAJE



FUENTE: BAMBUMUSIC.COM

CONCLUSIÓN:

- La exportación de instrumentos musicales en base a caña guadua permite la obtención de precios con un alto nivel de rentabilidad, además de diversificar riesgos, frente a la inestabilidad del mercado interno, que en países de tercer mundo o en vías de desarrollo se suele presentar.
- Se puede aumentar el nivel de competitividad de los productos que elabora el artesano Ganchozo, debido a que se expandirá a un nuevo mercado donde las exigencias son mayores y piden que el producto se innove cada cierto periodo de tiempo.
- La búsqueda de un mercado estable, atractivo, en donde la inestabilidad política, social y económica no es un mal de los gobernantes ni de sus habitantes, hace que se seleccione el mercado Suizo.
- Dar paso a abrir nuevos mercados para la exportación de los productos ecuatorianos no tradicionales, como es el caso de los instrumentos musicales de caña guadua permitiendo diversificar el panorama de exportación del país.
- La caña guadua angustifolia se debe dar a conocer más en el mercado y no solo ser vista como un material para construcción de casas humildes sino ser explotada como el material versátil que es y dinamizar el ,mercado con productos obtenidos de esta materia prima como ,los instrumentos musicales .
- Los artesanos del país desconocen el potencial que sus productos tienen en los mercados extranjeros en especial el europeo y promover a estos a que determinen en cuál de ellos incursionar es una ardua tarea que tiene los gobiernos locales.

BIBLIOGRAFÍA

Banco Central del Ecuador. (02 de 2013). *Comercio Exterior*. Obtenido de http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/seguridad/ComercioExteriorEst.jsp

Charles, H. (2007). *Negocios internacionales: competencia en el mercado global*. USA : Editorial Mc.Graw Hill.

Corporación Andina de Fomento. (2007). *Competitividad Responsable. Informe Anual 2007*.

Fondo Monetario Internacional (FMI). (2015). *Perspectivas de la economía mundial: Ajustándose a precios más bajos para las materias primas*. . Washington, DC. : International Monetary Fund.

García, N. (1995). *Consumidores y ciudadanos: conflictos multiculturales de la globalización*. . México DF:: Grijalbo.

Jaramillo, G. (2009). *Determinantes del regionalismo en el Ecuador*. . Working Paper # 112, Latin American Trade Network.

Ministerio de Comercio Exterior. (2015). *Informe de Gestión 2015*. Quito: MCE.

Organización Mundial del Comercio. (2015). *Estadísticas del comercio internacional 2015*. Ginebra, Suiza: OMC.

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2016). *Régimen Aduanero de exportación*. Obtenido de http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action

Tugores, J. (1999). *Economía internacional, globalización e integración regional*. Madrid: : Mc Graw Hill.

Warner , A. (2006). *Definición y evaluación de la competitividad: consenso sobre su definición y medición de su impacto*. . Washington, D.C.: Nota informativa elaborada para el Banco Interamericano de Desarrollo.