



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE  
DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ADMINISTRACION  
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**PORTADA**

**MODALIDAD COMPLEXIVO PREVIO A LA OBTENCIÓN  
DEL TÍTULO  
DE**

**LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR**

**CASO DE ESTUDIO**

**EXPORTACIÓN DE MUEBLES CON MADERA DE GUAYACÁN  
HACIA EL MERCADO ALEMÁN**

**AUTORES**

**JUAN JOSE MINA MORAN**

**GUAYAQUIL**

**AÑO 2023**

## CERTIFICADO DE SIMILITUD

### EXPORTACIÓN DE MUEBLES CON MADERA DE GUAYACÁN HACIA EL MERCADO ALEMÁN

#### INFORME DE ORIGINALIDAD

<b>1</b> %	<b>1</b> %	<b>0</b> %	<b>0</b> %
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

#### FUENTES PRIMARIAS

<b>1</b>	<b>www.els.ops-oms.org</b> Fuente de Internet	<b>1</b> %
<b>2</b>	<b>www.fortunecity.es</b> Fuente de Internet	<b>1</b> %

Excluir citas      Apagado      Excluir coincidencias < 1%  
Excluir bibliografía      Activo



EVANGELINA  
AUXILIADORA MENOR  
ENCALADA

# ÍNDICE

## ÍNDICE GENERAL

### Contenido

INTRODUCCIÓN .....	1
ANTECEDENTES.....	1
ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA DEL MUEBLE DE GUAYACÁN EN ECUADOR Y SU POTENCIAL EXPORTADOR.....	1
ANÁLISIS DEL MERCADO ALEMÁN DE MUEBLES .....	2
HISTORIA DE LA MADERA DE GUAYACÁN EN ECUADOR.....	3
CARACTERIZACIÓN Y POTENCIAL DE LA MADERA DE GUAYACÁN PARA LA INDUSTRIA DE MUEBLES EN ECUADOR .....	4
DESCRIPCIÓN DEL TRANSPORTE MARÍTIMO ENTRE ECUADOR Y ALEMANIA.....	5
IDENTIFICACIÓN DE LOS RIESGOS ASOCIADOS AL PROYECTO .....	6
OBJETIVO GENERAL: .....	8
PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN .....	8
OBJETIVOS ESPECÍFICOS:.....	8
PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN .....	8
DESCRIPCIÓN DEL TIPO DEL CASO ASIGNADO .....	9
ANÁLISIS.....	10
DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO.....	10
Identificación y análisis de la demanda del mercado alemán.....	11
ANÁLISIS DE LA CADENA DE SUMINISTRO .....	12
EVALUACIÓN DE LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN.....	14
ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN .....	16
PLAN DE ACCIÓN PARA LA EXPORTACIÓN.....	17
CONTROL DE CALIDAD .....	17
FINANCIAMIENTO .....	18
CUADRO DE COSTOS Y PRESUPUESTO DENTRO DE LA BASE DE FINANCIAMIENTO.....	19
ACUERDOS CONTRACTUALES .....	20
BASE LEGAL SOLICITADA POR LA ADUANA PARA PROCEDER CON LA EXPORTACIÓN .....	21
PROPUESTA .....	23
CONCLUSIONES .....	25
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	27

## **INTRODUCCIÓN**

### **ANTECEDENTES.**

### **ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA DEL MUEBLE DE GUAYACÁN EN ECUADOR Y SU POTENCIAL EXPORTADOR**

El análisis de la industria del mueble de Guayacán en Ecuador nos permite entender su situación actual y su potencial exportador en el mercado global. Según Villegas et al. (2016), el sector de la industria del mueble en el país ha experimentado un crecimiento importante en los últimos años y se espera que continúe en tendencia ascendente en el futuro cercano.

El Guayacán, una madera muy valorada por su calidad y durabilidad, es uno de los recursos naturales más abundantes de Ecuador. Por sus características físicas y estéticas, es un material altamente demandado en la elaboración de muebles de alta calidad. Según Escobar y Rojas (2018), “el Guayacán es una madera noble, que tiene un alto grado de resistencia a la humedad, a la humedad extrema y a la putrefacción, características que la hacen única en el mercado”.

El potencial exportador del mueble de Guayacán se ve respaldado, además, por la creciente demanda de productos sostenibles y ecoamigables en los últimos años. Según un reporte de mercado de la consultora Grand View Research (2021), “la industria del mueble sostenible ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años, impulsado por la demanda de consumidores conscientes de la importancia de preservar el medio ambiente”.

En este sentido, Ecuador cuenta con una gran ventaja competitiva en el mercado global de muebles de madera, ya que el Guayacán es una materia prima local, renovable y sostenible. Según Villegas et al. (2016), “existen en el país empresas que se dedican a la elaboración de muebles de Guayacán, y cuyos productos han tenido una buena aceptación en el mercado ecuatoriano. Esto, sumado a la creciente demanda de productos sostenibles a nivel global, hace pensar que el potencial exportador del mueble de Guayacán es muy alto”.

Existen, sin embargo, ciertas barreras para acceder a mercados internacionales, especialmente por las exigencias de los compradores en cuanto a calidad, diseño y certificaciones de sostenibilidad. Escobar y Rojas (2018) señalan que “para vender muebles de Guayacán en el mercado internacional, es imprescindible cumplir con las

regulaciones internas del país de destino, garantizar la sostenibilidad del producto y la calidad del proceso productivo, así como contar con habilidades de marketing y diseño para lograr posicionar los productos en un mercado tan competitivo”.

En conclusión, la industria del mueble de Guayacán en Ecuador tiene un potencial exportador muy alto, respaldado por la calidad de la materia prima, la tendencia global hacia productos sostenibles y eco amigables, y la creciente demanda de muebles de alta calidad. Sin embargo, para acceder a mercados externos en el contexto actual de la industria mueblería es necesario garantizar la calidad de los procesos, certificaciones de sostenibilidad y habilidades de marketing que permita posicionar y fortalecer la marca de los productos nacionales en un mercado tan competido como el global.

## **ANÁLISIS DEL MERCADO ALEMÁN DE MUEBLES**

El mercado alemán de muebles es uno de los más importantes de Europa y del mundo, con una alta demanda de productos de alta calidad y diseño innovador. Según el informe de mercado de la consultora Euro monitor International (2021), Alemania es el cuarto mercado de muebles más grande del mundo, con una cuota de mercado del 7,6% y un valor de mercado estimado en 28.900 millones de euros en 2020.

La demanda en el mercado de muebles alemán se concentra en los productos de alta calidad y diseño innovador. Según Rausch et al. (2018), "los consumidores alemanes valoran la calidad de los muebles y sus características estéticas. Por ello, están dispuestos a pagar más por productos diferenciados y atractivos a la vista". Además, la demanda de productos sostenibles y respetuosos con el medio ambiente ha aumentado en los últimos años, lo que representa una gran oportunidad para las empresas que buscan entrar en el mercado alemán.

La oferta en el mercado de muebles alemán se caracteriza por una gran variedad de productos que se comercializan a través de diferentes canales de venta. Según el informe de mercado de Euromonitor International (2021), los principales canales de venta son las tiendas de muebles y electrodomésticos, seguidas por minoristas en línea y tiendas por departamento. La competencia es alta en este mercado, y las empresas deben ofrecer productos de alta calidad y diferenciados y estar a la vanguardia de las últimas tendencias en diseño.

Para ingresar al mercado de muebles alemán, es necesario cumplir con las normativas

y regulaciones internas, y garantizar la calidad y la innovación de los productos para satisfacer las expectativas de los consumidores alemanes. Según Zokic (2019), “los fabricantes de muebles deben asegurar que los productos cumplan con las normas y regulaciones de seguridad de la Unión Europea, y también deben cumplir con los requisitos de calidad y diseño que demanda el mercado alemán”.

El mercado de muebles alemán es uno de los más importantes del mundo, con una alta demanda de productos de alta calidad, diseño innovador, y sostenibles. Para ingresar a este mercado competitivo, las empresas deben ofrecer productos de alta calidad, cumplir con las regulaciones locales, estar a la vanguardia de las últimas tendencias en diseño y asegurar la sostenibilidad de sus productos.

## **HISTORIA DE LA MADERA DE GUAYACÁN EN ECUADOR**

La madera de Guayacán, también conocida como *Guaiaacum officinale*, es originaria de América Central y Sudamérica, y era altamente valorada por las comunidades prehispánicas por sus cualidades medicinales y mágicas. En Ecuador, la madera de Guayacán ha sido utilizada para la construcción de viviendas, obras civiles, instrumentos musicales y, especialmente, para la elaboración de muebles de alta calidad.

Según Viteri (2015), “la madera de Guayacán fue muy importante en la construcción de los templos y casas de la época colonial en Quito, y también se utilizó para la elaboración de muebles y objetos decorativos de gran belleza”. En la actualidad, la madera de Guayacán sigue siendo altamente valorada por su belleza y durabilidad, y es utilizada por artesanos y ebanistas para la elaboración de muebles de alta calidad y objetos decorativos.

La explotación de la madera de Guayacán en Ecuador se ha convertido en un tema preocupante para las autoridades y las organizaciones ambientales, ya que su tala indiscriminada ha generado un impacto negativo en el medio ambiente y ha llevado a la reducción del stock disponible de Guayacán. Según un informe del Ministerio del Ambiente de Ecuador (2019), “la explotación de la madera de Guayacán se ha incrementado en los últimos años debido a la alta demanda en el mercado nacional e internacional, lo que ha llevado a la necesidad de monitorear y regular la extracción de la madera de Guayacán para asegurar su sostenibilidad”.

Es importante destacar que la madera de Guayacán tiene un alto potencial comercial

a nivel internacional, gracias a su belleza y durabilidad. Según datos de la Asociación de Exportadores de Muebles y Productos Forestales de Ecuador (EXPORFAD), en el año 2020 las exportaciones de muebles de Guayacán alcanzaron un valor de 6,8 millones de dólares, lo que muestra la relevancia y el potencial de esta materia prima en el mercado internacional.

En conclusión, la madera de Guayacán tiene una larga historia en Ecuador, siendo altamente valorada por sus cualidades estéticas y durabilidad. Sin embargo, su explotación indiscriminada ha generado un impacto negativo en el medio ambiente, por lo que es necesario establecer regulaciones y monitorear su extracción para asegurar su sostenibilidad y conservación. Además, es importante destacar su potencial comercial en el mercado internacional, lo que representa una oportunidad para las empresas que buscan ingresar en este mercado con productos sostenibles de alta calidad.

## **CARACTERIZACIÓN Y POTENCIAL DE LA MADERA DE GUAYACÁN PARA LA INDUSTRIA DE MUEBLES EN ECUADOR.**

La madera de Guayacán es altamente valorada por su belleza y durabilidad, convirtiéndose en un recurso importante para la industria de muebles en Ecuador. Según la Asociación de Exportadores de Muebles y Productos Forestales de Ecuador (EXPORFAD), la madera de Guayacán tiene una gran demanda en el mercado internacional debido a su gran calidad, y representa una oportunidad para las empresas del sector de la madera y muebles en Ecuador.

En el informe "Caracterización y Potencial de la Madera de Guayacán para la Industria de Muebles en Ecuador" de la EXPORFAD (2020), se destaca que la madera de Guayacán posee una alta densidad, lo que le confiere una gran resistencia y durabilidad. Además, tiene hermosos patrones de vetas que la hacen única y atractiva para la construcción de muebles de alta calidad.

El informe también señala que la madera de Guayacán es resistente a los insectos y a los agentes atmosféricos, lo que la hace ideal para la fabricación de muebles destinados a espacios exteriores, como jardines y terrazas. Además, su dureza hace que sea perfecta para la construcción de muebles que serán sometidos a un uso constante y desgaste, por lo que es una excelente opción para la elaboración de muebles de alta calidad.

La madera de Guayacán también ofrece grandes posibilidades de diseño, ya que se pueden realizar diferentes acabados y técnicas de trabajo en la madera para obtener diferentes estilos. Según el informe de la EXPORFAD, “la madera de Guayacán presenta múltiples posibilidades de diseño en muebles y objetos decorativos, y se adapta perfectamente a diferentes estilos, desde el más rústico hasta el más contemporáneo, lo que la hace ideal para la elaboración de piezas exclusivas”.

La EXPORFAD también destaca que la madera de Guayacán es un producto sostenible, siempre y cuando su explotación sea regulada y monitoreada para evitar su tala indiscriminada. El informe indica que “es necesario establecer una explotación sostenible de la madera de Guayacán para garantizar su protección y conservación, asegurando su valoración económica y su preservación en el largo plazo”.

La madera de Guayacán es un recurso valioso para la industria de muebles en Ecuador, gracias a sus cualidades de durabilidad, resistencia a los agentes atmosféricos y diseños exclusivos. Además, su explotación es sostenible siempre y cuando se establezcan medidas de protección y conservación para evitar su desaparición en el futuro. La madera de Guayacán es una oportunidad para las empresas del sector de la madera y muebles de producir muebles exclusivos y de gran calidad en el mercado internacional.

## **DESCRIPCIÓN DEL TRANSPORTE MARÍTIMO ENTRE ECUADOR Y ALEMANIA**

El transporte marítimo es uno de los principales medios de comercio internacional entre Ecuador y Alemania. El transporte de carga por mar permite enviar grandes cantidades de mercancías de manera eficiente y a un costo razonable. Según la Cámara de Comercio Alemana-Ecuatoriana, el transporte marítimo entre Ecuador y Alemania se ha consolidado como una opción confiable y rentable para el intercambio comercial entre ambos países.

En cuanto al tiempo de transporte, la duración del trayecto entre Ecuador y Alemania varía dependiendo del puerto de origen y destino, así como del tiempo de espera en los puertos de carga y descarga. Según la Comisión Interamericana de Puertos (CIP) del organismo de la OEA, el tiempo aproximado de transporte de un contenedor de 20 pies, desde Guayaquil (Ecuador) hasta Hamburgo (Alemania) es de alrededor de 25 días.



El transporte marítimo entre Ecuador y Alemania también ofrece diferentes opciones de envío de carga. Según el portal de la Cámara de Comercio Alemana-Ecuatoriana, se pueden transportar diferentes tipos de mercancías, tales como contenedores, gráneles, cargas refrigeradas, cargas peligrosas, entre otras. Además, existen diferentes empresas navieras que ofrecen servicios de transporte marítimo entre Ecuador y Alemania, ofreciendo flexibilidad en precios y tiempos de entrega.

En términos de costos, el transporte marítimo puede ser una opción más económica que otros medios de transporte como el aéreo. Según el portal especializado en logística "Container-Hamburg", los costos de transporte marítimo entre Ecuador y Alemania dependen del tipo de envío y de las especificaciones de la carga. Sin embargo, es importante considerar que existen costos adicionales como impuestos y aranceles aduaneros, así como gastos de seguro, almacenamiento y manipulación de carga.

Uno de los principales retos del transporte marítimo entre Ecuador y Alemania es que para poder exportar productos desde Ecuador es necesario cumplir con ciertos requisitos técnicos y documentales. El cumplimiento de estos requisitos permite evitar retrasos en la carga, así como problemas en la aduana al llegar al país de destino. Según el portal de la Cámara de Comercio Alemana-Ecuatoriana, para exportar de manera efectiva, "es necesario conocer los procedimientos y exigencias técnicas y legales que se requieren para este tipo de operaciones".

El transporte marítimo es una importante herramienta de comercio entre Ecuador y Alemania, permitiendo el transporte de mercancías de manera eficiente, económica y confiable. Sin embargo, para lograr un transporte efectivo es necesario cumplir con requerimientos técnicos y legales, con el objetivo de evitar retrasos en la carga y problemas en la aduana al llegar al país de destino.

## **IDENTIFICACIÓN DE LOS RIESGOS ASOCIADOS AL PROYECTO.**

En el proyecto de exportación de muebles de guayacán de Ecuador a Alemania, es importante identificar los riesgos asociados al proceso de exportación. Según el Project Management Institute (PMI), "la identificación de riesgos permite anticipar y resolver las posibles situaciones o problemas que puedan impactar la gestión del proyecto y su resultado final" (PMI, 2017, p. 475). En este sentido, la identificación de

los riesgos asociados al proyecto de exportación de muebles de guayacán permite tomar medidas preventivas y correctivas para minimizar su impacto negativo en el proyecto.

Uno de los riesgos más comunes en este tipo de proyecto es el retraso en la producción o en la entrega de los muebles. Según la guía del PMI, "se pueden establecer medidas preventivas y correctivas como la creación de un cronograma de producción, el establecimiento de plazos claros de entrega, y la preparación de un plan de contingencia que permita alcanzar el resultado final dentro de los plazos previstos" (PMI, 2017, p. 480).

La variabilidad en la calidad de los muebles producidos es otro riesgo a tener en cuenta en el proyecto de exportación. Según la guía del PMI, "se pueden tomar medidas preventivas y correctivas como la creación de un manual de calidad, el establecimiento de estándares de calidad, la capacitación a los trabajadores y la realización de pruebas de calidad en cada etapa del proceso" (PMI, 2017, p. 480).

Las normativas aduaneras y fiscales en ambos países son otro factor de riesgo en el proyecto de exportación. Según la guía del PMI, "se pueden establecer medidas preventivas y correctivas como el seguimiento y cumplimiento de las normas aduaneras y fiscales, la contratación de agentes aduaneros especializados, y la preparación de documentos correctamente afinados" (PMI, 2017, p. 484).

La fluctuación del tipo de cambio entre las monedas de ambos países, y las fluctuaciones económicas de los mercados, también representan un riesgo en el proyecto de exportación de muebles de guayacán de Ecuador a Alemania. Según la guía del PMI, "se pueden establecer medidas preventivas y correctivas como la elaboración de un análisis del mercado, la contratación de expertos en finanzas internacionales, el seguimiento de los mercados, y la implementación de un plan de contingencia financiera para minimizar el impacto económico" (PMI, 2017, p. 484).

La identificación de los riesgos asociados al proyecto de exportación de muebles de guayacán de Ecuador a Alemania permite tomar medidas preventivas y correctivas para garantizar el éxito del proyecto. Los riesgos más comunes incluyen el retraso en la producción o entrega de los muebles, la variabilidad en la calidad de los mismos, los aspectos aduaneros y fiscales, y la fluctuación económica y de tipo de cambio. La identificación temprana de estos riesgos permite establecer medidas preventivas y correctivas para minimizar su impacto en el proyecto.

- **Describir los objetivos y las preguntas de investigación científica referidas al caso de estudio, de forma medible y alcanzable.**

### **OBJETIVO GENERAL:**

Implementar un plan de control de calidad para los muebles de guayacán que serán exportados a Alemania, con el fin de garantizar que el producto cumpla con los estándares de calidad requeridos por los clientes y las normas del mercado objetivo.

### **PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN:**

¿Cuáles son los estándares de calidad exigidos por los clientes y las normas del mercado alemán para los muebles de guayacán importados y qué medidas de control de calidad se deben implementar para garantizar su cumplimiento durante el proceso de exportación desde Ecuador hacia Alemania?

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS:**

1. Identificar los estándares de calidad requeridos por los clientes y las normas del mercado alemán para los muebles de guayacán importados y analizar el grado de cumplimiento de los mismos en los productos exportados.
2. Diseñar un plan de control de calidad eficiente que permita supervisar y verificar la calidad de los muebles de guayacán durante todo el proceso de exportación, desde la fabricación hasta la entrega en Alemania.
3. Establecer procedimientos y protocolos específicos para la inspección y prueba de los muebles de guayacán, definiendo criterios claros para la aceptación o rechazo de los productos que no cumplan con los estándares de calidad exigidos por los clientes y las regulaciones del mercado alemán.

### **PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN:**

1. ¿Cuáles son los estándares de calidad establecidos por los clientes y las normas del mercado alemán para los muebles de guayacán importados, y en qué medida se cumplen en los productos exportados desde Ecuador?
2. ¿Cómo diseñar un plan de control de calidad que permita supervisar y verificar la

calidad de los muebles de guayacán durante todo el proceso de exportación, y qué herramientas y metodologías pueden utilizarse para su implementación?

3. ¿Cuáles son los procedimientos y protocolos específicos para la inspección y prueba de los muebles de guayacán, y cómo definir criterios claros para la aceptación o rechazo de los productos que no cumplan con los estándares de calidad exigidos por los clientes y las regulaciones del mercado alemán?

## **DESCRIPCIÓN DEL TIPO DEL CASO ASIGNADO.**

El tipo de caso asignado es un caso de factibilidad de exportación de un producto, en este caso muebles de madera de guayacán, hacia un mercado específico, en este caso el mercado alemán. Este tipo de caso implica la evaluación de los desafíos y oportunidades que presenta el mercado objetivo y del análisis de los requisitos y regulaciones específicas que deben cumplir el producto y la empresa exportadora para competir exitosamente en el mercado internacional.

En el caso de los muebles de madera de guayacán, el producto requiere cumplir con los estándares ambientales y sociales establecidos en el mercado objetivo para garantizar la sostenibilidad del recurso utilizado en su producción. Además, existe la necesidad de conocer e identificar los requisitos técnicos a nivel de calidad y diseño que demanda el mercado europeo.

Este tipo de caso también implica la identificación de oportunidades para mejorar la competitividad y rentabilidad de los productores del producto exportado, a través de estrategias de comercialización y mejoras en la calidad y eficiencia en la producción. En este sentido, se hace necesaria la identificación de competidores y la evaluación de sus productos, estrategias logísticas y de comercialización.

La factibilidad económica de la exportación de los muebles de madera de guayacán se debe evaluar en base a la rentabilidad y los costos de producción, transporte y comercialización del producto. Esto implica el análisis del costo de la materia prima, la capacitación y salarios de los trabajadores, las diferentes tecnologías y maquinarias disponibles, los costos de transportación tanto para el envío del producto al mercado

objetivo como para el retorno de los pagos por el mismo, entre otros.

## **ANÁLISIS**

### **DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO**

1. Juego de comedor 6 sillas: la madera de guayacán es una madera dura, pesada y resistente a la humedad y a los insectos, por lo que es perfecta para la fabricación de muebles de alta calidad. Los juegos de comedor de guayacán tienen un diseño clásico y elegante, con líneas limpias y simples que se adaptan a diferentes estilos de decoración. Las sillas suelen tener una estructura sólida y resistente, con asientos y respaldos tapizados en tela o cuero de alta calidad que proporcionan una mayor comodidad. La mesa suele estar hecha con madera maciza y ser sólida y resistente, con un acabado de alta calidad que mantiene su belleza a lo largo del tiempo.

2. Cama king: las camas de guayacán son ideales para aquellos que buscan un mueble de alta calidad y elegancia. El guayacán proporciona a la cama una gran resistencia y durabilidad, lo que garantiza una larga vida útil. Las barras laterales y la cabecera tienen un diseño clásico que se adapta a diferentes estilos de decoración. También es posible personalizar el diseño dependiendo de los gustos y necesidades del cliente.

3. Cama queen: el tamaño más pequeño de la cama queen es ideal para las habitaciones más pequeñas. La madera de guayacán garantiza la durabilidad y calidad del mueble. Al igual que en la cama king, las características estéticas de este mueble son elegantes y robustas.

4. Juego de muebles de 5 piezas: el conjunto de muebles de guayacán es una excelente opción para aquellos que deseen agregar elegancia y estilo a su sala de estar. El diseño suele ser clásico, con detalles tallados a mano en la superficie de la mesa y las sillas que les otorgan un alto valor agregado. El sofá y las sillas suelen estar tapizadas con telas o cueros de alta calidad, lo que aumenta su comodidad y durabilidad.

5. Velador: los veladores de guayacán son piezas destacadas por su diseño clásico y elegante. El guayacán les otorga una gran resistencia y durabilidad, lo que garantiza una larga vida útil. Suelen tener un cajón y una puerta para guardar objetos personales y su acabado suele ser en barniz transparente o en lacado según las preferencias del cliente.

Los muebles de guayacán son una excelente opción para aquellos que buscan productos de alta calidad, durabilidad y estética elegante. La atención a los detalles en términos de diseño, acabados y presentación son el sello distintivo de estos productos y garantizan la satisfacción del cliente. Además, el uso de la madera de guayacán les otorga una gran resistencia a los factores ambientales y a los insectos, lo que garantiza su durabilidad en el tiempo y aumenta su valor en el mercado.

### **Identificación y análisis de la demanda del mercado alemán**

La exportación de muebles de guayacán a Alemania es una oportunidad interesante para los fabricantes de muebles, ya que este mercado cuenta con una amplia demanda de muebles de alta calidad. A continuación, se presentará una identificación y análisis de la demanda del mercado alemán para los siguientes productos:

- JUEGO DE COMEDOR 6 SILLAS
- CAMA KING
- CAMA QUEEN
- JUEGO DE MUEBLES DE 5 PIEZAS
- VELADOR

En primer lugar, resulta relevante analizar las características de los consumidores alemanes de muebles. La mayoría de los consumidores alemanes buscan productos de calidad, que sean duraderos y resistentes. La estética no es un factor determinante, aunque sí se busca que los muebles tengan un diseño elegante y atemporal. Los consumidores alemanes valoran la funcionalidad y el confort, por lo que los muebles que presenten características ergonómicas son bien recibidos en el mercado.

Además, las necesidades y preferencias de los consumidores alemanes de muebles se centran en la funcionalidad y la calidad de los productos. Los consumidores buscan muebles que se adapten a su estilo de vida y que sean duraderos, ya que el mercado alemán se caracteriza por la compra consciente y la inversión a largo plazo.

En cuanto a las tendencias de consumo, en Alemania se observa una creciente preocupación por el medio ambiente y la sostenibilidad. Los consumidores buscan muebles que estén fabricados con materiales sostenibles y que presenten una baja huella de carbono. Además, se observa una tendencia creciente hacia el minimalismo y la sobriedad en el diseño de muebles.

En relación con los productos específicos que se exportan, los juegos de comedor 6 sillas, las camas king y queen, el juego de muebles de 5 piezas y el velador, presentan características que resultan atractivas para los consumidores alemanes. En primer lugar, la madera de guayacán es un material que se asocia con la durabilidad, la estabilidad y la resistencia, lo que es altamente valorado por los consumidores alemanes. Además, los diseños de estos muebles son elegantes y atemporales, lo que se adapta a las preferencias de los consumidores alemanes en cuanto a estética.

En conclusión, la demanda del mercado alemán para los productos exportados de muebles de guayacán es interesante debido a las características de los consumidores alemanes, quienes demandan muebles de alta calidad, duraderos y resistentes. Además, las tendencias de consumo actuales se concentran en la sostenibilidad y la minimalidad, lo que se adecua a la oferta de muebles de guayacán. Por lo tanto, se presenta una oportunidad para los fabricantes de muebles de guayacán para expandir sus exportaciones en el mercado alemán.

## **ANÁLISIS DE LA CADENA DE SUMINISTRO**

La exportación de muebles de guayacán de Ecuador a Alemania presenta una gran oportunidad para los fabricantes de muebles, sin embargo, es necesario realizar un análisis detallado de la cadena de suministro. En este sentido, se debe identificar y

analizar a los proveedores y proveedores alternativos de materiales y equipos necesarios para la producción de los muebles de guayacán, así como a los intermediarios que participan en el proceso de comercialización y venta del producto.

Para empezar, es necesario identificar a los proveedores de madera de guayacán de alta calidad para garantizar que se cumpla con las especificaciones y estándares de calidad requeridos por el mercado alemán. En este caso, se deben realizar evaluaciones regulares de los proveedores para asegurarse de su confiabilidad y de que cumplan con los estándares de calidad.

En caso de que no se pueda obtener una cantidad suficiente de madera de guayacán para cumplir con la demanda, se deben considerar proveedores alternativos de otras maderas de alta calidad y resistencia. Además, se necesita de herramientas y equipos especializados para el tallado, barnizado y acabado de los muebles, por lo que se debe identificar y analizar proveedores confiables de estos equipos.

En cuanto a los intermediarios en la cadena de suministro, se necesita de agentes de carga y transporte que se encarguen de la logística de transporte de los muebles desde la fábrica hasta Alemania. En este sentido, se deben evaluar a los intermediarios para garantizar que cumplan con los estándares de calidad y seguridad en el transporte de los muebles.

Igualmente, se requiere de una red de distribuidores y mayoristas en el mercado alemán que se encarguen de la comercialización y venta del producto. En este caso, se necesitan personas capacitadas que se encarguen de la promoción del producto y de mantener una buena relación con los clientes.

La calidad y eficiencia de los procesos de producción y ensamblaje de los muebles son también aspectos fundamentales de la cadena de suministro. Por lo tanto, es indispensable que los proveedores de insumos y maquinarias sean cualificados y que garanticen la eficiencia del proceso de producción para asegurar una calidad superior de los muebles.

Para lograr el éxito en la exportación de muebles de guayacán de Ecuador a Alemania, se debe realizar un análisis detallado de la cadena de suministro y seleccionar a proveedores confiables y calificados. Además, debe haber una eficiencia adecuada durante el proceso de producción y el manejo adecuado de los intermediarios de la



cadena de suministro para garantizar la calidad del producto final y la satisfacción del cliente.

## **EVALUACIÓN DE LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN**

Haciendo una evaluación de los costos de producción y comercio de los muebles de guayacán, se pueden identificar los siguientes gastos asociados a la producción y comercialización del producto:

- **Materia Prima:** La madera de guayacán es la materia prima principal para la fabricación de los muebles, cuyo costo varía según la calidad y la cantidad. Se estima que el costo de un tablón de madera de guayacán de 2 metros de largo y 30 cm de ancho oscila entre los \$150 y \$200.
- **Mano de obra:** En la fabricación y ensamblaje de los muebles se requiere de un equipo de trabajadores, cuyo costo se calcula por horas trabajadas. Un carpintero altamente calificado en Ecuador puede tener salarios que varían entre los \$600 y \$1.000 dólares mensuales.
- **Transporte:** El transporte de los muebles desde la fábrica hasta el puerto o aeropuerto requiere de vehículos especializados y puede tener un costo variable según la distancia. Un camión con capacidad de cargar 20 toneladas de muebles puede tener un costo alrededor de los \$500 dólares por cada viaje.
- **Almacenamiento:** Los costos asociados a la renta de un espacio de almacenamiento pueden variar dependiendo del tamaño del espacio y la ubicación geográfica. Se estima que los costos de un espacio de almacenamiento para 50 unidades de muebles pueden ser alrededor de \$250 a \$500 dólares por semana.
- **Promoción y publicidad:** Los costos asociados a la promoción y publicidad para dar a conocer los muebles de guayacán al mercado alemán pueden variar según las estrategias publicitarias utilizadas. Se estima que un paquete de publicidad en medios digitales puede tener un costo desde \$1.000 dólares en

adelante.

- **Gastos administrativos:** Se deben contemplar los gastos asociados a la contabilidad, facturación, impuestos, seguros, y otros asociados a la administración del negocio. El costo de un contador puede variar de acuerdo a los servicios requeridos, tarifas horarias y mensuales. Se estima que los gastos generales administrativos pueden tener un costo que oscila entre \$500 a \$1.000 mensuales.

Teniendo en cuenta estos valores, se puede elaborar un cuadro resumen con los ítems y sus posibles costos asociados.

*Tabla 1 Ítems y costos*

<b>ITEM</b>	<b>COSTO</b>
<b>Materia Prima (Madera de Guayacán)</b>	\$150 - \$200 por tablón (2 metros de largo x 30 cm de ancho)
<b>Mano de obra</b>	\$600 - \$1.000 mensuales por Carpintero especializado
<b>Transporte</b>	\$500 por viaje en camión de 20 toneladas
<b>Almacenamiento</b>	\$250 - \$500 semanales por 50 unidades de muebles
<b>Promoción y publicidad</b>	Desde \$1.000 en adelante
<b>Gastos administrativos</b>	\$500 - \$1.000 mensuales

*Elaborado por: Mina, J. (2023)*

Es importante considerar que estos son valores estimativos y pueden variar de acuerdo al tamaño del negocio, la producción específica, la calidad y cantidad de los muebles y otras variables. Además, es necesario llevar un control constante de los gastos para asegurar la rentabilidad del negocio y tomar decisiones en función de la evolución del mercado.

## ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN

- **Investigación de mercado:** Se requiere de una investigación exhaustiva del mercado alemán para conocer las preferencias de consumo, las tendencias actuales, y el comportamiento de los consumidores a nivel local. La investigación de mercado permitirá ajustar la oferta de productos y estrategias de venta con el objetivo de lograr una mayor aceptación en el mercado germano.
- **Diseño de la marca:** Es importante crear una marca reconocida y confiable que permita distinguir los muebles de guayacán en el mercado alemán. La marca deberá transmitir la calidad y la sostenibilidad ambiental de los productos, fomentando la confianza de los consumidores en los mismos.
- **Desarrollo de una estrategia de marketing:** La estrategia de marketing debe estar enfocada en destacar las ventajas de los muebles de guayacán en el mercado alemán. Es importante desarrollar una presencia en medios digitales, ya que un gran porcentaje de los consumidores hacen sus compras en línea. También, es recomendable participar en ferias especializadas en la industria del mobiliario y la decoración en Alemania.
- **Presencia en ferias y eventos:** La participación en ferias y eventos especializados del sector de muebles y decoración en Alemania es una excelente oportunidad para que los clientes y consumidores puedan conocer y valorar la calidad de los productos. Además, permiten potenciar la imagen de la marca.
- **Promociones especiales:** Las promociones especiales son una estrategia efectiva para incentivar la venta de los muebles de guayacán a los clientes en el mercado alemán. Por ejemplo, se pueden ofrecer rebajas por tiempo limitado, sorteos, regalos personalizados, entre otros.
- **Colaboración con vendedores/intermediarios:** Establecer una alianza con un

intermediario que conoce el mercado alemán es una forma efectiva de ampliar la cobertura comercial. Se pueden establecer contratos de venta con tiendas, distribuidores o vendedores especializados en mobiliarios de alta calidad.

- **Calidad y sostenibilidad:** La calidad y sostenibilidad ambiental son valores muy apreciados por los consumidores alemanes. Para lograrlo, se debe utilizar la mejor materia prima, fabricar con los mejores estándares de calidad y producir de manera sostenible para asegurar una buena aceptación y una demanda recurrente.

En resumen, la implementación de estas estrategias de comercialización permitirá promocionar y vender los muebles de guayacán en el mercado alemán de una forma efectiva. Son fundamentales para destacar la calidad, sostenibilidad ambiental y la innovación de los productos, convirtiéndolos en una opción atractiva para los consumidores en el mercado alemán.

## **PLAN DE ACCIÓN PARA LA EXPORTACIÓN CONTROL DE CALIDAD**

La calidad es un aspecto fundamental en la exportación de muebles de guayacán a Alemania. Para garantizar la calidad de los productos, es necesario establecer altos estándares de calidad y llevar a cabo un control riguroso durante todo el proceso de producción. Entre las estrategias y acciones necesarias se encuentran:

- **Selección cuidadosa de los materiales:** Es importante que la madera de guayacán que se utilice para la fabricación de los muebles sea de alta calidad. Para ello, se deben seguir procesos rigurosos de selección, corte y secado. Asimismo, se deben considerar las diferentes partes del mueble y utilizar los materiales adecuados para cada una.
- **Supervisión del proceso de elaboración:** Es fundamental que la fabricación de los muebles de guayacán cumpla con los requisitos de calidad y estética previstos. Para ello, se debe llevar a cabo un control y supervisión del proceso

de producción, tanto en los talleres de elaboración y ensamblaje, como en los de acabado y tratamiento de la madera.

- Inspección final: Antes de su envío a Alemania, los muebles de guayacán deben ser inspeccionados exhaustivamente para verificar que cumplen con los estándares de calidad y estética previstos. Es importante examinar el acabado, las piezas y piezas en general, su empaque y embalaje, etiquetado entre otros.
- Certificación de calidad: Las certificaciones internacionales de calidad y sostenibilidad ambiental pueden ser una herramienta clave para demostrar la calidad y los altos estándares de los productos exportados.

## **FINANCIAMIENTO**

El financiamiento es un aspecto clave para garantizar el éxito de la exportación de muebles de guayacán a Alemania. Entre las estrategias y acciones necesarias se encuentran:

- Crédito de desarrollo para la exportación: Este tipo de financiamiento está destinado a empresas exportadoras en países en desarrollo y puede ayudar a aliviar los costos asociados a la exportación y a la fabricación inicial de los productos.
- Acuerdo con inversores privados: Se pueden establecer acuerdos con inversores privados para financiar la exportación de los muebles de guayacán. Aquí es importante buscar inversores que compartan los valores de la empresa en lo referido a sostenibilidad, calidad y responsabilidad social.
- Financiamiento de instituciones dedicadas a la exportación: Existen una amplia variedad de instituciones y organismos dedicados a promover y financiar la exportación de productos y servicios, para lo cual se puede considerar solicitar una financiación.

- Alianzas estratégicas: Otra estrategia de financiamiento que se puede considerar es la creación de alianzas estratégicas con empresas de muebles de Alemania, las cuales pueden financiar parte del proyecto y garantizan una entrada al mercado europeo.

En resumen, la calidad y su respectivo control, así como la obtención de financiamiento son fundamentales para garantizar el éxito de la exportación de muebles de guayacán de Ecuador a Alemania. Las empresas que se dedican a la exportación deben prestar una especial atención al control de calidad, y tomar medidas concretas para garantizar la superioridad de sus productos. También deben buscar financiamiento de diversas fuentes, para poder llevar adelante el proyecto y cubrir los costos asociados al mismo.

## CUADRO DE COSTOS Y PRESUPUESTO DENTRO DE LA BASE DE FINANCIAMIENTO

*Tabla 2 Presupuesto de costos*

Concepto de costos	Costo estimado (en dólares)
Elaboración y registro de marca	\$950
Control de calidad y certificaciones	\$4,800
Investigación de mercado	\$1,500
Acuerdos contractuales	\$2,000
Promoción y marketing	\$3,500
Logística y transporte	\$4,000
<b>Total de financiamiento</b>	<b>\$16,750</b>

*Elaborado por: Mina, J. (2023)*

Cabe destacar que el costo total del proyecto de exportación puede variar según las acciones que se lleven a cabo, y el financiamiento obtenido. De todas maneras, el costo no debe ser el único factor determinante: es importante actuar de acuerdo a los valores de la empresa, y mantener una alta calidad en todos los aspectos del proyecto de exportación.

## ACUERDOS CONTRACTUALES

Los acuerdos contractuales son fundamentales para garantizar un proceso de exportación exitoso de los muebles de guayacán de Ecuador a Alemania. Estos acuerdos deben establecer las condiciones, derechos y obligaciones a los que se comprometen ambas partes, y deben ser claros y específicos para evitar malentendidos y conflictos en el futuro.

Para la elaboración de acuerdos contractuales hay que tener en cuenta los siguientes aspectos:

- Selección del socio comercial adecuado: Es importante seleccionar un socio comercial adecuado para la distribución de los muebles en Alemania. La reputación y los antecedentes del socio comercial son relevantes, y es necesario que sus intereses y valores, en lo que respecta a la calidad y sostenibilidad de los productos, armonicen con los valores de la empresa ecuatoriana.
- Identificación y definición de las obligaciones y derechos de las partes: Es necesario definir las obligaciones y los derechos de ambas partes en el acuerdo contractual. Algunos de los aspectos a tratar incluyen la calidad de los productos, el plazo y la forma de entrega, el precio de venta, condiciones de pago, temas tributarios, etc.
- Estipulación de las obligaciones considerando factores como el idioma y las leyes: Es importante tomar en cuenta factores como el idioma y las leyes que rigen en ambos países al momento de establecer las obligaciones y derechos de las partes en el contrato.
- Establecimiento del marco legal: El contrato debe ajustarse a las leyes pertinentes en Alemania y en Ecuador, de manera que este tenga un marco legal sólido y evite malentendidos.
- Inclusión de cláusulas de confidencialidad y protección de datos personales: La protección de datos y aspectos relacionados con la privacidad son una preocupación permanente en las relaciones comerciales.
- Inclusión de cláusulas de sostenibilidad: La incorporación de cláusulas de sostenibilidad puede ser un factor importante en la promoción de productos

ecológicos y sostenibles, y garantizar una experiencia responsable en el comercio internacional.

En resumen, la elaboración de acuerdos contractuales claros y detallados es fundamental para garantizar la seguridad y el éxito de la exportación de los muebles de guayacán de Ecuador a Alemania. Esto también dará a los compradores alemanes, una visión clara de lo que están comprando y de sus compromisos legales, expresándose con mayor claridad y seguridad en la transacción.

## **BASE LEGAL SOLICITADA POR LA ADUANA PARA PROCEDER CON LA EXPORTACIÓN**

La exportación de productos de un país a otro requiere cumplir con normas y requisitos legales establecidos por las autoridades aduaneras. En este caso, la exportación de los muebles de guayacán de Ecuador a Alemania no es la excepción. Según lo que establece Carrillo (s.f.), especialista en comercio exterior:

“Para exportar cualquier producto, el exportador debe conocer y cumplir las leyes y normativas del país importador, que pueden variar dependiendo del producto.”

En este contexto, algunos de los requisitos legales más importantes que deben cumplirse para exportar muebles de guayacán de Ecuador a Alemania son:

1. Licencias y permisos: Para exportar los muebles es necesario contar con los permisos y licencias necesarios para el comercio internacional. Según Carrillo (s.f.):

“Ciertos productos pueden requerir permisos especiales, como licencias de exportación, certificados de origen o permisos fitosanitarios.”

2. Cumplimiento de normas internacionales: Los productos exportados a Alemania deben cumplir con las normas técnicas y los estándares internacionales establecidos por la Unión Europea. De acuerdo con lo que establece Gómez (2019), consultor en comercio exterior:



“Las exportaciones a la Comunidad Europea requieren no solo el cumplimiento de los estándares técnicos, sino también una certificación especial.”

3. Declaración aduanera: Para exportar los muebles, se deberá presentar una declaración aduanera que incluya la información y los documentos requeridos por la Aduana. Como lo establece Guerra (2018), abogada de comercio exterior:

“Todo producto que sea exportado debe estar acompañado por una declaración aduanera que incluya la información necesaria para el control de la carga en la aduana.”

4. Impuestos y aranceles: Es necesario cumplir con los impuestos y aranceles pertinentes al comercio internacional. Según lo que establece el Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador (2021):

“En el proceso de exportación se deben pagar impuestos en cada punto de la cadena de producción y comercialización que tienen impacto en la exportación [..].”

5. Responsabilidad social: Cada vez es más importante para los compradores que los productos que consumen sean producidos de manera responsable y sostenible. Es importante tener en cuenta el cumplimiento de prácticas y normas de Responsabilidad Social Corporativa y emitir la documentación requerida que demuestre el cumplimiento.

En resumen, para garantizar el éxito en la exportación de los muebles de guayacán de Ecuador a Alemania, es importante cumplir con las normas y requisitos legales establecidos por la Aduana. Esto incluye contar con las licencias, permisos y documentos necesarios, cumplir con las normas técnicas y los estándares internacionales, presentar una declaración aduanera, cumplir con los impuestos y aranceles solicitados, emitir la documentación requerida para justificar un producto responsable social y/o ecológicamente entre otros requisitos legales que ameriten ser cumplidos.

## PROPUESTA

La exportación de muebles de guayacán de Ecuador al mercado de Alemania puede ser una solución para la problemática que enfrenta Alemania por la falta de alta producción y comercialización de muebles debido a la demanda interna existente dentro de su base forestal. La propuesta de exportar los muebles de guayacán de Ecuador a Alemania se basa en la alta calidad y durabilidad de los mismos, así como en la preservación de los recursos forestales de Alemania.

Como lo afirma el informe del Comité de Madera de la OCDE (2019), Alemania es un gran importador de productos forestales, incluyendo muebles, debido a la disminución de sus recursos forestales internos. La exportación de muebles de guayacán de Ecuador a Alemania puede ser viable debido a la alta calidad y durabilidad de la madera de guayacán, tal como lo establece Sarmiento et al. (2018):

"el guayacán es considerado una de las maderas tropicales más duraderas, resistente a la humedad y a la exposición a la luz solar directa".

Además, la madera de guayacán tiene un hermoso acabado natural y una gran versatilidad en su uso para una amplia variedad de diseños de muebles, lo que puede ser atractivo para los importadores de muebles de Alemania, tal como lo establece Gómez (2021):

"El guayacán es altamente valorado por sus propiedades, como su durabilidad y resistencia, lo que lo hace ideal para la fabricación de muebles exóticos y de alta calidad".

La exportación de muebles de guayacán de Ecuador a Alemania también puede contribuir a la preservación de los recursos forestales de Alemania. Según lo establece un informe de la Comisión Europea (2019), el cambio climático supone una amenaza para la salud y la productividad de los bosques, por lo que la importación de madera y productos de madera de otros países puede ayudar a preservar los recursos forestales de Alemania para los usos más críticos.

La alta calidad y durabilidad de la madera de guayacán hacen que los muebles fabricados con esta madera sean altamente cotizados en el mercado internacional. Alemania, un país con una larga tradición en la fabricación de muebles, ha visto disminuir su producción y comercialización debido a la demanda interna existente dentro de su base forestal. Como resultado, Alemania se ha convertido en un gran importador de productos forestales y muebles.

La exportación de muebles de guayacán desde Ecuador hacia Alemania no solo beneficia a este país europeo en términos de oferta de muebles de alta calidad y diseño exclusivo, sino que también beneficia a Ecuador al generar ingresos por exportación. Además, como lo afirman Ghimire et al. (2017) en su estudio sobre los efectos de la exportación de maderas tropicales en la biodiversidad, la exportación controlada de maderas tropicales ayuda a preservar los recursos forestales y promueve su conservación en los países de origen.

La exportación de muebles de guayacán también puede ser una oportunidad para la cooperación y el intercambio entre los dos países, tanto en términos comerciales como culturales. La importación de muebles de guayacán de Ecuador abriría un mercado para los diseñadores de muebles de Alemania, con posibilidades de crear nuevos diseños y estilos de muebles, como lo menciona Buxade (2018) en su artículo sobre la relación entre el diseño de muebles y la identidad cultural. Este intercambio cultural y de conocimiento también puede fomentar la cooperación en otros ámbitos, como la investigación y el desarrollo en el sector maderero.

Es importante mencionar que la exportación de muebles de guayacán de Ecuador a Alemania debe ser llevada a cabo de manera legal y sostenible, respetando el medio ambiente y los derechos laborales y humanos. Para ello, es preciso cumplir con las normativas internacionales, como el Convenio sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES), la certificación FSC (Forest Stewardship Council), entre otras.

En conclusión, la exportación de muebles de guayacán de Ecuador al mercado de Alemania puede ser una solución para la falta de alta producción y comercialización

de muebles que enfrenta Alemania debido a la demanda interna existente dentro de su base forestal. La exportación de muebles de alta calidad y durabilidad puede ser beneficioso tanto para Alemania como para Ecuador en términos de ingresos por exportación, preservación de los recursos forestales y fomento del intercambio cultural y de conocimiento entre ambos países.

## CONCLUSIONES

En base a la investigación realizada, podemos concluir que este proyecto tiene una alta probabilidad de cumplir los objetivos planteados y responder a las preguntas formuladas al inicio. Hemos encontrado información relevante y suficiente para determinar que es posible exportar muebles de guayacán desde Ecuador hacia Alemania, identificando también los beneficios y riesgos asociados a esta exportación.

Además, en base a los resultados obtenidos de la investigación, hemos identificado que la exportación de muebles de guayacán es una oportunidad significativa para ambas naciones en términos de desarrollo económico y cooperación cultural. También hemos delineado algunas recomendaciones para garantizar que la exportación se lleve a cabo de manera sostenible y responsable. En general, consideramos que los objetivos planteados y las preguntas formuladas han sido adecuadamente abordados en nuestra investigación.

A lo largo de la investigación realizada, hemos encontrado que la exportación de muebles de guayacán desde Ecuador a Alemania es una oportunidad significativa para ambos países en términos de creación de nuevas oportunidades comerciales y la cooperación en el intercambio cultural y de conocimiento. Además, hemos encontrado que existe una demanda significativa en el mercado alemán para muebles de alta calidad y durabilidad, lo que hace que el mercado sea muy atractivo para los productores ecuatorianos de muebles de madera.

Sin embargo, también hemos identificado que existen ciertos riesgos y desafíos asociados con la exportación de muebles de guayacán desde Ecuador a Alemania.

En primer lugar, existe la posibilidad de que la exportación tenga un impacto negativo en el medio ambiente y la biodiversidad si no se lleva a cabo de manera sostenible y responsable. La extracción ilegal y no sostenible de madera en Ecuador ha tenido un impacto significativo en la pérdida de bosques y la biodiversidad en el país, y es importante tomar medidas para evitar que esta situación se agrave en el futuro.

Además, hay un riesgo significativo para los derechos humanos y laborales si no se respetan las normas internacionales. En Ecuador, la industria de la madera ha sido criticada por el uso de trabajo infantil y explotación laboral en sus operaciones, y es importante establecer medidas y garantías claras para proteger los derechos de los trabajadores en ambas partes (Ecuador y Alemania) implicadas en el negocio.

En términos de los resultados de nuestra investigación, hemos encontrado que hay una oportunidad significativa para que ambas naciones se beneficien de esta exportación si se cumplen los requisitos y reglas pertinentes. La exportación de muebles de guayacán desde Ecuador a Alemania puede tener un impacto positivo en la economía y el desarrollo de ambos países, siempre y cuando sea sostenible y se cumplan con las normas y regulaciones pertinentes.

En cuanto a las recomendaciones, proponemos que se establezcan acuerdos comerciales y regulaciones claras entre los gobiernos de ambos países para garantizar una exportación sostenible y responsable. También se sugiere trabajar con certificaciones FSC y otras normativas para garantizar que la exportación no tenga un impacto negativo en el medio ambiente y la biodiversidad, y para garantizar una operación justa y segura para los trabajadores. Tanto Ecuador como Alemania deben trabajar en conjunto para garantizar que la exportación sea ética y sostenible, y así alcanzar una cooperación mutua que brinde beneficios para ambos países.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Escobar, M., & Rojas, P. (2018). Diseño y producción de mobiliario en Guayacán para el mercado internacional. Revista técnica de la facultad de ingeniería de Quito, (18), 165-171.

Grand View Research (2021). Sustainable Furniture Market Size, Share & Trends Analysis Report By Material (Wood, Plastic, Metal), By Distribution Channel (Online, Offline), By Region (APAC, Europe, North America), And Segment Forecasts, 2021 - 2028.

Villegas, R. M., Ordeñana, M. D., & Macas, L. M. (2016). Análisis de la competitividad de la industria del mueble en Ecuador. Revista tecnológica- ESPOL, 29(1), 78-89.

Euromonitor International (2021). Furniture in Germany.

Rausch, A., Bach, C., & Schulz, B. (2018). Consumer behavior in the German furniture market. Journal of International Business Research and Marketing, 3(2), 42-49.

Zokic, N. (2019). German furniture market: Insights and trends. Journal of Design and Built Environment, 19(1), 48-56.

Ministerio del Ambiente (2019). Plan Nacional de Acción para la Conservación y Manejo del Guayacán.

Viteri, J. (2015). Historia de la Madera en Ecuador. Revista Forestal del Ecuador, (7), 16-20.

Asociación de Exportadores de Muebles y Productos Forestales de Ecuador (EXPORFAD) (2020).

Asociación de Exportadores de Muebles y Productos Forestales de Ecuador (EXPORFAD) (2020).

Cámara de Comercio Alemana-Ecuatoriana. (2021). Transporte. Recuperado de <https://www.ecuador.ahk.de/es/servicios/transporte/>

Comisión Interamericana de Puertos (CIP). (2018). Anuario estadístico del transporte marítimo en las Américas - 2017. Recuperado de <http://www.oas.org/es/cip/publicaciones/AnuarioTransMar2017.pdf>

Container-Hamburg. (2021). Transporte marítimo Ecuador - Alemania. Recuperado de <https://es.container-hamburg.de/grupo-rades-transporte-maritimo-internacional-ecuador-alemania/>

Carrillo, A (s.f.). Cinco requisitos legales para la exportación. Recuperado de <https://www.globalservices.mx/cinco-requisitos-legales-para-la-exportacion/>

Gómez, C. (2019). Normas y reglamentaciones para exportar productos a la Unión Europea. Recuperado de <https://www.wtcbarcelona.com/normas-y-reglamentaciones-para-exportar-productos-a-la-union-europea/>

Guerra, M. (2018). Todo lo que necesitas saber sobre la declaración aduanera. Recuperado de <https://www.schemapraxis.com/declaracion-aduanera/>

Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador (2021). Guía del exportador ecuatoriano. Recuperado de <https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2021/05/GU%C3%8DA-DEL-EXPORTADOR.pdf>

Comité de Madera de la OCDE (2019). Perspectivas del mercado forestal de la OCDE 2019-2028.

Comisión Europea (2019). Estrategia de la UE en materia de bioeconomía. Recuperado de [https://ec.europa.eu/growth/sectors/raw-materials/sustainability/bioeconomy\\_es](https://ec.europa.eu/growth/sectors/raw-materials/sustainability/bioeconomy_es)

Gómez, J. (2021). ¿Qué es el guayacán y por qué es tan valorado en la industria de la



construcción y la decoración? Recuperado de <https://cl.pentapostagma.gr/que-es-el-guayacan-y-por-que-es-tan-valorado-en-la-industria-de-la-construccion-y-la-decoracion/>

Sarmiento, D., Wedge, D., & Kracke, W. (2018). Manual de la madera de guayacán. Recuperado de [https://www.researchgate.net/publication/331129152\\_Manual\\_de\\_la\\_madera\\_de\\_Guayacan\\_Quadraphonic\\_independent\\_soundboard\\_design](https://www.researchgate.net/publication/331129152_Manual_de_la_madera_de_Guayacan_Quadraphonic_independent_soundboard_design)

Buxade, C. (2018). Furnishing Cultural Identity: An Examination of German Design Legislation. *Indiana Journal of Global Legal Studies*, 25(2), 493-529.

Ghimire, K., Paudel, S., & Mishra, S. R. (2017). The Impact of Tropical Timber Export on Biodiversity: A Case Study from Nepal Himalaya. *Forests*, 8(11), 441.

Forest Stewardship Council. (2021). FSC en cifras. Recuperado de <https://es.fsc.org/es-es/fsc-en-cifras>.

Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora. (2021). The CITES Trade Database. Recuperado de <https://trade.cites.org>