



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO EN COMERCIO
EXTERIOR

TEMA:

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

TUTORA:

MGS. EVANGELINA MÉNDEZ ENCALADA

AUTORA:

YALIXIE CRISTELL COCA MANZABA

Guayaquil, 2019



| REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA | | | | | |
|--|---|--------------------------------|---------------------------------------|-----------|--------------------------|
| FICHA DE REGISTRO DE TESIS | | | | | |
| TÍTULO Y SUBTÍTULO: PLAN DE EXPORTACIÓN DE BANCOS DE MADERA PARA LA EMPRESA ARTENTECA S.A AL MERCADO DE ALEMANIA | | | | | |
| AUTOR/ES: Coca Manzaba Yalixie Cristell | REVISORES O TUTORES: MGS. Evangelina Méndez E. | | | | |
| INSTITUCIÓN: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil | Grado obtenido: Ingeniería en Comercio Exterior. | | | | |
| FACULTAD: Administración | CARRERA: Comercio Exterior | | | | |
| FECHA DE PUBLICACIÓN: 2019 | N. DE PAGES: 124 | | | | |
| ÁREAS TEMÁTICAS: Educación Comercial y Administración | | | | | |
| PALABRAS CLAVE: Plan de exportación, bancos, madera, valor agregado. | | | | | |
| RESUMEN: El sector maderero en el Ecuador ha presentado un gran incremento durante los últimos años tanto así que se encuentra liderando los primeros lugares en la exportación de maderas como la teca y la balsa. Actualmente se busca diversificar las exportaciones de productos maderables, que contribuyan con el cambio de la matriz productiva generando así mayor competitividad con los demás países al exportar productos con 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. | | | | | |
| N. DE REGISTRO (en base de datos): | N. DE CLASIFICACIÓN: | | | | |
| DIRECCIÓN URL (tesis en la web): | | | | | |
| ADJUNTO PDF: | <table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="text-align: center;">SI</td> <td style="text-align: center;"><input checked="" type="checkbox"/></td> <td style="text-align: center;">NO</td> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> </tr> </table> | SI | <input checked="" type="checkbox"/> | NO | <input type="checkbox"/> |
| SI | <input checked="" type="checkbox"/> | NO | <input type="checkbox"/> | | |
| CONTACTO CON AUTOR/ES: Yalixie Cristell Coca Manzaba | <table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td>Teléfono: 0968174005</td> <td>E-mail: Yalixiec4@gmail.com</td> </tr> </table> | Teléfono: 0968174005 | E-mail: Yalixiec4@gmail.com | | |
| Teléfono: 0968174005 | E-mail: Yalixiec4@gmail.com | | | | |
| CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN: | <p>MGS. Rafael Iturralde Solórzano DECANO FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Teléfono: 2596500 EXT. 201 E-mail: riturraledes@ulvr.edu.ec</p> <p>MCE. Betty Aguilar Echeverría DIRECTORA DE LA CARRERA Teléfono: 2596500 EXT. 264 E-mail: baguilare@ulvr.edu.ec</p> | | | | |

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO



Urkund Analysis Result

Analysed Document: TESIS BANCOS DE MADERA.docx (D44035498)
Submitted: 11/15/2018 2:38:00 PM
Submitted By: emendeze@ulvr.edu.ec
Significance: 8 %

Sources included in the report:

<http://www.asoteca.org.ec/caracteristicas-de-la-teca/>
<http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/tipos-de-carga>

Instances where selected sources appear:

481

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

La egresada **YALIXIE CRISTELL COCA MANZABA**, declara bajo juramento, que la autoría del presente proyecto de investigación, PLAN DE EXPORTACIÓN DE BANCOS DE MADERA PARA LA EMPRESA ARTENTECA S.A. AL MERCADO DE ALEMANIA, corresponde totalmente al suscrito y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedo los derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la normativa vigente.

Autora:



YALIXIE CRISTELL COCA MANZABA

C.I. 1206273078

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación **PLAN DE EXPORTACIÓN DE BANCOS DE MADERA PARA LA EMPRESA ARTENTECA S.A. AL MERCADO DE ALEMANIA**, designado(a) por el Consejo Directivo de la Facultad de ADMINISTRACIÓN de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y aprobado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: **PLAN DE EXPORTACIÓN DE BANCOS DE MADERA PARA LA EMPRESA ARTENTECA S.A. AL MERCADO DE ALEMANIA**, presentado por la estudiante **YALIXIE CRISTELL COCA MANZABA** como requisito previo, para optar al Título de **INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR**, encontrándose apto para su sustentación.

Firma:



MGS. EVANGELINA AUXILIADORA MÉNDEZ ENCALADA
C.I. 0916872963

AGRADECIMIENTO

Agradezco infinitamente a Dios quien ha sido mi guía y mi fuente de sabiduría a lo largo de mi existencia, quien me ha permitido culminar con éxito mi carrera universitaria.

A mi madre Aracely Manzaba; el pilar fundamental de mi vida que con su esfuerzo y sacrificio ha sido mi apoyo incondicional durante los cinco años de estudio.

A mi esposo Daniel Rivera y a mis 3 hijos quienes son la motivación más importante para el logro de esta meta.

Al Ing. Enrique Reyes Gerente General y dueño de la Empresa ARTENTECA S.A., quien me facilito la autorización y toda la información necesaria para la realización del presente trabajo.

DEDICATORIA

Este trabajo va dedicado en primer lugar a mi padre celestial, quien ha sido mi gran fortaleza durante la elaboración de esta investigación, a mi madre Aracely Manzaba mi apoyo incondicional, la mujer que me ha enseñado que todo se puede lograr con sacrificio y esfuerzo.

A mi esposo e hijos, quienes son mi fuente de inspiración, el motor que me empuja a salir adelante.

ÍNDICE GENERAL

| | |
|---|----|
| INTRODUCCIÓN | 1 |
| CAPÍTULO I | 2 |
| DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN | 2 |
| 1.1 Tema De Investigación..... | 2 |
| 1.2 Planteamiento Del Problema | 2 |
| 1.3 Formulación del problema | 3 |
| 1.4 Sistematización del problema..... | 3 |
| 1.5 Objetivos de la Investigación. | 3 |
| 1.5.1 Objetivo General | 3 |
| 1.5.2 Objetivos específicos..... | 3 |
| 1.6 Justificación de la Investigación. | 4 |
| 1.7 Delimitación o Alcance de la Investigación..... | 5 |
| 1.8 Idea a Defender | 6 |
| CAPÍTULO II | 7 |
| MARCO TEÓRICO O REFERENCIAL | 7 |
| 2.1 MARCO TEÓRICO..... | 7 |
| 2.1.1 La teca | 7 |
| 2.1.2 Generalidades | 8 |
| 2.1.3 Características de la Teca..... | 8 |
| 2.1.4 Usos de la madera teca | 9 |
| 2.1.4.1 Proceso de Producción | 10 |
| 2.1.5 Problemas fitosanitarios de la teca | 11 |
| 2.1.7 Banco de Madera de Teca | 12 |
| 2.2 Teorías del Comercio Internacional | 12 |
| 2.2.1 Ventaja Absoluta..... | 12 |
| 2.2.2 Teoría Base para la Investigación | 14 |
| 2.2.2.1 Teorías de Logística | 15 |
| 2.2.2.2 Cadena De Suministros | 15 |
| 2.3 Exportación de Teca a Nivel Mundial..... | 16 |
| 2.3.1 Principales Importadores de Teca a nivel Mundial | 17 |
| 2.3.2 Principales Importadores de Bancos de madera a Nivel Mundial..... | 18 |
| 2.3.4 Principales Exportadores de Bancos de madera a Nivel Mundial..... | 19 |
| 2.4 Producción de teca en el Ecuador | 20 |

| | |
|--|-----------|
| 2.5 Descripción de la empresa ARTENTECA S.A..... | 22 |
| 2.6 Descripción del mercado meta | 23 |
| 2.6.1 Perfil del País | 24 |
| 2.7 Tratamiento Arancelario. | 25 |
| 2.8 Requisitos específicos del producto para el acceso al mercado de la UE | 25 |
| 2.8.1 Certificaciones y Normas para la exportación de bancos de madera | 25 |
| 2.8.1.2 Pasos para Obtener la certificación FSC | 26 |
| 2.8.1.5 Productos químicos en la madera..... | 27 |
| 2.9 Acuerdos Comerciales..... | 27 |
| 2.9.1 Relaciones Comerciales entre Ecuador–Unión Europea..... | 27 |
| 2.9.2 Análisis de la Balanza Comercial Total Ecuador – Alemania. | 28 |
| 2.10.1 Término de negociación seleccionado | 30 |
| 2.11 Modelo de Plan de Exportación | 31 |
| 2.13 Preparación del empaque y embalaje | 36 |
| 2.14 Selección del modo de transporte..... | 37 |
| 2.15 Marco Conceptual | 39 |
| 2.16 Marco legal..... | 41 |
| CAPÍTULO III..... | 45 |
| METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN..... | 45 |
| 3.1 Tipo de Investigación..... | 45 |
| 3.2. Enfoque de la Investigación | 45 |
| 3.3. Diseño de la Investigación | 46 |
| 3.4. Método de la Investigación | 46 |
| 3.5. Técnicas de la Investigación | 46 |
| 3.5 Población y Muestra de Investigación..... | 47 |
| 3.5.1 Población..... | 47 |
| 3.5.2 Muestra..... | 47 |
| 3.6 Informe de la Observación | 48 |
| 3.8 Entrevista..... | 49 |
| 3.8.1 Análisis de la entrevista..... | 50 |
| 3.8.2 Entrevista..... | 51 |
| 3.8.2.1 Análisis de la Entrevista..... | 52 |
| CAPÍTULO IV..... | 54 |
| 4.1 Perfil de la empresa..... | 54 |
| 4.1.2 Misión | 54 |

| | |
|--|-----------|
| 4.1.3 Visión | 55 |
| 4.1.4 Estructura Organizacional | 55 |
| 4.2 Análisis FODA de la empresa | 56 |
| 4.3 El Producto..... | 57 |
| 4.3.1 Generalidades del producto..... | 57 |
| 4.3.2 Ventajas del producto..... | 58 |
| 4.5 Inteligencia de mercado (Análisis de mercado meta) | 62 |
| 4.5.1 Perfil del país..... | 62 |
| 4.5.2 Indicadores Económicos de Alemania | 62 |
| 4.6 Acuerdos Comerciales..... | 64 |
| 4.6.1 Relación comercial Ecuador – Alemania | 64 |
| 4.7 Clasificación Arancelaria del producto | 64 |
| 4.7.1 Clasificación Arancelaria en Ecuador | 64 |
| 4.7.2 Clasificación Arancelaria en Alemania..... | 65 |
| 4.8 Requisitos de ingreso al mercado Alemán | 66 |
| 4.8.1 Documentación Requerida para la exportación..... | 66 |
| 4.9 Empaque y Embalaje..... | 67 |
| 4.9.2 Reglas de Embalaje y Etiquetado en Alemania..... | 68 |
| 4.9 Generalidades de Hamburgo | 68 |
| 4.10.1 Puerto de Llegada..... | 68 |
| 4.10 Cinco Fuerzas de Porter | 69 |
| 4.11 Canales de Distribución | 70 |
| 4.11.1. Canal de Distribución para los bancos de madera de ARTENTECA S.A | 70 |
| 4.12 Datos del Distribuidor SGL Alemania. | 72 |
| 4.13. Término de Negociación escogido | 72 |
| 4.14.1 Proceso para obtener la firma electrónica mediante el Registro Civil | 75 |
| 4.14.2 Proceso para obtener la firma electrónica o Token mediante Security Data..... | 76 |
| 4.16.2 Requisitos para exportación de productos forestales | 78 |
| 4.17 Herramientas de negociaciones internacionales..... | 80 |
| 4.2.1 Líneas Navieras | 84 |
| ESTUDIO FINANCIERO..... | 86 |
| CONCLUSIONES..... | 95 |
| RECOMENDACIONES..... | 96 |
| BIBLIOGRAFÍA..... | 97 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|---|-----------|
| <i>Tabla 1: Principales Países Importadores De Teca A Nivel Mundial.....</i> | <i>17</i> |
| <i>Tabla 2: Cuadro Comparativo De Precios De La Madera Teca En Trozas Y Procesada.</i> | <i>19</i> |
| <i>Tabla 3: Datos De Interés Alemania.....</i> | <i>24</i> |
| <i>Tabla 4 : Indicadores Económicos.....</i> | <i>24</i> |
| <i>Tabla 5: Aranceles De La Eu Para Los Bancos De Madera De Teca.....</i> | <i>25</i> |
| <i>Tabla 6: Ficha Técnica Del Producto.....</i> | <i>58</i> |
| <i>Tabla 7: Generalidades Del País Exportador</i> | <i>60</i> |
| <i>Tabla 8: Datos De Interés.....</i> | <i>62</i> |
| <i>Tabla 9: Indicadores Económicos.....</i> | <i>62</i> |
| <i>Tabla 10: Partida Arancelaria De Los Bancos De Madera</i> | <i>64</i> |
| <i>Tabla 11: Aranceles Del País De Importación.....</i> | <i>65</i> |
| <i>Tabla 12: Datos De La Empresa Spl</i> | <i>72</i> |
| <i>Tabla 13. Obligaciones Principales Del Importador Y El Exportador.....</i> | <i>73</i> |
| <i>Tabla 14: Proceso Para Obtener El Token En El Registro Civil</i> | <i>75</i> |
| <i>Tabla 15: Proceso De Security Data Para Obtener El Token</i> | <i>76</i> |
| <i>Tabla 16: Tránsito Marítimo.....</i> | <i>84</i> |
| <i>Tabla 17: Amortización Del Préstamo.....</i> | <i>87</i> |
| <i>Tabla 18: Gastos Administrativos.....</i> | <i>89</i> |
| <i>Tabla 19: Gastos Logísticos.....</i> | <i>90</i> |
| <i>Tabla 20: Costo Unitario De Producción.....</i> | <i>91</i> |
| <i>Tabla 21: Proyección De Ventas Anual.....</i> | <i>91</i> |
| <i>Tabla 22: Comparación Del Costo De Producción Y Costo De Venta</i> | <i>92</i> |
| <i>Tabla 23: Flujo De Efectivo.....</i> | <i>93</i> |
| <i>Tabla 24: Van Y Tir.....</i> | <i>94</i> |

ÍNDICE DE GRÁFICOS

| | |
|--|-----------|
| <i>Gráfico 1: Dirección De La Fábrica Artenteca S.A.</i> | <i>6</i> |
| <i>Gráfico 2: Plantaciones De Teca.....</i> | <i>7</i> |
| <i>Gráfico 3: Características De La Teca.....</i> | <i>8</i> |
| <i>Gráfico 4: Banco Madera.....</i> | <i>9</i> |
| <i>Gráfico 5: Parquets De Teca</i> | <i>9</i> |
| <i>Gráfico 6: Proceso De Producción De La Teca</i> | <i>10</i> |
| <i>Gráfico 7: Banco De Madera De Teca.....</i> | <i>12</i> |
| <i>Gráfico 8: Actividades Que Se Desarrollan En El Mercado</i> | <i>14</i> |
| <i>Gráfico 9: Cadena De Suministro De Los Bancos De Madera</i> | <i>15</i> |
| <i>Gráfico 10: Países Exportadores De Teca A Nivel Mundial</i> | <i>16</i> |
| <i>Gráfico 11: Países Importadores De Banco De Madera.....</i> | <i>18</i> |

| | |
|--|----|
| <i>Gráfico 12: Principales Exportadores De Bancos De Madera A Nivel Mundial</i> | 19 |
| <i>Gráfico 13: Plantaciones De Teca Por Provincia</i> | 21 |
| <i>Gráfico 14: Plantaciones De Teca En Los Cantones: Balzar Y El Empalme</i> | 22 |
| <i>Gráfico 15: Balanza Comercial Total Ecuador - Alemania</i> | 28 |
| <i>Gráfico 16: Incoterms 2010</i> | 29 |
| <i>Gráfico 17: Ruta De La Empresa Artenteca Hasta El Embarque De La Mercadería</i> | 31 |
| <i>Gráfico 18: Modelo De Plan De Exportación</i> | 32 |
| <i>Gráfico 19: Tipos De Carga General</i> | 35 |
| <i>Gráfico 20: Tipos De Carga Según Su Naturaleza</i> | 36 |
| <i>Gráfico 21: Empaque De Los Bancos De Madera</i> | 37 |
| <i>Gráfico 22: Visita A La Empresa Artenteca S.A</i> | 48 |
| <i>Gráfico 23: Estructura Organizacional De La Empresa Artenteca S.A</i> | 55 |
| <i>Gráfico 24: Foda De La Empresa Artenteca S.A</i> | 56 |
| <i>Gráfico 25: Foda Numérico</i> | 57 |
| <i>Gráfico 26: Proceso De Elaboración De Los Bancos De Madera</i> | 59 |
| <i>Gráfico 27: Ubicación Geográfica De Alemania</i> | 63 |
| <i>Gráfico 28: Embalaje De Protección Para Los Bancos De Madera</i> | 67 |
| <i>Gráfico 29: Tipos De Carga Que Llegan Al Puerto De Hamburgo</i> | 69 |
| <i>Gráfico 30: Canal De Distribución De La Empresa Artenteca S.A</i> | 71 |
| <i>Gráfico 31: Canal De Distribución</i> | 71 |
| <i>Gráfico 32: Término De Negociación</i> | 73 |
| <i>Gráfico 33: Requisitos Para Registrarse Como Exportador</i> | 74 |
| <i>Gráfico 34: Datos De La Declaración Aduanera De Exportación</i> | 77 |
| <i>Gráfico 35 : Pasos Para Solicitar El Certificado Fitosanitario</i> | 79 |
| <i>Gráfico 36: Proceso De Exportación</i> | 81 |
| <i>Gráfico 37: Trayecto Ecuador - Alemania</i> | 85 |

ÍNDICE DE ANEXOS

| | |
|--|-----|
| <i>Anexo 1: Carta De Autorización De La Empresa</i> | 101 |
| <i>Anexo 2: Entrevista Al Gerente De La Empresa Artenteca S.A</i> | 102 |
| <i>Anexo 3: Banco De Preguntas Para La Entrevista Al Gerente De La Empresa Artenteca S.A</i> | 103 |
| <i>Anexo 4: Banco De Preguntas Para La Entrevista Al Gerente De La Empresa Spl</i> | 105 |
| <i>Anexo 5: Ficha De Observación</i> | 108 |
| <i>Anexo 6 Catálogo De Bancos De Madera De Teca</i> | 110 |
| <i>Anexo 7: Nota De Pedido</i> | 112 |

INTRODUCCIÓN

El crecimiento de la industria maderera en el Ecuador se ha visto en auge de producción en los últimos años, lo cual ha generado la diversificación de productos no tradicionales, que gracias 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.

En el capítulo I se puntualiza el planteamiento del problema, el objetivo general, objetivos específicos, incluye también la justificación de la presente investigación.

En el capítulo II se encuentran, el marco teórico o referencial, el marco conceptual y el marco legal para el presente proyecto.

En el capítulo III se puede observar el marco metodológico, donde se encuentran las técnicas utilizadas para la recolección de datos de la investigación realizada.

En el capítulo IV se desarrolla el plan de exportación de bancos de madera para la empresa ARTENTECA S.A. hacia el mercado de Alemania.

CAPÍTULO I

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Tema De Investigación

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

1.2 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 (EL COMERCIO , s.f.). 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.

1.3 Formulación del problema

¿De qué manera se puede fomentar la exportación de bancos de madera hacia el mercado de Alemania por parte de la empresa ARTENTECA S.A?

1.4 Sistematización del problema

¿Cómo determinar la participación de la empresa ARTENTECA S.A en el mercado internacional?

¿Cómo se puede analizar la comercialización de los recursos madereros?

¿Cuáles son las falencias que impiden al productor de bancos de madera acceder a nuevos mercados?

¿De qué manera la empresa ARTENTECA S.A identificará las condiciones de acceso al mercado al mercado Alemán?

1.5 Objetivos de la Investigación.

1.5.1 Objetivo General

Desarrollar un Plan de exportación de bancos de madera, que sirva como herramienta para fomentar la comercialización de los productos fabricados por la empresa ARTENTECA S.A, al mercado de Hamburgo Alemania.

1.5.2 Objetivos específicos

Identificar la demanda del mercado de destino, determinando la necesidad del producto y la oferta exportable que puede cubrir la empresa.

Analizar los flujos comerciales de los recursos madereros, demostrando la subvaloración de los mismos al no comercializarlos con valor agregado.

Determinar las restricciones arancelarias y no arancelarias que requiere el producto para el acceso al mercado alemán.

Elaborar un plan de exportación de bancos de madera, que sirva como guía facilitando a la empresa ARTENTECA S.A., la apertura al mercado de Hamburgo Alemania.

1.6 Justificación de la Investigación.

El país cuenta con numerosas especies madereras, tanto en diversos cultivos forestales nativos como exóticos, esto debido a la ubicación geográfica del país con zonas que disponen de hasta doce horas de luz al día durante todo el año, la presencia de la Cordillera de los Andes y la influencia de corrientes marinas, que determinan la variedad de climas y formaciones vegetales, incidiendo en un mayor crecimiento de especies forestales.

Según la revista (Andes) la teca actualmente es una de las maderas que se encuentra en auge de producción y participación en el sector maderero ecuatoriano, gracias a la biodiversidad de la región costera que posee drenajes naturales y suelos de excelente calidad. En el Ecuador existen alrededor de 45.000 hectáreas distribuidas en 1.200 plantaciones registradas por la Asociación Ecuatoriana de Productores de Teca (Asoteca), lo que ha ubicado a este país suramericano entre los primeros exportadores de teca a nivel mundial (Barona, 2015).

La presente investigación se apoya en la teoría desarrollada por el economista sueco Betil Ohlin quien hace énfasis a los factores de producción que dispone cada país (tierra, capital, trabajo) y según la dotación que los países tengan, se derivan las diversas fortalezas en una determinada producción, es decir si Ecuador tiene abundante producción de madera teca y en la actualidad ocupa el séptimo lugar en las exportaciones mundiales, si se podría incentivar a la empresa ARTENTECA S.A en la incursión de un nuevo mercado mediante la exportación de bancos de madera, debido a que existe la materia prima de manera considerable, para poder competir con los mercados internacionales.

En Ecuador aún no hay empresas que estén exportando productos elaborados en madera de teca hacia el mercado alemán, por tal motivo se desarrolla este trabajo de investigación, que sirva como guía para que la empresa ARTENTECA S.A pueda comercializar sus productos en el mercado alemán, además de generar una oferta exportable se pretende contribuir con el cambio de la matriz productiva del país.

1.7 Delimitación o Alcance de la Investigación

La presente investigación está delimitada por los siguientes puntos:

- **Campo:** Socio-Económico
- **Área:** Comercio Exterior.
- **Tema:** Plan de Exportación de bancos de madera para la empresa ARTENTECA S. al mercado de Alemania.
- **Lugar:** Petrillo km 32 vía a Daule E48 Guayas - Ecuador.
- **Periodo:** 2018.

El proyecto está dirigido a la empresa ARTENTECA S.A ubicada en Petrillo km 32 vía a Daule E48 Guayas - Ecuador.

La investigación abarca desde el planteamiento del problema hasta la elaboración del plan de exportación de los bancos de madera al mercado de Alemania, tomando en consideración el modelo de la Compañía de Comercio y Exportación de Puerto Rico, el cual se modificara de acuerdo a las necesidades de la empresa.

Para llevar a cabo el proceso de exportación se va a utilizar toda la cadena de suministro que inicia desde el aprovisionamiento de la materia prima en el cantón Balzar, para luego ser fabricado y almacenado en sus instalaciones que serán distribuidas por intermediarios hasta llegar al consumidor final.

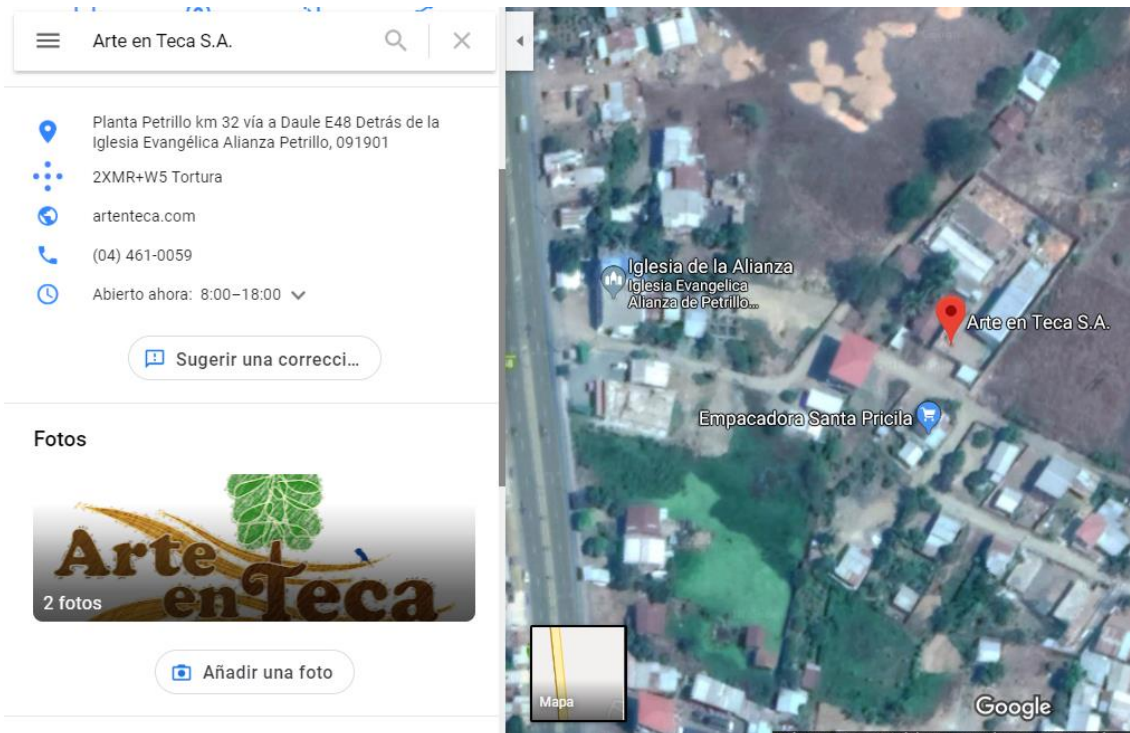


Gráfico 1: Dirección de la fábrica ARTENTECA S.A.

Fuente: Google Maps.

En el grafico 1 se muestra la dirección de la empresa ARTENTECA S.A, se encuentra ubicada en Petrillo Km 32 vía a Daule E48, detrás de la Iglesia Evangélica Alianza Petrillo ,091901

1.8 Idea a Defender

Con la elaboración de un plan de Exportación se identificarán las condiciones de acceso al mercado de Hamburgo - Alemania con el producto bancos de madera para la empresa ARTENTECA S.A fomentando así las exportaciones de dicho producto.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO O REFERENCIAL

2.1 MARCO TEÓRICO

2.1.1 La teca

Teca (*Tectona Grandis*) es un tipo de madera tropical, nativa de India, Indonesia, Myanmar, parte de Tailandia y Laos (EURONEWS.A, 2013). Posee un color castaño dorado, no se deteriora con el paso del tiempo, ni con el contacto de sustancias tóxicas, todo esto se debe a su alto contenido de aceites y resinas naturales, que logran mantenerla constantemente hidratada. La teca tiene diversos usos que gracias a sus características atribuidas la han convertido en una de las maderas más apreciadas a nivel internacional.



Gráfico 2: Plantaciones de teca

Fuente: (ASOTECA, 2013)

En el gráfico 2 se muestra las plantaciones de teca ubicadas en el cantón Balzar.

La inserción de la madera teca en el Ecuador se dio en el año de 1950 en el litoral ecuatoriano, por inversionistas privados y por la Estación Experimental Tropical Pichilingue del INIAP (CATIE/ FAO Ronnie de Camino; Jean Pierre Morales, 2013, la misma que fue para comenzar un experimento, el comienzo de una aventura comercial surgiendo de aspectos como la ubicación de Ecuador que se encuentra en la línea ecuatorial, la lluvia y la temperatura producidas por la confluencia de la corriente cálida del El Niño y la corriente fría de Humboldt, proporcionarían condiciones ideales para la siembra, lo cual fue confirmado en las décadas de 1980 y 1990 con la cosecha de los primeros árboles adultos.

2.1.2 Generalidades

Tectona grandis es un árbol de grandes dimensiones, en su edad madura puede alcanzar los 35 metros de altura, su corteza es blanda, color pardo grisáceo y con fisuras poco profundas.

La Teca puede ser considerada como medianamente dura, tiene un contenido de humedad del 12%, el peso por unidad de volumen está entre los 610 y 750 kg/m³, con un valor mínimo de 480 y máximo 850 kg/m³. Varios expertos en el tema han hecho recomendaciones sobre el secado correcto que se debe realizar para evitar agrietamientos internos que le restan calidad a la madera.

2.1.3 Características de la Teca

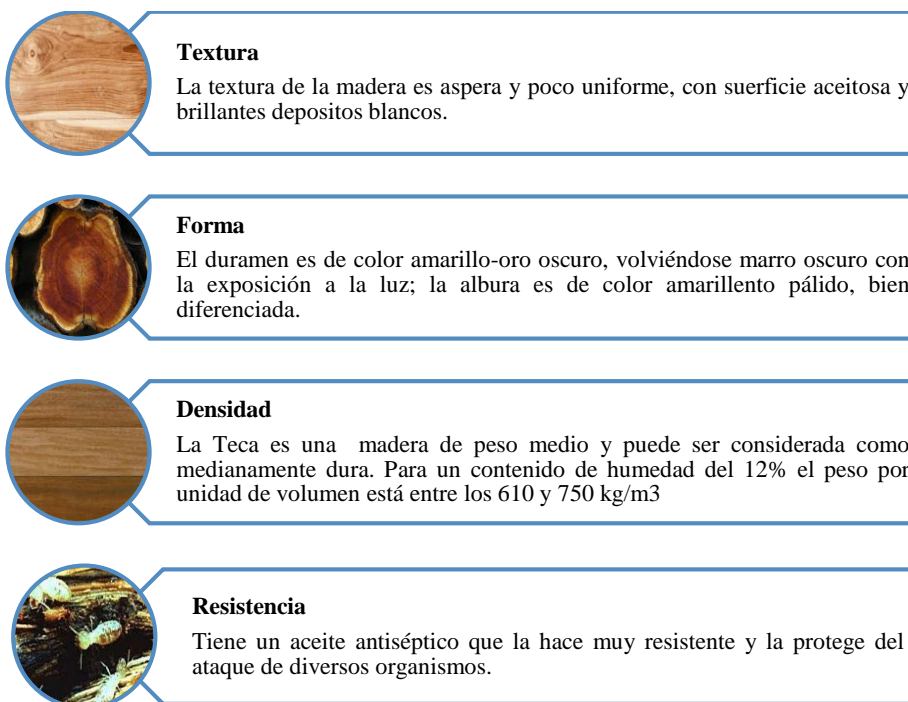


Gráfico 3: Características de la Teca

Fuente: (ASOTECA, 2013)

En el gráfico 3 se muestra las características principales que posee la madera teca.

2.1.4 Usos de la madera teca

La madera teca, por su resistencia y durabilidad, no se agrieta ni se deforma, es resistente a algunos ácidos y es considerada una de las más valiosas a nivel mundial, tiene diferentes usos como:

- Mobiliario: muebles
- Carpintería: escalera, suelos, etc.
- Carpintearía exterior: ventanas, puertas
- Construcción naval: embarcaciones ligeras
- Puentes: elementos en contacto con agua o suelos.



Gráfico 4: Banco de madera

Fuente: ARTENTECA S.A.



Gráfico 5: Parquets de teca

Fuente: ARTENTECA S.A.

En los gráficos 4 y 5 se observan los bancos de madera y los parquets elaborados en teca que son los productos más ofertados en el mercado nacional por la empresa ARTENTECA S.A.

Los principales clientes de los bancos de madera son las entidades públicas que desean equipar y embellecer las ciudades de las áreas urbanas, la venta a estos se realiza a través de agentes, distribuidores o grandes empresas.

Para el presente proyecto la venta del producto se llevara a cabo a través del Distribuidor de mobiliario urbano SPL, ubicado en la ciudad de Hamburgo Alemania.

2.1.4.1 Proceso de Producción

El Sistema de producción de madera teca se lleva a cabo por medio de distintas técnicas, las cuales se deben considerar para una buena plantación y producción de teca, estas variables aportaran en el porcentaje de calidad de la madera y a su vez en el retorno económico que estas tendrán, las variables antes mencionadas son: selección del sitio de la siembra, selección de la semilla, fertilización de la teca, riego, raleo y la extracción de la madera (Zamora Saltos, 2015). La madera que se obtiene de las plantaciones deben cumplir con todo este proceso de producción para conseguir un producto de excelente calidad, que se adapte a las exigencias del consumidor extranjero.



Gráfico 6: Proceso de producción de la teca

Fuente: (Vinuesa, 2012)

En el gráfico 6 se muestra el proceso que se debe considerar para la producción de la teca, como primer paso se tiene la preparación del lugar de cultivo, lo cual implica que se debe hacer un reconocimiento previo del sitio, las condiciones del suelo y la zonificación

La teca se adapta a gran variedad de suelos pero es recomendable utilizar suelos planos aluviales, bien drenados con un elevado porcentaje de profundidad, fértiles y con un pH neutro ácido.

Como segundo paso se procede a la correcta selección de la semilla que debe estar certificada por el instituto nacional de investigaciones agropecuarias INIAP, con el objetivo de garantizar plantaciones de alta calidad.

El tercer paso implica la fertilización de la teca, que es considerado un factor muy importante para lograr el éxito en la plantación. Actualmente se está utilizando un fertilizante órgano mineral que permite mejorar el color y el vigor de las plantaciones.

El cuarto paso consiste en el riego adecuado que se debe realizar en cantidades de aproximadamente 1.000 a 1.800 mm de agua anuales, con este tipo de precipitación ayudara a las plantas a mejorar su crecimiento.

El quinto paso es de gran importancia para concentrar el crecimiento de los árboles, puesto que consiste en la reducción de árboles de baja calidad no aptos para el aserrío, el periodo óptimo para realizar los raleos es en verano, los expertos recomiendan que se haga con la luna en menguante para lograr un raleo exitoso.

2.1.5 Problemas fitosanitarios de la teca

Según (ECUAGRO, 2015) indica la teca es contaminado por varias plagas, las cuales tienden a dañar las plantaciones si no se las controla a tiempo, por otro lado a pesar de que las plantaciones de teca son muy resistentes, poseen un nivel de riesgo medio, que podrían afectar al árbol en diferentes partes como la plántula los brotes, el follaje, las ramillas y la raíz.

Estas plagas se dividen de la siguiente forma:

- Roya de la teca
- Decline de la teca
- Cancro Múltiple
- Corona de algas

2.1.7 Banco de Madera de Teca

Un banco es un tipo de mueble de exterior cuya estructura acogen cómodamente de una a seis personas, tradicionalmente se elaboran de madera que permite gran soporte a las adversidades climáticas, expuesta a la intemperie. La madera de teca es la más utilizada que por su resistencia y durabilidad, no necesitan de ningún tratamiento.



Gráfico 7: Banco de madera de teca

Fuente: ARTENTECA S.A

En el gráfico 7 se muestra un banco de madera de teca modelo Leads de 3 plazas, fabricado por la empresa ARTENTECA S.A.

2.2 Teorías del Comercio Internacional

2.2.1 Ventaja Absoluta

Según el economista británico Adam Smith en su publicación realizada en el año de 1776 en su obra “La Riqueza de las Naciones” donde hace duras críticas a la forma en la que se realizaba un trabajo en esa época, un empleado era el encargado de desempeñar varias funciones. Al respecto, Smith propone que se mejore la forma de perfeccionar la producción, los tiempos y los costos mediante la especialización en unos bienes que tengan como finalidad el intercambio con otras naciones que desarrollen el mismo sistema productivo.

2.2.1.1 Ventaja Comparativa

Esta teoría fue desarrollada por el economista David Ricardo quien mejora el modelo de la ventaja absoluta de Adam Smith, basándose en los costos de oportunidad señala que cada país debe especializarse en la producción de bienes cuya fabricación les represente un costo relativamente bajo, lo cual implica una mejor participación en el mercado internacional.

2.2.1.2 Modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson

Este modelo fue desarrollado por el economista sueco Betil Ohlin en el año de 1919, que hace énfasis a los factores de producción que dispone cada país (tierra, capital, trabajo) y según la dotación de recursos que los países tengan, se derivan las diversas fortalezas en una determinada producción, es decir los países tenderán a exportar bienes cuya producción es intensiva y poseen de una dotación abundante.

En su versión más común, el modelo de Heckscher-Ohlin opera con un conjunto de supuestos muy simplificados. Entre los principales se encuentran:

- i. Ambos países producen ambos bienes: la igualación en el precio de los factores se produce sólo si los países implicados son similares en sus dotaciones factoriales, esto no ocurre necesariamente.
- ii. Los países tienen la misma tecnología: esta aseveración no se mantiene si los países cuentan con tecnologías diferentes en su producción
- iii. El comercio iguala realmente el precio de los bienes en los dos países: en el mundo real esto no ocurre si consideramos barreras comerciales como aranceles, cuotas, subsidios, entre otras. (Raul Posada, s.f.)

2.2.1.3 Teoría de la Ventaja competitiva de las naciones

Esta teoría fue desarrollada por Michael Porter publicada en su libro “Las ventajas competitivas de las naciones” en el año 1990, donde indica que el éxito de las empresas a nivel internacional se deriva de la interacción de cuatro elementos; I) los factores productivos; II) las condiciones de la demanda; III) las industrias complementarias, y IV) la estrategia, la estructura y la rivalidad de la empresa. (Mancera, 2015, pág. 110).

De esta teoría nace el diamante de Porter de la ventaja competitiva; en donde el primer elemento hace referencia a la mano de obra y la materia prima, que está orientado a la efectividad y rapidez con la que se posea, el segundo elemento está direccionado a la demanda, mientras más exigentes sean los consumidores la empresa se verá en la necesidad de innovar constantemente para mantener un alto nivel de aceptación de sus clientes, el tercer elemento está enfocado en los proveedores, en lo cual señala que mientras exista una buena relación con estos ,y mantengan un intercambio de ideas de negocios que beneficien a ambos , el cuarto elemento está regido por los competidores,

que son aquellos que buscan que la empresa desarrolle un alto nivel de calidad y producción.

2.2.1.4 Modelo Uppsala – Escuela nórdica

Este modelo señala que la empresa aumentara paulatinamente sus recursos comprometidos en un país a medida que va obteniendo experiencia en las actividades que se desarrollan en un mercado.

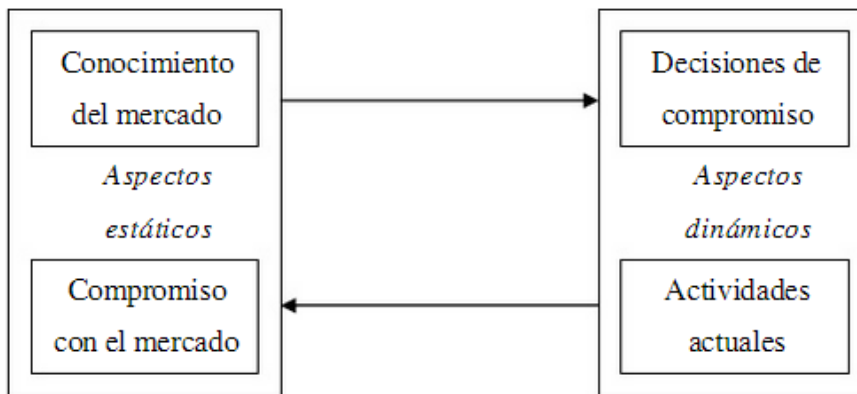


Gráfico 8: Actividades que se desarrollan en el mercado

Fuente: Johanson y Vahlne

En el gráfico 8 se observa las actividades que se desarrollan en un mercado del modelo de Uppsala

2.2.2 Teoría Base para la Investigación

Para la elaboración del presente proyecto se ha tomado como referencia la teoría desarrollada por el economista sueco Betil Ohlin quien hace énfasis a los factores de producción que dispone cada país (tierra, capital, trabajo) y según la dotación que los países tengan, se derivan las diversas fortalezas en una determinada producción, es decir si Ecuador tiene abundante producción de madera teca y en la actualidad ocupa el séptimo lugar en las exportaciones mundiales, si se podría incentivar a la empresa en la incursión de un nuevo mercado mediante la exportación de bancos de madera porque existe la materia prima de manera considerable, para poder así competir con los mercados internacionales.

2.2.2.1 Teorías de Logística

2.2.2.2 Cadena De Suministros

La cadena de suministros abarca todo el proceso que se lleva a cabo para la transformación de la materia prima en productos terminados, mediante la planificación o coordinación son ofertados y distribuidos al consumidor final.

La cadena de suministros está formada por tres elementos básicos que se detallan a continuación:

- El suministro: aquí se busca conocer dónde, cuándo y cómo se consiguen y se suministran las materias primas que se utilizaran para fabricar un producto.
- La Fabricación: Es el proceso de convertir la materia prima en un producto terminado.
- La Distribución: es ahí donde entra la Distribución física internacional, la cual asegura que el producto llegue al consumidor final, ya sea a través de distribuidores, almacenes y comercios minoristas. (Zamarripa, 2008).

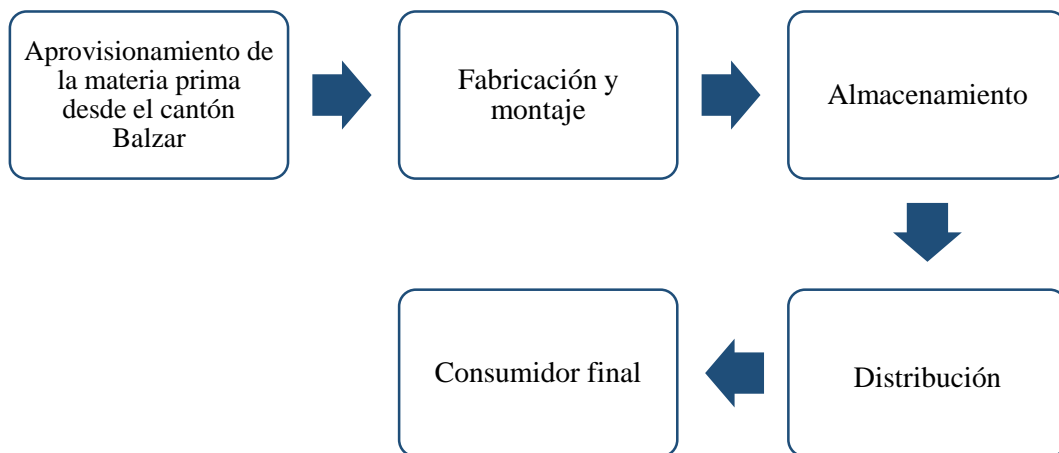


Gráfico 9: cadena de suministro de los bancos de madera

Fuente: Autora

En el gráfico 9 se muestra la cadena de suministro que se utiliza en la exportación de los bancos de madera que inicia con el aprovisionamiento de la materia prima en el cantón Balzar, luego se procede a la fabricación y almacenamiento del producto, va a ser distribuido por intermediarios hasta llegar al consumidor final.

2.2.2.4 Logística

Son todas las operaciones de transporte, almacenamiento y distribución de los productos hasta llegar al consumidor final, considerando la planificación como un factor importante que reduce el tiempo de entrega y los costos más favorables para las empresas.

La efectividad y eficiencia de las empresas depende de la logística que se realice, puesto que menos tiempo se mantengan los productos en cada fase, menor es el costo que se añade al precio de venta al público, lo cual será más beneficioso para el consumidor y las empresas.

2.3 Exportación de Teca a Nivel Mundial

Según (Zamora, 2015) indica que la demanda de teca en el mundo aumenta de manera consecutiva, lo cual se debe a los distintos adeptos que tiene la madera de teca, que por ser uno de los recursos más utilizados por el ser humano, se pueden realizar varias transformaciones como puertas, barcos, muebles, además de que aporta de manera positiva con el medio ambiente si es plantada y comercializada de manera sostenible.

Ecuador ha presentado un notable crecimiento en las exportaciones de teca debido a la restricción de la tala de árboles nativos que se le impuso el país de Myanmar, siendo este uno de los mayores productores de teca.



Gráfico 10: Países Exportadores de Teca a nivel mundial

Fuente: (ITC TRADE MAP, 2017)

Como se puede observar en el gráfico 10, el país que presenta un mayor porcentaje de exportaciones de teca a nivel mundial son las Islas Salomón, con un total en el año 2017 de \$ 321.316 (miles de USD), con una participación en las exportaciones mundiales del 35,5%, seguido de Malasia con cifras de \$ 133.617 (miles de USD) y una participación en el mercado del 14.8%, Papua Nueva Guinea exportó alrededor de \$81.170 (miles de USD) con participación en el mercado del 9%. De la misma forma podemos observar que Ecuador en el año 2017 se ubicó como el séptimo exportador de teca con un monto de \$42.471 (miles de USD), lo cual representa el 4.7% de exportaciones a nivel mundial.

2.3.1 Principales Importadores de Teca a nivel Mundial

Según estadísticas del Trade Map el mayor importador de madera de teca es la República Popular China seguido de la India que debido a las medidas forestales busca salvaguardar sus bosques nativos, que corresponde al 25% de la superficie de la tierra ocupada por éste País.

India se caracteriza por ser uno de los países del origen de la teca, y es por esta razón que se crearon políticas administrativas estableciendo una ley contra la tala inmoderada de árboles de teca, lo cual ocasionó una considerable disminución en la producción y provocó que empresarios e inversionistas busquen importar la teca en rollo desde otros países entre ellos el Ecuador.

Tabla 1: Principales países Importadores de Teca a nivel mundial

| Países Importadores | Valor Importado en 2017 (Miles de USD) | Cantidad Importada 2017 (Toneladas) | Participación en el Mercado Mundial % 2017 |
|---------------------|--|-------------------------------------|--|
| China | 528.678 | 1.475.245 | 53 |
| India | 310.743 | 801.951 | 31,1 |
| Suecia | 31.101 | 649.588 | 3,1 |
| Vietnam | 13.832 | 0 | 1,4 |
| Italia | 13.098 | 45.037 | 1,3 |

Fuente: (TRADE MAP, 2017)

Elaborado por: Coca Yalixie.

Como se puede observar en la tabla 1, el mayor importador de teca es China cuyo valor importado en el 2017 fue de \$528.678 (miles de USD), con una participación en el mercado del 53%, seguido de India con cifras de 310.743(miles de USD) y una participación en el mercado del 31,1 %, Suecia cuyo valor importado fue de \$31.101(miles de USD) y una participación del 3.1%. De la misma forma países como Vietnam, Italia y Bélgica representaron cifras no muy favorables en cuanto al consumo mundial de este tipo de producto.

2.3.2 Principales Importadores de Bancos de madera a Nivel Mundial

Dentro de la lista de los principales importadores de este producto el Trade Map indica que Estados Unidos es el principal comprador de bancos de madera seguido de los siguientes países que se observa en el gráfico 11.

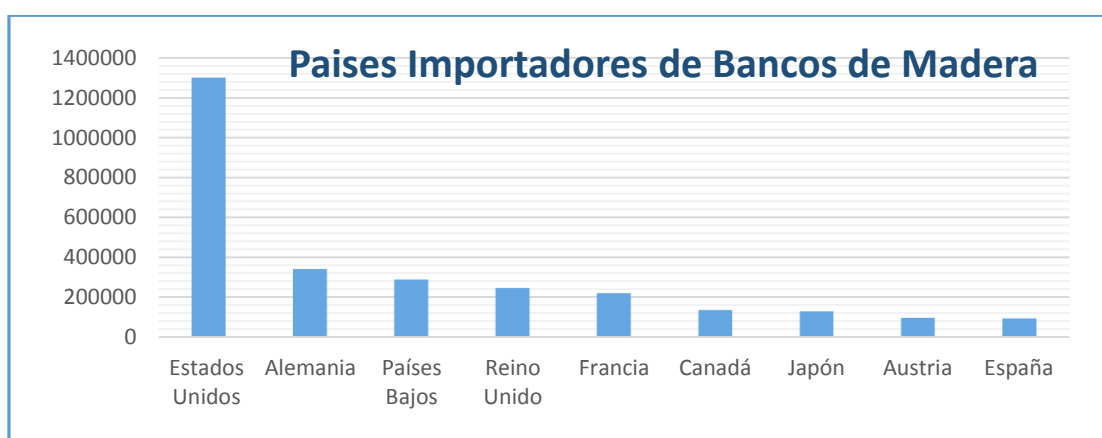


Gráfico 11: Países importadores de banco de madera

Fuente: (TRADE MAP, 2017)

Como se muestra en el gráfico 11, el principal importador de bancos de madera es Estados Unidos cuyo valor importado en el 2017 fue de \$1`300861 (miles de USD), seguido Alemania con un valor de \$341.964 (miles de USD), Países Bajos con cifras de 289.086 (miles de USD), Reino Unido con un valor de \$246507, Francia con cifras de 221.645 (miles de USD), Canadá con un valor 136.095, y por ultimo esta Japón con cifras de 128.788 (miles de USD)

Como Alemania se encuentra en el segundo lugar de la lista de los principales importadores de la Subpartida 940180, debido a su gran demanda en el año 2017, será escogido como mercado meta para la elaboración del presente trabajo.

2.3.4 Principales Exportadores de Bancos de madera a Nivel Mundial

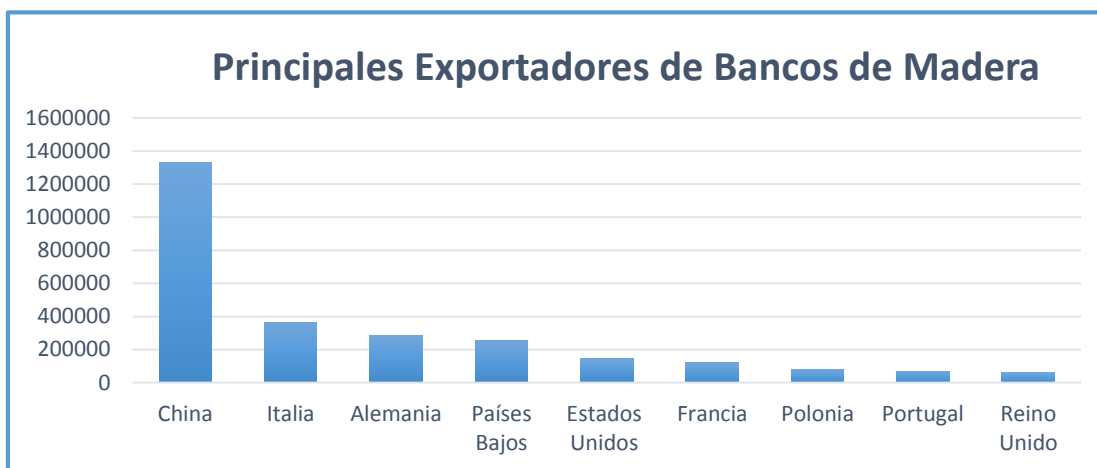


Gráfico 12: Principales Exportadores de Bancos de madera a nivel Mundial

Fuente: (TRADE MAP, 2017)

De acuerdo al ITC Trade Map indica en el gráfico 12, el mayor exportador a nivel mundial de bancos es la República Popular China, seguido de Italia, Alemania, Países Bajos, Estados Unidos, Francia, Polonia, Portugal, y Reino Unido.

2.3.5 Cuadro comparativo del precio de venta de la madera Teca en trozas, y madera procesada.

Tabla 2: Cuadro comparativo de precios de la madera teca en trozas y madera procesada.

| Nº Categoría | Rango x Clase | | Precio / m3 | Precio /m3 |
|--------------|----------------|----|------------------|------------------|
| | Circunferencia | | Madera en Trozas | Madera Procesada |
| 1 | 49 | 45 | \$50,00 | \$80,00 |
| 2 | 59 | 55 | \$100,00 | \$130,00 |
| 3 | 69 | 65 | \$150,00 | \$180,00 |
| 4 | 84 | 77 | \$200,00 | \$230,00 |

| | | | | |
|-----------|-----|-----|----------|----------|
| 5 | 99 | 92 | \$250,00 | \$280,00 |
| 6 | 114 | 107 | \$300,00 | \$330,00 |
| 7 | 129 | 122 | \$350,00 | \$380,00 |
| 8 | 144 | 137 | \$400,00 | \$430,00 |
| 9 | 159 | 152 | \$450,00 | \$480,00 |
| 10 | 174 | 167 | \$500,00 | \$530,00 |
| 11 | 189 | 182 | \$550,00 | \$580,00 |
| 12 | 204 | 197 | \$600,00 | \$630,00 |

Fuente: MAGAP/ Área de Reforestación 2016.

Elaborado por: Coca Yalixie

En la tabla 2 se puede observar que el m³ de la madera procesada tiene mayor valor comercial que el precio del m³ de la madera en troza, debido a esta comparación se puede analizar que no se están aprovechando los recursos madereros de una manera eficiente, ya que se obtiene más rentabilidad exportando el producto con valor agregado que al ser enviado solo como materia prima.

2.4 Producción de teca en el Ecuador

Alrededor de 45.000 hectáreas de teca plantadas en las provincias de Guayas, Los Ríos, Manabí y Santo Domingo de los Tsáchilas se concentra la mayor parte de las casi 1200 plantaciones de madera teca, según la Asociación de Productores y Comercializadores de Teca y Maderas Tropicales (ASOTECA, 2013).

Para el año 2017 el Ecuador se convirtió en el séptimo exportador de teca, sin embargo aún le falta mejorar su calidad, para poder competir con los demás países exportadores.

El aprovechamiento forestal se da de una manera en que se tala el árbol, se corta en trozas de un promedio de 2.30 metros de largo, usualmente se lo trata en lugar

de la tala a un costado, por lo que se considera que en la industria aún sigue siendo artesanal y riesgoso para los operarios de la sierras y estibadores.

Los productores locales buscan estimular el árbol de teca en el crecimiento en altura y diámetro, se realiza poda de ramas cada segundo año hasta del 40% del número de ramas de abajo hacia arriba. Se debe procurar realizar la primera poda antes de que el diámetro del árbol de teca sea mayor a 10 centímetros, todo esto con el fin de evitar que se formen nudos en la madera y esta sea más pura y de mejor calidad; proceso en el cual el operario y agricultor ecuatoriano aún no cuenta con la suficiente experiencia por lo que la calidad y los precios para la teca ecuatoriana disminuyen según mercados internacionales.

El cultivo de las plantaciones de teca se encuentran principalmente en las provincias costeras de: Guayas, Manabí, Esmeraldas, Los Ríos y Santo Domingo.

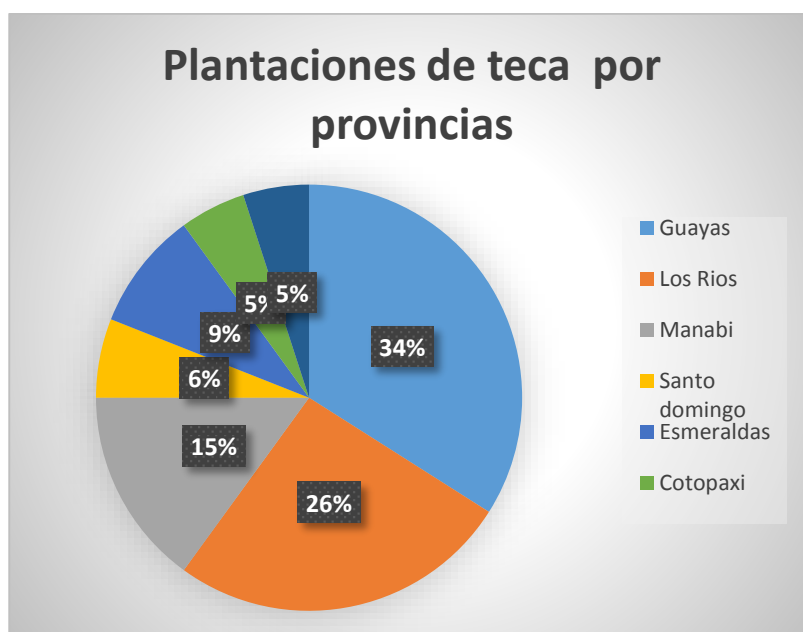


Gráfico 13: Plantaciones de teca por Provincia

Fuente: El comercio y (Zamora Saltos, 2015)

En el gráfico 13 se muestra la mayor parte de las plantaciones de teca, que proceden de la provincia del Guayas específicamente en los Cantones de EL Empalme y Balzar, donde se cuenta con niveles de precipitación que oscilan entre 1,200mm y

2,000mm al año. Todas las plantaciones cuentan con muy buenos drenajes naturales, suelos de gran calidad y luminosidad gracias a la condición climática que posee la zona de cultivo.

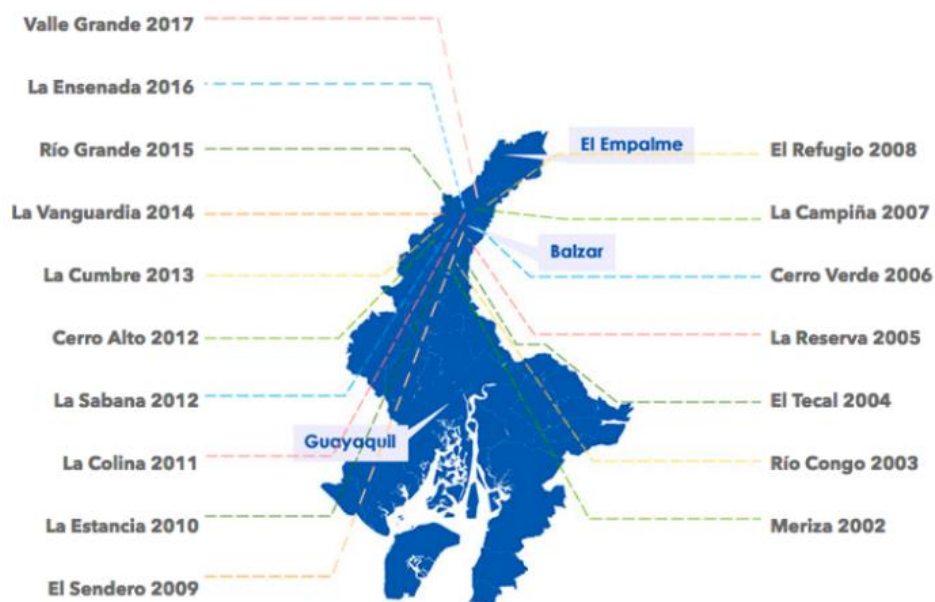


Gráfico 14: Plantaciones de teca en los Cantones: Balzar y el Empalme.

Fuente: (SIEMBRA, 2018)

En el gráfico 14 se observa las plantaciones de siembra ubicadas en los cantones del Empalme y Balzar.

2.5 Descripción de la empresa ARTENTECA S.A.

Es una empresa que se constituyó en enero del 2012, fruto de la devoción de su equipo por el mundo de la madera, que a pesar de su corta trayectoria, tiene una producción sostenible de madera y en la preservación de los bosques naturales del planeta, por eso trabajan exclusivamente con madera de teca (*Tectona grandis*) procedente de plantaciones, seleccionando los mejores ejemplares en origen para conseguir una materia prima de alta calidad (artenteca, 2012).

Arte en Teca S.A. diseña, fabrica y comercializa todo tipo de muebles y estructuras en madera de teca para exteriores para el hogar, hoteles, parques y jardines, urbanizaciones, centros educativos, parques infantiles, club social, etc., controlando todo el proceso desde la tala hasta el embalaje del producto final.

Para la elaboración de sus productos utilizan maquinarias de alta tecnología, lo cual permite ofertar a sus clientes excelentes acabados de calidad, a un precio totalmente accesible. Adaptándose a las necesidades y exigencias de cada consumidor.

2.6 Descripción del mercado meta

La República Federal de Alemania es el mercado escogido para proyectar la exportación de bancos de madera de teca, país que forma parte de la UE (Unión Europea) y de la OTAN y tiene como capital a la ciudad de Berlín.

Cada uno de sus 16 estados federados (*Bundesländer*) cuentan con poder propio y están sujetos a sus propias constituciones que siguen los principios democráticos, republicanos y sociales de la Constitución Nacional Alemana, que garantiza iguales derechos y condiciones de vida a todos los alemanes. Uno de los principios constitucionales inviolables es el de estado federado.

Alemania es la cuarta economía mundial, y aporta más de 20% del PIB de la Unión Europea. Con una población de 81 millones de habitantes, el país constituye el mayor mercado de consumidores de Europa, tanto en tamaño como en poder adquisitivo.

Los consumidores alemanes gozan de un nivel de vida elevado y tienden cada vez más a optimizar sus recursos. Los factores precio y calidad son determinantes. Los alemanes se preocupan cada vez más del impacto medioambiental de los productos que compran y se interesan por los productos “durables” o “verdes”.

2.6.1 Perfil del País

Tabla 3: Datos de interés Alemania.

| | |
|---------------------------|--|
| CAPITAL | Berlín |
| Población: | 82.667.685 |
| Moneda: | Euro |
| Idioma: | Alemán |
| Área: | 357.380 km ² |
| Forma de gobierno: | Alemania cuenta con 16 estados o provincias, que tienen gobiernos y legislaturas locales que gozan de una considerable descentralización |

Fuente: (TRADING ECONOMICS, 2018)

Elaborado por: Coca Yalixie

En la tabla 3 se muestra la información de interés del mercado meta.

Tabla 4 : Indicadores Económicos.

| Indicadores Económicos | 1er Trimestre 2018 |
|---|--------------------|
| PIB (miles de millones de USD) | 3.466.76 |
| PIB - Por habitante USD | 45552 |
| Tasa de Desempleo (%) | 3.4 |
| Tasa de Inflación (%) | 1.6 |
| Balanza Comercial (miles de millones de USD) | 25187 |
| Exportaciones (Millones De EUR) | 115537 |
| Importaciones (Millones de EUR) | 93745 |

Fuente: (TRADING ECONOMICS, 2018)

Elaborado por: Coca Yalixie

En la tabla 4 se muestra los indicadores económicos más importantes de Alemania.

2.7 Tratamiento Arancelario.

Desde que se firmó el acuerdo entre Ecuador y la Unión Europea, algunas partidas arancelarias están libres del pago de tributos; Esto implica para los productos que van desde Ecuador hacia los países de la Unión Europea, también incluye a los productos que se importen desde la Unión Europea.

Según (TRADE HELPDESK, 2018) muestra que la Subpartida para los bancos de madera de teca tendrá un derecho de aduana del 0% y se clasificara de la siguiente manera:

94 00 : Muebles; mobiliario médico quirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadoras luminosos y artículos similares; construcciones prefabricadas

94 01 800000: Los demás asientos

Tabla 5: Aranceles de la EU para los bancos de madera de teca

| País de Origen | Derecho de Importación | Gravámenes Interiores (IVA) |
|----------------|------------------------|-----------------------------|
| Ecuador | 0% | 19% |

Fuente: TRADE HELPDESK

Elaborado por: Coca Yalixie

En la tabla 5 se muestran los aranceles para el producto bancos de madera.

2.8 Requisitos específicos del producto para el acceso al mercado de la UE

- CITES - Protección de especies amenazadas
- Voluntario - Etiquetado ecológico para muebles

2.8.1 Certificaciones y Normas para la exportación de bancos de madera de teca hacia Alemania.

2.8.1.1 Certificación - Consejo de Manejo Forestal (FSC)

Consiste en la certificación de productos forestales maderables y no maderables provenientes de bosques y plantaciones, se evalúan los planes de manejo y todas las actividades relacionadas con el aprovechamiento forestal, (desde las técnicas empleadas

hasta las relaciones laborales, condiciones de seguridad industrial y de salud de los trabajadores, entre otras), garantizando que éstas cumplen con los Principios y Criterios de FSC. (Empresas y productos certificados FSC Ecuador).

Los productos que obtienen la certificación FSC, garantizan al país importador trazabilidad, también los productos originarios de bosques certificados satisfacen y aportan con las necesidades sociales, económicas y ecológicas.

2.8.1.2 Pasos para Obtener la certificación FSC

Según la organización de Consejo de Administración Forestal (FSC) existen 5 pasos para obtener la certificación FSC, los cuales se detallaran a continuación:

- Ponerse en contacto con las entidades acreditadas para la certificación FSC.
- Definir la entidad certificadora con la cual se desea realizar el proceso de certificación.
- Auditoria de certificación: Ésta se lleva a cabo para evaluar las condiciones de su operación para la certificación.
- Informe de Certificación: Ésta información se reúne en la auditoria sobre el que la entidad toma la decisión de certificar.
- Decisión de certificación

Estos certificados FSC son válidos por 5 años. La entidad de certificación acreditada por el FSC realizara auditoria o revisiones anuales para verificar el cumplimiento de los requisitos de la FSC.

2.8.1.3 Certificación Forestal Europeo (PEFC)

PEFC es un sistema de certificación forestal que busca transformar la forma de gestionar los bosques a nivel mundial para asegurarse de que todos puedan disfrutar de los beneficios ambientales, sociales, económicos que ofrecen los bosques.

2.8.1.4 Reglamento de la Madera de la Unión Europea (Eutr).

Toda la madera importada en la UE deberá provenir de fuentes legales verificables. Los compradores de la UE que coloquen madera o productos de madera en el mercado deberán mostrar diligencia debida. Esto se realiza en contratos mayores o con cada contenedor que envíe. Además, el EUTR obliga a los operadores a demostrar la trazabilidad de sus productos hasta su origen. Esto significa que, si los proveedores

suministran madera legal pero no pueden proporcionar garantías bien documentadas de su legalidad, no podrán suministrar al mercado de la UE. (Bijl., 2016)

2.8.1.5 Productos químicos en la madera

La UE no permite el uso de conservantes como el arsénico, la creosota y el mercurio, salvo el uso en productos en materiales industriales o traviesas de ferrocarril.

También existen restricciones a los productos de madera tratadas con determinados aceites, pegamentos, barnices y lacas que puedan contener sustancias nocivas. Por ejemplo, los artículos pintados no se deberán colocar en el mercado si la concentración de cadmio es mayor o igual al 0,1% del peso de la pintura del artículo pintado.

Esta legislación no se aplica fuera de la UE, pero los compradores implementan cada vez más prácticas sostenibles en sus propias empresas y en sus cadenas de suministro. Por tanto, pueden pedirle que cumpla estos requerimientos en relación con el uso de productos químicos durante el procesamiento y la producción (p. ej. compuestos orgánicos volátiles [VOC] utilizados en revestimientos, el formaldehído y el pentaclorofenol). (Bijl., 2016).

2.9 Acuerdos Comerciales

2.9.1 Relaciones Comerciales entre Ecuador–Unión Europea.

El 11 de noviembre del año 2016, Ecuador firmó un acuerdo comercial con la Unión Europea, con el cual se benefician algunos exportadores ecuatorianos, ya que ahorran mucho dinero en cuanto a aranceles de ingreso al mercado europeo.

Para el país es muy beneficioso, ya que no sólo se obtendrá un marco jurídico estable para las exportaciones, sino que también se atraerá la inversión extranjera por parte de los países de la Unión Europea, ayudando así a innovar en ciertos sectores de la economía ecuatoriana.

Dicho acuerdo con el bloque europeo ha contemplado cambios para 2565 partidas importadas desde Europa. Según el Ministerio de Relaciones Exteriores, estos cambios incluyen una desgravación total para el 76% de las importaciones desde Europa, la cual entró en vigencia desde el 1 de enero del 2017.

2.9.2 Análisis de la Balanza Comercial Total Ecuador – Alemania.

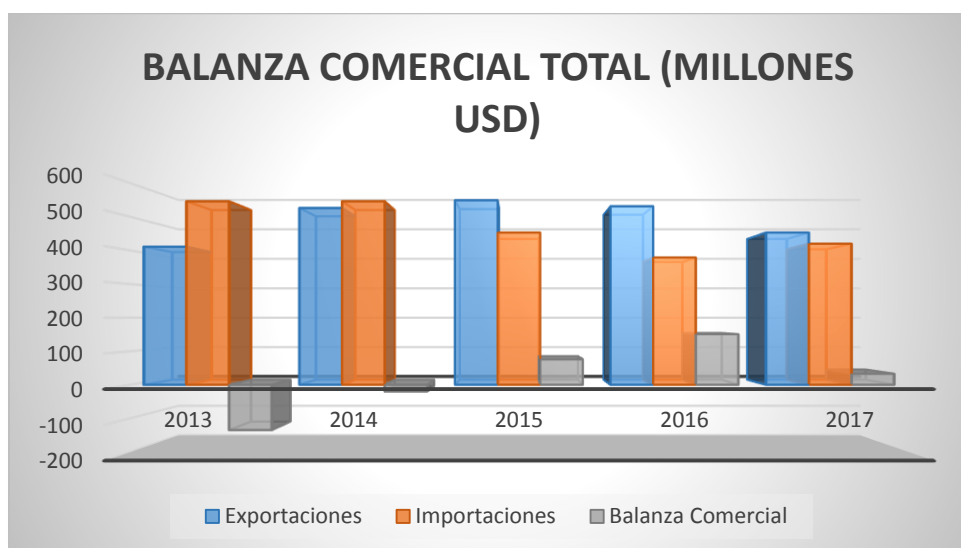


Gráfico 15: Balanza Comercial total Ecuador - Alemania

Fuente: PROECUADOR 2017

Como se puede observar en el gráfico 15, la balanza comercial total entre Ecuador y Alemania, la cual está representada en Miles de USD FOB, desde Enero 2013 hasta Junio del 2017, han demostrado variaciones que indican que las exportaciones en el año 2013 presentaron cifras de \$ 411 (miles de USD), mientras que las importaciones fueron mayores con cifras de \$546 (miles de USD) es decir que más se ha importado productos de Alemania, por lo que arroja un saldo negativo, sin embargo a partir del año 2015 se empieza a observar el incremento en las exportaciones, debido a las estrategias empleadas para promocionar los productos no tradicionales que están generando una tendencia muy notable en mercado alemán.

2.10 Incoterms

International Commercial Terms INCOTERMS por sus siglas en inglés; son los términos de comercio internacional que describen las condiciones de entrega de las mercancías y productos, tradicionalmente en los tránsitos internacionales (aunque también se hayan comenzado a usar domésticamente). No son de uso obligado, ya que las empresas tienen libertad para pactar sus propias condiciones, pero su uso está muy extendido que facilitan mucho el acordar las condiciones bajo un marco común.

Regulan:

- La condición de entrega del producto
- La responsabilidad de riesgo
- Tramitación Aduanera
- Distribución de costos y Gastos

No Regulan:

- Forma de pago

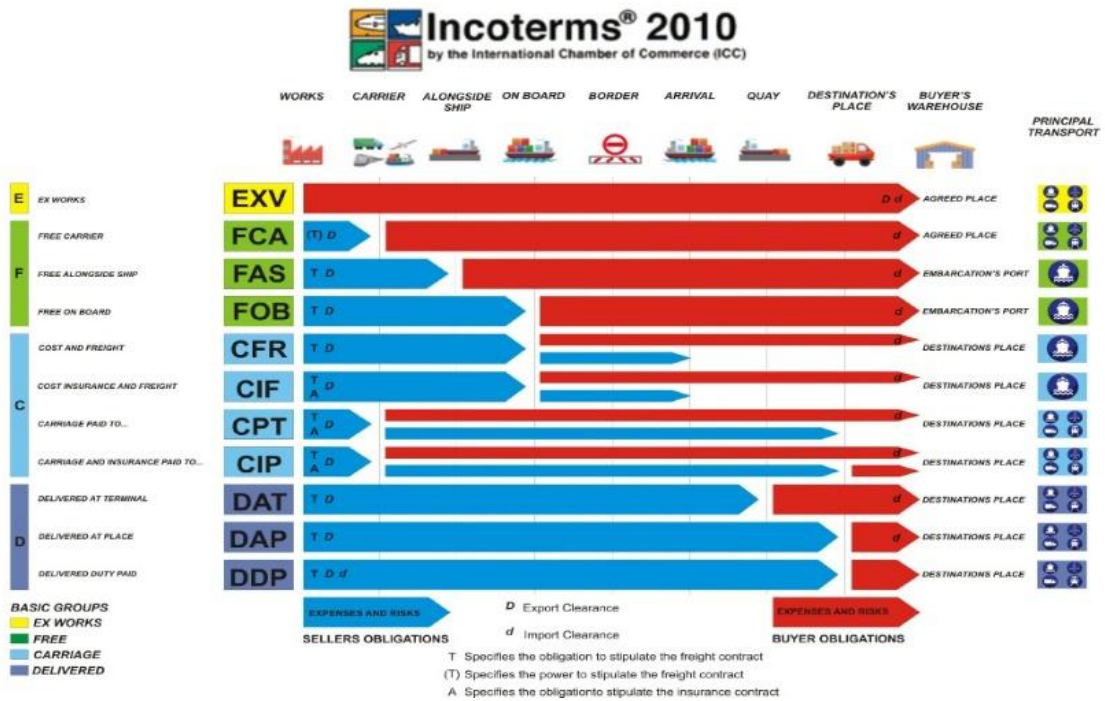


Gráfico 16: Incoterms 2010

Fuente: Logistitrade

2.10.1 Término de negociación

El Incoterm FOB (Free On Board) ha sido escogido para la negociación, el cual implica que la responsabilidad del exportador termina cuando el buque designado entrega la mercadería en el puerto de embarque convenido entre ambas partes.

2.10.2 Obligaciones principales para el exportador

- 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.

2.10.3 Obligaciones principales para el importador

- Pagar el precio establecido en contrato de compraventa.
- Contratar el transporte internacional.
- Recepción de la mercancía en destino.

2.10.4 Costos que forman parte del término FOB

- Gastos de carga (camión, contenedor...) en almacén/fábrica.
- Transporte interno desde la fábrica hasta la aduana.
- Transporte de almacén transportista a terminal marítima origen.
- Almacenaje en Terminal marítima origen (en la mayoría de puertos hay 6/7 días libres).
- Gastos seguridad en terminal de carga (ISPS...).
- Gastos varios.

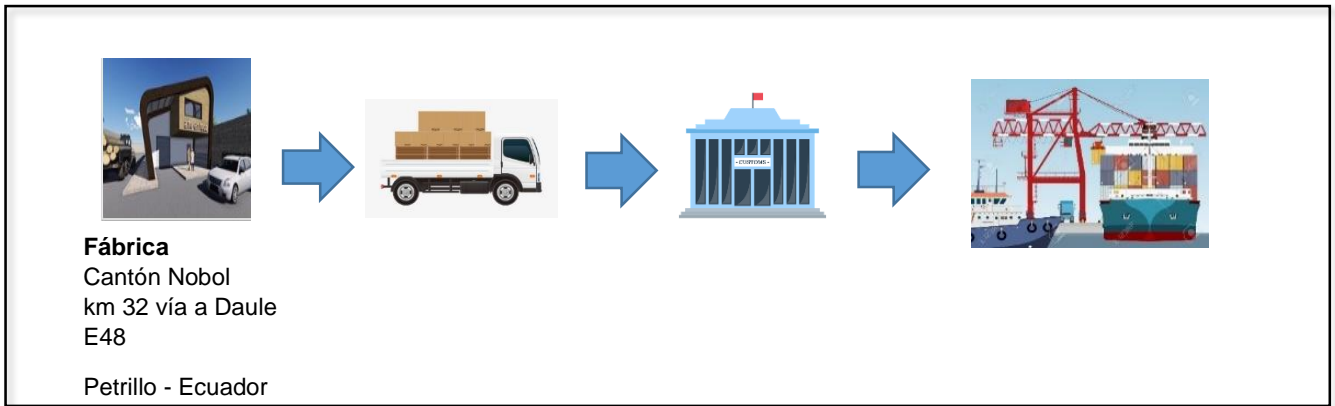


Gráfico 17: Ruta de la Empresa ARTENTECA hasta el embarque de la mercadería

Fuente: Autora

En el gráfico 17 se muestra la ruta que realizaría la empresa ARTENTECA S.A hasta el embarque de la mercadería.

2.11 Modelo de Plan de Exportación

El plan de exportación es una herramienta muy elemental al momento de internacionalizar un producto, ya que permite a la empresa conocer el mercado objetivo, y las condiciones de acceso del producto, puesto que se requiere de una planificación previa al proceso, que facilite la incursión exitosa en el comercio Internacional.

El modelo escogido para diseñar el Plan de exportación de bancos de madera para la empresa ARTENTECA S.A se basa en la GUÍA PRÁCTICA PLAN DE EXPORTACIÓN DE PUERTO RICO.

RESUMEN EJECUTIVO

INTRODUCCIÓN

1. ANÁLISIS DEL POTENCIAL EXPORTADOR

- 1.1 Perfil de la compañía**
 - 1.1.1 Datos básicos y reseña histórica de la compañía
 - 1.1.2 Visión, Misión y Objetivos de la empresa
- 1.2 Situación de la compañía**
 - 1.2.1 Análisis organizacional
 - 1.2.2 Productos y/o Servicios
 - 1.2.3 Producción
 - 1.2.4 Recursos financieros y no financieros para la exportación
- 1.3 Mercadeo**
 - 1.3.1 Estructura de la industria
 - 1.3.2 Políticas de mercadeo y comercialización
 - 1.3.3 Destinos de productos, volúmenes y precios
 - 1.3.4 Canales de distribución
 - 1.3.5 Principales clientes
 - 1.3.6 Expectativas de los clientes
 - 1.3.7 Percepción del cliente sobre el producto
 - 1.3.8 Estrategias de promoción
- 1.4 Competitividad**
 - 1.4.1 Análisis de la competencia
 - 1.4.2 Posición frente a la competencia
 - 1.4.3 Ventajas comparativas
- 1.5 Evaluación global y conclusiones**
 - 1.5.1 Análisis FODA
 - 1.5.2 Percepción de barreras
 - 1.5.3 Conocimiento de mercados internacionales
 - 1.5.4 Evaluación / comentario potencial exportador

2. SELECCIÓN DE MERCADOS

- 2.1 Preselección de mercados (países de interés)
- 2.2 Priorización de mercados (criterios de selección)
- 2.3 Selección final de mercados

3. INTELIGENCIA DE MERCADOS – Análisis del país objetivo (más país alternativo y país contingente)

- 3.1 Perfil del país**
- 3.2 Análisis del entorno comercial e indicadores económicos**
- 3.3 Identificación de las oportunidades y amenazas del mercado**
- 3.4 Análisis del sector xz y mercado**
- 3.5 Comercio bilateral**
- 3.6 Acuerdos comerciales**
- 3.7 Tratamiento arancelario**
- 3.8 Requisitos**
 - 3.8.1 Requisitos para entrar al mercado
 - 3.8.2 Licencias
 - 3.8.3 Documentación requerida para la entrada del producto
 - 3.8.4 Etiquetado y empaque
- 3.9 Otras barreras no arancelarias**
- 3.10 Logística**
- 3.11 Canales de distribución**
- 3.12 Mercadeo**
 - 3.12.1 Posicionamiento de la marca
 - 3.12.2 Segmento del mercado al que está dirigido el producto
 - 3.12.3 Perfil del consumidor
 - 3.12.4 Elementos que inciden en la decisión de compra
 - 3.12.5 Temporadas de compra
- 3.13 Análisis competencia local e internacional**
 - 3.13.1 Compañías y países competidores en el mercado
 - 3.13.2 Precios
- 3.14 Entidades de apoyo/ Organismos de promoción y ayuda para ingresar al mercado**
- 3.15 Contactos comerciales**
- 3.16 Protocolo**
 - Cultura / cómo hacer negocio en el país

4. ESTRATEGIAS

- 4.1 Estrategias dirigidas a la empresa
- 4.2 Estrategias dirigidas al producto
- 4.3 Estrategias dirigidas al mercado / de promoción
- 4.3 Mezcla de mercado (4 Ps)

5. PLAN DE ACCIÓN

- 5.1 Cronograma
- 5.2 Identificación de necesidades
- 5.3 Participación en ferias/misiones especializadas

6. PLAN DE FINANCIACIÓN

Gráfico 18: Modelo de Plan de exportación

Fuente: (Compañía de Comercio y Exportación de Puerto Rico (CCE, 2013)

En el gráfico 18 se muestra la estructura del plan de exportación tomado de la Cámara de Comercio y Exportaciones de Puerto Rico.

Según las necesidades de la empresa objeto de investigación se va a realizar una modificación al modelo de plan de exportación escogido que abordara los siguientes puntos:

1.1 Perfil de la compañía

1.1.1 Datos básicos y reseña histórica de la compañía.

1.1.2 Misión y Visión de la empresa.

1.2 Análisis organizacional de la empresa

1.2.1 Productos y/o Servicios.

1.2.2 Análisis FODA de la empresa

2 Inteligencia De Mercados (Análisis Del Mercado Meta)

2.1 Perfil del País.

2.2 Indicadores Económicos de Alemania

2.3 Análisis del Comercio Exterior.

2.5 Acuerdos Comerciales

2.6 Tratamiento Arancelario

2.7 Requisitos

2.7.1 Requisitos para entrar al mercado

2.7.2 Certificados

2.7.3 Documentación requerida para la entrada del producto.

2.7.4 Empaque y embalaje

2.8 Logística

2.8.1 Canales de Distribución

2.9 Mercadeo

2.11. Termino de negociación

2.11.1 Obligaciones principales para el exportador

2.11.2 Obligaciones principales para el importador

2.11.3 Costos que forman parte del término FOB de negociación

2.11.4 Aspectos de Comercio Exterior en Ecuador.

2.11.5 Proceso de Exportación

3. Estudio Financiero.

3.1 Inversión del Proyecto.

3.2 Gastos Administrativos

3.3 Gastos Logísticos

3.4 Proyección de Ventas.

3.5 Flujo de Caja.

2.12 Tipo de Carga.

De acuerdo al tipo de producto que se va a exportar, es necesario reconocer el tipo de carga para poder escoger el medio de transporte adecuado.

Existen dos tipos de carga:

1. Carga general

- ✓ Carga Suelta
- ✓ Carga unitarizada

2. Carga al granel

- ✓ Granel Sólido
- ✓ Granel Líquido

Según su naturaleza se clasifican en:

- ✓ Peligrosa
- ✓ Frágil
- ✓ Perecedera

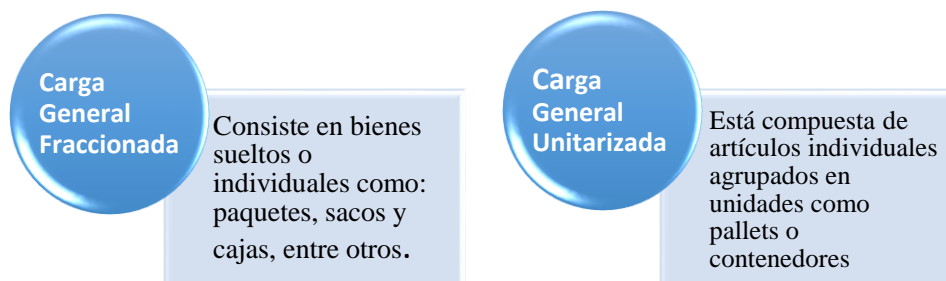


Gráfico 19: Tipos de carga general

Fuente: (Evelyn Còndor, 2013)

En el gráfico 19 se muestran los tipos de carga general que se clasifican en: carga general fraccionada y carga general unitarizada.

Carga a Granel

Es el conjunto de productos que son transportados en grandes cantidades, usualmente son depositada o vertidas con una pala, balde o cangilón en ferrocarriles, camiones o buques se divide en:

Granel Sólido:

En esta clasificación se encuentran los granos, el carbón, el mineral de hierro, la madera, el cemento, sal, etc.

Granel Líquido

Esta carga se presenta en estado líquido o gaseoso por lo general se lo realiza en vehículos tanques de 1000 galones. Ej: petróleo, gas natural, aceite vegetal etc.



Carga Peligrosa

se caracteriza por tener propiedades explosivas, combustibles, oxidantes, venenosas, radiactivas o corrosivas.



Carga Fràgil

Son artículos que pueden sufrir daños fácilmente, si están expuestos a vibraciones, caídas, choques y manipulaciones de alto riesgo.



Carga Perecedera

Un cierto número de productos, en especial los alimenticios, sufren una degradación normal en sus características físicas, químicas y microbiológicas

Gráfico 20: Tipos de Carga según su Naturaleza

Fuente: (Evelyn Còndor, 2013)

En el gráfico 20 se muestran los tipos de carga que según su naturaleza se clasifican en; carga peligrosa, carga frágil y carga perecedera.

Los bancos de madera son productos manufacturados se clasifican como carga general unitarizada, que van a ser transportadas en contenedores.

2.13 Preparación del empaque y embalaje

El acondicionamiento de los productos en el momento de exportar es un punto muy importante que se debe tomar en cuenta para realizar una óptima entrega a su destino final, ya que el embalaje sirve para proteger, conservar y almacenar el producto.

El embalaje debe estar conforme a la legislación europea sobre prevención de riesgos para la salud de los consumidores y protección del medio ambiente; especialmente lo concerniente al tratamiento de los desechos. (Portal Santander Trade, 2018)



Gráfico 21: Empaque de los bancos de madera

Fuente: ARTENTECA S.A

Como se muestra en el gráfico 21 de esta forma serán empacados los bancos de madera hasta llegar al mercado de destino

2.14 Selección del modo de transporte

De acuerdo a las características que poseen los bancos de madera, que por su gran resistencia y estabilidad natural, se utilizara el medio de transporte marítimo que es el que permite transportar grandes volúmenes de carga a grandes distancias.

2.14.1 Principales puertos marítimos de Ecuador

Los principales puertos ecuatorianos son: Puerto de Guayaquil, que actualmente maneja el 75% del comercio exterior, seguido por el Puerto Bolívar, y el puerto de Esmeraldas.

Los bancos de madera para su posible exportación tendrán salida desde el puerto marítimo de Guayaquil.

2.14.2 Principales puertos marítimos de Alemania

De acuerdo a la presente investigación se utiliza el medio de transporte marítimo y a continuación se detallaran los principales puertos de Alemania.

Puerto de Bremen: Se encuentra ubicado en ambas orillas del río Geest, ya que entra en el estuario oriental Weser. El puerto de Bremerhaven está a unas 20 millas náuticas al este del puerto de Wilhelmshaven en la orilla occidental de la ría y unos 276 kilómetros al noreste de Amsterdam.

El puerto de Bremerhaven maneja casi 54,7 millones de toneladas de carga en contenedores en más de 5,4 millones de TEUS. Tiene un área de operación de alrededor de 90 hectáreas, el nuevo terminal de contenedores 4 tiene 3,2 mil metros de muelle con capacidad para manejar más de siete millones de TEUS.

Puerto de Hamburgo: Es el puerto más importante de Alemania y del mundo que se encuentra en la ciudad de Hamburgo, orillas del río Elba. Tiene una ubicación privilegiada y una superficie que abarca 7399 hectáreas. Hamburgo es uno de los puertos universales de alto rendimiento más flexibles del mundo 138,2 millones de toneladas de carga cruzaron las paredes del muelle del puerto marítimo más grande de Alemania en 2016. Eso incluyó alrededor de 8,9 millones de contenedores estándar (TEU). Por lo tanto, Hamburgo es el tercer puerto de contenedores más grande de Europa y el 17° en la lista de los puertos de contenedores más grandes del mundo.

Puerto de Lübeck: Lübecker Hafen-Gesellschaft mbH (LHG) administra los puertos públicos de la ciudad hanseática de Lübeck y es operador de puerto más grande de Alemania en el Mar Báltico. El puerto es el centro de transbordo más importante del sudoeste de la costa del mar Báltico y cuenta con una densa red de servicios regulares a la región, Países BSR.

Los sistemas logísticos hechos a medida garantizan un servicio óptimo para los clientes los 365 días del año. La verdadera fuerza de Lübeck radica en su tráfico ro-ro: carga rápida, rodando dentro y fuera de los buques por camión, cajas o vagones de ferrocarril. El año pasado, el puerto manejó 720,000 unidades de camiones y remolques

y 111.000 autos nuevos. Además, con más de 117.000 TEU el año pasado. (MEGA CONSTRUCCIONES, s.f.)

Puerto de Wilhelmshaven: Jade WeserPort es el proyecto portuario más grande de Alemania. Es apoyado por los estados de Baja Sajonia (50.1% de participación) y Bremen (49.9% de participación). Este nuevo puerto de contenedores se encuentra en Wilhelmshaven en Jade Bight, una bahía en la costa del Mar del Norte. Tiene una profundidad de agua natural de 18 metros. La capacidad anual del puerto es de 2`700,000 TEUS. (MEGA CONSTRUCCIONES, s.f.)

2.15 Marco Conceptual

ASOTECA: Asociación Ecuatoriana de Productores de Teca y Maderas Tropicales, esta asociación fue creada sin fines de lucro para dar servicio a todos sus miembros, logrando entre ellos una buena relación en cuanto a las actividades individuales, institucionales y de la comunidad, agenciando un crecimiento forestal sustentable que fomente la preservación de las especies nativas y manejo racional de los recursos naturales y la conservación del medio ambiente del país.

Consejo de Manejo Forestal (FSC): (Forest Stewardship Council) es una certificación que consiste en la evaluación de forma voluntaria, en la cual la Unidad o empresa forestal debe realizarlo mediante una entidad certificadora, a través de auditorías e investigaciones implicadas. La finalidad de este certificado es garantizar al consumidor el origen de la madera beneficiando al medioambiente de una manera responsable y al mismo tiempo garantiza un mejor equilibrio en la viabilidad económica.

Creosota: Es un protector orgánico natural de la madera que se obtiene de la destilación de alquitrán de hulla, producido por carbonización a temperatura elevada de la hulla bituminosa; es una mezcla extraordinariamente compleja que contiene sustancias neutras, ácidas y alcalinas.

Demanda: Es la cantidad de bienes o servicios que los consumidores desean adquirir a cada nivel de precios de mercado.

Duramen: Es un término botánico que se refiere a la parte central del tronco del árbol en el cual se encuentra un tejido leñoso, llamado leño o xilema, también es llamado el

corazón del árbol porque es la parte más resistente que está formado por células biológicamente muertas.

Estabilidad Dimensional: Es la capacidad que tienen algunos materiales al ser sometidos a cualquier cambio de temperatura, ya que no sufren ningún tipo de daño en su estructura física y mantiene su forma original.

Logística: Es el conjunto de operaciones de transporte, almacenamiento y distribución que intervienen en el proceso de transformación de un producto hasta llegar al consumidor final.

Mercado: Se define como el conjunto de compradores y vendedores potenciales destinado al intercambio de bienes o servicios en un determinado tiempo y espacio.

Matriz Productiva: Es la forma en la cual una comunidad o sociedad se organiza para producir determinados bienes o servicios también tiene la obligación de velar por esos procesos y realizar interacciones entre los distintos actores: sociales, políticos, económicos, culturales, entre otros, que utilizan los recursos que tienen a su disposición para llevar adelante las actividades de índole productivo, con valor agregado.

Microelementos: Son aquellos elementos nutritivos que son muy esenciales para la fertilización de las plantas en cantidades relativamente bajas o muy bajas.

Oferta: Se define como la cantidad de bienes o servicios, que se ponen a disposición de los compradores.

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.

Producto: Es todo aquello bien o servicio que se puede ofrecer en un mercado que tiene como objeto satisfacer deseos o necesidades de los consumidores.

Raleo: Es el proceso que consiste en cortar los árboles que se encuentran cerca de la plantación de teca que tiene como objeto estimular el crecimiento en diámetro y altura de los árboles que quedan en pie.

Teca: (Tectona Grandis) es un tipo de madera tropical, nativa de India, tiene un alto nivel de resistencia y durabilidad, es conocida como la reina de las maderas por las características que posee y sus diversos usos.

2.16 Marco legal

2.16.1 Constitución de la República del Ecuador

De acuerdo al art. 261 numeral 5, indica que el estado tendrá las competencias exclusivas del comercio exterior en especial la política económica, tributaria, aduanera, arancelaria, fiscal y monetaria; lo cual ayuda a seguir fomentando las exportaciones.

En el artículo 304 numeral 2, expresa que uno de los objetivos de la política comercial aplicada por el Estado es regular, promover y ejecutar las acciones que sean necesarias para insertar nuevos productos en el mercado mundial.

Art 306.-El Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal. El Estado propiciará las importaciones necesarias para los objetivos del desarrollo y desincentivará aquellas que afecten negativamente a la producción nacional, a la población y a la naturaleza. (EC DEL ESTADO).

En base al artículo mencionado anteriormente se puede decir que el presente proyecto aportara de manera positiva con el cambio de la matriz productiva, ya que el estado propiciara las importaciones necesarias para el desarrollo del mismo.

Plan Nacional del Buen Vivir 2013- 2017

Plan Nacional del Buen Vivir es una herramienta que está formado de estrategias encaminadas a buscar el fomento de las exportaciones.

En el presente proyecto se analizara el objetivo 10 que Impulsa la transformación de la materia prima mediante la conformación de nuevas industrias y el fortalecimiento de sectores productivos con inclusión económicas en sus encadenamientos apoyados desde la inversión pública que incentiven la producción con mayor valor agregado, profundizando la inversión pública como generadora de condiciones para la

competitividad sistemática, Todo esto promoverá la producción nacional sostenible , diversificando las exportaciones, con visión a largo plazo en el contexto internacional. (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2014)

En base al objetivo antes mencionado, el proyecto que se plantea realizar fomenta la exportación de un producto elaborado, generando ingresos para la empresa ARTENTECA S.A. que busca dar a conocer su producto a un mercado internacional, cumpliendo con todas las condiciones y exigencia del mercado meta.

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI): Fue publicado en el Suplemento del Registro Oficial No. 351 el 29 de diciembre del 2010.

El COPCI y su reglamento son normativas que se establecen para la importación y exportación de bienes y servicios, con el propósito de asegurar y proponer nuevas modalidades de comercio, obedeciendo a los planes del buen vivir y comercio justo. Es por ello que se hizo uso del Código Orgánico de la Producción (COPCI), y su respectivo reglamento.

Título IV

Del Fomento y de la Promoción de las Exportaciones

Art.93. El Estado fomentará la producción orientada a las exportaciones y las promoverá mediante mecanismos de orden general y de aplicación directa. Sin perjuicio de los contemplados en otras normas legales o programas del gobierno (CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN COMERCIO INVERSIONES, 2014).

En este artículo se establecen pautas muy importantes para que los exportadores puedan acceder a programas de preferencias de aranceles o ventajas que ofrezcan los acuerdos comerciales, y los estatutos que se mantienen como en el caso de: “derecho de devolución condicionada de tributos”, “derechos a la sujeción de regímenes aduaneros especiales”, “derecho a una asistencia financiera de exportación”, “derecho a una capacitación o promoción” y el “derecho a una inversión productiva”.

El gobierno nacional establece esta normativa con la finalidad de facilitar el comercio internacional, buscando un beneficio mutuo entre las partes intervinientes dentro del proceso de exportación, y así diversificar los mercados a través de la promoción y fomento de la producción de productos no tradicionales.

Se utilizara este artículo en la presente investigación, con el objetivo de elaborar un plan de exportación que facilite a la empresa ARTENTECA S.A la comercialización de sus productos al mercado Alemán.

Art. 104.- Principios Fundamentales.

El presente artículo, amplia lo que establece la Constitución del Ecuador, haciendo énfasis en la “Facilitación al Comercio Exterior” en el cual se dispone que aquellos procesos en la Aduana del Ecuador deberán ser rápidos, simplificados y sin la existencia de obstáculos que interfieran en el proceso de exportación, con el propósito de garantizar el incentivo de la producción y la competencia de los productos ecuatorianos; “Control Aduanero” manifestando que el estado por medio de la Aduana posee el derecho de realizar controles, asegurando el orden jurídico en el proceso de exportación; “Cooperación e intercambio de información” indicando que todas las adunas a nivel mundial mantienen el compromiso de compartir información a quien la solicite.

Este artículo se tomará en cuenta para la realización de este proyecto, ya que los principios son la base para dar apertura al proceso de exportación, es de suma importancia contar con procesos, controles y buenas prácticas que vigilen el correcto funcionamiento de los procesos, y no llegar a localizar complicaciones o problemas que obstaculicen o retrasen el proceso de exportación.

Sección II

Regímenes de Exportación

Art. 154.- Exportación definitiva.

Este artículo hace referencia al régimen aduanero de exportación, el cual permite la salida de las mercancías del país de origen, para poder comercializarlo fuera del territorio, con la condición de que no retorne al país de origen.

Ley Forestal y de Conservación de Áreas Naturales y Vida Silvestre

La preservación de los recursos forestales en el Ecuador le corresponde al Ministerio del Ambiente, que es la Autoridad Nacional Ambiental responsable del desarrollo sustentable y la calidad ambiental del país y se constituye en la instancia máxima, de coordinación, emisión de políticas, normas y regulaciones de carácter

nacional, cuya gestión se enmarca en la Ley Forestal y de Conservación de Áreas Naturales y Vida Silvestre. (ECUADORFORESTAL).

A continuación se tomaran como referencia los siguientes artículos:

Art. 14.- La forestación y reforestación previstas en el presente capítulo deberán someterse al siguiente orden de prioridades:

- a) En cuencas de alimentación de manantiales, corrientes y fuentes que abastezcan de agua;
- b) En áreas que requieran de protección o reposición de la cubierta vegetal, especialmente en las de escasa precipitación pluvial; y,
- c) En general, en las demás tierras de aptitud forestal o que por otras razones de defensa agropecuaria u obras de infraestructura deban ser consideradas como tales.

Art. 17.- El Ministerio del Ambiente apoyará a las cooperativas, comunas y demás organizaciones constituidas por agricultores directos y promoverá la constitución de nuevos organismos, con el propósito de emprender programas de forestación, reforestación, aprovechamiento e industrialización de recursos forestales.

El Banco Nacional de Fomento y demás instituciones bancarias que manejen recursos públicos, concederán prioritariamente crédito para el financiamiento de tales actividades.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Tipo de Investigación

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

Según (Sampieri, 2010) Los estudios exploratorios sirven para familiarizarse con fenómenos relativamente desconocidos, obtener información sobre la posibilidad de llevar a cabo una investigación más completa respecto de un contexto particular, investigar nuevos problemas, identificar conceptos o variables promisorias, que mediante la recolección de datos a través de registros, tablas, entrevistas, entre otros permitirá esclarecer la situación.

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

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

Se utilizó 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.

Según (Roberto Sampieri, 2010) el enfoque mixto es el conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de la investigación, que implican la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos, así como su integración y discusión conjunta, para realizar inferencias producto de toda la información proporcionada y lograr así un mayor entendimiento del fenómeno objeto de estudio.

En lo que se refiere al enfoque cuantitativo se analizaron datos estadísticos relacionados a las importaciones y exportaciones del producto a exportar, y en cuanto al enfoque cualitativo se llevó a cabo mediante la observación y la entrevista no estructurada al dueño de la empresa ARTENTECA S.A.

3.3. Diseño de la Investigación

Para el desarrollo del presente trabajo de investigación, se utilizaron fuentes primarias, haciendo uso de trabajos científicos, recopilando teorías y conocimientos relacionados a la madera de teca, realizando una descripción de cada tema planteado; También se utilizó las fuentes secundarias, debido a que se hace uso de revistas, documentos y publicaciones que realizan los organismos gubernamentales correspondiente a un proceso de exportación o permisos de exportación, que contribuyen al diseño de un Plan de Exportación de bancos de madera al mercado de Hamburgo – Alemania.

3.4. Método de la Investigación

Según (Cesar Bernal, 2010, pág. 59) indica que el método Deductivo consiste en tomar conclusiones generales para obtener explicaciones particulares. El método se inicia con el análisis de los postulados, teorías, leyes, principios, etcétera, de aplicación universal y de comprobada validez, para aplicarlos a soluciones o hechos particulares.

El método que se utilizó en la investigación fue el deductivo, el cual permitió la identificación de información necesaria para el desarrollo del plan de exportación para la empresa objeto de estudio, utilizando información actualizada que se encontró en el entorno (datos internacionales) hasta la utilización de información particular (datos nacionales empresa); lo cual posteriormente arrojó como resultado la composición de nuevos conocimientos y conclusiones que permitieron dar una solución más acertada al problema que se planteó, aplicando así un método de investigación deductivo.

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 mediante vía telefónica, esta técnica permitió obtener un alto nivel de información en cuanto a las acciones que realiza la empresa para fabricación de sus productos.

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 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.

3.5 Población y Muestra de Investigación

3.5.1 Población

El presente proyecto de investigación radica su análisis a una población que se encuentra compuesta por la Empresa SPL Deutschland GmbH de Alemania, la misma que distribuye sus productos a grandes empresas públicas y privadas, realizará sus transacciones comerciales bajo pedido.

3.5.2 Muestra

En vista de que la población está conformada por un distribuidor bajo pedido del producto que fabrica ARTENTECA S.A, la muestra será el 100% de total de la población.

3.6 Informe de la Observación

Tema: Observación de la Empresa ARTENTECA S.A.

Lugar: Cantón Nobol km 32 vía a Daule E48 Petrillo - Ecuador

Fecha: 12 de julio de 2018

ARTENTECA S.A. es una empresa de 7 años de trayectoria que empezó su producción en el año 2012, tiene una producción sostenible la producción de madera y en la preservación de los bosques naturales del planeta, por eso trabajan exclusivamente con madera de teca (*Tectona grandis*) procedente de plantaciones, realizan la mejor selección de ejemplares en origen para conseguir una materia prima de alta calidad. Su planta industrial se encuentra en Cantón Nobol km 32 vía a Daule Petrillo- Ecuador, sus instalaciones son propias y se encuentran en proceso de remodelación para empezar a producir a gran escala, y poder realizar la internacionalización de sus productos.

La empresa cuenta con personal capacitado para realizar pedidos de gran volumen, y en caso de requerir personal extra, la empresa está en condiciones de contratarlos para cumplir con las metas propuestas. Sus productos cuentan con los mejores acabados del mercado nacional que se adaptan a cualquier ambiente del hogar.



Gráfico 22: Visita a la empresa ARTENTECA S.A

Fuente: Autora

En el gráfico 22 observa la maquinaria que la empresa utiliza para la fabricación de los bancos de madera y también se muestra a uno de sus obreros trabajando en un banco de jardín. En el anexo 3 se muestran más fotografías de las instalaciones, materiales entre otras.

3.8 Entrevista

Dirigida al Gerente General de la Empresa ARTENTECA S.A

1. ¿Desde qué año empezaron con la producción de bancos de madera de teca?

Desde su constitución en el año 2012 empezamos con la producción de bancos, de hecho este producto fue uno de los primeros de nuestra colección de mobiliario para exteriores.

2. ¿De qué manera la empresa obtiene la materia prima para la fabricación de bancos de madera de teca?

La empresa compra directamente la madera teca a los dueños de plantaciones que están ubicados en el cantón Balzar y el empalme.

3. ¿Cuáles son las ventajas del uso de los bancos de madera en teca?

Una de las ventajas más importantes es la resistencia que tienen los bancos al exponerse a la intemperie y a los diferentes tipos de climas, debido a la resina (tecno quinina) que repelen naturalmente los hongos y termitas

4. ¿Cree usted que Alemania es un potencial comprador para su producto?

Claro que sí, es un mercado muy interesante que estamos dispuestos a explorar en un futuro.

5. La empresa tiene la capacidad necesaria de producción para cubrir pedidos a gran escala

Si estamos en la capacidad de producir a gran demanda porque actualmente contamos con personal capacitado, y utilizamos maquinaria de alta tecnología, lo cual nos permite satisfacer la demanda de los consumidores.

6. Si tiene conocimiento acerca de los incentivos gubernamentales que ofrece el estado para la transformación de la matriz productiva

Sí, he recibido muchas propuestas para el financiamiento de un proyecto más grande como lo es la idea de exportar mis productos hacia el mercado internacional.

7. ¿Actualmente la empresa cuenta con la infraestructura necesaria para iniciar el proceso de internacionalización de los bancos de madera?

Estamos en proceso de construir una planta más grande para poder dar apertura a un nuevo mercado, al inicio del próximo año ya contaremos con una infraestructura óptima para empezar con el proceso de exportación.

8. ¿Qué barreras cree usted que impidan el proceso de exportación de su producto hacia el mercado de Alemania?

Las certificaciones que exigen el mercado alemán y la competencia que existe por parte de los países asiáticos.

9. ¿Cree usted que su producto es un buen prospecto par el mercado europeo?

Sí, por supuesto porque la materia prima es de buena calidad, es una de las maderas más utilizadas a nivel mundial que brinda resistencia y durabilidad.

10. Considera usted una buena idea la elaboración de un plan de exportación para los bancos de madera.

Es una excelente idea para nosotros contar con una guía que nos facilite la información necesaria para acceder a un nuevo mercado.

3.8.1 Análisis de la entrevista

La entrevista fue realizada al Gerente General de la empresa ARTENTECA S.A., con la finalidad de recopilar información relevante de la madera teca, su producción, usos y demás factores que inciden en el proceso de transformación de un banco de madera.

Existe gran interés por parte de la empresa en poder incursionar en el mercado internacional, que desde hace unos meses atrás ya viene con la idea de prepararse para una

futura exportación, y es por eso que actualmente está mejorando sus instalaciones y también está contratando personal calificado para poder cubrir grandes volúmenes de venta. El Gerente de la empresa cree que Alemania es un potencial importador para sus productos debido al nivel económico que este país posee.

3.8.2 Entrevista

Dirigida al Representante Legal de la Empresa SPL en Alemania

1. ¿Qué tipo de madera tropical utiliza para la elaboración de los bancos?

Utilizamos por lo general maderas como el roble y el pino que poseen mucha resistencia y un alto nivel de durabilidad

2. ¿De qué países importa la madera para elaboración de bancos?

Nuestros principales proveedores en cuanto a madera tropical son, Malasia, Congo y Camerún, y en lo que concierne a otro tipo de madera tenemos a Polonia como uno de los más importantes.

3. ¿Qué tan frecuente realiza los pedidos a los proveedores?

Como somos los únicos distribuidores a nivel nacional, si realizamos pedidos semanales para cubrir con la demanda de nuestros clientes

4. ¿Qué tipo de Incoterm utiliza para sus importaciones?

El Incoterm que más utilizamos es el FOB porque es el más conveniente para ambos.

5. ¿Cuál es la forma y medio de pago que utiliza en la negociación?

La empresa Maneja transferencias bancarias directas con el exportador.

6. ¿Conoce usted que Ecuador exporta teca?

Si tengo conocimiento acerca de esto, ya que he recibido propuestas muy buenas para trabajar con este tipo de madera que tiene muchas ventajas en cuanto a su diversidad de uso que se le atribuyen.

7. ¿Estaría interesado en importar un producto terminado a base de madera en teca, desde Ecuador?

Por supuesto, la materia prima es de buena calidad y tengo excelentes referencias de los productos ecuatorianos.

8. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por un banco de madera?

Según el modelo y los acabados que tenga el producto si podemos pagar hasta \$350 por un banco de madera.

3.8.2.1 Análisis de la Entrevista

La entrevista que se realizó al importador se llevó a cabo vía telefónica con la finalidad de recolectar información acerca del mercado que se pretende incursionar además de los factores que se generan en relación a la exportación de productos madereros.

De acuerdo a la entrevista efectuada al distribuidor, le pareció muy atractivo la idea de invertir en esta propuesta, siempre y cuando se cumpla con todos los requisitos exigidos en el país de destino.



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

CAPÍTULO IV

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

4.1 Perfil de la empresa

4.1.1 Información General

ARTENTECA S.A, es una empresa que se constituyó en enero del 2012, fruto de la devoción de su equipo por el mundo de la madera, que a pesar de su corta trayectoria, tiene una producción sostenible de madera y en la preservación de los bosques naturales del planeta, por eso trabajan exclusivamente con madera de teca (*Tectona grandis*) procedente de plantaciones, seleccionando los mejores ejemplares en origen para conseguir una materia prima de alta calidad (artenteca, 2012).

Arte en Teca S.A. diseña, fabrica y comercializa todo tipo de muebles y estructuras en madera de teca para exteriores para el hogar, hoteles, parques, jardines, urbanizaciones, centros educativos, etc., controlando todo el proceso desde la tala hasta el embalaje del producto final.

Para la elaboración de sus productos utilizan maquinarias de alta tecnología, lo cual permite ofertar a sus clientes excelentes acabados de calidad, a un precio totalmente accesible. Adaptándose a las necesidades y exigencias de cada consumidor.

4.1.2 Misión

Ofrecer a los clientes una amplia variedad de productos de madera de teca maciza con características y diseños de alta calidad y a precios competitivos, utilizando tecnología y sistemas de fabricación modernos y seguros; procurando siempre que sus actividades respeten al medio ambiente y a los intereses de la sociedad, buscando una operación eficiente y productiva que permita la satisfacción de empleados y el beneficio necesario de la empresa para cumplimiento de su compromisos con sus acreedores y proveedores, etc.

4.1.3 Visión

Lograr consolidarse como una empresa importante en la producción y comercialización de productos de madera de teca maciza, generando empleo, crecimiento y desarrollo sostenible, a nivel regional, nacional y ser reconocidos por la calidad de sus productos.

4.1.4 Estructura Organizacional

Las organizaciones deben contar con una estructura organizacional, mediante un orden y un adecuado control para alcanzar sus objetivos.

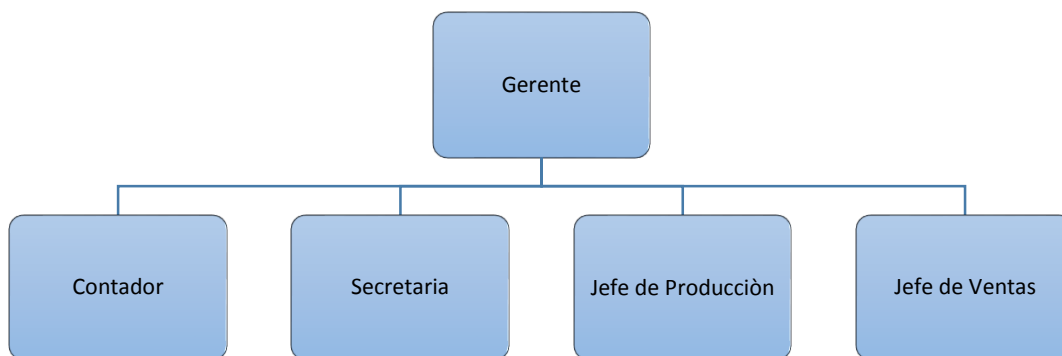


Gráfico 23: Estructura Organizacional de la empresa ARTENTECA S.A.

Fuente: ARTENTECA S.A

En el gráfico 23 se muestra la estructura organizacional por la que está compuesta la empresa ARTENTECA S.A., que actualmente cuenta con un Gerente, contador, Secretaria, Jefe de producción y Jefe de ventas.

4.2 Análisis FODA de la empresa

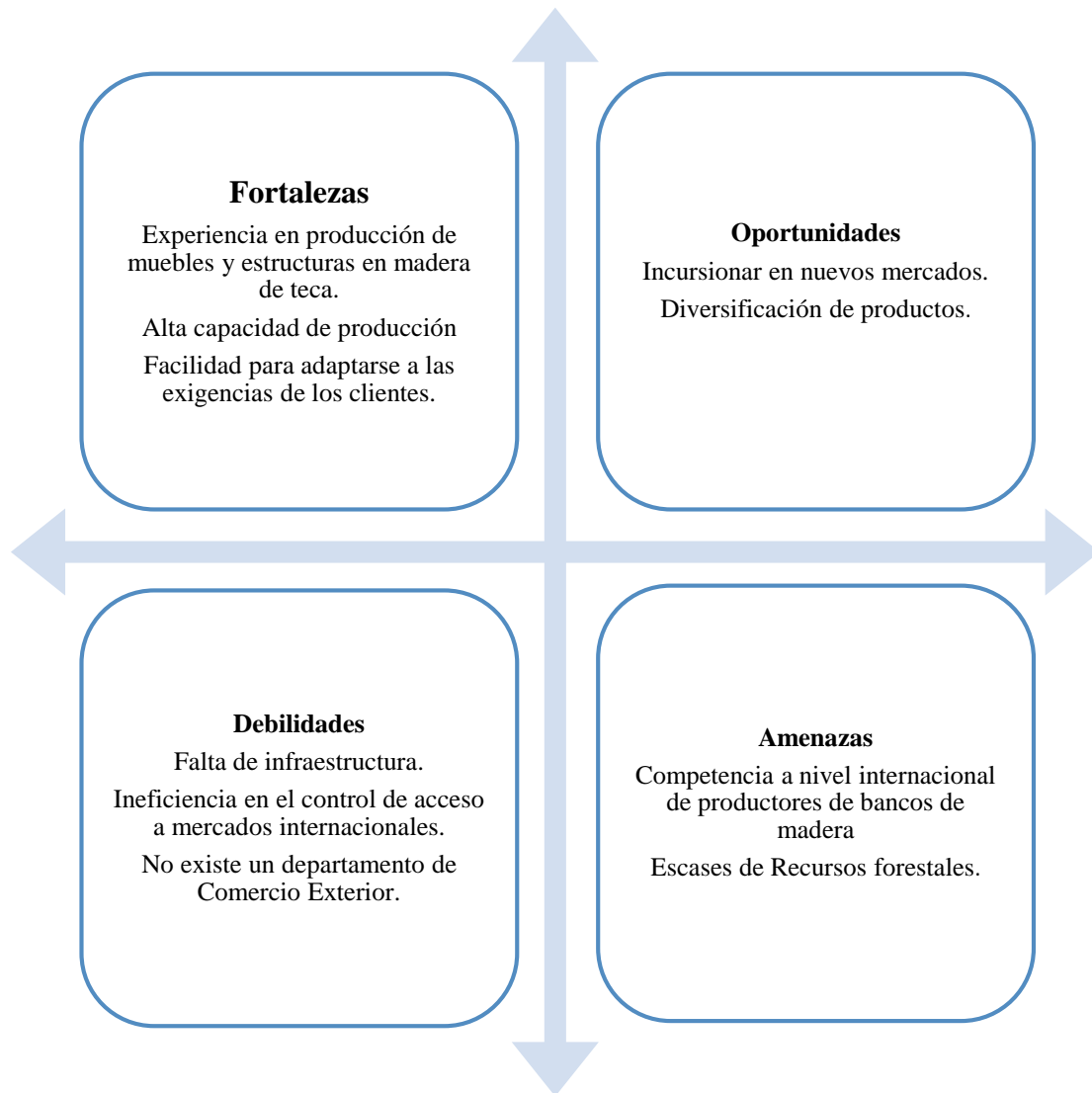


Gráfico 24: FODA de la empresa ARTENTECA S.A.

Fuente: Autora

En el gráfico 24 se muestra el análisis FODA de la empresa ARTENTECA S.A.

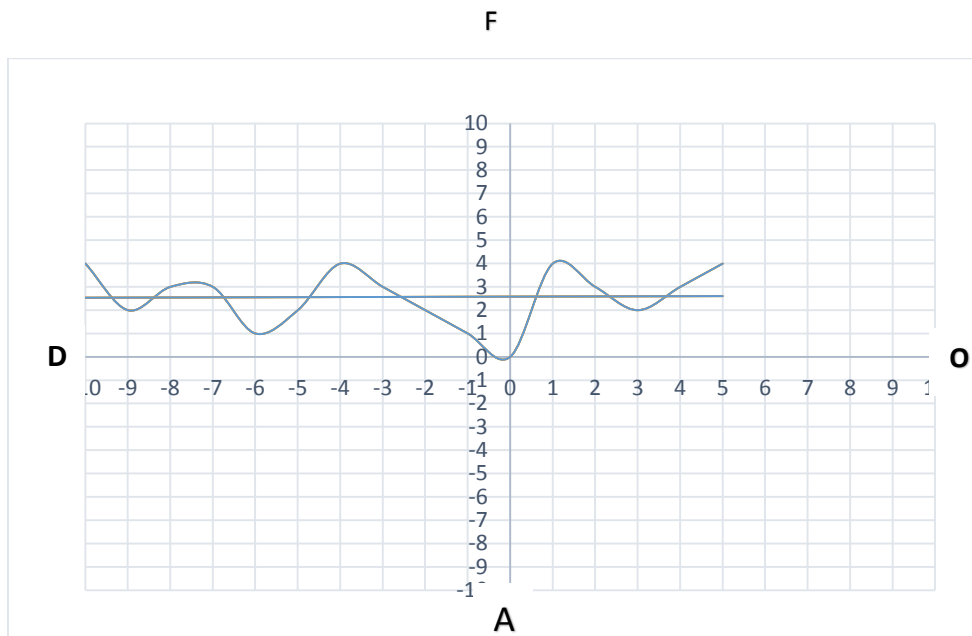


Gráfico 25: FODA Numérico

Fuente: Autora

De acuerdo al gráfico 25 se puede observar que las fortalezas representan un porcentaje considerable del 40% lo cual indica que se requiere mejorar su nivel producción, en cuanto a las oportunidades existentes representan un 40%, lo cual significa que se deben aprovecharse al máximo para el beneficio de la empresa. Las debilidades y amenazas representan un 20%, lo cual indica un riesgo menor si no toman decisiones acertadas al momento de dar inicio al proceso de exportación.

4.3 El Producto

4.3.1 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 3 personas, la empresa ARTENTECA cuenta con varios modelos de su colección que garantizan una excepcional solidez.

4.3.2 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.
- Contiene resinas naturales que la mantienen constantemente hidratada.

4.3.3 Ficha técnica del producto

Tabla 6: Ficha técnica del producto

| FICHA TÉCNICA | |
|--|---|
|  | |
| Descripción del producto | Banco de madera modelo Derby |
| Subpartida Arancelaria | 9401800000 |
| Materiales | Tablones de Madera teca tratada Tornillos tirafondo Aceite impregnaform |
| Capacidad | Máximo 2 personas |
| Dimensiones | Largo: 120 cm Alto : 46 cm Ancho:65 cm |
| Peso | 15 Kg |
| Embalaje | cinta stretch film-Zunchos de Polipropileno- cartón removible |
| Vida útil estimada | 10 a 15 años a la interperie |

Fuente: ARTENTECA S.A.

Elaborador por: Coca Yalixie

En la tabla 6 se detalla toda la información necesaria de los bancos de madera que permite al consumidor conocer más sobre el producto.



Gráfico 26: Proceso de elaboración de los bancos de madera

Fuente: ARTENTECA S.A

En el gráfico 26 se muestra el proceso de elaboración de los bancos de madera que se detallan en 5 Etapas principales como: selección de la materia prima, elaboración de la plantilla para configurar la estructura, corte de partes y piezas, formar la estructura y realizar los últimos acabados al producto.

4.4 País de Origen

Tabla 7: Generalidades del país Exportador

| <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% |
| Idioma: | Español (Castellano) 93% , Kichwa 4,1%, y Shuar 0,7%, 2.2% extranjera |
| Fiesta Nacional | 24 de Mayo y 10 de Agosto |
| <u>Demografía</u> | |
| Población: | 16,385,068 |
| Población urbana: | 64.0% |
| Densidad | 66 Habitantes/km ² |
| Tasa de crecimiento de población | 1,531% |
| <u>Geografía</u> | |
| Situación Geográfica | País Latinoamericano ubicado en la parte noroccidental de Sudamérica. |
| Límites | Norte – Colombia; Sur y Este – Perú; Oeste – Océano Pacífico |
| <u>Economía</u> | |
| PIB (corriente internacional) | \$18.924.730.509 (2016) |
| Tasa de crecimiento PIB real | -1,467% (2016) |
| PIB per Cápita (PPP) (corriente internacional) | \$ 11.286 (2016) |

| | |
|-------------------------------------|---|
| Composición del PIB | Agricultura 10,43% Servicios 56,14% Industria 33.43% Manufactura 16.33% |
| Población Activa | 7,9 millones (2016) |
| Tasa de desempleo | 5,7% (2016) |
| Tasa de inflación | 1,12% (2016) |
| Moneda | Dólar Estadounidense \$ USD |
| Tasa de Cambio | 1 |
| <u>Organización Política</u> | |
| Tipo de Gobierno | República |
| Poder Ejecutivo | La rama ejecutiva incluye 28 ministerios. El presidente sirve como jefe de estado y jefe de gobierno. El vicepresidente sucede al presidente en situaciones políticas turbulentas. |
| Rama Legislativa | La asamblea nacional tiene el poder de aprobar leyes, mientras que el nombramiento de jueces ante el tribunal nacional de justicia se lleva a cabo por un consejo judicial independiente. |

Fuente: (EDGE Global business knowledge, 2018)

Elaborador por: Coca Yalixie

En la tabla 7 se puede observar toda la información general de Ecuador que es el país de exportación de los bancos de madera de teca.

4.5 Inteligencia de mercado (Análisis de mercado meta)

4.5.1 Perfil del país

Tabla 8: Datos de interés

| | |
|----------------------------|---|
| CAPITAL | Berlín |
| Población: | 82.667.685 |
| Idioma: | Alemán |
| Área: | 357.380 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)

Elaborador por: Coca Yalixie

En la tabla 8 se observa los datos de interés de Alemania.

4.5.2 Indicadores Económicos de Alemania

Tabla 9: Indicadores económicos

| Indicadores Económicos | 1er Trimestre 2018 |
|---------------------------------------|--|
| PIB (miles de millones de EUR) | 3.466.76 |
| PIB - Por habitante EUR | 45552 |
| Moneda local : | Euro (EUR) |
| Tipo de Cambio: | 1 EUR = 1.1383 USD, 1 USD = 0.8785 EUR |

| | |
|---|---------|
| Tasa de Desempleo (%) | 3.4 |
| Tasa de Inflación (%) | 1.6 |
| Balanza Comercial (miles de millones de EUR) | 25187 |
| Exportaciones (Millones De EUR) | 115537 |
| Importaciones (Millones de EUR) | 93745 |
| Deuda Externa (Millones De Euros) | 4648614 |

Fuente: (TRADING ECONOMICS, 2018)

Elaborador por: Coca Yalixie

En la tabla 9 se muestran los indicadores económicos del mercado meta.



Gráfico 27: Ubicación geográfica de Alemania

Fuente: (GOOGLE MAPS, 2018)

En el gráfico 27 se muestra la ubicación geográfica de Alemania

4.6 Acuerdos Comerciales

4.6.1 Relación comercial Ecuador – Alemania

Desde que entró en vigencia el Acuerdo con la Unión Europea se ha creado un marco estable y eludible para afianzar las relaciones comerciales y la inversión entre ambas partes.

Las relaciones comerciales entre Ecuador y Alemania se tornan privilegiadas por la liberación total o parcial de los aranceles, además el acuerdo trata los obstáculos al comercio e introduce medidas que facilitan el comercio en general, como medidas sanitarias y fitosanitarias o procedimientos que se requieren para la exportación.

Para la presente investigación el producto a exportar goza de un ad-valorem de 0% gracias al acuerdo multipartes que Ecuador se adhirió.

4.7 Clasificación Arancelaria del producto

4.7.1 Clasificación Arancelaria en Ecuador

Tabla 10: Partida Arancelaria de los Bancos de madera

| | |
|-----------------------|--|
| Sección XX: | Mercancías y productos diversos |
| Capítulo 94: | Muebles; mobiliario medicoquirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadoras luminosos y artículos similares; construcciones prefabricadas. |
| Partida 94.01: | Asientos (excepto los de la partida 94.02), incluso los transformables en cama, y sus partes. |

| | |
|--|--|
| Subpartida 94.01.80: | Del sistema armonizado de designación y codificación de las mercancías. |
| Subpartida Nandina 94.01.80.00 | Nomenclatura arancelaria común de la comunidad andina basada en el sistema armonizado de designación y codificación de mercancías. |
| Subpartida Nacional 94.01.80.00.00: | Los demás asientos |

Fuente: (SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS DEL ECUADOR, 2017)

Elaborador por: Coca Yalixie

En la tabla 10 se muestra la clasificación arancelaria en Ecuador de los bancos de madera.

4.7.2 Clasificación Arancelaria en Alemania

Según (TRADE HELPDESK, 2018) indica que la Subpartida para los bancos de madera de teca tendrá un derecho de aduana del 0% y se clasificara de la siguiente manera:

94 00 : Muebles; mobiliario medicoquirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadoras luminosos y artículos similares; construcciones prefabricadas

94 01 800000: Los demás asientos.

Tabla 11: Aranceles del país de importación

| País de Origen | Derecho de Importación | Gravámenes Interiores (IVA) |
|-----------------------|-------------------------------|------------------------------------|
| Ecuador | 0% | 19% |

Fuente: TRADE HELPDESK

Elaborador por: Coca Yalixie

En la tabla 11 se muestra los aranceles del país importador para los bancos de madera.

4.8 Requisitos de ingreso al mercado Alemán

- CITES - Protección de especies amenazadas
- Voluntario - Etiquetado ecológico para muebles
- Certificado FSC

4.8.1 Documentación Requerida para la exportación.

Certificado de Origen

Es el documento de acreditación que muestra los criterios de origen de los productos de exportación, según su destino, para luego ser considerado como originario de un territorio , que se utiliza para beneficiarse de un trato arancelario preferencial.

Factura Comercial

La factura comercial es un documento que reconoce la transacción entre el exportador y el importador. El exportador la expide al importador para el cobro de las mercancías cuando éstas se han puesto a disposición del importador. Debe incluir los siguientes datos:

- Identificación del exportador y el importador (nombre y dirección).
- Fecha de expedición.
- Número de factura.
- Descripción de las mercancías
- Unidad de medida.
- Cantidad de mercancías.
- Valor unitario.
- Valor total.
- Valor facturado total y moneda de pago.
- Debe indicarse la cantidad equivalente en una moneda libremente convertible a euros o a otra moneda de curso legal en el Estado miembro importador.
- Condiciones de pago (modo y fecha de pago, descuentos, etc.).
- Condiciones de entrega según el correspondiente Incoterm.
- Medio de transporte. (Trade Helpdesk, 2018)

Documento de transporte

Para el despacho de la mercancía es necesario presentar el documento de transporte en función del medio a utilizar, debiendo presentarlo ante la autoridad competente del Estado miembro de la Unión Europea donde se realiza la importación.

Para la presente investigación se deberá presentar el conocimiento de embarque (B/L) que es emitido por la compañía naviera, mediante el cual prueba que las mercancías han sido previamente embarcadas, también sirve como recibo de las mercancías por parte del transportista, que está en la obligación de entregarlas al destinatario.

4.9 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 con láminas de polipropileno y las esquinas con materiales de cartón removible, agrupados de 5 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.



Gráfico 28: Embalaje de protección para los bancos de madera

Fuente: (BRAFIN, 2012)

En el gráfico 28 se muestra el embalaje se va utilizar para la exportación de los bancos de madera.

4.9.1 Reglas de Embalaje y Etiquetado en Alemania

El embalaje debe estar de acuerdo a lo establecido en la legislación europea, enfocado en la prevención de riesgos para la salud de los consumidores y protección del medio ambiente; de manera especial lo referente al tratamiento de desechos, los envases de madera o elaborados con materiales de origen vegetal se verán sometidos a controles fitosanitarios. En todos los productos exportados a la Unión Europea deben tener la marca CE de manera obligatoria.

Marcado de origen "Hecho en"

No es obligatorio, excepto para los productos alimentarios y las bebidas alcohólicas. En la práctica, el "made in" es un argumento comercial y está presente en la mayoría de los productos.

4.9 Generalidades de Hamburgo

Hamburgo es una ciudad que está ubicado 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.

4.10.1 Puerto de Llegada

Puerto de Alemania – Hamburgo

Hamburgo es un puerto universal de gran rendimiento, desemboca en el Mar del norte siendo este considerado como la puerta al mundo de Alemania, es el segundo puerto más grande de Europa y el noveno a nivel mundial. Tiene un régimen de puerto libre que está situado en la bahía de aguas profundas sobre el río Elba.




| CARGA LÍQUIDA | AGROALIMENTOS | CARGA PELIGROSA | CARGA AL GRANEL | CONTENEDORES |
|---|---|---|--|---|
|  |  |  |  |  |
| 14,2 | 8,7 | 22 | 1,5 | 91,7 |
| Millones TON. | Millones TON. | Millones TON. | Millones TON. | Millones TON. |

Gráfico 29: Tipos de carga que llegan al puerto de Hamburgo

Fuente: Hamburg, 2018

En el gráfico 29 se observan los tipos de carga que llegan al puerto de Hamburgo.

4.10 Cinco Fuerzas de Porter

Es un modelo de gestión empresarial creado por Michael Porter que permite a la empresa analizar e identificar el nivel de competencia existente, a través de las cinco fuerzas se puede maximizar los recursos y superar la competencia.

Amenaza de Entrada de Nuevos Competidores

Esta es una de las preocupaciones para la empresa porque a nivel mundial si existen competidores de la industria de la madera pero Ecuador tiene una gran ventaja al ubicarse entre los principales productores de teca, que es la materia prima que se utiliza en la elaboración de los bancos.

Poder de Negociación de los Clientes

El poder de negociación que cuentan los compradores varía de acuerdo a la demanda existente en el mercado internacional.

Los fabricantes de bancos de madera destinan la gran parte de su producción al consumo interno, debido a la situación incipiente que se ve reflejado en los cuadros estadísticos de la producción nacional. Actualmente se está buscando la apertura a un mercado internacional que permita obtener una mejor rentabilidad, incorporando nuevas tecnologías que intensifiquen la productividad y eficiencia.

En cuanto al producto a exportarse, existe un alto poder de compra por el mercado alemán, puesto que posee grandes características como la resistencia y durabilidad, lo cual hacen que el producto sea atractivo para los consumidores, los cuales solicitan diseños exclusivos, bajo especificaciones de un alto nivel de calidad.

Poder de negociación de los proveedores

La empresa ARTENTECA S.A necesita de materia prima para la elaboración de los bancos de madera de teca, así que los proveedores que requiere son dueños de plantaciones de excelente cultivo que poseen drenajes naturales y fácil vía de acceso ubicadas en el Cantón Balzar. El poder de negociación es relativamente baja porque si hay gran número de proveedores que ofertan el insumo con mayor facilidad.

Amenaza de productos sustitutos

Los productos sustitutos que se ofertan en el mercado y amenazan este sector son los bancos de metal y aluminio que cada vez están tomando más fuerza en el mercado internacional por su bajo costo, sin embargo los bancos de madera siguen siendo escogidos por su exclusividad, calidad y elegancia en sus diseños.

Rivalidad entre los Competidores

La rivalidad que existe entre los competidores internacionales es bastante alta debido al bajo costo que ellos manejan, pero la calidad es totalmente diferente por el tipo de madera que utilizan. Según el análisis de las fuerzas de Porter para este caso se debe optar por la determinación de estrategias que permitan conseguir una ventaja competitiva frente los principales competidores de la empresa ARTENTECA S.A.

4.11 Canales de Distribución

Un canal de distribución es el conjunto de medios que utiliza la empresa para lograr llevar el producto desde el fabricante hasta el consumidor final, dentro de esta trayectoria se encuentran las entidades o intermediarios que hacen posible la circulación del bien de una manera eficiente y óptima.

4.11.1. 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.

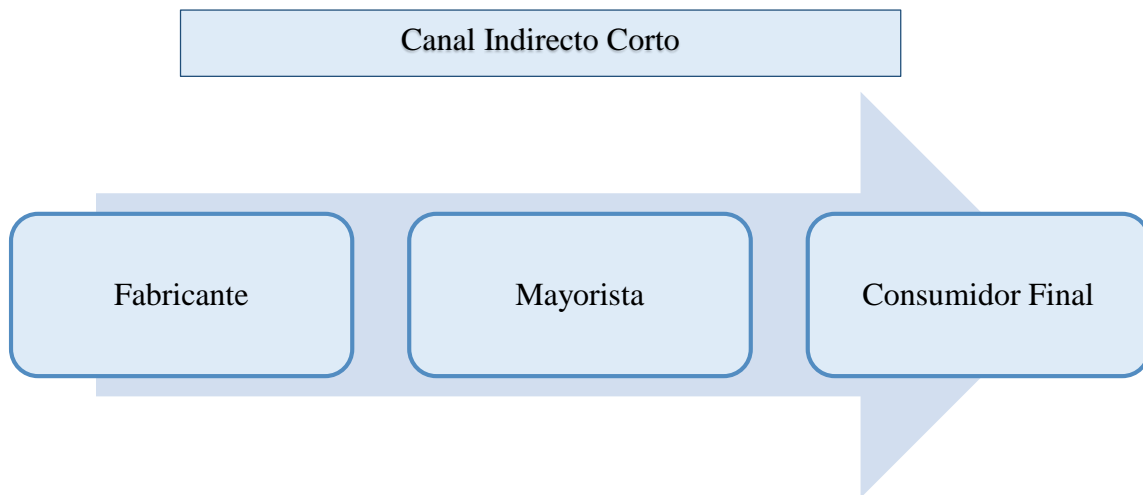


Gráfico 30: Canal de distribución de la empresa ARTENTECA S.A.

Fuente: Autora

En el gráfico 30 se observa el canal de distribución escogido por la empresa para la exportación de los bancos de madera al mercado de Alemania.



Gráfico 31: Canal de Distribución

Fuente: Autora

En el gráfico 31 se observa cómo funciona el canal de distribución escogido, partiendo de la empresa exportadora ARTENTECA S.A, seguido del Distribuidor Alemán SPL hasta llegar al consumidor final que serían las instituciones públicas o privadas

La estrategia para abarcar el mercado que mejor se acopla a la empresa es la exclusiva, debido a que el mercado que se pretende incursionar de manera directa hay pocos intermediarios razón por la cual se trabaja con SPL una empresa Industrial que busca posicionar el producto en las mejores zonas de fácil localización de Alemania.

4.12 Datos del Distribuidor SPL Alemania.

SPL es una empresa industrial Europea que ofrece una gama de mobiliarios urbanos para la administración pública y privada.

Desde hace más de 25 años, SPL comercializa sus productos a través de una red de revendedores especializados, presentes en más de 30 países. Reúne más de 100 profesionales en sus 2 centros de fabricación ubicadas en la ciudad de Hamburgo.

SPL se apoya mediante su marca potente llamada PROCITY que está enfocada a la amplia gama de mobiliario urbano y el control de accesos que protegen y embellecen las ciudades.

Tabla 12: Datos de la empresa SPL

SPL - HAMBURGO

| | |
|--------------------|---|
| Dirección: | Allemagne et Autriche Hauptstrasse 203 D-77866 Hamburgo |
| Tel: | +49 78 44 914 99 40 |
| Fax : | +49 78 44 914 99 41 |
| Página Web: | http://www.spl-group.eu/123/ |

Fuente: Autora

Elaborador por: Coca Yalixie

En la tabla 12 se muestran los datos de la empresa importadora de los bancos de madera.

4.13. 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.

INCOTERMS® 2010 - FOB



Gráfico 32: Término de Negociación

Fuente: (Internacional Trade Perù, 2018)

En el gráfico 32 se muestran las obligaciones que existen en el Termino FOB (Free on Board), el cual será escogido para la exportación de los bancos de madera.

Tabla 13. 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

Elaborador por: Coca Yalixie

En la tabla 13 se muestra las obligaciones principales del Importador y Exportador.

4.13.1 Costos que forman parte del término FOB

- Gastos de carga (cabezal, contenedor)
- Transporte interno desde la fábrica hasta la aduana.
- Licencia de Exportación.
- Almacenaje en Terminal marítima Origen
- (Gastos seguridad en terminal de carga (ISPS...)).
- Honorario de agente de Aduana

4.14 Requisitos para ser Exportador

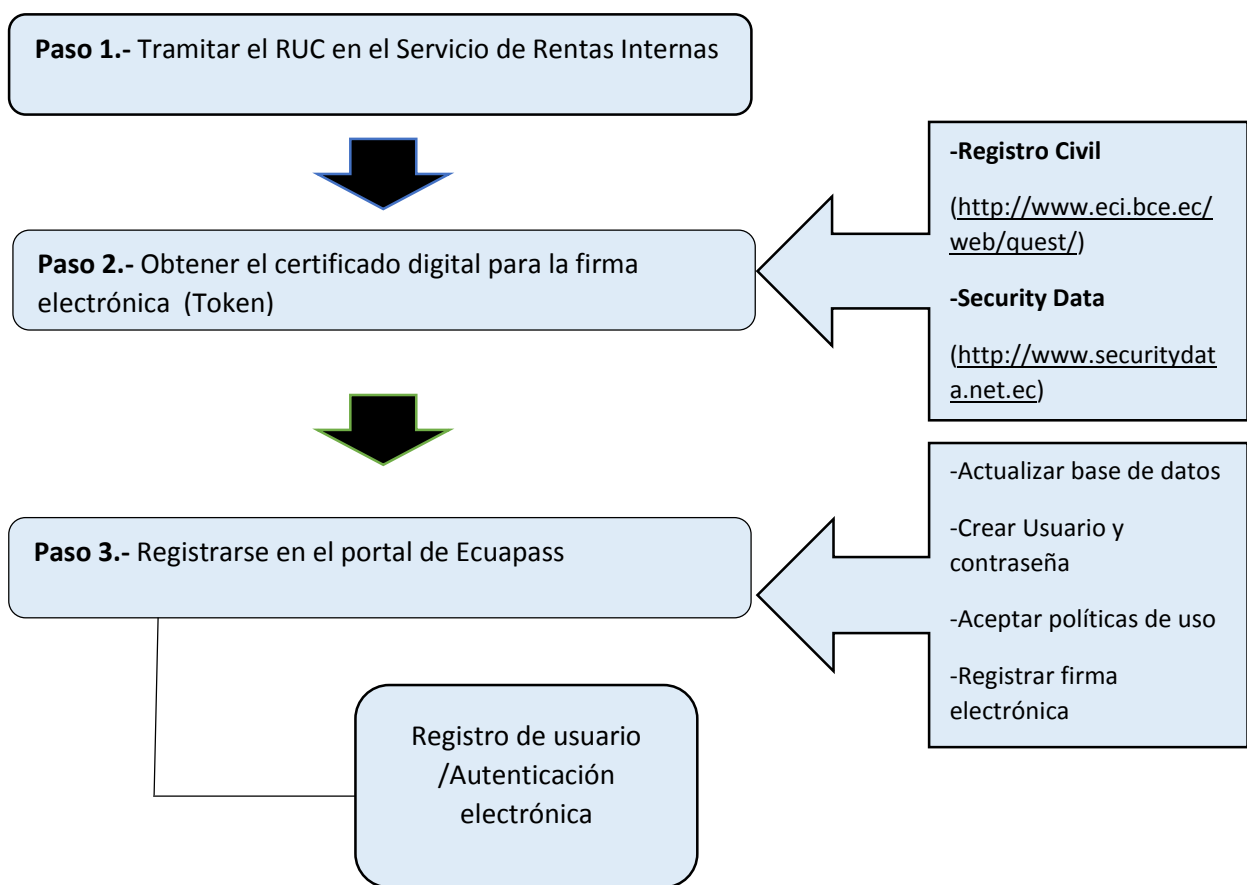


Gráfico 33: Requisitos para registrarse como exportador

Fuente: (PRO ECUADOR, 2018)

En el gráfico 33 se muestran los requisitos para registrarse como exportador en el portal Ecuapass.

4.14.1 Proceso para obtener la firma electrónica mediante el Registro Civil

Tabla 14: Proceso para obtener el Token en el Registro Civil

| Paso 1 |
|--|
| <p>Ingresar al portal de certificación electrónica www.eci.bce.ec</p> <p>Seleccionar el menú "Certificación electrónica", opción "Firma electrónica" y dar clic en la opción "Solicitud de certificado."</p> |
| Paso 2 |
| <p>Verificar el listado de los documentos en formato PDF que se deberían adjuntar posteriormente.</p> <p>Escoger la opción "Ingresar la Solicitud", completar los datos, enviar la solicitud de certificado e imprimirla. (Número de RUC, copia de cédula o pasaporte a color, copia de papeleta de votación actualizada, copia del nombramiento, acción de personal o certificado laboral que indique el cargo firmado por el representante.)</p> |
| Paso 3 |
| <p>Recibirá un correo electrónico de aprobación de la solicitud del certificado y deberá acercarse a las oficinas del Registro Civil para comprobar la aprobación y efectuar el pago de \$49 + IVA (\$27 emisión del certificado + 22 dispositivo portable o Token).</p> <p>El pago puede ser vía transferencia bancaria.</p> |
| Paso 4 |
| <p>El solicitante deberá acercarse a las oficinas del Registro Civil portando la solicitud de aprobación, comprobante de pago, cédula o pasaporte y carta de autorización del representante legal (solo para personas jurídicas) para la emisión del certificado y entrega del Token.</p> |

Fuente: (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2018)

Elaborador por: Coca Yalixie

En la tabla 14 se observa el procedimiento a seguir para la obtención de la firma electrónica mediante el registro civil.

4.14.2 Proceso para obtener la firma electrónica o Token mediante Security Data

Tabla 15: Proceso de Security Data para obtener el Token

| Paso 1 |
|---|
| <p>Enviar los siguientes documentos al correo electrónico: ventasuiosecuritydata.net.ec (Formato PDF y a color, cada documento en un archivo por separado)</p> <ul style="list-style-type: none">-Original de: Cédula o pasaporte para extranjeros. Papeleta de votación actualizada.-Original o copia notariada: del RUC de la empresa,-Original del nombramiento del representante legal adjuntando copia de cédula del mismo.-Original o copia del certificado de cumplimiento de obligaciones o constitución de la empresa solicitante.-Original de la carta de autorización firmada por el representante legal, donde conste el número de cédula, nombre y cargo de todos los solicitantes de la empresa.-Formulario de solicitud completo. |
| Paso 2 |
| <p>Security Data procederá a revisar los documentos enviados anteriormente y en el lapso de 48 horas enviará un correo electrónico al solicitante, informando el estado del trámite y los pasos a seguir para proceder con el pago de \$89.70 + IVA (\$50,70 emisión del certificado + \$39 dispositivo portable o Token.)</p> |
| Paso 3 |
| <p>Una vez aprobada la solicitud y luego de haber realizado el pago, el solicitante debe asistir a la cita designada por su asesor (trámite de carácter personal, con toda la documentación original o copias notariadas, para la entrega del Token y la clave.)</p> |

Fuente: (Security Data, 2018)

Elaborador por: Coca Yalixie

En la tabla 15 se observa el Proceso para obtener la firma electrónica o Token mediante Security Data

4.15 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:

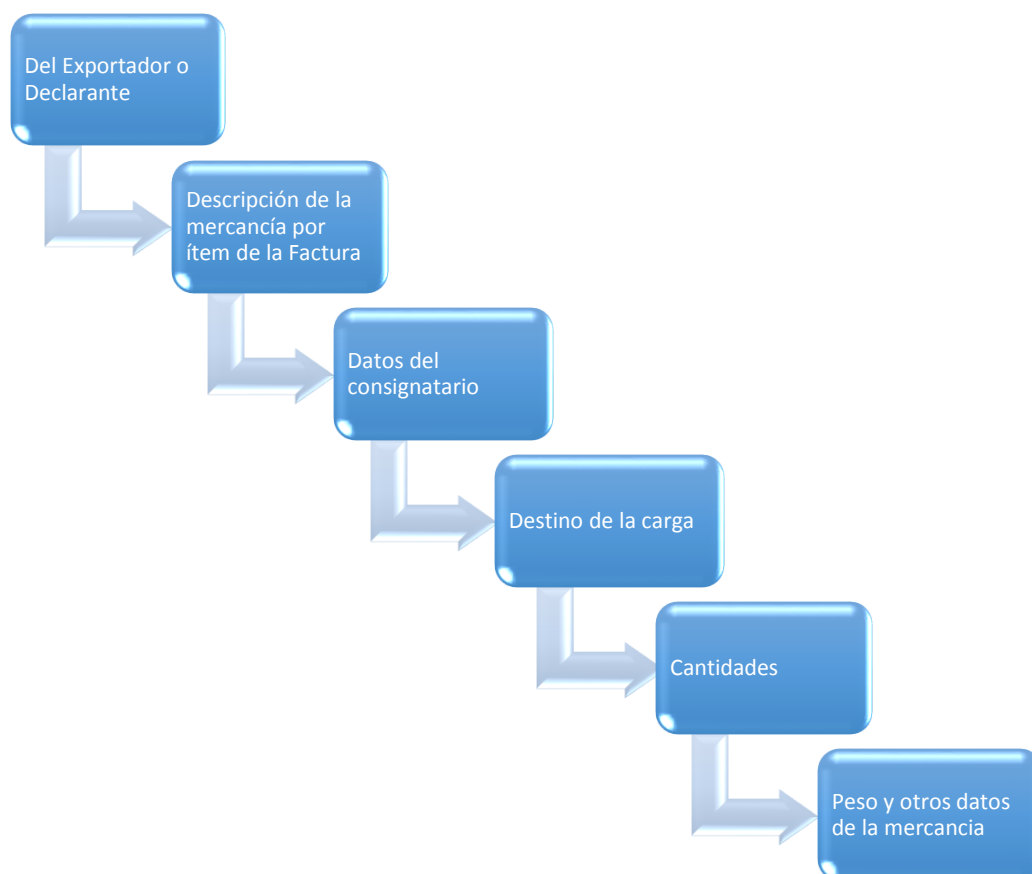


Gráfico 34: Datos de la Declaración Aduanera de Exportación

Fuente: (PRO ECUADOR, 2018)

En el gráfico 34 se muestran los datos que debe contener la Declaración Aduanera de Exportación.

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.

4.16 Fase de Pre-Embarque

4.16.1 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.

4.16.1 Documentos de Exportación

Los Documentos que debe adjuntar la empresa ARTENTECA S.A en calidad de exportador son:

- DAE (Declaración Aduanera de Exportación)
- Lista de Empaque
- Autorizaciones previas: (Certificado FSC)
- Documento de transporte (Bill of Lading)

4.16.2 Requisitos para exportación de productos forestales

Paso 1

Solicitud de Aprobación de Programas de corta para Plantaciones, Regeneración Natural o Agroforestería por parte del Ejecutor en el SAF.

Una vez completado todos los datos, debe imprimir la solicitud de programa, y entregarla en la oficina técnica de la respectiva provincia con todos los documentos habilitantes (la revisión dura aproximadamente 48 horas).

Paso 2

Posterior a la aprobación, la oficina técnica del Ministerio del Ambiente procede a otorgar la Licencia de Aprovechamiento Forestal, cuyo costo es de USD \$ 5 y tiene vigencia de 1 año; adicionalmente la oficina técnica otorga especies

valoradas en donde se imprimirán las Guías de Movilización, cuyo costo es de USD \$ 1 cada una.

En caso de ser bosque nativo, se debe pagar adicionalmente USD \$ 3,00 por metro cúbico de madera en pie.

Paso 3

Una vez obtenida la Licencia de Aprovechamiento Forestal y las especies valoradas, el SAF genera la Guía de Movilización, la cual se debe imprimir en cada especie valorada. Este documento permitirá movilizar la madera desde la plantación o el lugar de origen, hasta el puerto o el lugar de destino dentro del país.

Paso 4

Solicitud de exportación: El solicitante deberá ingresar al portal Ecuapass www.portal.aduana.gob.ec con su usuario y contraseña, y seleccionar la institución Ministerio del Ambiente y completar el respectivo formulario de exportación forestal.

Paso 5

Una vez ingresado el trámite, se espera la aprobación del Director Provincial de Ministerio del Ambiente, la cual llegará al usuario a través de una notificación en el portal Ecuapass.

Paso 6

Adicional a los trámites con el Ministerio de Ambiente, deberá solicitar el certificado fitosanitario en AGROCALIDAD:

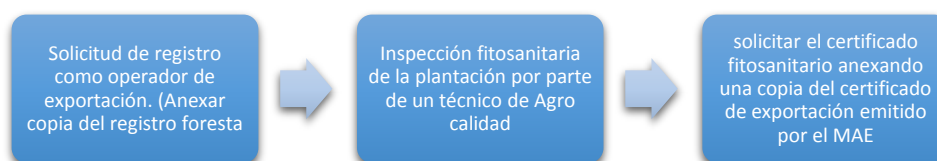


Gráfico 35 : Pasos para solicitar el certificado fitosanitario

Fuente: (TODO COMERCIO EXTERIOR, 2015)

En el gráfico 33 se muestran los pasos para solicitar el certificado fitosanitario en Ecuador

4.17 Herramientas de negociaciones internacionales

- **Cotización de exportación:** Es el documento en el cual intervienen (importador y exportador) y acuerdan derechos y obligaciones como lo son: cantidad, forma de pago, empaque y embalaje del producto, fecha y lugar de entrega dependiendo del Incoterm escogido.
- **Instrumentos y condiciones de pago:** Según las especificaciones de pago y el nivel de confianza entre el cliente , se pueden utilizar los siguientes instrumentos financieros;
 - a) **Cartas de crédito:** Es una promesa de pago entre en un banco (emisor), por cuenta de una persona física (solicitante), a favor de un (beneficiario) el cual es representado por un banco (notificador). se lleva a cabo este trámite con la finalidad de pagar la cantidad establecida por el exportador con los documentos respectivos de exportación.

Esta es una forma de pago más seguro y confiable cuando se inicia como exportador.

- b) **Cuenta abierta:** Cuando existe seguridad y confianza entre el importador y exportador se da este tipo de pago; debido a que el exportador envía los documentos de embarque al importador y este realiza la transferencia bancaria a su favor.

4.18 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.

4.19 Proceso de Exportación de los Bancos de Madera

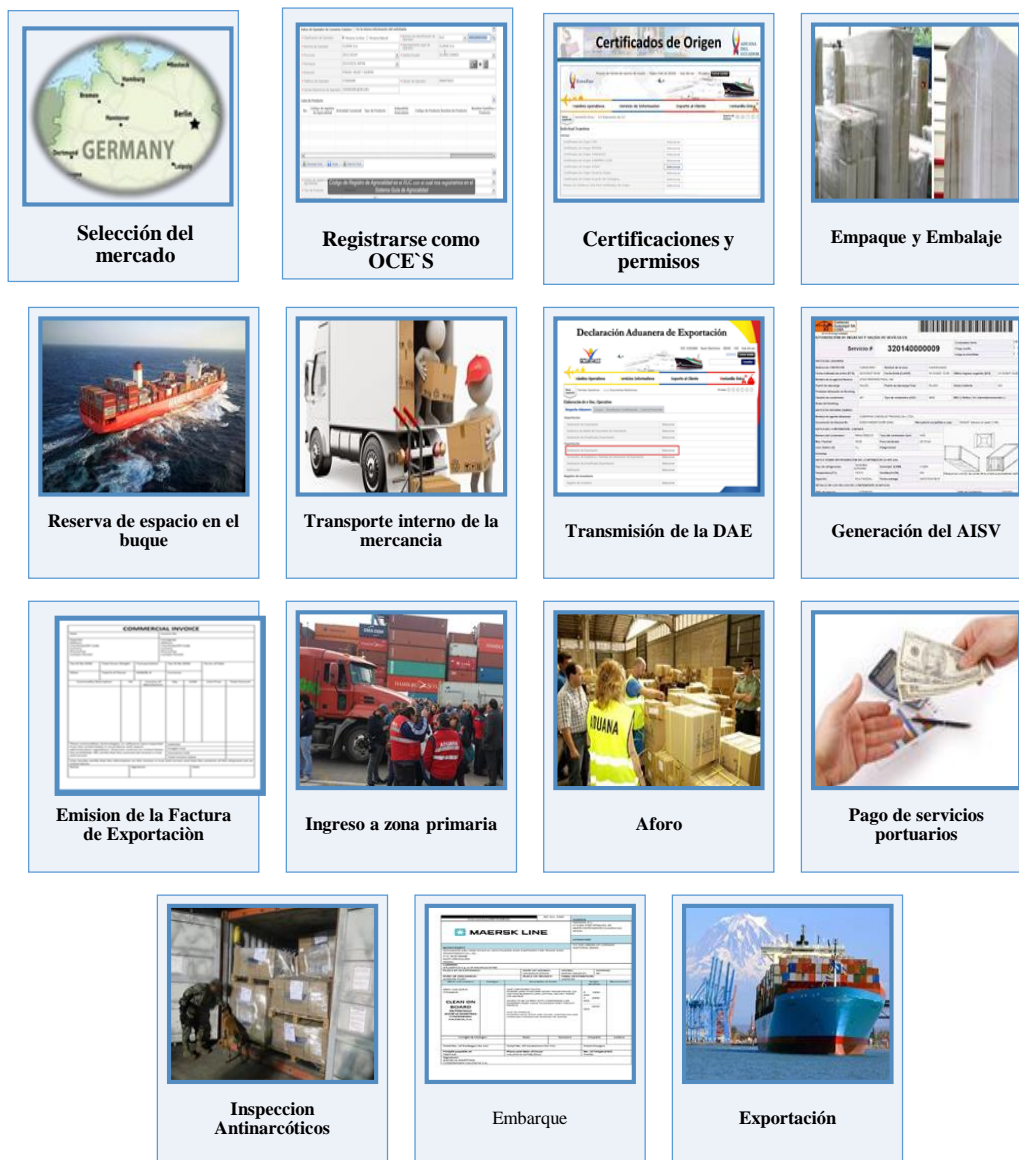


Gráfico 36: Proceso de exportación

Fuente: SENAE PROCESO DE EXPORTACIÓN

En el gráfico 36 se detalla el proceso de exportación, el cual empieza con la selección del mercado, donde se requiere obtener toda la información necesaria para el acceso al mercado.

Para poder iniciar la exportación, hay que **registrarse como exportador**, para lo cual se debe obtener previamente el Registro Único de Contribuyente (RUC) y luego

registrar los datos en la página de la aduana, de esta manera se podrá realizar la transmisión electrónica de la declaración aduanera de exportación.

En cuanto a las **certificaciones**, estas deben ser emitidas por las instituciones correspondientes del país de origen.

Se procede al empaque y embalaje de la mercancía, también se realiza la reservación del espacio en el buque.

Se procede con el transporte interno hasta la zona primaria antes de esto ya se puede transmitir la Declaración Aduanera de Exportación, el AISV y la emisión de la Factura de exportación.

Luego de haber sido aceptada la DAE se notifica el canal de Aforo correspondiente, una vez realizado todos los controles como antinarcóticos ya se procede al embarque de la mercancía.

4.20 BASE LEGAL DE LA EXPORTACIÓN

4.20.1 Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI): Publicado en el Suplemento del Registro Oficial No.351 el 29 de Diciembre del 2010

Libro V: De la competitividad sistémica y de la facilitación aduanera.

Título I: Del Fomento y Promoción de los Sectores Estratégicos claves para la infraestructura Productiva

Art. 104: Principios Fundamentales

En este artículo se profundizan los principios que establece la Constitución de la República, citando que los procesos aduaneros serán eficientes, logrando así asegurar la cadena logística, para mejorar la competitividad en los controles aduaneros serán precisos intercambiando información a nivel nacional e internacional, todas las disposiciones emitidas por el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador será público y se practicará los mejores procesos aduaneros que faciliten el cumplimiento de estándares de calidad.

Reglamento al título de la facilitación aduanera para el comercio, del libro V del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.

Capítulo IV: Despacho

Sección I: Declaración Aduanera.

Art. 63.- Declaración Aduanera.

Este artículo indica que la declaración aduanera de las mercancías deberá ser presentada de manera física o electrónica, si es de un mismo declarante, entonces una misma declaración aduanera podrá contener los documentos de soporte, de acompañamiento, facturas y documentos de transporte que conforme la exportación o la importación.

Art. 66 Plazos para la presentación de la declaración

Este artículo indica que en caso de realizarse una importación, ésta deberá presentarse en un periodo que no supere los quince días calendario antes de que el medio de transporte llegue y en caso de las exportaciones, podrá presentarse hasta 24 horas antes que las mercancías se encuentren en zona primaria o 30 días posteriores al embarque de las mercancías.

Sección II: Documentos que acompañan a la declaración aduanera

Art. 72.- Documentos de acompañamiento.-

Este artículo menciona que los documentos de acompañamiento son aquellos que se les denomina de control previo, los cuales deben estar aprobados antes de que se realice el embarque de las mercancías.

Art. 73.- Documentos de soporte.-

En este artículo se indica que los documentos de soporte son aquellos que ayudan a crear una base de información para la declaración aduanera y son los siguientes: documento de transporte, factura comercial, certificado de origen.

Estos artículos se aplican en la presente investigación; ya que es una base importante que asegura que el proceso de exportación de bancos de madera será óptimo y tendrá las correspondientes facilidades que ofrece el estado ecuatoriano, además de ser una ayuda para una correcta declaración de mercancías, en un tiempo establecido y con requisitos específicos.

4.21 Transporte Internacional de mercancías.

Según PROECUADOR, Alemania cuenta con 7,467 km de vías navegables. “No existen autoridades portuarias tal y como se conocen en el modelo latino, sino que en la gestión intervienen diferentes departamentos de las autoridades territoriales. (PROECUADOR, 2017)

4.2.1 Líneas Navieras

- Mediterranean Shipping
- Maersk Line
- CMA- CGM
- Hapag Lloyd
- Evergreen.

Tabla 16: Tránsito marítimo

| Guayaquil | Hamburgo |
|--------------------|--|
| Frecuencia Semanal | Tiempo de Tránsito: 24 días aproximadamente (varía según la línea naviera) |

Fuente: (PROECUADOR, 2017)

Elaborador por: Coca Yalixie

En la tabla 16 se puede observar el tiempo de transito que se realiza desde Ecuador hasta Hamburgo - Alemania

4.22 Trayecto desde Ecuador – Alemania

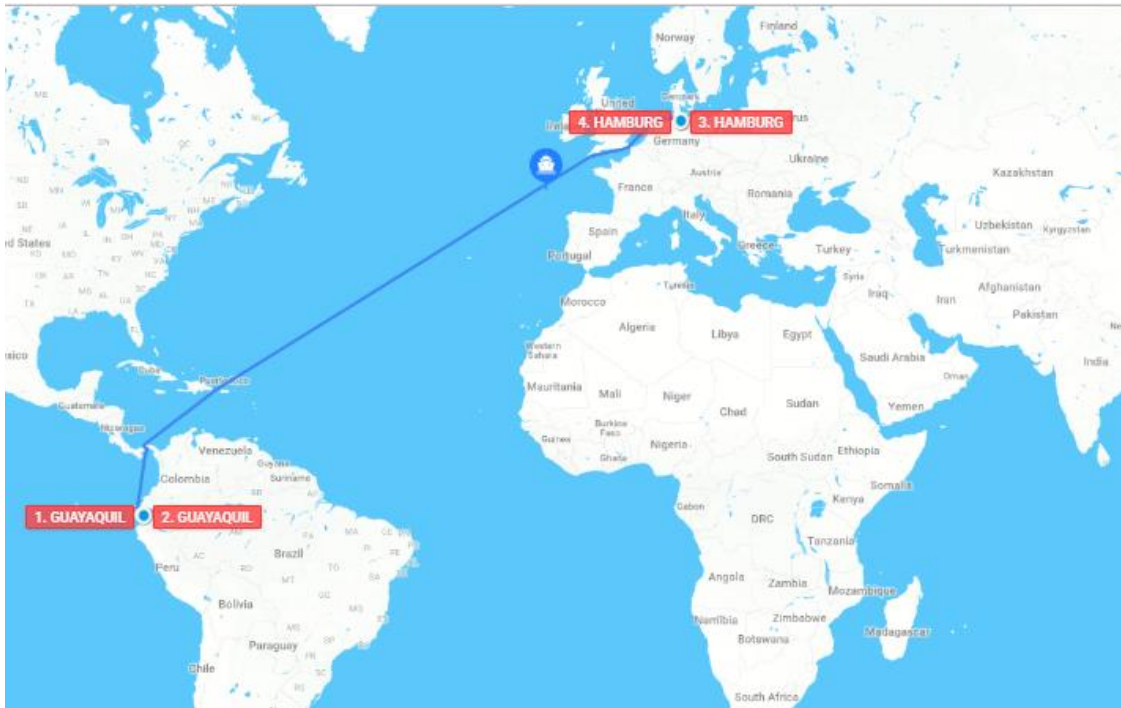


Gráfico 37: Trayecto Ecuador - Alemania

Fuente: (SeaRates, 2018)

En el gráfico 37 se observa el trayecto desde Guayaquil Ecuador hasta Hamburgo - Alemania.

ESTUDIO FINANCIERO

El desarrollo del plan de exportación de bancos de madera para la empresa ARTENTECA S.A al mercado de Alemania, requiere de un estudio de mercado exhaustivo, el mismo que se ha llevado a cabo mediante técnicas de investigación, las cuales fueron la entrevista no estructurada al dueño de la empresa exportadora y al posible importador, también se realizó la ficha de observación a las instalaciones de la empresa ARTENTECA S.A para determinar las condiciones que se encuentran para dar apertura al proceso de exportación.

Para la presente investigación se realizaron cálculos proyectados a 5 años, considerando una inflación del 5% para los gastos administrativos de cada periodo, con respecto al anterior.

El estudio de factibilidad se realizó en base a la cantidad de bancos de madera que pueden ser transportados en un contenedor de 20', Para la elaboración de los bancos se necesitara un total de 220 tablones de teca previamente tratados. Se exportaran 55 bancos mensuales embalados cuya medida serán de 120x41x65cm, con un peso unitario de 15 kilos.

Para la viabilidad del proyecto se tomó en cuenta algunos rubros que son importantes al momento de la exportación, los cuales son la inversión requerida, incluido los gastos administrativos y logísticos que incurren durante el proceso de exportación, también se realizaron las proyecciones de venta con su respectivo flujo de efectivo.

4.23 Financiamiento del Proyecto

Para la exportación de los bancos de madera, la empresa ARTENTECA S.A considera una inversión de \$20,000, debido a que la empresa ya está constituida y vende localmente. El monto requerido será financiado el 100% por el Banco del Pacífico a cinco años plazo (60 cuotas mensuales), con una tasa de interés anual del 8.5%.

El préstamo será utilizado para la adquisición de nuevas maquinarias que permitan el aumento del volumen de producción.

Tabla 17: Amortización del Préstamo

| Nº PAGO | PAGO INTERES | PAGO CAPITAL | SALDO | DIVIDENDO |
|---------|--------------|--------------|--------------|-----------|
| 1 | \$ 141,67 | \$ 268,66 | \$ 19.731,34 | \$ 410,33 |
| 2 | \$ 139,76 | \$ 270,57 | \$ 19.460,77 | \$ 410,33 |
| 3 | \$ 137,85 | \$ 272,48 | \$ 19.188,29 | \$ 410,33 |
| 4 | \$ 135,92 | \$ 274,41 | \$ 18.913,87 | \$ 410,33 |
| 5 | \$ 133,97 | \$ 276,36 | \$ 18.637,51 | \$ 410,33 |
| 6 | \$ 132,02 | \$ 278,31 | \$ 18.359,20 | \$ 410,33 |
| 7 | \$ 130,04 | \$ 280,29 | \$ 18.078,91 | \$ 410,33 |
| 8 | \$ 128,06 | \$ 282,27 | \$ 17.796,64 | \$ 410,33 |
| 9 | \$ 126,06 | \$ 284,27 | \$ 17.512,37 | \$ 410,33 |
| 10 | \$ 124,05 | \$ 286,28 | \$ 17.226,09 | \$ 410,33 |
| 11 | \$ 122,02 | \$ 288,31 | \$ 16.937,77 | \$ 410,33 |
| 12 | \$ 119,98 | \$ 290,35 | \$ 16.647,42 | \$ 410,33 |
| 13 | \$ 117,92 | \$ 292,41 | \$ 16.355,01 | \$ 410,33 |
| 14 | \$ 115,85 | \$ 294,48 | \$ 16.060,52 | \$ 410,33 |
| 15 | \$ 113,76 | \$ 296,57 | \$ 15.763,96 | \$ 410,33 |
| 16 | \$ 111,66 | \$ 298,67 | \$ 15.465,29 | \$ 410,33 |
| 17 | \$ 109,55 | \$ 300,78 | \$ 15.164,50 | \$ 410,33 |
| 18 | \$ 107,42 | \$ 302,92 | \$ 14.861,59 | \$ 410,33 |
| 19 | \$ 105,27 | \$ 305,06 | \$ 14.556,53 | \$ 410,33 |
| 20 | \$ 103,11 | \$ 307,22 | \$ 14.249,30 | \$ 410,33 |
| 21 | \$ 100,93 | \$ 309,40 | \$ 13.939,91 | \$ 410,33 |
| 22 | \$ 98,74 | \$ 311,59 | \$ 13.628,32 | \$ 410,33 |
| 23 | \$ 96,53 | \$ 313,80 | \$ 13.314,52 | \$ 410,33 |
| 24 | \$ 94,31 | \$ 316,02 | \$ 12.998,50 | \$ 410,33 |
| 25 | \$ 92,07 | \$ 318,26 | \$ 12.680,24 | \$ 410,33 |
| 26 | \$ 89,82 | \$ 320,51 | \$ 12.359,73 | \$ 410,33 |
| 27 | \$ 87,55 | \$ 322,78 | \$ 12.036,95 | \$ 410,33 |

| | | | | |
|-----------|----------|-----------|--------------|-----------|
| 28 | \$ 85,26 | \$ 325,07 | \$ 11.711,88 | \$ 410,33 |
| 29 | \$ 82,96 | \$ 327,37 | \$ 11.384,51 | \$ 410,33 |
| 30 | \$ 80,64 | \$ 329,69 | \$ 11.054,82 | \$ 410,33 |
| 31 | \$ 78,30 | \$ 332,03 | \$ 10.722,79 | \$ 410,33 |
| 32 | \$ 75,95 | \$ 334,38 | \$ 10.388,41 | \$ 410,33 |
| 33 | \$ 73,58 | \$ 336,75 | \$ 10.051,67 | \$ 410,33 |
| 34 | \$ 71,20 | \$ 339,13 | \$ 9.712,54 | \$ 410,33 |
| 35 | \$ 68,80 | \$ 341,53 | \$ 9.371,00 | \$ 410,33 |
| 36 | \$ 66,38 | \$ 343,95 | \$ 9.027,05 | \$ 410,33 |
| 37 | \$ 63,94 | \$ 346,39 | \$ 8.680,66 | \$ 410,33 |
| 38 | \$ 61,49 | \$ 348,84 | \$ 8.331,82 | \$ 410,33 |
| 39 | \$ 59,02 | \$ 351,31 | \$ 7.980,50 | \$ 410,33 |
| 40 | \$ 56,53 | \$ 353,80 | \$ 7.626,70 | \$ 410,33 |
| 41 | \$ 54,02 | \$ 356,31 | \$ 7.270,39 | \$ 410,33 |
| 42 | \$ 51,50 | \$ 358,83 | \$ 6.911,56 | \$ 410,33 |
| 43 | \$ 48,96 | \$ 361,37 | \$ 6.550,19 | \$ 410,33 |
| 44 | \$ 46,40 | \$ 363,93 | \$ 6.186,25 | \$ 410,33 |
| 45 | \$ 43,82 | \$ 366,51 | \$ 5.819,74 | \$ 410,33 |
| 46 | \$ 41,22 | \$ 369,11 | \$ 5.450,64 | \$ 410,33 |
| 47 | \$ 38,61 | \$ 371,72 | \$ 5.078,91 | \$ 410,33 |
| 48 | \$ 35,98 | \$ 374,35 | \$ 4.704,56 | \$ 410,33 |
| 49 | \$ 33,32 | \$ 377,01 | \$ 4.327,55 | \$ 410,33 |
| 50 | \$ 30,65 | \$ 379,68 | \$ 3.947,88 | \$ 410,33 |
| 51 | \$ 27,96 | \$ 382,37 | \$ 3.565,51 | \$ 410,33 |
| 52 | \$ 25,26 | \$ 385,07 | \$ 3.180,43 | \$ 410,33 |
| 53 | \$ 22,53 | \$ 387,80 | \$ 2.792,63 | \$ 410,33 |
| 54 | \$ 19,78 | \$ 390,55 | \$ 2.402,08 | \$ 410,33 |
| 55 | \$ 17,01 | \$ 393,32 | \$ 2.008,77 | \$ 410,33 |
| 56 | \$ 14,23 | \$ 396,10 | \$ 1.612,66 | \$ 410,33 |
| 57 | \$ 11,42 | \$ 398,91 | \$ 1.213,76 | \$ 410,33 |
| 58 | \$ 8,60 | \$ 401,73 | \$ 812,02 | \$ 410,33 |
| 59 | \$ 5,75 | \$ 404,58 | \$ 407,44 | \$ 410,33 |
| 60 | \$ 2,89 | \$ 407,44 | \$ 0,00 | \$ 410,33 |

Fuente: Autora.

Elaborador por: Coca Yalixie

En la tabla 17 se observa la amortización de la deuda a un plazo de 60 meses con una tasa de interés del 8.5%.

4.23.1 Gastos Administrativos

Los gastos administrativos que incurren en el funcionamiento de la empresa ARTENTECA S.A, son valores estimados por la empresa que se detallaran en la siguiente tabla.

Tabla 18: Gastos Administrativos

| Periodos | Agua Potable | Energia Eléctrica | Teléfono | Servicio de Internet | Útiles de Oficina | Sueldos | Total Anual |
|-----------------|---------------------|--------------------------|-----------------|-----------------------------|--------------------------|----------------|--------------------|
| 2019 | \$ 210,00 | \$ 6.000,00 | \$ 500,00 | \$ 350,00 | \$ 200,00 | \$ 40.000,00 | \$ 47.260,00 |
| 2020 | \$ 220,50 | \$ 6.300,00 | \$ 525,00 | \$ 367,50 | \$ 210,00 | \$ 42.000,00 | \$ 49.623,00 |
| 2021 | \$ 231,53 | \$ 6.615,00 | \$ 551,25 | \$ 385,88 | \$ 220,50 | \$ 44.100,00 | \$ 52.104,15 |
| 2022 | \$ 243,10 | \$ 6.945,75 | \$ 578,81 | \$ 405,17 | \$ 231,53 | \$ 46.305,00 | \$ 54.709,36 |
| 2023 | \$ 255,26 | \$ 7.293,04 | \$ 607,75 | \$ 425,43 | \$ 243,10 | \$ 48.620,25 | \$ 57.444,83 |

Fuente: Autora

Elaborador por: Coca Yalixie

En la tabla 18 se muestran los gastos administrativos que forman parte de la administración de la empresa ARTENTECA S.A y registran una variación del 5% en cada rubro.

4.23.2 Gastos Logísticos

Los costos logísticos que se generan en la exportación están proyectados al primer año de trabajo, estos costos están vinculados al embarque, embalaje, transporte interno, certificados, honorarios agente de Aduana, contratación de seguro. Todos estos gastos forman parte del cálculo para el costo final de los bancos de madera.

Tabla 19: *Gastos Logísticos*

| DESCRIPCIÓN | COSTO MENSUAL | COSTO ANUAL |
|--|----------------------|--------------------|
| Embalaje (cinta stretch film-Zunchos de Polipropileno- cartón removible) | \$180,00 | \$ 2.160,00 |
| Transporte interno del km 32 vía a Daule – Guayaquil | \$70,00 | \$ 840,00 |
| Emisión del Certificado fitosanitario (MAGAP) | \$22,00 | \$ 264,00 |
| Emisión del Certificado de origen (EUR 1) | \$10,00 | \$ 120,00 |
| Emisión del certificado FSC | \$20,00 | \$ 240,00 |
| Gastos varios de inspección | \$160,00 | \$ 1.920,00 |
| Honorarios Agente de Aduana | \$100,00 | \$ 1.200,00 |
| Contratación de seguro (fábrica - puerto de origen) | \$60,00 | \$ 720,00 |
| TOTAL DE GASTOS LOGÍSTICOS | \$622,00 | \$7.464,00 |

Fuente: Autora

Elaborador por: Coca Yalixie

En la tabla 19 se muestran todos los valores que incurren en traslado de la mercadería hasta el puerto de embarque, teniendo en cuenta que el termino de negociación es FOB (Free On Board).

4.23.3 Costo y precio de venta de exportación

El costo unitario de producción de un banco de madera es de \$206,77, el total de bancos mensuales que se pretenden enviar es de 55 unidades y 660 unidades anuales.

Tabla 20: Costo unitario de producción

| | Mensual | Anual |
|-------------------------------------|---------------------|----------------------|
| Costo de materia prima | \$ 6.692,02 | \$ 80.304,20 |
| Gastos Administrativos | \$ 3.938,33 | \$ 47.260,00 |
| Gastos Operacionales | \$ 120,00 | \$ 1.440,00 |
| Gastos de Exportación | \$ 622,00 | \$ 7.464,00 |
| Costo total de producción | \$ 11.372,35 | \$ 136.468,20 |
| Costo unitario de Producción | \$ 206,77 | |
| Margen de Rentabilidad 50% | \$ 103,39 | |
| Precio de Venta | \$ 310,16 | |

Fuente: Autora

Elaborador por: Coca Yalixie

En la tabla 20 se observa el costo unitario de producción de cada banco de madera incluido el costo de la materia prima, los gastos administrativos, gastos operacionales, y gastos de exportación.

Tabla 21: Proyección de Ventas Anual

| PERIODO | CANTIDAD | COSTO POR BANCO | TOTAL POR BANCO |
|----------------|-----------------|------------------------|------------------------|
| 2019 | 660 | \$ 310,16 | \$ 204.702,30 |
| 2020 | 673 | \$ 316,36 | \$ 217.231,72 |
| 2021 | 687 | \$ 322,69 | \$ 226.007,88 |
| 2022 | 700 | \$ 329,14 | \$ 235.138,60 |
| 2023 | 714 | \$ 335,72 | \$ 239.841,37 |

Fuente: Autora

Elaborador por: Coca Yalixie

De acuerdo a la tabla 21 se puede observar que en el año 2019 se pretende exportar 660 bancos de madera a un precio de \$310,16 con un total de ingresos anuales de 204.702,30, con respecto al año 2023 se estima exportar 714 bancos de madera a un precio de \$335,72 con ingresos por ventas anuales de \$239.841,37.

4.23.4 Comparación del costo de producción con el costo de venta de los bancos de madera

Tabla 22: Comparación del costo de producción y costo de venta

| PERIODO | COSTO DE PRODUCCIÓN | PROYECCIÓN DE VENTA | UTILIDAD NETA | CANTIDAD DE BANCOS VENDIDOS | UTILIDAD POR BANCO |
|---------|---------------------|---------------------|---------------|-----------------------------|--------------------|
| 2019 | \$ 136.468,20 | \$ 204.702,30 | \$ 68.234,10 | 660 | \$ 103,39 |
| 2020 | \$ 139.197,56 | \$ 217.231,72 | \$ 78.034,15 | 673 | \$ 115,92 |
| 2021 | \$ 141.981,52 | \$ 226.007,88 | \$ 84.026,36 | 687 | \$ 122,37 |
| 2022 | \$ 144.821,15 | \$ 235.138,60 | \$ 90.317,45 | 700 | \$ 128,95 |
| 2023 | \$ 147.717,57 | \$ 239.841,37 | \$ 92.123,80 | 714 | \$ 128,95 |

Fuente: Autora

Elaborado por: Coca Yalixie

De acuerdo a la tabla 22 se puede observar la comparación entre el costo de producción de los bancos de madera y el costo por venta que tiene el mismo, con la respectiva utilidad que se genera anualmente.

4.23.5 Flujo de Efectivo

El presupuesto que se muestra a continuación fue elaborado a 5 años plazo, en el cual se puede observar que en el cuarto año se recupera la inversión inicial.

Tabla 23: Flujo de Efectivo

| 31 DICIEMBRE 2018 AL 31 DICIEMBRE 2023 | | | | | | |
|--|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | AÑO 0 | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| INGRESOS | | | | | | |
| SALDO INICIAL | \$ 20.000,00 | | | | | |
| VENTAS | | \$ 204.702,30 | \$ 217.231,72 | \$ 226.007,88 | \$ 235.138,60 | \$ 239.841,37 |
| OTROS INGRESOS | | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| TOTAL DE INGRESOS | | \$ 204.702,30 | \$ 217.231,72 | \$ 226.007,88 | \$ 235.138,60 | \$ 239.841,37 |
| EGRESOS | | | | | | |
| COSTO DE PRODUCCION | | \$ 136.468,20 | \$ 139.197,56 | \$ 141.981,52 | \$ 144.821,15 | \$ 147.717,57 |
| GASTOS DE EXPORTACION | | \$ 7.464,00 | \$ 8.210,40 | \$ 8.956,80 | \$ 9.777,84 | \$ 10.673,52 |
| GASTOS DE DEPRECIACION | | \$ 500,00 | \$ 500,00 | \$ 500,00 | \$ 500,00 | \$ 500,00 |
| PRESTAMO FINANCIERO | | \$ 4.923,97 | \$ 4.923,97 | \$ 4.923,97 | \$ 4.923,97 | \$ 4.923,97 |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | | \$ 47.260,00 | \$ 49.623,00 | \$ 52.104,15 | \$ 54.709,36 | \$ 57.444,83 |
| TOTAL DE EGRESOS | | \$ 196.616,17 | \$ 202.454,93 | \$ 208.466,43 | \$ 214.732,31 | \$ 221.259,88 |
| SALDO FINAL | \$ 20.000,00 | \$ 8.086,13 | \$ 14.776,79 | \$ 17.541,45 | \$ 20.406,29 | \$ 18.581,49 |

Fuente: Autora

Elaborador por: Coca Yalixie

En la tabla 23 se muestra el flujo de efectivo que realizado a 5 años plazo, permite analizar el nivel de los ingreso y gastos que tiene el proyecto objeto de estudio.

Tabla 24: VAN Y TIR

| AÑO | FLUJO DE EFECTIVO | VALOR PRESENTE |
|-----------------------------------|--------------------------|-----------------------|
| 0 | \$ -20.000,00 | \$ -20.000,00 |
| 1 | \$ 8.086,13 | \$ 7.219,76 |
| 2 | \$ 14.776,79 | \$ 11.779,96 |
| 3 | \$ 17.541,45 | \$ 12.485,66 |
| 4 | \$ 20.406,29 | \$ 12.968,56 |
| 5 | \$ 18.581,49 | \$ 10.543,64 |
| VALOR PRESENTE NETO (VPN): | | \$ 24.453,95 |
| TASA INTERNA DE RETORNO | | 59,98% |
| TASA DE INTERES: | | 12% |

Fuente: Autora

Elaborador por: Coca Yalixie

Los resultados expresados en la tabla 24, indican que el proyecto es rentable, debido a que los valores del flujo de efectivo son positivos, a pesar de sufrir una disminución en el último año, sin embargo la Tasa Interna de Retorno es 59.98%, superior a la Tasa mínima de Rendimiento TMAR 12%. La inversión inicial se recupera a partir del año 4.

CONCLUSIONES

Con la elaboración de la presente investigación y el uso respectivo de las técnicas de investigación como la entrevista y la observación se han determinados las siguientes conclusiones:

- El proyecto es sustentable; porque actualmente la comercialización 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, en el 2017 sus exportaciones alcanzaron un 12,9% en toneladas métricas (tm) y 0,7% en valor entre el primer semestre del año pasado, según datos del Banco Central del Ecuador (BCE).
- La escasa diversificación del producto al no contar con valor agregado, y 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.
- Según estadísticas del Trade Map el mercado de Alemania es uno de los principales exportadores de bancos de madera, que se encuentra en constante innovación y búsquedas de nuevos proveedores que ofrezcan modelos cómodos y contemporáneos.
- 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%, en relación al FODA numérico que se analizó en el capítulo 4, la empresa tiene mucho potencial productivo para cubrir los pedidos a gran demanda por la empresa SPL.
- De acuerdo al análisis financiero se determinó que el proyecto es viable; porque la tasa interna de retorno TIR (59,98%) es superior a la TMAR (12%); es decir que representa un nivel de rentabilidad aceptable. El valor actual neto VAN (\$ 24.453,95) ,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 3% , razón por la cual se tendrán que tomar decisiones importantes para contrarrestar el nivel de rentabilidad.

RECOMENDACIONES

En base a las conclusiones realizadas anteriormente, la empresa ARTENTECA S.A debe tomar en cuenta las siguientes recomendaciones:

- Ejecutar el plan de exportación para la posible internacionalización de la empresa.
- Aprovechar al máximo las fortalezas y oportunidades que la empresa posee las cuales son; experiencia en la elaboración de muebles y estructuras de madera de teca, Alta capacidad de producción, y facilidad para adaptarse a las exigencias de calidad de los consumidores.
- Reducir los costos de producción y aumentar las unidades vendidas, mediante la aplicación de estrategias de comercialización que permitan acrecentar las ventas.
- Realizar inversiones en estudios de mercados que permitan conocer las condiciones de acceso, y las preferencias del consumidor, cuya demanda promuevan las exportaciones de los bancos de madera de la empresa objeto de estudio.
- La empresa debe participar en ferias internacionales que faciliten la captación de nuevos clientes potenciales para poder expandirse en el mercado extranjero.
- Se recomienda a la empresa ARTENTECA S.A la creación de un área de comercio exterior que permita gestionar todo el proceso que implica la exportación de sus productos.
- Considerar los resultados positivos del flujo de efectivo que muestran una Tasa Interna de Retorno del 59,98%, lo cual significa que es rentable para la empresa ARTENTECA S.A incursionar en la exportación de bancos de madera al mercado de Hamburgo – Alemania.

BIBLIOGRAFÍA

- SeaRates LP*. (2018). Obtenido de <https://www.searates.com/es/reference/stuffing/>
- Alberto Ruibal Handabaka. (1994). *Gestión Logística de la Distribución Física Internacional*. Norma S.A.
- Andes. (s.f.). EL cultivo de la teca. *El productor*.
- artenteca*. (2012). Obtenido de <http://www.artenteca.com/contactenos.html>
- ASOTECA. (24 de OCTUBRE de 2013). Obtenido de <https://www.asoteca.org.ec/caracteristicas-de-la-teca/>
- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. (2018). *Certificacion Electronica* . Obtenido de <https://www.eci.bce.ec/>
- Barona, J. (25 de abril de 2015). *andes*. Obtenido de <http://www.andes.info.ec/es/noticias/reportajes/1/cultivo-teca-siembra-camino-desarrollo-campo-ecuadoriano>
- Bijl., M. (Diciembre de 2016). *Entarimado en Alemania*. Obtenido de https://www.importpromotiondesk.de/fileadmin/user_upload/Publikationen/factsheet/Holz/Entarimado_en_Alemania_170213.pdf
- BRAFIM*. (2012). Obtenido de <http://www.brafim.com/productos/embalajes-a-medida/embalajes-de-proteccion-en-general/muebles>
- Calduch, D. R. (2014). *Métodos y técnicas de investigación internacional*.
- Cesar Bernal. (2010). *Metodologia de la Investigacion tercera Edicion*. Pearson educacion.
- CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN COMERCIO INVERSIONES*. (2014). Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2017/05/COPCI.pdf>
- EC DEL ESTADO. (s.f.). *EDICIONES LEGALES*. Obtenido de [WWW,fielweb.com](http://WWW.fielweb.com)
- ECUADORFORESTAL*. (s.f.). Obtenido de <https://ecuadorforestal.org/legislacion-forestal/>
- ECUAGRO*. (2015).
- EDGE Global business knowledge*. (2018). Obtenido de <https://globaledge.msu.edu/countries/ecuador>
- EL COMERCIO* . (s.f.). Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador-posiciona-lider-exportador-teca.html>

- Empresas y productos certificados FSC Ecuador* . (s.f.). Obtenido de <http://ecuadorforestal.org/wp-content/uploads/2016/08/Catalogo-FSC.pdf>
- EURONEWS.A. (2013). Obtenido de <http://www.euronews.com/tecaes.html>
- Evelyn Còndor. (Mayo de 2013). *TODO COMERCIO EXTERIOR*. Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/tipos-de-carga>
- 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>
- GOOGLE MAPS. (2018). Obtenido de <https://www.google.com/maps/place/Alemania/@50.7223604,5.0005044,6z/data=!4m5!3m4!1s0x479a721ec2b1be6b:0x75e85d6b8e91e55b!8m2!3d51.165691!4d10.451526>
- (2017). *INFORMACIÓN ASIMÉTRICA EN LA COMERCIALIZACION DE RECURSOS NATURALES Y SU IMPACTO EN LA ECONOMIA NACIONAL*.
- Internacional Trade Perú*. (2018). Obtenido de <http://intraper.com/incoterms-fob/>
- ITC TRADE MAP. (2017).
- Jaime Rivera Camino, M. D. (2012). *Dirección de Marketing. Fundamentos y aplicaciones*. Madrid: ESIC.
- José Alberto Martínez González. (2006). *Perspectivas teóricas sobre Internacionalizacion de empresas*. Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/actas/2016/libre-comercio/jamg2.pdf>
- Lozada, Gized Rodriguez. (2009). *La economia de mercado*.
- Mancera, A. C. (2015). *Negocios Internacionales en un mundo Globalizado*.
- María Andrea Trujillo Dávila. (2006). *Perspectivas teóricas sobre internacionalización de empresas*. Obtenido de <http://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/1211/BI%2030.pdf>
- MEGA CONSTRUCCIONES. (s.f.). Obtenido de Los sistemas logísticos hechos a medida garantizan un servicio óptimo para los clientes los 365 días del año. La verdadera fuerza de Lübeck radica en su tráfico ro-ro: carga rápida, rodando dentro y fuera de los buques por camión, cajas o vagones de ferro
- Ortiz, L. G. (2014). *Políticas de marketing internacional*. IC Editorial.

- Portal Santander Trade*. (2018). Obtenido de https://es.portal.santandertrade.com/gestionar-embarques/alemania/empaques-y-nomas#las_normas_comerciales_e_industriales_en_alemania
- PRO ECUADOR*. (2018). Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/guia-del-exportador/https://www.proecuador.gob.ec/guia-del-exportador/>
- PROECUADOR. (2017). *MODELO PORTUARIO DE LA UNION EUROPEA*.
- PROECUADOR. (2017). *Perfil Logístico Alemania* . Obtenido de [file:///C:/Users/CDHTN/Downloads/PROEC_PL2017_ALEMANIA_MARZO%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/CDHTN/Downloads/PROEC_PL2017_ALEMANIA_MARZO%20(1).pdf)
- Quara Consulting & Training. (s.f.). *Quara Consulting & Training*. Obtenido de <http://www.quaragroup.com/es/post/5-pasos-para-obtener-la-certificacion-iso-9001201>
- Raul Posada. (s.f.). *CEUPE* . Obtenido de <https://www.ceupe.com/blog/modelo-heckscher-ohlin.html>
- Roberto Sampieri. (2010). *Metodología de la Investigación*.
- Saenz, J. A. (2007). Manual de teca y Caoba. Merida , Venezuela .
- Sampieri, R. H. (2010). *Metodología de a Investigación* . McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- SeaRates*. (2018). Obtenido de https://www.searates.com/es/reference/portdistance/?currency=USD&A=ChIJX4BV6MsTLZARc6T89JKkFYA&K=ChIJuRMYfoNhsUcRoDrWe_I9JgQ&D=21247&G=1650&shipment=1&user_first_name=&user_last_name=&user_phone=&date_from_date_range=&date_to_date_range=&user_email=&conta
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2014). *Transformación de la Matriz Productiva*. Obtenido de <http://www.buenvivir.gob.ec/objetivo-10.-impulsar-la-transformacion-de-la-matriz-productiva>
- Security Data*. (2018). Obtenido de <https://www.securitydata.net.ec/firma-electronica/>
- SEPHU, S. (2009). Obtenido de https://www.interempresas.net/FeriaVirtual/Catalogos_y_documentos/81972/031---16.09.09---Cultivo-de-Teca.pdf
- 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>
- SIEMBRA*. (2018). Obtenido de <http://www.teakecuadorian.com/plantaciones-de-teca-en-ecuador/>

- TODO COMERCIO EXTERIOR*. (2015). Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/requisitos-para-exportaci-n-de-productos-forestales-maderables-y>
- Trade Helpdesk*. (2018). Obtenido de <http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/es/documentos-para-el-despacho-de-aduana>
- TRADE MAP*. (2017). Obtenido de https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=3|276|||440929|||6|1|1|1|1|1|2|1|1
- TRADE MAP*. (2017). *Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas*. Obtenido de <https://www.trademap.org>
- TRADING ECONOMICS*. (2018). Obtenido de <https://es.tradingeconomics.com/germany/gdp-growth-annual>
- Vinueza, n. M. (9 de julio de 2012). Obtenido de <http://ecuadorforestal.org/fichas-tecnicas-de-especies-forestales/ficha-tecnica-no-1-teca/>
- VISTAZO. (5 de MAYO de 2016). Obtenido de <http://www.vistazo.com/proyectos-especiales/construccion-diseno-2016>
- Zamarripa, N. (2008). *Gestion Estrategica de la Cadena de Suministros*.
- Zamora Saltos, M. M. (2015). *Repositorio Digital UCSG*. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/4189>
- Zamora, M. (2015). Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/4189/1/T-UCSG-PRE-ESP-CFI-169.pdf>

Anexo 1: Carta de Autorización de la Empresa

Arte en Teca S.A.

Muebles y estructuras para exteriores




Guayaquil, 16 de julio de 2018

Mg. Betty Aguilar Echeverría
Directora de la carrera Comercio Exterior de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de
Guayaquil
Ciudad

De mis consideraciones:

REYES BENAVIDES ENRIQUE FERNANDO, en calidad de Gerente General y Representante Legal de la Empresa ARTENTECA S.A. atendiendo la solicitud efectuada por la Sra. Coca Manzaba Yalixie Cristell, egresada de la carrera de Comercio Exterior de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte, me dirijo a usted para informarle que tiene la autorización de utilizar el nombre de la empresa para la realización de dicho Trabajo de titulación, por la cual se le facilitará la información necesaria con respecto a la Empresa.

Agradezco su amable atención me suscribo cordialmente.


Enrique Reyes Benavides
Gerente General
ARTENTECA S.A.

Arte en Teca S.A.

Urbanización Lago de Capeira, Kilómetro 23 vía Daule. Guayaquil - Ecuador
Oficina: (04) 601 12 39 - Móviles: 09 98 38 02 62 - 09 91 05 25 03 (Ventas)
Página web: <http://www.artenteca.com> - Correo electrónico: contacto@artenteca.com
Número de RUC: 0992754494001

Anexo 2: Entrevista al Gerente de la Empresa ARTENTECA S.A



Anexo 3: Banco de Preguntas para la entrevista al Gerente de la empresa ARTENTECA S.A



Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

Preguntas para la entrevista al Gerente General de la Empresa ARTENTECA S.A

- 1. ¿Desde qué año empezaron con la producción de bancos de madera de teca?**
- 2. ¿De qué manera la empresa obtiene la materia prima para la fabricación de bancos de madera de teca?**
- 3. ¿Cuáles son las ventajas del uso de los bancos de madera en teca?**
- 4. ¿Cree usted que Alemania es un potencial comprador para su producto?**
- 5. La empresa tiene la capacidad necesaria de producción para cubrir pedidos a gran escala**
- 6. Si tiene conocimiento acerca de los incentivos gubernamentales que ofrece el estado para la transformación de la matriz productiva**
- 7. ¿Actualmente la empresa cuenta con la infraestructura necesaria para iniciar el proceso de internacionalización de los bancos de madera?**
- 8. Qué barreras cree usted que impidan el proceso de exportación de su producto hacia el mercado de Alemania?**
- 9. ¿Cree usted que su producto es un buen prospecto par el mercado europeo?**
- 10. Considera usted una buena idea la elaboración de un plan de exportación para los bancos de madera.**

Anexo 4: Banco de Preguntas para la entrevista al Gerente General de la Empresa SPL Alemania



Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

Preguntas para la entrevista al Gerente General de la Empresa SPL Alemania

- 1. ¿Qué tipo de madera tropical utiliza para la elaboración de los bancos?**
- 2. ¿De qué países importa la madera para elaboración de bancos?**
- 3. ¿Qué tan frecuente realiza los pedidos a los proveedores?**
- 4. ¿Qué tipo de Incoterm utiliza para sus importaciones?**
- 5. ¿Cuál es la forma y medio de pago que utiliza en la negociación?**
- 6. ¿Conoce usted que Ecuador exporta teca?**
- 7. ¿Estaría interesado en importar un producto terminado a base de madera en teca, desde Ecuador?**
- 8. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por un banco de madera?**

Anexo 5: Visita a la Empresa ARTENTECA S.A







Anexo 6: Ficha de Observación

FICHA DE OBSERVACIÓN DE LA EMPRESA ARTENTECA S.A.

Fecha:

Estudiante observador:

Con el fin de recopilar información de la empresa ARTENTECA S.A, se realiza una ficha de observación que ayude a obtener un acercamiento a la empresa, sus actividades, infraestructura y a su producción.

ASPECTOS A OBSERVAR:

1. INSTALACIONES DE LA EMPRESA:

| | SI | NO | OBSERVACIÓN |
|--|----|----|--|
| a) Poseen instalaciones propias. | X | | |
| b) Se encuentra totalmente instalados. | | X | Se encuentra en proceso de remodelación de sus instalaciones |
| c) Tienen un espacio apropiado para sus actividades. | X | | |
| d) Se encuentra abierto al público en general. | | X | |
| e) Poseen espacio libre. | X | | |

2. ÁREA DE PRODUCCIÓN

| | SI | NO | OBSERVACIÓN |
|---|----|----|-------------|
| a) Cuentan con las maquinarias adecuada para esta actividad. | X | | |
| b) Las personas que operan en esta área son suficientes para solventar las necesidades de la empresa. | X | | |
| c) Cuentan con vestimenta adecuada para la realización de sus productos. | X | | |

| | | | |
|--|---|--|--|
| d) Las personas que operan en esta área reciben actualizaciones de su trabajo. | X | | |
| e) El espacio en el que operan es adecuado para sus actividades. | X | | |

3. PRODUCTO

| | SI | NO | OBSERVACIÓN |
|--|----|----|--|
| a) Presentación adecuada. | X | | |
| b) Posee etiqueta con el logotipo de la empresa. | X | | |
| c) Cuenta con las etiquetas de certificaciones FSC. | | X | Estan en proceso de la obtención del certificado FSC |
| d) Cuenta con instrucciones de uso. | X | | |
| e) Cuenta con el peso. | X | | |
| f) Cuenta con nombre específico para determinar el producto. | X | | |

Anexo 7: Catálogo de bancos de madera de teca



Banco Derby 120 cm 2 plazas

Dimensiones:

Largo: 120 cm
Altura de asiento: 41 cm
Profundidad total: 65 cm
Madera de teca



Banco Derby 180 cm 3 a 4 plazas

Dimensiones:

Largo: 181 cm
Altura: 96 cm
Altura de asiento: 41 cm Profundidad total: 65 cm Madera de teca



Banco Bristol 195 cm 3 a 4 plazas

Dimensiones:

Ancho: 195 cm
Altura: 107 cm
Altura de asiento: 45 cm
Profundidad total: 60 cm Madera de teca



Banco Leeds 150 cm 2 a 3 plazas

Dimensiones:

Ancho: 121 cm
Altura: 90 cm
Altura de asiento: 41cm
Profundidad total: 64 cm
Madera de teca

Anexo 8: Nota de pedido

ARTENTECA S.A



PROVEEDOR
SPL ALEMANIA

PEDIDO # 001
FECHA DE PEDIDO 20/12/2018

Pedido total

\$17,018.80

DESCRIPCIÓN

IMPORTE

BANCOS DE MADERA

17,018.80

CONDICIONES Y FORMA DE PAGO

Transferencia directa

17.018.80