



UNIVERSIDAD DE OTAVALO

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y FINANZAS

PLAN DE EXPORTACIÓN DE MADERA Balsa BOYA DE LA EMPRESA Balsa WOOD EC HACIA EL MERCADO ALEMÁN

TRABAJO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIATURA EN COMERCIO EXTERIOR Y FINANZAS

AUTOR:

DEYVID ANDRES VASQUEZ ROSERO

TUTOR:

Msc. EDWIN SANTIAGO NÚÑEZ NARANJO

OTAVALO, ENERO 2021

**UNIVERSIDAD DE OTAVALO
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y FINANZAS
APROBACIÓN DE TRABAJO FINAL DE GRADO**

Otavaló, **14 de Abril del 2021**

Se aprueba el empastado más el Cd correspondiente al trabajo de grado con el tema:

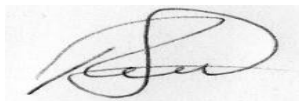
**PLAN DE EXPORTACIÓN DE MADERA Balsa BOYA DE LA
EMPRESA Balsa WOOD EC HACIA EL MERCADO ALEMÁN**

Correspondiente a las estudiantes:

Nombres: DEYVID ANDRES VASQUEZ ROSERO

C.I: 1004483903

Para constancia firman los integrantes del tribunal evaluador:



Presidente de Tribunal de Grado

Nombre: Dr. Ramón Cala Aiello

C.I: 1753029998



Tutor del trabajo de Grado

Nombre: Msc. Edwin Santiago Nuñez Naranjo

C.I: 1716395221

Arianna Valdospinos Balda

Evaluador del trabajo de Grado
Nombre: Valdospinos Balda Arianna Dominique. Magister
C.I:1003765227

María Soledad de la Torre Altamirano

Evaluador del trabajo de Grado
Nombre: Msc. María Soledad de la Torre Altamirano
C.I: 1002817185

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Deyvid Andrés Vásquez Rosero, portador de la cédula de ciudadanía N° 100448390-3, declaro que este trabajo es de mi total autoría; que no ha sido previamente presentado para grado alguno o calificación profesional de otra persona.

La Universidad de Otavalo puede hacer uso de los derechos correspondientes, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su reglamento y por la normativa institucional vigente.



Deyvid Andrés Vásquez Rosero

CI. 1004483903

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR

Certifico que el proyecto de investigación "PLAN DE EXPORTACIÓN DE MADERA Balsa BOYA DE LA EMPRESA Balsa Wood EC HACIA EL MERCADO ALEMÁN" bajo mi dirección y supervisión, constituye el trabajo de titulación para aspirar al título de Licenciada en Comercio Exterior y Finanzas del estudiante Deyvid Andrés Vásquez Rosero, el mismo que cumple con las condiciones requeridas por el Reglamento de Trabajos de Titulación (Art.16 y 25).



Msc. Edwin Santiago Núñez Naranjo

CI. 1716395221

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, agradezco a Dios por darnos el regalo de la vida. A mi familia quienes por ellos soy la persona que soy, a mi padre Daniel ejemplo de rectitud, honestidad y trabajo, a mi madre Norma que, gracias a sus enseñanzas y su gran amor, a mi tía Tavita gracias por su apoyo, por sus consejos que me han ayudado a lo largo de mi vida. Gracias por formar parte de mi vida y gracias por dejarme valores de vida, principios claros y por formar mi carácter que me han llevado a alcanzar esta gran meta.

Agradezco de manera especial a la universidad de Otavalo, a los docentes que impartieron sus conocimientos, a mi tutor Msc. Santiago Núñez por haberme permitido realizar mi trabajo de grado bajo su direccionamiento.

Los quiero mucho.

Deyvid Andrés Vásquez Rosero

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación lo dedico a Dios, por darme vida, salud y sabiduría a lo largo de este proceso, también por guiarme por el buen camino de la vida, darme fuerzas para seguir adelante y superar los problemas que se presentaban, y a seguir adelante sin desfallecer en el intento, a mis padres quienes me han brindado el apoyo, el cariño incondicional a lo largo de mi carrera profesional, gracias por todos los momentos que lucharon para que yo cumpliera esta metas más en mi vida.

Deyvid Andrés Vasquez Rosero

RESUMEN

La economía de los países que han enfocado su economía en actividades petroleras o exportación de *commodities* como el banano, camarón, cacao y flores, en el caso de Ecuador, deben de reestructurar las estrategias a impulsar las exportaciones de productos no petroleros que permitan reactivar la economía del país y genere nuevas fuentes de ingresos.

Gracias a la ubicación estratégica de la que se beneficia el Ecuador, la silvicultura es uno de los sectores prometedores para impulsar la economía del país, ya que cuenta con una variedad de especies que ofrecen una versatilidad increíble para ser usada en las diferentes ramas, industrial, ambiental, tecnológica, entre otras. Así como la rapidez con la que se produce madera en el país, la ubica como uno de los productos con mayor potencial exportable.

Alemania se ha convertido en uno de los mayores importadores de productos madereros provenientes del Ecuador, aparte que es la cuarta economía a nivel mundial, presenta un mercado insatisfecho de madera, específicamente de madera balsa boya, lo que genera una gran oportunidad de internacionalización del producto.

ABSTRACT

The economy of the countries that have focused their economy on oil activities or export of commodities such as bananas, shrimp, cocoa and flowers, in the case of Ecuador, must restructure the strategies to boost exports of non-oil products that can reactivate the economy of the country and generate new sources of income.

Thanks to the strategic location from which Ecuador benefits, forestry is one of the promising sectors to boost the country's economy, since it has a variety of species that offer incredible versatility to be used in different branches, industrial, environmental, technological, among others. As well as the speed with which wood is produced in the country, its location as one of the products with the greatest export potential.

Germany has become one of the largest importers of wood products from Ecuador, apart from being the fourth largest economy in the world, it has an unsatisfied market for wood, specifically balsa buoy wood, which generates a great opportunity for the internationalization of the product.

INDICE

DECLARACIÓN DE AUTORÍA	ii
CERTIFICACIÓN DEL TUTOR.....	v
AGRADECIMIENTO	vi
DEDICATORIA	vii
RESUMEN.....	viii
ABSTRACT	ix
INTRODUCCIÓN	6
CONTEXTUALIZACIÓN DEL TEMA DE INVESTIGACIÓN.....	7
SITUACIÓN PROBLÉMICA: EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN Y SU JUSTIFICACIÓN.....	10
PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN.....	11
PROBLEMA CIENTÍFICO, HIPÓTESIS Y/O IDEAS A DEFENDER	11
OBJETIVOS.....	11
GENERAL.....	11
ESPECÍFICOS.....	11
CAPÍTULO I.....	13
MARCO TEÓRICO	13
1.1. ANTECEDENTES	13

1.1.1.	MADERA DE Balsa BOYA	13
1.1.2.	UBICACIÓN Y PRODUCCIÓN Balsa EN EL ECUADOR.....	14
1.1.3.	CARACTERÍSTICAS DE LA Balsa BOYA.....	15
1.1.4.	USOS Y APLICACIONES	16
1.1.5.	PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN MADERA DE Balsa BOYA.....	17
1.1.6.	EXPORTACIONES DE MADERA DE Balsa Y PRODUCTOS DERIVADOS 19	
1.1.7.	LA UNIÓN EUROPEA.....	20
1.1.8.	SISTEMA DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS	20
1.1.9.	ACUERDO COMERCIAL ECUADOR-UNIÓN EUROPEA	22
1.2.	TEORÍAS DEL COMERCIO EXTERIOR.....	23
1.2.1.	TEORÍA DE LA VENTAJA COMPARATIVA EN LA EXPORTACIÓN DE LA MADERA DE Balsa.	24
1.2.2.	TEORÍA DE LA LOCALIZACIÓN	24
1.2.3.	TEOREMA DE HECKSCHER-OHLIN-SAMUELSON	25
1.3.	EXPORTACIÓN MADERA DE Balsa.....	25
1.3.1	CARACTERÍSTICAS DE LA MADERA Balsa BOYA	27
1.4.	MERCADO ALEMÁN	28
	CAPÍTULO II	33

MARCO METODOLÓGICO	33
2.1. ENFOQUE METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN	33
2.2. DETERMINACIÓN DEL ALCANCE O NIVEL DE INVESTIGACIÓN	33
2.3. POBLACIÓN, UNIDADES DE ESTUDIO Y MUESTRA.....	34
2.3.1 UNIDADES DE ESTUDIO.....	34
2.3.2. POBLACIÓN	34
2.3.3 MUESTRA	35
2.4 MÉTODOS EMPÍRICOS Y TÉCNICAS EMPLEADAS PARA LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN	37
2.4.1. MÉTODOS.....	37
2.4.1.1 MÉTODO DESCRIPTIVO	37
2.4.2 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS E INFORMACIÓN.....	38
2.4.2.1. ENTREVISTA.....	39
2.4.2.2. ENCUESTA	39
2.4.3. METODOLOGÍA PLAN DE EXPORTACIÓN.	40
CAPÍTULO III	52
PRESENTACIÓN DE RESULTADOS	52
3.1. ANÁLISIS DE LA EMPRESA Balsa Wood EC	52

3.1.1. EXPECTATIVAS DEL EXPORTADOR	52
3.1.2. PRODUCTO OFERTADO POR LA EXPORTADORA	52
3.1.3. ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA	52
3.1.3.1 MISIÓN.....	53
3.1.3.2. VISIÓN	53
3.1.3.3. OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN.	53
3.1.4. ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL	53
3.1.5. PROCESO DE PRODUCCIÓN DE LA MADERA Balsa BOYA PARA EL MERCADO ALEMÁN.....	54
3.2. ANÁLISIS DEL MERCADO.....	56
3.3. ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES DE MADERA DE Balsa DE LA EMPRESA Balsa WOOD EC.....	57
3.3.1. REQUISITOS PARA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS	58
3.3.2. TRÁMITES DE EXPORTACIÓN.....	58
3.3.3. DOCUMENTOS Y PERMISOS ESPECIALES PARA EXPORTAR MADERA Balsa	61
3.3.4. CONTRATO DE TRANSPORTE.....	62
3.3.5. CONTRATO DEL SEGURO	62
3.4. PRECIO Y MATRIZ DE EXPORTACIÓN.....	66
3.5. LOGÍSTICA.....	69

3.5.1. CANAL DE DISTRIBUCIÓN	69
3.5.1.1. PUERTO DE ORIGEN.....	69
3.5.1.2. PUERTO DE DESTINO	70
3.6. PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD.....	70
3.7. FORMA DE VENTAS.....	71
3.7.1. MÉTODOS DE PAGO.....	71
3.8. ANÁLISIS DEL PRODUCTO	72
3.8.1. ANÁLISIS FODA.....	72
3.8.2. CICLO DE VIDA.....	74
3.8.3. POTENCIALES CLIENTES	75
CONCLUSIONES	78
RECOMENDACIONES.....	79
BIBLIOGRAFÍA.....	80
ANEXO	85

INTRODUCCIÓN

La exportación de productos no tradicionales y productos no petroleros es una de las actividades económicas impulsadas para lograr una economía sostenible a lo largo del tiempo en cualquier país y economía, más aún en las naciones menos favorecidas deben apostar por ofrecer sus productos hacia el mercado internacional, especialmente en mercados de economías desarrolladas, ya que estos países se encuentran en la búsqueda constante de recursos naturales en los países extranjeros.

La riqueza de recursos naturales que posee el Ecuador ha sido fundamental para el desarrollo de las exportaciones, el país busca aprovechar el potencial que tienen al poseer productos endémicos, versátiles y sumamente cotizados en los mercados internacionales, tal es el caso de la madera de balsa boya, un producto nativo del Ecuador, que se lo puede encontrar a lo largo de todo el territorio ecuatoriano debido a las condiciones climáticas y geográficas idóneas para el cultivo de este producto.

Se busca impulsar a los pequeños agricultores que amplíen su visión de comercializar sus productos, mostrando todos los grandes beneficios que significa exportar a diferentes países sus productos, la madera balsa boya es un producto realmente cotizado por los mercados más desarrollados como Estados Unidos, China y países de la Unión Europea, debido a la versatilidad y los usos que se le puede dar a la madera, además es fundamental aprovechar la ventaja de ser el primer país exportador de madera de balsa boya en el mundo.

CONTEXTUALIZACIÓN DEL TEMA DE INVESTIGACIÓN

En los últimos 20 años los productos que han liderado las listas de principales exportaciones han sido el banano, flores, cacao, camarón y café, sin embargo, existen otros sectores que aún no han sido correctamente explotados en su totalidad, el potencial de una diversidad de productos naturales, debido a las condiciones climáticas y geográficas en donde se encuentra ubicado el Ecuador. Tal es el caso del sector maderero, el país posee el 40% de territorio nacional cubierto de bosques, el 1% de plantaciones forestales, así como el 45% del área total del país es apto para uso forestal. (Sánchez, Vayas, Mayorga, & Freire , 2020)

Los gobiernos ecuatorianos desde 2015-2020, han venido realizando esfuerzos por establecer una balanza comercial positiva, mediante la aplicación de aranceles y a través de las negociaciones que se han ido realizando con los diferentes países del mundo como Estados Unidos, China y países de la Unión Europea que buscan lograr acuerdos que permitan dinamizar el comercio entre el Ecuador y el mundo.

Las exportaciones de productos no tradicionales brindan una serie de beneficios para los pequeños agricultores como mayores plazas de empleo, mayor rentabilidad al internacionalizar los productos, mayores recursos económicos, mejor estabilidad económica. Se descarta la posibilidad de comercializar en el mercado internacional los productos ecuatorianos debido a la falta de información sobre los procesos de exportación.

Instituto de promoción de exportaciones e inversiones PRO ECUADOR es parte del Viceministerio de Promoción y Exportaciones e Inversiones, de las entidades estatales que guía a los potenciales exportadores durante este proceso, a través de capacitaciones informativas sobre los requerimientos, el desarrollo, inteligencia de mercados, entre otros. Esta entidad busca posicionar las exportaciones como una de las actividades que más ingresos genera al país.

En los últimos años el Ecuador se ha posicionado como el líder exportador de madera balsa boya mundial, gracias a la versatilidad de este tipo de madera que en el mercado

internacional ha comenzado a tener una mayor acogida con el paso de los años, esto se debe a la gran demanda que existe en el mundo, la producción es continua, los árboles toman menor tiempo de crecimiento y cultivo a diferencia de los otros árboles, lo que permite que su tala y comercialización sean rentables y un negocio sustentable. La especie, balsa, crece en climas tropicales, el suelo debe estar húmedo y con gran cantidad de nutrientes, características endémicas de nuestro país. La altura que puede llegar a alcanzar los troncos de balsa es de 25 a 30 metros y lo que más genera rentabilidad es el tiempo de crecimiento a partir de su cultivo que oscila entre 4 a 5 años, volviéndolo sustentable (Diario El País, 2017).

La mayoría de plantaciones de madera balsa boyá se ha dado en el Ecuador han crecido de manera silvestre, y debido a su rápido crecimiento para su tala, no afecta al aumento de los problemas de deforestación que muchos de los países de Latinoamérica han venido viviendo durante los últimos años.

Actualmente, cuatro son las provincias que se dedican a la producción y cultivo de madera balsa, estas son Pichincha, Los Ríos, El Oro y Guayas (Cuadros, 2013). El sector de la silvicultura ha venido trabajándose en el Ecuador desde sus inicios, debido a la excelente ubicación geográfica del país que permiten gozar de los climas y suelos ricos en nutrientes para el crecimiento de bosques. Actualmente se puede ubicar geográficamente que las zonas que se han destinado para el cultivo y tala de madera de balsa boyá dentro del territorio ecuatoriano sean las siguientes: San Lorenzo, Quinindé, La Concordia, El Carmen, Santo Domingo, Buena Fe, La Mana, Quevedo, El Empalme, Ventanas, Catarama, Juan Montalvo, Bucay, La Troncal, Naranjal y El Guabo.

Entre las características más atractivas de la balsa se puede encontrar que no posee un color ni color propio, presenta una tonalidad blanco grisáceo, pálida con lustra sedosa la blancura, esto le permite que pueda ser pintada de cualquier color fácilmente. Otra de las características que destacan son las propiedades físicas y mecánicas entre las cuales encontramos que es una madera liviana, lo que la convierte en un producto de alta flotabilidad y resistente, puede soportar hasta 800 kilos por metro cúbico. La adaptabilidad y lo manejable que es esta madera para poder trabajarla, también la

convierten en una ventaja destacada. La gran variedad de usos en la aerodinámica, energía eólica, entre otros que se le da debido a la versatilidad del producto la convierte en la favorita en el mercado internacional. Se la utiliza para tableros de botes de plásticos, por su alta capacidad de aislamiento térmico y resistencia mecánica se emplea en paredes de refrigerados. Las grandes potencias la adquieren para su uso en la energía eólica ya que resulta ser menos costosa que el metal o plástico y mucho más duradera.

Los principales destinos de exportación de la madera balsa boya son las grandes potencias o países altamente industrializados como estados Unidos, China y la Unión Europea, entre los países que más importan balsa desde el Ecuador, destaca Alemania entre el *top 5* de principales importadores de este producto. Alemania es un país que invierte y apuesta bastante por la energía eólica, es un país con una gran estabilidad económica, que está en la constante búsqueda de estrategias que permiten reducir el impacto negativo hacia el medio ambiente, realiza grandes inversiones en investigaciones para detener el calentamiento global junto con otras organizaciones ambientales.

La energía eólica en este país se encuentra desarrollada, Alemania busca que en los próximos años sea una su principal fuente de energía, la característica de la balsa la ha hecho la favorita para usarla en la industria de la energía eólica, que durante los últimos veinte años ha tomado gran fuerza en este país y promete, por lo que la adaptabilidad para formar curvilíneas, la flexibilidad, son dos de los detalles ideales para esta industria (Diario El País, 2017). Para la fabricación de las turbinas de molinos esenciales en esta actividad se opta por usar madera balsa debido a que resulta más rentable que otros materiales, además de la fácil adaptación por su material vegetal, la hacen el material idóneo para trabajar en este sector.

Este tipo de madera se exporta bajo la partida 4407220000, perteneciente al nombre Virola, Imbuia y Balsa, este tipo de madera se la negocia y comercializa por metro cubico, según sobre exportaciones detalladas por el Banco Central del Ecuador.

SITUACIÓN PROBLÉMICA: EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN Y SU JUSTIFICACIÓN.

En el Ecuador existe una gran oferta de madera de balsa boya, a nivel nacional la demanda de este producto es sumamente baja por lo que la exportación del producto a países extranjeros es una oportunidad rentable. En su mayoría el uso que se le da en el país es en artesanías, mientras que en el mercado internacional el producto es requerido para la elaboración de barcos, especialmente para la fabricación de turbinas de molinos que permitan obtener energía eólica.

Alemania es uno de los países que más avanzado se encuentra en investigaciones y desarrollo de la energía eólica, actualmente es uno de los cinco principales países exportadores a nivel mundial. Gracias a los acuerdos que recientemente se han firmado entre Ecuador y la Unión Europea, en donde se reducen las barreras arancelarias y se promueve el comercio internacional entre estos países, la oportunidad de aumentar las exportaciones de productos no tradicionales ha ido creciendo, la madera de balsa boya es uno de los productos con mayor potencial exportable, debido a las características de los productos de las cuales destacan su versatilidad, funcionalidad, bajo costo y el mediano plazo que requiere para su crecimiento, hacen de este producto un negocio atractivo y rentable.

Ecuador capta aproximadamente el 95% de la demanda internacional a nivel mundial, además de ser el primer país exportador de este producto, posicionándonos a nivel mundial como los pioneros en ofertar en el mercado internacional este tipo de madera, lo que brinda al país una mejor imagen comercial, con un producto de calidad, único y totalmente rentable. Los beneficios de impulsar las exportaciones de madera balsa son muchos, entre ellos está que genera más plazas de trabajo para las personas que se dedican a la ardua tarea de la silvicultura, se genera más oportunidades para las comunidades de donde se obtiene este producto, genera mayores ingresos para la comunidad y el país, permite mejorar los procesos de cultivo, crecimiento, tala y comercialización del producto, garantizando una calidad total para el cliente internacional.

A través de las exportaciones de madera de balsa se dinamiza la economía, generando importantes ingresos hacia la economía del país, manteniendo una balanza comercial positiva y un crecimiento en el PIB del país, aprovechando los beneficios que el país otorga a los interesados en convertirse en exportadores.

PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

¿Cómo incrementar las exportaciones de madera de balsa boya de la empresa BALSAS WOOD EC en el mercado alemán?

PROBLEMA CIENTÍFICO, HIPÓTESIS Y/O IDEAS A DEFENDER

El Ecuador tiene una sobreproducción de madera de balsa boya, la cual puede ser canalizada a la comercialización en el mercado alemán debido a la gran demanda que tiene este país por este producto, lo que generará mayores oportunidades a las comunidades en donde se encuentran las plantaciones de balsa boya y generará mayores ingresos a la economía del país.

Los ingresos por exportaciones de madera de balsa boya hacia el mercado alemán aportarán para mantener una balanza comercial positiva.

Los acuerdos comerciales que existen entre Ecuador y Alemania permiten dinamizar y facilitar el comercio de productos no tradicionales y no petroleros, existen menos barreras al comercio exterior entre estos países.

OBJETIVOS

GENERAL

Diseñar un plan de exportación que permita aumentar el volumen de las ventas de madera de balsa boya de la empresa BALSAS WOOD EC en el mercado alemán.

ESPECÍFICOS

- Analizar las bases conceptuales y teóricas para el desarrollo de un plan de exportación hacia el mercado alemán respecto a la madera de balsa boya.

- Determinar un marco metodológico que permita plantear un plan de exportación de madera de balsa boya hacia el mercado alemán.
- Presentar el plan de exportación acorde a los requerimientos del mercado alemán para aumentar las ventas de madera de balsa boya de la empresa Balsa Wood EC.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

ANTECEDENTES

1.1.1.MADERA DE Balsa BOYA

La madera de balsa es un producto obtenido del árbol *Ochroma Pyramidale* o balso, el cual se desarrolla principalmente en Centroamérica y en algunos países de Sudamérica. El balso crece naturalmente en las selvas subtropicales y alcanza su desarrollo en un lapso relativamente corto que oscila entre 4 a 6 años, tiempo en el cual ha crecido considerablemente, pudiendo alcanzar 30 metros de altura y un grosor de 70 centímetros, aproximadamente (Gavilanez & Mata, 2016).

El nombre científico de este tipo de madera, balsa es "*ochroma lagopus*" cuyo origen remonta a las tierras tropicales de las Antillas mayores y menores ubicadas al sur de México. también crece en la selva subtropical del Ecuador y en otros países sudamericanos, de igual manera sucede en la región de Centroamérica, aunque se debe de resaltar que gracias a la ubicación geográfica y condiciones climáticas con las que se beneficia el Ecuador, hacen de la balsa ecuatoriana sea de mayor calidad y demanda en el mercado internacional (Armendariz E. , 2016).

En el Ecuador se estima que existe aproximadamente un área de 20 000 hectáreas entre bosques nativos y zonas de cultivo de madera balsa boya, además su cultivo y producción apoya a las comunidades en donde estas crecen, convirtiéndose en medios de producción sustentables para estos lugares, lo cual ha generado la industrialización de balsa.

Las raíces son de crecimiento rápido. Tiene pocas ramas gruesas, es sorprendente visualizar como dan forma de un paraguas extendido, Las hojas tienen el haz verde

amarillento, en forma de corazón, con un tamaño aproximado entre 20 a 40centímetros que se originan desde la base (Pazmiño, 2011).

La flor de esta planta presenta dimensiones de 7 a 10 cm de ancho en forma de campanas, cada flor tiene cinco pétalos de color blanco, mientras que sus frutos presentan cinco partes (Pazmiño, 2011)

Debido a su corto tiempo de crecimiento, los beneficios económicos pueden percibirse en ciclos pequeños, a diferencia de otros árboles utilizados para la producción forestal. La madera de balsa es biodegradable, poco densa, más liviana y ligera que otros tipos de madera, lo cual evita la utilización de equipos eléctricos y pesados que suelen ser necesarios en maderas duras, facilitando así su modelaje y trabajo en general. Pese a ser liviana, es relativamente resistente.

El uso en la industria de la construcción, paletas de energía eólica. La madera balsa tiene un sin número de cualidades que la hacen superior a muchos otros productos. Entre sus factores característicos se encuentran la gran capacidad de aislamiento y conducción o conductividad de esta especie, así como lo liviano que es y su facilidad para encolarse.

La balsa es un árbol cuya altura varía entre mediana y grande, las dimensiones del tallo varían entre 40 metros, dependiendo de la zona en la que se encuentra; su diámetro puede alcanzar hasta 120 centímetros en árboles de gran edad. (Pazmiño, 2011)

1.1.2. UBICACIÓN Y PRODUCCIÓN Balsa EN EL ECUADOR

Ecuador, debido a su clima y ubicación geografía, es un productor de madera de balsa de alta calidad, convirtiéndose en el principal productor y exportador de ésta desde la década de 1940, abarcando actualmente cerca del 90% del mercado internacional (Parra, 2016).

Las zonas de mayor producción de madera de balsa son las provincias del Guayas, El Oro, Los Ríos, Santo Domingo de los Tsáchilas y Esmeraldas. Las explotaciones se realizan principalmente siguiendo la demanda externa ya que la demanda nacional es

pequeña. En el mercado nacional se emplea principalmente para la elaboración de artesanía casera.

Las zonas dedicadas a la producción en el territorio ecuatoriano son: San Lorenzo, Quinindé, La Concordia, El Carmen, Santo Domingo, Buena Fe, La Maná, Quevedo, El Empalme, Ventanas, Catarama, Juan Montalvo, Bucay, La Troncal, Naranjal y El Guabo.

La productividad de los cultivos de madera balsa se encuentra entre los 5 a 6 años, y para comercializar se estima que existen disponibles de 150 a 200 metros cúbicos por hectárea (INEC, 2018).

1.1.3. CARACTERÍSTICAS DE LA Balsa BOYA

A continuación, se describe las principales características de la balsa boya que se es la conductividad y aislamiento térmico, la cual puede resistir temperaturas muy grandes y de igual manera sucede con el fuego. También destaca el factor de poder flotar en el agua, este tipo de madera es suave y porosa.

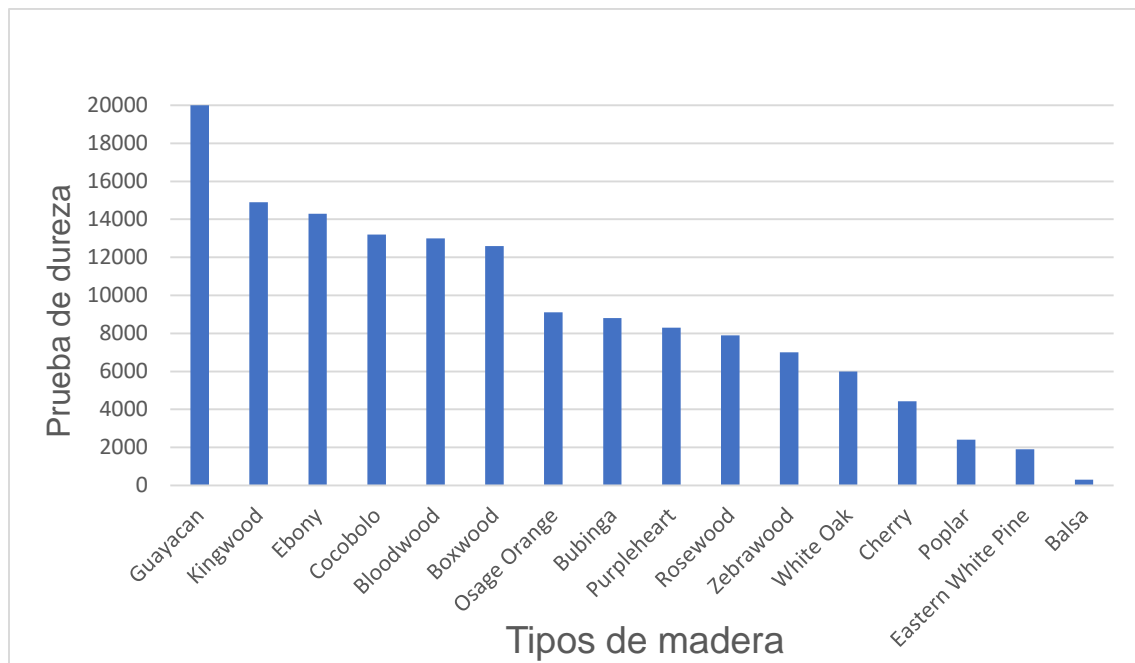


Figura 1. Comparación aislamiento térmico balsa frente a otros tipos de madera

Fuente: Maderame (2020)

Elaboración propia

Debido a la calidad y a la alta gama de los usos que se le puede dar a dicho material, internacionalmente la madera de balsa cuenta con una alta demanda basada en los datos de la Tabla 1. El cultivo de balsa ecuatoriano, natural o mediante reforestación, se ha convertido en un recurso de gran aprovechamiento, principalmente en la cuenca del Río Guayas, donde su cosecha abarca cerca del 95% de la producción global (González Osorio, 2010).

Tabla 1. Indicadores Exportaciones de madera balsa Ecuador al mundo

Ecuador exporta hacia el mundo							
Partida del producto	Descripción del producto	Valor 2019, en miles US\$	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2015-2019, %, p.a.	Participación en las exportaciones mundiales, %	Cantidad exportada en 2019	Unidad de medida	Valor unitario (USD/unidad)
440722	Virola, imbuia y balsa, cortadas o desenrolladas, de espesor > 6 mm (exc. cepilladas, lijadas ...	126936	-9	64	33081	Toneladas	3837

Fuente: Trade Map (2020)

Elaboración propia

No es difícil para trabajarlo, y muy resistente a sustancias o químicos. Como ya mencionamos la versatilidad de este tipo de madera se da por su capacidad de flotar en el agua, aislador térmico y acústico, conductividad, dureza y lo liviano que es la balsa, sus usos tanto en el campo de la física, química, estética, mecánica y demás áreas.

1.1.4. USOS Y APLICACIONES

La madera de balsa es utilizada para diversos tipos de industrias: ´

- Industria Eólica: Para la elaboración de paletas y turbinas que produzcan energía eólica, debido a su peso liviano y que es una materia totalmente amigable con el ambiente, aportando para generar energía limpia.
- Industria Náutica: Usado para elaborar equipos que floten en el agua tales como cascos de barcos.
- Industria del Transporte: En la creación de partes de ciertos medios de transporte como los aviones y trenes que tienen pisos, puertas, hechas de este material. Por ser extremadamente liviano a comparación de otros materiales y por su propiedad de flexibilidad y acústica para los medios de transporte recreativos.
- Industria Militar: Es usada para la construcción de recipientes de carga, tanques de contención, pallets, para la construcción de letreros, tanques de almacenamiento y boyas.
- Industria del Espectáculo: Para la construcción de lanzas y utilería, por ser económica.
- Industria del aeromodelismo: El aeromodelismo es la construcción de las aeronaves a escala, pueden ser controladas por radio control a distancia y autónomas (mediante software que indican coordenadas de salida, los puntos en su trayectoria y su regreso) también llamados aeronaves no tripuladas (*UAV- Unmanned Aircraft Vehicle*) o coloquialmente denominados DRONES (Varios Autores, 2015)
- Industria del Deporte: Debido a su densidad muy liviana es ideal para elaborar las tablas de surf.
- Maquetaría: Para el diseño de modelos y maquetas de arquitectura, por ser fácil de cortar.

1.1.5.PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN MADERA DE BALSA BOYA

La madera balsa tiene un tiempo de crecimiento entre 3 y 4 años, periodo en el cual cumple ya con las condiciones requeridas para ser comercializada. Esta planta durante varios años ha venido creciendo de manera silvestre, por lo que hay una gran cantidad

de bosques nativos, sin embargo, desde hace 10 años se ha comenzado con la producción de zonas de cultivo de madera balsa, de tal manera se trata de evitar la deforestación de los bosques.

Las condiciones para el cultivo y crecimiento de la madera de balsa boyá son las siguientes:

- Se debe de plantar a 50 a 1100 m.s.n.m
- Cuando es siembra directa se coloca la semilla en el suelo del área de cultivo.
- También se puede cultivar esta madera en zonas controladas como vivero.

Es importante mencionar que las provincias de El Oro, Guayas, Los Ríos y Pichincha son las áreas de mayor plantación del Ecuador, ascendiendo éstas a más de 20 mil hectáreas, ya sean naturales o reforestadas.

La comercialización nacional, en comparación con la de exterior, es mínima y representa un porcentaje inferior al 10% de la producción nacional, frente al 90% aproximado de las exportaciones, efectuadas con base a demanda internacional, cuyos principales demandantes son Estados Unidos, la Unión Europea (Comunidad Europea hasta 2009) y China, con el 22% los dos primeros y 40% el último durante el período 2015 (Parra, 2016).

Los principales competidores de Ecuador son: Bolivia, Brasil, Colombia, Papúa Nueva Guinea que adquiere semillas ecuatorianas (Oceanía) y Ghana (África); sin embargo, las plantaciones de dichos competidores son inferiores a la ecuatoriana debido a que éstas últimas carecen de putrefacción, plagas, hongos, entre otros estándares de calidad en general.

La madera balsa esta lista para la comercialización a los tres o cuatro años, en esta época florece en los meses de abril y mayo, y se cosecha entre los meses de agosto, septiembre y octubre, en esta época se recogen las semillas y los frutos del árbol.

El boom de la producción de madera balsa boya en el Ecuador comienza a partir de los años 2009 ha ido creciendo constantemente debido a la versatilidad de esta especie y la calidad de la balsa ecuatoriana, estos factores han impulsado las exportaciones de esta madera colocando al país como líder mundial en abastecer los mercados internacionales de madera balsa, se estima que Ecuador tiene aproximadamente un 98% de la cuota del mercado (Cioppo, 2015).

1.1.6. EXPORTACIONES DE MADERA DE BALSA Y PRODUCTOS DERIVADOS

El crecimiento en las exportaciones de madera de balsa se debe, a su uso en el aeromodelismo y en cierta medida, a que Europa y China han desarrollado proyectos de energía eólica, para los cuales requieren este producto para las astas de los molinos. En 2015, según la Asociación Europea de Energía Eólica, el 44% de su potencia eléctrica fue eólica, acaparada principalmente por Alemania, Francia Polonia y Reino Unido.

Es de conocimiento mundial que nuestro país, Ecuador goza de una de las mejores ubicaciones geográficas a nivel mundial, ya que en un territorio pequeño se puede encontrar al país con gran diversidad de flora y fauna de todo el mundo, la gran cantidad de especies únicas, la variedad hace que seamos fuente de vida natural, además la variedad de climas se debe a la Cordillera de los Andes, así como las corrientes del Océano Pacífico que recorren las costas ecuatorianas.

Es increíble que casi la mitad de todo el territorio ecuatoriano es vegetación, naturaleza, se estima que el país abriga alrededor de 5000 especies endémicas que hacen del Ecuador un país único.

Las exportaciones que Ecuador realiza, en gran parte también es hacia los países productores de madera balsa boya, y aunque suene contradictorio, estos países no cuentan con la capacidad de abastecer la demanda del mercado de su propio país en donde el uso de la madera balsa está más avanzado que en el Ecuador, en donde casi la totalidad de la producción es para exportar y la cantidad que es menos de 2% que queda a nivel nacional es usado para el tema de artesanías.

1.1.7.LA UNIÓN EUROPEA

La Unión Europea es una asociación política-económica conformada por 28 países de Europa, cuyo origen se remonta a los años subsiguientes a la Segunda Guerra Mundial y su objetivo principal, en ese entonces, fue promover la cooperación económica afín de incrementar la interdependencia económica y de disminuir las posibilidades de conflicto. Fue creada como Comunidad Económica Europea en 1953 hasta 1958 y conformada en ese entonces por Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos. Adicionalmente, la UE posee el Euro como única moneda y maneja un mercado único o “interior”, permitiendo el libre tráfico de gran parte de bienes, servicios, personas y capitales.

Desde su origen hasta la actualidad ha evolucionado convirtiéndose en una organización cuyos objetivos están relacionados a factores como: clima, medio ambiente, salud, seguridad, migración, entre otros. Uno de sus objetivos fundamentales es impulsar los derechos humanos, la dignidad humana, la libertad, la democracia y la justicia, no sólo en los países que conforman la UE, sino en todo el mundo.

En los últimos años, la Unión Europea se ha posicionado como un gran socio comercial de Ecuador, siendo uno de los mayores destinos de los productos ecuatorianos no petroleros.

1.1.8.SISTEMA DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS

El Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) es una iniciativa implementada por la Unión Europea en 1971 para incrementar las exportaciones en beneficio de los países en vías de desarrollo, teniendo en cuenta las necesidades de desarrollo, económicas, financieras y comerciales de los países beneficiados y así contribuir al alcance de un desarrollo sostenible, a la disminución los niveles de pobreza e incentivar la industrialización de estos países por medio del fortalecimiento de sus ingresos a través de las exportaciones, velando a su vez por los derechos de los trabajadores y los derechos humanos esenciales, así como la gobernanza (López Jurado, 2012).

El SPG se divide en los siguientes regímenes:

- Régimen SPG general: consiste en un trato preferencial básico, bajo el cual se exonera de aranceles a los productos no sensibles (aquellos que no afectan a los productores de la Unión Europea) o se otorga una reducción del ad Valorem y de los derechos específicos para los productos sensibles, sin embargo, para los derechos combinados o mixtos, sólo se aplica el beneficio al ad Valorem.
- Régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y gobernanza (SPG+): régimen que exonera los aranceles ad Valorem y derechos específicos, salvo el caso de los derechos combinados, sobre los productos cubiertos bajo dicho régimen siempre que el país beneficiado aplique y ratifique ciertos convenios internacionales sobre derechos humanos, medioambientales, gobernanza y laborales.
- Régimen especial a favor de países menos desarrollados: Para aquellos países que sufren de problemas de desarrollo se concede la exoneración sobre la totalidad de los aranceles de cualquier producto que se exporte, exceptuando armamento.

Ecuador se ha beneficiado por el régimen SPG general desde 1991, en ese entonces otorgado para incentivar la lucha antidroga y el sistema democrático del cual el país. El beneficio del régimen SPG permite a Ecuador ser más competitivo en cuanto a precios, ya que otros competidores, como Perú y Bolivia, cuentan también con estos beneficios, lo que permite abaratar los precios. En últimos años las exportaciones realizadas a la Unión Europea representan más del 29% del total de exportaciones no petroleras de Ecuador y, de esas importaciones, cerca del 72% ingresan a dicho bloque sin aranceles, mientras que la diferencia ingresa con aranceles reducidos, inferiores a los aplicados a otros países.

En abril de 2016 Peter Schwaiger, representante de la Unión Europea, manifestó que una prórroga sobre la extensión otorgada en 2014 del régimen SPG+ no era factible; sin embargo, mencionó también que el proceso de ratificación del acuerdo de ese mismo año avanzaba favorablemente y que no se tenía previsto tomar un camino diferente al de continuar con dicho acuerdo; Según mencionó el representante de la UE, Ecuador

además debe incluir en su legislación interna varios aspectos técnicos, como en temas de importaciones automotrices o medicamentos genéricos, que deben ser solucionados. Por todo lo expuesto anteriormente, la principal preocupación de Ecuador es que la ratificación del acuerdo no se concluya en 2016, debido a que perdería los beneficios arancelarios, paralelamente a la competitividad comercial en Europa.

1.1.9. ACUERDO COMERCIAL ECUADOR-UNIÓN EUROPEA

El Acuerdo Comercial otorga continuidad al trato preferencial que recibían las exportaciones de Ecuador en el mercado de la Unión Europea en el marco del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG+), y luego bajo el esquema de la Resolución de Acceso a Mercado. No obstante, el presente Acuerdo Comercial va más allá de dichas preferencias extendiéndose a un mayor número de productos bajo condiciones de acceso a mercados más favorables, y garantizando una mayor seguridad jurídica.

Además, el Acuerdo Comercial incorpora también otros temas tales como: el comercio en servicios, obstáculos técnicos al comercio, indicaciones geográficas, medidas sanitarias y fitosanitarias y desarrollo sostenible. Considerando que la Unión Europea se ha convertido en estos últimos años en el primer destino de las exportaciones no petroleras de Ecuador, el Acuerdo Comercial representa un avance significativo para ambos socios que fortalece el desarrollo integral de las relaciones bilaterales.

La segunda parte se centra en el contenido del Acuerdo Comercial, donde se resalta, capítulo por capítulo, los mayores beneficios para ambas partes. La importancia particular se otorga al tema de acceso al mercado y a las preferencias para los rubros de exportación fundamentales para Ecuador tales como banano, flores, camarones o cacao entre otros. La última presenta instrumentos, proyectos e instituciones facilitadoras de una exitosa implementación del Acuerdo Comercial.

Hasta el final de 2014, Ecuador estaba incluido en el SPG+. Estas preferencias se otorgan unilateralmente y de manera transitoria sin beneficiar a la totalidad de las exportaciones. En el caso de Ecuador, el país se benefició en el 85% de sus exportaciones.

El Acuerdo Comercial firmado brinda una guía para poder regirse sin ningún tipo de inconvenientes el comercio entre los países dentro del acuerdo, las oportunidades que este acuerdo genera son muy importantes para el desarrollo y crecimiento comercial entre los socios.

Entre los sectores que se destacan en el acuerdo se encuentran el sector forestal, maderas, productos no agrícolas para la confección, así mismo los productos industriales y de pesca ingresan totalmente libre de aranceles, impulsando el acceso a nuevos mercados para productos no tradicionales (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017)

Autoridades ecuatorianas, estiman que el acuerdo permitirá a Ecuador un crecimiento del PIB de 1,4% para 2017 y perciben un impacto optimista para la economía con el acuerdo comercial, que abre las puertas a un mercado de 513 millones de personas con los 28 socios del bloque (El Telégrafo, 2017). En este contexto, se indica a continuación en la tabla 3.2., tomada de Pro Ecuador, la descripción de los productos de exportación de artesanías para el mercado de Alemania y sus respectivas subpartidas (Garrido, 2017).

1.2. TEORÍAS DEL COMERCIO EXTERIOR.

El comercio internacional tiene su mayor exponente en David Ricardo, quien manifestaba que los países debían dedicarse a producir aquellos productos donde son más eficientes, de esa manera en el intercambio, el beneficio es mayor para ambas partes.

El teorema ricardiano del comercio internacional afirma que el país exportará aquel bien en el que la productividad del trabajo, en términos relativos al otro bien, sea mayor que la del otro país. Es decir, que las diferencias en las tecnologías (la cantidad de trabajo incorporado en el bien producido) entre países causan las diferencias en los precios relativos y por lo tanto son el determinante de la dirección del comercio. Está determinada exclusivamente por las condiciones de la oferta de producción, mientras que la demanda no juega un papel importante (Villareal, 1989).

La eficiencia, división del trabajo también analizados por los economistas clásicos en el siglo XVIII, tienen total vigencia en la actualidad cuando se pretende producir productos a costos más bajos dadas las condiciones del suelo, propicias para la siembra de balsa.

1.2.1. TEORÍA DE LA VENTAJA COMPARATIVA EN LA EXPORTACIÓN DE LA MADERA DE Balsa.

Esta teoría es una de las bases fundamentales del comercio internacional conocida como la ventaja comparativa, la cual sostiene una dinámica comercial a nivel mundial basada en la especialización y el intercambio de bienes entre todos los estados aun así estos no tengan una ventaja absoluta, con la condición de que el país con menor capacidad de producción pueda otorgar un grado de diferenciación a sus productos igualando sus costos relativos, ganando así un beneficio mutuo (Krugman & Obstfeld, 1995).

La ventaja comparativa es una capacidad de un país, persona, asociaciones o empresas para fabricar bienes de una manera más eficiente, es decir que utilizan determinados países pueden producir dichos bienes con un costo relativo más bajo (Sanchez, 2018)

Complementando la teoría de Haberler, determinó que no el factor trabajo no era una variable constante ni tampoco era la única con la cual podíamos establecer cuáles eran los países que debían elaborar ciertos productos y cuales no; la ventaja comparativa estaba basada en un costo de oportunidad. Lo que significa dejar de invertir en un determinado bien disponible e invertir en otro bien que representa menores costos de producción para el país o estado (Haberler, 1963).

1.2.2. TEORÍA DE LA LOCALIZACIÓN

Esta teoría menciona la manera en la que se encuentran distribuidos los recursos naturales dentro del territorio nacional y la limitación de cada uno de ellos, esto se debe al factor económico que varía de acuerdo con la región a la que pertenezcan esto enmarcada a la baja producción de bienes o servicios, que no permite su desarrollo. (Díaz Vázquez, 2003).

Partiendo de esta teoría, podemos determinar que el Ecuador, pese a su extensión pequeña de territorio, se encuentra ubicada en una zona geográfica en donde tiene a disposición variedad de recursos naturales sumamente importantes, un claro ejemplo es el petróleo y bosques, estos recursos deben de ser manejados acorde a los lineamientos pertinentes, en donde mencionan que estos recursos deben ser explotados de una manera correcta la cual garantice que los beneficios generados por estos recursos sean aprovechados por las generaciones futuras.

1.2.3. TEOREMA DE HECKSCHER-OHLIN-SAMUELSON

Permite explicarla de la siguiente manera “dadas funciones de producción idénticas, pero diferente dotación de factores entre países, un país tenderá a exportar el bien que es relativamente intensivo (respecto del otro bien) en el uso del factor del que dicho país dispone con abundancia relativa (respecto del otro país)” (Fernández Díaz, 1971)

En nuestro país los recursos son abundantes como la madera de balsa boya, por ende, la internacionalización de los productos en abundancia según los autores aplicaría, especialmente en los países subdesarrollados en donde sus exportaciones se basan principalmente en la comercialización internacional de materia prima.

Sin embargo, ha existido una cierta despreocupación por parte de los gobiernos en el adecuado proceso de tala de los sectores madereros o no se ha puesto el interés necesario para su desarrollo, por lo que lo que podría significar y representar un importante aporte al PIB del país, más bien se ha venido trabajando al margen estatal, es decir, la actividad maderera todo un siempre se ha realizado beneficiando a unos pocos y en su mayoría a empresas extranjeras, cuando se podría sacar provecho para todo el país de sus propios recursos naturales.

1.3. EXPORTACIÓN MADERA DE BALSA

El comercio del país se lo analiza en base a exportaciones petroleras y no petroleras debido a que el petróleo es el producto en la que se basa la economía ecuatoriana, de aquí su división, para esta investigación se define el estudio de uno de los sectores

específicos de los productos ecuatorianos, este es el sector forestal en donde entran las exportaciones de madera balsa.

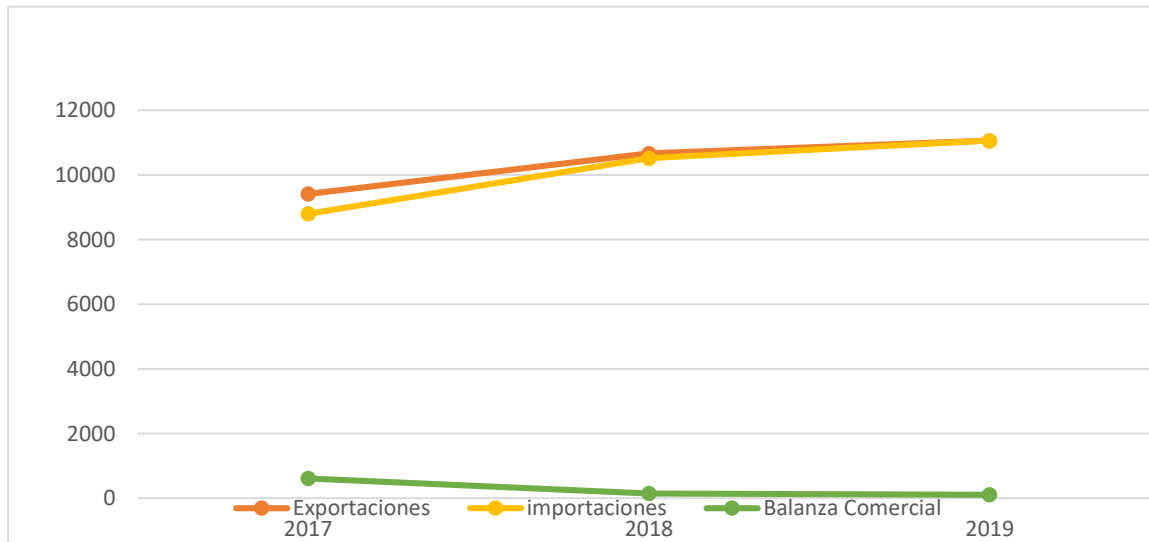


Figura 2. Balanza Comercial Ecuador (Millones USD)

Fuente: Banco Central del Ecuador, BCE 2019

Elaboración propia

El sector Forestal y productos elaborados se muestra rentable debido a que las tasas de variación que presenta son en su mayoría positivas, la tasa de variación del año 2017 es 27.64%, para el año 2018 esta es de 28.07%, las tasas de variación negativas que aparecen son las del año 2019 que es de -23.05% debido a que el monto de exportaciones descendió de 70 millones USD en el año anterior a 54 millones USD.

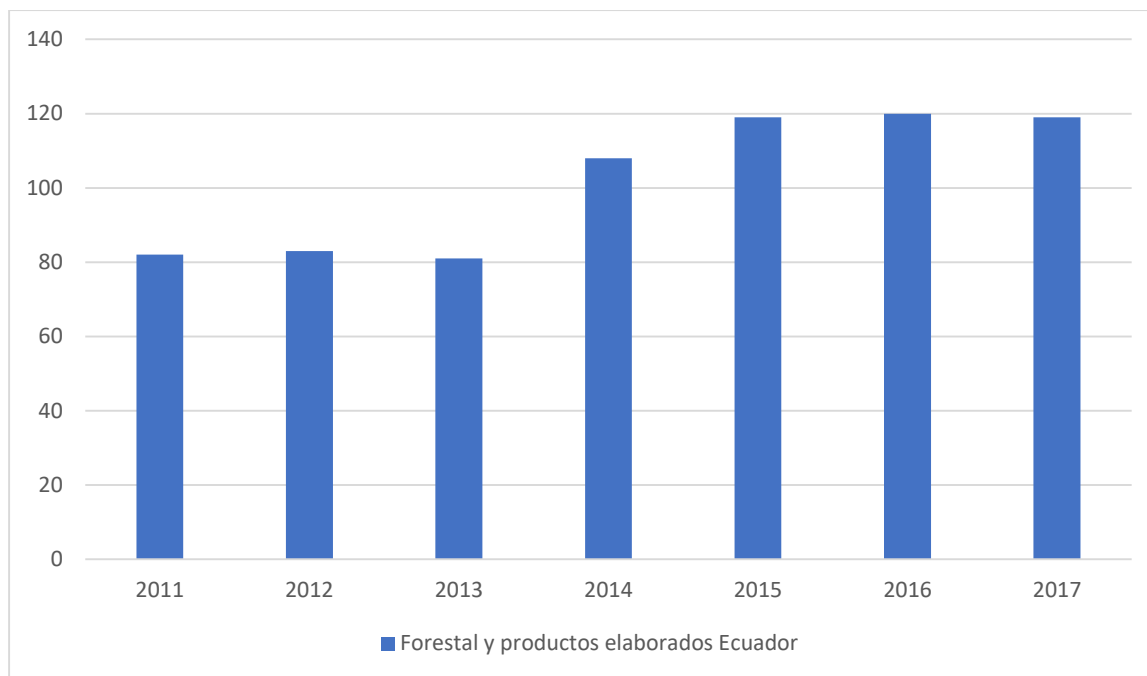


Figura 3. Evolución de las exportaciones del sector Forestal y Productos Elaborados (Millones USD)

Fuente: Boletín estadístico del Banco Central del Ecuador BCE.

Elaboración propia

La balsa es una especie endémica de Ecuador, sin embargo, actualmente la madera proviene en su mayoría de plantaciones y no del bosque nativo.

1.3.1 CARACTERÍSTICAS DE LA MADERA Balsa BOYA

El crecimiento de este árbol toma normalmente entre 4 y 6 años, es uno de los más rápidos del mundo en crecer, lo cual facilita su cultivo. Esta especie es utilizada en la construcción de molinos de viento, yates, tablas de surf, etc.; ya que es un producto especialmente ligero y fuerte; su costo es relativamente bajo comparado con otros materiales para núcleo que son menos respetuosos con el medio ambiente. La forma, suavidad y color son la clave para que se elija la balsa ecuatoriana. La madera de balsa se caracteriza por ser: Liviana, resistente, aislante (térmico y acústico), de rápido crecimiento.

La estacionalidad de este tipo de madera es de 7 meses de producción desde el mes de mayo hasta el mes de noviembre, existen diferentes variedades como son la madera de

balsa boya en bloques encolados, paneles rígidos, paneles flexibles, láminas, palitos, aeromodelismo, tableros contrachapados de balsa

Entre los cinco principales destinos de exportación se encuentran liderando los países de Asia como China y la India, en el continente americano, Estados Unidos, Brasil, y en el europeo Alemania y Dinamarca en donde es usado en la industria de la energía eólica 60% (aspas); yates y embarcaciones; aeromodelismo; marquetería; pesca (anzuelos); aislantes acústicos; deportes marinos. La certificación sugerida para la exportación de este tipo de madera es *Forest Stewardship Council (FSC) Certification*.

En la nomenclatura, la madera de balsa boya se designa bajo la subpartida 4407220000 con la descripción de Maderas aserradas o desbastadas longitudinalmente de tropicales virolas, imbuía y balsa.

Para la nomenclatura arancelaria que la Organización Mundial de Aduana, con esta nomenclatura se guardar similitud entre las partidas del país de origen y el país de destino 4407.22.00.00 *Imbauia and Balsa Wood, sawn lenghtwise thinck > 6mm*.

1.4. MERCADO ALEMÁN

La República Federal de Alemania es la segunda economía más fuerte y el país con mayor población en el continente europeo después de Rusia. Limita con varios países: por el norte con Dinamarca (además del mar Báltico y el mar del Norte), Suiza y Austria por el sur, Polonia y República Checa por el este, y Bélgica, Luxemburgo, Francia y Países Bajos al oeste. Entre las principales ciudades se encuentran Berlín (3'438,000 hab.), Hamburgo (1'786,000 hab.), Múnich (1'349,000 hab.) y Colonia (1'001,000 hab.) (Gavilanez & Mata, 2016)

Alemania es la cuarta economía a nivel mundial, las industrias o productos con potencial para el futuro son: Frutas y verduras, pescados y mariscos, madera, productos saludables u orgánicos, Flores, entre otros. El mercado alemán muestra una fuerte tendencia hacia lo saludable, tienen un alto interés en los alimentos sanos y balanceados, normalmente enfocado hacia lo vegetariano. Los alemanes prefieren los productos listos para consumir

o los alimentos exóticos. Normalmente, tienen una alta consideración al precio y conciencia ambiental, mensualmente un hogar alemán gasta aproximadamente de 300 a 325 euros en comida y más del 16% se gasta en la compra de vegetales, panes y carnes. Sin embargo, si el producto es beneficioso para su salud, lo adquieren.

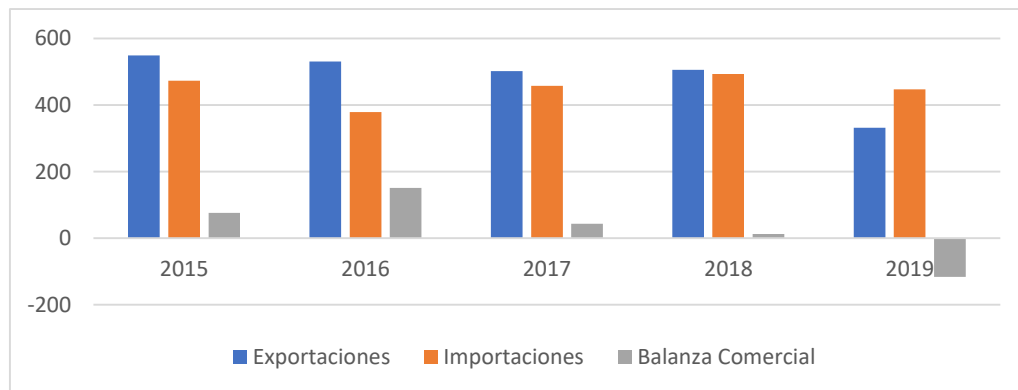


Figura 4. Balanza Comercial No Petrolera (Millones USD)

Fuente: Banco Central del Ecuador, BCE; MINTUR; Trademap; World Factbook.
Elaboración propia

En el presente grafico se puede observar que la tasa de crecimiento poblacional anual (2019 est.) -0,19%, la tasa de Desempleo para el año 2017 oscilaba entre 3.8%, el PIB alemán para el mismo año en billones de dólares americanos fue de 3.701, mientras que el PIB per cápita PPA \$50,800, esto representaba un crecimiento del PIB del 2.5%, con una inflación anual del 1.7%.

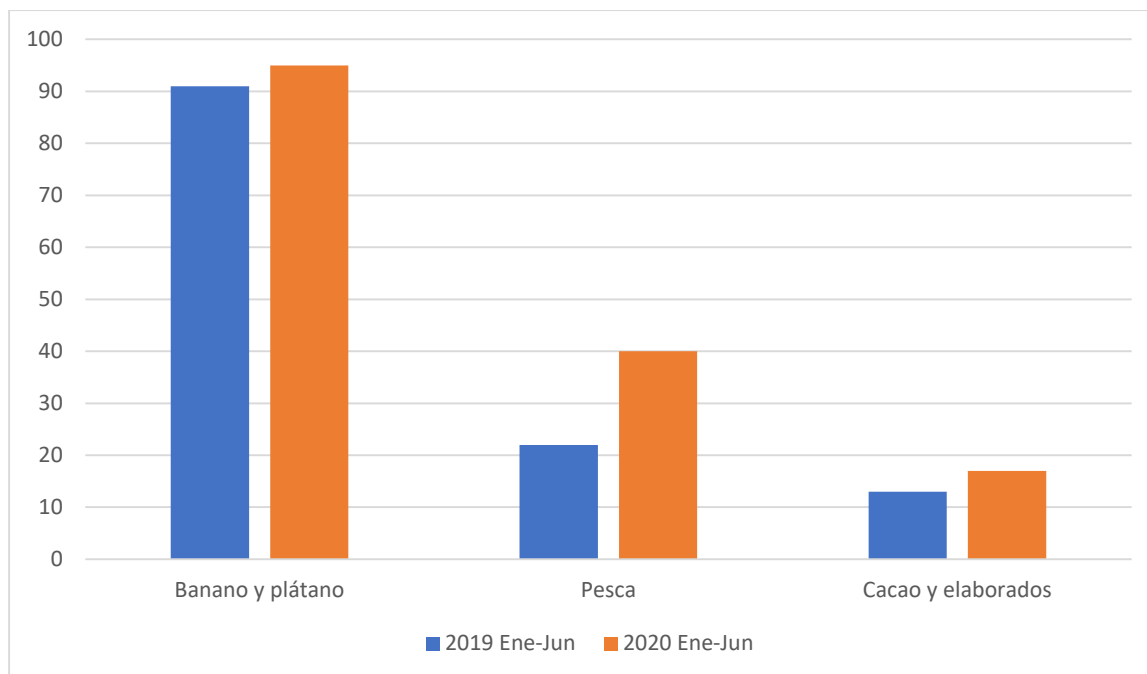


Figura 5. Principales sectores exportados Ecuador-Alemania (Millones USD)
Fuente: Banco Central del Ecuador, BCE; MINTUR; Trademap; World Factbook.
Elaboración propia.

A nivel de productos importados por Alemania se tiene una gran participación de los grupos de productos, como materias primas, reino vegetal, productos alimenticios, bienes de consumo e intermedios, donde los productos de madera ocupan el sexto puesto alcanzando un valor de \$12,150.71. Esto representa el 2.19% de los productos que ingresan al país.

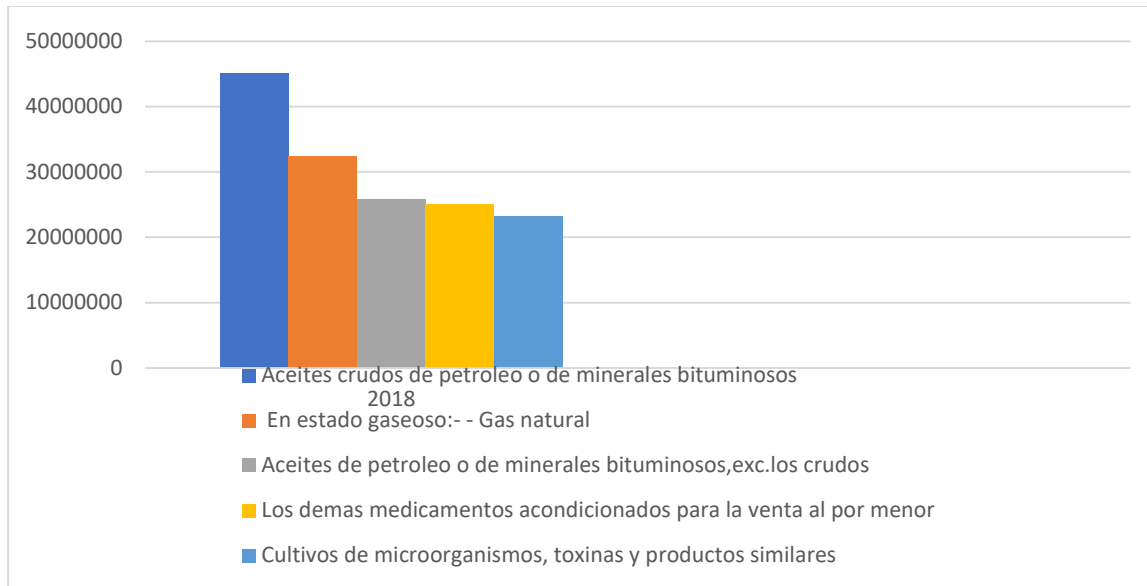


Figura 6. Principales cinco importaciones de productos a nivel de 6 dígitos del SA 2018 (Millones USD)

Fuente: World Bank (2020)

Elaboración propia.

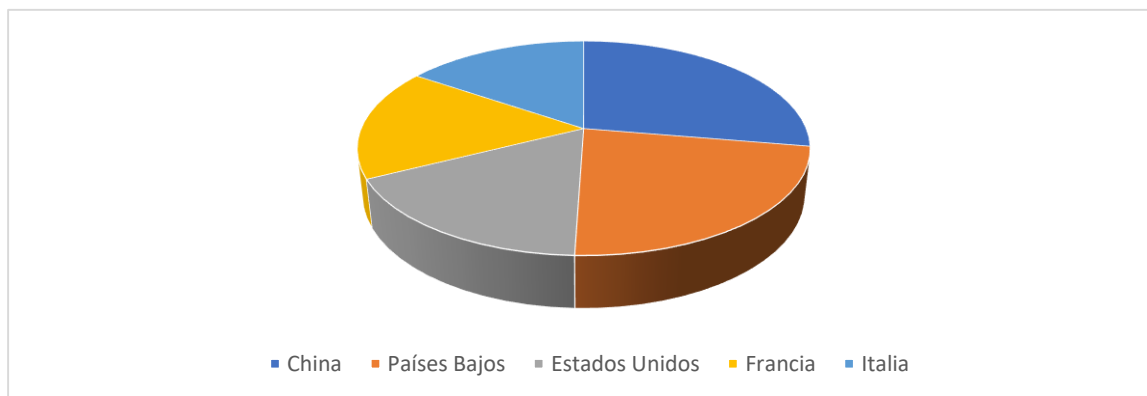


Figura 7. Principales Países proveedores Alemania 2018

Fuente: World Bank (2020)

Elaboración propia.

Respecto a las importaciones, se observa como las tres partidas más relevantes coinciden con las más exportadas. Una posible explicación consiste en asumir que la oferta que genera la industria del automóvil y maquinaria no logra copar la demanda interna del país, ya que gran parte de la producción industrial alemana se destaca por su manufactura de alta calidad, situándose en el rango alto de precios. Esto provoca un flujo

de importaciones tratando de buscar productos en otro rango de precios que logren ajustarse en mayor medida a la demanda interna del país. También se puede considerar la importación de componentes para su producción industrial.



Figura 8. Comercio regional Alemania-América Latina 2019 (Miles USD)

Fuente: Banco Central del Ecuador, BCE; MINTUR; Trademap; World Factbook.

Elaboración propia.

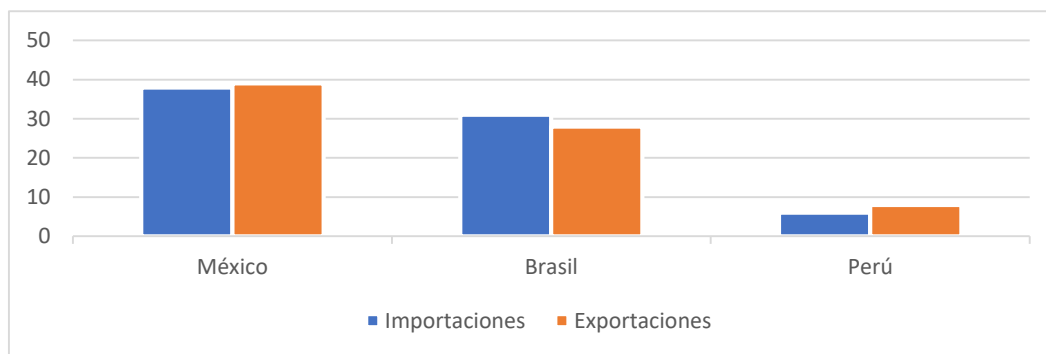


Figura 9 Países Comercio regional Alemania-América Latina 2019

Fuente: Banco Central del Ecuador, BCE; MINTUR; Trademap; World Factbook.

Elaboración propia

CAPÍTULO II MARCO METODOLÓGICO

2.1. ENFOQUE METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN

Esta investigación es de tipo mixta, tomará un enfoque cuantitativo y cualitativo. Se trata de una investigación cuantitativa ya que se cuantificará la relación entre las variables independiente y dependiente, mediante un análisis del comportamiento de las exportaciones hacia Alemania de madera de balsa durante los últimos años y el impacto que ha generado en la balanza comercial del país y el PIB del Ecuador.

Es de tipo cuantitativa debido a que se analizarán las variables en el tiempo actual a través de indicadores económicos como el PIB, balanza comercial, rentabilidad, entre otros que permitirán conocer la relación de las variables.

Por su parte también se trata de una investigación cualitativa ya que se analizará la situación en la que viven los que se dedican a la silvicultura en los distintos lugares del Ecuador, el empleo que genera la producción, comercialización y las exportaciones de madera balsa boya, así como las leyes que rigen sobre una correcta y sustentable tala de árboles de este tipo de cultivos.

2.2. DETERMINACIÓN DEL ALCANCE O NIVEL DE INVESTIGACIÓN

La presente investigación se realizó un análisis, mediante datos cuantitativos, del comportamiento de las exportaciones hacia el mercado de la Unión Europea al país de Alemania, de balsa en Ecuador para el periodo de la última década, los cuales fueron basado en la información estadística proporcionada por las fuentes oficiales gubernamentales sobre el sector al que pertenece la madera de balsa, forestal.

Se ha definido que la investigación es explicativa, ya que vamos a enfocar a determinar las ventajas de comercializar la madera de balsa en el mercado alemán y el impacto

positivo en la balanza comercial y en los rubros para la economía del país. (Hernández Sampieri, Fernandez Collado , & Baptista Lucio, 2014).

2.3. POBLACIÓN, UNIDADES DE ESTUDIO Y MUESTRA

2.3.1 UNIDADES DE ESTUDIO

La investigación se desarrollará a través de un análisis *in-situ* ya que se busca describir y entender los efectos que ha tenido la exportación de madera balsa boya durante la última década en la economía del Ecuador, el impacto que ha generado en el PIB y en lo que representa en la balanza comercial del país a lo largo de los últimos cinco años además de que se corrobora con la información proporcionada por la investigación documenta existente.

Para el análisis de las unidades de estudio recurrimos a lo que menciona uno de los padres de la investigación científica el cual detalla que “el interés se centra en los participantes, objetos, sucesos o colectividades de estudio que permiten obtener información, lo cual depende del planteamiento y los alcances de la investigación” (Sampieri, 2014, pág. 172).

En cuanto al objeto de estudio es la madera de balsa boya bajo la partida arancelaria 4407.22.00.00 Virola, Imbauia y Balsa.

Las unidades de observación son aquellas en donde se va a recopilar la información sobre las variables de estudio o categorías de analisis” (Urbano, 2014).

2.3.2. POBLACIÓN

Es necesario recordar lo que menciona uno de los más importantes autores sobre metodología de la investigación sobre la población “conjunto de unidades o ítems que comparten algunas notas o peculiaridades que se desean estudiar” (Hernández, 2001).

Para determinar la población se basa en el mercado al que se apunta para estudio o al que se va a enfocar el plan de exportación por medio de la presente investigación, tras el

análisis de la información de las variables comparativas de los principales países importadores de madera balsa boya ecuatoriana y los exportadores.

Para segmentar el mercado al que se va a dirigir se basará en las características como el país o destino, actividad económica de la empresa, usabilidad de la madera balsa boya, así como los factores del objeto de estudio, madera de balsa boya, por los cuales la requieren en este mercado internacional tales como el aeromodelismo, la construcción, la estética, decoración, entre otras.

Uno de los cinco principales países con mayor exportación de madera balsa boya de Ecuador es Alemania, país de la Unión Europea que más hace uso de las bondades de la madera balsa para la producción de energía eólica en su país.

La población que será objeto de estudio son las empresas productoras y exportadoras de madera balsa boya del Ecuador, provincias en donde se concentra el cultivo y tala de los bosques de balsa ubicados en las provincias de Los Ríos, Pichincha, Guayas y El Oro.

2.3.3 MUESTRA

La presente investigación basará su muestra bajo el concepto en donde se determina que “la muestra es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse y delimitarse de antemano con precisión, además de que debe ser representativo de la población” (Sampieri, 2014).

Debido a que nuestra población es finita, según la información proporcionada por el Banco Central del Ecuador hasta el año 2018 las empresas que tienen una participación representativa en la exportación de madera balsa boya, son:

Tabla 2. Empresas Representativas Exportadoras de madera Balsa Boya Ecuador

N°	NOMBRE EMPRESA	% PARTICIPACION OFERTA EXPORTABLE	INICIO ACTIVIDADES (AÑO)	ESTADO
	BALSAWORLD Balsa			
1	INDUSTRIALIZADA S. A	75%	2012	PASIVO
2	BALSEBOT CIA. LTDA	11%	1989	ACTIVO
	BALSERA SUDAMERICANA			
3	BALSASUD S. A	2%	1999	ACTIVO
	COBALSA-CIA. INDUSTRIAL DE			
4	BALSA S. A	1%	1974	ACTIVO
5	BALSAFLEX	1%	2007	ACTIVO
	DIAB ECUADOR S.A.			
6	DIVINYCELL	1%	1995	ACTIVO
	EGUIGUREN SAMANIEGO			
7	DARIO ALEJANDRO	1%	2002	ACTIVO
	ELAB. BALSERA GERMANO			
8	ECUAT. C.A. EBAGEC	1%	1976	PASIVO
9	EXPOBAL S.A.	1%	2007	ACTIVO
10	EXPORTAMADERAS S.A.	1%	2007	ACTIVO
	FAB. ELABOR. DE MADERA			
11	FADELMA CIA. LTDA	1%	1973	ACTIVO
12	GISELLE BAQUERO GONZALEZ	1%	2003	ACTIVO
13	GUEVARA SANTOS JORGE	1%	1995	ACTIVO
	INDUMAD, INDUSTRIA			
14	MADERERA S. A	1%	1983	ACTIVO
15	INMAIA S. A	1%	2000	ACTIVO
	LIBALSA LAMINAS			
16	INDUSTRIALES DE Balsa C.	Menor a 0%	1978	PASIVO
17	LUMBERIND S.A.	Menor a 0%	1996	ACTIVO

Fuente: Banco Central del Ecuador 2018
Elaboración propia

Si bien es cierto algunas de las empresas se encuentran en estado pasivo frente al Servicio de Rentas Internas SRI, cuentan con la experiencia e información para contestar las preguntas de la encuesta que se les aplicará, es por este motivo que no se descarta las empresas en estado pasivo, la información que pueden proporcionar es valiosa para la investigación.

2.4 MÉTODOS EMPÍRICOS Y TÉCNICAS EMPLEADAS PARA LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

Es necesario en toda investigación científica poder determinar cuáles son los métodos y técnicas que se aplicarán para el desarrollo de la misma, la cual permita la apropiada recopilación, tabulación y análisis de la información obtenida, de igual manera se debe de determinar cuáles son los instrumentos de investigación que permitan garantizar la validez y confiabilidad.

2.4.1. MÉTODOS

2.4.1.1 MÉTODO DESCRIPTIVO

La presente investigación es de tipo descriptiva, ya que se pretende determinar el comportamiento de las exportaciones de madera de balsa boya en el Ecuador y su desarrollo comercial a nivel mundial, además de explicar el impacto que ha generado en la población ecuatoriana tanto económica como socialmente. (Hernández Sampieri, Fernandez Collado , & Baptista Lucio, 2014).

Esta investigación será no experimental porque no se tiene una manipulación sobre las variables ni se determina su interacción con cierta intencionalidad, de hecho, simplemente se observa los fenómenos tal como se dan al referirnos al análisis de estadísticas elaboradas por instituciones tanto nacionales como internacionales oficiales, artículos de revistas científicas, trabajos de investigación relacionados con el tema de las exportaciones de madera de balsa y análisis de mercados de Alemania a tratar y demás

fuentes secundarias que validen y garanticen la veracidad de los datos para su posterior análisis.

2.4.2 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS E INFORMACIÓN

A través de las técnicas de campo se recopila información desde las entrevistas y mediante la investigación documental se recolectará información primaria, permitiendo tomar contacto directo con el objeto en estudio, por lo que se ha de utilizar la observación, entrevista y cuestionario (López & Fachelli, 2015). En la presente investigación se utilizará la entrevista a varios actores que poseen un conocimiento relevante del sector maderero, que cuenten con experiencia en el tema y permitan conocer aspectos referentes al problema de estudio.

Las herramientas de investigación son tanto de tipo primarias como secundarias. Se recurrirá a entrevistar a expertos en exportaciones del sector público, especialista del sector maderero de la subsecretaría de exportaciones del Ecuador, responsables en brindar su punto de vista acerca del tema de investigación; en el caso de las herramientas secundarias se necesitará obtener datos por medio de las estadísticas de comercio exterior del Banco Central del Ecuador y estudios previos realizados sobre la madera de balsa boya.

En este contexto se plantean las fuentes primarias, con fuentes secundarias o mixtas. En este argumento se parte de un enfoque mixto. Por lo tanto, durante la fase documental, las principales fuentes para la recopilación de información son: documentos oficiales, gubernamentales, revistas, boletines, e investigaciones existentes sobre las exportaciones del sector maderero, principalmente se analizarán las variables en el tiempo actual a través de indicadores económicos que permitirán conocer la relación de las variables. Así mismo se determinarán con este análisis partiendo de datos presentados por las instituciones como:

- Ministerio del Ambiente (MAE)
- Organización Mundial del Comercio

- Banco Central del Ecuador
- Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones
- International Trade Center.

Además, se obtendrá la información que se encuentra disponible en (World Integrated Trade Solution, 2020). De donde se colocan los datos que se necesita extraer por sector para posteriormente realizar el análisis de los datos obtenidos, además se considerará datos del Banco Central de Ecuador.

Para el análisis de los datos obtenidos mediante la aplicación de la herramienta de la encuesta, serán tabulados y analizados mediante el uso de Microsoft Excel.

2.4.2.1. ENTREVISTA

La entrevista es la técnica de investigación que se utilizará para realizar esta investigación.

La entrevista cualitativa permite la recopilación de información detallada en vista de que la persona que informa comparte oralmente con el investigador aquello concerniente a un tema específico o evento acaecido en su vida, como lo dicen Fontana y Frey (2005). La misma continúa practicándose mano a mano con el método de la observación participante, aunque también esto es asumido por científicos cuantitativos a quienes les preocupan el rigor de la medición en investigaciones de grandes extensiones.

2.4.2.2. ENCUESTA

Según el autor García, una encuesta es una investigación realizada sobre una muestra de sujetos representativa de un colectivo más amplio, que se lleva a cabo en el contexto de la vida cotidiana, utilizando procedimientos estandarizados de interrogación, con el fin de obtener mediciones cuantitativas de una gran variedad de características objetivas y subjetivas de la población. (García, 1993)

La medición mediante encuesta puede ser efectuada, y de hecho es el procedimiento más frecuente, de modo esporádico y coyuntural con el fin de tantear la opinión pública en relación con algún tema de interés. (Chiner, 2011)

La encuesta será aplicada a los exportadores de madera de balsa boya del país determinada en la muestra, esta encuesta será aplicada vía correo electrónica y por llamada telefónica a los representantes de las empresas detalladas.

2.4.3. METODOLOGÍA PLAN DE EXPORTACIÓN.

El plan de exportación es una herramienta adecuada para asegurar el equilibrio entre los requisitos relacionados con las diversas oportunidades que existen en los mercados internacionales, con las características primordiales del producto o servicio que la empresa desea ofrecer (León, 2017).

Este plan se enmarca en las siguientes preguntas:

- ¿Cómo seleccionar los mercados con mayor potencial para sus productos?
- ¿Cuál es la forma de entrada más adecuada?
- ¿Qué acciones deberán llevarse a cabo en sus políticas de marketing?
- ¿Cuáles son los recursos necesarios para llevar a cabo el proceso?

Como fases generales para el plan de exportación se lo ha dividido en las siguientes fases:

- Fase 1: Análisis del potencial exportador
 - Análisis de la empresa
 - Expectativas del exportador
 - Misión
 - Visión
 - Organización administrativa
 - Objetivos de la organización
 - Organigrama estructural

- Fase 2: Preselección de mercados y análisis del producto en el mercado objetivo
 - Producto ofertado por la exportadora
 - Proceso del producto exportable
 - Análisis de mercado
 - Análisis de las exportaciones de madera balsa
 - Trámites de exportación
 - Documentos y permisos para exportar madera balsa
 - Contrato de seguro
 - Contrato de transporte
- Fase 3: Plan de acción
 - Precio y matriz de exportación
 - Canal de distribución
 - Promoción y publicidad
 - Forma de ventas
 - Métodos de pago
 - Análisis FODA del producto
 - Ciclo de vida del producto
 - Potenciales clientes

2.4.5. ANÁLISIS Y TABULACIÓN DE DATOS

La encuesta fue aplicada a las 17 empresas exportadoras de madera balsa boyá en el Ecuador con un porcentaje de representación registradas en las estadísticas del BCE. Se tabuló los datos y se realizó los gráficos para su interpretación con Excel.

Pregunta 1.

¿Cuánto tiempo lleva exportando madera de balsa boyá para su actividad económica?

Tabla 3. Análisis de datos pregunta 1.

Opciones	Cantidad	Porcentaje
----------	----------	------------

Entre 5 a 10 años	7	41%
Más de 10 años	10	59%

Elaboración propia.

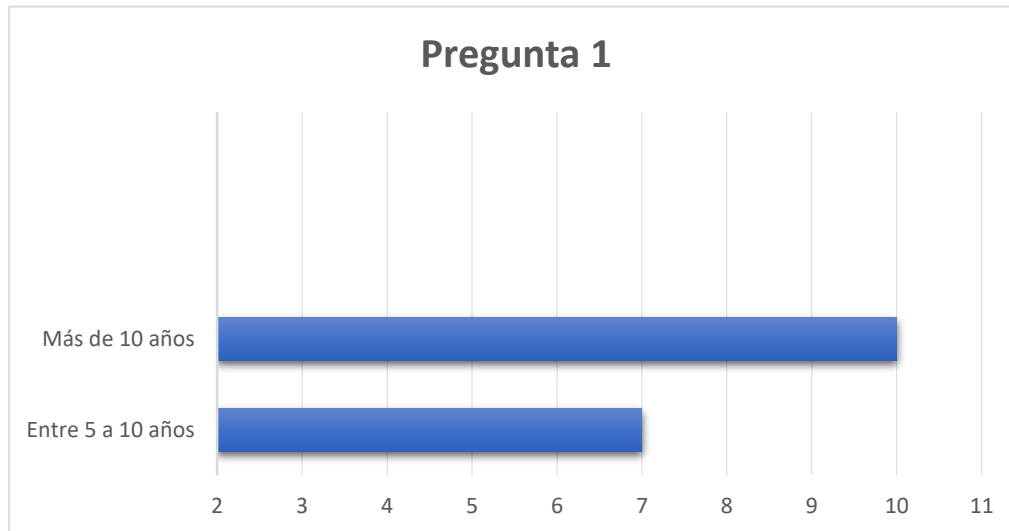


Ilustración 1. Representación gráfica resultados pregunta 1.
Elaboración propia.

Se evidencia que la mayoría de empresas exportadoras llevan en el mercado de las exportaciones de madera balsa boya más de 10 años, seguidas por un segmento importante con un porcentaje de 41% de empresas que llevan entre 5 a 10 años y son pocas las empresas que están entrando en el mercado con una trayectoria menor a 5 años en la comercialización internacional de madera balsa.

Pregunta 2.

¿Qué variedad de madera de balsa boya exporta con mayor frecuencia?

Tabla 4. Análisis de datos pregunta 2.

Opciones	Cantidad	Porcentaje
bloques encolados	12	71%

paneles rígidos	1	6%
paneles flexibles	2	12%
láminas, palitos	1	6%
tableros contrachapados de balsa	1	6%

Elaboración propia.

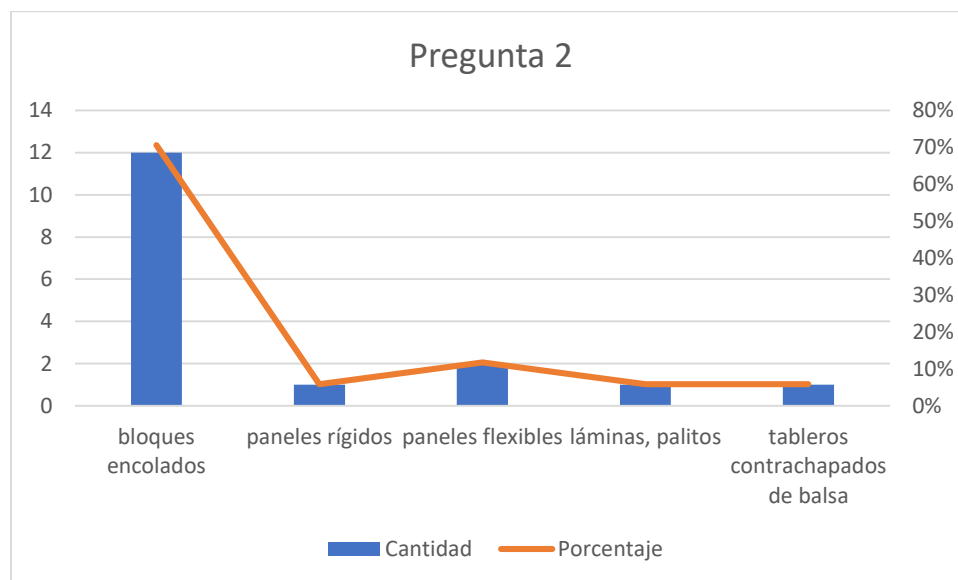


Ilustración 2. Representación gráfica resultados pregunta 2.

Elaboración propia.

Las empresas exportan en mayor proporción la madera balsa en bloques encolados, representando un 71% del mercado, seguida por los paneles flexibles con un 12%, tableros contrachapados, los paneles rígidos y laminas o palitos de madera balsa ocupan el tercer lugar entre los tres con una cuota del 6%.

Pregunta 3.

¿Cuál es la frecuencia de exportación de madera de balsa boya?

Tabla 5. Análisis de datos pregunta 3.

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Mensual	10	59%
Trimestral	5	29%
Anual	2	12%

Elaboración propia.

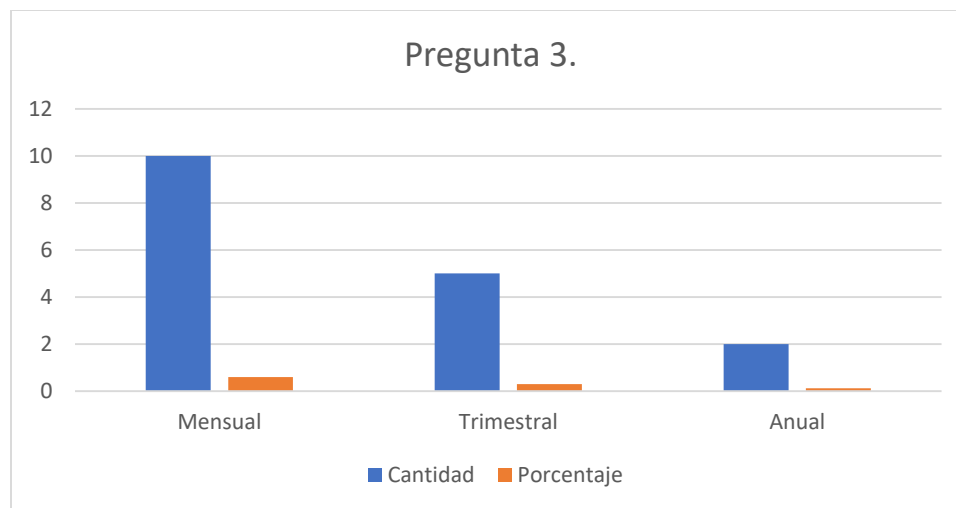


Ilustración 3. Representación gráfica resultados pregunta 3.

Elaboración propia.

Más de la mitad de las empresas han logrado realizar exportaciones mensuales de madera balsa boya en los últimos años, se habla de un 59%, seguido por el 29% de las empresas que realizan la exportación con una frecuencia cada tres meses y un 12% las empresas que apenas lo hacen anual.

Pregunta 4.

¿Cuáles son los países a donde exporta?

Tabla 6. Análisis de datos pregunta 4.

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Estados Unidos	7	41%
China	5	29%

Alemania	2	12%
Dinamarca	1	6%
India	1	6%
Brasil	1	6%

Elaboración propia.

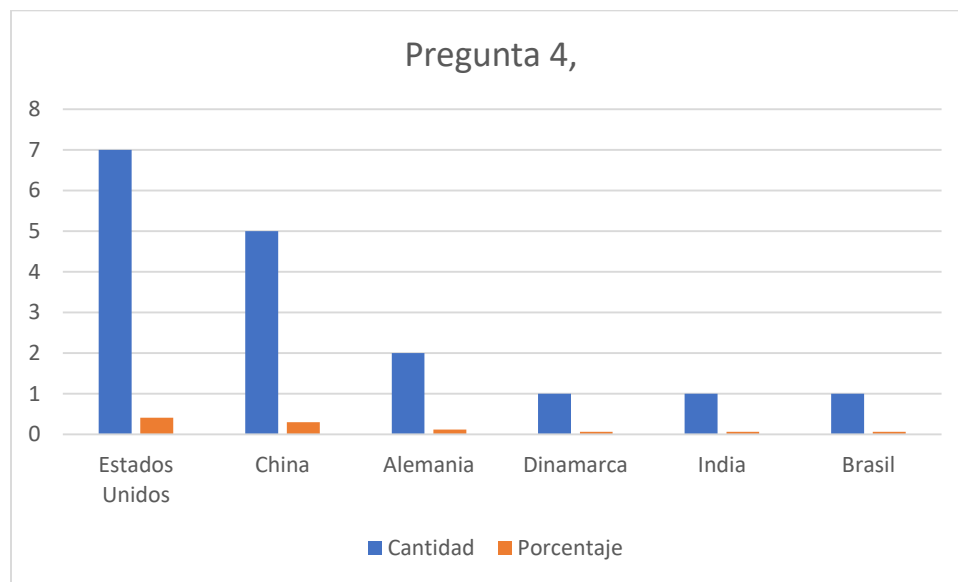


Ilustración 4. Representación gráfica resultados pregunta 4.

Elaboración propia.

Estados Unidos y China son los países que acaparan la oferta de las empresas encuestadas, con una representación de 41% y 29% respectivamente, seguidas por las empresas que satisfacen al mercado alemán con un 12% y finalmente en la misma proporción de destino de las exportaciones de estas empresas con un 6% se encuentran los países de Dinamarca, Brasil y la India.

Pregunta 5.

¿Cuáles son los factores de compra que tienen los consumidores de balsa boya?

Tabla 7. Análisis de datos pregunta 5.

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Precio	4	24%

Calidad	8	47%
Durabilidad	2	12%
Disponibilidad	3	18%

Elaboración propia.

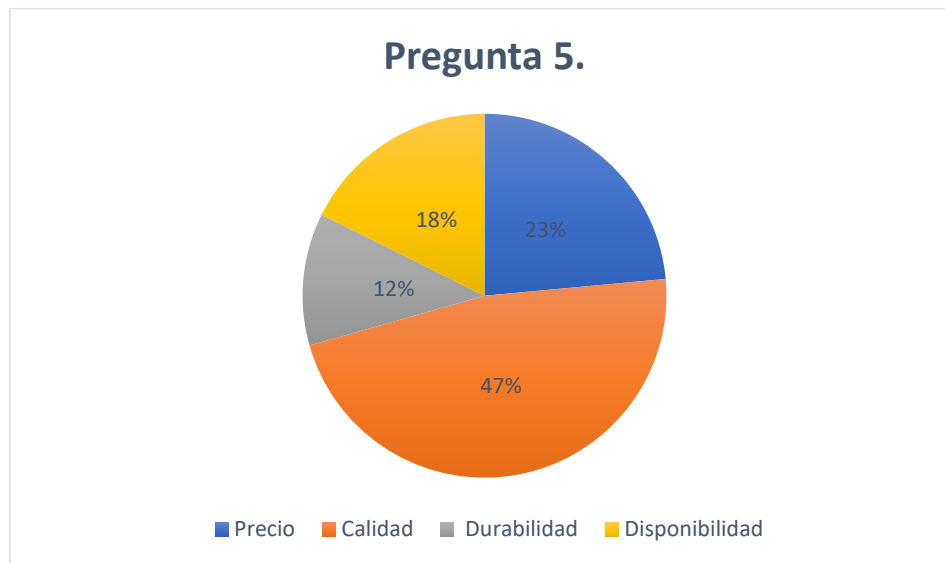


Ilustración 5. Representación gráfica resultados pregunta 5.

Elaboración propia.

Los clientes de las empresas exportadoras se inclinan más por la calidad de la madera ofertada representando un 47% de las preferencias del consumidor, seguido por un 23% de los clientes que se dejan llevar por el precio, en relación tenemos no con mucha diferencia la preferencia sobre la disponibilidad u oferta que tienen las empresas con un 18%, luego se encuentra la durabilidad del producto con un 12%.

Pregunta 6.

¿Cuántos metros cúbicos de madera de balsa boya exporta aproximadamente al año?

Tabla 8. Análisis de datos pregunta 6.

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Menos de 250 m ³	7	41%
Entre 205 y 500 m ³	6	35%
Más de 500 m ³	4	24%

Elaboración propia.

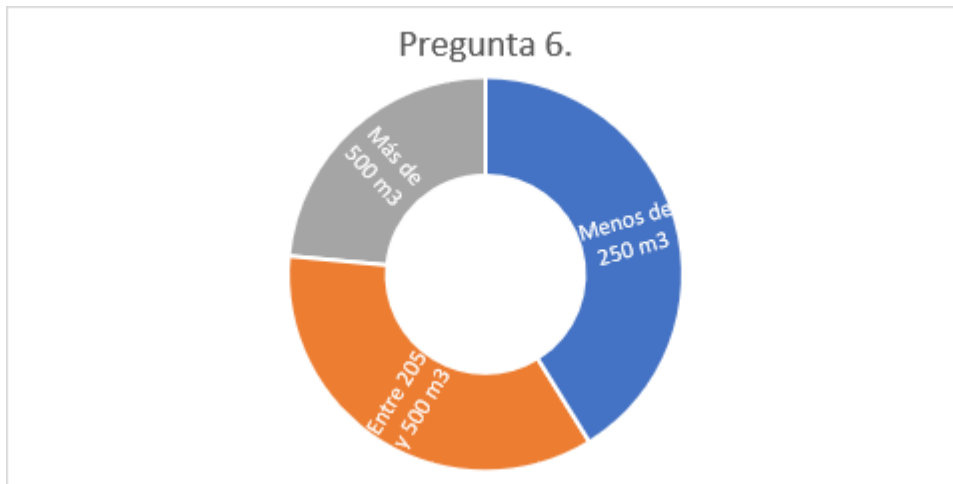


Ilustración 6. Representación gráfica resultados pregunta 6.

Elaboración propia.

En cuanto a la producción exportable de las empresas encuestadas se determinó que existe una estrecha diferencia entre la cantidad de madera exportada, predomina las empresas que en un año han podido alcanzar menos de 250 metros cúbicos en total de sus exportaciones, seguidas por aquellas que han tenido mayor captación de mercado ubicándolos con niveles de exportación entre los 250 y 500 metros cúbicos de madera exportada, finalmente el objetivo de todas las empresas es alcanzar más de 500 metros cúbicos anuales en exportación de madera balsa, lo que actualmente tiene un 24% de representatividad.

Pregunta 7.

¿Qué obstáculo dentro del proceso de exportación ha sido más significativo y provoca que tenga problemas para incrementar sus exportaciones?

Tabla 9. Análisis de datos pregunta 7.

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Desconfianza del cliente	3	18%
Tiempo de entrega	2	12%
Costos Logísticos	5	29%
Tarifas arancelarias	1	6%
Certificaciones	6	35%

Elaboración propia.

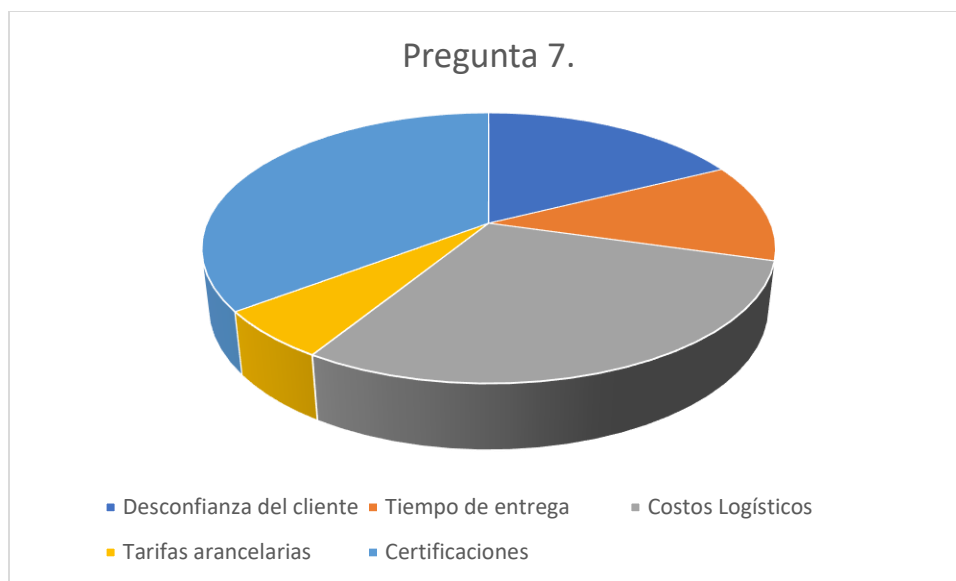


Ilustración 7. Representación gráfica resultados pregunta 7.

Elaboración propia.

Entre las barreras principales encontramos que las empresas no pueden acceder a certificaciones para poder ampliar sus oportunidades de exportación este factor representa el 35%, seguido por los costos logísticos que se debe incurrir e inflan el precio

dependiendo la temporada, significando un 29%, con el 18% tenemos a las empresas que sienten desconfianza en el cliente internacional, los tiempos y demoras en la entrega de la mercancía ocupa el 12%, dejando finalmente con un 6% a las barreras arancelarias como factor para obstaculizar las exportaciones de balsa.

Pregunta 8.

¿Estaría dispuesto a realizar asociaciones estratégicas con más exportadores de madera balsa boya para tener mayor capacidad productiva?

Tabla 10. Análisis de datos pregunta 8.

Opciones	Cantidad	Porcentaje
<input type="radio"/> Si	12	71%
<input type="radio"/> No	5	29%

Elaboración propia.

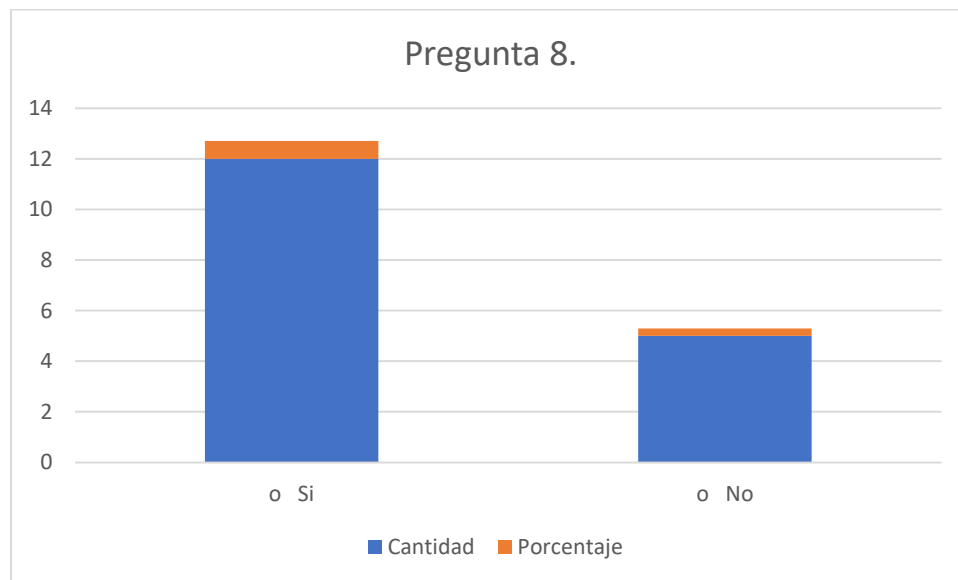


Ilustración 8. Representación gráfica resultados pregunta 8.

Elaboración propia.

En esta pregunta se puede identificar que el tema de asociatividad es un punto favorable para más de la mitad de los encuestados, un 71% opina que les gustaría asociarse para

tener mayores beneficios como cumplir las demandas del mercado y generar mayor rentabilidad, mientras que aun un 29% siente que no es viable todavía pensar en alisarse estratégicamente con empresas con el mismo giro de negocio.

Pregunta 9.

¿Considera que con el Acuerdo Multipartes firmado con la Unión Europea y Ecuador beneficiará a las exportaciones de madera de balsa boya?

Tabla 11. Análisis de datos pregunta 9.

Opciones	Cantidad	Porcentaje
<input type="radio"/> Si	16	94%
<input type="radio"/> No	1	6%

Elaboración propia.

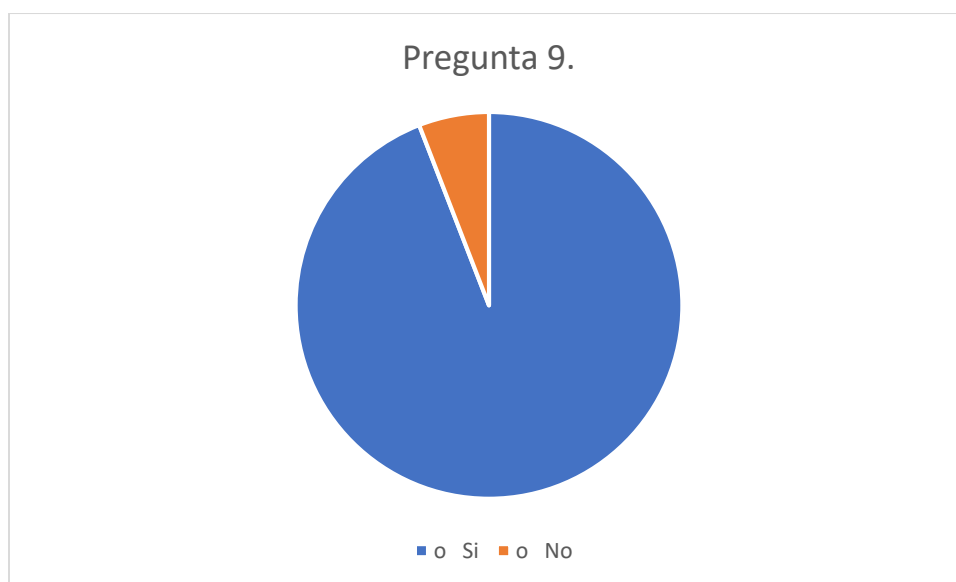


Ilustración 9. Representación gráfica resultados pregunta 9.

Elaboración propia.

Los beneficios que otorga la firma y entrada en vigencia del Acuerdo Multipartes de la Unión Europea y Ecuador son reconocidos por casi la totalidad de los encuestados, con un 94% las empresas exportadoras de madera balsa presentan sus esperanzas en poder

acceder a más mercados y ampliar su cartera de clientes con este acuerdo, apenas un 6% aun siente que no genera beneficio alguno para su empresa.

Pregunta 10.

¿Estaría dispuesto a invertir en las certificaciones que requiere para poder ingresar la madera de balsa boya al mercado alemán?

Tabla 12. Análisis de datos pregunta 10.

Opciones	Cantidad	Porcentaje
<input type="radio"/> Si	10	59%
<input type="radio"/> No	7	41%

Elaboración propia.

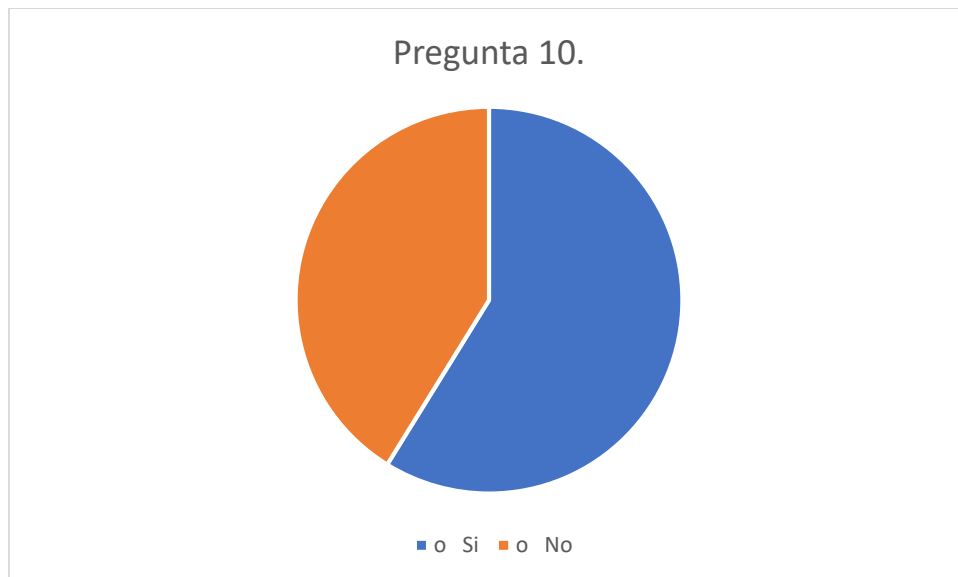


Ilustración 10. Representación gráfica resultados pregunta 10.

Elaboración propia.

El tema de las certificaciones para la mayoría de encuestados con un 59% opinan que, si se debiese llevar a cabo esta inversión para lograr captar mayor cuota del mercado, sin embargo, un considerable 41% está opuesto a invertir en costosas certificaciones para la empresa.

CAPÍTULO III PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

3.1. ANÁLISIS DE LA EMPRESA Balsa Wood EC

3.1.1. EXPECTATIVAS DEL EXPORTADOR

La balsa es un producto de gran acogida a nivel mundial, por los múltiples usos que se derivan de la misma. La Balsa del Ecuador es reconocida internacionalmente por su excelencia y calidad.

Nuestro país tiene la geografía y el clima ideales para esta especie vegetal, por lo que el árbol de balsa ecuatoriano alcanza superior desarrollo y calidad que, en el resto del mundo, posicionando al país como el principal proveedor de la madera de balsa que se utiliza, entre otros usos, para el aeromodelismo a nivel mundial.

En vista de la gran demanda a nivel mundial que tiene la balsa, se ha considerado la posibilidad de realizar exportaciones de este producto al país que mayor demanda tiene del mismo en el mercado europeo y especialmente en el mercado alemán.

3.1.2. PRODUCTO OFERTADO POR LA EXPORTADORA

El producto que se ofrecerá para la exportación a Alemania será balsa Industrializada en bloques, la cual se siembra y se comercializa en nuestra zona y alrededores. La balsa será secada en hornos, llevada al taller de producción para darle el acabado, encolada, embalada con zunchos y finalmente embarcada.

3.1.3. ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA

La organización contará con procesos administrativos que permitirán cumplir con las metas y objetivos propuestos en la organización. Para esto sus colaboradores están comprometidos a hacer valer la misión, visión, valores y objetivos corporativos de la organización.

3.1.3.1. Misión

Satisfacer adecuada y oportunamente a los clientes cumpliendo en tiempo y forma con sus compromisos, creando un clima de verdadera fraternidad dentro de la organización.

3.1.3.2. Visión

Ser la exportadora de Balsa más confiable y reconocida por la excelencia en la calidad del producto y por la seriedad en el servicio que ofrece.

3.1.3.3. Objetivos de la organización.

El exportador deberá cumplir con las expectativas de los clientes entregándoles un producto de calidad, a la vez incrementando el número de clientes en el extranjero, logrando un posicionamiento del producto (madera balsa) en el mercado alemán y obteniendo un incremento anual de un contenedor de balsa para aumentar la rentabilidad de la empresa Balsa Wood EC.

3.1.4. ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

A continuación, se presentará el organigrama estructural de la empresa Balsa Wood EC

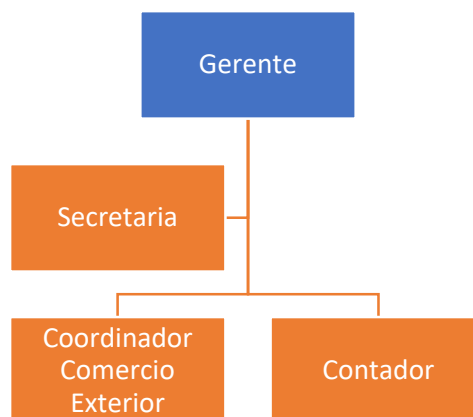


Figura 10. Organigrama estructural de la empresa Balsa Wood EC
Elaboración propia.

La estructura organizacional de la empresa está conformada por el Gerente que será el exportador, una secretaria, un contador externo y Jefe de Comercio Exterior.

En esta estructura el Gerente será el representante de la organización; no obstante, como se trata de una organización pequeña, tendrá que encargarse de la administración, las negociaciones tanto nacionales como internacionales, así como también de la búsqueda de nuevos clientes.

La secretaria se encargará de la atención al cliente, la realización de documentos de comercio exterior, proformas, facturas, de estar en contacto con el contador y agente afianzado.

El Coordinador de Comercio Exterior será el encargado de todo lo referente a la logística y movilidad de la mercadería, estará al tanto de los contenedores, los documentos de exportación, los transportistas etc.

3.1.5. PROCESO DE PRODUCCIÓN DE LA MADERA Balsa BOYA PARA EL MERCADO ALEMÁN

A continuación, se detalla el proceso de producción dentro de la fábrica que inicia con la recepción de la materia prima.

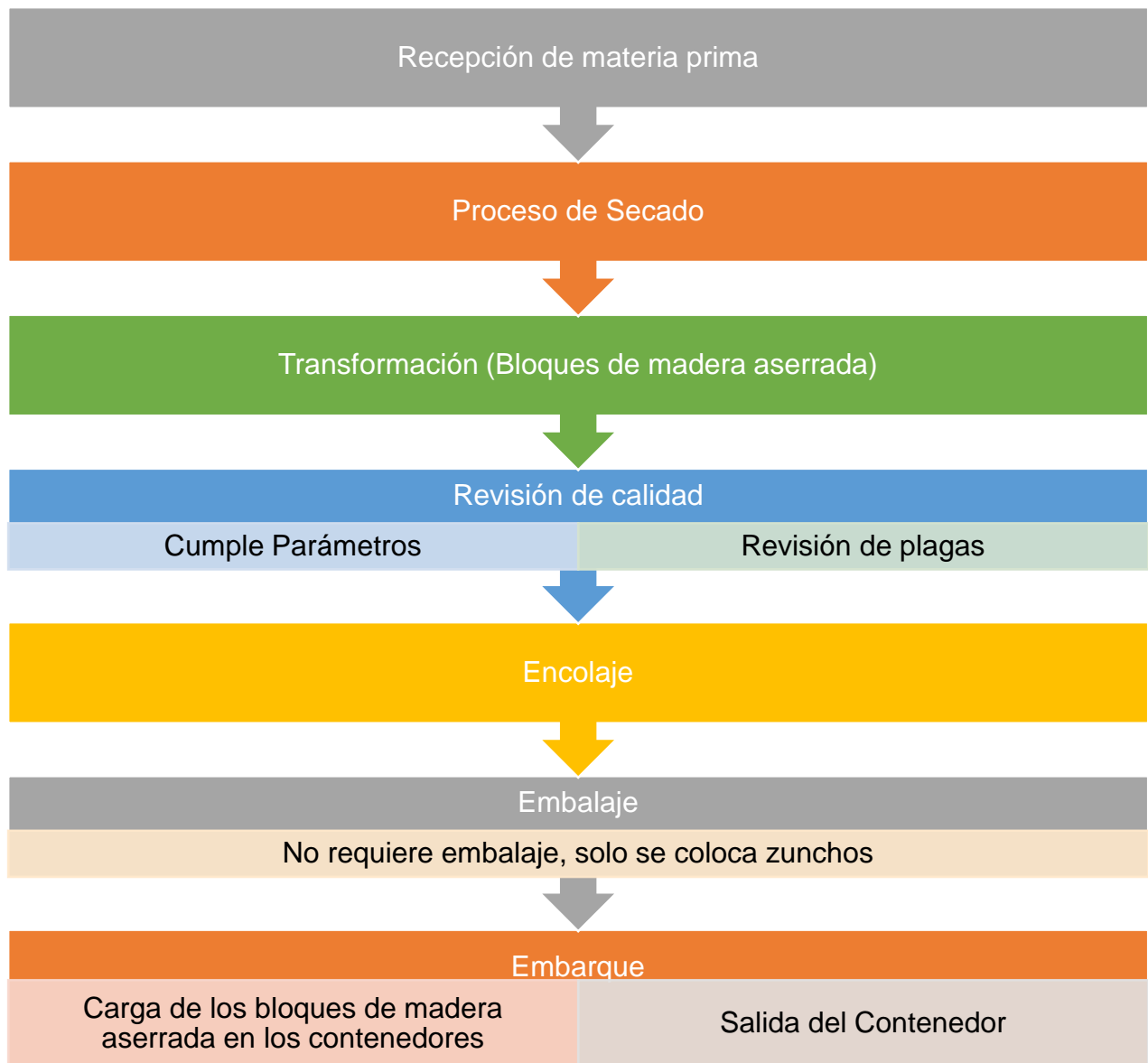


Figura 11. Flujo grama del proceso del producto exportable Balsa Woods Ec.

Fuente: (Pazmiño, 2011)

Elaboración Propia

El procesamiento para preparar la madera para exportar cuenta de seis simple pasos en donde comienza por la recepción de la materia prima en su estado puro (madera verde) de tal manera se pueda realizar un proceso de trazabilidad para controlar la calidad del producto a ofertar. Receptada la materia prima se procede con las etapas de transformación (Secados, taller de producción, Encolaje) aquí se realiza controles de

calidad para verificar que cumpla con los parámetros establecidos, para finalmente proceder con el embalaje y embarcar la mercadería para su proceso de transporte.

3.2. ANÁLISIS DEL MERCADO

En base a datos anteriores y estudios previos del comercio en Alemania, se determinó que la ciudad de Berlín es el mejor destino para estos productos, por sus cualidades de mercado, poder adquisitivo, con el análisis de las ventajas competitivas de la ciudad con relación a la población y el producto a ofertar.

Tabla 13. Ficha técnica de Alemania 2016

ALEMANIA	Capital	Berlín
DEMOGRÁFICO	Moneda	Euro
	Población (julio 2015)	80.854.408
SOCIAL	Tasa de crecimiento	-0,17%
	Índice GINI	27
	Índice Desarrollo Humano	0.916 (puesto 6) Desarrollo Humano muy alto
	Tasa de Desempleo	4,80%
ECONÓMICO	PIB (billones USD)	3.358
	PIB per cápita PPA	46.900
	Crecimiento del PIB	1,50%
	Composición PIB sector	
	Agricultura	0,70%
	Industria	30,20%
	Servicios	69,10%
	Inflación anual	0,10%
Tipo de cambio	0.885	

Fuente: Pro Ecuador
Elaboración propia.

Los datos presentados demuestran el gran flujo económico de la ciudad, con una tasa mínima de desempleo, esto principalmente por el número de empresas que tienen sus oficinas centrales en la ciudad de Berlín.

Berlín es la gran capital de Alemania, esta ciudad posee una población aproximada de 3.46 millones, recordada por sus cuantiosas guerras, es considerada como la ciudad que acuna a una de las culturas más sobresalientes en todo el mundo; entre sus atractivos culturales se puede mencionar 170 museos y sitios históricos que hacen sin duda a la capital alemana una de las ciudades más importantes del mundo (Bear, 2016).

La Cámara de industrias y comercio ecuatoriano-alemana o también conocida como la AHK en Ecuador, es la entidad encargada en enfocar sus esfuerzos a establecer mayor cantidad de relaciones comerciales en nuestro país para poder apoyar a la economía y activación de sectores distintos a los del petróleo, para el cumplimiento de su objetivo actualmente ya cuenta con más de 280 empresas asociadas y continúan en la búsqueda de más empresas que se comprometan.

La partida 4407.22.00.00. se encuentra incluida dentro de la larga lista de bienes y servicios libres de aranceles, esto es gracias al Acuerdo Multipartes entre la Unión Europea y Ecuador, el cual beneficia directamente la comercialización de madera Balsa hacia el mercado alemán (El Telégrafo, 2017), además que este acuerdo también servirá para regular el comercio de bienes y servicios entre las partes interesadas, la participación de las Partes en licitaciones para contratación pública, así como se fomentará la protección de los derechos de propiedad intelectual y cooperación en el ámbito comercial (Ministerio de Comercio Exterior, 2014).

3.3. ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES DE MADERA DE Balsa DE LA EMPRESA Balsa WOOD EC.

La empresa Balsa Wood Ec. posee los requisitos, requerimientos, documentos, condiciones necesarias para realizar la adecuada exportación del producto, para lo cual se realiza una investigación del mercado objetivo, en este caso el mercado alemán y se consulta la oferta y demanda, requisitos para ingresar la madera balsa boya desde Ecuador hacia Alemania, los aranceles, los regímenes aduaneros a los que puede acogerse dependiendo lo establecido en el Acuerdo firmado con la Unión Europea.

Requisitos para exportación, entre los que destacan los documentos de acompañamiento y los documentos de soporte, tales como licencias y autorizaciones precias, prohibiciones, certificaciones, entre otros.

El adecuado trato de la mercadería que se va a exportar y cómo deben de ingresar al mercado alemán.

3.3.1. REQUISITOS PARA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS



Figura 12. Pasos para ser exportador.

Fuente: SENAE (2020)

Elaboración propia

La empresa Balsa Wood EC cuenta con la firma electrónica, el TOKEN registrados en el Ecuapass, de igual manera cuenta con un personal encargado del manejo de la plataforma de la SENAE para realizar el trámite de exportación.

3.3.2. TRÁMITES DE EXPORTACIÓN

Para poder realizar una exportación se debe registrar de forma obligatoria en la Declaración Única de Exportación. Este trámite también se lo puede efectuar vía web,

mediante la Ventanilla Única Ecuatoriana VUE, se presenta una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) bajo el régimen 40, en el Ecuapass establecido por el actual gobierno, junto a esta DAE se deben de anexar los documentos de soporte y de acompañamiento, entre los documentos de soporte está la Factura Comercial.

La DAE es una declaración que establece un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.

Información a detallar en la DAE:

- Nombre o razón social del exportador o declarante
- Especificación de mercadería por ítem de factura
- Información del consignante
- Lugar de entrega de la carga
- Cantidad, peso;
- Demás datos relativos a la mercancía.

También se necesitan documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS y estos son:

1. Factura comercial original.
2. Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
3. Certificado de Origen electrónico (en este caso si amerita para poder acogerse a las preferencias arancelarias del Acuerdo Multipartes)

Una vez haya sido ingresada toda la información y aceptada en la SENA, la carga pasará a Zona Primaria en donde las autoridades pertinentes procederán a informar sobre el canal de aforo al que ha sido sometido.

Tipos de Aforo

- **Canal de Aforo Documental:** se denominará al funcionario que se encuentre a cargo del trámite, en el instante del ingreso de la mercadería, después se

procederá a la revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada, se procede al cierre siempre y cuando no existan novedades. De haber alguna observación será enviada mediante el nuevo sistema de notificación electrónica que se encuentra en el Ecuapass. Cuando la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) es cerrada de manera inmediata cambiara su estado a salida autorizada y la mercadería puede ser embarcada.

- **Canal de Aforo Físico Intrusivo:** Si fuera el caso del Aforo Físico Intrusivo se procederá conforme lo descrito anteriormente agregando el proceso de inspección física de la carga y la confirmación de la documentación electrónica digitalizada
- **Canal de Aforo Automático:** la autorización de salida, compréndase con esto que la autorización de embarque será de forma automática en el momento que ingrese la mercadería a las zonas primarias.

Requisitos Fitosanitarios: para la exportación de madera de balsa boya es necesario contar con un certificado Fitosanitario el mismo que se debe solicitar en las oficinas de AGROCALIDAD (AQSIQ) (ProEcuador, 2016).

Normas técnicas: No aplica para la exportación de madera de balsa boya.

Licencia de importación: No aplica.

Etiqueta: Los datos que deben de constar en el etiquetado de la mercadería son los pertenecientes primero al exportador, nombre, código de identificación RUC, origen, ciudad, así como los datos del destinatario.

Empaque y embalaje: debido al tipo de mercadería que se va a exportar no requiere de un empaque o embalaje especial, simplemente se procede a la colocación de zunchos en los bloques de madera balsa.

3.3.3. DOCUMENTOS Y PERMISOS ESPECIALES PARA EXPORTAR MADERA BALSA

Para comercializar madera bajo la partida número 4407.22.00 se requiere Los certificados fitosanitarios regulada por la normativa de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) suscrita en Roma en 1951, este certificado fitosanitario será otorgado por la entidad AGORCALIDAD. Se lo solicita mediante la VUE y debe ser solicitado con 48 horas previas a la salida de la mercadería.

El requisito que aplica la partida 44072200 para el Mercado alemán es un certificado Fitosanitario de Exportación que se obtiene de la siguiente manera:

1. Ingresar a <https://guia.agrocalidad.gob.ec/agrodb/ingreso.php> en donde se ingresará la información de la empresa Balsa Woods EC.
2. Luego debe de ingresar a la VUE mediante el Ecuapass para detallar la información bajo responsabilidad de la empresa <https://portal.aduana.gob.ec/>
3. La empresa debe de realizar la solicitud de inspección de la mercadería a enviarse, este trámite debe asegurar realizarla 48 horas antes de la salida programada del envío <http://www.agrocalidad.gob.ec/documentos/dcf/Direcciones-Provincias-08.pdf>
4. Una vez realizada la inspección pertinente se debe de realizar la solicitud de emisión del certificado fitosanitario mediante el Ecuapass <https://portal.aduana.gob.ec/>
5. El pago se lo realiza en el Banco de Guayaquil a la siguiente cuenta 0041244933 o Banco del Pacifico cuenta 7827617. El costo es de 20.94 USD.

Una vez cumplido con todos los pasos establecidos se obtendrá el certificado fitosanitario el mismo que es enviado a las entidades pertinente mediante la conexión que tienen todas las entidades presentes en la VUE.

El contrato de compra venta es un acuerdo de voluntad entre el exportador y el importador; en este deberá constar la siguiente información: los datos del importador y exportador, condiciones de la entrega, Incoterms, descripción de la mercadería: peso, volumen, cantidad, calidad, embalaje, así como también el precio, método de pago, entidad bancaria, moneda, y las leyes que regulen el contrato.

La nota de pedido es el documento en el cual el importador solicita la cantidad de producto que va a requerir, el tipo de producto y la calidad, fecha de entrega, y medio de transporte por el cual va a ser enviada la mercadería.

3.3.4. CONTRATO DE TRANSPORTE

En el desarrollo de este plan de exportación de madera balsa se ha definido que se debe de trabajar bajo el término o Incoterm EXW o FOB, en donde el destinatario tiene la obligación de contratar el transporte o flete internacional, la empresa Balsa Woods se hace responsable por el transporte interno desde su fábrica hasta el puerto de Guayaquil. (Cuadros Mendoza, 2013).

3.3.5. CONTRATO DEL SEGURO

El transporte internacional de mercancías está sujeta a riesgos e imprevistos que pueden surgir durante el viaje, es por esta razón que para evitar pérdidas significativas de la mercadería que se transporta o de que uno de estos eventos pueda suceder, es indispensable contratar una póliza de seguro la cual respalde tanto al exportador como al importador, a través de una compañía aseguradora.

El documento que valida la contratación de un seguro es la póliza de seguro en donde ambas partes firman y establecen las responsabilidades para cada uno, se debe de pagar un valor el cual se denomina la prima y es un porcentaje convenido sobre el valor de la mercadería que consta en la factura comercial (Cuadros Mendoza, 2013).

3.3.6. PARTIDA ARANCELARIA

Los bloques de madera balsa son exportados bajos la partida 4407.22.00 que corresponde a la siguiente nomenclatura:

Tabla 14. Nomenclatura Madera Balsa Boya

Sección IX	MADERA, CARBON VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA; CORCHO Y SUS MANUFACTURAS, MANUFACTURAS DE ESPARTERIA O CESTERIA
Capítulo 44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera Madera aserrada o desbastada longitudinalmente,
Partida Sistema Armonizado 4407	cortada o desenrollada, incluso cepillada, lijada o unida por los extremos, de espesor superior a 6 mm
Subpartida Sistema Armonizado 4407220000	Virola, Imbuia, Balsa

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador
Elaboración propia.

Es indispensable conocer la nomenclatura específica de la mercadería para el proceso de exportación y así mismo poder acogerse a las preferencias arancelarias de acuerdo con los tratados con los que cuenta el Ecuador para este producto.

3.3.7. CUBICAJE MADERA Balsa PARA EXPORTACIÓN

La empresa estima realizar un envío mensual de bloques de madera Balsa en un contenedor de 40 pies High Cube, de tal manera se pueda aprovechar el espacio por las dimensiones de los bloques.

La medida que se utiliza es pie tablar o *Board Foot* BDFT que equivale Un pie de largo por un pie de ancho por una pulgada de alto = 0.0023597 metros cúbicos. 1 metro cúbico = 35.3148 pies cúbicos.

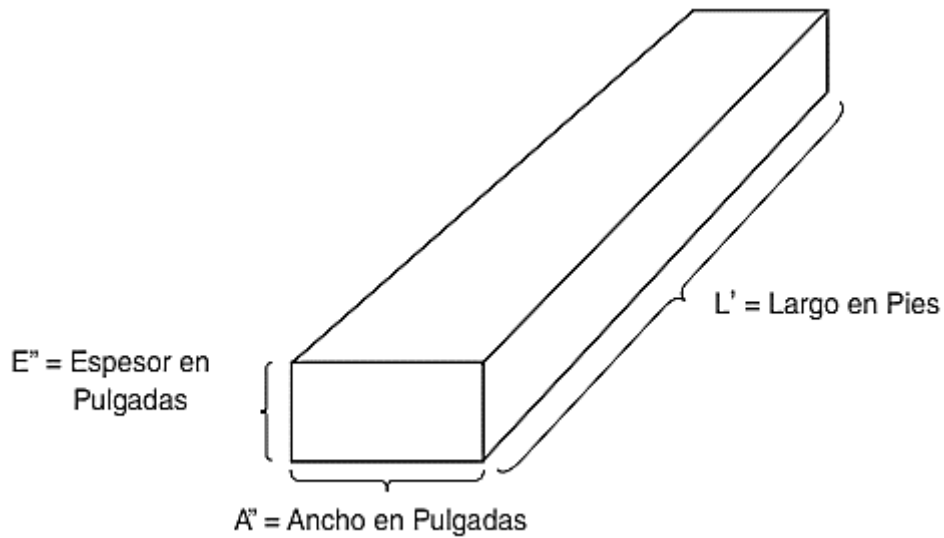


Ilustración 11. Bloque madera balsa

Fuente: (Choque, 2017)

Para la cubicación de madera aserrada se procede a calcular el volumen en pie tablar, tomando en cuenta la multiplicación del ancho y espesor en pulgadas, por el largo debe ser calculado en pies, dividido para 12, obteniendo como resultado el volumen en pie tablar (Choque, 2017). El espesor de nuestros bloques de madera es de aproximadamente 6m

Fórmula: Pie tablar= (Espesor*Ancho*Largo) /12

Tabla 15. Dimensiones Contenedor High Cube 40 pies

Dimensión Interna			
Medidas	Longitud	Ancho	Altura
Milímetros	12,032	2,35	2,7
Pies	39' 5 5/8"	7' 8 1/2"	8' 10 1/4"
Apertura de la Puerta			

Medidas	Ancho	Altura	
Milímetros	2,34	2,597	
Pies	7' 8 1/8"	8' 6 1/4"	
Peso			
Medida	Max Bruto	Tara	Capacidad Max
Kilogramos	32,5	3,9	28,6
Libras	71,65	8,598	63,052

Fuente: Hapag-Lloyd
Elaboración propia

Tabla 16. Cubicaje bloques de madera balsa

Medidas			
	High Cube 40 ("	Bloque de balsa ("	Cubicaje # bloques en contenedor (L*A*H)
Largo	473,7	45	11
Ancho	92,13	25	4
Altura	101,77	45	2
Total # Bloques de madera en contenedor 40 ft			88

Fuente: (Santos, 2018)

Elaboración propia

Según los cálculos realizados por envío en un contenedor High Cube de 40 pies podemos enviar 88 bloques de madera Balsa con un peso de 153,8 kg cada uno, obteniendo un peso bruto de 13.534 kg a esto se le suma el peso de la tara que es de 3.966 kg lo que arroja un peso final de 17.500 kg aproximadamente, dentro de los parámetros del contenedor, lo que se observa es que el peso volumétrico es lo que más representa.

Cantidad de bloques por contenedor 40": 88

BFT: 26448

Metros cúbicos: 62.38

3.4. PRECIO Y MATRIZ DE EXPORTACIÓN

Para el adecuado manejo del comercio exterior, se ha establecido los denominados “Incoterms” los cuales son términos de negociación cuya función es la de determinar las responsabilidades que tienen ambas partes tanto el exportador como el importador durante todo el proceso de comercialización y transporte de las mercaderías, estos términos carecen de validez jurídica pero ayudan a establecer y determinar los costos en los que incurrirá cada una de las partes según el término de negociación convenido.

Tabla 17. Mapa de costos Balsa Woods Ec.

VALORES POR PIE TABLAR	ETAPA DE PRODUCCION				
	PRODUCCION	COSECHA	TRANSPORTE	TRANSFORMACION	EXPORTACION
PRECIOS	0,13	0,32	0,33	1,03	1,3
COSTO	0,09	0,25	0,226	0,59	0,74
MARGEN DE UTILIDAD 26%	0,03	0,07	0,09	0,49	0,54
DISTRIBUCION UTILIDAD	2%	5%	6%	21%	36%

Elaboración propia.

El precio de producir bloque de balsa es de aproximadamente es de \$1.30 por pie tablar. Este precio está incluido todos los costos desde la adquisición de la materia prima, su proceso de transformación, costos adicionales, hasta tenerla lista para ofertar al mercado.

La empresa ha determinado que es conveniente trabajar con un término de negociación FOB, Free On Board, esto quiere decir que el exportador tiene la responsabilidad de entregar la mercadería al importador a un costado del buque, en nuestro caso la empresa correrá con los gastos de transporte internos desde nuestra fábrica hasta aduanas del Ecuador del puerto Guayaquil, los trámites aduaneros y manipuleo de la mercadería antes de que la mercadería se suba al buque.

Tabla 18. Matriz de exportación Balsa Wood Ec.

INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO	I	PRODUCTO: Nombre Técnico o Comercial	Virola, Imbuia, Balsa
	II	POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS EXPORTADOR)	4407.22.00
		POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS IMPORTADOR)	4407.22.00
	III	UNIDAD COMERCIAL DE VENTA	Bloque de madera aserrada Balsa Boya
	IV	VALOR EX-WORKS POR UNIDAD COMERCIAL	1,30
	V	EMPAQUE	No Aplica
DIMENSIONES		No Aplica	
INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	VI	ORIGEN: / PAÍS - PUNTO DE CARGUE - PUERTO DE EMBARQUE	ECUADOR- GUAYAQUIL
	VII	DESTINO / PAÍS - PUERTO DE DESEMBARQUE - ENTREGA	ALEMANIA- HAMBURGO
		Puertos en Países de Destino	
	VIII	PESO TOTAL KG/TON	18000 KG
	IX	UNIDAD DE CARGA	BFT
	X	UNIDADES COMERCIALES POR UNIDAD DE CARGA	26.448
XI	VOLUMEN TOTAL EMBARQUE CM3 - M3	62,38	
OTRA INFORMACIÓN DE IMPORTANCIA	XII	TERMINO DE VENTA (INCOTERM)	FOB
	XIII	FORMA DE PAGO Y TIEMPO	50% PARA LA ORDEN DE COMPRA 50% CONTRADOCUMENTOS

CONCEPTO COSTOS EXPORTACIÓN		MARÍTIMO		
		Costo Unitario (BFT)	Costo Total	TIEMPO (DÍAS)
PAIS EXPORTADO	A VALOR EXW	1,3	34.382	45,00
	Costos Directos			
	1 EMPAQUE	-	-	1,00
	2 EMBALAJE	0,0057	150	0,00

	3 UNITARIZACIÓN	0,0038	100	0,00
	4 MANIPULEO LOCAL EXPORTADOR	0,009	250	0,00
	5 DOCUMENTACIÓN	0,007	180	0,00
	6 TRANSPORTE (HASTA PUNTO DE EMBARQUE)	0	300	1,00
	7 ALMACENAMIENTO INTERMEDIO	0	120	1,00
	8 MANIPUELO PREEMBARQUE	0	150	0,00
	9 MANIPULEO EMBARQUE	0	110	0,00
	10 SEGURO	0,0011	30	0,00
	11 BANCARIO	0,000	-	0,00
	12 AGENTES	0	180	0,00
	Costos Indirectos			
	13 ADMINISTRATIVOS - Costo Indirecto	0,000	-	-
	14 CAPITAL-INVENTARIO	0,000	-	-
	COSTO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR	0,06	1.570,00	
	B VALOR: FCA. No Incluye Embarque	1,36	35.842,40	48,00
	C VALOR: DAF		N/A	
	D VALOR: FAS No Incluye Embarque	1,36	35.842,40	48,00
	E VALOR: FOB	1,36	35.952,40	48,00
TRÁNSITO INTERNACIONAL	1 TRANSPORTE INTERNACIONAL	0,0397	1.050	28,00
	F VALOR CFR	1,40	37.002,40	76,00
	G VALOR CPT	1,40	37.002,40	76,00
	1 SEGURO INTERNACIONAL	0,068	1.797,62	0,00
	H VALOR CIF	1,47	38.800,02	76,00
	I VALOR CIP	1,47	38.800,02	76,00
	1 MANIPUELO DE DESEMBARQUE	0,009	235,00	0,00

Fuente: Balsa Wood Ec, Siat Group.
Elaboración propia.

El precio del flete por un contenedor de 40 pies promedio es de \$1200 y el tiempo de tránsito es aproximado 28 días (Véase anexo 5).

3.5. LOGÍSTICA

3.5.1. CANAL DE DISTRIBUCIÓN

La exportación al mercado alemán, para aumentar los porcentajes de rentabilidad se ha designado un canal de distribución sin intermediarios, debido a que terceros pueden inflar el precio y provocar que se pierda el cliente.

El canal a utilizar será aquel que sea considerado como “más corto”, motivo por el cual la empresa a seleccionar debe contar con una cercanía directa a los distribuidores. Con base en esto se ha determinado que el más apropiado es el canal directo, conectando al productor con el consumidor sin intervención de terceros, evitando así los posibles riesgos por errores de intermediarios y los costos adicionales involucrados (Pazmiño, 2011).

La balsa será exportada vía marítima debido a que es un producto no perecible, por lo tanto, no necesita un traslado rápido; esta será transportada en un contenedor de 40 pies cúbicos desde el puerto de Guayaquil hasta el puerto de Hamburgo.

3.5.1.1. PUERTO DE ORIGEN

El puerto de origen será el de Guayaquil, debido a que posee una infraestructura adecuada para el desarrollo del comercio internacional, para lo cual cuenta con medios óptimos para la ejecución de las operaciones.

En el puerto se prestan todos los servicios requeridos por las naves y las mercaderías a través de los operadores privados de alta especialización que, bajo la supervisión de la Autoridad Portuaria, actúan en libre competencia para satisfacer los requerimientos de los usuarios más exigentes.

La ubicación privilegiada del puerto le permite mover el 70% del total de la carga que moviliza el sistema portuario nacional y adicionalmente funciona como un incentivo para la captación de tráficos de las rutas del lejano oriente y del continente americano, especialmente los relativos a la costa del Pacífico. Asimismo, esta resulta muy conveniente para la concentración de cargas latinoamericanas destinadas a cruzar el canal de Panamá con destino a la costa este del continente o hacia Europa y África.

3.5.1.2. PUERTO DE DESTINO

Hamburgo es el puerto más importante de Alemania y uno de los más grandes del mundo. Por tener un régimen de puerto libre y estar situado en una bahía de aguas profundas sobre el río Elba, este complejo portuario es ideal para la entrada y salida de mercancías (iContainers, 2021).

Está ubicado en las orillas del río Elba, cuenta con cuatro terminales de contenedores de última generación, tres terminales de cruceros y alrededor de 50 instalaciones, además tiene alrededor de 7.300 empresas de logística dentro de los límites de la ciudad; estos son solo algunos de los factores que convierten al Puerto de Hamburgo en uno de los puertos universales de alto rendimiento más flexibles del mundo (Legiscomex, 2021).

En el 2016, 138,2 millones de toneladas de carga cruzaron las paredes del muelle del puerto marítimo y durante los primeros seis meses del 2017, el rendimiento de la carga general en contenedores fue de 4,45 millones de TEU's, según información de la página oficial del Puerto de Hamburgo. De acuerdo a datos publicados por el puerto de Hamburgo, este terminal marítimo para el 2016 movilizó 29 millones de toneladas de carga a granel y 44 millones de toneladas para la carga general (Legiscomex, 2021).

3.6. PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

La web es un medio muy eficaz y el más utilizado para realizar la búsqueda de empresas, productos o servicios. El exportador utilizará el internet para difundir la oferta que posee del producto y sus características, así como la información general de sus servicios.

Las relaciones públicas van a estar representadas tanto a nivel nacional como internacional por la máxima representante de la compañía que va a hacer las funciones de un Gerente. Para esto se ha decidido realizar tarjetas de presentación que identifican al exportador y sus números de contacto.

3.7. FORMA DE VENTAS

La empresa Balsa Woods Ec. ha determinado que el proceso de ventas se basará en las siguientes etapas:

- a) Negociación, en esta etapa la empresa ofrecerá el producto y cerrará el negocio a través de la firma de un contrato de compra y venta, en donde se determina todos los términos bajo los que se cierran la negociación de tal manera no haya futuros mal entendidos o desacuerdos.
- b) El importador procede a solicitar el pedido, la empresa monta la orden de compra y procede a generar la factura.
- c) Una vez se emita una factura comercial por el pedido que se solicitó, el importador procede a revisar las condiciones y aprueba para comenzar con la producción del pedido convenido, aquí de igual manera el importador debe de cancelar el 50% del valor total para asegurar el pedido.
- d) Emisión y envío de la Factura Comercial definitiva.
- e) Basada en la negociación término FOB, la póliza de seguro internacional y flete corren a cargo del importador el cual deberá enviar la información para que la empresa inicie con los tramites de exportación pertinentes.
- f) Elaborar los trámites de exportación.
- g) Entregar la mercadería en el lugar establecido, FOB Guayaquil.

3.7.1. MÉTODOS DE PAGO

Métodos de pago. Los medios de pago en comercio exterior generan alto grado de confianza entre el exportador y el importador, estos son utilizados en transacciones cuando existe cierto nivel de desconfianza entre las partes. Los medios de pago más

utilizados son la carta de crédito, cheques personales o bancarios y transferencia bancaria.

Para el presente proyecto se utilizará la transferencia bancaria, esta consiste en un mandato del importador a su banco para que este, por medio de su corresponsal en el país de destino, ponga a disposición del exportador, en la entidad bancaria que el designe, en la cuenta del beneficiario, determinada cantidad de dinero.

3.8. ANÁLISIS DEL PRODUCTO

3.8.1. ANÁLISIS FODA

FORTALEZAS

- Inversión inicial baja y con menor riesgo.
- Rápida retrorno de la inversión debido al tiempo corto de cultivo y tala de madera balsa, cada tres años.
- Entidades institucionales públicas como PRO Ecuador y programas de AGROCALIDAD enfocadas en brindar apoyo al sector forestal mediante capacitaciones, guía y búsqueda de inversión.

OPORTUNIDADES

- La balsa es un producto biodegradable altamente requerido por las potencias que apoyan a cuidar el medio ambiente.
- La balsa es una especie nativa del Ecuador por lo que el gobierno invierte en programas de reforestación de esta especie.
- La versatilidad de la balsa para la industria de la eólica y el aeromodelismo está en una demanda creciente.
- El Ecuador está en la capacidad de cubrir la demanda de Alemania en su totalidad y con la calidad requerida.

DEBILIDADES

- El desconocimiento de los requerimientos técnicos y de gestion administrativa de los pequeños agricultores.
- La necesidad que tiene los agricultores de recurrir a terceros para poder acceder a los mercados internacionales por falta de estudio o capacitaciones sobre investigacion y negociacion internacional.
- Más de la mitad de bosques de balsa, al ser una especie endémica que ha crecido sin un proceso de trazabilidad y cuidado de requisitos técnicos específicos necesarios para acceder al mercado internacional.
- Se estima que durante los primeros cinco años se requerirá la inversion por parte de los socios para establecer la empresa y la comercializacion internacional de madera balsa.

AMENAZAS

- Fata de políticas que regulen el sector forestal y de la silvicultura ecuatoriana.
- Impuestos por la tala de balsa de bosques nativos del Ecuador.
- Productos sustitutos no naturales, elaborados de madera industrial.
- Inestabilidad política y comercial.

Existen mayores oportunidades que se puede aprovechar de acuerdo a la información detallada, así como las fortalezas de la empresa y el producto que se oferta permiten que se disminuyan los riesgos de internacionalizar el producto y aprovechar la demanda del mercado alemán.

3.8.2. CICLO DE VIDA

Para poder determinar el comportamiento de la madera balsa en el mercado internacional, se procede a investigar las importaciones en toneladas métricas de madera balsa desde Ecuador hasta el país Alemania durante el periodo de 2013-2016.

Tabla 19. Serie histórica del Código de Subpartida 4407220000, Virola, Imbuia y Balsa, por país en Toneladas Métricas, desde el año 2013 hasta el año 2019

PAIS	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ALEMANIA	3465,22	9319,66	17395,68	12512,5	14812,5	20351,5	25315,3

Fuente; Banco Central del Ecuador.
Elaboración propia.

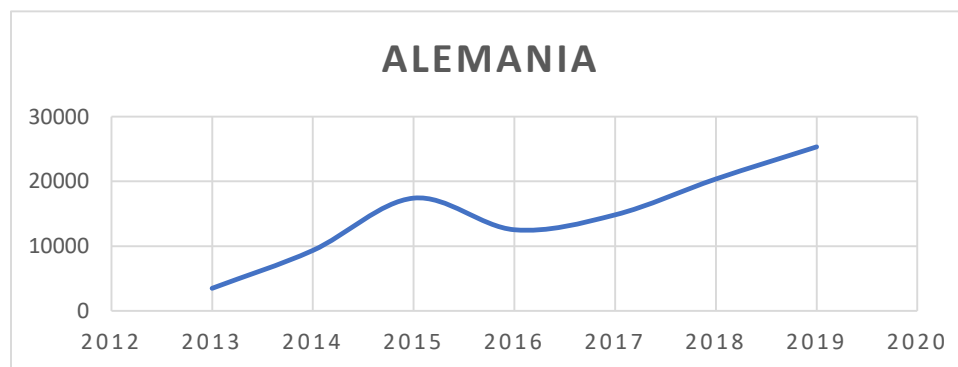


Figura 13. Ciclo de vida madera balsa en el Mercado alemán periodo 2013-2019

Fuente: Estadísticas Banco Central del Ecuador
Elaboración propia

Se puede determinar que el producto está en un ciclo de vida de madurez por lo que la estrategia que se aplicará es modificar el mercado para aumentar el consumo, el producto, sus características y calidad, e incluso el marketing mix. Entre los planes puede estar el de encontrar nuevos usuarios y nuevos segmentos de mercado para el producto, pero también debe ser tu objetivo aumentar el uso entre los clientes actuales.

Estrategia Main Street: en la fase de madurez, la estrategia debe centrarse en el precio, ya que los consumidores esperarán mejoras en forma de rebajas o descuentos. Aprovecha tus cadenas de email para crear promociones personalizadas e inserta Exit Intent Pop ups como parte de tus tácticas de inboundización para no perder ni una sola oportunidad comercial

3.8.3. POTENCIALES CLIENTES

Matriz de selección de mercados

Tabla 20. Comercio de madera balsa Alemania- Ecuador 2019

Código del producto	Descripción del producto	Valor 2019, en miles US\$	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2015-2019, %	Participación en las importaciones de	Arancel equivalente ad Valorem aplicado por Alemania	Cantidad importada en 2019	Unidad de medida	Valor unitario (USD/unidad)
440722	Virola, imbuia y balsa, cortadas o desenrolladas, de espesor > 6 mm (exc. cepilladas, lijadas).	1,897	-24	90	0	329	Tons	5,766

Fuente: Trade Map
Elaboración propia.

Según los datos obtenidos de la tabla anterior se puede observar que la demanda es alta en el país de Alemania, así como determinar que casi la totalidad de la demanda es atendida por proveedores ecuatorianos cubriendo 90% de la demanda de este país, de tal manera y después de una investigación de Mercado se determine 10 de las principales empresas importadoras de madera balsa desde Ecuador hacia Alemania.

Tabla 21. Empresas Importadoras Alemanas de madera balsa

N.º	EMPRESA	ACTIVIDAD ECONOMICA
1	Kahrs GmbH	Importador de madera
2	Ohnemus GmbH Laubholzsägewerk	Aserraderos de madera
3	Klöpferholz GmbH & Co. KG	Importador de madera
4	Ilim Nordic Timber GmbH & Co. KG	Aserraderos de madera
5	Holz-Schnettler Soest Import – Export GmbH	Importador de madera
6	Timberlink Wood and Forest Products GmbH	Importador de madera
7	Solida Holz GmbH	Importador de madera
8	Ulrich Thiele GmbH	Importador de madera
9	BARTHS Hamburg	Importador de madera

10	Cross Trade GmbH	Importador de madera
----	------------------	----------------------

Fuente: Madera Fordaq
Elaboración propia.

Las empresas determinadas son potenciales clientes, actualmente importan madera balsa de Ecuador, de igual manera con un estudio más exhaustivo se puede determinar un mayor número en el segmento de importadores de madera balsa para Alemania.

CONCLUSIONES

La investigación determinó que el producto de exportación es rentable para su internacionalización, debido al dinamismo que puede ser usado la madera balsa boyá, así como el tiempo de producción y obtención de la madera balsa que son semestrales, las condiciones climáticas del Ecuador y su tierra permiten que se puede sembrar madera balsa con una inversión mínima para su producción, cosecha y transformación. La cual después del análisis de costos se pudo observar que la rentabilidad de comercializarla en el mercado internacional oscila entre el 35% a 60% de utilidad neta para la empresa.

Alemania ha sido el tercer importador de madera balsa proveniente del Ecuador desde los últimos 10 años, reflejando que este país tiene una demanda creciente de madera balsa desde el año 2016. Es un mercado objetivo debido a la estabilidad económica, social y política con la que cuenta Alemania y reflejado en su PIB que ha tendido a ir creciendo tal y como lo demuestra los datos del año 2019 en donde tuvo un crecimiento del 2.5%. Según las cifras del Banco Central del Ecuador las exportaciones de madera balsa, Alemania se mantiene en el top de importadores de este producto y es considerado un mercado potencial debido a su alta consideración al precio y conciencia ambiental. Parámetros alineados a la oferta de la madera balsa ecuatoriana.

La empresa BALSAS WOOD EC ya cuenta con un plan de exportación alineados a los parámetros establecidos por el mercado objetivo, el mercado alemán, es importante aplicar las estrategias establecidas (*Main Street*) para mantenerse en la fase de madurez del producto que se determinó es en donde se encuentra actualmente. La calidad del producto que se oferta cumple con los parámetros y requerimientos establecidos para aumentar las ventas en el mercado internacional, generando mayor rentabilidad para la empresa, creación de nuevas plazas de trabajo y activación de la exportación de productos no petroleros en el país.

RECOMENDACIONES

Es indispensable mantener los factores competitivos del producto que Balsa Wood EC oferta, calidad, precio, atención al cliente y respuesta oportuna a la solución de problemas que puedan surgir durante las fases de la comercialización internacional de la madera balsa boya hacia el mercado alemán.

Aprovechar los acuerdos firmados con el mercado alemán para el ingreso de productos ecuatorianos sin aranceles, la madera balsa boya goza del derecho de preferencias arancelarias de acuerdo a lo estipulado en el acuerdo multipartes firmado por la Unión Europea y Ecuador, aprovechar que existe demanda insatisfecha en dicho mercado ya que las empresas que envían madera balsa no abastecen a todas las empresas alemanas. Especialmente las empresas dedicadas a la energía eólica.

De igual manera debido a la situación del COVID-19 se propone que se aprovechen las tarifas y precios de los fletes internacionales a países diferentes de China o países asiáticos, ya que sus rubros están entre el 300% a 500% más de sus costos normales. Los países europeos cuentan con mejores tarifas de fletes internacionales actualmente.

La empresa debe apoyarse en los servicios de investigación de mercados y recomendaciones emitidas por las entidades estatales para ingresar productos ecuatorianos en los demás países.

BIBLIOGRAFÍA

- Armendariz, E. (2016). *Análisis del sector exportador de madera balsa para mejorar su competitividad en la comunidad Europea*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Armendariz, E. R. (2016). *ANÁLISIS DEL SECTOR EXPORTADOR DE MADERA DE Balsa ara mejorar su competitividad en la comunidad Europea*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Avendaño, P. G. (2006). *Introducción a la investigación bioantropológica en actividad física*. Venezuela : Universidad de Venezuela .
- Banco Central del Ecuador. (2012). *Inclusión Financiera, Aproximaciones teóricas y prácticas*. Quito: Departamento de Publicaciones Económicas BCE.
- Barona, D. (2013). *PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE Balsa EN LA PROVINCIA DE PICHINCHA*. Quito: Pontificia universidad Católica del Ecuador.
- Bolsa de negocios. (25 de abril de 2011). *Bolsa de negocios*. Obtenido de La balsa generará millonario flujo: <https://www.freewebs.com/bolsanegocios/balsa.htm>
- Chiner, E. (2011). *Materiales docentes de la asignatura Métodos, Diseños y Técnicas de Investigación Psicológica*.
- Choque, R. (2017). *Como Cubicamos Nuestra Madera*. La Paz: VCDI-UNODC.
- Cioppo, J. &. (2015). Anàlisis de la rentabilidad de dos sistemas de explotaciòn y exportaciòn de balsa (*Ochroma lagopus*) en El Ecuador: periodo 2009-2014. *Econòmicas CUC*, 129.
- Comité de Comercio Exterior. (2016). *Código orgánico de la producción, comercio e inversiones*. Quito.

Cuadros Mendoza, N. D. (2013). *Producción y exportación de madera de balsa*. Guayaquil: Universidad Espíritu Santo.

Cuadros, N. D. (2013). *Produccion y exportacion de madera balsa*. Guayaquil: Universidad Espiritu Santo.

Delegación de la Unión Europea en Ecuador. (2017). *Acuerdo comercial Ecuador-Unión Europea*. Sección de Comercio, Delegación de la Unión Europea en Colombia y Ecuador.

Diario El País. (2017). *Ecuador, el campeón de la madera balsa*. Obtenido de <https://cecomex.com.ec/ecuador-campeon-la-madera-balsa/>

Díaz Vázquez, R. (01 de junio de 2003). Las teorías de la localización de la inversión extranjera directa: una aproximación. *Revista Galega de Economía*, 12. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/391/39112116.pdf>

Fernández Díaz, A. (1971). Las implicaciones del teorema HeckscherOhlin-Samuelson en la teoría de la planificación. *Revista de economía política*(58), 39.

García, M. (1993). *La Encuesta*. Madrid: Alianza Universidad.

Garrido, D. S. (2017). *Plan de negocios para la exportación de artesanías en madera al mercado de Berlín, Alemania 2017*. Quito: Universidad Tecnológica Equinoccial.

Gavilanez, J., & Mata, K. (2016). *Análisis de las exportaciones de brócoli hacia Europa en los últimos 5 años para identificar oportunidades comerciales en Alemania*. Guayaquil: Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

González Osorio, B. (2010). Caracterización del Cultivo de Balsa en la Provincia de Los Ríos - Ecuador. *Ciencia y Tecnología*,, 7-8.

Haberler, G. V. (1963). *The Theory of International*. Londres: Hodgem.

Hernández Sampieri, R. F. (2014). *Metodología de la investigación* (Sexta ed.). Ciudad de México, Mexico: McGraw-Hill/Interamericana Editores, S.A. de C.V.

Hernández Sampieri, R., Fernandez Collado , C., & Baptista Lucio, M. (2014). *Metodología de la investigación* (Sexta ed.). Ciudad de México: McGraw-Hill/Interamericana Editores, S.A. de C.V.

Hernández, B. (2001). *Técnicas estadísticas de investigación social*. Madrid : diazdesantos.

iContainers. (01 de 2021). Obtenido de <https://www.icontainers.com/es/puertos/hamburgo/>

INEC. (2018). *Informe Sector Silvicultura*. Quito: INEC.

Krugman, P., & Obstfeld, M. (1995). *Esta teoría es una de las bases fundamentales del comercio internacional conocida como la ventaja comparativa, la cual sostiene una dinámica comercial a nivel mundial basada en la especialización y el intercambio de bienes entre todos los estados aun así*. McGraw Hill.

Legiscomex. (01 de 2021). *Legiscomex*. Obtenido de Distribución Física Internacional – Ficha logística de Alemania: <https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/ficha-logistica-alemania-2017-acceso-maritimo.pdf>

León, J. (2017). *Diseño de un plan exportador para la PYME FIORETTO Diseños SAS dentro del marco del grupo antioquía exporta más*. Medellín: Universidad EAFIT.

Loayza, M. E. (2017). *Proyecto de factibilidad para la creación de una productora y exportadora de bloques de balsa encolados hacia el mercado de China*. Guayaquil: Universidad Santiago de Guayaquil.

López Jurado, C. (2012). El Nuevo Sistema de Preferencias Generalizadas de la Unión Europea. *Boletín ICE*, 3-4.

- López, P., & Fachelli, S. (2015). *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN SOCIAL CUANTITATIVA*. Universitat Autònoma de Barcelona, Departament de Sociologia. Barcelona: Creative Commons. Obtenido de https://ddd.uab.cat/pub/caplli/2016/163567/metinvsocua_a2016_cap2-3.pdf
- Merchán Acosta , W., & León Rosario, F. (2017). *ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES DE EXPORTACIÓN DE Balsa Y DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES MEDIANTE LOS BENEFICIOS DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA*. Guayaquil: Universidadde Guayaquil.
- Parra, P. (2016). La balsa, la apuesta del sector maderero. *Revista Gestión*, 42-44.
- Pazmiño, A. C. (2011). *ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE Balsa INDUSTRIALIZADA AL MERCADO CHINO*. Santo Domingo: Universidad Tecnológica del Ecuador.
- Revista Milenio 2020. (08 de marzo de 2015). *Milenio 2020*. (A. e. Hidalgo, Ed.) Recuperado el 2020 de 12 de 02, de <https://www.milenio.com/opinion/varios-autores/ciencia-tecnologia/aeromodelismo-en-la-universidad-politecnica-metropolitana-de-hidalgo>
- Sampieri. (2014). *Metodología de la Investigación*. México D.F, México: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. de C.V.
- Sánchez, A., Vayas, T., Mayorga, F., & Freire , C. (2020). *Sector maderero Ecuador*. Ambato: Observatorio Económico y Social de Tungurahua.
- Sanchez, J. (Agosto de 2018). *economipedia.com*. Obtenido de definiciones/ventaja-comparativa.html: <https://economipedia.com/definiciones/ventaja-comparativa.html>
- Santos, E. (2018). *Proyecto Pre Factibilidad para la exportación de bloques de madera balsa a Shangai*. Quito: Universidad Tecnologica Equinoccial.

Urbano, J. A. (2014). *Técnicas para investigar* (2º ed.). Córdoba: Editorial Brujas.

World Integrated Trade Solution. (2020). *wits.worldbank.org*. Recuperado el 28 de julio de 2020, de [/CountryProfile/es/Country/ECU/StartYear/2014/EndYear/2018/TradeFlow/Export/Indicator/XPRT-PRDCT-SHR/Partner/ALL/Product/25-26_Minerals](https://wits.worldbank.org/CountryProfile/es/Country/ECU/StartYear/2014/EndYear/2018/TradeFlow/Export/Indicator/XPRT-PRDCT-SHR/Partner/ALL/Product/25-26_Minerals):
https://wits.worldbank.org/CountryProfile/es/Country/ECU/StartYear/2014/EndYear/2018/TradeFlow/Export/Indicator/XPRT-PRDCT-SHR/Partner/ALL/Product/25-26_Minerals

Organización Mundial del Comercio. (s.f.). *Comercio y Medio Ambiente*.

ANEXO

Anexo 1. Entrevista

Guía de entrevista

La entrevista fue aplicada a un Ingeniera Narcisa Farinango, especialista de la Subsecretaría de Exportaciones del Ecuador, entidad antes conocida como PROECUADOR, encargada del área de balcón de servicios y la calificación de potenciales exportadores.

1. *¿Qué opina usted de la evolución del comportamiento del sector maderero durante la última década?*

En la última década se ha evidenciado un importante crecimiento y demanda en el mercado internacional de madera de balsa boya, debido a sus características y la serie de beneficios que posee es muy cotizada por los países en donde desean implementar la energía eólica debido a su gran capacidad conductual y facilidad que tiene. Además, se ha visto como una gran oportunidad para poder comercializarlo debido a su rápida capacidad de producción y los beneficios de no afectar al medio ambiente. Se ha evidenciado un interesante nicho de negocio para los inversionistas extranjeros especialmente del mercado europeo. Tiende a tener una importante demanda durante los próximos años.

2. *¿Considera usted que la madera balsa boya tiene un importante crecimiento dentro del sector exportador maderero del país?*

Tal y como se puede evidenciar en las estadísticas que maneja el banco central del Ecuador y las bases de datos que tiene la subsecretaría de exportaciones, debido a la interesante demanda que se ha dado por parte del mercado internacional, se ha evidenciado un importante incremento en el número de productores y posibles exportadores, si bien es cierto aún son pocas las empresas que se dedican a la comercialización de este producto,

pero se busca dar a conocer a los productores los beneficios que se tiene el exportar y la posibilidad de crear asociaciones de productores de madera balsa, en donde puedan tener mayores beneficios sin intermediarios.

3. *¿Cuál es el apoyo que las instituciones gubernamentales brindan para motivar a los productores de balsa boya a exportar en el mercado internacional?*

A través de la subsecretaria de exportaciones o PROECUADOR se trata de brindar la asesoría para los productores, una guía completa entre los tramites a realizar, la documentación necesaria, investigación de mercados, obtención de certificaciones y otros requerimientos para poder exportar al mercado internacional, definir los precios de exportación, manejo de incoterms o términos de negociación, así como también una ayuda para ir eligiendo los países en donde comenzar y puedan ir de a poco ir ampliando su cuota de mercado.

4. *¿Cuáles son los principales impedimentos que se encuentran los exportadores al querer ofertar sus productos en el mercado europeo?*

Usualmente se dan los casos que los productores no cubren con la demanda que se necesita en el mercado internacional, por lo que se les motiva a que creen asociaciones con sus productores vecinos con los cuales puedan unir esfuerzos y cumplir con la capacidad productiva esperada por los clientes internacionales, a su vez otro de los obstáculos comunes por los que los exportadores dejan la idea de internacionalizar su producto son el tema de certificaciones que suelen ser un poco costosas y el proceso de obtención es un poco largo.

5. *¿Cree necesario la implementación de nuevos tratados con el mercado europeo para beneficiar las exportaciones de madera balsa?*

Es necesario sacar el mayor provecho al último acuerdo Multipartes con la Unión Europea en donde la madera balsa boya goza de ciertos privilegios o beneficios otorgados en este acuerdo. Es un tratado que recién está poniéndose en práctica y aún hay mucha ventaja por sacarle. El mercado

alemán forma parte de este tratado por lo que las exportaciones a este país se facilitan y dinamizan de mejor manera.

6. *¿Cuáles son las recomendaciones que usted tendría para impulsar a la exportación de madera de balsa boya?*

Brindar una mayor difusión de los beneficios que tiene el mercado internacional y su importante demanda, es importante que los nuevos inversionistas opten por nuevos productos, ya no los commodities debido a la volatilidad de precios que tienen estos productos, y la madera de balsa boya es uno de los productos novedosos, amigables con el ambiente, sustentables y con una demanda insatisfecha.

Anexo 2. Formato de encuesta

Universidad de Otavalo

Carrera de Comercio Exterior

Encuesta aplicada a exportadores de madera de balsa boya ecuatoriana.

Señale con una x una única opción que más se acerque a sus respuestas.

1. *¿Cuánto tiempo lleva exportando madera de balsa boya para su actividad económica?*
 - Menos de 5 años
 - Entre 5 a 10 años
 - Más de 10 años
2. *¿Qué variedad de madera de balsa boya exporta con mayor frecuencia?*
 - bloques encolados
 - paneles rígidos
 - paneles flexibles
 - láminas, palitos
 - tableros contrachapados de balsa
3. *¿Cuál es la frecuencia de exportación de madera de balsa boya?*

- Mensual
 - Trimestral
 - Anual
4. ¿Cuáles son los países a donde exporta?
- Estados Unidos
 - China
 - Alemania
 - Dinamarca
 - India
 - Brasil
5. ¿Cuáles son los factores de compra que tienen los consumidores de balsa boya?
- Precio
 - Calidad
 - Durabilidad
 - Disponibilidad
6. ¿Cuántos metros cúbicos de madera de balsa boya exporta aproximadamente al año?
- Menos de 250 m³
 - Entre 205 y 500 m³
 - Más de 500 m³
7. ¿Qué obstáculo dentro del proceso de exportación ha sido más significativo y provoca que tenga problemas para incrementar sus exportaciones?
- Desconfianza del cliente
 - Tiempo de entrega
 - Costos Logísticos
 - Tarifas arancelarias
 - Certificaciones
8. ¿Estaría dispuesto a realizar asociaciones estratégicas con más exportadores de madera balsa boya para tener mayor capacidad productiva?
- Si
 - No

9. ¿Considera que con el Acuerdo Multipartes firmado con la Unión Europea y Ecuador beneficiará a las exportaciones de madera de balsa boya?

- Si
- No

10. ¿Estaría dispuesto a invertir en las certificaciones que requiere para poder ingresar la madera de balsa boya al mercado alemán?

- Si
- No

Anexo 3. Logo empresa



Anexo 4. Página web Empresa

www.balsawodec.com.ec

Anexo 5. Cotización Flete Alemania con Agencia *SitatiGroup*

Tipo de carga	Cargo	Moneda	20'STD	40'STD	40'HC	No. de Cotización
Freight Charges	Lump Sum	USD	760	1050	1050	W2102UIO00497
<p>A menos que se especifique lo contrario, todas las tarifas están sujetas a todos los recargos válidos al momento del embarque. Los recargos actuales aplicables son:</p>						Validez 2021-02-16 - 2021-05-17
Tipo de carga	Cargo	Moneda	20'STD	40'STD	40'HC	Caducidad de la cotización
Export Surcharges	Terminal Handling Charge Orig.	USD	192	192	192	2021-03-18
Freight Surcharges	Marine Fuel Recovery	USD	157	313	313	Mercancía
Import Surcharges	Equipment Inspection Fee	EUR	9	9	9	FAK
	Terminal Handling Charge Dest.	EUR	235	235	235	Ruta
	Terminal Security Charge Dest.	EUR	12	12	12	Guayaquil, EC (Port)
<p>La suma total incluye los siguientes cargos adicionales:</p> <p>Carrier Security Fee, Panama Canal Charge</p>						vía Cartagena (Colombia), CO hacia Hamburg, DE (Port)
						Días Est. Transp. 28 días