



Febrero 2019 - ISSN: 1696-8352

PLAN DE EXPORTACIÓN DE BANCOS DE MADERA PARA LA EMPRESA ARTENTECA S.A AL MERCADO DE ALEMANIA

Betty Adelaida Aguilar Echeverría

Docente

Evangelina Auxiliadora Méndez Encalada

Docente

Yalixie Cristell Coca Manzaba

Estudiante

Universidad Laica Vicente Rocafuerte, Guayaquil, Ecuador

baguilare@ulvr.edu.ec

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Betty Adelaida Aguilar Echeverría, Evangelina Auxiliadora Méndez Encalada y Yalixie Cristell Coca Manzaba (2019): "Plan de exportación de bancos de madera para la empresa Artenteca S.A al mercado de Alemania", Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, (febrero 2019). En línea:

<https://www.eumed.net/rev/oel/2019/02/exportacion-bancos-madera.html>

RESUMEN

El Ecuador se ha caracterizado por ser un gran productor de madera, en especial de la teca que actualmente se encuentra en auge de producción, sin embargo no se está aprovechando al máximo este recurso, que por lo general se exporta como materia prima sin ningún valor agregado.

La metodología utilizada es de enfoque mixto, tomando en cuenta las características que reúne el enfoque cuantitativo y cualitativo, también se utilizó instrumentos de recolección de datos como la entrevista, que permitieron obtener la información necesaria sobre el trabajo planteado.

La exportación de bancos de madera permitirá a la empresa ARTENTECA S.A la diversificación de sus productos con un valor agregado, y también la oportunidad de acceder hacia un nuevo mercado internacional.

Palabras claves: plan de exportación, madera, valor agregado, mercado internacional

ABSTRACT

Ecuador has been characterized as a great producer of wood, especially teak that is currently in production boom, but is not making the most of this resource, which is usually exported as raw material without any added value.

The methodology used is of mixed approach, taking into account the characteristics that brings together both qualitative and quantitative approaches, was also used instruments of data collection as the interview, which allowed to obtain the needed information on the work raised. The export of wooden benches will allow the company to ARTENTECA S.A the diversification of their products with a value added, and also the opportunity to access toward a new international market.

Keywords: production, diversification, wooden

INTRODUCCIÓN

El crecimiento de la industria maderera en el Ecuador se ha visto en auge en los últimos años, lo cual ha generado la diversificación de productos no tradicionales., que gracias a a su excelente posición geográfica han contribuido al desarrollo de muchas especies madereras, entre las cuales se destacan la teca y la balsa. La teca es un tipo de madera que posee diversas características como la durabilidad y resistencia,

En el Ecuador se busca diversificar las exportaciones de productos maderables, que estén dentro del cambio de matriz productiva, puesto que es muy importante mejorar los niveles de competitividad del país a través de una producción con mayor valor agregado.

El propósito del presente trabajo de investigación es desarrollar un plan de exportación que sirva como guía para que la empresa ARTENTECA S.A pueda comercializar los bancos de madera hacia el mercado alemán.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Durante muchos años el Ecuador se ha caracterizado por ser una economía extractivista, que mantiene gran dependencia de sus ingresos a través de las exportaciones de productos tradicionales como el petróleo y otros no tradicionales como el banano, cacao y camarón. La constante evolución del comercio internacional dinamiza la economía a través de las exportaciones, y es por eso que muchas empresas buscan masificar su oferta exportable.

Actualmente la industria forestal produce una diversidad de especies maderables, entre las cuales sobresalen la teca y la balsa, debido a su alta demanda en el mercado extranjero **Fuente especificada no válida..** La teca es una de las maderas que más se ha destacado dentro del mercado internacional, que gracias a sus características como la resistencia y la durabilidad la han convertido en una de las maderas más valiosas a nivel mundial.

La comercialización de productos maderables en el país ha estado limitada solo al mercado interno, puesto que la mayor parte de la producción nacional se exporta como materia prima a los países Euroasiáticos, lo cual genera una escasa diversificación del producto al no contar con valor agregado.

El producto de interés que busca diversificar las exportaciones de productos maderables, son los bancos de madera de teca, que la empresa ARTENTECA S.A fabrica y comercializa en el mercado nacional, la problemática radica en el insuficiente conocimiento del proceso de exportación; por la carencia de una herramienta que sirva como guía para poder incursionar en un nuevo mercado.

Debido a la nueva tendencia del consumidor europeo que busca la creación de nuevos espacios que estén en sintonía con el medio ambiente, adaptándose a las condiciones climáticas externas, se ha escogido al mercado alemán para el desarrollo del plan de exportación de bancos de madera de teca, siendo las entidades públicas sus clientes potenciales que necesitan equipar las ciudades con mobiliarios urbanos sostenibles que a través de la empresa SPL ubicada en Hamburgo Alemania se pretende llegar a comercializar.

Metodología de la Investigación

El tipo de investigación que se realizó en el presente proyecto fue con base en las características de la investigación Exploratoria-Descriptiva.

La presente investigación de tipo exploratoria utilizará una serie de procedimientos que abordara el problema objeto de estudio, mediante la recolección de datos importantes como las entrevistas que permitirá la obtención de resultados eficientes.

En cuanto la investigación descriptiva es la que se utiliza para describir fenómenos, situaciones, eventos, personas, grupos o comunidades que se desea analizar.

Se utilizara para el presente trabajo este tipo de investigación antes mencionada, debido a que es necesario dar a conocer todas las actividades y procesos que se llevan a cabo en el plan de exportación, con el objetivo de analizar exhaustivamente los resultados que contribuyan de manera significativa a la empresa ARTENTECA S.A.

3.2. Enfoque de la Investigación

La presente investigación tiene un Enfoque Mixto, tomando en cuenta las características que reúne el enfoque cualitativo y cuantitativo.

En el Enfoque cualitativo se busca obtener información específica a través de los comportamientos y tendencia del consumidor mediante la recopilación de datos que contribuyan al desarrollo de la investigación.

El enfoque cuantitativo realiza mediciones numéricas que buscan cuantificar, reportar y medir que sucede en ámbito del comercio internacional, también nos proporciona información específica de una realidad que podemos explicar y predecir.

3.5. Técnicas de la Investigación

Las técnicas empleadas en el presente proyecto fueron las siguientes: Observación y Entrevistas, basados en datos reales que ayudaron a recopilar la información necesaria sobre el tema planteado.

Entrevista:

La entrevista, es la comunicación interpersonal establecida entre el investigador y el sujeto de estudio a fin de obtener respuestas verbales a los interrogantes planteados sobre el problema propuesto. (Galan, 2009).

Se realizó una entrevista abierta al dueño de la empresa y también al futuro comprador del producto, esta técnica servirá para la recolección de datos sobre la oferta exportable del producto.

Observación:

Es la realidad que constituye el origen de todo el proceso de investigación, ya que es esa "mirada atenta" de los sucesos reales la que nos permite obtener los datos esenciales y descubrir las "anomalías", es decir aquellas parcelas de la realidad cuya comprensión no resulta evidente de forma inmediata. (Calduch, 2014).

En el presente trabajo se realizó la observación indirecta a la empresa ARTENTECA S.A ubicada en el Cantón Nobol km 32 vía a Daule E48 Petrillo – Ecuador, en la cual se pudo observar que la empresa cuenta con la maquinaria adecuada para la fabricación de los bancos y se encuentra en proceso de remodelación de sus instalaciones.

1. PLAN DE EXPORTACIÓN

Es una herramienta primordial para cualquier empresa que desee iniciar su proceso de comercialización hacia mercados internacionales. Debe estar estructurado en etapas que sigan un orden establecido, que analicen cada aspecto importante que la empresa quiera lograr.

2. LA EMPRESA

2.1 Análisis FODA de la empresa

Fortalezas

- Experiencia en producción de muebles y estructuras en madera de teca.
- Alta capacidad de producción
- Facilidad de adaptación a las exigencias de los consumidores.

Oportunidades

- Incursionar en nuevos mercados.
- Diversificación de productos.

Debilidades

- Falta de infraestructura.
- Ineficiencia en el control de acceso a mercados internacionales.
- No existe un departamento de Comercio Exterior.

Amenazas

- Competencia a nivel internacional de productores de bancos de madera
- Escases de Recursos forestales.

3. EL PRODUCTO

3.1 Generalidades del Producto

La madera de teca es conocida como la Reina de las Maderas por su gran resistencia y durabilidad, tiene la capacidad para no deteriorarse, aun cuando se encuentra en contacto con metales o sustancias peligrosas, además su apariencia mejora con los años.

Los Bancos de madera elaborados en teca son muy cómodos y resistentes que por lo general acogen de una a seis personas, la empresa ARTENTECA cuenta con varios modelos de su colección que garantizan una excepcional solidez.

3.1.2 Ventajas del producto

- Alta resistencia y Durabilidad.

- Gran estabilidad en ambientes cambiantes.
- No requiere constante mantenimiento
- Resistente al ataque de diversos organismos, como las termitas o los hongos.
- Mantiene su color natural con el paso de los años.
- Contiene resinas naturales que la mantienen constantemente hidratada.

4 Empaque y Embalaje

El embalaje del producto a exportar debe estar sujeto a la legislación europea sobre prevención de riesgos para la salud de los consumidores y protección del medio ambiente. La finalidad de utilizar un buen embalaje es proteger al producto de daños y desperfectos durante el transporte, almacenamiento y distribución, con el fin de que llegue en óptimas condiciones hasta el destino final.

Las piezas de los bancos de madera estarán protegido individualmente las esquinas con materiales de cartón removible, agrupados de 6 piezas, atadas con cinta stretch film y Zunchos de Polipropileno con el fin de preservar el grado de humedad requerido y así evitar daños durante la manipulación.

5 Generalidades Del País Exportador

Tabla 1: Información relevante del país de exportación

<u>Información Básica</u>	
Nombre Oficial:	República del Ecuador
Capital:	Quito
Religión:	Católica 74%, Evangélico 10,4%, Testigo de Jehová 1,2%, otros 6,4%, ateo, agnóstico 7,9% 0,1%
Idioma:	Español (Castellano) 93% , Kichwa 4,1%, y Shuar 0,7%, 2.2% extranjera
Población:	16,385,068
Densidad	66 Habitantes/km²
<u>Geografía</u>	
Situación Geográfica	País Latinoamericano ubicado en la parte noroccidental de Sudamérica.
<u>Economía</u>	
PIB (corriente internacional)	\$18.924.730.509 (2016)
Tasa de crecimiento PIB real	-1,467% (2016)
Moneda	Dólar Estadounidense \$ USD

Fuente: (EDGE Global business knowledge, 2018)

Elaborado por: Coca Yalixie

6. GENERALIDADES DEL PAIS DE DESTINO

6.1 Perfil del país

Tabla 2: Datos de interés

CAPITAL	Berlín
Población:	82.667.685
Idioma:	Alemán
Área:	357.380 km ²
Crecimiento natural :	1,0%
Densidad:	236 habitantes/km ²
Religión:	Cristianos 62,5% (católicos 31,4%, protestantes 31,1%), musulmanes 4%, judíos 0,2%.
Forma de Gobierno	Gobiernos y legislaturas descentralizados.
Nivel de desarrollo	País de renta alta

Fuente: (Export Entreprises SA, 2018)

Elaborado por: Coca Yalixie

7. Generalidades de Hamburgo

Hamburgo es una ciudad que está ubicada al norte de Alemania. Cuenta con el segundo puerto más grande de Europa, siendo el símbolo más representativo de la ciudad, con mayor fluidez de tráfico en la Unión Europea, y el noveno a nivel mundial.

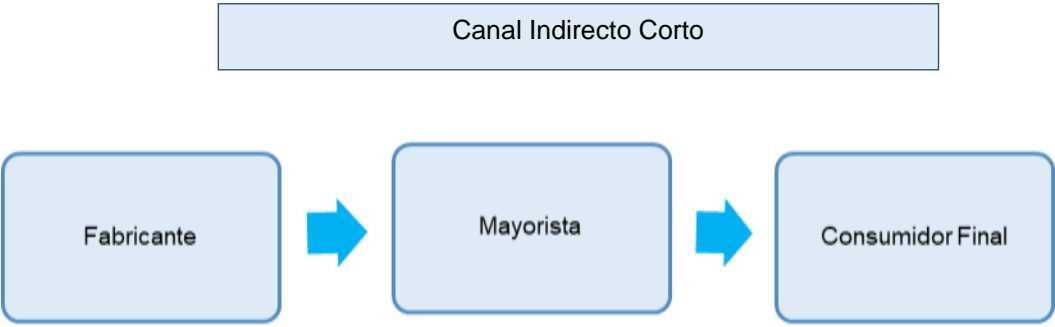
La economía de Hamburgo gira alrededor de la infraestructura del puerto marítimo. También encontrarás otros sectores como las nuevas tecnologías, ciencias de la vida, publicidad e industria.

Una de las ventajas de la ciudad de Hamburgo es que tiene una alta actividad internacional, en gran parte gracias a su posición geográfica privilegiada, además de ser la puerta de entrada de numerosas empresas de Europa y China.

8. Canal de Distribución para los bancos de madera de ARTENTECA S.A

El canal escogido para la comercialización de los bancos de madera en la ciudad de Hamburgo – Alemania, es el canal indirecto corto, utilizando a la empresa SPL como distribuidor principal de mobiliario urbano.

Gráfico 1: Canal de distribución de la empresa ARTENTECA S.A.



Elaborado por: Coca Yalixie

9. REQUISITOS EXIGIDOS EN ORIGEN Y DESTINO

Documentos específicos para exportar productos forestales desde Ecuador

- Factura Comercial
- Documento de transporte (B/L)
- Declaración Aduanera de Exportación
- Lista de Empaque
- Certificado de Origen
- Certificado Fitosanitario
- Certificación FSC

10. Término de Negociación escogido

El Incoterm FOB (Free On Board – Franco a Bordo del Buque), como su sigla lo indica, la responsabilidad del exportador termina cuando el buque designado entrega la mercadería, en el puerto de embarque convenido entre las partes de la negociación.

Tabla 3: Obligaciones principales del Importador y el exportador

Obligaciones principales para el exportador	Obligaciones principales para el importador
<ul style="list-style-type: none">• Entregar la mercancía y la respectiva factura comercial.• Obtener las licencias previas o autorizaciones necesarias para exportar dependiendo el producto.• Realizar los trámites de exportación.• Costear el transporte interno (origen) hasta zona primaria de embarque.	<ul style="list-style-type: none">• Pagar el precio establecido en contrato de compraventa.• Contratar el transporte internacional.• Recepción de la mercancía en destino.

Fuente: Autora

11. Proceso de Exportación

El proceso se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el sistema ECUAPASS, la misma que debe contener los siguientes datos:

- Del exportador o Declarante
- Descripción de la mercancía por ítem de la Factura
- Datos del consignatario
- Destino de la carga
- Cantidades
- Pesos y otros datos de la mercancía

Una vez aceptada la DAE, los bancos de madera ingresan a zona primaria (Puerto Guayaquil) donde serán almacenados en el depósito temporal previo a su exportación.

Al momento de exportar se notificara al declarante el canal de aforo que debe someterse los bancos de madera; los tipos de aforo pueden ser, aforo físico, aforo documental, aforo intrusivo o aforo automático.

11.1 Fase de Pre-Embarque

11.1.2. Apertura de la exportación

La apertura se la realiza a través del portal de ECUAPASS; lo puede realizar un representante de la empresa o un agente de aduanas si lo requiere (opcional); donde requerirá los siguientes documentos para dicho fin.

- Factura comercial original.
- Lista de empaque.
- Autorizaciones previas.

11.2 Fase Post-embarque

Cierre de la exportación: Finaliza con el llenado y aceptación de la DAE (Declaración Aduanera de Exportación) en el portal de Ecuapass; la misma que podrá presentarse hasta 24 horas antes que las mercancías se encuentren zona primaria o 30 días posteriores al embarque de las mercancías.

Resultados

De acuerdo al desarrollo del plan de exportación de bancos de madera para la empresa ARTENTECA S.A al mercado de Alemania se lograron los siguientes objetivos:

- Se identificó la demanda del mercado de destino mediante la recopilación de datos de fuentes primarias y secundarias.
- Se determinaron las barreras arancelarias y no arancelarias que requiere el producto para ser exportado al mercado de Alemania
- Se elaboró un plan de exportación que sirva como guía para la diversificación de los productos maderables que ofrece la empresa ARTENTECA S.A con la finalidad de expandirse al mercado internacional.

CONCLUSIONES

El proyecto es sustentable; porque actualmente la exportación de productos maderables de teca está limitada solo al mercado interno, puesto que la mayor parte de la producción nacional se exporta como materia prima a los países Euroasiáticos, lo cual ha generado una escasa diversificación del producto al no contar con valor agregado, el insuficiente conocimiento del proceso de exportación ha impedido que la empresa ARTENTECA S.A pueda incursionar en el mercado extranjero. Por tal razón se desarrolla este plan de exportación que sirva como herramienta para la comercialización de sus productos hacia el mercado de Hamburgo Alemania.

El proyecto es factible; porque puede ser implementado por la empresa objeto de estudio; debido a que cuentan con la capacidad necesaria para abastecer el mercado nacional, gracias a sus fortalezas y oportunidades que representan un 80% , es decir que la empresa tiene mucho potencial productivo para cubrir los pedidos a gran demanda por la empresa SPL..

El proyecto es viable; porque la tasa interna de retorno TIR (81,52%) es superior a la TMAR (12%); es decir que representa un nivel de rentabilidad considerable. El valor actual neto VAN (\$ 38.398,96) proyectado a cinco años muestra un valor positivo que registran un 5% de incremento con cada año, a excepción del año 5 que disminuye un 4% , razón por la cual se tendrán que tomar decisiones importantes para contrarrestar el nivel de rentabilidad.

Bibliografía

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. (2018). *Certificacion Electronica* . Obtenido de <https://www.eci.bce.ec/>

BCalduch, D. R. (2014). *Métodos y técnicas de investigación internacional*.

EDGE Global business knowledge. (2018). Obtenido de <https://globaledge.msu.edu/countries/ecuador>

EURONEWSA. (s.f.). Obtenido de <http://www.euronews.com/tecaes.html>

Export Entreprises SA. (2018). *Santander Trade Portal*. Obtenido de <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/alemania/presentacion-general>

Galan, M. (29 de mayo de 2009). *La entrevista en la investigacion* . Obtenido de <http://manuelgalan.blogspot.com/2009/05/la-entrevista-en-investigacion.html>

Internacional Trade Perú. (2018). Obtenido de <http://intraper.com/incoterms-fob/>

PRO ECUADOR. (2018). Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/guia-del-exportador>/<https://www.proecuador.gob.ec/guia-del-exportador/>

Sampieri, R. H. (2010). *Metodologia de a Investigacion* . McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS DEL ECUADOR. (2017). *Resolución-No.-020-2017*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2017/08/Resoluci%C3%B3n-No.-020-2017.pdf>