



**Aplicación del régimen 40 Exportación Definitiva de madera de Balsa, subpartida
4407.22.00.00 en el Ecuador periodo 2017-2021**

Artos Coloma, Alexander German y Noguera Rodriguez Yael Giselle

Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y del Comercio

Carrera de Comercio Exterior

Trabajo de integración curricular, previo a la obtención del título de Licenciada en Comercio
Exterior

Ing. Aguas Alarcón, Francisco Xavier

08 de Febrero de 2023

Resultados de la herramienta para verificación y/o análisis de similitud de contenidos

Informe de originalidad

NOMBRE DEL CURSO

UIC

NOMBRE DEL ALUMNO

ALEXANDER ARTOS

NOMBRE DEL ARCHIVO

UIC_NRC.8210_ARTOS_ALEXANDER_NOGUERA_YAEL_UNIFICADO

SE HA CREADO EL INFORME

9 feb 2023

Resumen

Fragmentos marcados	4	0.4 %
Fragmentos citados o entrecuillados	2	0.5 %

Coincidencias de la Web

aduanet.gob.pe	2	0.4 %
oas.org	1	0.2 %
uotavalo.edu.ec	1	0.1 %
agricultura.gob.ec	1	0.1 %
ute.edu.ec	1	0.1 %

1 de 6 fragmentos

Fragmento del alumno MARCARLO

.. balsa de la subpartida 4407.22.00.00 en el Ecuador. Realizar un **análisis de los principales países importadores de madera de Balsa ecuatoriana**

Mejor coincidencia en la Web

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

plan de exportación de madera balsa boya de la empresa balsa

... <https://repositorio.uotavalo.edu.ec/bitstream/52000/3081/1/UO-PC-COM-2021-03.pdf>



Francisco Xavier
AGUAS ALARCON

Ing. Aguas Alarcón Francisco Xavier

Director



Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas Y del Comercio

Carrera de Comercio Exterior

Certificación

Certificó que el trabajo de integración curricular: " **Aplicación del régimen 40 Exportación Definitiva de madera de Balsa, subpartida 4407.22.00.00 en el Ecuador periodo 2017-2021**" fue realizado por el señor **Artos Coloma, Alexander German** y la señorita **Noguera Rodriguez, Yael Giselle**; el mismo que cumple con los requisitos legales teóricos, científicos, técnicos y metodológicos establecidos por la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, además fue revisado y analizado en su totalidad por la herramienta de prevención y/o verificación de similitud de contenidos, razón por la cual me permito acreditar y autorizar para que se lo sustente públicamente.

Sangolquí, 27 de febrero de 2023



.....
Ing. Aguas Alarcón Francisco Xavier

C. C. 1713425955



Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y del Comercio

Carrera de Comercio Exterior

Autorización de Publicación

Nosotros **Artos Coloma, Alexander German y Noguera Rodríguez, Yael Giselle**, con cédulas de ciudadanía nº 2300233000 y nº 1725076705, autorizamos a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE publicar el trabajo de integración curricular " **Aplicación del régimen 40 Exportación Definitiva de madera de Balsa, subpartida 4407.22.00.00 en el Ecuador periodo 2017-2021**" en el repositorio institucional, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra responsabilidad.

Sangolquí, 15 de febrero de 2023

.....
Artos Coloma Alexander German
C.C. 2300233000

.....
Noguera Rodríguez Yael Giselle
C.C. 1725076705



ESPE

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y del Comercio

Carrera de Comercio Exterior

Responsabilidad de Autoría

Nosotros, **Artos Coloma, Alexander German y Noguera Rodríguez, Yael Giselle**, con cédula de ciudadanía n° 2300233000 y n° 1725076705, declaramos que el contenido, ideas y criterios del trabajo de integración curricular: **Aplicación del régimen 40 Exportación Definitiva de madera de Balsa, subpartida 4407.22.00.00 en el Ecuador periodo 2017-2021**, es de nuestra autoría y responsabilidad, cumpliendo con los requisitos legales, teóricos, científicos, técnicos, y metodológicos establecidos por la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, respetando los derechos intelectuales de terceros y referenciando las citas bibliográficas.

Sangolquí, 15 de febrero de 2023

Firma:

Artos Coloma Alexander German
C.C. 2300233000

Noguera Rodríguez Yael Giselle
C.C. 1725076705

Dedicatoria

Dedico el presente trabajo principalmente a Dios, por inspirarme en la realización de mis estudios, y siempre ayudarme en mi proceso de superación personal y profesional.

A mis padres Milton Artos y Miriam Coloma por haberme brindado el apoyo emocional y económico para culminar mis estudios, sin su correcta orientación nada de esto sería posible. A mi hermana Dayana por ser mi confidente y su apoyo absoluto, todos mis logros les pertenecen a ellos.

A mis abuelitos y tíos, que con su respaldo y cariño me impulsaron a seguir adelante y cumplir otra meta más en mi vida.

Alexander German Artos Coloma

Agradecimiento

Agradezco a Dios infinitamente por sus bendiciones, por darme salud para alcanzar mis metas personales y profesionales y por haberme fortalecido durante estos cuatro años de mi carrera brindándome una vida llena de aprendizajes y gratas experiencias.

A mis padres Miriam Coloma y Milton Artos, por su amor, esfuerzo y apoyo incondicional que me han ayudado en mi crecimiento personal y profesional, impulsando siempre a seguir mis metas y a enfrentar las adversidades por más fuertes que sean. A mi hermana Dayana por ser mi ejemplo a seguir y ser mi soporte en momentos difíciles.

A mis abuelitos y tíos, que siempre estuvieron presentes durante este largo proceso, por sus consejos, enseñanzas y haber confiado en mí.

Y finalmente a mis mejores amigos por ser parte significativa en mi vida, compartir momentos importantes y brindarme su amistad sincera.

Alexander German Artos Coloma

Dedicatoria

Este trabajo se lo dedico a Dios por brindarme su infinito amor y misericordia.

A mi madre Sandra Rodríguez (QEPD) que fue mi principal motivación para cumplir este sueño, por guiarme y enseñarme que la vida trae dificultades que hay que aprender a sobrellevar de la mejor manera, y sobre todo por permanecer a mi lado y confiar en mi hasta el último momento.

A mis hermanos Esteban y Rony que permanecieron a mi lado y me brindaron la fortaleza de seguir adelante.

Yael Giselle Noguera Rodríguez

Agradecimiento

Quiero agradecer a Dios por haber sido mi luz y guía en mis días buenos y sobre todo en mis días malos.

A mi madre Sandra Rodríguez (QEPD), que a pesar de todas las adversidades nunca me dejó sola y siempre confió en mí y me apoyó para que pueda terminar esta etapa de mi vida. A mis hermanos Esteban y Rony por su apoyo incondicional y por brindarme ese afecto de hermandad.

A mis abuelitos (QEPD) por sus sabios consejos, enseñanzas y sus bendiciones y a mi familia en general que me brindaron palabras de aliento.

Por último, a mis amigos, Alex y Ariel que permanecieron a mi lado durante toda la carrera universitaria y logramos terminar una meta más juntos, mis mejores éxitos para ellos.

Yael Giselle Noguera Rodríguez

Índice de Contenido

Herramienta de similitud de contenidos	2
Certificación	3
Responsabilidad de autoría	3
Autorización de publicación	5
Dedicatoria	6
Agradecimiento	7
Dedicatoria	8
Agradecimiento	9
Resumen	16
Abstract	17
Capítulo I	18
Planteamiento del Problema	18
Formulación del Problema	20
Sistematización del problema	20
Objetivos del proyecto	20
Objetivo General	20
Objetivos Específicos	21
Justificación de la Investigación	21
Delimitación	22
Área	22
Campo	22
Aspecto	22
Delimitación espacial	22
Delimitación temporal	23

	11
Fecha de comparación	23
Hipótesis de Calidad	23
VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN	23
Variable Independiente	23
Variable Dependiente	23
Capítulo II.....	24
Enfoque de investigación	24
Tipos de investigación.....	24
Por su finalidad.....	24
Por las unidades de análisis	25
Por el alcance	25
Instrumentos	25
Cobertura de la Investigación	25
Análisis de datos e información	26
Estructura de Entrevistas	26
Capítulo III.....	26
Antecedentes	26
Principales empresas exportadoras de madera de balsa del Ecuador subpartida 4407.22.00.00 periodo 2017-2021	29
Principales países destino de la madera de balsa ecuatoriana subpartida 4407.22.00.00 periodo 2017-2021	31
Acuerdos Comerciales	38
Principal incoterm utilizado para la exportación	39
Inversión extranjera directa.....	40
Importancia de la inversión extranjera	41
Normativa internacional.....	41

	12
Normativa nacional.....	42
Regímenes Aduaneros de Exportación.....	43
Regímenes de no transformación.....	43
Regímenes de transformación.....	43
CAN.....	43
Régimen 40 a nivel CAN.....	44
Régimen 40 a nivel Kyoto.....	45
COPCI.....	45
Reglamento.....	46
Régimen 40 a nivel COPCI.....	46
Sistema Armonizado.....	46
Reglas Generales de Clasificación Arancelaria.....	47
Clasificación arancelaria.....	48
Requisitos y permisos para la exportación de madera de balsa bajo el Régimen 40	
Exportación Definitiva.....	49
Procedimiento aduanero del Régimen 40 para la exportación de madera de balsa.....	50
Logística para la exportación de madera de balsa bajo el régimen 40.....	52
Capítulo IV.....	53
Historia de la Creación de la Empresa “Gibago Cia. Ltda.”.....	53
Misión.....	53
Visión.....	54
Destinación de la madera exportada a los mercados internacionales.....	54
Capacidad de producción.....	55
Incumplimiento de los requerimientos en el exterior.....	55
Desafíos de Gibago.....	56
Entrada de Gibago al mercado internacional.....	58

Participación de “Gibago Cia. Ltda.”	59
Proceso Logístico.....	62
Protocolo para evitar la contaminación del contenedor	63
Selección del tipo de madera de balsa acorde al destino y función	63
Manejo de cobranza con los clientes.....	64
Tratamiento de la madera para la obtención del certificado Fitosanitario	64
Relación de “Gibago Cia. Ltda.” con el medio ambiente.....	65
Conclusiones.....	66
Recomendaciones	67
Apéndices	70

Índice de tablas

Tabla 1 <i>Total del valor FOB en las exportaciones de la madera de balsa subpartida 4407.22.00.00 de Ecuador hacia el mundo en el periodo 2017-2021 expresado en miles de dólares.</i>	27
Tabla 2 <i>Principales empresas exportadoras de la madera de balsa ecuatoriana subpartida 4407.22.00.00 en el periodo 2017-2021 expresado en miles de dólares</i>	29
Tabla 3 <i>Principales países destino de la madera de balsa ecuatoriana subpartida 4407.22.00.00 en el año 2017</i>	32
Tabla 4 <i>Principales países destino de la madera de balsa ecuatoriana subpartida 4407.22.00.00 en el año 2018</i>	33
Tabla 5 <i>Principales países destino de la madera de balsa ecuatoriana subpartida 4407.22.00.00 en el año 2019</i>	33
Tabla 6 <i>Principales países destino de la madera de balsa ecuatoriana subpartida 4407.22.00.00 en el año 2020</i>	34
Tabla 7 <i>Principales países destino de la madera de balsa ecuatoriana subpartida 4407.22.00.00 en el año 2021</i>	35
Tabla 8 <i>Principales países destino de la madera de balsa ecuatoriana subpartida 4407.22.00.00 en el periodo 2017-2021</i>	37
Tabla 9 <i>Total del valor FOB en las exportaciones de la madera de balsa subpartida 4407.22.00.00 de la empresa “Gibago Cia. Ltda.” hacia el mundo en el periodo 2017-2021 expresado en miles de dólares</i>	58
Tabla 10 <i>Participación de la empresa “Gibago Cia. Ltda.” en la exportación de madera de balsa subpartida 4407.22.00.00 en el periodo 2017-2021</i>	60

Índice de figuras

Figura 1 Identificación del problema.....	19
Figura 2 Línea de variabilidad	28
Figura 3 <i>Principales países destino de la madera de balsa ecuatoriana subpartida 4407.22.00.00 en el periodo 2017-2021</i>	38
Figura 4 Línea “Gibago Cia. Ltda.”, durante el periodo 2017-2021.....	57
Figura 5 <i>Principales “Gibago Cia. Ltda.” en el periodo 2017-2021</i>	59
Figura 6 <i>Participación de la empresa “Gibago Cia. Ltda.” en la exportación de madera de balsa subpartida 4407.22.00.00 en el periodo 2017-2021</i>	61
Figura 7 Carga del contenedor.....	62

Resumen

Ecuador al ser un país en vías de desarrollo tiene la gran ventaja de encontrarse en una zona tropical en donde la naturaleza le brinda productos no petroleros lo cual puede ser muy favorable para la economía del país. La madera de balsa es un producto que se da en varias provincias del país principalmente en Los Ríos, Esmeraldas, Santo Domingo y Manabí, las cuales proveen la madera para cubrir gran parte del mercado internacional, obteniendo mayores beneficios en nuevos nichos de mercados.

La investigación tiene un enfoque en la exportación a consumo de la madera de balsa ecuatoriana en el periodo 2017-2021, tomando como un referente de empresa exportadora a “Gibago Cia. Ltda.”, la madera de balsa es un producto no petrolero con un gigantesco potencial industrial en el exterior, por tal razón se analizó los requisitos y el procedimiento a seguir para lograr un correcto uso del régimen 40 exportación definitiva del producto ecuatoriano en mención. También se analizó los principales países destino de la madera de balsa ecuatoriana, obteniendo como resultado a China como el principal importador de este producto maderero, liderando con un total del 82% como país destino de las exportaciones realizadas del periodo en estudio, siendo este el resultado de una gran oportunidad para la internacionalización de la balsa, se identificó a las principales empresas ecuatorianas exportadoras de madera de balsa y análisis de los principales usos de este producto exportado por la empresa “Gibago Cia. Ltda.” en los mercados extranjeros, y por último se determinó por qué es más factible exportar la madera de balsa que comercializar el producto localmente.

Palabras clave: madera de balsa, exportación, comercio exterior, proceso logístico, factibilidad.

Abstract

Ecuador, being a developing country, has the great advantage of being in a tropical zone where nature provides non-oil products, which can be very favorable for the country's economy. Balsa wood is a product that is found in several provinces of the country, mainly in Los Ríos, Esmeraldas, Santo Domingo and Manabí, which provide the wood to cover a large part of the international market, obtaining greater benefits in new market niches.

The research has a focus on the export to consumption of Ecuadorian balsa wood in the period 2017-2021, taking as a reference exporting company "Gibago Cia. Ltda.", balsa wood is a non-oil product with a gigantic industrial potential abroad, for this reason the requirements and the procedure to follow to achieve a correct use of the definitive export regime of the Ecuadorian product in question were analyzed. The main destination countries for Ecuadorian balsa wood were also analyzed, resulting in China as the main importer of this timber product, leading with a total of 82% as the destination country for exports during the period under study, which is the result of a great opportunity for the internationalization of balsa wood. Ltda." in foreign markets, and finally, it was determined why it is more feasible to export balsa wood than to market the product locally.

Key words: balsa wood, export, foreign trade, logistic process, feasibility.

Capítulo I

Planteamiento del Problema

La participación de madera de balsa en el mercado internacional está creciendo exponencialmente, siendo la producción de esta madera una gran oportunidad de mercado para los productores locales, en especial porque el tiempo de crecimiento de esta madera promedia entre los cuatro y cinco años, este es un periodo de cultivo muy corto a comparación de otros árboles madereros, lo cual ayuda a obtener múltiples beneficios por su bajo costo de cuidado y su pronta cosecha.

La demanda del mercado internacional es superior a la del mercado nacional, debido a que el uso de esta madera en el exterior está destinado al sector industrial, principalmente para la fabricación de las turbinas eólicas ya que por su densidad y peso es más fácil su elaboración, también es utilizada para a la interiorización de transportes marítimos y creación de componentes acústicos debido a que esta madera posee un gran nivel de aislamiento térmico.

A diferencia del mercado nacional que en su gran mayoría la utilizan para realizar productos a mano de una forma tradicional, siendo este el motivo por el que gran parte del cultivo de balsa producido en Ecuador es destinado a la exportación.

Se encuentra ubicado el Ecuador, y sus condiciones climatológicas son las ventajas que facilitan la producción de madera de balsa. Las principales zonas de cultivo en el país son Santo Domingo, Los Ríos y Manabí.

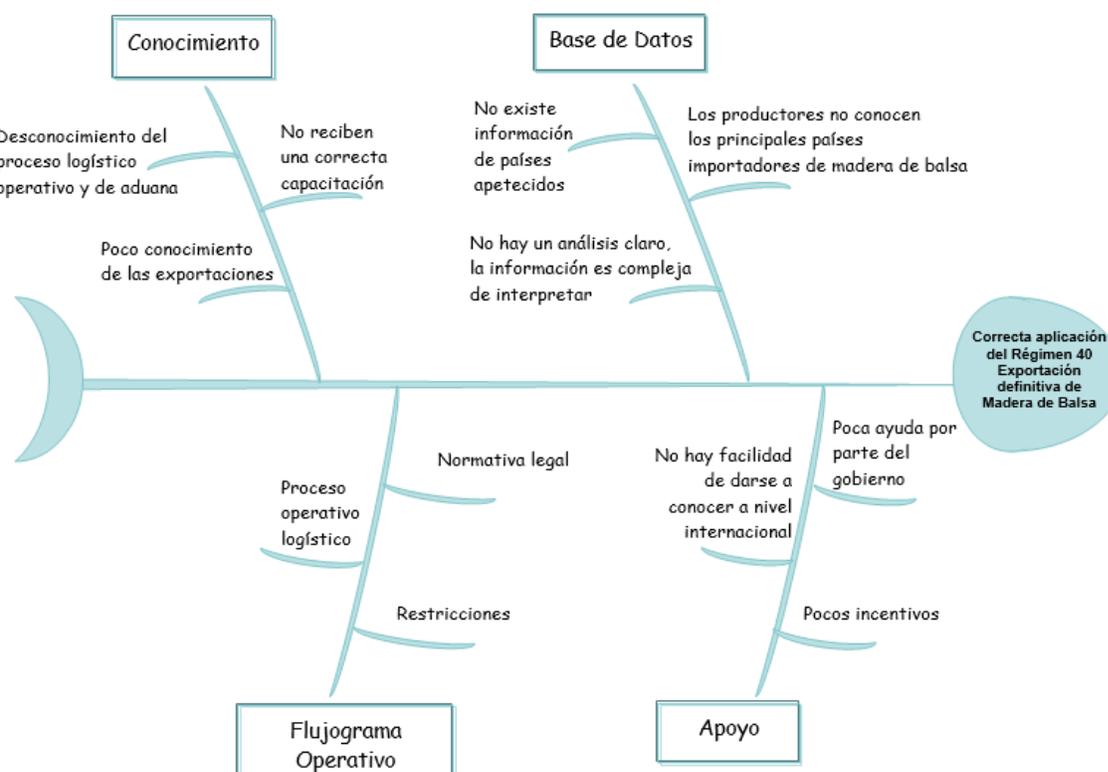
Los productores nacionales no poseen el conocimiento adecuado para llevar a cabo la exportación de la madera de balsa, no reciben una idónea capacitación, existe gran desconocimiento del proceso logístico operativo y de aduana que impide dar inicio al comercio exterior, dejando atrás a pequeños y medianos productores y emprendedores.

No existe una base de datos estructurada analíticamente en la cual los productores puedan identificar los destinos más apetecidos de la madera de balsa para aprovechar el acceso de los mismos y obtener mayores beneficios económicos, además que la falta de apoyo por parte del gobierno y entidades privadas que fomenten las exportaciones de este producto no tradicional, ocasiona que los productores nacionales de balsa no tengan la facilidad de darse a conocer a nivel internacional.

Es por esta razón que nuestro trabajo está destinado a investigar y elaborar un flujograma del correcto proceso logístico operativo y de aduana para la exportación de madera de balsa y sirva de apoyo para todos los productores y emprendedores que se quieran dedicar a la exportación de este tipo de madera.

Figura 1

Identificación del problema



Formulación del Problema

Determinar qué tan factible sería realizar la exportación de madera de balsa bajo el régimen 40 exportación definitiva y que tan competitivo sería este producto en el mercado internacional, aprovechando los nichos de mercados extranjeros en los que sobresale, realizando un análisis de los principales países importadores de madera de balsa ecuatoriana.

¿Cómo realizar un correcto uso del régimen 40 exportación definitiva de la madera de balsa subpartida 4407.22.00.00?

Sistematización del problema

- ¿Es recomendable utilizar el régimen 40 Exportación Definitiva para la subpartida 4407.22.00.00 Madera de balsa?
- ¿Cuál es la normativa legal a la que deben acogerse los beneficiarios del régimen 40 Exportación definitiva?
- ¿Cuáles son los principales países importadores de madera de balsa ecuatoriana?
- ¿La empresa GIBAGO emplea el régimen 40 exportación definitiva para obtener ventajas competitivas?
- ¿Se puede determinar una correcta logística operativa y de aduana para la exportación de madera balsa en la empresa Gibago Cia. Ltda.?

Objetivos del proyecto

Objetivo General

Analizar cómo opera la exportación definitiva bajo el régimen 40 de madera de balsa de la subpartida 4407.22.00.00 en el Ecuador desde el periodo 2017-2021.

Objetivos Específicos

- Investigar los antecedentes y la normativa bajo el régimen 40 de la exportación definitiva de madera de balsa de la subpartida 4407.22.00.00 en el Ecuador.
- Realizar un análisis de los principales países importadores de madera de Balsa ecuatoriana del periodo 2017-2021.
- Determinar una correcta logística y aduana para la exportación de balsa del Ecuador hacia el mundo.
- Elaborar un flujograma logístico y de aduana para la exportación definitiva bajo el régimen 40 de madera de balsa de la subpartida 4407.22.00.00 en el Ecuador para la empresa “Gibago Cia. Ltda.”

Justificación de la Investigación

Por las razones mencionadas anteriormente es fundamental que las empresas que se dedican a la producción de madera de balsa o que se dediquen a las actividades de exportación e importación, posean fácil acceso a la información primordial respecto a temas relacionados al comercio exterior y al sector maderero como los son los acuerdos comerciales, incoterms, y países destino con alto consumo de este producto no petrolero.

No existe un flujograma operativo a seguir en este sector maderero que genere un alto porcentaje de utilidad en el sector exportador, en la mayoría de los casos, los productores se enfocan en una producción y comercialización en el territorio nacional, desaprovechando un mejor desarrollo económico. Disponer de un flujograma es muy importante para personas emprendedoras que se dedican al cultivo de madera de Balsa, porque les permite mejorar sus procesos para llegar a mercados internacionales y crecer económicamente.

Por lo tanto, la finalidad es el uso del Régimen 40 exportación definitiva, para la madera de Balsa de la subpartida 44.07.22.00.00 para emplear mediante un flujograma un proceso logístico y de aduana adecuado a nivel internacional.

Delimitación

Es un trabajo de investigación centrado en el ámbito del comercio exterior y en el sector exportador de madera de balsa usando como referente a la empresa “Gibago Cía. Ltda.”

Área

Se enfocará en la empresa “Gibago Cia. Ltda.”, siendo el área de análisis el departamento logístico. El principal objeto de estudio será la exportación de madera de balsa de la subpartida 4407.22.00.00 bajo el régimen 40.

Campo

El presente trabajo de investigación está relacionado con el comercio exterior, de manera específica en la empresa “Gibago Cia. Ltda.”, que se encuentra enfocada en el sector maderero que aplica el régimen 40 exportación definitiva.

Aspecto

Conocer si las productoras de madera de balsa se acogen al régimen 40 para la exportación definitiva de la subpartida 4407.22.00.00.

Delimitación espacial

El presente trabajo de investigación se llevará a cabo dentro de la parroquia de Puembo del Distrito Metropolitano de Quito en el cual se conocerá el área operativa exportadora de la empresa “Gibago Cia. Ltda.”, y si disponen de un proceso o flujograma operativo para realizar una correcta exportación bajo el régimen 40.

Delimitación temporal

Recopilación de datos de exportación definitiva de madera de balsa bajo el régimen 40 subpartida 4407.22.00.00 desde el año 2017 hasta el año 2021.

Fecha de comparación

Esta información se puede encontrar en investigaciones de años posteriores. Esto se debe a que se compara con años futuros en 2021, además los movimientos que el sector maderero ha realizado mediante sus exportaciones bajo el régimen 40 y su porcentaje de variación en los distintos años del periodo 2017-2021.

Hipótesis de Calidad

Actualmente existe una gran producción de madera de balsa en nuestro país, la cual puede producir mejores oportunidades para los productores locales y emprendedores al ser exportada hacia los principales mercados internacionales del sector maderero, y a su vez producirá un alto flujo en la entrada de capital al país.

En los últimos años las barreras comerciales que existían en diferentes países se han ido reduciendo significativamente, existen tratados y acuerdos comerciales entre los distintos países, los cuales podrían ser aprovechados por los productos no tradicionales y no petroleros como lo es la balsa de madera, aportando a la balanza comercial del país.

Variables de la Investigación***Variable Independiente***

Análisis del régimen 40 exportación definitiva de madera de balsa.

Variable Dependiente

Empresa exportadora de madera de balsa "Gibago Cia. Ltda."

Capítulo II

Enfoque de investigación

El enfoque metodológico que se emplea en la investigación es mixto, se realizará un análisis cualitativo en el que se estudiará a los emprendedores del sector maderero de balsa ecuatoriana, y comercialización de este producto, así como también las exportaciones y procesos a seguir para un correcto uso del régimen 40 exportación definitiva. Por otra parte tiene un enfoque cuantitativo, en donde se realiza análisis de las bases de datos y gráficos estadísticos que permiten ahondar los resultados obtenidos de la investigación detallando las variaciones presentadas en el periodo de estudio seleccionado.

Tipos de investigación

La investigación descriptiva es la que se utilizará para elaborar el presente trabajo de investigación, ya que tiene como objeto exponer y especificar las características más relevantes de la exportación de madera de balsa ecuatoriana y analizar cómo es el proceso logístico aduanero del régimen 40 exportación definitiva hacia los principales países destino.

Es por esta razón que a través de la investigación descriptiva se busca un análisis de cómo ha sido el proceso logístico de exportación de la madera de balsa durante estos últimos años y determinar si al aplicar el régimen 40 para exportar este producto no tradicional es más beneficioso para los productores y emprendedores ecuatorianos, que al comercializar localmente.

Por su finalidad

El estudio presenta una finalidad básica porque parte de un marco teórico para incrementar los conocimientos, además que nos proporciona una visión amplia del sector exportador maderero de balsa y de como este nos puede ayudar a explicar el funcionamiento logístico y aduanero de la exportación del mismo.

Por las unidades de análisis

La unidad de análisis son los operadores de comercio exterior que han realizado exportaciones de madera de balsa con subpartida 4407.22.00.00 durante el periodo 2017-2021.

Por el alcance

El alcance es explicativo puesto que va más allá de la descripción de conceptos, se relacionan distintas variables como por ejemplo los principales países destino, periodos, vías de transporte, entre otros, y se explica por qué es favorable para los productores y emprendedores ecuatorianos aplicar el régimen 40 para la exportación de madera de balsa.

Instrumentos

Uno de los instrumentos que se utiliza en el trabajo de investigación es la observación ya que los integrantes del proyecto deben estar atentos a todos los pasos que se realizan para la exportación de madera de balsa bajo el régimen 40, de tal manera que se pueda verificar procesos y aspectos relevantes para el desarrollo del mismo.

Adicionalmente, se recopila información a través de la entrevista, que es un instrumento técnico de gran utilidad para el avance de la investigación, reuniendo información imprescindible de un referente exportador del sector maderero de balsa, la empresa “Gibago Cia. Ltda.”, vinculada al uso del régimen 40 para la exportación del producto no tradicional hacia el mercado extranjero.

Cobertura de la Investigación

La cobertura de la presente investigación está enfocada en el estudio de la empresa “Gibago Cia. Ltda.” ya que se realizará los respectivos análisis y entrevistas a fin de recoger información y determinar el correcto uso del régimen 40 Exportación Definitiva de madera de Balsa.

Análisis de datos e información

Las fuentes fiables usadas para la compilación de datos son: documentos emitidos por entes oficiales, investigaciones realizadas previamente acerca de las exportaciones del sector maderero de balsa ecuatoriana y bases de datos de las exportaciones realizadas de este producto durante el periodo 2017-2021. De igual forma se usará los datos compartidos por instituciones como: Organización Mundial del Comercio (OMC), y (AGROCALIDAD), PRO ECUADOR, Datasur. Principalmente se conseguirá información de los periodos en estudio en DataSur, obteniendo bases de datos de la madera de balsa subpartida 4407.22.00.00 para subsiguiente hacer un resumen y análisis del mismo. Se realizará la tabulación de los datos analizados a través del programa Microsoft Excel.

Estructura de Entrevistas

En la presente investigación se realizará una entrevista como técnica de recolección de datos y se la aplicará de manera oral, al gerente general de la empresa "Gibago Cia. Ltda", a fin de recoger información y conocer todo el proceso que se realiza con la madera de balsa para su posterior exportación utilizando el régimen 40, de tal forma que se pueda analizar y desarrollar un flujograma operativo logístico y de aduana de la exportación de la madera de balsa de la subpartida 4407.22.00.00.

Capítulo III

Antecedentes

La madera de balsa ecuatoriana es un producto muy cotizado por el mercado internacional ya que al ser un tipo de madera con altas ventajas competitivas, ha llegado a tener gran acogida en el mercado internacional y así lo reflejan las estadísticas.

Los productos madereros en el comercio exterior han tenido aspectos positivos y a su vez negativos en cuanto a las exportaciones, según las estadísticas muestran ciertos periodos

con crecimiento importante para la industria maderera mientras que en otros ha existido un decrecimiento no de gran impacto pero sí de baja comercialización.

En las siguientes tablas se podrán apreciar las estadísticas realizadas por cada año del periodo 2017-2021 indicando cuáles han sido los mayores países importadores de este tipo de madera así como también las cifras de exportación a nivel FOB.

Tabla 1

Total del valor FOB en las exportaciones de la madera de balsa subpartida 4407.22.00.00 de Ecuador hacia el mundo en el periodo 2017-2021 expresado en miles de dólares.

RÉGIMEN ADUANERO	EXPORTACIÓN DEFINITIVA	
Etiquetas de fila	Suma de US\$ FOB	% Variación
2017	111487774,82	
2018	82993761,29	-26%
2019	156575853,62	89%
2020	1032805808,00	560%
2021	96019491,36	-91%
Total general	1479882689,09	

Tras el análisis de investigación del periodo 2017-2021 en base a datos obtenidos de Datasur, Ecuador presenta los siguientes valores FOB en las exportaciones realizadas de la subpartida 4407.22.00.00 madera de balsa, en el 2017 el valor de \$ 111487774,82, seguido del 2018 el valor de \$ 82993761,29, el 2019 el valor de \$ 156575853,62 y el año 2020 presentó un

incremento en las exportaciones, siendo este el mejor año del periodo analizado, con un valor FOB total de \$ 1032805808,00 y por último el año 2021 en comparación al año 2020, tuvo un decrecimiento significativo en las exportaciones de madera de balsa con un valor FOB de \$ 96019491,36.

El incremento que se presentó en las exportaciones de madera de balsa en el Ecuador fue por las propiedades que presenta este tipo de madera, la compresión de flexión a la atracción, es de gran utilidad para una de las principales industrias que buscan incentivar el consumo de energía limpia implementando nuevos mecanismos como las palas eólicas de molino de viento.

Figura 2

Línea de variabilidad



En la presente tabla se puede observar que durante el periodo 2019 al 2020 ocurre un incremento en las exportaciones de este producto, siendo el año 2020 dónde alcanzaría su

punto más elevado, a pesar de presentar una tendencia creciente, en el año 2021 presenta una disminución radical en las exportaciones presenta 91% menos que el año 2020 cuando las exportaciones de este producto crecieron significativamente.

Principales empresas exportadoras de madera de balsa del Ecuador subpartida

4407.22.00.00 periodo 2017-2021

El mercado de maderero, específicamente de la balsa es sumamente potencial en el exterior, y al igual que los demás sectores, existen empresas que lideran el mercado, las cuales se dedican a la exportación de este producto no petrolero.

A continuación se muestra las empresas exportadoras de madera de balsa ecuatoriana, el año y el valor total FOB de exportación expresado en miles de dólares.

Tabla 2

Principales empresas exportadoras de la madera de balsa ecuatoriana subpartida

4407.22.00.00 en el periodo 2017-2021 expresado en miles de dólares

RÉGIMEN ADUANERO	EXPORTACIÓN DEFINITIVA	
AÑOS	2017 - 2021	
RUC	EXPORTADOR	Suma de US\$ FOB
2290319644001	BALCOMAD S.A.	352138574,59
0990533105001	PLANTACIONES DE Balsa PLANTABAL S.A.	170155271,28

RÉGIMEN	EXPORTACIÓN DEFINITIVA	
ADUANERO		
0891757328001	PUNTO MADERA ESPINOZA LUGO WOODPOINT CIA LTDA	146782273,10
2390055199001	MADERAS ESPINOZA LUGO AGROMADEL CIA.LTDA.	143363695,39
0992982225001	ECOGLOBAL S.A.	81999104,91
OTROS	OTRAS EMPRESAS	585443769,82
	TOTAL GENERAL	1479882689,09

Tras el análisis realizado, la empresa que lidera las exportaciones de madera de balsa es "BALCOMAD S.A.", con un valor total FOB de exportaciones de \$ 352138574,59 representando el 24% del total de las exportaciones de madera de balsa en el periodo 2017-2021, seguido está la empresa "PLANTABAL S.A." que representa el 11% del total de las exportaciones del periodo analizado con un valor total FOB de \$170155271,28.

Siguen en el top 3 y 4 las empresas "PUNTO MADERA ESPINOZA LUGO WOODPOINT CIA LTDA" y "MADERAS ESPINOZA LUGO AGROMADEL CIA.LTDA." que ocupan un 10% cada una del total de las exportaciones, con un valor FOB total de \$146782273,10 y \$143363695,39 respectivamente, y como empresa que ocupa el top 5 está "ECOGLOBAL S.A." con un valor FOB total de \$81999104,91 representando el 5% del valor total exportado en los años 2017 al 2021.

A se muestra el gráfico representativo del porcentaje de participación de las principales empresas exportadoras de madera de balsa.

Figura 2

Participación de las 5 principales



Principales países destino de la madera de balsa ecuatoriana subpartida 4407.22.00.00 periodo 2017-2021

De acuerdo al análisis realizado de la base de datos obtenida por Datasur, se ha podido determinar los principales países importadores de madera de balsa por año.

Tabla 3

Principales países destino de la madera de balsa ecuatoriana subpartida 4407.22.00.00 en el año 2017

AÑO		2017
RÉGIMEN ADUANERO	EXPORTACIÓN DEFINITIVA	
PAÍS	SUMA DE US\$ FOB	
CHINA	38405164,98	
DENMARK	10869406,61	
GERMANY	6994588,77	
LITHUANIA	4709687,66	
UNITED STATES	31448316,83	
OTROS PAÍSES	19060609,97	
TOTAL GENERAL	111487774,82	

Tabla 4

Principales países destino de la madera de balsa ecuatoriana subpartida 4407.22.00.00 en el año 2018

AÑO		2018
RÉGIMEN ADUANERO		EXPORTACIÓN DEFINITIVA
PAÍS	SUMA DE US\$ FOB	
CHINA	38871352,88	
DENMARK	6079682,05	
LITHUANIA	4590499,94	
POLAND	5366817,72	
UNITED STATES	13346917,87	
OTROS PAÍSES	14738490,83	
TOTAL GENERAL	82993761,29	

Tabla 5

Principales países destino de la madera de balsa ecuatoriana subpartida 4407.22.00.00 en el año 2019

AÑO		2019
RÉGIMEN ADUANERO		EXPORTACIÓN DEFINITIVA
PAÍS	SUMA DE US\$ FOB	
BRAZIL	6445234,83	
CHINA	97821914,7	
DENMARK	12032089,78	
POLAND	7833438,92	
UNITED STATES	11658800,84	
OTROS PAÍSES	20784374,55	
Total general	156575853,62	

Tabla 6

Principales países destino de la madera de balsa ecuatoriana subpartida 4407.22.00.00 en el año 2020

AÑO		2020
RÉGIMEN ADUANERO		EXPORTACIÓN DEFINITIVA
PAÍS	SUMA DE US\$ FOB	
CHINA	972471611,4	

AÑO	2020
DENMARK	7272581,09
LITHUANIA	7924617,97
POLAND	12878181,78
UNITED STATES	13300332,81
OTROS PAÍSES	18958482,95
Total general	1032805808,00

Tabla 7

Principales países destino de la madera de balsa ecuatoriana subpartida 4407.22.00.00 en el año 2021

AÑO	2021
RÉGIMEN ADUANERO	EXPORTACIÓN DEFINITIVA
PAÍS	SUMA DE US\$ FOB
CHINA	72220243,26
INDIA	3965444,95
LITHUANIA	3826002,18
POLAND	1783257,68

AÑO	2021
UNITED STATES	7855149,71
OTROS PAÍSES	6369393,58
Total general	96019491,36

Después del análisis realizado, se puede observar que China es el principal país destino de la madera de balsa ecuatoriana, manteniendo siempre el primer lugar en el periodo 2017-2021, representando el 82% del total de las exportaciones realizadas en este periodo con un valor FOB total de \$ 1219790287,22, después ocupando el segundo lugar se encuentra Estados Unidos, que representa el segundo país destino más apetecido por la madera de balsa ecuatoriana, con un valor total FOB de \$ 77609518,06, representando el 5% del total de las exportaciones del periodo en estudio.

Finalmente se encuentran Dinamarca con valor FOB total de \$ 37579479,50 que representa el 3% del total de las exportaciones, Polonia y Lituania que representan 2% cada uno de ellos, los cuales son países ubicados en Europa con un valor FOB de \$30272127,52 y \$ 25551254,61 respectivamente, siendo estos cinco países los mayores importadores de balsa ecuatoriana del periodo en estudio.

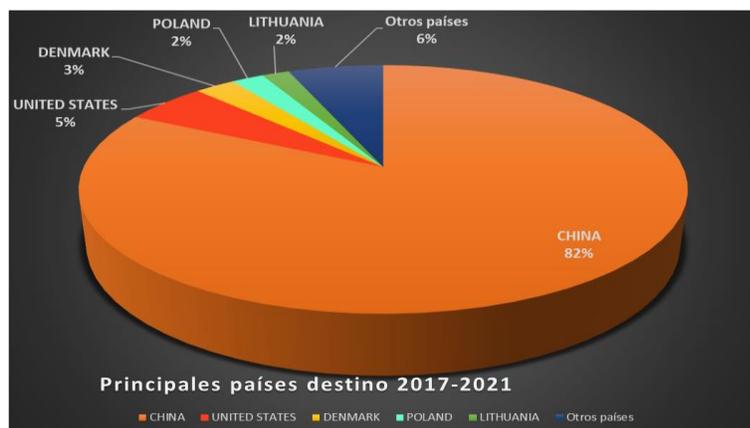
Tabla 8

Principales países destino de la madera de balsa ecuatoriana subpartida 4407.22.00.00 en el periodo 2017-2021

RÉGIMEN ADUANERO	EXPORTACIÓN DEFINITIVA
Periodo	2017-2021
PAÍS	SUMA DE US\$ FOB
CHINA	1219790287,22
DENMARK	37579479,50
LITHUANIA	25551254,61
POLAND	30272127,52
UNITED STATES	77609518,06
OTROS PAÍSES	89080022,18
Total general	1479882689,09

Figura 3

Principales países destino de la madera de balsa ecuatoriana subpartida 4407.22.00.00 en el periodo 2017-2021



Acuerdos Comerciales

Un acuerdo comercial es un contrato legal entre diferentes países o grupos multilingües. Busca unir los intereses de las partes y promover el comercio entre otros objetivos (Getiopolis, 2002).

Ecuador se beneficia económicamente de acuerdos con otros países y países latinoamericanos. Estos acuerdos impulsan los puestos de trabajo y las tasas de ocupación del país, además el país mantiene acuerdos comerciales con diversos países que ayudan al país a tener un rápido crecimiento en el ámbito comercial anexando a este país de riquezas naturales a las grandes economías, un ejemplo de esto es la madera de balsa, como sabemos nuestro país posee un excelente clima tropical favoreciendo a diversos sectores de la economía ecuatoriana, y entre los principales, al maderero.

Después de realizar el análisis de los principales países importadores de madera de balsa, China es el principal país importador de este producto maderero de Ecuador, el impulso de China hacia una energía más limpia viene con una extraña contradicción. Otorgar

exenciones fiscales a las personas que usan combustibles renovables como la madera ganó una gran popularidad debido a su uso en la fabricación de productos de madera de balsa, esto debido a que la balsa es un tipo de madera muy ligera, flexible y con una durabilidad muy alta demandada especialmente, utilizado por la industria energética para generar energía eólica, especialmente para fabricar las aspas que giran en los molinos de viento gigantes (Torre, s.f.)

China alentó el desarrollo de este tipo de energía renovable proporcionando exenciones fiscales y permitiendo el libre desarrollo de balsas (El Universo, 2020).

Ventajosamente Ecuador y China han realizado 4 rondas de negociación y decenas de reuniones técnicas con el fin de cerrar exitosamente, a nivel técnico, un proceso de negociación (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, 2023).

“La hoja de ruta del presidente Guillermo Lasso ayudó a Ecuador y China a terminar sus negociaciones de 10 meses de un tratado de libre comercio. Este acuerdo se refiere a la reducción de aranceles; también contiene protocolos de medidas sanitarias y fitosanitarias, cooperación para la inversión, promoción del comercio electrónico, competencia y transparencia. También incluye reglas de origen, cooperación económica, solución de controversias y cooperación económica” (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, 2023).

De esta manera la madera de balsa se acogería a todos los beneficios que se establecen en este nuevo tratado comercial potenciando el aumento de las exportaciones.

Principal incoterm utilizado para la exportación

Los Incoterms son una serie de términos de tres letras creadas para facilitar los negocios internacionales, los cuales determinan para ambas partes, para el importador y

exportador, las obligaciones, la transmisión de riesgos en la operación de comercio y los trámites de documentación (López Quiroga & López Rodríguez, 2018, pág. 263).

Los Incoterms han pasado a través de varias revisiones, al principio se aplicaban en pocos países, hoy en día son usados en más de 140 países, con la ayuda de un equipo de expertos legales, la Cámara de Comercio Internacional une a los profesionales del derecho marítimo de diferentes países para formar un grupo de redacción común. Esto les permite redactar conjuntamente reglas en las que todos están de acuerdo y aceptan (Global Negotiator, 2019).

En un mundo tan global como el que vivimos hoy, el sector del transporte y logística ha sufrido numerosos cambios, perdiendo fuerza o el uso de algunas operaciones e implementado nuevas, por esta razón los incoterms se actualizan cada 10 años, siendo la versión 2020 la más actual.

Según los datos estadísticos el principal Incoterm que se utiliza en la exportación de madera de balsa es FOB, ya que es el término más común y recomendado en las negociaciones este Incoterm significa que la mercancía debe ser entregada por el exportador en el puerto de embarque acordado por ambas partes al costado del buque designado por el importador con anticipación (Plan de exportación de madera aserrada de balsa al mercado, s.f.).

Inversión extranjera directa

La ID es una transferencia de capital extranjero que un país recibe de una entidad económica extranjera. Esto es para crear empresas dentro del territorio (Morales, s. f.).

En síntesis, la inversión extranjera directa, es una inversión por parte de la unidad económica para diferenciar este concepto, esta debe tener ciertos objetivos en específicos,

como controlar parte de una empresa en el extranjero, pudiendo ser esta una expansión de su matriz en otros países, o una nueva línea de negocio.

Además, se refiere a todo capital extranjero que tiene como objetivo invertir en un país y obtener ganancias, así como controlar parte de una empresa en el exterior.

Importancia de la inversión extranjera

La inversión extranjera directa en el sector maderero es de vital importancia ya que ayuda a generar fuentes de empleo, teniendo como resultado la reducción de la pobreza y la migración rural al fortalecer las compañías, genera un comercio justo y obtienen gran rentabilidad.

Ecuador produce aproximadamente el 70% del mercado mundial de madera balsa de calidad. El país también abastece el 70% del mercado de plantación de madera comercial en India. Adicionalmente, existen aproximadamente 160.000 hectáreas de plantaciones forestales comerciales en Ecuador. Estas plantaciones emplean a más de 110.000 personas y generan más de 110.000 puestos de trabajo. Las principales especies sembradas en las regiones costeras de Ecuador son melina, eucalipto y teca. Y las principales especies plantadas en su región interandina son pino y balsa (Ministerio de Agricultura y Ganadería, 2020)

Normativa internacional

En primera instancia, se debe tomar en cuenta la importancia del ordenamiento internacional ya que es el conjunto de leyes que regula al comercio exterior.

El principal organismo que se encarga de determinar y hacer cumplir las normas mundiales de la (OMC) y su función principal es asegurar que el comercio se desarrolle de la manera más libre, predecible y fluida posible.

Según la definición de la OMC, “el objetivo es proporcionar un marco estable en el que los países puedan interactuar entre sí. Para lograr esto, los Acuerdos de la OMC se sustentan sobre los pilares de los parlamentos de todos los países que los han ratificado. La mayoría de los países han optado por hacer esto a través de un proceso conocido como globalización”.

Normativa nacional

La normativa nacional hace referencia al conjunto de leyes que regulan las operaciones comerciales. Por tanto, se aplica dentro de cada país sin que tenga ningún efecto en ningún otro.

Los tipos de normativas que se deben tomar en cuenta dentro de cada nación son los siguientes:

- **Las leyes operativas:** Las regulaciones aduaneras entre un destino y su origen a menudo provienen de las regulaciones que rigen la transferencia de mercancías entre países.
- **Las leyes fiscales:** Se requieren efectos especiales cuando se consideran los impuestos del IVA y los impuestos especiales al comercio internacional.
- **Las normas administrativas:** Ayudan en la creación de contratos comerciales para ventas e importaciones internacionales. También ayudan con la preparación de la documentación y el envío de la mercancía comprada.
- **Otros aspectos normativos:** Los gobiernos crean leyes que regulan el financiamiento de operaciones internacionales, fomentan el comercio exterior y delinear incentivos para sectores económicos específicos (Chamorro, 2022).

Regímenes Aduaneros de Exportación

Los trámites aduaneros declarantes de un país aplican las normas aduaneras a las mercancías exportadas, según lo solicite su titular. Todas las mercancías exportadas deben estar bajo control aduanero al mismo tiempo (Ecuador I, 2022).

Entre los regímenes aduaneros de exportación según el SENA E del Ecuador se encuentran:

Regímenes de no transformación

Exportación definitiva (Régimen 40): Es el régimen adulatorio que permite la salida definitiva de mercancías fuera del territorio adulatorio del Ecuador o de una zona de crecimiento económico designada , de acuerdo con las restricciones establecidas en las normas legales aplicables (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2022).

Exportación temporal (Régimen 50): El régimen aduanero permite que las mercancías en libre circulación salgan temporalmente del territorio aduanero para un fin y plazo determinados, tiempo durante el cual deben ser reimportadas y las mercancías deben ser identificables (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2021).

Regímenes de transformación

Régimen 51: El régimen aduanero en el que las mercancías que circulan libremente dentro del territorio aduanero pueden ser exportadas temporalmente fuera del territorio aduanero o transportadas a zonas económicas especiales ubicadas dentro del territorio aduanero para su transformación.

CAN

“El proceso de coordinación del mecanismo de promoción de exportaciones no puede concebirse sin tomar en cuenta los procesos y tendencias de los Estados Miembros, los cuales

están constituidos por varios factores que inciden y determinan su viabilidad: la ocurrencia de una recesión económica mundial, dificultades para acceder a mercados externos Intensificación constante del capital, disminución del consumo en los países desarrollados, aumento de los precios internacionales del petróleo, crisis fiscal y presupuestaria, y aparición de modelos monetarios especiales.

Régimen 40 a nivel CAN

De acuerdo con la decisión 848, el Capítulo IX, el Artículo 42 establece:

Artículo 42.- Exportación definitiva

1. El régimen aduanero permite la libre circulación definitiva de mercancías comunitarias y no comunitarias, fuera del territorio aduanero de la Comunidad o hacia zonas francas o zonas económicas especiales situadas dentro del territorio aduanero de la Comunidad, con sujeción a las decisiones previstas en el presente Reglamento. y su aplicación en otras legislaciones comunitarias y nacionales (Comunidad Andina, 2019).

Ámbito de aplicación y tratamiento

2. Las mercancías que sean objeto de concesiones o ventajas fiscales en el momento de la exportación definitiva estarán sujetas a los controles y condiciones establecidos en la legislación de cada Estado miembro (Comunidad Andina, 2019).

Plazo

3. La salida definitiva de las mercancías declaradas para su exportación del territorio aduanero de la Comunidad deberá tener lugar dentro del plazo que determine la legislación nacional de cada Estado miembro, plazo que no será inferior a 30 días naturales ni superior a 60 días naturales.

Garantía

Actualmente, más del 90% de las empresas de los países de la CAN exportan dentro de la región andina, generando el 60% de las oportunidades de empleo y, por su impacto social, es considerado un sector muy importante, donde se concentran la mayoría de las micro, pequeñas y medianas empresas andinas: manufactura, textil, alimentos, bebidas, madera, maquinaria de metal, etc. (Comunidad Andina, 2019).

Régimen 40 a nivel Kyoto

El Protocolo de Kioto tiene como objetivo ayudar a las partes a lograr la gestión aduanas modernas, mejorando la facilitación y el control, y proporcionando un enfoque más simple, coordinado y flexible.

En el caso del Régimen 40 Exportación Definitiva, el acuerdo es útil para los exportadores y transportistas, ya que se benefician de controles aduaneros uniformes y un movimiento más rápido de mercancías y personas. Busca eliminar las diferencias existentes entre los sistemas y prácticas aduaneras.

COPCI

Mediante la Corporación Aduanera Ecuatoriana, el gobierno presentó en el 2010 a la asamblea un proyecto de reformas a la ley orgánica de aduanas (LOA), el cual se nombró como COPCI, siendo este un marco legal que complementa al marco general ecuatoriano.

El COPCI tiene por objetivo regular las diversas etapas del proceso de fabricación, producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, externalidades y gestión de inversiones dirigidas a la ejecución del buen vivir, ayudando a generar las condiciones necesarias para suscitar la transición de la matriz productiva y aumentar la productividad, favoreciendo a la creación de empleos de calidad y se logre un desarrollo equitativo, equilibrado (Asamblea, 2010).

Reglamento

El COPCI dispone de una normativa aduanera necesaria que adapte el ordenamiento jurídico ecuatoriano para que se acoplen a los nuevos preceptos consagrados en el COPCI y por ende poder emplear la normativa aduanera vigente (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2021).

El reglamento al COPCI presenta capítulos, secciones, subsecciones y diversos artículos, en los cuales se detallan medidas a tomar, plazos establecidos y condiciones a las cuales están sujetas las mercancías, principalmente en ese documento se expiden los reglamentos necesarios para la aplicación de las leyes sin controversias, y evitar las alteraciones de estas.

Régimen 40 a nivel COPCI

Conforme con el SENA E (2021, pág. 56):

El Régimen 40, o exportación definitiva, es un régimen para libre circulación fuera del territorio aduanero del Ecuador o en zonas económicas especiales dentro del territorio aduanero del Ecuador, de conformidad con la ley de producción orgánica y demás normas aplicables. .

Puede exportar cualquier persona natural o jurídica, ecuatoriana o extranjera residente en el país, registrada como exportadora en el sistema ECUAPASS y autorizada por la SENA E (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2021).

Sistema Armonizado

Fue desarrollada por la OMA. El sistema consta de aproximadamente 5.000 grupos de productos, cada uno identificado por un código de seis dígitos, organizados de acuerdo con una estructura legal y una lógica para lograr reglas de SCU (Ecuador I, 2022).

En el caso de la madera de balsa, que se codifica en la Sección IX, se refiere a: manufacturas de madera; Corcho y sus manufacturas; Artículos tejidos o de cestería, en el Capítulo 44, que incluye: Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera, madera que se encuentran en la partida 44.07: aserrados o desbastados longitudinalmente, cortados o desenrollados, cepillados, lijados o terminados, de espesor superior a 6 mm, finalmente por la subpartida 4407.22, en la que se especifica: Virola, Imbuia y Balsa.

Reglas Generales de Clasificación Arancelaria

La clasificación arancelaria se realiza en base al uso, función o material que está compuesta la mercancía y para facilitar este proceso, el Sistema de Reglas Armonizadas tiene seis reglas interpretativas generales que sirven como herramienta para elegir el código al que se aplica cada regla.

De acuerdo con las siguientes directrices, operará la clasificación de productos de la Nomenclatura:

1. Los títulos de secciones porque la clasificación es legalmente determinada por el texto de las partes de la sección, capítulo o subcapítulo relevante y, si no hay conflictos con esos textos, por las siguientes reglas.

2. a) Cualquier referencia a un escrito en un contexto determinado conduce a ello, incluso si es incompleto o sin terminar, siempre y cuando contenga los elementos esenciales de una obra terminada. Alcanza además al artículo terminado, o considerado como tal en virtud de las disposiciones anteriores, cuando se presenta desmontado.

b) Cualquier referencia a un tema en un juego predeterminado se refiere a ese tema, incluso si se ha combinado o está asociado con otro tema. _Asimismo, cualquier referencia a la fabricación de un determinado material se extiende a todos aquellos productos que estén total o parcialmente fabricados con dicho material.

Clasificación arancelaria

Descripción de la mercancía

La madera de balsa tiene una ventaja competitiva sobre otros productos. Estas ventajas incluyen: alto aislamiento térmico y acústico, bajo peso, fácil unión y mínimo flujo de agua entre las celdas.

Reglas de clasificación

Primera Regla General: “Los títulos de los capítulos, capítulos o subcapítulos sólo tienen valor indicativo, ya que la clasificación está legalmente determinada por el texto del título y las notas del capítulo o capítulo, siempre que no contradigan el texto de dicho juego y notas, de conformidad con las siguientes reglas”

Sexta Regla General: “La clasificación de mercancías dentro de subpartidas de una misma partida está legalmente determinada por el texto de dichas subpartidas y las notas de subpartida, y por referencia a las reglas anteriores, en el entendido de que sólo pueden compararse subpartidas del mismo nivel. estas reglas, a menos que se especifique lo contrario, también se aplican los comentarios de los capítulos”

La madera de Balsa de acuerdo con su descripción es una mercancía específica ya que cumple con ciertas características como: Lijadas de más de 6 mm. de espesor por lo que, queda comprendido en la partida 44.07

Consideraciones Generales

Este capítulo comprende los productos de madera semielaborados y los productos en general de estos materiales.

2) Aserrar, desbastar, cortar, pelar, cepillar, lijar, empalmar madera, por ejemplo, mediante muescas múltiples (un procedimiento que produce una unión pegada que se asemeja

a dedos entrelazados, que consta de piezas de madera más cortas empalmadas, para obtener la longitud deseada de una pieza de madera), o perfil (partidas 44.07 a 44.09).

Nota explicativa de Subpartida

En la Nota de subpartida 1 y las subpartidas 44.03, 44.07, 44.08 y 44.12 de este capítulo, la madera tropical utiliza los nombres comunes para la (ATIBT). Los nombres piloto se derivan de los nombres locales utilizados en los principales países.

Los nombres piloto más apropiados se enumeran en el apéndice de las notas de este capítulo:

Requisitos y permisos para la exportación de madera de balsa bajo el Régimen 40

Exportación Definitiva.

Requisitos Generales

- Requisito fitosanitario:

Para la exportación de madera de balsa bajo la subpartida 4407.22.00.00, de acuerdo a la Resolución 0175 emitida por el Ministerio de Agricultura y Ganadería el 29 de Junio del 2015, se requiere contar con un certificado fitosanitario, el exportador deberá verificar los requisitos.

Un certificado fitosanitario es un documento cuyo propósito es evitar la propagación de plagas, insectos o parásitos en un producto para que pueda ser más competitivo en el mercado internacional.

En el Ecuador la entidad que se encarga de emitir los certificados fitosanitarios es AGROCALIDAD y otorga el certificado previo a una inspección del producto a exportar, este certificado se registrará en base al formato.

De acuerdo con la (NIMF) No. 32, todas las plantas, productos vegetales o artículos reglamentados que no hayan sido sometidos a ningún tipo de procesamiento para eliminar su

capacidad de propagación de plagas están sujetos a inspección y certificación fitosanitaria y se consideran el grado de procesamiento. Los productos de 2, 3 y 4 se pueden exportar en el momento de la inspección (AGROCALIDAD, 2015).

- Fumigación de madera de exportación con fosfina en contenedor:

De acuerdo a la resolución 0140 emitida por el el Ministerio de Agricultura y Ganadería el 09 de Agosto del 2018, la madera de exportación como parte del requisito fitosanitario debe cumplir con la fumigación con fosfina remitido únicamente por empresas oficiales habilitadas por la Agencia o por los servicios fitosanitarios de los países destino, las empresas habilitadas para este tratamiento se encuentran en un listado publicado en la página web de la Agrocalidad, mismo que se actualiza periódicamente (AGROCALIDAD, 2018).

Procedimiento aduanero del Régimen 40 para la exportación de madera de balsa

El proceso de exportación inicia con la presentación electrónica de la (DAE) por parte del ECUAPASS, en esta declaración debe ir adjunta de una factura comercial, proforma comercial o documento preliminar del negocio comercial y documentación con la que se cuente previo al embarque, esta declaración no está destinada a un simple envío, sino el establecimiento de un vínculo jurídico y obligación con el SENA E (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2021).

Conforme con el SENA E (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2021):

La DAE o declaración aduanera de exportación podrá ser efectuada por una agencia de carga internacional de exportaciones, por un agente de aduana o por el propio exportador.

Los datos que se deben registrar en la declaración son los siguientes:

- Datos del declarante o del exportador.
- La descripción de la mercadería por artículo de la factura.

- Datos del consignee.
- El destino de la mercancía.
- Las cantidades embarcadas.
- Detalles de los pesos y datos adicionales relevantes de la carga.

La documentación digital que acompaña a la declaración:

- La factura comercial original.
- Packing List
- Los permisos previos (dependiendo el caso, se realizan cuando sea ameritado).
- El certificado de origen (CO) electrónico (dependiendo el caso, cuando sea ameritado).

El procedimiento que se debe efectuar para realizar una correcta exportación es el siguiente:

1. Realizar la declaración aduanera de exportación.
2. La entrada de la mercadería al depósito.
3. Constancia de recepción (IIE) de la mercadería por parte del depósito temporal.
4. Se consigna un canal de aforo.
5. Se da la salida autorizada y con ello la mercadería cuenta con autorización de embarque.
6. Después, el transportista debe transmitir y asociar la documentación de transporte a la declaración aduanera de exportación.
7. Si es necesario, puede solicitar la corrección de la declaración de exportación, con la cual puede el exportador corregir información y adjuntar la documentación definitiva, la aprobación o rechazo de esta solicitud está a cargo de un funcionario aduanero.

8. Y por último está la regularización de la declaración aduanera de exportación, es la última etapa de esta declaración a través de la cual se da por finalizado el proceso de exportación. Esta regularización de la declaración es de carácter obligatorio y debe ser realizada por el exportador, el plazo para llevar a cabo esta acción es dentro de los 30 días posteriores a la asociación del documento de transporte final asociado.

Logística para la exportación de madera de balsa bajo el régimen 40

El proceso logístico que se utiliza en la exportación de madera de balsa dependerá netamente del término de negociación (Incoterm), en el que se haya acordado por ambas partes.

Tras el análisis realizado en el periodo 2017-2021 el incoterm más usado para la exportación de madera de balsa es el término FOB, es decir el importador tiene la obligación de contratar el transporte internacional y el exportador se encargará de la logística (transporte interno), desde su fábrica, hasta entregar la mercancía en el puerto acordado por ambas partes.

Al tratarse de bloques de madera, no se necesitan medidas de protección (empaquete especial) para el producto, se coloca en zunchos de bloques para transportar, posterior a ello, se realiza la contratación del seguro para respaldar cualquier riesgo debido a que cualquier tipo de mercancía se vuelve vulnerable en su trayectoria.

Capítulo IV

Historia de la Creación de la Empresa “Gibago Cia. Ltda.”

“Gibago Cia. Ltda.” es una empresa industrial ecuatoriana con sede en Quito, Ecuador, cuyas principales fortalezas son la flexibilidad y versatilidad, capaz de desarrollar y fabricar productos especiales en madera de balsa de acuerdo a los requerimientos del cliente, entre los principales se encuentran los bloques encolados, tableros rígidos end-grain, listones y productos de maquetería (Gibago, 2016).

El Ing. Nelson Gándara Dávalos, fundador de “Gibago Cia. Ltda.” empezó sus estudios en 1976 en la Universidad de las Fuerzas Armadas, en la primera promoción de Ingeniería Mecánica, pero no terminó su carrera en el país porque se fue a Estados Unidos, donde culminó sus estudios y obtuvo su título universitario, empezó trabajando desde muy temprana edad en la industria maderera, conociendo más a profundidad el giro del negocio en la Empresa EDIMCA, donde trabajó por varios años, especializándose en el PlayWood.

El trabajo que realizaba para otras empresas le permitió viajar mucho a las ferias internacionales, logrando relacionarse con mucha gente de otros países, en un viaje que realizaron a España con su esposa conocieron a una persona que les ofreció una propuesta de negocio, decidiendo así dejar de trabajar para terceros y fundar su propia empresa, la cual fue constituida el 30 de diciembre del 2003 como Gibago Cia. Ltda., pero esta no inicia sus actividades económicas sino hasta el año 2005.

Misión

Satisfacer la demanda y necesidades de nuestros clientes brindando productos de alta calidad, rápida respuesta, envío sin inconvenientes y excelente servicio (Gibago, 2016).

Visión

Ser líderes en el desarrollo de productos especiales de madera de balsa, a través de la superación constante del talento humano, fomentando el cuidado del entorno social y del recurso natural (Gibago, 2016).

Destinación de la madera exportada a los mercados internacionales

La balsa que exporta “Gibago Cía. Ltda.”, está destinada para múltiples usos, entre los principales se encuentra la aplicación a manera de relleno porque la balsa cuenta con muy buenas propiedades, especialmente para la compresión, no existe un producto natural como la balsa que tenga mejores características de compresión.

Esta madera también está destinada para la elaboración de las quillas de los barcos, en presentación de tela, porque normalmente los barcos tienen un ángulo, lo cual impide colocar paneles rígidos, sino curvados y principalmente para la elaboración de las palas eólicas de los molinos de viento, al presentarse estas palas en formas curvadas como una gota de agua, se utiliza la madera de balsa, se dobla y entra como núcleo en el centro y en la parte exterior va el material más pesado como el aluminio, PlayWood, MDF, etc.

Además, de los usos mencionados anteriormente, la empresa exporta la madera de balsa para alivianar tableros, sus clientes del exterior, principalmente en Europa, utilizan diseños de construcción con paredes gruesas, pero las maderas que comúnmente se usan para este tipo de construcción como por ejemplo la teca son caras y son maderas bastante pesadas, por esta razón utilizan solo una lámina exterior de madera gruesa y la rellenan con madera de balsa, que es más barata, obteniendo así el mismo tablero pero más liviano, haciéndolo más manejable y económico.

Capacidad de producción

En sus inicios, en el año 2005, la capacidad de producción anual de la empresa era relativamente baja, logrando exportar solamente 1 contenedor de 40 pies, y 1 contenedor de 20 pies, en el año 2006 elevó su producción logrando exportar 10 contenedores de 40 pies, cada año la empresa crecía en producción y cartera de clientes, hasta llegar a la actualidad, donde tienen la capacidad de producción de llenar de 4 a 5 contenedores mensuales para exportarlos cuando es una buena temporada, y en temporadas malas 2 contenedores al mes aproximadamente, las temporadas dependen de los requerimientos que se obtienen en el exterior.

Actualmente las ventas de madera de balsa de la empresa “Gibago Cia. Ltda.” ascienden aproximadamente a \$ 1.200.000,00 anuales, de esta cifra, el 96% es producto de la venta en el mercado internacional y solo el 4% se obtiene de la venta local, y en volúmen el 98% de la balsa de madera es exportada y el 2% es destinado a la venta local.

Incumplimiento de los requerimientos en el exterior

Para el gerente de Gibago el Ing. Nelson Gándara, la falta de seriedad en la mayoría de las empresas ha ido deteriorando las negociaciones de diferentes productos en el mercado internacional, menciona que toda su vida se ha realizado viajes de negocios y son pocas las personas que tienen en buen concepto del Ecuador, esto se debe a una falta de seriedad en la mayoría de las empresas, y falta de buenas relaciones confiables.

El Ing. Nelson y su esposa al tener buenas relaciones en el extranjero y al hablar otro idioma han sido bastante abiertos con sus clientes para poder estrechar una relación y negociación confiable de sus productos.

Algunas empresas ecuatorianas, al tener una falta de seriedad en cuanto a las negociaciones, en el 2020 año de la pandemia, ciertos proveedores de madera de balsa aprovecharon para enviar madera en mal estado o que no era balsa hacia China, siendo así

que en este país de Asia Oriental empezaron a desarrollar productos alternos a la balsa que pueden sustituir en ciertas partes de las hélices de las palas eólicas, el cual es uno de los sectores que ocupa gran porcentaje de la destinación de esta madera, como consecuencia, ya no utilizarían madera de balsa en esta industria, buscan materiales alternos como TPE y espumas y al obtener un producto sustituto disminuye el consumo de balsa en el mercado.

Desafíos de Gibago

A Gibago se le han presentado clientes con ciertos requerimientos de productos de madera de balsa que cumplan ciertas especificaciones como por ejemplo precisiones en las medidas, pero como se mencionó anteriormente los clientes al saber que Gibago es una empresa latinoamericana han dudado de la capacidad de la empresa para la elaboración del producto, sin embargo para afrontar este tipo de desafíos, la empresa realiza productos específicos de acuerdo a los requerimientos del cliente para posterior a ello enviar como muestras, esto con el objetivo de indicar la calidad, el cumplimiento de elaboración del producto y desvanecer las dudas de capacidad que se generan en el exterior, una vez verificado el producto por el cliente se establece una relación comercial, que en la mayoría de los casos se inicia con pedidos de volumen bajo, el cual va incrementando acorde a los negocios que se van generando.

Uno de los ejemplos mencionados por el Ing. Nelson Gandara es la relación comercial de un cliente que inicialmente realizó un pedido de tres mil unidades de un determinado producto, y hoy en día se ha fortalecido esta relación comercial, manejando pedidos de cincuenta mil unidades al año, por eso él resalta la importancia de fortalecer la credibilidad del ecuatoriano en cuanto a la calidad y al cumplimiento.

Figura 4

Línea “Gibago Cia. Ltda.”, durante el periodo 2017-2021.



Tras la investigación en la exportación de madera de balsa de los últimos 4 años en la empresa “Gibago Cia. Ltda.”, se evidencia un decrecimiento en el transcurso del primer año analizado 2018 de - 48% del valor FOB a comparación del 2017, a partir de ese año las exportaciones de la empresa tendieron al alza, presentando un incremento del 249% del valor FOB en el año 2019 y alcanzando su pico más alto en el año 2021 con un valor FOB total de \$ 4015060,16, después de este año, al igual que se pudo evidenciar a nivel Ecuador en las exportaciones de madera presentadas en la Figura 1, detalla un decrecimiento de - 65 % en el valor FOB de exportación a comparación del año 2020.

Tabla 9

Total del valor FOB en las exportaciones de la madera de balsa subpartida 4407.22.00.00 de la empresa "Gibago Cia. Ltda." hacia el mundo en el periodo 2017-2021 expresado en miles de dólares.

RÉGIMEN ADUANERO	EXPORTACIÓN DEFINITIVA
EXPORTADOR	GIBAGO CIA LTDA
AÑO	SUMA DE US\$ FOB
2017	798905,51
2018	413858,92
2019	1444085,15
2020	4015060,16
2021	1397364,01
Total general	8069273,75

Entrada de Gibago al mercado internacional

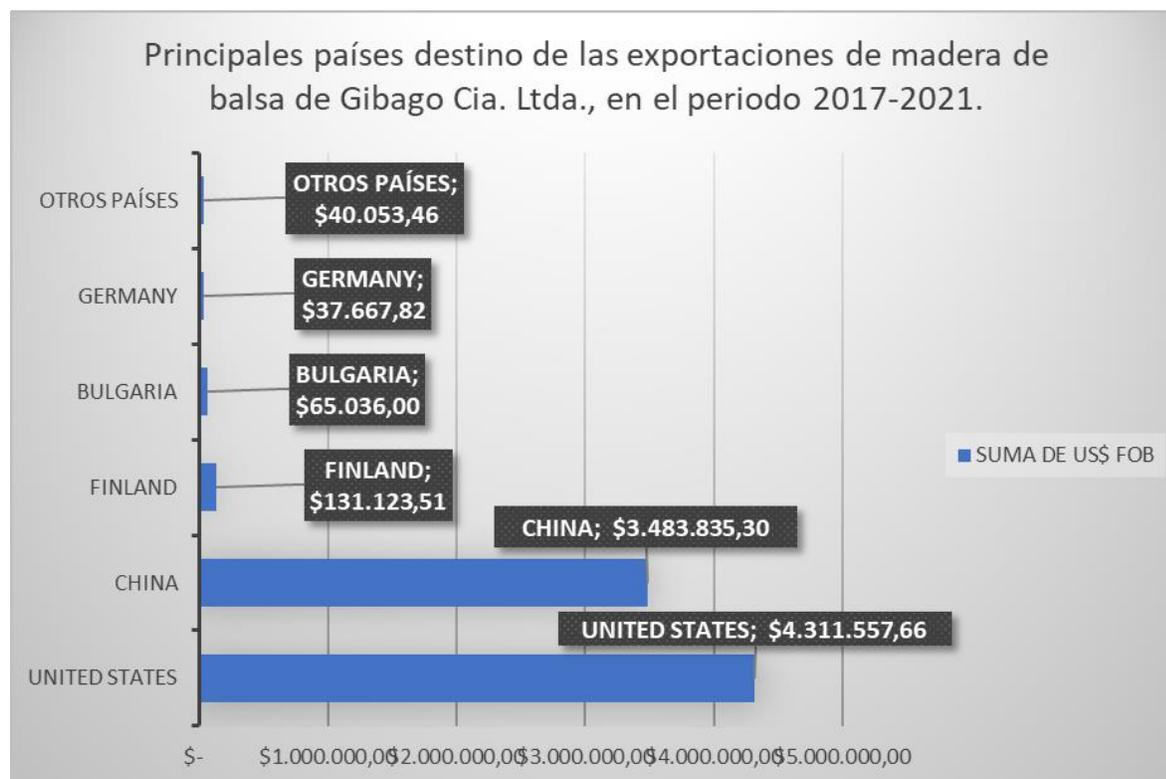
Entrar con productos madereros al mercado internacional toma su tiempo, y a Gibago le tomó 5 años para estar en un gran nivel.

Para mejorar sus relaciones de negociación la empresa se asoció con una firma Norteamericana para que se encarguen de la venta de sus productos y así los clientes internacionales tengan más credibilidad de los productos ecuatorianos, cabe mencionar que Gibago también ha tenido acercamientos de ventas mediante llamadas telefónicas y medios de comunicación pero quien cierra al final la negociación es una persona Americana, siendo los

principales países que importan la madera de balsa de “Gibago Cia. Ltda.” los que se muestran en la figura 4.

Figura 5

Principales “Gibago Cia. Ltda.” en el periodo 2017-2021



Tras el análisis realizado se pudo determinar que la empresa “Gibago Cia. Ltda.” exporta su madera a diversos países, siendo Estados Unidos su principal mercado con un valor FOB total de exportaciones de \$4.311.577,66 dólares en el periodo 2017-2021, seguido de China con un valor FOB total de exportaciones de \$3.483.835,30 dólares, y ocupando el tercer lugar se encuentra Finlandia con un valor FOB total de exportaciones de \$131.123,51, los países antes mencionados son los tres principales países importadores de la balsa de la empresa “Gibago Cia. Ltda.”

Participación de “Gibago Cia. Ltda.”

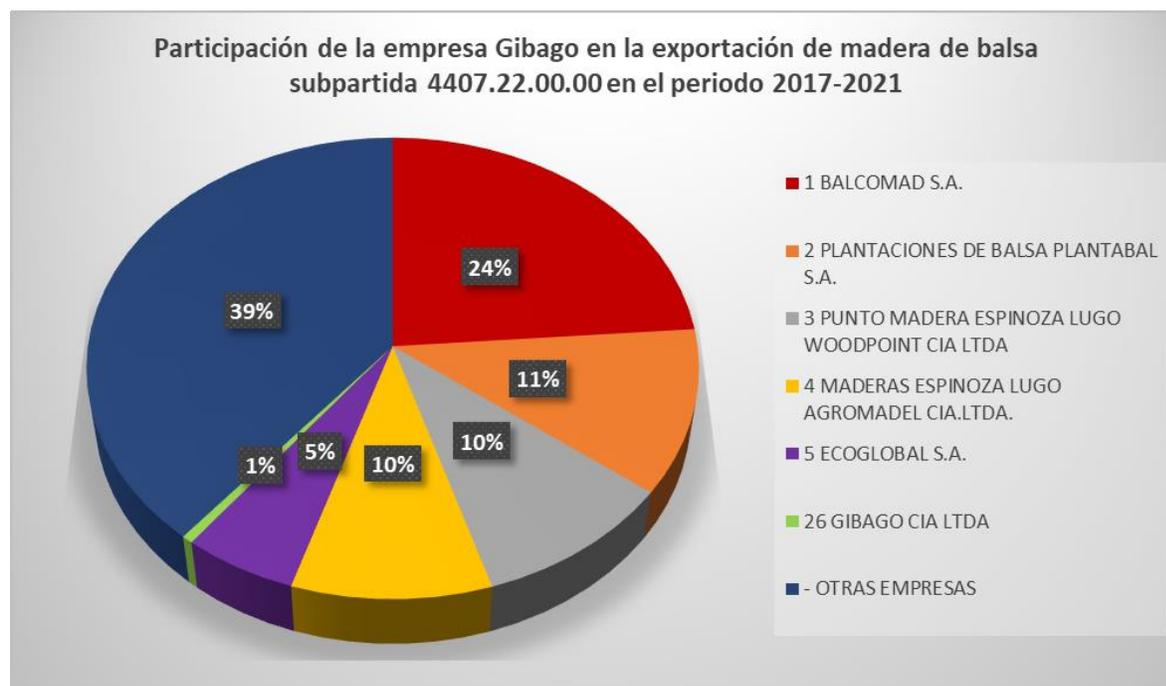
Tabla 10

Participación de la empresa "Gibago Cia. Ltda." en la exportación de madera de balsa subpartida 4407.22.00.00 en el periodo 2017-2021.

RANKING	EXPORTADOR	SUMA DE US\$ FOB
1	BALCOMAD S.A.	352138574,59
2	PLANTACIONES DE Balsa PLANTABAL S.A.	170155271,28
3	PUNTO MADERA ESPINOZA LUGO WOODPOINT CIA LTDA	146782273,10
4	MADERAS ESPINOZA LUGO AGROMADEL CIA.LTDA.	143363695,39
5	ECOGLOBAL S.A.	81999104,91
26	GIBAGO CIA LTDA	8069273,75
-	OTRAS EMPRESAS	577374496,07
	TOTAL GENERAL	1479882689,09

Figura 6

Participación de la empresa “Gibago Cia. Ltda.” en la exportación de madera de balsa subpartida 4407.22.00.00 en el periodo 2017-2021



La principal empresa que manejó el 24% de las exportaciones durante el periodo 2017-2021 de madera de balsa fue “Balcomad S.A.” siendo esta una de las principales en el Ecuador, capaces de satisfacer las necesidades de sus clientes y proveedores con productos y servicios de alta calidad, seguidamente se encuentra Plantaciones de Balsa “Plantabal” con el 11% de participación en exportaciones de madera, esta empresa se identifica por el establecimiento, manejo, aprovechamiento e industrialización de madera de balsa, por consiguiente se encuentra Punto Madera Espinoza Lugo Agromadel Cia Ltda.y su principal actividad económica se destaca en actividades de secado, aserrado, acepilladura y maquinado de madera teniendo una participación del 10% en exportación, luego se encuentra “Ecoglobal S.A.” con una participación del 5% destacándose en la fabricación de productos de madera y

por último tenemos a “Gibago Cia. Ltda.”, con una participación del 1% , Gibago exporta por su propia cuenta y no está asociado con ninguna empresa, destacando su principal fortaleza en la flexibilidad. El 39% restante de las exportaciones realizadas en el periodo 2017-2021 es manejado por otras empresas.

Proceso Logístico

Gibago tiene un forwarder que le ayuda con todo el proceso de la exportación, el proceso de emisión de los certificados de origen, los certificados fitosanitarios (dependiendo el requerimiento del cliente), y gestiona la exportación con las navieras. Cuando es cliente nuevo, la empresa pide a su forwarder cotizaciones de un contenedor de 40 pies dependiendo el destino y le da 3 o 4 opciones de flete internacional y se toma la decisión en base al tiempo de tránsito estimado, costos, y días libres en destino.

Figura 6

Verificación de estado del contenedor



Figura 7

Carga del contenedor



Nota. Tomado de The Natural Core Material, por Gibago, 2016, Giba.com.

Figura 8

Cierre del contenedor con candado



Nota. Tomado de *The Natural Core Material*, por Gibago, 2016, Giba.com.

Protocolo para evitar la contaminación del contenedor

Gibago tiene un Forwarder que gestiona todo el proceso logístico bajo la normativa BASC y además de esta normativa, usan un candado satelital el cual es colocado en los camiones. La empresa elabora el packing list, la guía de transporte y toma las fotos correspondientes. Todos los embarques tienen fotos, de cuando se abre el contenedor, se carga el mismo, se cierra, y se coloca el candado satelital al finalizar la carga, siempre hay un representante designado que está presente durante la carga, y verifica el proceso.

Selección del tipo de madera de balsa acorde al destino y función

Los bloques de madera de exportación están formados de varios listones y la calidad de la madera tiene que ser bien controlada en densidad, para los molinos de viento se necesita alta calidad, que no tenga nada de mancha ni imperfecciones la madera porque cuando tiene una mancha azul, corazones de agua o inicios de podredumbre, al momento de pegar la madera con una resina que hacen en las palas eólicas de 300°C que es poliuretano, si hay una mancha, sale el metano, que está como principio de pudrición y ese gas forma una ampolla que no permite que se pegue. Este es un tipo de error técnico, que para eso está la empresa y tiene que controlar.

La madera de balsa que presente esta mancha azul es destinada para calidad industrial, sirve para alivianar tableros, donde no se da relevancia a la mancha que presenta la madera porque será usada en el interior.

Manejo de cobranza con los clientes

En cuanto a los pagos de sus clientes nos menciona que rara vez se solicita un anticipo, el cual no es muy común, son excelentes pagadores, el término de negociación que usan para casi todas sus exportaciones es el FOB.

La empresa recibe el pago del exterior en dos escenarios, el primer escenario es enviando al cliente el número de contenedor que ya los dispone una vez que se carga la madera en la empresa, la factura comercial y el packing list, una vez enviado lo mencionado anteriormente el cliente del exterior realiza el pago, y los documento faltantes que se demoran más días en emitirse se envían después los cuales son el certificado de origen, el el certificado fitosanitario y el BL (Bill of lading), y el segundo escenario que es el más común, es el pago contra BL, el cliente del exterior realiza el pago una vez que se le envíe el manifiesto de embarque o carta porte.

El tema de anticipo se realiza más con los clientes de Estados Unidos, por el tema que no son bloques de madera como tal, son productos más especiales y elaborados, el cual es el mercado objetivo de Gibago, está tratando de salirse de los bloques de madera porque este sector está estandarizado y es difícil competir, un ejemplo que nos mencionó el Ing. Nelson Gandara es acerca de los listones de madera que se usan para hacer láminas, en Europa usan esta lámina de 1 metro y para Estados Unidos solicitan que sea de 3 pies (0,91 m.), es decir necesitan de madera larga, y aquí en el Ecuador se estandarizó a 60 cm.

Tratamiento de la madera para la obtención del certificado Fitosanitario

La empresa cuenta con tratamiento térmico para la madera, la cual es introducida a los secaderos a una temperatura de 70°C por 10 días, en ese periodo de tiempo se mueren los

insectos, hongos y cualquier otra plaga que pudiese estar presente en la madera de balsa, AGROCALIDAD en la inspección revisa que se alcance a la temperatura indicada, que todo esté funcionando correctamente y se esté respetando los días del tratamiento térmico, esta inspección se realiza cada 3 meses, el certificado solo dura ese periodo de tiempo, es decir la empresa renueva el certificado 4 veces al año.

Los bloques de madera no se envían en pallets porque son como cajas de fósforo y se van distribuyendo uno encima de otro, y cuando se envía otro tipo de productos que no son bloques de madera se envía en pallets pero no de listones de madera, porque estos pallets requieren de un certificado fitosanitario, elaboran los pallets con triplex, el pallet elaborado de este material no requiere de este certificado, exonerando así la emisión del mismo.

Relación de “Gibago Cia. Ltda.” con el medio ambiente

Según el Ing. Nelson Gandara, normalmente casi todas las empresas de balsa son amigables con el medio ambiente, no usan ningún insecticida, fungicida, porque justamente el tratamiento de la balsa se da vía térmica y no requieren del uso de químicos.

La empresa Gibago se destaca entre las demás empresas por la quema de combustible para generar el calor en los secaderos, lo realiza en base a la quema de los desperdicios de la madera de balsa, no utiliza diesel, gasolina o ningún producto petrolero, utilizan la misma madera para sus procesos de generación de calor en los secaderos porque aparte de ser un material de rápido crecimiento, es un material biodegradable.

Conclusiones

El análisis de la aplicación del Régimen 40, Exportación definitiva de madera de balsa, demuestra cómo el Ecuador ha tenido gran acogida de este producto en mercados internacionales, principalmente en países más desarrollados como lo son China y Estados Unidos, obteniendo un desempeño significativo durante el periodo 2017-2021. La comercialización de madera de balsa mayormente se la realiza en el extranjero ya que posee poca demanda interna.

En el periodo del 2017-2021 las exportaciones hacia países como China, Estados Unidos, Dinamarca, Polonia y Lituania tuvieron un notable crecimiento durante los tres primeros años, para el 2020 tuvo un aumento significativo tomando en cuenta que fue año de Pandemia y afectó a la economía mundial.

El negocio de la madera de balsa es amplio, se puede vender de manera local al cliente final o a personas que se dedican a la exportación de madera, así como también se puede realizar el proceso de exportación directamente, en nuestro país existe una minoría de clientes finales de madera de balsa enfocados en el sector artesanal, la balsa en el Ecuador no se usa para fines industriales como lo hacen en otros países, donde se requiere grandes volúmenes de esta madera, por ende, al llegar al cliente en el mercado extranjero, se salta un intermediario en la cadena, que sería el comerciante nacional, logrando obtener mejores ingresos económicos. La falta de seriedad por parte de los exportadores ecuatorianos al enviar madera en mal estado o simplemente madera que no es balsa ha ocasionado que los clientes del exterior desarrollen productos sustitutos a la madera de balsa con las mismas propiedades y características satisfaciendo sus necesidades y provocando desventajas competitivas para la industria maderera.

Recomendaciones

Actualmente, la competencia en la exportación de madera de balsa ha incrementado, es bastante fácil vender los bloques típicos de madera de balsa que todos los fabricantes producen, así como los listones model que tienen un precio atractivo en el mercado extranjero, para obtener una mayor rentabilidad económica se recomienda a los exportadores de madera de balsa buscar nuevos nichos de mercado enfocándose en especialidades, proporcionando a la madera de balsa un mayor valor agregado y generando mayores ingresos con bajo volumen de producción.

Es importante aprovechar las ventajas competitivas que tienen las empresas ecuatorianas productoras de madera de balsa para su posicionamiento en el mercado internacional con la intención de industrializar este producto y generar mayor valor empresarial e industrial.

La exportación de madera de balsa en los mercados extranjeros tiene una gran diversidad de destinaciones para su uso, se recomienda a los exportadores de este producto controlar la densidad de la misma y su calidad, es decir que la balsa no tenga imperfecciones o presente indicios de podredumbre, estos errores técnicos ocasionan pérdidas a los clientes finales, la madera debe pasar por un proceso de selección en el cual las maderas que presenten baja calidad sean destinadas al sector industrial, porque en este sector no se requiere de altos estándares de perfección en la madera.

Se recomienda a los exportadores de madera de balsa cumplir con los compromisos establecidos con sus clientes, tiempos de entrega, volumen de producción, calidad requerida, entre otros aspectos de alta relevancia. La falta de seriedad en la mayoría de empresas ecuatorianas ha ocasionado una mala imagen en el mercado extranjero, limitando así a nuevos emprendedores a establecer relaciones comerciales a largo plazo.

Bibliografía

AGROCALIDAD. (9 de agosto de 2018). *Resolución 0140*. Obtenido de Agrocalidad:

<https://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/2020/05/madera2.pdf>

Chamorro, S. (14 de noviembre de 2022). *Aspectos generales del comercio internacional | Deusto*

Formación. Obtenido de Deusto: <https://www.deustoformación.com/blog/gestion-empresas/principales-aspectos-legales-comercio-internacional>

Comunidad Andina. (26 de julio de 2019). *Decisiones*. Obtenido de

<https://www.comunidadandina.org/normativa-andina/decisiones/>

Ecuador I. (5 de enero de 2022). *Regímenes Aduaneros de Exportación*. Obtenido de Legislación

Aduanera COPCI. Importaciones Ecuador:

<https://www.importacionesecuador.com.ec/regimenes-aduaneros-de-exportacion/>

Ecuador I. (6 de enero de 2022). *Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías*.

Obtenido de Importaciones Ecuador:

<https://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informai/aa003.htm>

El Universo. (28 de septiembre de 2020). *Exportaciones de balsa ecuatoriana marcan récord por*

demanda de proyectos eólicos en China. Obtenido de Observatorio del Cambio Rural.:

<https://ocaru.org.ec/2020/09/28/exportaciones-de-balsa-ecuatoriana-marcan-record-por-demanda-de-proyectos-eolicos-en-china/>

Getiopolis. (15 de enero de 2002). *¿Qué es un acuerdo comercial?* Obtenido de

<https://www.getiopolis.com/que-es-un-acuerdo-comercial>

Gibago. (2016). *The Natural Core Material*. Obtenido de <http://gibago.com.ec/index.php/en/>

Global Negotiator. (2019). *Incoterms 2020*. Obtenido de Obligations, Costs and Risks. Londres: Global Marketing Strategies SL.

Ministerio de Agricultura y Ganadería. (14 de diciembre de 2020). *Hasta \$25 millones en inversiones para sector forestal llegarían a Ecuador, a través de un acuerdo* -. Obtenido de Ministerio de Agricultura y Ganadería: <https://www.agricultura.gob.ec/hasta-25-millones-en-inversiones-para-sector-forestal-llegarían-a-ecuador-a-traves-de-acuerdo/>

Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca. (2 de enero de 2023). Obtenido de <https://www.produccion.gob.ec/acuerdo-comercial-de-ecuador-con-union-europea-arroja-resultados-positivos/>

Plan de exportación de madera aserrada de balsa al mercado. (s.f.). Obtenido de Recuperado 13 de enero de 2023: <https://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2018/exportacion-madera.html>

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (29 de noviembre de 2021). *Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones*. Obtenido de Artículo 159: <https://www.aduana.gob.ec/codigo-organico-copci/>

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (noviembre de 2021). *Para exportar* . Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (10 de noviembre de 2022). *Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones*. Obtenido de Artículo 158: <https://www.aduana.gob.ec/reglamento-copci/>

Torre, D. A. (s.f.). *De la selva a la China: La fiebre balseira que pagó 22 centavos de dólar por árbol*. Obtenido de <https://www.connectas.org/especiales/de-la-selva-a-la-china/>

Apéndices