



**ESPE**  
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS  
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS  
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACION  
INTERNACIONAL**

**TESIS PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO EN  
COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACION INTERNACIONAL**

**AUTORES: MUÑOZ JATIVA, JESSICA ALEXANDRA  
HIDALGO TUFÍÑO, DAVID PATRICIO**

**TEMA: ANALISIS DE LA POLITICA ARANCELARIA DE LA COMUNIDAD  
ANDINA CON SU IMPACTO A LAS EXPORTACIONES DE LAS PYMES  
DEL SECTOR MADERERO ECUATORIANO**

**DIRECTOR: MSc. MONTERO, GLADYS**

**CODIRECTOR: MSc. VINUEZA, JENNY**

**QUITO, ENERO 2014**

**UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS**  
**INGENIERIA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACION**  
**INTERNACIONAL**

**CERTIFICADO**

MSc. Gladys Montero y MSc. Jenny Vinueza

Certifican que el trabajo titulado “ **ANALISIS DE LA POLITICA ARANCELARIA DE LA COMUNIDAD ANDINA CON SU IMPACTO A LAS EXPORTACIONES DE LAS PYMES DEL SECTOR MADERERO ECUATORIANO**”, realizado por Muñoz Játiva Jessica Alexandra e Hidalgo Tufiño David patricio ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple normas estatutarias establecidas por la ESPE, en el Reglamento de Estudiantes de la Universidad de las Fuerzas Armadas.

El mencionado trabajo consta de un documento empastado y un disco compacto el cual contiene los archivos en formato (PDF).

Autorizan a Muñoz Játiva Jessica Alexandra e Hidalgo Tufiño David Patricio que lo entreguen al Ing. Fabián Guayasamín en su calidad de Director de la Carrera

Quito, 01 Enero del 2014

MSc. Gladys Montero

DIRECTORA

MSc. Jenny Vinueza

CODIRECTORA

**UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS**  
**INGENIERIA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACION**  
**INTERNACIONAL**

**AUTORIA DE RESPONSABILIDAD**

MUÑOZ JATIVA JESSICA ALEXANDRA E HIDALGO TUFÍÑO DAVID  
PATRICIO

DECLARAMOS QUE:

El proyecto de grado denominado “ **ANALISIS DE LA POLITICA ARANCELARIA DE LA COMUNIDAD ANDINA CON SU IMPACTO A LAS EXPORTACIONES DE LAS PYMES DEL SECTOR MADERERO ECUATORIANO**”, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva respetando derechos intelectuales de terceros conforme citas que constan al final del presente trabajo, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de nuestra autoría.

En virtud de esta declaración nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de grado en mención.

Quito, 01 de Enero de 2014

**LOS AUTORES**

Muñoz Játiva Jessica Alexandra

Hidalgo Tufiño David Patricio

**UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS**  
**INGENIERIA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACION**  
**INTERNACIONAL**

**AUTORIZACION**

**Nosotros**, Muñoz Játiva Jessica Alexandra e Hidalgo Tufiño David Patricio

Autorizamos a la Universidad de las Fuerzas Armadas, la publicación en la biblioteca virtual de la institución el proyecto titulado: **“ANALISIS DE LA POLITICA ARANCELARIA DE LA COMUNIDAD ANDINA CON SU IMPACTO A LAS EXPORTACIONES DE LAS PYMES DEL SECTOR MADERERO ECUATORIANO”**, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y autoría.

Quito, 01 de Enero de 2014

Muñoz Játiva Jessica Alexandra

Hidalgo Tufiño David Patricio

## **DEDICATORIA**

Dedicamos esta Tesis de investigación a Dios sobre todo y todas aquellas personas que han formado parte de nuestras vidas y sobre todo en el aspecto profesional, a las que agradecemos por su apoyo, amor, consejos, ánimo y compañía.

Dedicamos a nuestros padres los cuales con ánimos y esfuerzos han permitido que se cumplan nuestras metas y anhelos, así también a nuestros hermanos y familia que han sido el pilar fundamental para un crecimiento profesional como humano.

De igual manera a aquellos profesores que han sabido dejar huella en nuestras vidas con el fin de que podamos ser excelentes profesionales.

.

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios por habernos dado la vida, la inteligencia, la sabiduría y la perseverancia para superar los obstáculos y aprovechar las oportunidades que se nos han presentado en la vida.

A nuestras familias por el apoyo, motivación y confianza que han depositado en nosotros durante esta etapa de formación personal y profesional y por estar siempre juntos a pesar de las circunstancias.

A los docentes, que a lo largo de nuestra trayectoria hemos llegado a conocer y hemos tenido la oportunidad no solo de compartir ciencia sino también experiencias de vida personal, los cuales han forjado un pensamiento de superación y excelencia profesional y personal.

## INDICE GENERAL

CERTIFICADO .....	<b>I</b>
AUTORIA DE RESPONSABILIDAD .....	<b>II</b>
AUTORIZACION .....	<b>III</b>
DEDICATORIA .....	<b>IV</b>
AGRADECIMIENTO .....	<b>V</b>
INDICE DE TABLAS .....	<b>XII</b>
INDICE DE GRAFICOS .....	<b>XII</b>
RESUMEN .....	<b>1</b>
<b>CAPITULO I</b> .....	<b>14</b>
<b>1. GENERALIDADES</b> .....	<b>14</b>
<b>1.1. Pequeñas y medianas empresas - Pymes</b> .....	<b>14</b>
1.1.1. Clasificación de las pyme's .....	15
1.1.2. Sectores .....	18
1.1.3. Generación de empleo .....	18
1.1.4. Las Pymes y su ubicación .....	20
1.1.5. Presencia de las pymes en el ecuador .....	21
1.1.6. Uso de tecnologías .....	23
1.1.7. Tecnologías de información y comunicación, tic's .....	23
1.1.8. Las pymes y la situación tributaria .....	24
1.1.9. Las pymes y la productividad .....	27
<b>1.2. Actores principales en el sector maderero ecuatoriano</b> .....	<b>30</b>
1.2.1. AIMA (Asociacion de industriales de la madera, 2013) .....	31
1.2.1.1. Gestión y representación a nivel gubernamental e interinstitucional ....	32

1.2.2. CAPEIPI (Camara de la pequeña y mediana empresa, 2013).....	35
1.2.2.1. Análisis del sector maderero de la cámara de la pequeña y mediana empresa de pichincha.....	37
1.2.2.2. Sector maderero – fundepim (camara de la pequeña y mediana empresa de pichincha, 2013).....	37
1.2.2.2.1. Enfoques estratégicos institucionales .....	38
1.2.2.2.2. Eestructura funcional y operativa de fundepim. ....	39
1.2.2.3. Logros obtenidos por fundepim.....	39
<b>1.3. Comunidad andina .....</b>	<b>42</b>
1.3.1. Medio ambiente en la comunidad andina.....	45
1.3.2. Micro, pequeñas y medianas empresas en la comunidad andina..	46
1.3.3. Líneas de acción (comunidad andina, 2013).....	47
<b>1.4. Acciones del gobierno para crecimiento de exportaciones del sector maderero.....</b>	<b>47</b>
1.4.1 Instituto de promoción de exportaciones e inversiones - proecuador.....	48
1.4.1.1. Inteligencia comercialL .....	48
1.4.1.2. Gestión de la información .....	49
1.4.1.3 Logística .....	50
1.4.1.4 Reportes comerciales.....	50
1.4.1.5 Promoción de exportaciones.....	51
1.4.1.6. Madera.....	52
1.4.1.6.1. Características del producto .....	52
1.4.1.6.2. Producción y variedades en el ecuador .....	53
1.4.1.6.3 Datos de interés .....	53

1.4.1.6.4. Información estadística del sector.....	53
1.4.1.7. Programas y proyectos en ejecución.....	56
1.4.1.8. Oficinas comerciales regionales.....	57
1.4.1.9. Oficinas comerciales en el exterior.....	57
<b>CAPITULO II .....</b>	<b>59</b>
<b>2. DECISIONES Y REGLAMENTACIONES DE LA POLÍTICA ARANCELARIA VIGENTE EN LA COMUNIDAD ANDINA .....</b>	<b>59</b>
2.1. Desarrollo de la política arancelaria de la comunidad andina.....	61
2.1.1. (Comunidad andina, 1994) decisión 370 .....	61
2.1.2. (Comunidad andina , 2002) decisión 535 .....	62
2.1.3. (Comunidad andina , 2007) decisión 669 .....	63
2.1.4. (Comunidad andina , 2007) decisión 670 .....	65
2.1.5. (Comunidad andina, 2007) decisión 671 .....	69
2.1.6. (Comunidad andina, 2011) decisión 766 .....	79
2.1.7. (Comunidad andina, 2011) decisión 771 .....	82
2.1.8. (Comite de comercio exterior , 2012) resolucion 52.....	84
<b>CAPITULO III.....</b>	<b>89</b>
<b>3. ESTADÍSTICAS DE EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS MADEREROS DE ECUADOR HACIA LA COMUNIDAD ANDINA. ....</b>	<b>89</b>
3.1. Subpartidas arancelarias que ecuador exporta hacia la Comunidad Andina .....	89
3.2. Base de datos banco central del ecuador.....	93
3.2.1. importaciones, exportaciones y balanza comercial del capítulo 44 .....	93
3.2.2. importaciones, exportaciones y balanza comercial del capítulo 94 .....	120
3.3. Consolidacion en mercados internacionales .....	128

3.4. Ventaja comparativa revelada aplicada al sector maderero ecuatoriano.....	129
3.5. Inteligencia comercial .....	<b>133</b>
3.5.1. Oportunidad comercial .....	136
3.5.2. Tipo de cambio real .....	137
3.5.3 Situacion competitiva .....	142
<b>CAPITULO IV .....</b>	<b>147</b>
<b>4. CORRELACIÓN DE LA PLANIFICACIÓN DEL BUEN VIVIR, LOS CAMPOS DE ACCIÓN QUE POSEE EL ESTADO Y LAS PYMES CON LA PRODUCTIVIDAD REAL DEL SECTOR MADERERO ECUATORIANO .....</b>	<b>147</b>
4.1. Líneas de acción plan del buen vivir 2013-2017 y aplicables para el sector maderero ecuatoriano .....	148
4.2. Estrategias gubernamentales para potenciar la gestión pública de la exportación, la capacitación y apoyo a los mipymes y aepys (actores de la economía popular y solidaria).....	149
4.2.2. Instituto de promoción de exportaciones e inversiones / proecuador ...	150
4.2.3. Producción y ventajas del sector maderero en el Ecuador.....	153
4.3. Ley orgánica de economía popular y solidaria .....	155
4.3.1. La secretaria técnica de capacitación y formación profesional y su plan estratégico de capacitación y formación profesional para grupos de atención prioritaria y actores de la economía popular y solidaria, (capacitación especializados en procesos económicos, organizativos, acreditación, registros, promoción e inteligencia de mercados y trámites de importación y exportación) .....	155
4.3.2. Política y plan nacional de capacitación .....	157

4.4.	Código orgánico de la producción, comercio e inversión:.....	162
4.4.2.	Sectores productivos de enfoque / setec.....	166
<b>CAPITULO V.....</b>		<b>169</b>
<b>5. ANÁLISIS DEL SUCESO DE LA POLÍTICA ARANCELARIA EXISTENTE EN LA COMUNIDAD ANDINA, EN LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR MADERERO.....</b>		<b>169</b>
5.1.	Tendencias, proyección de las exportaciones sector maderero ecuatoriano a la comunidad andina .....	169
5.1.1.	Tendencia de las exportaciones de las partidas arancelarias del capítulo 44 .....	170
5.1.2.	Tendencia de las exportaciones de las partidas arancelarias del capítulo 94 .....	195
5.2.	Análisis de la influencia que posee las decisiones que regulan la política arancelaria de la comunidad andina en los productos que exporta ecuador hacia sus países miembros.....	204
5.2.1.	Análisis del impacto de la política arancelaria vigente de la Comunidad Andina en las partidas arancelarias de los capítulos 44 y 94 .....	204
<b>CAPITULO VI.....</b>		<b>210</b>
<b>6. INFORME DE RESULTADOS OBTENIDOS DEL SECTOR MADERERO ECUATORIANO EN BASE A SUS EXPORTACIONES, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES AL SECTOR .....</b>		<b>210</b>
6.1.	Introducción .....	210
6.2.	Desarrollo.....	211
6.3.	Proyección y relación estadística .....	212
6.4.	Exportación materias primas a la comunidad andina.....	214
6.5.	Exportación productos terminados a la comunidad andina.....	216

6.6.	Desarrollo de las exportaciones del sector maderero hacia la Comunidad Andina .....	218
6.6.1.	Proyeccion de las exportaciones del sector maderero hacia la comunidad andina .....	218
6.7.	Conclusiones y recomendaciones .....	220
	Conclusiones .....	220
	Recomendaciones .....	222

**INDICE DE TABLAS**

<b>Tabla 1.</b> Distribución de bosques en el mundo .....	6
<b>Tabla 2:</b> Resolución 1260 Comunidad Andina .....	16
<b>Tabla 3:</b> Clasificación Internacional Industrial Uniforme .....	17
<b>Tabla 4:</b> Recorrido de la política arancelaria y sus variables a lo largo de su aplicación .....	59
<b>Tabla 5:</b> Exportaciones ecuatorianas y sector maderero VCR .....	131
<b>Tabla 6</b> Tipo de cambio Ecuador y Colombia .....	138
<b>Tabla 7:</b> Tipo de Cambio Ecuador y Perú.....	139
<b>Tabla 8:</b> Tipo de cambio Ecuador y Bolivia .....	140
<b>Tabla 9:</b> Situación Competitiva Ecuador .....	145
<b>Tabla 10:</b> Perfiles Priorizados por el sector productivo.....	164
<b>Tabla 11:</b> temática básica en comercio exterior para Pymes .....	165
<b>Tabla 12:</b> Desarrollo exportaciones e importaciones CAN .....	212
<b>Tabla 13:</b> Exportaciones materias primas a la CAN .....	214
<b>Tabla 14:</b> Exportación de productos terminados a la CAN	216

## INDICE DE GRAFICOS

<b>Gráfico 1:</b> Plan Nacional de Desarrollo 2007 -2010 /sectores manufactureros.....	18
<b>Gráfico 2:</b> Aporte de la Mipymes a la generación de empleo.....	19
<b>Gráfico 3:</b> Pymes por provincia .....	20
<b>Gráfico 4:</b> Mercado destino de las ventas Pymes.....	21
<b>Gráfico 5:</b> Microempresas a nivel nacional .....	28
<b>Gráfico 6:</b> Pequeñas y medianas empresas a nivel nacional .....	29
<b>Gráfico 7:</b> Actividades Económicas representativas.....	30
<b>Gráfico 8:</b> Enfoques Fundepim .....	38
<b>Gráfico 9:</b> Estructura funcional FUNDEPIM .....	39
<b>Gráfico 10:</b> Oficinas regionales ProEcuador.....	57
<b>Gráfico 11:</b> Oficinas comerciales exterior ProEcuador .....	57
<b>Gráfico 12:</b> Balanza comercial con Colombia 4408900000 .....	94
<b>Gráfico 13:</b> Balanza comercial con Perú 4408900000.....	94
<b>Gráfico 14:</b> Balanza comercial con Colombia 4410110000 .....	96
<b>Gráfico 15:</b> Balanza comercial con Colombia 4410190000 .....	97
<b>Gráfico 16:</b> Balanza comercial con Perú 4410190000.....	97
<b>Gráfico 17:</b> Balanza comercial con Bolivia 4410190000 .....	98
<b>Gráfico 18:</b> Balanza comercial con Colombia 4411120000 .....	99
<b>Gráfico 19:</b> Balanza comercial con Perú 4411120000.....	100
<b>Gráfico 20:</b> Balanza comercial con Colombia 4411130000 .....	101
<b>Gráfico 21:</b> Balanza comercial con Perú 4411130000.....	101
<b>Gráfico 22:</b> Balanza comercial con Colombia 4411140000 .....	102
<b>Gráfico 23:</b> Balanza comercial con Perú 4411140000.....	103

<b>Gráfico 24:</b> Balanza comercial con Colombia 4412320000 .....	105
<b>Gráfico 25:</b> Balanza comercial con Perú 4412320000.....	105
<b>Gráfico 26:</b> Balanza comercial con Colombia 4412390000 .....	106
<b>Gráfico 27:</b> Balanza comercial con Perú 4412390000.....	107
<b>Gráfico 28:</b> Balanza comercial con Colombia 4412940000 .....	108
<b>Gráfico 29:</b> Balanza comercial con Colombia 4415200000 .....	109
<b>Gráfico 30:</b> Balanza comercial con Perú 4415200000.....	109
<b>Gráfico 31:</b> Balanza comercial con Colombia 4418200000 .....	111
<b>Gráfico 32:</b> Balanza comercial con Perú 4418200000.....	111
<b>Gráfico 33:</b> Balanza comercial con Colombia 4420100000 .....	113
<b>Gráfico 34:</b> Balanza comercial con Perú 4420100000.....	113
<b>Gráfico 35:</b> Balanza comercial con Bolivia 4420100000 .....	114
<b>Gráfico 36:</b> Balanza comercial con Colombia 4420900000 .....	115
<b>Gráfico 37:</b> Balanza comercial con Perú 4420900000.....	115
<b>Gráfico 38:</b> Balanza comercial con Colombia 4421903000 .....	118
<b>Gráfico 39:</b> Balanza comercial con Perú 4421903000.....	118
<b>Gráfico 40:</b> Balanza comercial con Colombia 4421909000 .....	119
<b>Gráfico 41:</b> Balanza comercial con Perú 4421909000.....	119
<b>Gráfico 42:</b> Balanza comercial con Colombia 9403300000 .....	122
<b>Gráfico 43:</b> Balanza comercial con Perú 9403300000.....	122
<b>Gráfico 44:</b> Balanza comercial con Bolivia 9403300000 .....	123
<b>Gráfico 45:</b> Balanza comercial con Colombia 9403400000 .....	124
<b>Gráfico 46:</b> Balanza comercial con Perú 9403400000.....	124
<b>Gráfico 47:</b> Balanza comercial con Colombia 9403500000 .....	125
<b>Gráfico 48:</b> Balanza comercial con Perú 9403500000.....	126

<b>Gráfico 49:</b> Balanza comercial con Colombia 9403600000 .....	127
<b>Gráfico 50:</b> Balanza comercial con Perú 9403600000.....	127
<b>Gráfico 51:</b> Ventaja Comparativa Revelada .....	131
<b>Gráfico 52:</b> Cuadro Mando Integral .....	135
<b>Gráfico 53</b> Oportunidades Comerciales CAP 44 .....	136
<b>Gráfico 54:</b> Oportunidades Comerciales CAP 94 .....	137
<b>Gráfico 55:</b> TCR Ecuador Colombia .....	138
<b>Gráfico 56:</b> TCR Ecuador Perú.....	139
<b>Gráfico 57:</b> TCR Ecuador Bolivia .....	140
<b>Gráfico 58</b> Situación Competitiva Ecuador Colombia.....	142
<b>Gráfico 59:</b> Situación competitiva Ecuador Perú.....	143
<b>Gráfico 60:</b> Situación competitiva Ecuador Bolivia .....	144
<b>Gráfico 61:</b> Situación competitiva Can Capitulo 94 .....	145
<b>Gráfico 62:</b> Evolución exportaciones sector maderero .....	154
<b>Gráfico 63:</b> Destinos exportaciones madereras.....	154
<b>Gráfico 64:</b> Proyección con Colombia 4408900000.....	170
<b>Gráfico 65:</b> Proyección con Colombia 4410110000.....	171
<b>Gráfico 66:</b> Proyección con Colombia 4410190000.....	172
<b>Gráfico 67:</b> Proyección con Perú 4410190000 .....	173
<b>Gráfico 68:</b> Proyección con Bolivia 4410190000.....	174
<b>Gráfico 69:</b> Proyección con Colombia 4411120000.....	175
<b>Gráfico 70:</b> Proyección con Perú 4411120000 .....	176
<b>Gráfico 71:</b> Proyección con Colombia 4411130000.....	177
<b>Gráfico 72:</b> Proyección con Perú 4411130000 .....	178
<b>Gráfico 73:</b> Proyección con Colombia 4411140000.....	179

<b>Gráfico 74:</b> Proyección con Perú 4411140000 .....	180
<b>Gráfico 75:</b> Proyección con Colombia 4412320000.....	181
<b>Gráfico 76:</b> Proyección con Colombia 4412390000.....	182
<b>Gráfico 77:</b> Proyección con Perú 4412390000 .....	183
<b>Gráfico 78:</b> Proyección con Colombia 4412940000.....	184
<b>Gráfico 79:</b> Proyección con Perú 4415200000 .....	185
<b>Gráfico 80:</b> Proyección con Colombia 4418200000.....	186
<b>Gráfico 81:</b> Proyección con Perú 4418200000 .....	187
<b>Gráfico 82:</b> Proyección con Colombia 4420100000.....	188
<b>Gráfico 83:</b> Proyección con Bolivia 4420100000.....	189
<b>Gráfico 84:</b> Proyección con Colombia 4420900000.....	190
<b>Gráfico 85:</b> Proyección con Colombia 4421903000.....	191
<b>Gráfico 86:</b> Proyección con Perú 4421903000 .....	192
<b>Gráfico 87:</b> Proyección con Colombia 4421909000.....	193
<b>Gráfico 88:</b> Proyección con Perú 4421909000 .....	194
<b>Gráfico 89:</b> Proyección con Colombia 9403300000.....	195
<b>Gráfico 90:</b> Proyección con Perú 9403300000 .....	196
<b>Gráfico 91:</b> Proyección con Bolivia 9403300000.....	197
<b>Gráfico 92:</b> Proyección con Colombia 9403400000.....	198
<b>Gráfico 93:</b> Proyección con Perú 9403400000 .....	199
<b>Gráfico 94:</b> Proyección con Colombia 9403500000.....	200
<b>Gráfico 95:</b> Proyección con Perú 9403500000 .....	201
<b>Gráfico 96:</b> Proyección con Colombia 9403600000.....	202
<b>Gráfico 97:</b> Proyección con Perú 9403600000 .....	203
<b>Gráfico 98:</b> Desarrollo Importaciones y exportaciones CAN.....	212

<b>Gráfico 99:</b> Exportación materias primas a la CAN .....	214
<b>Gráfico 100:</b> Exportación productos terminados a la CAN .....	216
<b>Gráfico 101:</b> Proyección exportaciones del sector maderero a la CAN .....	218

## RESUMEN

La presente investigación contiene datos, información y resultados entorno a las exportaciones y a la política arancelaria que rige en la Comunidad Andina de Naciones para sus países miembros Ecuador, Colombia, Perú y Bolivia exclusivo en el Sector Maderero de las pequeñas, medianas y microempresas siendo algunos factores influyentes a la estabilidad de las Mipymes la estabilidad política, económica y el consumo de productos que no dependan del petróleo.

La responsabilidad forestal es primordial para que el sector maderero del Ecuador mantenga productos de buena calidad a sus países compradores.

Las proyecciones que arrojan en los datos investigados son favorables creando escenarios positivos en el sector maderero, lo que permitirá a este sector mantenerse y tal vez crecer con oportunidades a nuevos mercados como bloque regional.

El enfoque que mantiene el Gobierno Nacional Ecuatoriano sobre las líneas de acción que contempla la suma causal o plan de buen vivir 2013-2017 y la ley de economía popular y solidaria.

## ANALISIS DE LA POLITICA ARANCELARIA DE LA COMUNIDAD ANDINA CON SU IMPACTO A LAS EXPORTACIONES DE LAS PYMES DEL SECTOR MADERERO ECUATORIANO

En el Ecuador el comercio exterior en años pasados no era un tema muy conocido por las personas, y por ende muy poco conocido por los pequeños empresarios que tenían su giro de negocio de manera informal o poco estructurada, desde el año 2010 con resultados generados en el Censo Económico, se pudo recopilar información valiosa para determinar que las PYME son un grupo estratégico empresarial muy poco apoyado, es así que el gobierno inicio planes de capacitación técnica y estratégica, apoyo financiero, apoyo comercial con el fin de impulsar la industria; sin embargo no ha existido un medio informativo que brinde información a las microempresas para que puedan pronosticar las nuevas posibles ventajas o desventajas que pudiera presentar el comercio exterior en tanto a exportaciones.

El aprovechamiento de las ventajas que se presentan para optimizar el comercio internacional son poco difundidas y usadas en el Ecuador, hasta la presente fecha no ha existido ningún ente institucional público o privado que pronostique o prevea esta información, los análisis existentes respecto a este tema se basan a investigaciones realizadas por universidades y únicamente a tópicos específicos y que no encierran en un marco global de sector como tal.

Las instituciones gubernamentales limitan sus funciones, ya que únicamente publican las leyes y políticas, pero no arman escenarios y perfiles de proyecciones productivas que se expliquen para que la industria pueda conocer que grupo debería

tener cuidado de las repercusiones a los reglamentos que se presentan en el mundo cambiante de las políticas y tendencias comerciales; las cuales por situaciones externas en ciertas ocasiones afectan y/o benefician a sectores productivos estratégicos de nuestro país.

Ningún organismo nacional o internacional informa a los países el posible impacto de la política arancelaria existente y de su implicación a lo largo del tiempo, cambio de tarifas arancelarias, cambios en los sistemas aduaneros, problemas en zona primaria, o a beneficios especiales; las cuales son herramientas básicas para los empresarios al momento de poder prever, solventar o solucionar problemas en diversos escenarios al comercio internacional.

## **ANTECEDENTE DEL COMERCIO INTERNACIONAL DE LA MADERA**

### **MERCADO DE LA MADERA EN EL MUNDO**

El comercio de los productos y servicios forestales contribuye con un 2 por ciento al PIB mundial y representa el 3 por ciento del comercio internacional de mercancías

La madera ofrece usos muy diversos por lo que se comercializa de diferentes maneras. Una de ellas es como madera en rollo (troncos), otra es la madera aserrada, también se puede distribuir en forma de astillas con las que se fabrican tableros o como pasta para fabricar papel. El movimiento económico de la madera se estima en unos 200 mil millones de dólares, además habría que añadir el valor de los productos

forestales no madereros, y de los servicios ambientales asociados al bosque cuya relevancia económica es complicada de evaluar (ConfeMadera, 2014).

Actualmente se está viviendo un cambio de los modelos tradicionales del comercio de la madera debido a los nuevos mercados emergentes asociados a los servicios ambientales. Uno de estos servicios es el comercio del carbono en el marco del Protocolo de Kyoto. Los bosques desempeñan una relevante función en el secuestro del CO<sub>2</sub> de manera que pasan a tener una función estratégica. Estos pueden tener importantes repercusiones sobre los modelos del comercio de los productos forestales y sobre la gestión forestal, haciendo más rentable el sector forestal como utilización económicamente viable y ecológicamente racional de las tierras. Sin embargo para asegurar este desarrollo hay que tener en cuenta que la distribución de las superficies boscosas es muy heterogénea y la demanda de madera en el mundo presenta grandes diferencias.

En cuanto a oferta en el mundo actualmente hay unas 4.000 millones de hectáreas de bosque presentes en los diferentes continentes, de esta manera la superficie mundial cubierta por bosques representa el 30% del total. En la tabla 1 se representa la distribución de los bosques en el mundo.

No todos estos recursos están accesibles para su uso y consumo de modo que no todos pueden entrar en el mercado, ya que por diferentes razones ciertas áreas no se pueden explorar. Así los bosques que cumplen una importante función ecológica deben mantenerse para asegura la supervivencia del ecosistema. Por otro lado, ciertas áreas no se gestionan por los problemas de accesibilidad que presentan o por la

dificultad de introducir en el mercado las especies arbóreas que se desarrollan en las mismas. Finalmente no se pueden utilizar las zonas que han sido planificadas con fines protectores.

Como se ha señalado anteriormente, no toda la madera presente en un bosque se puede utilizar para fines comerciales, además en el mundo existen bosques muy diversos y por lo tanto los usos del mismo son diferentes. Según sus características, el bosque será más apropiado para un uso o para otro. En líneas generales se puede diferenciar entre los bosques de coníferas, bosques tropicales, sabana, tundra, bosque templado mixto, bosque mediterráneo y bosque subtropical.

La madera que principalmente se utiliza se puede dividir en dos tipos:

**Coníferas:** Son todas las maderas procedentes de árboles del género gimnospermas. Sus hojas son puntiagudas y producen resina por lo que también se les denomina resinosos. Ejemplos de ellos son los pinos, abetos y piceas.

**Fronosas:** Lo forman todas las maderas que provienen de árboles del género angiospermas. Son ejemplares con hojas generalmente planas. Son denominados frondosas y algunos ejemplos son el roble, el abedul, la haya y el chopo. De esta manera las especies de los árboles van a determinar las características de su madera y, por tanto, el uso final de la madera. Según las especies que dominen en una zona o en otra se podrá hablar de mayor o menor utilidad industrial de un bosque.

El bosque latinoamericano es el que mayor complejidad presenta seguido por el africano y por las junglas asiáticas. En estos lugares los equilibrios son muy sensibles

de manera que se requieren regímenes especiales de protección, y existen prohibiciones internacionales para la comercialización de algunas maderas. Cabe resaltar que el mercado internacional de la madera se caracteriza por ofrecerte un gran stock, es decir, que tiene capacidad para aportar gran cantidad de productos lo que se traduce en una gran oferta, y que para uno mismo uso puede utilizarse diferentes especies de madera, lo cual permite conseguir madera para todos los usos sin necesidad de acudir a especies protegidas.

Además en el proceso de acabado de los productos, se pueden aplicar barnices y pintura, que hagan semejar unas maderas a otras, respetando así la biodiversidad del planeta.

<b>Región</b>	<b>Superficie (x 1000 ha)</b>	<b>% de Superficie</b>
<b>África</b>	653.415	16,1%
<b>Asia</b>	571.577	14,5%
<b>Europa</b>	1.001.394	25,3%
<b>Norte y Centro América</b>	705.849	17,9%
<b>Sudamérica</b>	831.540	21,0%
<b>Oceanía</b>	206.254	5,2%
<b>Mundo</b>	<b>3.952.025</b>	<b>100%</b>

**Tabla 1.** Distribución de bosques en el mundo

**Fuente:** Confemadera

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

## **DEMANDA**

La demanda mundial de madera es de 3.503 millones de metros cúbicos según la Organización de las Naciones Unidas para la alimentación y agricultura, pero presenta grandes diferencias en cuanto a su uso. En líneas generales, el 51% de la madera presenta un uso que podríamos denominar doméstico, ya que se dedica a la

calefacción y a la cocción de los alimentos. Por otro lado, el 49% restante se emplea en la industria y sus usos van desde la construcción de estructuras o la fabricación de mobiliario, hasta la elaboración de papel, cartulina y cartón.

Los productos forestales que principales se demandan consisten en leña, madera de rollo y otros productos procedentes de la primera transformación de la madera que constituyen la materia prima para las siguientes transformaciones

La madera como fuente de combustible se utiliza de manera mayoritaria en los países en desarrollo donde es la principal fuente de energía. En estos países la leña representa un 75% de la demanda total. Por otro lado en los países desarrollados la situación es completamente opuesta ya que la mayoría de la madera se dedica al uso industrial. Se debe destacar el caso de Estados Unidos cuya industria representa el 40% de la producción mundial y es el mayor exportador de madera del mundo. El flujo internacional de la madera está protagonizado por el mundo desarrollado. Así los principales actores son, como exportadores Estados Unidos y Rusia, mientras que el papel de importadores lo cumplen Europa y Japón. El nuevo mercado asiático no es muy relevante en el ámbito internacional, exporta un tercio de la producción, porque hay un mercado interno donde se distribuye casi toda la mercancía.

De esta manera cabe resaltar la escasa relación entre la industria de la madera y la desaparición de los bosques tropicales, como el de la cuenca del Amazonas, ya que los productos madereros para uso industrial no provienen en ningún caso de estas zonas. Aproximadamente el 80 por ciento de la madera aprovechada de los bosques tropicales es consumida como madera para combustible.

## **MERCADO NACIONAL**

Actualmente, el mercado nacional para productos de madera es relativamente pequeño en relación al consumo mundial. La baja renta per cápita, la crisis económica en los últimos años, los altos precios y la falta de cultura en la utilización de este recurso, son los principales factores responsables por el bajo consumo doméstico de productos de madera (Ecuador Forestal, 2013).

En el inicio de los años 90, Ecuador experimentó una gran evolución en la exportación de productos de madera, lo que ofreció una excelente perspectiva como fuente de ingresos para la nación. La crisis económica y política, y luego la dolarización (que impactó significativamente en los costos de producción) redujeron las exportaciones hasta el año 2003; a partir del año 2004 se inició una importante recuperación de las exportaciones ecuatorianas. Actualmente, Ecuador exporta principalmente hacia los EE.UU., Colombia, Venezuela, Perú, México, entre otros.

Las exportaciones del sector forestal y maderero en el periodo 1999 al 2006 superaron los 820 millones de dólares, cifra muy importante para la economía del país. Pero si comparamos con el comercio de productos forestales y madereros a nivel mundial, se puede concluir que la participación de Ecuador es todavía insignificante, alrededor de un 0,05%. Esto nos lleva a pensar en la importancia de tener un Plan Nacional de Forestación y Reforestación, que le permita al Ecuador exportar en el futuro, una mayor cantidad de productos madereros.

La industria de tableros posee una fuerte contribución a las exportaciones. La madera aserrada representada básicamente por madera de balsa, también es rubro muy importante. Las exportaciones ecuatorianas de productos de mayor valor agregado (PMVA) aún son pequeñas y concentradas principalmente en muebles y perfiles de madera. Por otra parte, el Ecuador también es un importador de productos de madera, especialmente de papel y cartón. La falta de una industria nacional que provea de estos elementos básicos en las actividades de los ecuatorianos, determina que anualmente se importen alrededor de 150 millones de dólares en papel y cartón, y que la balanza comercial en estos productos sea negativa.

En comparación con las exportaciones, la balanza comercial del sector forestal es negativa. Los principales productos forestales importados son celulosa y papel y las importaciones de otros productos de madera, especialmente muebles, han aumentado en los últimos años.

Aumentar las exportaciones es importante no sólo para revertir el déficit de la balanza comercial del sector, sino también para aumentar y diversificar las exportaciones del país, que se encuentran extremadamente concentradas en 3 o 4 productos, principalmente petróleo, banano y camarones.

Para poder cubrir las necesidades del creciente mercado interno, así como también, para poder revertir el déficit en la balanza comercial en productos forestales y madereros del Ecuador y convertir al Ecuador en una Potencia Forestal a nivel mundial, se requiere fundamentalmente de la decisión política de las autoridades gubernamentales, tanto del gobierno central como de los gobiernos seccionales.

Estos deben ser capaces de definir las políticas públicas necesarias para que existan inversiones nacionales y extranjeras en el sector forestal ecuatoriano, tanto en la implementación de plantaciones forestales como en nuevas micro, pequeñas, medianas y grandes industrias.

Estas políticas públicas deben reflejar el decidido compromiso del Estado para otorgar y defender la seguridad jurídica de las inversiones forestales, planes concretos de incentivos a la forestación, reforestación y manejo sustentable de bosques, crear una institucionalidad adecuada para el manejo del sector forestal productivo y mantener un sistema de control forestal potente que sea capaz de identificar y castigar severamente a los infractores de la legislación forestal, causantes del deterioro forestal ecuatoriano.

## **MARCO METODOLÓGICO**

### **ESTUDIO COMERCIO EXTERIOR DEL SECTOR MADERERO NACIONAL**

Para el estudio del comercio exterior sector maderero se ha tomado en consideración la recopilación de la base de datos correspondiente al Banco Central del Ecuador, las mismas que enmarcan un grupo de partidas del arancel externo común:

- ✓ Sección IX, Capítulo 44
- ✓ sección XX, Capítulo 94, partida 940330, 940340, 940350, 940360 (Muebles de madera, Muebles de Oficina, Muebles de dormitorio, Muebles de Cocina)

Estas partidas se analizaron e investigaron en los siguientes procesos:

- 1.- Obtención de bases de datos, de la fuente antes indicada.
- 2.- Depuración y clasificación de las bases antes indicadas, por años, partidas, países, categorías, (exportación o importación), descripción, etc.

### **LAS PROYECCIONES DE EXPORTACIONES CORRESPONDIENTES AL ESTUDIO DE COMERCIO EXTERIOR DE LA MADERA**

#### **LA PREVISION**

La previsión es el arte y la ciencia de predecir acontecimientos futuros (Jesse H. Jones, 2007), esta previsión se encuentra basado en datos históricos y las proyecciones al futuro se fijan de acuerdo a un modelo matemático.

Existen previsiones a corto, mediano y largo plazo caracterizándose en el tiempo que se proyectara, para la investigación utilizamos una previsión a largo plazo en periodos de tres a mas años.

### **Enfoques de las previsiones**

Existen dos maneras de enfocar las previsiones ya sea de manera cuantitativa y cualitativa. Las *previsiones cuantitativas* se emplean a través de modelos matemáticos que utilizan datos históricos y/o variables causales para prever la demanda.

Revisión de los métodos cuantitativos a utilizar:

1. Proyección de tendencia
2. Regresión lineal

Serie asociativa.- incorporan variables que influyen en la cantidad que se va a predecir.
---

Una serie temporal se encuentra compuesta por la tendencia, la estacionalidad, ciclos y variaciones irregulares o aleatorias, entendiendo a la tendencia como un movimiento gradual ya sea de subida o bajada de los valores a lo largo del tiempo y a las variaciones irregulares a datos causados por situaciones inusuales por lo que no podrían ser predecibles.

### **PROYECCIONES DE TENDENCIA**

Como se describe en el cuadro anterior podemos descifrar que es un método de previsión de serie temporal que se ajusta a una línea de tendencia bajo una serie de datos históricos hacia una línea futura para realizar previsiones.

## FORMULA POLINOMIAL DE TERCER GRADO

Función polinomial de tercer grado (Apolinar, 2010).

La función polinomial de tercer grado es toda aquella función que se puede escribir de la forma:

$$y = a_3x^3 + a_2x^2 + a_1x + 0$$

Donde

$a_3 \neq 0$  ,      x periodo a pronosticar

La función polinomial de tercer grado también se conoce como función cúbica.

## **CAPITULO I**

### **1. GENERALIDADES**

#### **SECTOR MADERERO, MICRO – PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS Y ANTECEDENTES EN TORNO A LA COMUNIDAD ANDINA**

##### **1.1. Pequeñas y medianas empresas - PYMES**

Las Pymes son Pequeñas y Medianas Empresas, son organizaciones privadas con fines de lucro con un número no muy grande de trabajadores, y con una facturación moderada. En diversos países, estas empresas son consideradas, como el principal motor de la economía, y es que en muchos casos, las Pymes son aquellas que más empleo generan dentro de una nación.

Sin embargo, en el Ecuador son el motor que al mismo tiempo genera empleo y también lo hace con recursos para consumo local, así como la de exportación de bienes o servicios; pero siempre manteniendo el enfoque de productividad.

Pymes tienen una categorización muy especial para determinar su tamaño, ya sea este basado en número de trabajadores, capital de trabajo, nivel de ventas o volumen de producción; determinantes que los denominan en el nombre genérico de *MIPYMES*; es así que podemos mencionarlas de la siguiente manera: las micro, pequeñas y medianas empresas –MI Pymes-

Dentro del tejido empresarial ecuatoriano tienen un aporte muy relevante y participativo; según el último Censo Nacional Económico del 2010, alrededor de 99 de cada 100 establecimientos se encuentra dentro de la categoría de MI Pyme (Secretaría de la Comunidad Andina, 2009). Esta tendencia se convierte en un dato

duro sobre la importancia que tienen las micro, pequeñas y medianas empresas a la hora de contribuir al proceso de consolidación del sistema productivo nacional, realizando diferentes tipos de actividades de comercio entre las cuales destacamos las siguientes según el SEMPLADES en el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2010 sobre Micro, Pequeña y Mediana Empresa:

- Comercio al por mayor y al por menor.
- Agricultura, silvicultura y pesca.
- Industrias manufactureras.
- Construcción.
- Transporte, almacenamiento, y comunicaciones.
- Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas.
- Servicios comunales, sociales y personales.

Es preciso mencionar que la planificación del actual Gobierno se ha mantenido orientado hacia el diseño de estrategias que aporten al desarrollo de las PYME`s, basadas en un correcto funcionamiento de la cadena de valor y comercialización, hacia el mejoramiento del sector productivo nacional.

#### **1.1.1. Clasificación de las PYME's**

La legislación y reglamentación ecuatoriana no mantiene una regularización respecto a la clasificación de las empresas, sin embargo nos regimos a organismos supranacionales para poder categorizarlas de acuerdo a su número de empleados,

valor bruto de ventas anuales, valor de activos totales, y actividad económica (Secretaría de la Comunidad Andina, 2009).

### Clasificación de las PYME

Descripción
Manufactura
Comercio
Servicios
Minería
Construcción

LAS PYMES SEGÚN SU TAMAÑO Y CAPACIDAD ECONOMICA				
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE
Número de empleados	1 - 9 trabajadores	10 - 49 trabajadores	50 - 99 trabajadores	100 - 199 trabajadores
Valor bruto ventas anuales (US\$)	≤ 100.000	100.001 - 1.000.000	1.000.001 - 2.000.000	2.000.001 - 5.000.000
Valor activos Totales	menor a 100 000	100.001 hasta 750 000	750 000 a 4 000 000	mayor a 4 000 000

**Tabla 2:** Resolución 1260 Comunidad Andina

**Fuente:** Secretaria de la Comunidad Andina

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Según la clasificación de las PYMES por la Comunidad Andina, estas pueden ser manufactureras, de comercio, servicios, minería y construcción- otros; para lo cual cada una de estas mantiene una codificación internacional respecto a la actividad que realiza, para esto la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) (Secretaría de la Comunidad Andina, 2009) describe la siguiente codificación para estos sectores donde aplican las PYME's.

<b>C</b>	<b>INDUSTRIAS MANUFACTURERAS</b>
10	Elaboración de productos alimenticios
11	Elaboración de bebidas
12	Elaboración de productos de tabaco
13	Fabricación de productos textiles
14	Fabricación de prendas de vestir
15	Fabricación de cueros y productos conexos
16	Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, excepto muebles; fabricación de artículos de paja y de materiales transables
17	Fabricación de papel y de productos de papel
18	Actividades de impresión y reproducción de grabaciones
19	Fabricación de coque y de productos de la refinación del petróleo
20	Fabricación de sustancias y productos químicos
21	Fabricación de productos farmacéuticos y preparaciones farmacéuticas
22	Fabricación de productos de caucho y plástico
23	Fabricación de otros productos minerales no metálicos
24	Fabricación de metales comunes
25	Fabricación de productos derivados del metal, excepto maquinaria y equipo
26	Fabricación de los productos informáticos, electrónicos y ópticos
27	Fabricación de equipo eléctrico
28	Fabricación de la maquinaria y equipo n.c.p.
29	Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques
30	Fabricación de otros tipos de equipo de transporte
31	Fabricación de muebles
32	Otras industrias manufactureras
33	Reparación e instalación de la maquinaria y equipo
<b>I</b>	<b>SERVICIOS DE ALOJAMIENTO Y SERVICIOS DE COMIDA</b>
55	Alojamiento
56	Servicios de comidas y bebidas
	<b>COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR; REPARACION DE VEHICULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS</b>
45	Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores y motocicletas
46	Comercio al por mayor, excepto de vehículos automotores y motocicletas
47	Comercio al por menor, excepto el comercio de vehículos automotores y motocicletas

**Tabla 3:** Clasificación Internacional Industrial Uniforme

**Fuente:** Resolución 1260 Secretaria de la Comunidad Andina

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

### 1.1.2. Sectores

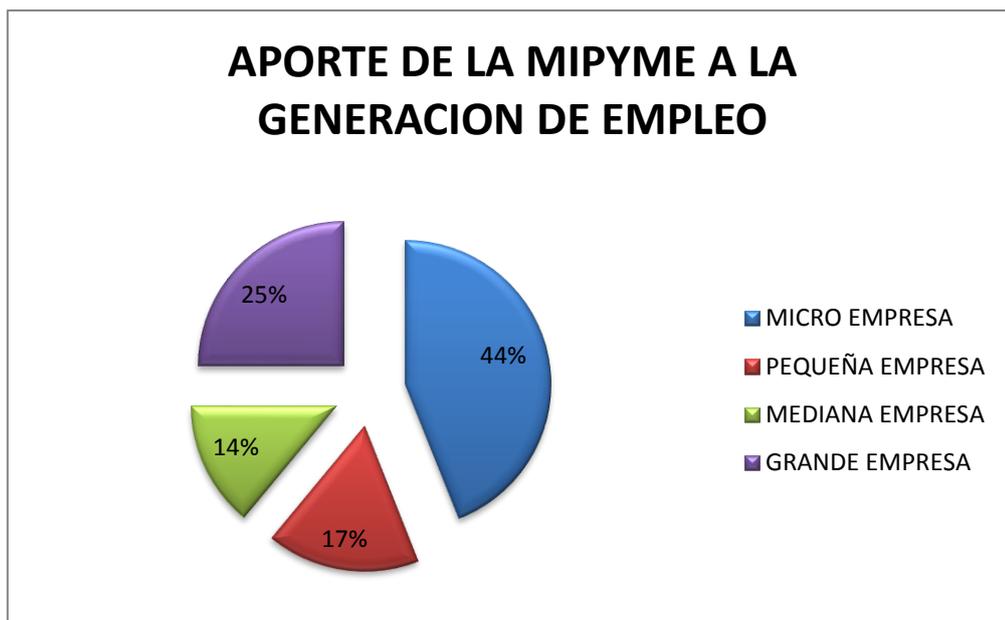
De acuerdo a la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU), Revisión 2, los sectores manufactureros de la Pequeña y Mediana Empresa manufactureros en el Ecuador se encuentran distribuidos en los siguientes sectores según el Plan Nacional de Desarrollo 2007 -2010:



**Grafico 1:** Plan Nacional de Desarrollo 2007 -2010 /sectores manufactureros  
**Fuente:** Diagnostico de las PYMES 2002-MIC  
**Elaborado por:** Jessica Muñoz - David Hidalgo

### 1.1.3. Generación de empleo

Dentro de las empresas uno de los temas más importantes es la generación del empleo y su aporte a los sectores productivos a los cuales pertenecen; ya que en el concierto empresarial ecuatoriano 3 de cada 4 puestos de trabajo son generados por las micro, pequeñas o medianas empresas.



**Gráfico 2:** Aporte de la Mipymes a la generación de empleo

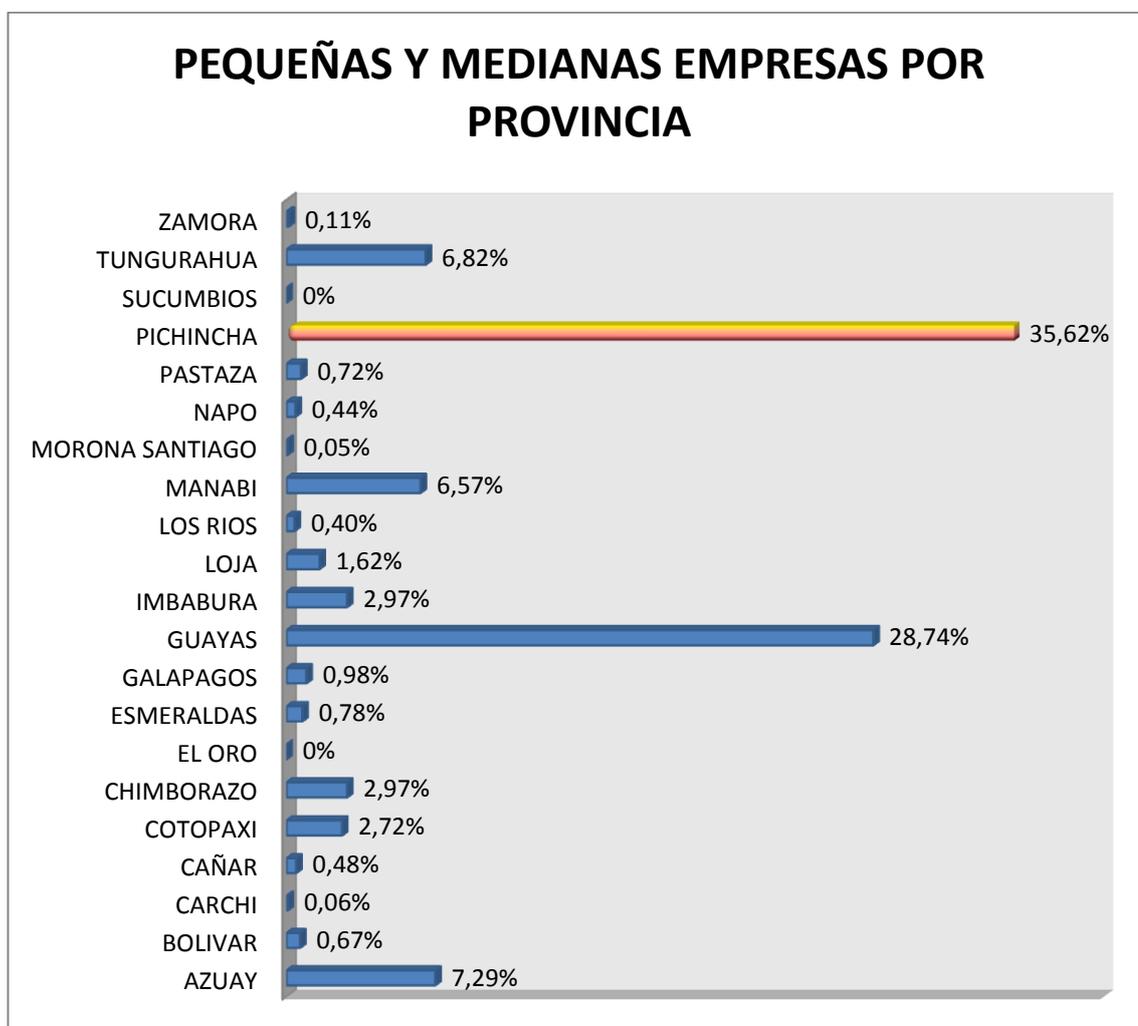
**Fuente:** Censo Nacional Económico –2010 – INEC

**Elaborado por:** Jessica Muñoz - David Hidalgo

En el Ecuador las PYMES juegan un papel fundamental en el desarrollo económico, y en la planificación de gobierno proyectada para el desarrollo de la industria, actualmente el entorno empresarial es mucho más complejo y dinámico, donde las micro, pequeñas y medianas empresas cada vez toman mayor importancia, y esto se ve reflejado en el año 2010 el 95.4% de los negocios del país fueron Microempresas, el 3.8% fue pequeña empresa, el 0.6% mediana empresa, y tan solo el 0.2% grande empresa (Instituto Nacional de estadísticas y Censos, 2010); es decir que el movimiento comercial, el núcleo de la generación de empleo y de recursos se genera en las PYMES, alineándose con los objetivos nacionales para el buen vivir descritos en el Plan Nacional para el Buen Vivir, donde se manifiesta el impulso de los instrumentos económicos para el desarrollo, a través de la negociación y diálogo para la cooperación internacional al impulso activo de las MIPYMES y las empresas solidarias. (Secretaria Nacional de Planificacion y Desarrollo, 2013)

### 1.1.4. Las pymes y su ubicación

La ubicación de las PYME`s se orienta hacia los lugares donde hay mayor flujo de comercio y generación de riqueza, esto significa que la Capital y el Puerto principal abarcan la mayor cantidad de negocios, sin dejar de mencionar aquellas provincias donde se impulsa a la empresa artesanal, es decir que en el ámbito geográfico de las PYMES se concentra en las provincias de mayor desarrollo: Pichincha y Guayas se asientan el 64,4% de los establecimientos; en Azuay, Manabí y Tungurahua el 20%; y el 15,6% corresponde a 17 provincias restantes.



**Gráfico 3:** Pymes por provincia

**Fuente:** Plan Nacional de Desarrollo 2007 -2010

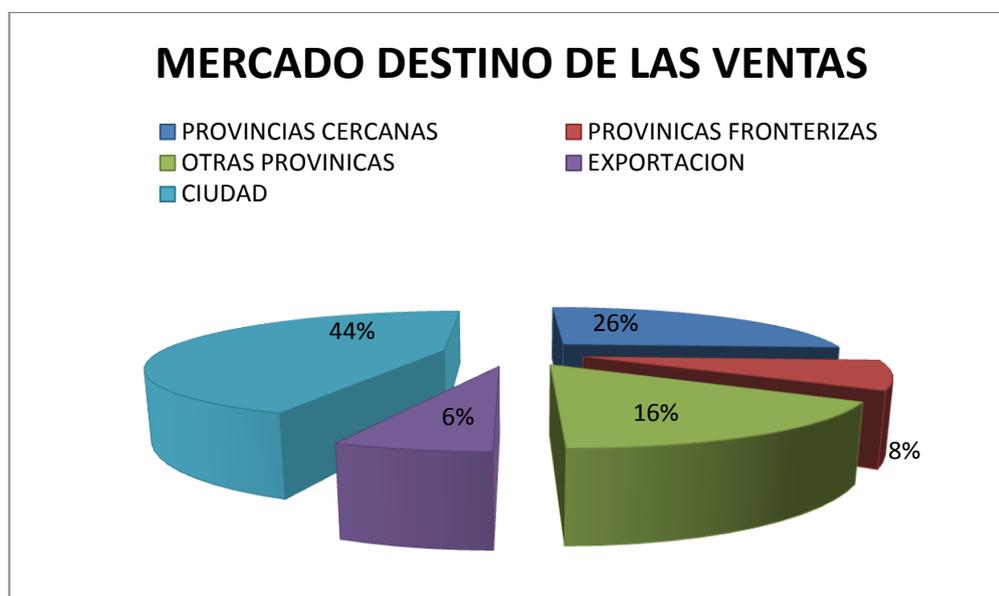
**Elaborado por:** Jessica Muñoz - David Hidalgo

### 1.1.5. Presencia de las Pymes en el Ecuador

La Superintendencia de Compañías tiene registradas 38,000 compañías, de las cuales el 96% se consideran PYME's de acuerdo a los criterios indicados; De éstas el 56% se consideran microempresas; 30% pequeñas empresas; 10% medianas empresas y 4% grandes empresas.

Por otro lado, de acuerdo al Servicio de Rentas Internas SRI de las empresas registradas, de acuerdo al volumen de ventas, se considera que el 99% son MIPYMES, de las cuales 64% son microempresas; 30% pequeñas empresas; 5% medianas empresas y el 1% se consideran grandes empresas.

#### Entorno económico de las PYME's – ventas



**Gráfico 4:** Mercado destino de las ventas Pymes  
**Fuente:** Plan Nacional de Desarrollo 2007 -2010  
**Elaborado por:** Jessica Muñoz - David Hidalgo

Según análisis realizados para el año 2002 el 44% de las PYMES el mercado es básicamente local, es decir, es la ciudad en la cual las empresas desarrollan sus actividades.

Para el 26%, sería de alcance regional, es decir que, a más de la ciudad y provincia de origen, habrían ampliado su influencia a provincias circunvecinas.

Por su parte, el 8% extiende su radio de acción a las provincias limítrofes, esto con el fin de canalizar pedidos hacia los países vecinos a través del comercio fronterizo;

Solamente el 6% de PYMES estaría sosteniendo un flujo exportable, y el restante 16% se concentra en el resto de provincias.

Sin embargo en la actualidad dichas variables han ido cambiando de acuerdo al avance de la economía y de los objetivos planteados por el nuestro actual gobierno (Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo, 2013), algunos ejemplos claros son:

- Incrementar al 45% la participación de las MIPYMES en los montos de compras públicas hasta el presente año
- Impulsar activamente a la cooperación triangular y a la cooperación Sur-Sur, incentivando a las MIPYMES y a las empresas solidarias.
- Establecer mecanismos internacionales de garantías de exportaciones, en particular para MIPYMES, empresas solidarias y organizaciones populares, dando prioridad a aquellas que integren a mujeres diversas, grupos de atención prioritaria, pueblos y nacionalidades.

Por tal motivo las PYME`s cada día forman parte importante en el tejido empresarial ecuatoriano, convirtiéndose en los motores del impulso de la industria,

de la generación de empleo, recursos y productos que por su nivel de ingeniería, innovación o emprendimiento llegan a tener presencia tanto en mercados locales como en los internacionales.

#### **1.1.6. Uso de tecnologías**

Las MIPYMES en la actualidad presentan ciertas dificultades al momento de utilizar tecnologías que ayuden al mejor funcionamiento estructural y funcional de las empresas, es así que a pesar de todas las innovaciones tecnológicas existentes , se encontró que el 29,1% del equipamiento es de accionamiento manual; el 43,6%, semiautomático; el 23,6%, automático y el 3,7% computarizado (Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo, 2007); comprobando que aún en mayor porcentaje la intervención de la mano de hombre es la que predomina en el proceso de la empresa.

#### **1.1.7. Tecnologías de información y comunicación, TIC'S**

En lo que respecta a tecnologías de información y comunicación se advierte una débil incorporación de sistemas computarizados de manejo de la información, pues el 36% de las empresas no dispone de ordenadores y el 35% dispone de uno solo. Las empresas que estarían utilizando entre 2 y 3 representan el 20% y el 9% tendría más de 3 (Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo, 2007).

El 66% de empresas que tienen computador poseen Internet. Las que no lo utilizan atribuyen a costos elevados y, en última instancia, a políticas internas. Para el 87% de estas empresas su integración a las redes mundiales de información y

comunicación no tiene más de tres años, esto determina que sea una herramienta todavía no bien aprovechada.

Las tecnologías de la información y la comunicación agrupan elementos y técnicas usadas en el tratamiento y la transmisión de la información, principalmente la informática, Internet y las telecomunicaciones y precisamente es lo que se va implementando en el transcurso del crecimiento de la empresa, ya que a la vez que crecen los ingresos aumentan las inversiones para un mejor manejo empresarial.

### **1.1.8. Las Pymes y la situación tributaria**

Para fines tributarios y como primer paso, para identificar a los ciudadanos frente a la Administración Tributaria, se implementó el Registro Único de Contribuyentes (RUC), cuya función es registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y proporcionar información a la Administración Tributaria. De acuerdo a cual sea su caso Ud. podrá encontrar información específica para cumplir con sus obligaciones clasificando de acuerdo a su actividad económica de desarrollo permanente u ocasional si como **Personas Naturales** o **Sociedades**. (Servicio de Rentas Internas, 2013)

#### **1.1.8.1. Las PYMES como persona natural**

Son todas las personas, nacionales o extranjeras, que realizan actividades económicas lícitas.

Las personas naturales que realizan alguna actividad económica están obligadas a inscribirse en el RUC; emitir y entregar comprobantes de venta autorizados por el

SRI por todas sus transacciones y presentar declaraciones de impuestos de acuerdo a su actividad económica.

Las personas naturales se clasifican en obligadas a llevar contabilidad y no obligadas a llevar contabilidad. Se encuentran obligadas a llevar contabilidad todas las personas nacionales y extranjeras que realizan actividades económicas y que cumplen con las siguientes condiciones:

- Tener ingresos mayores a \$ 100.000, o que inician con un capital propio mayor a \$ 60.000, o sus costos y gastos han sido mayores a \$ 80.000.

En estos casos, están obligadas a llevar contabilidad, bajo la responsabilidad y con la firma de un contador público legalmente autorizado e inscrito en el Registro Único de Contribuyentes (RUC), por el sistema de partida doble, en idioma castellano y en dólares de los Estados Unidos.

Las personas que no cumplan con lo anterior, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, y demás trabajadores autónomos (sin título profesional y no empresarios), no están obligados a llevar contabilidad, sin embargo deberán llevar un registro de sus ingresos y egresos. (Servicio de Rentas Internas, 2013)

#### **1.1.8.2. Las PYMES y la personería jurídica**

La Ley de Compañías es un documento muy claro en el cual regula las relaciones entre los principales actores del comercio es decir aquellos contratos que se realicen entre dos o más personas, donde están de por medio capitales que formalizaran un proceso mercantil que a un futuro generara utilidades; siempre aliadas a las leyes reglamentos vigentes en nuestro país como por ejemplo el Código Comercio y el Código Civil; de ahí en adelante LAS PYME`s en su accionar hacia el crecimiento

eligen el tipo de sociedad que se efectuara para realizar comercio, estas empresas según la ley de compañías se acoplaran dependiendo de las condiciones y visión de las empresas y estas pueden ser:

- La compañía en nombre colectivo;
- La compañía en comandita simple y dividida por acciones;
- La compañía de responsabilidad limitada;
- La compañía anónima; y,
- La compañía de economía mixta. Estas cinco especies de compañías constituyen personas jurídicas.

La Ley reconoce, además, la compañía accidental o cuentas en participación. (LEY DE COMPAÑIAS, 1999)

Las Sociedades están obligadas a inscribirse en el RUC; emitir y entregar comprobantes de venta autorizados por el SRI por todas sus transacciones y presentar declaraciones de impuestos de acuerdo a su actividad económica.

Si realizamos un recorrido por las cifras y estadísticas que presenta la Superintendencia de Compañías con respecto a la inversión societaria la inversión total al mes de diciembre del 2012 es de USD 138.6 millones en 720 compañías los principales sectores a los cuales se destinó la mayor inversión societaria son:

- Industrias con el 39%,
- Comercio con el 35% y el
- Sector de Actividades Financieras con el 10%.

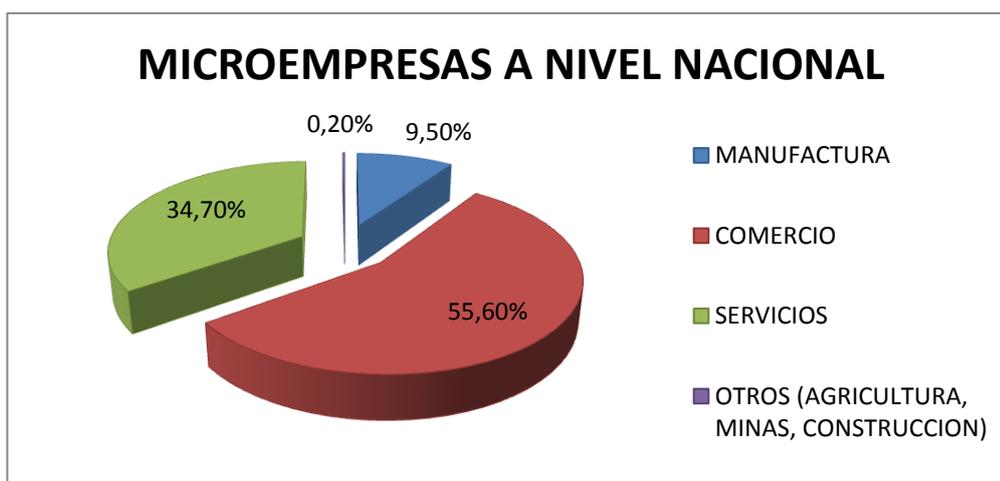
Con relación a las constituciones y domiciliaciones, el sector Inmobiliario representa el 38% del capital suscrito y el sector Comercio concentra el 14%. Respecto a los aumentos de capital, el sector Industrias presenta un nivel de concentración del 40% y el sector Comercio el 35%.

### **1.1.9. Las pymes y la productividad**

Según el observatorio de la universidad Andina, cuando damos un vistazo al aporte de las empresas, según su tamaño, a la generación de ingresos vía venta de los bienes y/o servicios que producen, podemos ver que son las pequeñas y medianas las que en mayor grado aportan aproximadamente por cada 100 dólares generados en el tejido empresarial ecuatoriano, por concepto de ventas, 39 dólares son aportados por aquellas empresas clasificadas dentro de la categoría de Pymes (Araque, 2012), de manera muy cercana a las PYME, con respecto al aporte a la generación de ingresos por ventas, se ubican las empresas categorizadas como grandes; aproximadamente el 37% del total del valor de las ventas, del sector empresarial ecuatoriano, es generado a través de la operación del sector de unidades productivas consideradas de tamaño grande.

De acuerdo a los datos obtenidos por el CENEC y analizados por el Observatorio de la PYME de la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador, se observa que la productividad laboral en el Ecuador tiende a incrementarse según aumenta el tamaño de las empresas. Esta tendencia progresiva del crecimiento de la productividad laboral nos sugiere analizar la brecha productiva que se presenta, entre empresas de diferente tamaño, en el sector productivo nacional.

Cuando analizamos la orientación productiva del tejido empresarial ecuatoriano se puede ver que a nivel de la microempresa, que es el grupo de empresas que más prevalece de acuerdo al número de establecimientos, es el sector comercial el que muestra un mayor predominio –aproximadamente 6 de cada 10 microempresas están dedicadas a actividades relacionadas a la compra y venta de bienes.



**Gráfico 5:** Microempresas a nivel nacional

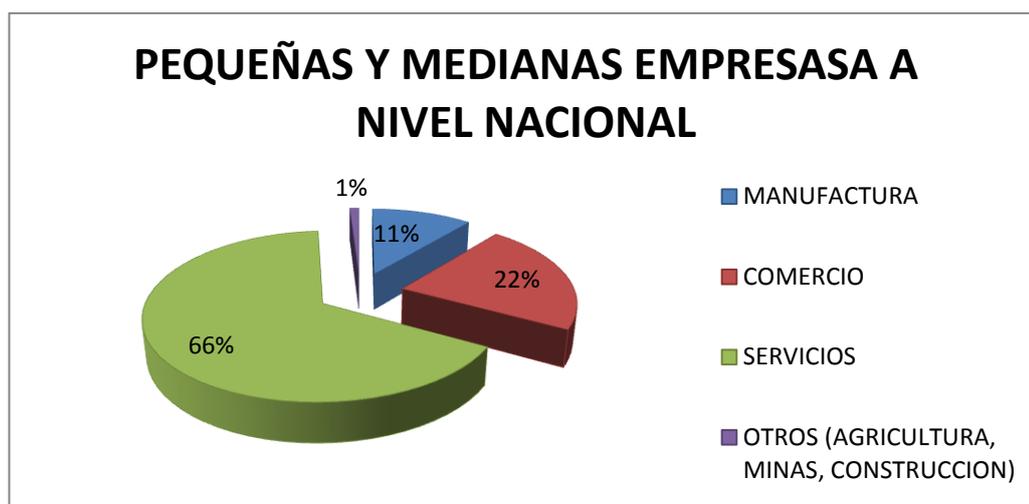
**Fuente:** Censo Nacional Económico - CENEC 2010 – INEC

**Elaborado por:** Jessica Muñoz - David Hidalgo

Luego se ubican las unidades micro empresariales dedicadas a la oferta de servicios –cerca del 35% de microempresas están vinculadas a la oferta de actividades económicas consideradas como servicios; quedando en tercer lugar el aporte del sector micro empresarial a actividades manufactureras apenas cerca de 1 de cada 10 microempresas están relacionadas con actividades que involucran procesos de transformación productiva, cuya característica principal es el mayor aporte a la generación de valor agregado.

Con respecto a la distribución por la actividad productiva que realizan las pequeñas y medias empresas podemos observar que el sector predominante son los

servicios, cerca de 7 de cada 10 pequeñas y medianas empresas se dedican a negocios vinculados a la provisión de servicios-, luego aparecen las PYME vinculadas a la actividad comercial 22% del total de pequeñas y medianas empresas- y en tercera ubicación, en cuanto a la participación productiva, están las PYME relacionadas con actividades manufactureras.



**Gráfico 6:** Pequeñas y medianas empresas a nivel nacional

**Fuente:** Censo Nacional Económico - CENEC 2010 – INEC

**Elaborado por:** Jessica Muñoz - David Hidalgo

Al juntar la orientación productiva de las microempresas y de las PYME se puede ver que este grupo de unidades de negocios en su mayoría están dedicadas a actividades comerciales y de servicios; las cuales según el mismo CENEC tienen que ver, principalmente, con la satisfacción de aquellas necesidades que están en la base de la pirámide (la alimentación y el vestido) y cuya característica principal es que, en la mayoría de casos, tienen muy poco nivel de sofisticación y tecnologías; aportando por lo tanto con muy poco a la creación del valor agregado nacional.

## ACTIVIDADES ECONOMICAS REPRESENTATIVAS - PYMES



**Gráfico 7:** Actividades Económicas representativas

**Fuente:** Censo Nacional Económico - CENEC 2010 – INEC

**Elaborado por:** Jessica Muñoz - David Hidalgo

De ahí que una acción que debería ser producto del esfuerzo sinérgico, entre los actores del sector público y del privado, es el estímulo en el país de actividades económicas que además de centrarse en la satisfacción de necesidades básicas, como alimentación y vestido, también se orienten a otros sectores productivos en donde debido a la falta de producción nacional tienden a ser reemplazados con la importación, de otros países, de aquellos productos que no están dentro de la matriz productiva nacional.

### 1.2. Actores principales en el sector maderero ecuatoriano

El sector maderero ecuatoriano está orientado y básicamente representado por dos instituciones las cuales buscan el fin común de repotenciar la industria a través

de la correcta gestión privada con la ayuda gubernamental, es así que la Asociación de Industriales de la Madera y la Cámara de la Pequeña y Mediana Empresa de Pichincha son las que a la actualidad intervienen de forma proactiva con aquellas Pymes que desean avanzar sus niveles productivos a un nivel más alto.

### **1.2.1. AIMA (Asociación de Industriales de la Madera, 2013)**

Es una entidad gremial nacional, privada, sin fines de lucro, creada en 1976 al amparo de leyes ecuatorianas, con el objeto de promover el desarrollo forestal sustentable, incentivar la reforestación, e impulsar el crecimiento y competitividad de la industria maderera.

#### **MISION**

- Fomentar la practica forestal sustentable entre sus miembros y la sociedad
- Impulsar la asociatividad y competitividad de la industria maderera
- Promover la existencia de una estructura institucional y legal adecuada
- Liderar el diálogo entre los diferentes actores para alcanzar el desarrollo del sector
- Prestar servicios orientados al desarrollo de sus asociados

#### **VISION**

Ser la institución que representa y lidera el desarrollo sustentable del sector maderero-forestal, defendiendo los intereses de sus agremiados, para hacer el recurso forestal la principal fuente de riqueza del país.

Entre las actividades que sus empresas afiliadas prestan, esta:

- Reforestación y servicios forestales
- Fabricación de muebles de hogar, oficinas y otros.
- Fabricación de madera industrializada de balsa
- Fabricación de tableros aglomerados, contrachapados y fibras (MDF)
- Fabricación de gabinetes de cocina, baños, puertas, ventanas, y elementos para la construcción
- Fabricación de parquet, molduras, y elementos para la construcción
- Provisión de insumos, maquinarias y herramientas

AIMA ofrece a sus afiliados los ciertos servicios que son de mucho beneficio (Asociación de Industriales de la Madera, 2013), y se los agrupa en los siguientes:

#### **1.2.1.1. Gestión y Representación a Nivel Gubernamental e Interinstitucional**

AIMA, a lo largo de los años ha sido un referente de la Industria de la Transformación de la Madera en el país y eso ha contribuido para que se estrechen vínculos de colaboración con varias entidades del estado y con otras instituciones gremiales con las que hay una constante colaboración. Su excelente relación con Viceministros, Subsecretarios y otros funcionarios de Ministerios como el de Industrias y Productividad; el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración; el Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad; el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca; el Ministerio del Ambiente; además de una relación muy cordial con varios de los ministros, ha

permitido que AIMA pueda exponer sus criterios y posiciones con respecto a temas importantes en beneficio de la industria.

De la misma manera, AIMA ha creado lazos importantes de cooperación con el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito y sus Secretarías; además del Consejo Provincial de Pichincha, en busca de un trabajo conjunto en beneficio del sector de la madera y de la industria en general. AIMA mantiene también una estrecha relación de colaboración mutua con Asociaciones, Corporaciones y Gremios de la Industria, con quienes trabaja para alcanzar objetivos comunes.

#### **1.2.1.2. Apoyo al Socio**

Tomando como punto de partida la necesidad de apoyo de las empresas en distintos temas, en algunos casos puntuales y en otros comunes a varias empresas, o a toda la industria, AIMA ha potencializado este componente para dar un servicio tangible y práctico a sus afiliados. La principal fuente de información para este componente son sus afiliados, quienes acuden a AIMA en busca de soluciones o de alternativas a distintas problemáticas, principalmente relacionadas con entidades del estado y organismos de control. Otra fuente importante de este componente es la observación y la detección de potenciales riesgos para la industria que pueden ser evitados o mitigados con una correcta gestión a tiempo.

#### **1.2.1.3. Proyectos**

AIMA está impulsando varios proyectos de gestión directa y de gestión conjunta con otras organizaciones. Madexpo, a partir del año 2012, dio un giro para

convertirse en la primera feria especializada para la madera en el país, en 2013 organizó nuevamente Madexpo con el objetivo de consolidar los excelentes resultados obtenidos el 2012 y proyectar esta feria especializada para que sea un referente en la región, gracias a la importante participación de importantes empresas ecuatorianas y de empresas extranjeras, provenientes de Europa y de otras latitudes. A partir de la edición 2013 Madexpo se hará cada dos años.

Además, posee otros proyectos importantes para la industria como el impulso a Centros de Fomento Productivo, Proyectos de Capacitación y otros de carácter productivo.

#### **1.2.1.4. Charlas, Talleres y Mesas de Trabajo**

Gracias a las excelentes relaciones con entidades del estado y sus funcionarios, AIMA se encuentra organizando varios eventos en los que funcionarios, de importantes entidades del estado, impartirán conocimientos y visiones sobre temas específicos de interés para la industria y se generará un espacio de debate con los afiliados. Estos eventos, en la mayoría de los casos, son sin costo para sus afiliados o con un costo preferencial.

#### **1.2.1.5. Convenios de Beneficios**

AIMA gestiona también convenios con entidades para extender a sus afiliados beneficios como descuentos en pauta publicitaria (Revista Crear Ambientes) y cursos de Capacitación (Cámara de Industrias y Producción). El objetivo es conseguir más de estos beneficios y trasladarlos a sus afiliados.

### 1.2.2. CAPEIPI (Camara de la Pequeña y Mediana Empresa, 2013)

En el año de 1971 se conforma la Cámara de la Pequeña y Mediana Empresa de Pichincha; gremio que reúne a los pequeños y medianos empresarios de toda la provincia, estableciéndose en una de las más importantes entidades del sector productivo, no solo por el número de afiliados, sino por los empleos que generan sus empresas asociadas.

La CAPEIPI, es un ente proactivo, incluyente, con programas de responsabilidad social, que fomenta el desarrollo productivo del país, con el apoyo de entidades públicas y privadas.

#### **Desarrollo**

La CAPEIPI está conformada por sus 7 sectores:

- Alimenticio
- Construcción
- Gráfico
- **Maderero**
- Metalmecánico
- Químico
- Textil

Sus instituciones adscritas son: Centro de Exposiciones Quito – CEQ y el Instituto de capacitación de la pequeña industria – ICAPI.

**Misión**

Somos un gremio representante de los sectores productivos de las MIPYMES de Pichincha, conformado para la representación gremial y la prestación de servicios empresariales a favor de nuestros socios mediante la consolidación de servicios de calidad y actualidad apoyados en las instituciones que forman parte de la misma.

**Visión**

Ser reconocidos como referente de trabajo, opinión y compromiso de los sectores productivos MIPYMES a nivel nacional e internacional, desarrollando permanentemente productos y servicios innovadores adecuados a las necesidades sectoriales, apoyando la comunidad empresarial y la sociedad en general, respetando la ética social, ambiental, tributaria, laboral.

La CAPEIPI ofrece soporte técnico para la elaboración de proyectos. Programas de mejoramiento continuo, certificación internacional y apoyo para el acceso del financiamiento productivo.

Además cuenta con el Centro de Gestión Empresarial que ofrece una estructura física y técnica para formación de emprendedores de negocios, oficinas de servicios de la Superintendencia de Compañías, SRI, IESS, INCOP, Banco Nacional de Fomento. Capacitaciones en el ICAPI. Organización y desarrollo de ferias y eventos. Asesoría Jurídica y financiera.

### **1.2.2.1. Análisis del sector maderero de la cámara de la pequeña y mediana empresa de pichincha**

### **1.2.2.2. SECTOR MADERERO – FUNDEPIM (Camara de la Pequeña y Mediana Empresa de Pichincha, 2013)**

La Corporación FUNDEPIM, es el ente de gestión y operativo del sector maderero de la pequeña y mediana empresa de Pichincha (CAPEIPI). La Corporación desempeña un rol protagónico dentro del sector forestal y maderero a nivel nacional, es muy importante diferenciar que si bien es cierto es el brazo de operativo del sector maderero de Pichincha, estatutariamente su intervención es en todo el territorio del Ecuador.

La institución se caracteriza por agrupar a las empresas que forman parte del sector maderero de la CAPEIPI, logrando de esta manera una representatividad en los diferentes eslabones de la cadena de la madera e institucionalmente consolide el aspecto gremialista en pro del desarrollo de sus asociados.

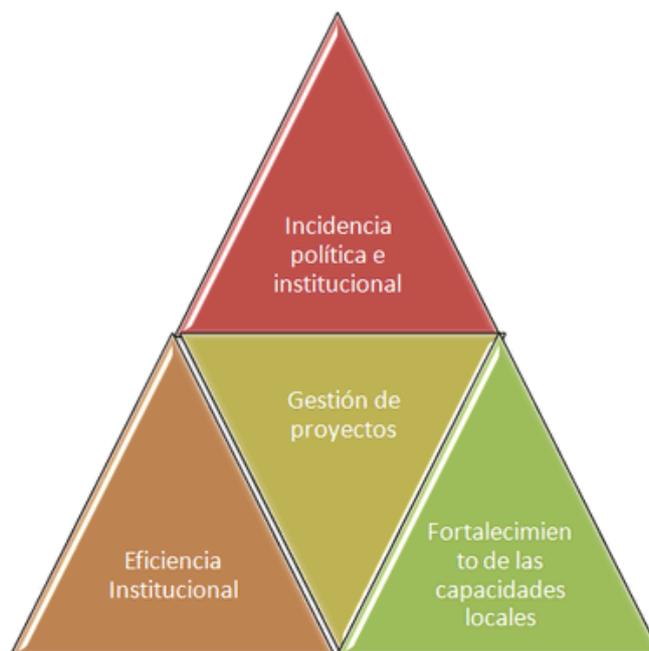
#### **Objetivos Organizacionales**

- Fomentar el crecimiento institucional de FUNDEPIM a través de proyectos estratégicos para el sector forestal maderero del país.
- Articular aspectos técnicos, estratégicos y políticos en pro del desarrollo de los asociados de FUNDEPIM.

- Fortalecer el desempeño de la organización en aspectos gerenciales, políticos, administrativos y operativos.
- Brindar bienes y servicios de calidad, a un costo razonable que generen un valor agregado en nuestros asociados.

#### 1.2.2.2.1. Enfoques Estratégicos Institucionales

La presente administración trabaja en la gestión por procesos y resultados, cuya construcción responde a una estrategia participativa e interactiva entre el Directorio, sus asociados y su equipo operativo de acción. Para ello es necesario disponer de los ejes estratégicos que se basa en el siguiente esquema:



**Gráfico 8:** Enfoques Fundepim

**Fuente:** Fundepim

**Elaborado por:** Jessica Muñoz - David Hidalgo

### 1.2.2.2. Estructura Funcional y Operativa de FUNDEPIM.

La estructura funcional operativa de la Corporación, es la siguiente:



**Gráfico 9:** Estructura funcional FUNDEPIM

**Fuente:** Fundepim

**Elaborado por:** Jessica Muñoz - David Hidalgo

### 1.2.2.3. LOGROS OBTENIDOS POR FUNDEPIM

#### COMITÉ FORESTAL

Se ha logrado la creación de Comité Forestal como instancia de decisión y asesoramiento para temas forestales operativos, técnicos y de incidencia política.

Parte de los logros del comité forestal es la estructuración de las políticas del sector empresarial en el ámbito forestal maderero:

#### Primera política:

Alianzas que aseguren la legalidad y origen de las fuentes de abastecimiento de la materia, manejo de bosques, certificación forestal.

**Segunda política:**

Inversión con responsabilidad social y ambiental.

**Ministerio de industrias y productividad (Mipro y la Capeipi).**

El proyecto del centro de diseño financiado por el MIPRO fue firmado en el mes de febrero del 2011. El proyecto tiene una duración de 18 meses y los ejes de trabajo fueron:

**Componente 1:** Desarrollo de un programa de sensibilización y asistencia técnica especializada dirigido a empresarios madereros en especial al micro y pequeños fabricantes de muebles.

**Componente 2:** Desarrollar un plan piloto que permita vincular a los sectores académico y productivo en la ejecución de nuevos diseños y productos que se ajusten a las necesidades del mercado tomando como base de análisis de los factores que influyen en las demandas de sus productos.

**Componente 3:** Crear y poner en funcionamiento un centro de diseño en el cual confluyan los distintos actores de la cadena de valor para brindar el servicio de desarrollo de productos y diseño para empresas madereras.

**Proyecto INTI (Instituto Nacional de Tecnología de Industrias de Argentina)**

El MIPRO a través de un convenio de cooperación con la República de Argentina, se implementará el programa INTI, que busca maximizar el trabajo de las empresas en los procesos productivos.

En este sentido se comunicó a las empresas interesadas en participar de la iniciativa para que recibieran a la delegación de los expertos argentinos.

Luego de un proceso de selección entre el INTI y el MIPRO la empresa seleccionada fue Artempo, quién iniciará el proceso de asistencia técnica por parte del INTI.

### **Rueda de Negocios.**

Una de las estrategias que FUNDEPIM es la vinculación con los dueños del bosque para asegurar las fuentes de abastecimiento de la materia prima.

Para plasmar en la realidad se llevó adelante la primera rueda de negocios facilitada por FUNDEPIM.

La rueda de negocios tiene como objetivos:

- Generar un intercambio de ideas y sugerencias de trabajo entre los dueños del bosque y las empresas
- Exponer la oferta por parte de los dueños del bosque y proponer la demanda de las empresas
- Establecer los primeros acuerdos para formalizar las relaciones comerciales

### **Alianza para el desarrollo de cinco asistencias técnicas por el Servicio Holandés PUM.**

Se han realizado varias reuniones para concretar el apoyo en asistencia técnica para las empresas del sector maderero por parte del PUM, organización que ha mostrado su interés de desarrollo del sector.

## **FERIAS**

**MADI 2011:** En la feria Madi 2011 se contó con la participación de 79 expositores.

**Expohome 2011:** En la feria Expohome 2011 se contó con la participación de 74 expositores.

**Gestiones MADI 2012:** En alianza con MIPRO y Pro Ecuador desarrollo tres eventos de lanzamiento de la Feria MADI 2012 en las ciudades de Quito, Guayaquil y Cuenca. La finalidad de los eventos es dar a conocer al sector empresarial y a las Universidades el nuevo enfoque y objetivos de trabajo de la feria

### **1.3. Comunidad Andina**

La Comunidad Andina (CAN), es una organización subregional conformada por países latinoamericanos unidos por una variedad geográfica, diversidad cultural, étnica, lingüística y natural al igual de los mismos objetivos y metas.

Creada en 1969 tras el Acuerdo de Cartagena originalmente los países miembros de la CAN eran Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela que se intentaba estrechar los lazos entre los países de la zona. Pero en el año 2006 el entonces fallecido Hugo Chávez decide retirar a Venezuela de la Comunidad Andina por motivos de desacuerdos en los tratados de libre comercio que se venían manejando con Estados Unidos, hasta que finalmente en el año 2011 una vez ya cumplidos los cinco años para que expiraran los convenios con la CAN para de esta manera quedar desarticulada de esta organización y remontar esfuerzos por el ingreso de Venezuela al Mercado Común del Sur (Mercosur). Desde entonces la integración de la Comunidad Andina queda integrado por Ecuador, Colombia, Perú y Bolivia y por los

órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración, dicho sistema hace que la CAN funcione con personalidad jurídica internacional, es así que el Sistema Andino de Integración está conformado por:

- ✓ Consejo Presidencial Andino
- ✓ Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores
- ✓ La Comisión
- ✓ Secretaria General
- ✓ Tribunal Andino de Justicia
- ✓ Parlamento Andino
- ✓ Instancias Consultivas de la Sociedad Civil
- ✓ Universidad Andina Simón Bolívar
- ✓ Corporación Andina de Fomento
- ✓ Fondo Latinoamericano de Reservas

La Comunidad Andina al ser un organismo de integración busca la primera etapa que es la eliminación de aranceles entre los países que lo integran y de esta manera contar con un arancel común que le haga frente ante terceros, y es así que Zona de Libre Comercio se comenzó a desarrollar en 1969 con el Acuerdo de Cartagena y se culminó de 1993 a 1995 utilizando como instrumento principal el Programa de Liberación el mismo que eliminaba todos los derechos aduaneros así como otros recargos sobre las importaciones.

Objetivos de la Comunidad Andina (CAN, 1969)

- ✓ Promover el desarrollo equilibrado y armónico de los Países Miembros en iguales condiciones a través de la integración y la cooperación económica y social.
- ✓ Acelerar el crecimiento y la generación de empleo laboral para los habitantes de los Países Miembros.
- ✓ Facilitar la participación de los Países Miembros en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latino.
- ✓ Disminuir la vulnerabilidad externa y mejorar la posición de los Países Miembros en el contexto económico internacional.
- ✓ Fortalecer la solidaridad subregional y reducir las diferencias de desarrollo existentes entre los Países Miembros
- ✓ Procurar un mejoramiento persistente en el nivel de vida de los habitantes de la Subregión.

En la Cumbre Presidencial de Tarija (año 2007), los jefes de Estado de los países andinos expresaron su convencimiento sobre la necesidad de desarrollar y profundizar el proceso de integración de la Comunidad Andina basándose en las visiones y enfoques de los Países Miembros con el finalidad de lograr una unidad en la diversidad al servicio del vivir bien de nuestros pueblos y en armonía con la naturaleza.

Con lo que quisieron expresar su voluntad de *“forjar una integración integral más equilibrada entre los aspectos sociales, culturales, económicos, ambientales y comerciales”*.

Contemplada en el área de integración en la Cumbre de Lima que se llevó a cabo en el año 2005, los presidentes se ven en la necesidad de profundizar el proceso de

integración y se pronuncian al respecto con una política arancelaria común con criterios de flexibilidad y convergencia. Siendo tal que el 1 de agosto de 2007 mediante la Decisión 669 se dispuso la creación de un Grupo de Trabajo de Alto Nivel de Política Arancelaria con miras al establecimiento de una Política Arancelaria de la Comunidad Andina que incorpore a los Países Miembros.

Según se reseña en la página oficial de la CAN se había suspendido la obligación de aplicar la normativa comunitaria sobre la materia en las disposiciones sobre Arancel Externo Común la Decisión 370 (Acuerdo de Cartagena, 1994) cuyos Anexos fueron modificados mediante Decisión 465 que alcanzaban a Bolivia, Colombia y Ecuador: la Decisión 371 en el mismo año que establecía un Sistema Andino de Franjas de Precios aplicables a Colombia y Ecuador en 157 sub partidas agropecuarias: y las disposiciones sobre el Arancel Externo Común de la Decisión 535 (Acuerdo de Cartagena, 2002) que alcanzan a cuatro Países Miembros en lo que corresponde al 61 por ciento del universo arancelario, mientras que para el resto regirían las disposiciones de la Decisión 370 y el régimen arancelario de Perú.

Años más tarde se acordó extender mediante Decisión 771 (Acuerdo de Cartagena, 2011) la suspensión de la aplicación de la normativa comunitaria sobre el Arancel Externo Común y las disposiciones complementarias hasta el 31 de diciembre de 2014.

### **1.3.1. Medio ambiente en la Comunidad Andina**

Debido a que comparten una ubicación geográfica en la región entre los Países Miembros con presencia de la Cordilla de los Andes se convierte en una gran diversidad de culturas, climas, especies y ecosistema que asocian estrechamente con

las actividades socioeconómicas de la población determinando condiciones particulares de uso del territorio.

Es por ello que los Países Miembros de la Comunidad Andina se comprometen a actuar bajo los objetivos comunes de conservar y usar sosteniblemente la biodiversidad, afrontando los efectos de los cambios climáticos, promoviendo la buena gestión integrada de los recursos hídricos y contribuir con la reducción del riesgo y del impacto de fenómenos naturales de la región.

Todos estos objetivos se encuentran regidos por el Área Ambiental actuando como Secretaria Técnico de las instancias subregionales tales como:

- ✓ Comité Andino de Autoridades Ambientales
- ✓ Consejo Andino de Ministros de Medio Ambiente y Desarrollo Sostenible
- ✓ Comité Andino para la Prevención y Atención de Desastres

Los Países Miembros poseen una agenda ambiental andina que guía las acciones conjuntas en materia de cambio climático, biodiversidad y recursos hídricos promoviendo el conocimiento, la conservación y el aprovechamiento sostenible de su patrimonio natural.

### **1.3.2. Micro, pequeñas y medianas empresas en la Comunidad Andina**

Elemento fundamental en el desarrollo de la Comunidad Andina son las micro, pequeñas y medianas empresas Mipymes como generadoras de plazas de empleo, uso de tecnología y mano de obra operaria en insumos básicamente nacionales. Por tal motivo que en el año 2011 se da paso a la creación del *Comité Andino de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (CAMIPYME)* con la finalidad de impulsar y

promover el emprendimiento, asociatividad e internacionalización de este grupo comercial de la subregión a través de la Decisión 748 y también dando paso a la aprobación en el mismo año de un *Observatorio Andino de la MIPYME (OBAPYME)* el mismo que brinde información actualizada y faculte el uso de herramientas prácticas y de intercambio de experiencias entre las MIPYME de la subregión.

El Comité Andino de las MIPYME han puesto en marcha ya las líneas de líneas estratégicas para los mercados dinámicos de bienes, servicios y productivos

### **1.3.3. Líneas de acción (COMUNIDAD ANDINA, 2013)**

1. Promover una mayor participación de las Mipymes en el proceso de integración andino, fomentando la innovación tecnológica, asociativa, internacionalización y emprendimiento.
2. Complementación económica para MIPYMES, es decir participación conjunta en ferias y eventos andinos a fin de promover un mayor intercambio productivo en el espacio integrado andino.
3. Acciones conjuntas para mejorar condiciones de acceso y participación de las MIPYMES en el mercado subregional andino.
4. Promoción de espacios asociativos a favor de las MIPYMES andinas.

### **1.4. Acciones del gobierno para crecimiento de exportaciones del sector maderero**

Al relacionar las acciones de parte del gobierno para aportar a las exportaciones madereras las relacionamos directamente a ProEcuador la cual es una institución

enfocada directamente a la promoción de exportaciones e Inversiones, la cual ha apoyado directamente a la industria ecuatoriana y en el caso del sector maderero con ferias nacionales e internacionales que han permitido abrir nuevos mercados como es el caso del MADI explicado anteriormente.

#### **1.4.1. Instituto de Promoción de exportaciones e inversiones - ProEcuador**

Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, adscrito a la Cancillería, encargado de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país, con el fin de promover la oferta de productos tradicionales y no tradicionales, los mercados y los actores del Ecuador, propiciando la inserción estratégica en el comercio internacional.

Su misión es el promover la oferta exportable de bienes y servicios del Ecuador con énfasis en la diversificación de productos, mercados y actores; y la atracción de inversión extranjera, cumpliendo con los objetivos del Plan Nacional del Buen Vivir. (Instituto de Promocion de Exportaciones e Inversiones, 2013)

##### **1.4.1.1. Inteligencia Comercial**

Es responsable de detectar y generar información actual y prospectiva para apoyar al desarrollo de las exportaciones y captación de inversiones para el país.

Elabora reportes comerciales y de inversiones, estudios de mercado y de productos de exportación, información logística, estadísticas y análisis del comercio internacional, otorgándole a sus usuarios, una visión global de los mercados, sus

oportunidades y amenazas en el ámbito económico, social y cultural, con el propósito de elaborar estrategias adecuadas para el ingreso de productos nacionales en mercados extranjeros.

#### **1.4.1.2. Gestión de la Información**

Esta área dentro de Inteligencia Comercial e Inversiones brinda información estratégica y confiable, para la toma de decisiones acertadas, otorgando una visión global de los mercados y sectores, mediante la generación de estudios, análisis y manejo de sistemas de inteligencia comercial que ayuden a la inserción inteligente del Ecuador en el mercado internacional y que le permitan al usuario elaborar una estrategia adecuada de penetración a los mercados.

Dentro de sus funciones está:

- Generar estudios de mercado para productos nuevos y tradicionales de la oferta exportable ecuatoriana, que pueden ingresar a mercados relevantes.
- Realizar análisis sectoriales y perfiles de producto.
- Elaborar Guías Comerciales de países.
- Identificar mercados potenciales para la oferta exportable ecuatoriana.
- Analizar complementariedad de mercado en apoyo a eventos de promoción de exportaciones.

### **1.4.1.3. Logística**

Esta área se encarga de proporcionar información sobre los costos, rutas y vías disponibles para la exportación de productos ecuatorianos y la documentación necesaria para la salida del país de dichos productos, así como la recomendación de los términos de entrega más favorables dependiendo del producto y la negociación.

Sus principales funciones son:

- Realizar perfiles logísticos de países de interés de exportación.
- Informar y asesorar sobre los requisitos de acceso al mercado, servicios y costos de la cadena de distribución internacional.
- Generar información sobre puertos, aeropuertos del exterior y distribución interna de carga en países destino o de interés para nuestra exportación.
- Informar sobre características y facilidades que brindan los puertos y aeropuertos ecuatorianos a los exportadores o inversionistas.

### **1.4.1.4. Reportes Comerciales**

Esta área de Inteligencia Comercial e Inversiones brinda información estratégica y confiable para la toma de decisiones y las actividades de promoción comercial e inversiones, otorgando al usuario una visión global de los mercados mediante el análisis estadístico del comercio a nivel mundial, del flujo de inversiones y la identificación de oportunidades comerciales para el Ecuador.

Sus principales funciones son:

- Generar el boletín mensual de PRO ECUADOR con información de mercados internacionales proporcionados por las Oficinas Comerciales del Ecuador en el Exterior.
- Elaborar fichas técnicas de países.
- Elaborar perfiles comerciales de países
- Desarrollar perfiles de inversión para países de interés.
- Administrar la herramienta de Inteligencia comercial de PRO ECUADOR.

#### **1.4.1.5. Promoción de exportaciones**

##### **Oferta Exportable**

En PRO ECUADOR el empresario cuenta con coordinadores sectoriales encargados de promover las exportaciones de los 17 sectores productivos. Dentro de sus labores está:

- Coordinar con Instituciones privadas y gubernamentales información que permitan generar planes estratégicos de su sector
- Canalizar oportunidades de promoción
- Coordinar ruedas de negocios y misiones empresariales que permitan el contacto entre exportadores nacionales y empresarios internacionales

Según, (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2013), brinda información básica al sector maderero en el cual podemos entender ciertos datos de interés como es:

#### **1.4.1.6. Madera**

Ecuador es desde hace 50 años, el primer exportador de balsa del mundo, tanto en bruto como industrializada. El país es un paraíso forestal, con disponibilidad de tierras aptas y ubicación estratégica para mercados demandantes.

En el país, se ha clasificado la industria de la madera en base a sus características y fines. Existen dos categorías: Industria primaria y secundaria. Ecuador ha empezado a proteger los bosques de tal modo que la producción de madera y su uso está garantizado, a la par de proteger el ecosistema.

Los productos de la industria maderera se agrupan en:

1. Madera y elaborados. Madera aserrada, tableros, acabados para la construcción y demás manufacturas de madera. Principales destinos: Estados Unidos de América, Colombia, Perú, India, Alemania y Brasil
2. Muebles de madera. muebles de cocina, muebles de hogar, muebles de oficina y otros. Principales destinos: Panamá, Estados Unidos de América, Perú, Colombia, Venezuela y Francia.

##### **1.4.1.6.1. Características del producto**

Existen alrededor de 3.6 millones de tierras disponibles para la repoblación forestal, lo cual indica el alto potencial de producción del país. La industria está representada por empresas con alto nivel tecnológico para la elaboración de productos derivados del sector maderero.

Por su situación geográfica y diversidad de climas, Ecuador es un paraíso forestal, con disponibilidad de tierras aptas y ubicación estratégica en relación a mercados demandantes como Estados Unidos y Japón.

#### **1.4.1.6.2. Producción y variedades en el Ecuador**

Ecuador produce balsa, teca, tableros y acabados para la construcción. La producción de madera es de aproximadamente 421.000 TM y está concentrada principalmente en variedades como madera fina, madera regular, madera para construcción, de pallets (estibas) y otros.

#### **1.4.1.6.3. Datos de Interés**

Las empresas madereras ecuatorianas cuentan con el respaldo de las principales certificaciones, como Forest Stewardship Council (FSC) y las normas ISO, entre ellas la ISO 9000:2008.

#### **1.4.1.6.4. Información estadística del sector**

Los principales países de destino de la madera ecuatoriana son: Estados Unidos, China, Colombia, Perú, Japón, Alemania, Dinamarca y México.

Alrededor de 235,000 familias en el Ecuador se benefician directamente de esta actividad, otras 100,000 lo hacen indirectamente. La industria forestal tiene certificados que aseguran que la madera se extrae de manera sostenible y que el impacto al medio ambiente es mínimo, gracias al manejo sustentable de los bosques

## Capacitaciones

Con el objetivo de crear una cultura exportadora, en PRO ECUADOR organizamos capacitaciones en materia de comercio exterior para fortalecer al empresario en sus actividades comerciales.

Posee tres tipos de capacitaciones:

- **Capacitaciones permanentes:** Creada para los pequeños y medianos empresarios que no poseen un amplio conocimiento de Comercio Exterior, se enfocan en estructurar a las microempresas en un sistema práctico para que puedan ingresar sus productos en el mercado exterior.
- **Capacitaciones específicas:** Dirigidas a empresas con experiencia en comercio exterior, brinda herramientas para exportar productos a determinados países.
- **Capacitación de formación técnica:** Dirigidas a PYMES con experiencia exportadora, son seminarios de dos meses donde se da conocimiento del proceso a seguir para que una exportación sea eficaz.

## Programas y Proyectos

Es la unidad encargada de realizar la gestión, supervisión, monitoreo y evaluación de los programas y proyectos que promuevan la exportación de bienes y

servicios, especialmente de MIPYMES y actores de la economía popular y solidaria; así como la ejecución de controles y coordinación de aquellos programas y proyectos interinstitucionales.

Para el desarrollo de estas líneas, el área genera procesos coordinación interinstitucional permanente con otras entidades públicas y/o privadas, especialmente aquellas encaminadas hacia el desarrollo productivo y empresarial.

### **Responsabilidades**

- Identificar las necesidades y aspectos críticos de las empresas, especialmente de MIPYMES y actores de la economía popular y solidaria, al momento de su internacionalización, vinculándolas dentro de las actividades que esté desarrollando el área de Promoción del Instituto.
- Gestionar programas y proyectos enfocados a promover la oferta exportable de las empresas, especialmente MIPYMES y actores de la economía popular y solidaria.
- Presentar proyectos a Agencias de cooperación internacional en las líneas de apoyo y asistencia técnica para la internacionalización de Mipymes y fortalecimiento institucional.

#### **1.4.1.7. Programas y Proyectos en ejecución**

##### **1. Consorcios de Promoción de Exportaciones y/u Origen**

Gestión de Cooperación Internacional de la ONUDI (Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial) para la asistencia técnica para la formación de consorcios de promoción de exportación y/o origen, en coordinación con MIPRO, PROECUADOR, CAIZ.

##### **2. Proyecto de creación de sitios web para 20 MIPYMES**

Diseño y publicación de un sitio web que permita promover al exterior los productos y/o servicios de Mipymes ecuatorianas.

##### **3. Programa “Exporta Fácil”**

Proporcionar a los usuarios información y capacitación en el uso de “Exporta Fácil”, que es una herramienta que facilita las exportaciones ecuatorianas, orientada a fomentar la inclusión de las micro, pequeñas, medianas empresas (Mipymes) y artesanos en los mercados internacionales, contribuyendo con la competitividad de los productos del Ecuador y beneficiando su economía.

El Proyecto es ejecutado en coordinación con el Ministerio de Industrias y Productividad, Correos del Ecuador, Agencia Nacional Postal, Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información, Secretaría Nacional del Migrante y PRO ECUADOR.

#### 1.4.1.8. Oficinas comerciales regionales



**Grafico 10:** Oficinas regionales ProEcuador

**Fuente;** ProEcuador red de oficinas comerciales en el Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz - David Hidalgo

Sus Oficinas Regionales se encuentran en Quito, Cuenca y Manta. Su misión es identificar la oferta exportable ecuatoriana, brindar capacitaciones y proveer información que se traslada a las Oficinas Comerciales para la apertura de mercados.

#### 1.4.1.9. Oficinas comerciales en el exterior



**Grafico 11:** Oficinas comerciales exterior ProEcuador

**Fuente:** ProEcuador red de oficinas comerciales en el mundo

**Elaborado por:** Jessica Muñoz - David Hidalgo

Las oficinas comerciales en el exterior son las responsables de promover la oferta exportable ecuatoriana de bienes y servicios en el exterior.

Dentro de sus funciones está:

- La apertura de nuevos mercados para productos ecuatorianos
- La investigación de las características de la demanda y el consumo en otros países
- La identificación de oportunidades comerciales, compradores y requisitos de ingreso a los mercados
- La participación en eventos de promoción comercial como ferias, misiones comerciales, ruedas de negocios

## CAPITULO II

### 2. DECISIONES Y REGLAMENTACIONES DE LA POLÍTICA ARANCELARIA VIGENTE EN LA COMUNIDAD ANDINA

RECORRIDO DE LA POLÍTICA ARANCELARIA Y SUS VARIABLES A LO LARGO DE SU APLICACIÓN		
FECHA DE PUBLICACION	DECISIÓN	CONTENIDO
26/11/1994	Decisión 370	Aprobación de estructura del Arancel externo Común, con cuatro niveles arancelarios
26/11/1994	Decisión 371	Sistema Andino de Franjas de precios
02/06/1999	Decisión 465	Modificación y actualización de anexos 1,2,3,4 de decisión 370
14/10/2002	Decisión 535	Aprobación del Arancel Externo común y sus lineamientos de adopción
04/05/2004	Decisión 580	Modificación de decisión 535 y otras disposiciones
15/07/2005	Decisión 620	Modificación de decisión 535, 580
29/09/2005	Decisión 626	Países manifiestan la creación de una política arancelaria, modificación decisiones 535, 580 y 620
31/01/2006	Decisión 628	Modificación decisión 626
31/01/2007	Decisión 663	Modificación decisiones 626 y 628
16/07/2007	Decisión 669	Política arancelaria / Creación grupo de trabajo de alto nivel de política arancelaria, y no obligación de aplicar decisiones 370, 371, 465
16/07/2007	Decisión 670	Creación del Documento aduanero
16/07/2007	Decisión 671	Armonización de regímenes aduaneros
25/11/2011	Decisión 766	Actualización de nomenclatura Común (NANDINA)
07/12/2011	Decisión 771	Política Arancelaria Comunidad Andina, Corrección de aplicación de decisión 535, y no esta obligados a aplicar decisiones 370, 371 y 465.
01/10/2012	Resolución 59 del Comex	Comité de comercio exterior reforma arancel nacional

**Tabla 4:** Recorrido de la política arancelaria y sus variables a lo largo de su aplicación

**Fuente:** Comunidad Andina

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Los países de Colombia, Bolivia, Venezuela, Perú y Ecuador en el año de 1995 en búsqueda de mejorar la integración regional adoptaron un arancel externo común para el manejo del comercio internacional donde contemplaba ciertos tratamientos especiales a determinados países y productos, con el objetivo de mejorar el desarrollo de los países pertenecientes a la Comunidad Andina.

La necesidad de mejorar la integración en la región llevo a que en el año 2005 los presidentes se manifiesten respecto a una política arancelaria común que tenga criterios de convergencia y flexibilidad.

Mediante la *Decisión 669*, que entró en vigencia el 1 de agosto de 2007, se dispuso la creación de un *Grupo de Trabajo de Alto Nivel de Política Arancelaria* encargado de recomendar a la Comisión proyectos de Decisión con miras al establecimiento de una Política Arancelaria de la Comunidad Andina que incorpore a todos los Países Miembros. Mientras tanto, se suspendió la obligación de aplicar la normativa comunitaria sobre la materia, contenida en las disposiciones sobre Arancel Externo Común (AEC) de la *Decisión 370* la cual se refería a la aplicación de niveles arancelarios porcentuales (vigencia desde diciembre 1994, cuyos Anexos fueron modificados mediante la Decisión 465) que alcanzan a Bolivia, Colombia y Ecuador; la *Decisión 371* (vigencia desde diciembre 1994) que establece el Sistema Andino de Franjas de Precios que aplican Colombia y Ecuador a 157 sub partidas agropecuarias; y las disposiciones sobre AEC de la *Decisión 535* (vigencia desde octubre 2002) que se refería a la modificación de niveles arancelarios porcentuales de acuerdo a las condiciones de las industrias de cada país que alcanzan a los cuatro Países Miembros en lo que corresponde al 61% del universo arancelario, en tanto que para el resto, regirían las disposiciones de la Decisión 370.

En el año 2007 a través de la decisión 669 y tomando en cuenta los artículos 1,2 y 3 y el capítulo VIII del Acuerdo de Cartagena y las decisiones 370,371,465,535 y 580 se consideró adoptar la política arancelaria de la Comunidad Andina

modificando los niveles arancelarios comunes a fin de ajustarlos a las necesidades de la subregión.

## **2.1. DESARROLLO DE LA POLÍTICA ARANCELARIA DE LA COMUNIDAD ANDINA**

### ***2.1.1. (Comunidad Andina, 1994) DECISIÓN 370***

#### **CONSIDERANDO:**

Que es necesario definir las modalidades de aplicación del Arancel Externo Común;

Que es conveniente unificar las Decisiones relativas al Arancel Externo Común en un texto único;

#### **DECIDE:**

Artículo 1.- Aprobar la estructura del Arancel Externo Común, con base en cuatro niveles arancelarios: 5%, 10%, 15% y 20%, los cuales aparecen especificados para cada subpartida arancelaria en el Anexo 1 de la presente decisión.

Artículo 4.- Para los productos no producidos a nivel subregional, se aplicará lo establecido en el Artículo 65 del Acuerdo de Cartagena, pudiendo los Países Miembros diferir el Arancel Externo Común hasta un nivel del 5%, y para el caso de materias primas y bienes de capital se podrá diferir hasta 0%, previa información entre las partes.

En el caso de que se llegare a verificar la producción de estos bienes, el Arancel Externo Común que se les aplicaría no será superior al 10%, excepto en los casos en

que por circunstancias excepcionales, el arancel sea el que les corresponda según sus grados de elaboración.

Para atender insuficiencias transitorias de oferta que afecten a cualquier País Miembro, se aplicará lo establecido en el Artículo 67 (Acuerdo de Integración Subregional Andina, 1869), pudiéndose suspender transitoriamente la aplicación del gravamen, reduciéndolo hasta el 5%, o al 0% a partir del sexto mes de insuficiencia, para el caso de materias primas y bienes de capital, previa consulta entre las partes y la Junta.

### **2.1.2. (Comunidad Andina , 2002) DECISIÓN 535**

#### **CONSIDERANDO:**

Que el Consejo Presidencial Andino, reunido el día 30 de enero de 2002 en la ciudad de Santa Cruz de la Sierra, Bolivia, con el propósito de consolidar la Unión Aduanera, adoptó las Directrices números 11, 12, 13, 14, 15 y 16, mediante las cuales se aprobaron los lineamientos para la adopción de un arancel externo común para ser aplicado por los Países Miembros a más tardar el 31 de diciembre de 2003, el mismo que deberá sustituir el Arancel Externo Común vigente a la fecha;

#### **DECIDE:**

Artículo 1.- Aprobar el Arancel Externo Común de la Comunidad Andina, que figura en el Anexo 2 de la presente Decisión.

Bolivia podrá aplicar una tarifa del 10 por ciento ad-valórem a las subpartidas que conforme a esta Decisión se ubiquen en el nivel de 20 por ciento.

Los Países Miembros podrán diferir hasta el 0 por ciento los aranceles para materias primas e insumos no producidos en la Subregión, según la nómina que mantiene la Secretaría General de la Comunidad Andina

Artículo 3.- Cuando se produzcan distorsiones en el comercio intra-subregional de un producto, ocasionadas por diferencias en los niveles arancelarios de sus insumos, materias primas o bienes intermedios producidos en la Subregión, por la aplicación de regímenes aduaneros especiales, de preferencias arancelarias otorgadas a terceros países o de diferimientos del Arancel Externo Común, y el País Miembro afectado desea aplicar medidas correctivas, deberá solicitar autorización previa a la Secretaría General de la Comunidad Andina.

Se publica disposiciones transitorias en el año 2005 en las que se encomienda a un grupo de alto nivel de política arancelaria de la Comunidad Andina a tomar en cuenta el Anexo II de la decisión 626 (Modificación de las Decisiones 535, 580 y 620) con miras a una adopción de una política arancelaria al año 2006.

Quedando como disposición final la derogación de los artículos 1,3 y 4 de la decisión 580 y los artículos 1,2,3,y las disposiciones finales de primera y tercera de la Decisión 620

### ***2.1.3. (Comunidad Andina , 2007) DECISIÓN 669***

#### ***LA COMISION DE LA COMUNIDAD ANDINA,***

De acuerdo a los parámetros previstos en los *artículos 1, 2 y 3 (ver Anexo 3)*, que contempla el Acuerdo de Cartagena donde menciona el desarrollo equilibrado,

integración, búsqueda de un mercado común está el mejorar la posición de la Región solidaria considera:

Que, conforme lo dispuesto por los artículos 82 y 84 del Acuerdo de Cartagena, le corresponde a la Comisión de la Comunidad Andina adoptar la política arancelaria de la Comunidad Andina y modificar los niveles arancelarios comunes en la medida y en la oportunidad que considere convenientes para adecuarlos a las necesidades de la Subregión;

Que, en el proceso de adopción de la política arancelaria de la Comunidad Andina, la Comisión adoptó las Decisiones 370 y 535 que establecieron niveles arancelarios comunes para un universo sustancial de productos;

Que, los Jefes de Estado de los Países Miembros, reunidos en el marco del XVI Consejo Presidencial Andino, reflexionaron acerca del proceso de integración y, convencidos de la necesidad de profundizar el proceso de integración andino, entre otros, se pronunciaron respecto a una política arancelaria común con criterios de flexibilidad y convergencia;

Que, es necesario otorgar un grado de flexibilidad en la aplicación de los niveles arancelarios establecidos en la Decisión 370, en tanto se establezca una política arancelaria comunitaria en la que converjan todos los Países Miembros;

DECIDE:

Artículo 1.- a partir de la entrada en vigencia de la presente Decisión y hasta el 31 de enero de 2008, los Países Miembros no estarán obligados a aplicar las Decisiones 370, 371 y 465.

Artículo 2.- si los Países Miembros efectuaran modificaciones arancelarias en desarrollo del artículo anterior, efectuarán consultas entre sí procurando salvaguardar los intereses de los Países Miembros obligados por las Decisiones a las que se refiere el artículo 1.

Artículo 3.- créase un Grupo de Trabajo de Alto Nivel de Política Arancelaria encargado de recomendar a la Comisión proyectos de Decisión sustitutos de las Decisiones a que se refiere el artículo 1 de la presente Decisión con miras al establecimiento de una Política Arancelaria de la Comunidad Andina que incorpore a todos los Países Miembros, a más tardar el 31 de enero de 2008.

Dicho Grupo realizará reuniones periódicas, contará con la participación de los representantes Plenipotenciarios de los Países Miembros ante la Comisión y reportará a la Comisión los avances en su programa de trabajo, a través de la coordinación de la Secretaría General de la Comunidad Andina.

Artículo 4.- la presente Decisión entrará en vigencia el 1 de agosto de 2007. Dada en la ciudad de Lima, Perú, a los trece días del mes de julio del año dos mil siete.

#### ***2.1.4. (Comunidad Andina , 2007) DECISIÓN 670***

CONSIDERANDO:

Que se hace necesario simplificar y racionalizar las formalidades aduaneras al ingreso y salida de mercancías de los Países Miembros, en el marco del perfeccionamiento del mercado ampliado, mediante la consolidación de la

información de los diferentes regímenes y destinos aduaneros, cuando se requiera, en un documento único aduanero;

Que es necesario propiciar la armonización de los requerimientos de información que las administraciones aduaneras solicitan a los operadores de comercio exterior, a efecto de la correcta aplicación de la legislación aduanera y en particular para prevenir, investigar y combatir los ilícitos aduaneros, según lo dispone la Decisión 478 sobre Asistencia Mutua y Cooperación entre las Administraciones Aduaneras de los Países Miembros de la Comunidad Andina;

Que es necesario avanzar en la estandarización de la declaración aduanera en los Países Miembros, para posibilitar un mayor y mejor entendimiento del documento soporte de los despachos aduaneros en trámites de acreditación o certificación;

Que es necesario contar con un documento único aduanero que facilite la aplicación de los destinos y regímenes aduaneros y posibilite el intercambio de información, según lo establece la normativa andina;

Que la información del documento único aduanero se empleará para la elaboración de estadísticas, según lo dispone la Decisión 511 sobre Elaboración de Estadísticas de Comercio Exterior de Bienes de la Comunidad Andina y de sus Países Miembros;

Que la adopción de un documento único aduanero entre varios países, ha demostrado ser, en el plano internacional, un instrumento útil para alcanzar la armonización de procedimientos aduaneros y la facilitación del comercio;

Que es preciso garantizar la aplicación uniforme de las disposiciones de la presente Decisión y establecer a tal fin un procedimiento comunitario que permita adoptar normas de desarrollo en los plazos apropiados;

Que el Consejo Presidencial Andino ha emitido diversas directrices a fin de perfeccionar el mercado ampliado, entre las cuales ha instruido la adopción del Documento Aduanero Único.

Que la Secretaría General de la Comunidad Andina presentó la Propuesta 186 sobre la adopción del Documento Único Aduanero, que cuenta con la opinión favorable del Comité Andino de Asuntos Aduaneros;

DECIDE:

Aprobar la siguiente Decisión sobre Documento Único Aduanero:

#### CAPITULO I

DEFINICIONES (ver Anexo 4)

#### CAPITULO II

#### DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 2.- el documento único aduanero se presenta a la administración aduanera a través de medios electrónicos y excepcionalmente, en documento impreso según el formato establecido en el Anexo I de la presente Decisión. Los sistemas informáticos que se utilicen para el intercambio de información entre los operadores de comercio exterior y las administraciones aduaneras serán definidos por estas últimas.

Artículo 3.- el documento único aduanero contendrá la información necesaria para declarar el destino o régimen aduanero de ingreso, salida o tránsito, cuando se requiera, el cual será presentado por el declarante

Artículo 4.- el llenado del documento único aduanero, en cuanto a los datos comunitarios, se realizará de conformidad con las instrucciones del Anexo II y el cuadro de datos obligatorios, opcionales y que no aplican del Anexo III de la presente Decisión.

La administración aduanera otorgará a los usuarios toda clase de facilidades para que puedan disponer de las instrucciones mencionadas en el párrafo anterior, asimismo podrá complementar estas instrucciones cuando sea necesario y siempre que no modifique lo establecido en los Anexos II y III.

Artículo 5.- los códigos que deberán utilizarse en el llenado del DUA son los establecidos en las Tablas contempladas en el Anexo IV de esta Decisión y en las Tablas nacionales que los Países Miembros remitan a la Secretaría General de la Comunidad Andina para su publicación. Se exceptúan aquellas Tablas donde en el Anexo II de la presente Decisión, se haya mencionado en forma expresa que sólo se utilizarán para el intercambio de información entre las administraciones aduaneras de los Países Miembros.

Artículo 6.- el formato electrónico que se utilizará para el intercambio de información entre las administraciones aduaneras de los Países Miembros, así como el cronograma para su implementación, se aprobará mediante Resolución de la Secretaría General de la Comunidad Andina. La información para el intercambio electrónico entre las administraciones aduaneras de los

Países Miembros, será la relacionada a los datos comunitarios del DUA, una vez que se haya autorizado el levante o retiro de las mercancías para su disposición. En los casos de tránsito aduanero comunitario, se transmitirá la información comunitaria del documento único aduanero de acuerdo con las normas comunitarias sobre la materia.

En caso que la información proporcionada por un País Miembro haya sido objeto de alguna corrección o rectificación, dicho país tendrá la obligación de actualizar la información transmitida inicialmente.

Artículo 7.- para la transmisión electrónica del el documento único aduanero que realicen los operadores de comercio exterior con las administraciones aduaneras, así como el intercambio de información entre estas últimas, se deberá utilizar mecanismos de seguridad electrónica.

Artículo 8.- el documento único aduanero generado por el sistema automatizado de cada País Miembro podrá ser impreso incorporando elementos de seguridad que dificulten su adulteración o falsificación, en el formato establecido en el Anexo I de la presente Decisión.

Artículo 9.- el documento único aduanero se presentará con los documentos soporte exigidos por la normativa andina y la legislación nacional de cada País Miembro, para someter las mercancías a un destino o régimen aduanero.

Artículo 10.- los datos del documento único aduanero transmitidos por medios electrónicos tendrán plena validez y la misma eficacia probatoria que las leyes de cada País Miembro otorgan a los documentos escritos.

Las disposiciones finales entraron en vigencia a partir del 1 de junio de 2009

#### ***2.1.5. (Comunidad Andina, 2007) DECISIÓN 671***

LA COMISIÓN DE LA COMUNIDAD ANDINA, VISTOS: Los Capítulos I, IV y VIII del Acuerdo de Cartagena, (ver Anexo 5), sobre Objetivos y Mecanismos, Armonización de las Políticas Económicas y Coordinación de los Planes de

Desarrollo y Arancel Externo Común, y las Decisiones 282, 330, 370, 371, 377, 387, 414, 535 y 618 de la Comisión de la Comunidad Andina y la Propuesta 187 de la Secretaría General;

CONSIDERANDO:

Que, en la actualidad, cada uno de los Países Miembros de la Comunidad Andina aplica regímenes aduaneros de acuerdo con su legislación nacional;

Que los Países Miembros de la Comunidad Andina son miembros de la Organización Mundial de Aduanas (OMA), y a la fecha no han adoptado el Convenio Internacional para la Simplificación y Armonización de los Regímenes Aduaneros (Protocolo de Enmienda del Convenio de Kyoto, Revisado de 1999), no obstante varias de sus normas y prácticas recomendadas han sido tomadas en cuenta en la legislación comunitaria y nacional de los Países Miembros;

Que, por los avances en el perfeccionamiento del mercado ampliado, se requiere armonizar la normativa de los regímenes aduaneros a ser aplicados en el comercio intra-subregional y frente a importaciones de terceros países;

Que el artículo 9 de la Decisión 282 de la Comisión que establece la Armonización de las Franquicias Arancelarias, dispone que la armonización de los regímenes aduaneros especiales se acordará en el marco de la armonización de los incentivos a las exportaciones;

Que la Decisión 330 de la Comisión, sobre Eliminación de Subsidios y Armonización de Incentivos a las Exportaciones Intra-subregionales, en su artículo 21 determinó que la Comisión aprobará las características y plazos de adopción del régimen comunitario armonizado de los regímenes aduaneros aplicables a las exportaciones;

Que, por su parte, el Artículo Transitorio 1 de la Decisión 370 que estableció el Arancel Externo Común, dispuso que la Comisión adoptaría una Decisión de armonización de los regímenes aduaneros;

Que el artículo 3 de la Decisión 387 de la Comisión, sobre Perfeccionamiento de la Integración Andina que derogó la Decisión 377, determinó que se armonizarían los sistemas de incentivos a las exportaciones intra-subregionales, incluidos los regímenes aduaneros especiales de importación-exportación, a más tardar el 31 de diciembre de 1997;

Que, de igual forma, el artículo 4 de la Decisión 414 de la Comisión sobre Perfeccionamiento de la Integración Andina, que derogó a su vez la Decisión 387, estableció que se debían armonizar los regímenes aduaneros especiales de importación-exportación. Por su parte, el artículo 5 de la misma Decisión estableció que los Países Miembros armonizarían las condiciones de acceso al mercado subregional andino de los productos originarios de zonas francas;

Que los regímenes estadísticos a ser registrados en las estadísticas comunitarias de comercio exterior, de conformidad con la Decisión 511 de la Comisión, deberán permitir la clasificación de las corrientes de importación y exportación de bienes intra y extracomunitarios;

Que, en la Reunión Extraordinaria del Consejo Presidencial Andino, efectuada el 30 de enero de 2002 en Santa Cruz de la Sierra, Bolivia, se acordó armonizar los regímenes de importación temporal para perfeccionamiento activo que apliquen los cinco Países Miembros, en la importación de bienes de capital, materias primas e insumos que se utilicen en la producción de bienes destinados a la exportación a la Comunidad Andina y se adoptó el acuerdo para armonizar los regímenes especiales para el comercio intra-subregional y para establecer mecanismos de defensa

comercial comunes para preservar el Arancel Externo Común y contrarrestar el efecto de la aplicación de estos regímenes por parte de terceros países;

Que, la Decisión 535 establece en su artículo 3 la posibilidad de aplicar medidas correctivas por distorsiones en el comercio intra-subregional, entre otras las ocasionadas por la aplicación de regímenes aduaneros especiales. Por su lado, la Disposición Transitoria Primera de dicha Decisión, establece que se debe elaborar un reglamento para la aplicación de las medidas correctivas establecidas en dicha norma;

Que el Consejo Presidencial Andino reunido en Quirama el 28 de junio de 2003, dio instrucciones a las entidades pertinentes de aplicar las recomendaciones del Proyecto GRANADUA, con apoyo de la Secretaría General, para la interconexión entre las Aduanas, con base en la adopción del Arancel Integrado Andino (ARIAN), el Documento Único Aduanero (DUA), la armonización de Regímenes Aduaneros Especiales y otros mecanismos para evitar las distorsiones, incluyendo aquellas generadas por diferencias en las preferencias otorgadas a terceros e impulsar la lucha contra el contrabando y el fraude fiscal en el comercio interandino;

Que en el Acta de San Francisco de Quito, los Presidentes Andinos coincidieron que se hace necesario armonizar los regímenes aduaneros con la finalidad de facilitar el comercio;

Que la Decisión 618 establece la incorporación progresiva en la normativa comunitaria de los principios, normas y recomendaciones del Anexo General Protocolo de Enmienda del Convenio Internacional para Simplificación y Armonización de los Regímenes Aduaneros, Convenio de Kyoto revisado, y tomar como referencia los anexos específicos del mencionado Convenio en la elaboración de la Decisión sobre armonización de Regímenes Aduaneros;

Que en la Vigésimo Tercera Reunión del Comité Andino de Asuntos Aduaneros realizada en la ciudad de La Paz-Bolivia durante los días 24 y 25 de mayo de 2007, se recomendó a la Comisión la aprobación del Proyecto de Decisión sobre armonización de los regímenes aduaneros;

DECIDE:

Adoptar la presente Decisión sobre Armonización de los Regímenes Aduaneros

## CAPÍTULO I DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 1.- **Ámbito de aplicación:** La presente Decisión regula las relaciones jurídicas que se establecen entre las administraciones aduaneras y las personas naturales o jurídicas que intervienen en el ingreso, permanencia, traslado y salida de las mercancías al y desde el territorio aduanero comunitario

La presente Decisión se aplicará:

1. En la totalidad del territorio aduanero comunitario, sin perjuicio de las disposiciones comunitarias especiales y las resultantes de acuerdos o tratados internacionales.

2. En la totalidad del territorio aduanero comunitario, sin perjuicio de las disposiciones comunitarias especiales, las disposiciones nacionales vigentes de los Países Miembros de la Comunidad Andina que no resulten contrarias a lo establecido en la presente Decisión y las resultantes de acuerdos o tratados internacionales.

3. Al intercambio comercial de mercancías entre los Países Miembros de la Comunidad Andina y entre éstos y terceros Países

Artículo 3.- Territorio aduanero comunitario:

1. El territorio aduanero comunitario comprende:

- a) El territorio de la República de Bolivia;
- b) El territorio de la República de Colombia;
- c) El territorio de la República de Ecuador; y,
- d) El territorio de la República de Perú.

2. Se incluyen en el territorio aduanero comunitario las aguas territoriales, las zonas económicas exclusivas y el espacio aéreo donde se ejerce la potestad aduanera de los Países Miembros de la Comunidad Andina

## Sección 2ª REGÍMENES DE EXPORTACIÓN

### Subsección 1ª EXPORTACIÓN DEFINITIVA

Artículo 42.- Exportación definitiva

1. Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías comunitarias y no comunitarias en libre circulación, fuera del territorio aduanero comunitario o a una zona franca ubicada dentro del territorio aduanero comunitario, con sujeción a las disposiciones establecidas en la presente Decisión y en las demás normas comunitarias y nacionales de aplicación.

Ámbito de aplicación y tratamiento

2. Las mercancías que gocen de incentivos o beneficios fiscales con ocasión de su exportación definitiva, estarán sometidas a los controles y condiciones que determine la legislación nacional de cada País Miembro.

### Plazo

3. La salida definitiva del territorio aduanero comunitario de las mercancías declaradas para su exportación, deberá tener lugar dentro del plazo de treinta (30) días calendario contados a partir de la fecha de aceptación de la declaración aduanera de exportación.

4. Cuando por causas debidas al transporte de las mercancías no pudiera cumplirse el plazo fijado en el numeral anterior, las autoridades aduaneras podrán prorrogar dicho plazo.

### Garantía

5. No se constituirá garantía en el régimen de exportación definitiva.

6. Las exportaciones no están sujetas al pago de los derechos de aduana e impuestos a la exportación.

### Artículo 43.- Exportación temporal para reimportación en el mismo estado

1. Es el régimen aduanero que permite la salida temporal del territorio aduanero comunitario de mercancías comunitarias y no comunitarias en libre circulación en un plazo determinado, durante el cual deberán ser reimportadas sin haber experimentado modificación alguna, con excepción del deterioro normal por el uso que de ellas se haga.

### Ámbito de aplicación y tratamiento

2. Las mercancías objeto de este régimen deberán ser susceptibles de identificación por sus características permanentes, de manera tal que puedan ser individualizadas, con el fin de que la autoridad aduanera pueda ejercer los controles

necesarios para el aforo en el momento de la exportación y la reimportación de la mercancía.

#### Plazo

3. La reimportación de las mercancías exportadas temporalmente deberá realizarse en el plazo máximo de un año contado a partir de la fecha del embarque de la mercancía exportada. Las autoridades aduaneras podrán prorrogar dicho plazo.

4. Si vencido este plazo, las mercancías no se hubieren reimportado, la autoridad aduanera las considerara exportadas definitivamente y de existir garantía se procederá a su ejecución.

#### Garantía

5. Las autoridades aduaneras podrán solicitar la constitución de garantía, para las mercancías que estén sometidas a este régimen.

#### Pago

6. Las mercancías exportadas bajo este régimen aduanero al ser reimportadas, no estarán sujetas al pago de los derechos e impuestos a la importación y recargos.

### Subsección 2ª RÉGIMEN DE PERFECCIONAMIENTO PASIVO

#### Artículo 44.- Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo

1. Es el régimen aduanero por el cual las mercancías comunitarias o no comunitarias que están en libre circulación en el territorio aduanero comunitario

pueden ser exportadas temporalmente fuera del territorio aduanero comunitario o a una zona franca ubicada dentro del territorio aduanero comunitario para su transformación, elaboración o reparación y luego reimportarlas como productos compensadores con la exención total o parcial de los derechos e impuestos a la exportación y recargos correspondientes.

2. Las operaciones de perfeccionamiento pasivo son aquellas en las que se produce:

- a) La transformación de las mercancías;
- b) La elaboración de las mercancías, incluidos su montaje, ensamble o adaptación a otras mercancías; y,
- c) La reparación de mercancías, incluidas su restauración o acondicionamiento.

#### Ámbito de aplicación y tratamiento

3. Las autoridades aduaneras podrán autorizar el beneficio del régimen de perfeccionamiento pasivo cuando se cumplan los requisitos siguientes:

- a) Que la persona solicitante esté establecida en el territorio aduanero comunitario; y,
- b) Que se considere posible determinar que los productos compensadores serán el resultado del perfeccionamiento de las mercancías de exportación temporal;

4. La autorización de perfeccionamiento pasivo se expedirá a petición de la persona que solicite efectuar las operaciones de perfeccionamiento.

#### Plazo

5. La reimportación de los productos compensadores deberá realizarse dentro de un plazo máximo de un año contado a partir de la fecha de embarque de las mercancías exportadas temporalmente para perfeccionamiento pasivo. Las autoridades aduaneras podrán prorrogar dicho plazo.

6. Si vencido el plazo otorgado las mercancías no hubieren retornado, la autoridad aduanera las considerará exportadas definitivamente, y de existir garantía, se procederá a su ejecución.

#### Garantía

7. Las autoridades aduaneras podrán solicitar la constitución de garantía para las mercancías que estén sometidas a este régimen.

#### Pago

8. Las autoridades aduaneras podrán exigir el pago de los derechos e impuestos a la exportación y recargos, a que hubiere lugar, para la reimportación de los productos compensadores. La base imponible de los derechos de aduana se determinará de acuerdo con las disposiciones comunitarias en materia de valoración aduanera.

9. Las mercancías exportadas temporalmente que no hayan sufrido ninguna operación de perfeccionamiento podrán ser reimportadas sin quedar sujetas al pago de los derechos e impuestos a la exportación y recargos, excepto las tasas aplicables.

10. Cuando la operación de perfeccionamiento tenga por objeto la reparación de las mercancías efectuada de forma gratuita y por motivos de obligación contractual o legal de garantía, acreditada ante las autoridades aduaneras, la reimportación de las mercancías no estará sujeta al pago de los derechos e impuestos a la exportación y recargos aplicables.

### **2.1.6. (Comunidad Andina, 2011) DECISIÓN 766**

En base a lo observado por la comisión de la Comunidad Andina donde manifiesta al artículo 58 del Acuerdo de Cartagena, la comisión es la encargada de aprobar normas y definir plazos para la armonización gradual de todos los aspectos claves que están inmersos en el comercio exterior que incidan sobre mecanismos para la formación del mercado subregional

Y considerando que desde que entró en vigencia el sistema armonizado de designación y codificación de mercancías del consejo de cooperación aduanera, donde su finalidad estaba el construir la nomenclatura de los aranceles aduaneros y de estadística al comercio internacional, se han ido desarrollando cambios con el fin de mejorar dicho sistema, y es así que el Consejo de Cooperación Aduanera aprobó la Quinta Recomendación de Enmienda al Sistema Armonizado del 26 de junio de 2009, y entro en vigencia el 1° de enero de 2012; facilitando y optimizando la interpretación y categorización de productos contenidos en la misma, obteniendo como resultado una guía técnica practica para los países miembros de la Comunidad Andina respecto a la nomenclatura común, detallando lo siguiente.

**Artículo 1.-** Aprobar el Texto Único de la Nomenclatura Común de Designación y Codificación de Mercancías de los Países Miembros de la Comunidad Andina denominada «NANDINA», que como Anexo 6 forma parte de la presente Decisión, a fin de facilitar la identificación y clasificación de las mercancías, las estadísticas de comercio exterior y otras medidas de política comercial de la Comunidad Andina relacionadas con la importación y exportación de mercancías.

**Artículo 2.-** La Nomenclatura NANDINA incluirá:

- a) La Nomenclatura del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.
- b) Los desdoblamientos comunitarios de dicha Nomenclatura, denominados “Subpartidas NANDINA”.
- c) Las consideraciones generales y las notas complementarias.

**Artículo 3.-** Las unidades físicas, expresadas en términos de masa, longitud, área, volumen, energía eléctrica y número, en que deben ser registradas las estadísticas correspondientes a cada Subpartida NANDINA, figuran en el Anexo de la presente Decisión.

**Artículo 4.-** Cada Subpartida NANDINA está constituida por un código numérico de ocho dígitos:

- a) Los seis primeros dígitos serán los códigos numéricos que corresponden a las Subpartida de la Nomenclatura del Sistema Armonizado;
- b) Los dígitos séptimo y octavo identificarán las Subpartida NANDINA. Si una Subpartida del Sistema Armonizado no se ha subdividido por necesidades comunitarias en Subpartida NANDINA, los dígitos séptimo y octavo serán ceros (00).

**Artículo 5.-** La NANDINA será actualizada regularmente y recogerá las modificaciones derivadas de:

- a) Las Recomendaciones de la Organización Mundial de Aduanas;

- b) Las modificaciones de los requisitos relativos a las estadísticas y a la política comercial;
- c) La evolución tecnológica o comercial;
- d) Identificación de mercancías comprendidas en convenios ambientales, orientados a la protección de la salud de las personas y demás seres vivos, así como a la conservación de un medio ambiente seguro;
- e) Las modificaciones que se precisen para una mejor adecuación a los procesos de integración regional y hemisférica;
- f) Las necesidades inherentes al desarrollo del comercio exterior y de la producción de bienes de los Países Miembros de la Comunidad Andina; y,
- g) La necesidad de aproximación y aclaración de los textos.

Las actualizaciones de la NANDINA entrarán en vigencia el 1º de enero siguiente a la fecha de su aprobación, salvo que se disponga lo contrario.

**Artículo 7.-** La Secretaría General de la Comunidad Andina, en ejercicio de sus funciones, podrá aprobar mediante Resolución, previa opinión favorable del Grupo de Expertos en NANDINA, cualquiera de los siguientes textos auxiliares que faciliten la correcta interpretación y aplicación uniforme de la NANDINA

- a) Notas Explicativas Complementarias de la NANDINA;
- b) Criterios vinculantes de clasificación de mercancías; y,
- c) Cualquier otro texto auxiliar que se considere necesario.

**Artículo 8.-** Los Países Miembros podrán crear Notas Complementarias Nacionales y desdoblamientos a diez dígitos denominados “Sub partidas nacionales”

para la elaboración de sus Aranceles, siempre que no contravengan a la Sub partida del Sistema Armonizado o la Sub partida NANDINA que la origina.

A estos efectos, las Notas Complementarias Nacionales deberán destacarse de las Notas Complementarias de la NANDINA; las Sub partidas nacionales utilizarán dos dígitos adicionales al código de ocho dígitos de la NANDINA, sin que en ningún caso puedan agregarse nuevos desdoblamientos con código de ocho dígitos; los textos nacionales conservarán los términos empleados en la NANDINA, pudiéndose admitir en las Sub partidas nacionales términos locales aclaratorios debidamente sustentados.

### ***2.1.7. (Comunidad Andina, 2011) DECISIÓN 771***

#### **LA COMISIÓN DE LA COMUNIDAD ANDINA,**

En base al análisis del desarrollo del comercio exterior y del dinamismo existente la Comunidad Andina a través de la decisión 771 manifestó en el artículo 1 extender hasta el 31 de diciembre de 2014, los plazos previstos en los artículos 1, 2 y 3 de la Decisión 695, basándose en realizar un nuevo análisis y evaluación del Arancel externo Común con el objetivo de plantear una política arancelaria que sea clara y concisa, de tal forma que la decisión 695 menciona que es necesario mantener un grado de flexibilidad en la aplicación de los niveles arancelarios en tanto se establezca una política arancelaria de la Comunidad Andina; que el Grupo de Trabajo de Alto Nivel de Política Arancelaria requiere de un plazo adicional a efectos de recomendar a la Comisión una Política Arancelaria de la Comunidad Andina que incorpore a todos los Países Miembros; es así que posterga la aplicación de los artículos 1,2,3,4 establecidos en la decisión 679 la cual manifiesta:

**Artículo 1.-** Modificar el artículo 1 de la Decisión 669 con el siguiente texto:  
“Artículo 1.- A partir de la entrada en vigencia de la presente Decisión y hasta el 20 de julio de 2008, los Países Miembros no estarán obligados a aplicar las Decisiones 370, 371 y 465.”

**Artículo 2.-** Sin embargo, los Países Miembros que deseen efectuar reducciones arancelarias en las partidas y Sub partidas que figuran en el Anexo I para el caso de Colombia y en el Anexo II para el caso del Ecuador, antes del 20 de julio de 2008, sólo podrán hacerlo de común acuerdo con Bolivia.

**Artículo 3.-** El Grupo de Trabajo de Alto Nivel de Política Arancelaria creado mediante el artículo 3 de la Decisión 669, se reunirá de acuerdo con el calendario definido por la Comisión, a efectos de presentar sus recomendaciones a la consideración de dicho órgano. La Comisión adoptará las definiciones que resulten pertinentes o evaluará la necesidad de elevar dichas recomendaciones a consideración del Consejo Presidencial Andino, en su próxima reunión ordinaria, con el objetivo de que dicho Consejo imparta a la Comisión los lineamientos y directrices que considere necesarios.

**Artículo 4.-** Suspender la aplicación de la Decisión 535 hasta el 20 de julio de 2008 sin prórrogas adicionales de dicha suspensión. La Comisión de la Comunidad Andina definirá una Política Arancelaria, conforme con las directrices y lineamientos que al respecto sean emitidas por el Consejo Presidencial Andino; de todas formas, el desarrollo de la subregión hace referencia a que la aplicación de la decisión 766 en establecer políticas y herramientas que aporten a mejorar la eficiencia en el comercio exterior aporten al entendimiento de su estructura y a la búsqueda de un desarrollo económico equilibrado mejorando la integración y crecimiento económico de los países, donde no se puede realizar cambios arancelarios a conveniencia de los países,

más bien el desarrollo común de la subregión como bloque, respetando los acuerdos establecidos y fomentando la investigación y estrategias que permitan fortalecer los lazos comerciales; y armados con herramientas muy optimas como el sistema armonizado y la categorización del Texto Único de la Nomenclatura Común de Designación y Codificación de Mercancías de los Países Miembros de la Comunidad Andina denominada «NANDINA».

### **2.1.8. (Comite de Comercio Exterior , 2012) RESOLUCION 52**

De acuerdo a la aplicación de la resolución No 59 donde se estableció el arancel del Ecuador en base a la recomendación de quinta enmienda al sistema armonizado de designación y codificación de mercancías, se orientó en dos políticas claves de la Comunidad Andina, las cuales forman parte esencial del contexto presentado en el arancel, y toma en cuenta a la decisión 766 la cual refiere a la actualización de la nomenclatura común – NANDINA; así también la decisión 771 la cual se refiere a la extensión de plazos para dejar de aplicar las decisiones 370, 535, 371 las que se refieren a niveles arancelarios y franjas de precios.

Basados en los objetivos planteados por la Comunidad Andina con base del Acuerdo de Cartagena en 1969 en donde se busca el desarrollo económico armónico y equilibrado entre los Países Miembros (Ecuador, Colombia, Bolivia y Perú), en esta investigación nos hemos enfocado en los indicios, evolución y determinación de los aranceles comunes que se aplicaron y rigen hasta la actualidad entre los Países Miembros.

En resumen el proceso de adopción del Acuerdo Externo Común por parte de Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia inicio en 1971 y concluyo en 1975. Ecuador lo

aplica desde 1991 para una nómina de productos de especial interés de los países miembros como lo describe la Decisión 275 de la Comisión en el año 1991 que alcanza a 950 ítems NANDINA.

En cuanto a la Decisión contemplo cinco niveles con un piso de cero y un techo de treinta por ciento.

Siendo así que en agosto del año 2007 a través de la Decisión 669 la Comunidad Andina adopta la creación de un Grupo de Trabajo de Alto Nivel de Política Arancelaria quienes se encargarían de recomendar proyectos para una verdadera política entre los países miembros ya que más allá de buscar la creación de este Grupo de Trabajo se requiere de auténtica voluntad política de los países miembros andinos para cumplir los acuerdos de tal que se pueda alcanzar la integración de la Región.

Antes de la modificación y derogación de las decisiones por motivos de inclusión, adaptación o reforma a ciertos productos la política comercial se caracterizaba por la imposición de altos niveles arancelarios, de cuotas y otras barreras paraarancelarias que eran consecuencia de un modelo de industrialización con sustitución de importaciones y esta razón válida la importación del cambio a una verdadera política arancelaria que permita una apertura total del comercio determinando tasa arancelarias acordes entre los países miembros y eliminando las cuotas y barreras arancelarias siempre buscando la integración económica y equitativa a través de una zona de libre comercio para la Comunidad Andina.

El enfoque que tiene la decisión de la CAN es que cada país reposicione sus niveles arancelarios; es decir, que primero se debe hacer una revisión casa adentro, para luego traspasar fronteras”, dice, al señalar que es una buena opción para abrir nuevos mercados.

A pesar de la diversidad de la estructura industrial y comercial de los países andinos, encontramos coincidencia entre los sectores que demandan mayor protección. Sin embargo, parece que la protección negociada a nivel comunitario se realiza a expensas de los procesos individuales de liberalización en los países.

La Decisión 669 pretende aplicar simultáneamente, y quizás de manera un tanto contradictoria, una política arancelaria nacional totalmente flexible y una Unión Aduanera convergente. Este potencial contrasentido se evidencia, por un lado, en el grado de flexibilidad que se les otorga a los miembros de la CAN para modificar sus arancelarios nacionales. Y por el otro, en la propuesta de establecer una nueva política arancelaria andina de convergencia aplicada sin excepciones por todos sus miembros como fecha límite hasta finales del año 2008.

Por lo que algunas decisiones fueron derrocadas existió una mayor divergencia arancelaria entre los andinos que dificultó, e incluso imposibilitó, su posterior armonización comunitaria. Se puede considerar que en 1995 se dio paso a la aprobación de instrumentos que determinan el grado de protección efectiva de los productores andinos frente a los proveedores de terceros países, tras largas y complicadas negociaciones. Dichas herramientas, pese a ser andinas, nunca fueron implementadas cabalmente por sus miembros.

- ✓ Perú no aplicó ni las herramientas ni el Arancel Externo Común
- ✓ Bolivia tiene excepciones resultantes de su singular estado de mediterraneidad.
- ✓ Ecuador, por ser considerado de menor desarrollo relativo, goza de un régimen especial que le permite aplicar aranceles diferenciales para un grupo de productos.

- ✓ Colombia aplica diferimientos arancelarios. A ello se suman otras excepciones (nómina de bienes no producidos, salvedades del convenio automotriz, lista de ceros arancelarios) que si bien perforan la política común, han sido consideradas como un mal necesario para poder mantener una política arancelaria comunitaria, así sea de fragmentaria aplicación.

Pese a su evidente imperfección, nadie pone en duda las bondades de la Unión Aduanera; los crecientes niveles de comercio regional así lo señalan. La Decisión 669 subordina el ordenamiento andino arancelario de carácter supranacional a los requerimientos nacionales de sus miembros, normativa quedo suspendida hasta que la Comisión de la Comunidad Andina decida lo contrario. El trasfondo de este asunto se contrae a la petición de flexibilidad arancelaria de Ecuador, y luego de Bolivia, mediante la cual pretenden nivelar las condiciones de competencia regional, favorecer la eficiencia de la producción nacional y convertir en aranceles la protección a la agricultura.

La Decisión 669 puede ser fuente de considerable preocupación y respetable desvelo: es factible que se reabra el apetito local por una apertura comercial como la de los años noventa, de nefanda recordación y perversas consecuencias; que se modifiquen los parámetros acordados del Punto Inicial de Desgravación que se planea utilizar en la negociación del Tratado de Libre Comercio entre la Comunidad Andina y la Unión Europea; e incluso que se vulnere la zona de libre comercio andina, que es lo que nos queda vigente de este trascendental esquema de integración regional que es imperioso preservar. La Comunidad Andina tiene un objetivo clave en común y nadie lo dudaría de que pese a que no son perfectas las planeaciones de

las decisiones aplicadas en la CAN las bondades de una unión aduanera han dado crecientes niveles de comercio a nivel regional latinoamericano.

Es en base a esto que el mandatario de Venezuela Hugo Chávez decide retirar a su país como miembro de la Comunidad Andina en el año 2006 ya que estos acuerdos comerciales no representaban un Tratado de Libre Comercio justo con la Comunidad Europea y con Estados Unidos creando conflictos entre su país y estos estados de mercados internacionales.

Las repercusiones llegaron a sentirse después para los países restantes como Ecuador, Perú, Colombia y Bolivia sobre en Ecuador si damos una vista al panorama mundial las relaciones diplomáticas no ayudaron para seguir manteniendo preferencias arancelarias para el libre comercio entre nuestro país y Estados Unidos tomando pretextos dichas relaciones y conflictos de invasión como lo catalogo el actual mandatario Rafael Correa Delgado.

En conclusión a lo que se puede llegar es que más allá de la consideración de partidas arancelarias dentro de un Arancel Común Externo para la región latinoamericano es conveniente la unificación de fuerzas comerciales para la competencia justa entre las potencias mundiales como la Unión Europea y el enfoque primordial seria hacia el continente asiático donde los nichos de mercado son flexibles a las negociaciones siendo que la partición de Ecuador, Colombia, Perú y Bolivia tendrían éxito como Comunidad Regional aportando su base de productos en diversificación.

Realmente se aspira que bajo un análisis y del criterio de las diversas industrias que contemplan las partidas sujetas en las ramas de las actividades económicas y de producción conforme establecido en el Acuerdo de Cartagena con la protección adecuada de la producción subregional estimulando y adaptando el arancel común.

### CAPITULO III

## 3. ESTADÍSTICAS DE EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS MADEREROS DE ECUADOR HACIA LA COMUNIDAD ANDINA.

### 3.1. SUBPARTIDAS ARANCELARIAS QUE ECUADOR EXPORTA HACIA LA COMUNIDAD ANDINA

Para poder determinar la influencia de la política a través de un análisis de tendencias de la industria del sector maderero en el Ecuador, es preciso identificar aquellas subpartidas arancelarias que están inmersas dentro de la misma, donde para poder cumplir con este propósito nos dirigimos al Arancel Externo Común, en el cual se toma en consideración aquellas Subpartidas donde forma parte la madera, y específicamente estas son las que se encuentran en la *SECCION IX* que corresponde a: madera, carbón vegetal y manufacturas de madera; corcho y sus manufacturas; manufacturas de espartería o cestería; y dentro de esta directamente con el *Capítulo 44* el cual hace referencia a todo el universo de productos como materias primas a base de madera, carbón vegetal y manufacturas de madera; por su parte los productos madereros que son de mayor tamaño o proporción como son los muebles de madera de oficinas, dormitorios, cocinas, y los demás muebles se encuentran ubicados en la *SECCION XX* que corresponde a: mercancías y productos diversos, específicamente en el *Capítulo 94* donde están todos los muebles; mobiliario médico quirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadoras luminosos y artículos similares; construcciones prefabricadas.

El porqué de estar clasificadas en dichas Subpartidas arancelarias tiene su debida justificación y se lo encuentra en las Notas explicativas (Convenio Multilateral sobre

Cooperación y Asistencia Mutua entre las Direcciones Nacionales de Aduanas de América Latina, España y Portugal, 2007), el motivo de obtener una respuesta clara y específica para el correcto entendimiento está debidamente detallado en el Anexo 7, donde podemos entender la clasificación de los productos madereros en base a los criterios de clasificación donde los productos especificados según (ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE ADUANAS, 1952) como son:

4408.10 a 4408.90

1. Hoja delgada de madera («kraft veneer») (de espesores: 1,59mm, 2,54mm, 3,18mm ó 4,76mm), revestida por las dos caras con papel kraft.

4409.10 ó 4409.20

1. Tablillas para parqueté sin ensamblar, de alrededor de 40 cm de longitud x 6 cm de anchura x 2 cm de espesor, de madera maciza con un borde (longitud) con lengüeta y el otro acanalado (para machihembrado). Los extremos (anchura) están igualmente trabajados, uno con lengüeta y el otro acanalado (para machihembrado)

4412.99

1. Piezas rectangulares de madera estratificada (213 cm de largo x 11,26 cm de ancho y 23,8 mm de espesor) para fabricar marcos de puertas. Este producto está constituido por una capa interna gruesa y dos capas externas delgadas de madera de coníferas, está ranurado a lo largo de los bordes para fijar una jamba y un listón sobre una cara. Se cortará a la longitud deseada cuando la

jamba y el listón se hayan colocado en las ranuras para obtener un marco de puerta acabado.

Aplicación de la Nota 4 del Capítulo 44.

4417.00

1. Utensilio para lijar constituidos por una armadura de madera provista en su cara inferior de bandas de papel abrasivo fijadas por un extremo insertándolas en una ranura y, por el otro extremo, mediante una cuña que se introduce en una escotadura de forma apropiada y fácilmente separable para permitir la sustitución de las bandas abrasivas a medida que se desgasten.

4418.20

1. Paneles para puertas de edificios, formados por un bastidor de madera recubierto por ambas caras con tableros de fibras, cuyo interior está hueco o guarnecido con papel ondulado formando alvéolos o con una armadura celular de madera y provisto de refuerzos interiores de madera para la colocación de los pernos y de la cerradura.

4418.30

1. Tableros para parqué llamados «paneles mosaicos» compuestos por tablillas cepilladas en sus dos caras laterales, simplemente yuxtapuestas formando un dibujo en damero y pegadas provisionalmente en un soporte de papel Kraft para facilitar su colocación.

4418.90

1. Tablas taladradas de pino o abeto (madera blanda) utilizadas como piezas de carpintería en la construcción de una casa. Son de madera maciza de sección rectangular, con las dimensiones aproximadas siguientes: 3,81 cm (1 ½ pulgadas) de espesor, 8,25 cm (3 ¼ pulgadas) de anchura y cortadas con precisión en longitudes de 243,84 a 365,76 cm (8 a 12 pies), con bordes lijados y extremos sin trabajar. Tienen agujeros de 2,54 cm (1 pulgada) de diámetro, cuyos centros están situados a unos 40,64 cm (16 pulgadas) de cada extremo, para dejar pasar conductores eléctricos, cables o tubos.

4421.90

1. Tacos, cubos, paralelepípedos y manufacturas similares de madera, de dimensiones reducidas, destinados a ser utilizados para pulir objetos de plástico en tambor rotativo

Es decir que todos los productos existentes tienen su categorización respectiva dentro de las notas explicativas, donde el detalle técnico permite un entendimiento claro de dónde deben ser clasificadas; así también sucede con los productos del capítulo 94 donde manifiesta los productos que son exclusivos de esa partida los cuales a base de madera pueden ser artículos de mobiliario diseñados especialmente para viviendas, hoteles, etc., para equipar oficinas, para escuelas, para iglesias, para almacenes, depósitos, talleres, etc, para laboratorios y oficinas técnicas.

El sector maderero comprende un sin número de Subpartidas arancelarias, pero para el posterior análisis de la influencia de la política arancelaria y la estadística existente tenemos que identificar aquellas partidas que serán estudiadas en la presente investigación, las cuales deben tener el suficiente sustento estadístico para

ser tomados en cuenta, las cuales se detallan en el Anexo 8 y posteriormente serán evaluadas.

### **3.2. BASE DE DATOS BANCO CENTRAL DEL ECUADOR**

Exportaciones del Capítulo 44, Exportaciones del Capítulo 94, Identificación de países de la Comunidad Andina que importan productos del sector maderero de Ecuador, Balanza comercial de las partidas de los Capítulos 44 y 94 del Arancel Nacional .

#### **3.2.1. IMPORTACIONES, EXPORTACIONES Y BALANZA COMERCIAL DEL CAPÍTULO 44**

---

<b>4408</b>	<b>Hojas para chapado (incluso las obtenidas por cortado de madera estratificada), para contrachapado o para maderas estratificadas similares y demás maderas, aserradas longitudinalmente, cortadas o desenrolladas, incluso cepilladas, lijadas, unidades longitudinalmente o por los extremos, de espesor inferior o igual a 6mm.</b>
-------------	--

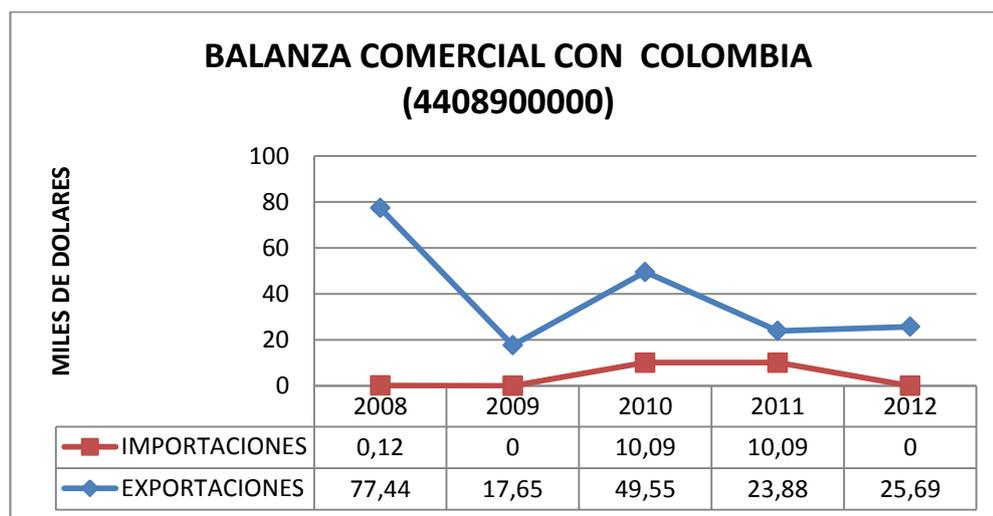
---

La subpartida arancelaria 4408 posee su especificación técnica la cual menciona a las hojas para chapado y para contrachapado o para maderas estratificadas similares y demás maderas aserradas longitudinalmente, donde estas pueden ser cortadas o desenrolladas, incluso haber pasado por un nivel de producción mucho más complejo como es el cepillado, lijado o unidas longitudinalmente o por los extremos, con la particularidad de que sean de espesor inferior o igual a 6 mm.

El resto de Subpartidas ubicadas en la presente nota explica engloba a las maderas coníferas, las cuales son las maderas tropicales entre las que podemos citar a la balsa y el cedro existentes en nuestros bosques ecuatorianos.

4408900000

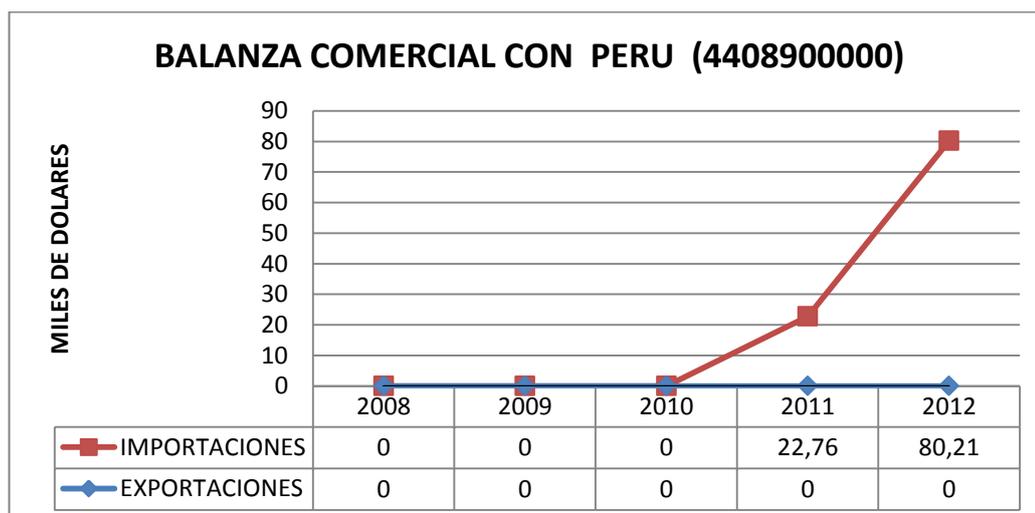
Las demás



**Gráfico12:** Balanza comercial con Colombia 4408900000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo



**Gráfico13** Balanza comercial con Perú 4408900000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Al observar el desarrollo tanto de importaciones como exportaciones de este tipo de productos podemos determinar que durante los cinco años el Ecuador ha mantenido una balanza comercial favorable contra el país vecino Colombia, a pesar de que han reducido las exportaciones en un 33,17% respecto del 2008 donde se registra el valor más elevado, sin embargo debemos mencionar que en los 2 últimos años el movimiento comercial con Perú respecto a la presente Subpartida ha empezado a generar egresos para nuestro país ya que se está han comenzado las importaciones desde dicho país, mientras que con Bolivia no se han registrado exportaciones y tampoco importaciones.

---

<b>4410</b>	<b>Tableros de partículas, tableros llamados &lt;&lt;oriented strand board&gt;&gt; (osb) y tableros similares (por ejemplo &lt;&lt;waferboard&gt;&gt;), de madera u otras materias leñosas, incluso aglomeradas con resinas o demás aglutinantes orgánicos.</b>
-------------	---

---

En referencia a las notas explicativas en la presente partida 4410 encontramos los *tableros de partículas* los cuales son productos planos que se fabrican en longitudes, anchuras y espesores diversos, por prensado o por extrusión. Se obtienen generalmente a partir de plaquitas o de partículas de madera producidas por reducción mecánica de redondos o residuos de madera.

Esta partida comprende también:

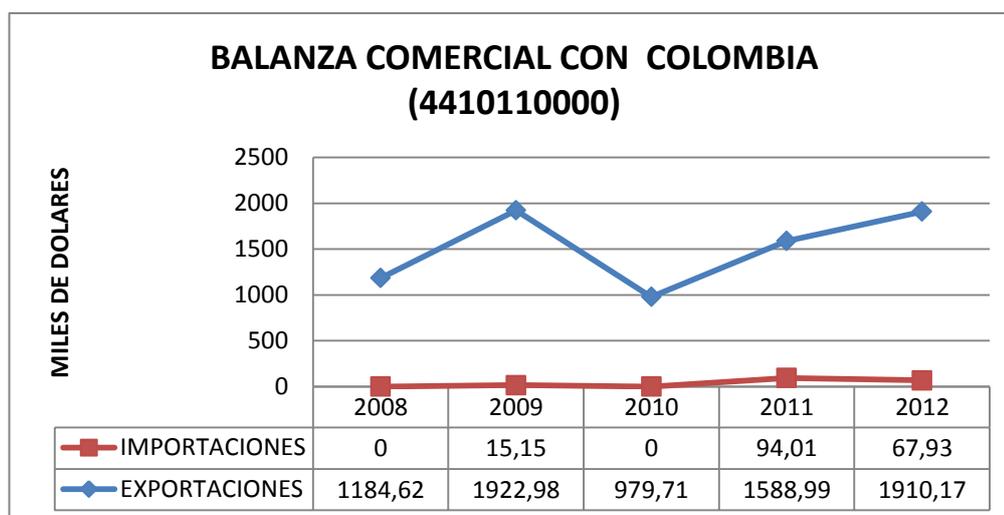
- 1) Los tableros llamados “*oriented strand board*” constituidos por finas partículas de madera cuya longitud es al menos el doble de la anchura.

2) Los tableros llamados “*waferboard*”, obtenidos a partir de finas laminillas de madera cuya longitud es menos del doble de la anchura.

Por lo general son tableros usados como cajas o embalajes de carga para productos de dimensiones medias.

4410110000

Tableros de partículas

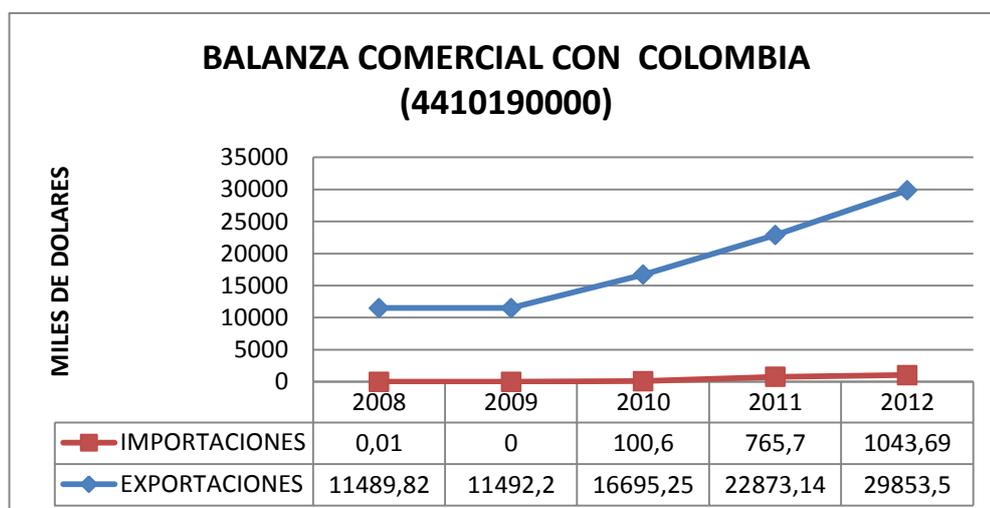


**Gráfico14:** Balanza comercial con Colombia 4410110000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

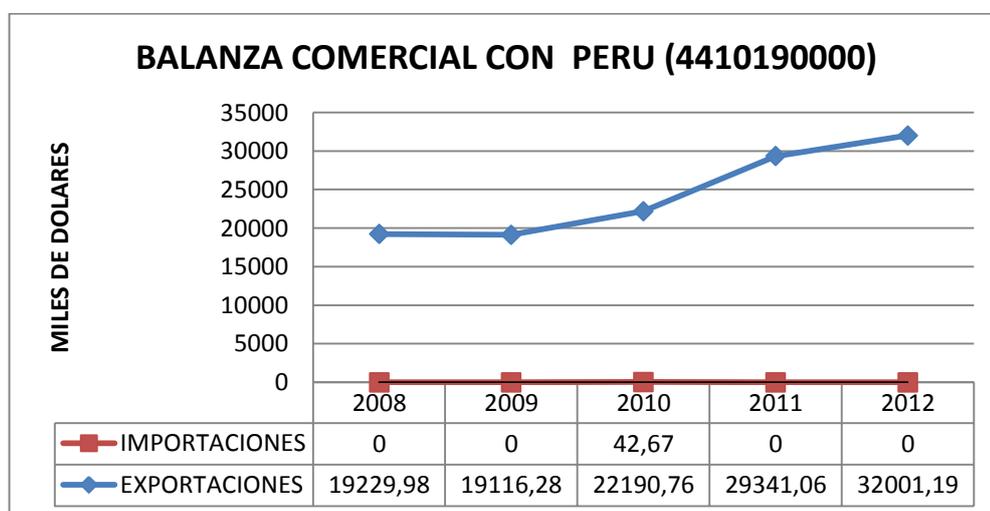
El Ecuador posee empresas que se especializan en tableros y que están orientadas a la exportación por tal motivo en esta nuestro principal comprador de la Comunidad Andina es Colombia, con el cual desde el 2008 hemos presentado una balanza comercial favorable en la Subpartida 4410110000, y con una perspectiva de crecimiento a las exportaciones desde el año 2010, Perú sin embargo solo importo del Ecuador en el año 2009 y el Ecuador importo de este país en el año 2010, al observar a Bolivia solo se exporto en el año 2010.



**Gráfico15:** Balanza comercial con Colombia 4410190000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

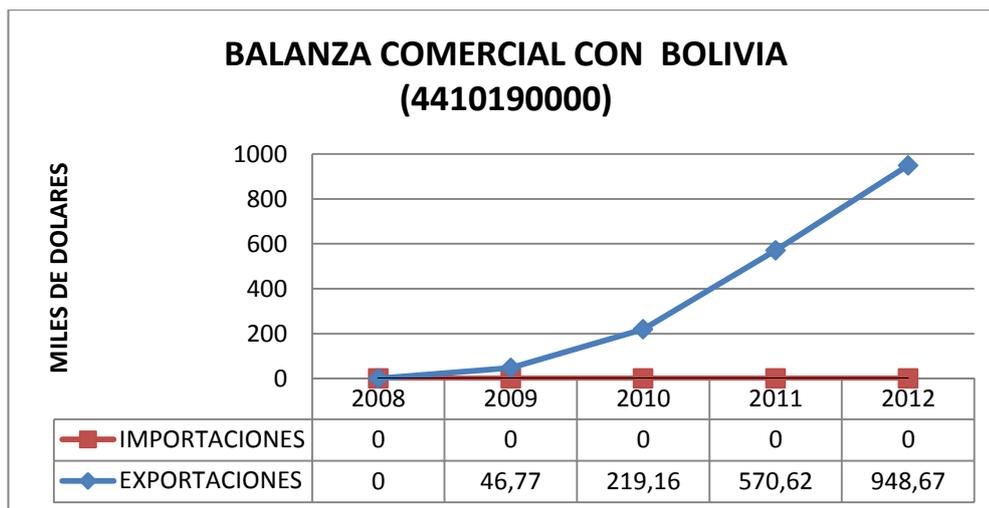
**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo



**Gráfico16:** Balanza comercial con Perú 4410190000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo



**Gráfico17:** Balanza comercial con Bolivia 4410190000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Dentro de los países que el Ecuador mantiene fuertes relaciones comerciales, se encuentra Colombia, y si al referirnos a los demás productos ubicados en la Subpartida 4410190000 podemos determinar que en el transcurso de los 5 años pasados hemos tenido una balanza totalmente favorable; de igual manera al referirnos a nuestro país vecino del Sur, Perú, podemos determinar que nuestra balanza comercial también en los últimos 5 años ha sido favorable, y sin dejar de lado a Bolivia al cual se exporto desde el año 2009 con una balanza comercial favorable hasta el 2012, entonces respecto a la Subpartida 4410190000 (Tableros de partículas), concluimos que el Ecuador exporta más de lo que importa de los países de la Comunidad Andina.

---

**4411**

**Tableros de fibra de madera u otras materias leñosas, incluso aglomeradas con resinas o demás aglutinantes orgánicos.**

---

Los tableros ubicados en la partida 4411 tienen gran movimiento comercial puesto que son más conocidos por sus siglas MDF las cuales significan fibra de

densidad media y estas poseen densidades distintas las cuales poseen Subpartidas independientes para cada una, y estas pueden ser:

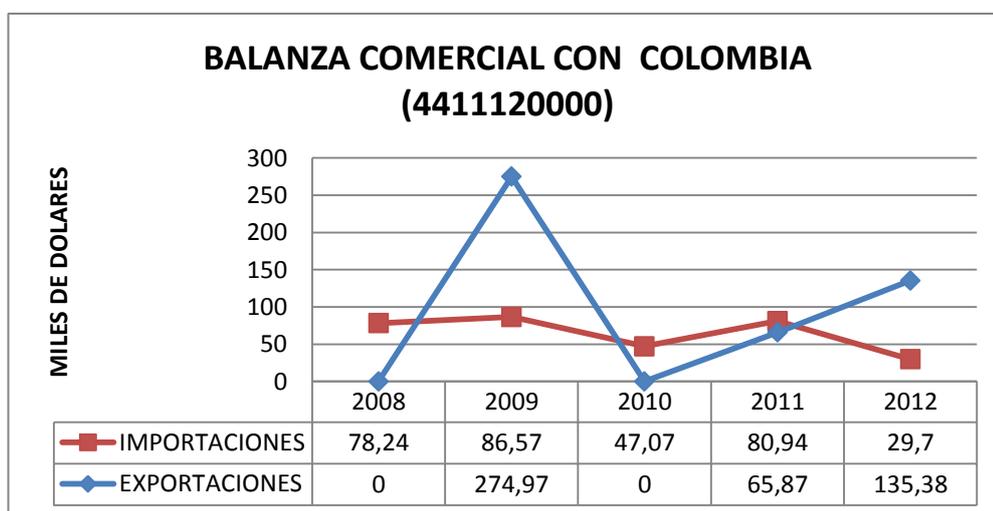
De espesor inferior o igual a 5 mm, de espesor superior a 5 mm pero inferior o igual a 9 mm, de espesor superior a 9 mm, y las demás (Los tableros de fibra obtenidos por un proceso de prensado en húmedo)

De densidad superior a 0.8 g/cm<sup>3</sup>, de densidad superior a 0.5 g/cm<sup>3</sup> pero inferior o igual a 0.8 g/cm<sup>3</sup>, de densidad inferior o igual a 0.5 g/cm<sup>3</sup>.

Los tableros de fibra se fabrican frecuentemente con plaquitas de madera desfibradas mecánicamente o desintegradas al vapor o con otras materias lignocelulósicas desfibradas (por ejemplo, el bagazo o el bambú).

4411120000

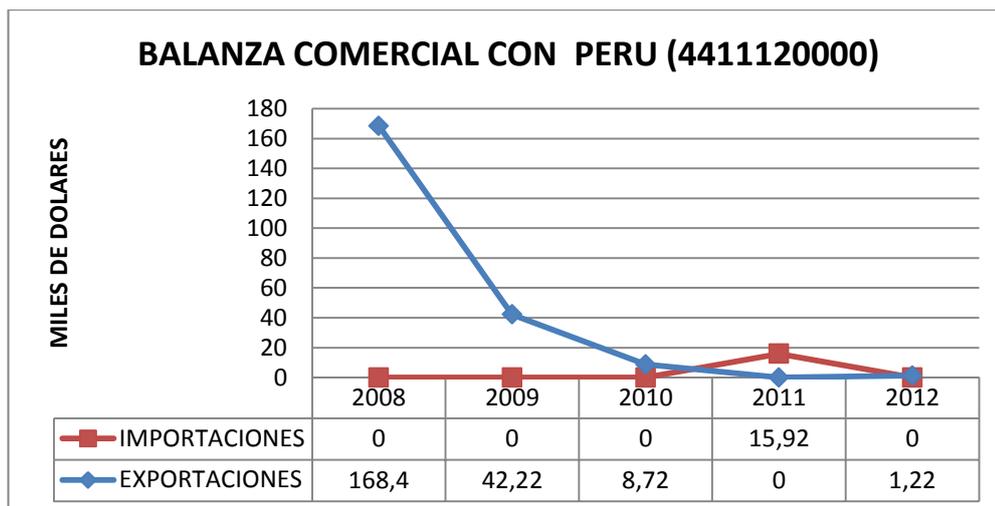
De espesor inferior o igual a 5 mm



**Gráfico18:** Balanza comercial con Colombia 4411120000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo



**Gráfico19:** Balanza comercial con Perú 441120000

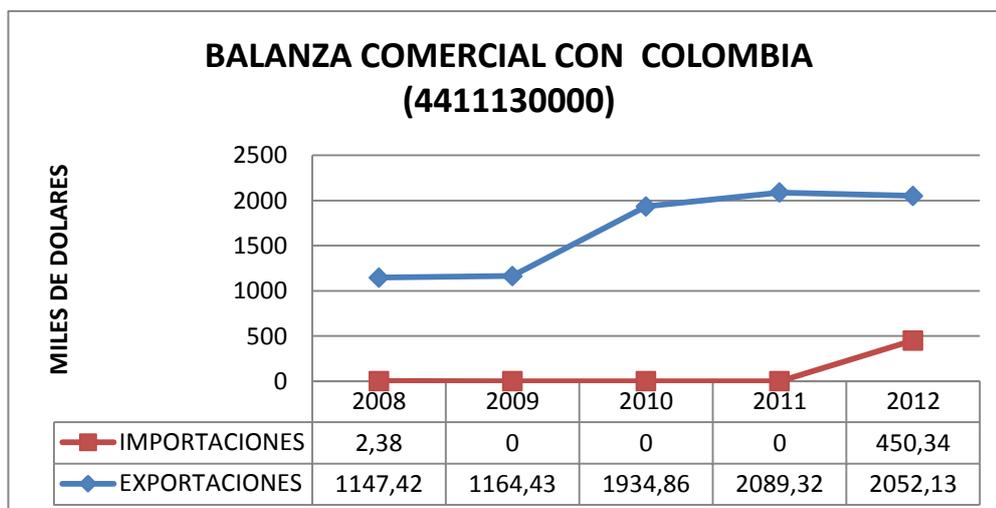
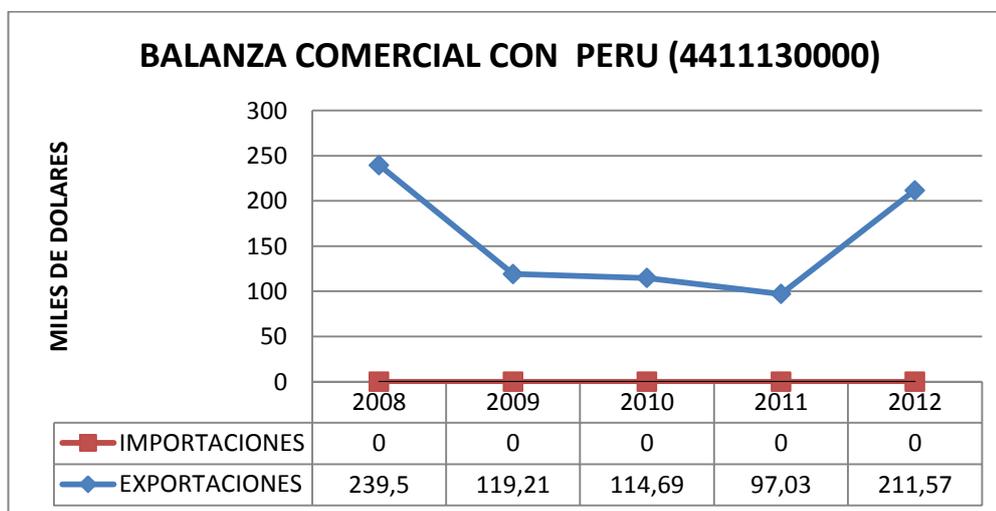
**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Colombia y Perú siendo los países fronterizos con el Ecuador se convierten en principales socios comerciales no solo por cercanía sino también por pertenecer a la Comunidad Andina, es así que para aquellos productos que se encuentran en la Subpartida 441120000 de espesor inferior o igual a 5mm, respecto a Colombia observamos que Ecuador en los 2 últimos años ha mejorado su balanza comercial, ya que en los últimos 5 años solo en el 2010 la balanza fue negativa ya que no se realizó ninguna exportación, al observar a Perú es importante mencionar que desde el 2008 al 2010 las exportaciones fueron mayores a las importaciones pero en el 2011 el Ecuador no realizó ninguna exportación hacia este país, mientras que Perú comenzó a enviar este tipo de productos al Ecuador, para el año 2012 la balanza mejoro, pero las exportaciones se han mantenido muy bajas, y con Bolivia no se han registrado movimientos comerciales de esta Subpartida.

4411130000

De espesor superior a 5 mm pero inferior o igual a 9 mm

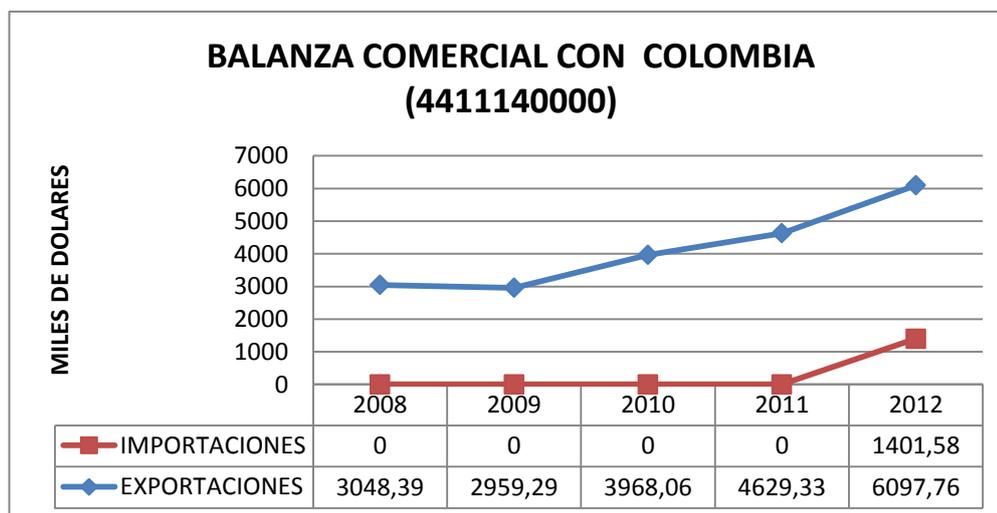
**Gráfico20:** Balanza comercial con Colombia 4411130000**Fuente:** Banco Central del Ecuador**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo**Gráfico21:** Balanza comercial con Perú 4411130000**Fuente:** Banco Central del Ecuador**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Para aquellos productos de la Subpartida 4411130000 de espesor superior a 5 mm pero inferior o igual a 9 mm, las exportaciones ecuatorianas hacia Colombia desde el 2008 han sido siempre favorables y las importaciones se empezaron a

realizar a partir del 2012 precisamente, dando como resultado una balanza comercial favorable en los últimos 5 años, al comprar con Perú podemos observar que no se ha registrado ninguna importación, mientras que las exportaciones se han mantenido sin mucha regularidad sobre todo en los años 2009, 2010, 2011; y por el otro lado a Bolivia se comenzó a exportar desde el 2012 con una tendencia hasta Junio del 2013 de crecimiento muy considerable la cual está sobre el 400% respecto al año pasado, obviamente generando una balanza positiva.

4411140000

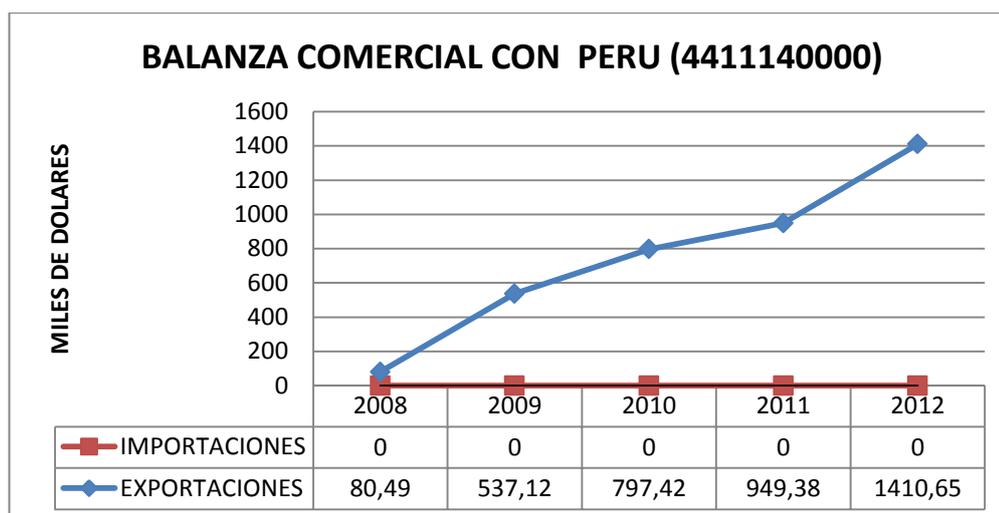
De espesor superior a 9 mm



**Gráfico22:** Balanza comercial con Colombia 4411140000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo



**Gráfico23:** Balanza comercial con Perú 4411140000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Al observar el desarrollo de los productos de la Subpartida 4411140000 de espesor superior a 9mm, podemos determinar que con Perú y Colombia tenemos una balanza comercial favorable, con Colombia se registra la primera importación en el año 2012 y aun así la balanza comercial es favorable en los últimos 5 años y la tendencia es a crecer las exportaciones, con Perú las exportaciones desde el 2008 ha tenido un crecimiento de más del 110% anual, y el país del Cual no se ha registrado importaciones de los productos de esta Subpartida; al estudiar a Bolivia se pudo observar que las exportaciones comenzaron en el 2012 donde se registraron 81,46 (miles de USD) y del cual se espera que la tendencia de exportaciones sea creciente.

---

**4412****Madera contrachapada, madera chapada, y madera estratificada similar**

---

La presente partida arancelaria hace partícipe al bambú y otras constituidas exclusivamente por hojas de madera, distintas de las de bambú, pero específicamente de espesor unitario inferior o igual a 6 mm; también se encuentran las maderas contrachapadas, chapadas o estratificadas que tengan, por lo menos, una hoja externa de las maderas tropicales ubicadas en la **Nota de Subpartida 1** de este Capítulo ubicadas en el Arancel Externo Común.

Las demás, que tengan, por lo menos, una hoja externa de madera distinta de la de coníferas, es decir que puede existir variedad de maderas en un mismo tablero.

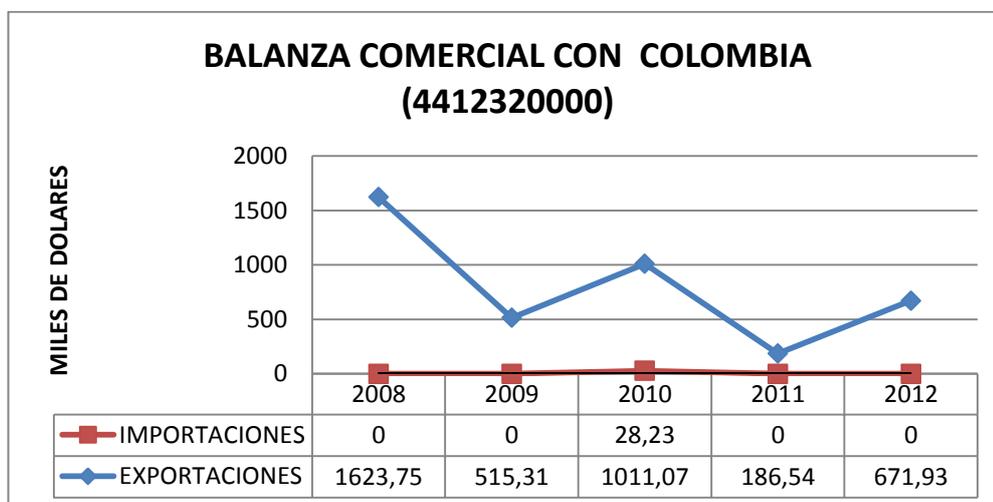
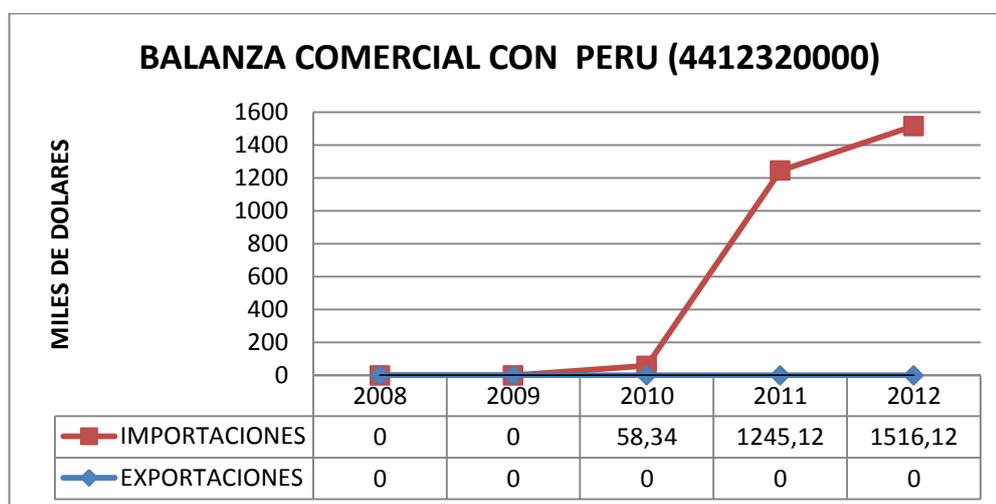
Y las demás como son Blockboard, laminboard y battenboard.

Pero es necesario entender la referencia de madera chapada, contrachapada y estratificada, la cual es explicada a continuación:

2. La madera contrachapada que está constituida por hojas de chapado cortadas (por lo menos tres), ensambladas generalmente en tableros.
3. La madera chapada constituida por planchas o tableros formados por una hoja de chapado aplicada por encolado y presión sobre un soporte de madera generalmente de calidad inferior
4. La madera estratificada similar. Junta o compacta en un solo modulo

4412320000

Las demás, que tengan, por lo menos, una hoja externa de madera distinta de la de coníferas

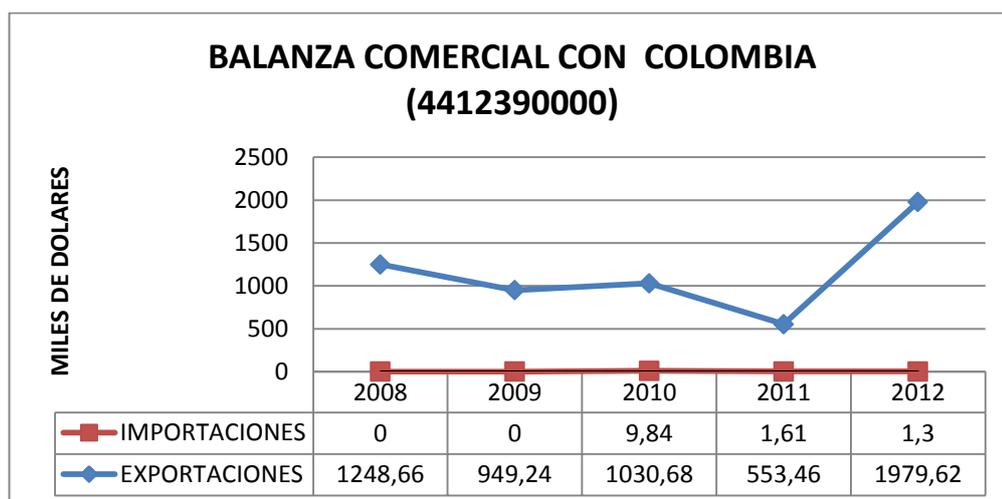
**Gráfico24:** Balanza comercial con Colombia 4412320000**Fuente:** Banco Central del Ecuador**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo**Gráfico25:** Balanza comercial con Perú 4412320000**Fuente:** Banco Central del Ecuador**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Ecuador mantiene lazos comerciales muy fuertes tanto con Colombia como con Perú, y en los productos que abarcan la Subpartida 4412320000 al analizar el desarrollo de las exportaciones con Colombia podemos determinar que la balanza

comercial ha sido positiva, sin embargo las exportaciones no han sido regulares desde el 2009 donde comenzó el decline y el año 2011 donde registra el menor valor de exportación, entonces presenta una tendencia a reducir las exportaciones; con Bolivia no se han registrado movimientos comerciales de esta Subpartida; pero el Perú desde el 2010 empezó a mantener con el Ecuador vínculos comerciales donde comenzaron las importaciones de Ecuador sin lograr registrar ninguna exportación a dicho país, dando como resultado una balanza comercial negativa desde dicho año.

4412390000

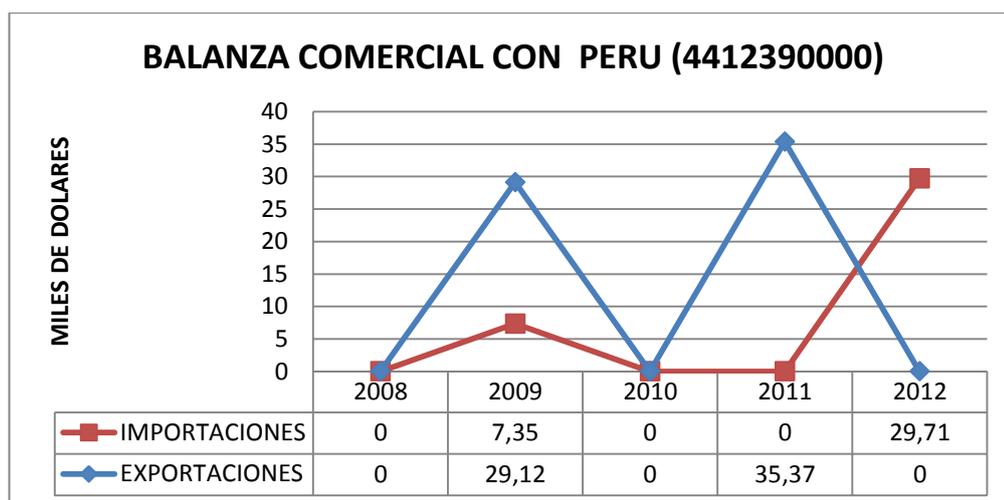
Las demás



**Gráfico26:** Balanza comercial con Colombia 4412390000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo



**Gráfico27:** Balanza comercial con Perú 4412390000

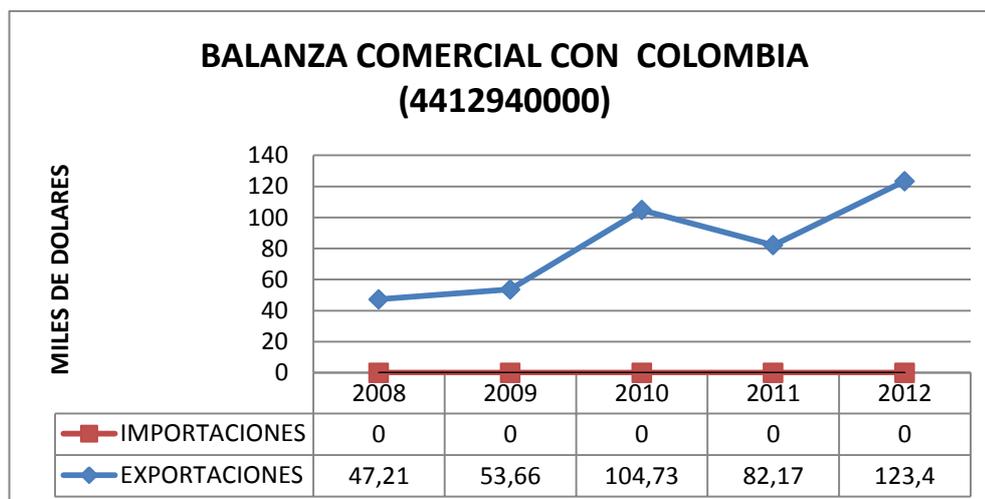
**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Desde el año 2008 con Colombia no se han registrado importaciones de productos de la Subpartida 4412390000 las demás, pero las exportaciones han sido considerablemente relevantes y con una tendencia de crecimiento a pesar de no haber sido regulares desde el 2009 al 2011, con Perú existe un desarrollo muy curioso en el cual desde el 2008 al 2011 la balanza fue positiva a pesar de que también importamos de dicho país, pero para el 2012 Ecuador no realizó ninguna exportación, y provocando un balanza negativa para el periodo, mientras que con Bolivia no se ha registrado ningún movimiento desde el 2008.

4412940000

De alma constituida por planchas, listones o tablillas

**Gráfico28:** Balanza comercial con Colombia 4412940000**Fuente:** Banco Central del Ecuador**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Al referirnos a los productos de la Subpartida 4412940000, el único país de la Comunidad Andina con el que hemos mantenido transacciones comerciales es Colombia y con el que poseemos desde el 2008 una balanza comercial favorable con tendencia al crecimiento de las exportaciones y sin registrar importaciones.

**4415**

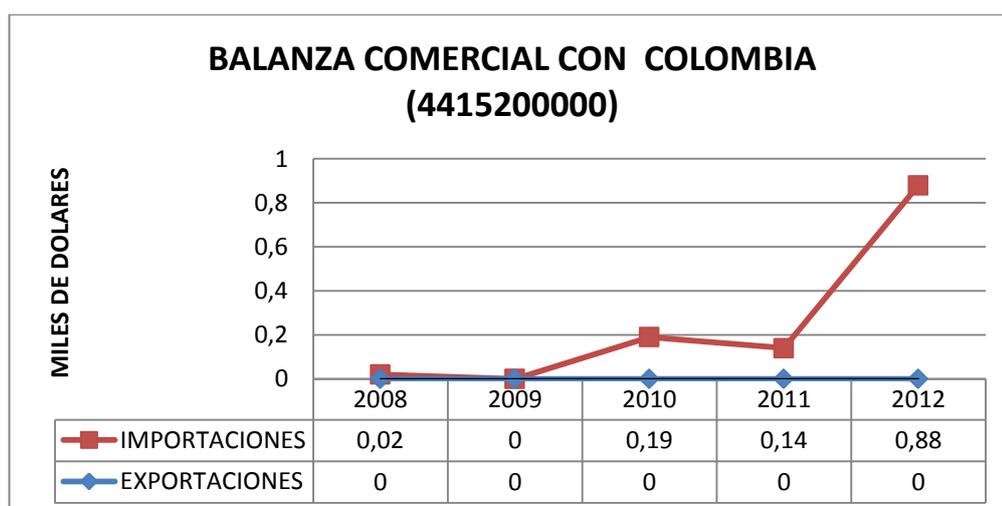
**Cajones, Cajas, jaulas, tambores y envases similares; carretes para cables, de madera; paletas, paletas caja y demás plataformas para carga; collarines para paletas**

Los artículos clasificados en esta partida pueden fabricarse con madera ordinaria (natural), o con tableros de partículas o similares, tableros de fibra, madera contrachapada o estratificada similar, o con madera *densificada*, y dentro de los productos que maneja comercialmente el Ecuador directamente están las paletas, paletas caja y demás plataformas para carga las que son catalogadas como

dispositivos móviles en los que puede colocarse cierta cantidad de mercancías para constituir una *unidad de carga* para la manipulación, transporte o almacenado con aparatos mecánicos.

4415200000

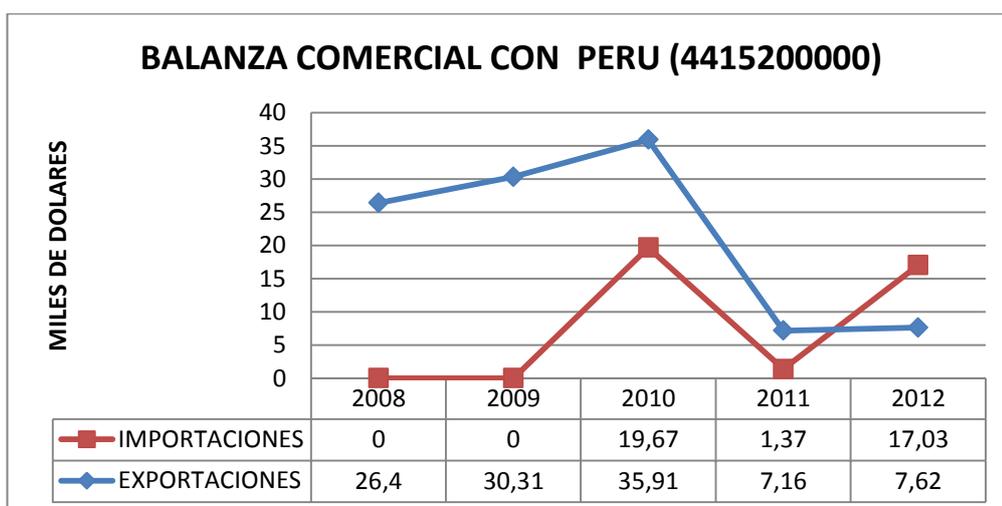
Paletas, paletas caja y demás plataformas para carga; collarines para paletas



**Gráfico29:** Balanza comercial con Colombia 4415200000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo



**Gráfico30:** Balanza comercial con Perú 4415200000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Aquellos productos como cajas, jaulas, tambores y productos similares de la Subpartida 4415200000 observamos que el Ecuador no realiza exportaciones a Colombia, mientras que si se ha importado desde el 2008 y como resultado una balanza desfavorable, pero con Perú es necesario mencionar que hemos exportado desde el 2008 y el resultado de aquello ha sido que hemos poseído una balanza comercial positiva hasta el año 2011, pero para el 2012 las importaciones superaron las exportaciones siendo la balanza comercial negativa y teniendo en cuenta que la tendencia de seguir haciendo importaciones es creciente.

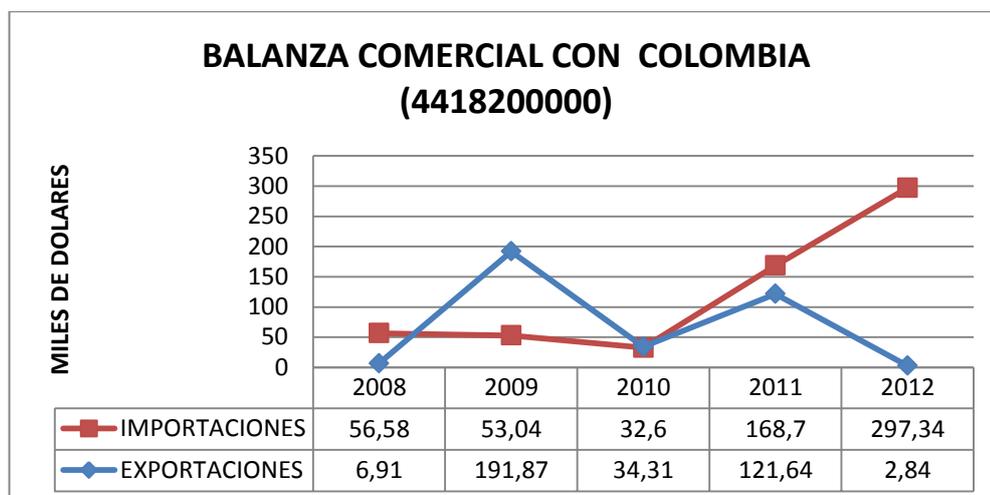
---

<b>4418</b>	Obras y piezas de carpintería para construcciones, incluidos los tableros celulares, los tableros ensamblados para revestimiento de suelo y tablillas para cubierta de tejados o fachadas (<<shingles>> y <<shakes>>), de madera.
-------------	---

---

Esta partida comprende diversas obras de carpintería, incluida la marquetería y taracea, utilizadas en construcciones de cualquier clase. Estos artículos pueden presentarse ensamblados o sin ensamblar, pero en este último caso, las diferentes piezas que constituyan la obra deben llevar muescas, espigas, cajeados, mortajados u otros elementos de ensamblado de la misma clase. Pueden ir provistas de herrajes (pernios, goznes, bisagras, cerraduras, enmarcados metálicos, etc.) también se encuentra clasificado el producto conocido como piso flotante el cual es un producto sustituto al parquet por su precio y dimensión.

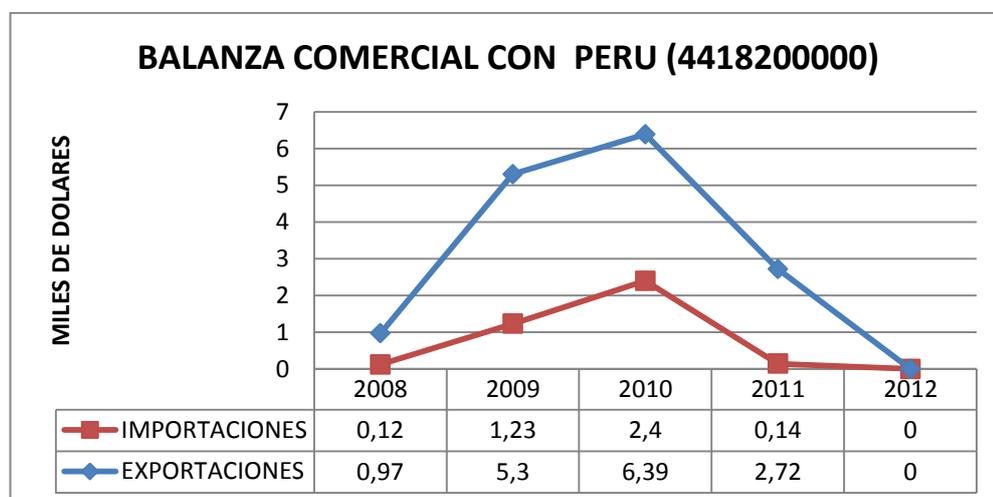
Así también productos que ya tienen un proceso más allá de ser materia prima como son las puertas y sus marcos, contramarcos y umbrales las que demuestran haber pasado a un nivel de producción con valor agregado



**Gráfico31:** Balanza comercial con Colombia 4418200000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo



**Gráfico32:** Balanza comercial con Perú 4418200000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Los productos ecuatorianos como puertas y sus marcos y aquellos comprendidos en la Subpartida 4418200000, con Colombia se ha mantenido exportaciones en las cuales hasta el año 2010 fueron superiores a las importaciones pero para el 2011 las

importaciones fueron superiores a las exportaciones en un 27,89% y para el 2012 más del 100%, y el resultado de aquello es una balanza negativa desde el 2011; en tanto con Perú las exportaciones desde el 2008 han sido superiores a las importaciones pero con una reducción muy preocupante para la industria y eso se refleja en el año 2012 donde ya no se registraron exportaciones y tampoco importaciones, mientras que con el último país que conforma la Comunidad Andina, Bolivia no se registran datos desde el 2008.

---

4420

**Marquetería y taracea, cofrecillos y estuches para joyería u orfebrería y manufacturas similares, de madera; estatuillas y demás objetos de adorno, de madera; artículos de mobiliario, de madera, no comprendidos en el Capítulo 94.**

---

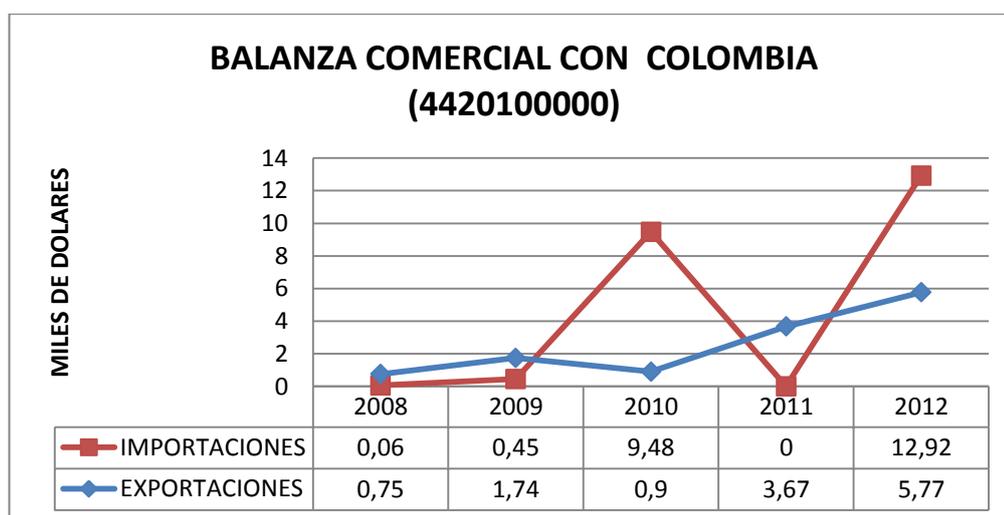
Esta partida según las notas explicativas comprende los paneles de marquetería o taracea, incluso los que están constituidos parcialmente por materias distintas de la madera.

Los artículos clasificados en esta partida pueden fabricarse con madera ordinaria (natural), o con tableros de partículas o similares, tableros de fibra, madera contrachapada o estratificada similar, o con madera *densificada*. Comprende igualmente un gran número de artículos de madera (incluida la marquetería y taracea), generalmente de manufactura cuidada, tales como manufacturas de estuchería o de pequeña ebanistería (cajas, cofres, estuches, etc.), y los objetos de ornamentación. Estos artículos adornados con un espejo quedan clasificados aquí, siempre que presenten el carácter de manufacturas de estuchería o de pequeña ebanistería. Es decir son productos en los cuales ha intervenido la mano del hombre en su elaboración y por ende su valor agregado es mucho más elevado, por lo tanto

son considerados productos manufacturados y son los que dependiendo la madera poseen un mayor valor monetario.

4420100000

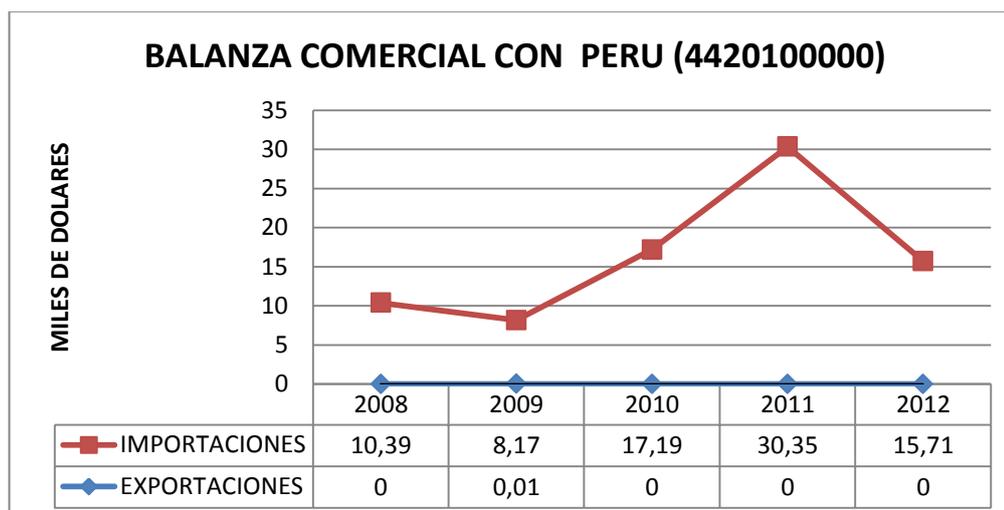
Estatuillas y demás objetos de adorno, de madera



**Gráfico33:** Balanza comercial con Colombia 4420100000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

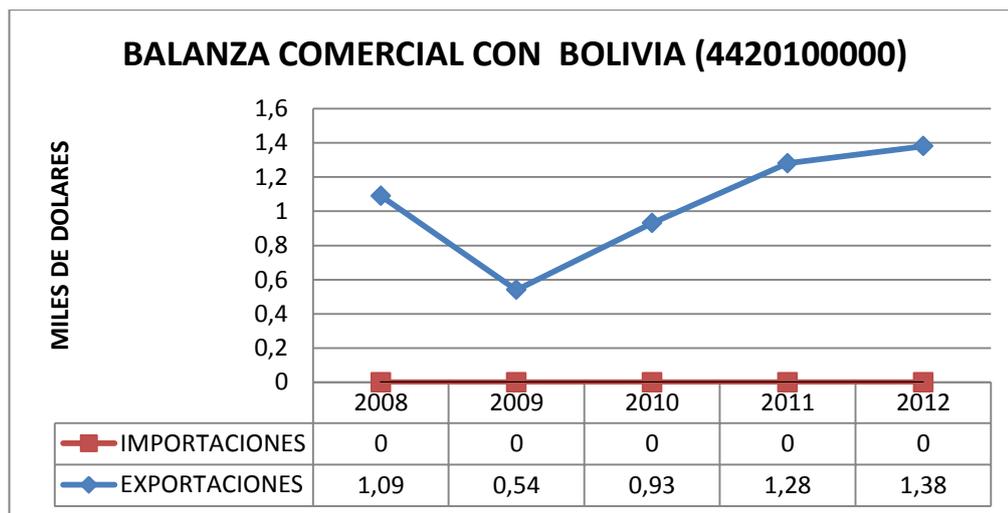
**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo



**Gráfico34:** Balanza comercial con Perú 4420100000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

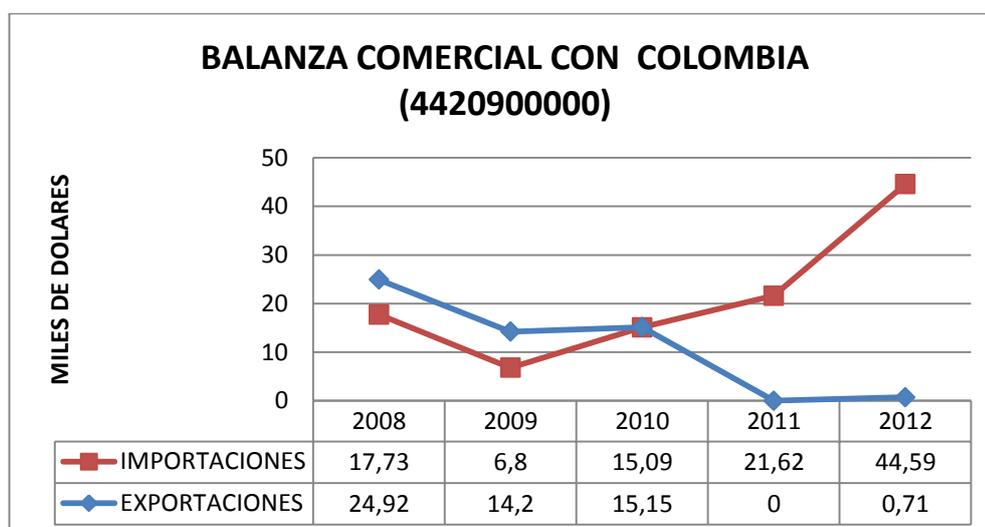


**Gráfico35:** Balanza comercial con Bolivia 4420100000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

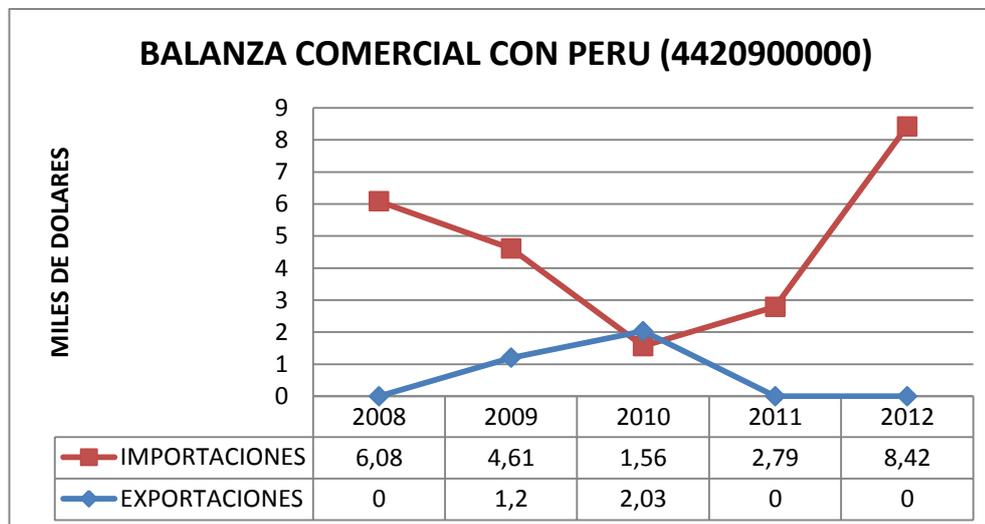
Las estatuillas y demás objetos de madera clasificados en la Subpartida 4420100000, registran datos comerciales con los 3 países socios de la Comunidad Andina, donde con Colombia la balanza no ha sido favorable, a pesar de que han existido altos y bajos en las importaciones desde el 2009, pero las exportaciones ecuatorianas se han mantenido casi regulares desde el 2008 respecto a transacciones monetarias, para el último año (2012) la balanza comercial fue negativa ya que las importaciones superaron a las exportaciones en un 55%; con Perú la balanza comercial desde el 2008 ha sido totalmente negativa ya que Ecuador no ha realizado exportaciones que sean considerables; pero con Bolivia es distinto ya que de dicho país no se ha importado nada desde el 2008 y las exportaciones han ido creciendo desde el 2009 y por ende la balanza comercial es positiva en la presente Subpartida arancelaria.



**Gráfico36:** Balanza comercial con Colombia 4420900000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo



**Gráfico37:** Balanza comercial con Perú 4420900000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Los demás productos ubicados en la Subpartida arancelaria 4420900000, al observar con los 3 países de la Comunidad Andina, tanto con Colombia como con

Perú podemos observar que la balanza comercial no ha sido favorable y que las exportaciones se han reducido considerablemente, y de igual manera con Bolivia en el 2008 se registraron importaciones y hasta el 2012 Ecuador no ha realizado ninguna exportación, el dato curioso es que Ecuador no ha exportado a ninguno de los 3 países en el 2011 y en el 2012 el único país al que se exportó fue a Colombia con valores mínimos a comparación de las importaciones.

---

**4421****Las demás manufacturas de madera.**

---

Esta partida de acuerdo a las notas explicativas comprende el conjunto de manufacturas de madera, torneadas o sin tornear, o de marquetería o taracea, *excepto* las que ya están clasificadas en las partidas precedentes o comprendidas, cualquiera que sea la materia constitutiva, en otros Capítulos de la Nomenclatura

Se clasifican aquí principalmente:

- 1) Las canillas, carretes, bobinas para la hilatura o el tejido o para hilo de coser, etc.
- 2) El material de uso rural (conejas, polleros, colmenas, jaulas, perrerías, pilas, yugos, etc.).
- 3) Los decorados de teatro, los bancos de carpintero, los telares (bancos o mesas) para encuadernar provistos de un husillo para mantener tensos los hilos en la encuadernación manual de los libros, las escaleras y gradillas, escabeles de gradas, caballetes, letras, cifras y letreros, etiquetas para horticultura, tableros indicadores, mondadientes, persianas (incluso las venecianas), celosías y similares, gálibos, rodillos para persianas con resorte o sin él, enrejados para vallados, las barreras de

pasos a nivel, las perchas para prendas de vestir, tablas para lavar o para planchar, pinzas para la ropa, espigas, remos y canaletes, timones, féretros, etc.

**4)** Los adoquines constituidos por bloques de madera de dimensiones uniformes y generalmente de forma de paralelepípedo rectángulo. Se obtienen con troncedoras de sierras circulares múltiples.

**5)** La madera preparada para fósforos (cerillas) cortada al hilo o más generalmente a partir de hojas desenrolladas y que después se cortan en las dimensiones habituales de los fósforos (cerillas).

**6)** Los clavos de madera para el calzado, obtenidos de la misma manera que la madera para los fósforos (cerillas); son redondos, cuadrados o rectangulares y están apuntados en un extremo. Se utilizan para sustituir a los clavos o al cosido en la fijación de suelas en el calzado.

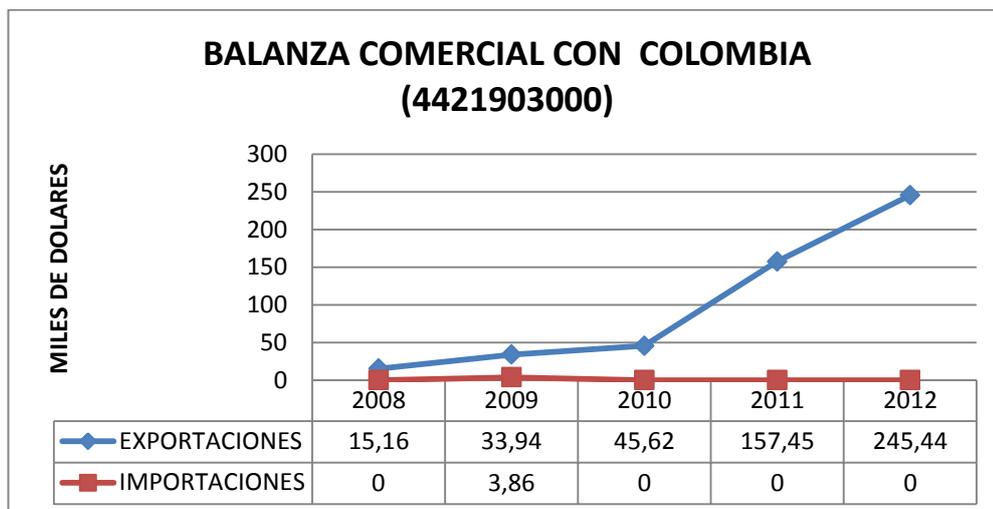
**7)** Las medidas de capacidad, excepto los artículos de cocina de la partida 44.19.

**8)** Los mangos de madera para cubiertos de mesa.

**9)** Los tableros constituidos por listones de madera groseramente aserrados, unidos con pegamento para facilitar el transporte o permitir una elaboración posterior.

**10)** La madera moldurada obtenida superponiendo una moldura a otra pieza de madera sin moldurar o moldurada (excepto las de la partida 44.18).

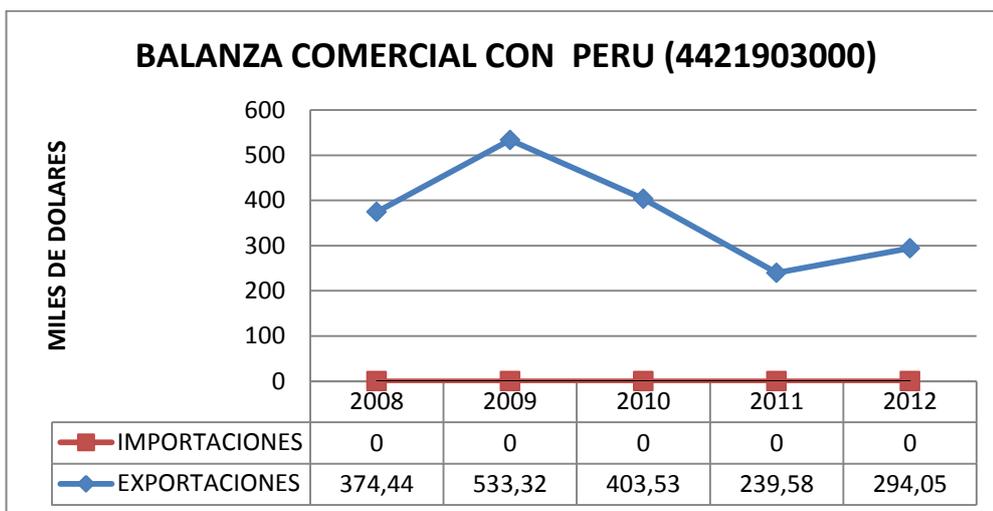
Es decir que todos aquellos productos que se creen o no estén especificados en las notas explicativas se clasificarán en la presente subpartida, abarcando así a todo el universo de productos a base de madera ayudando directamente a manejar un sistema que aporte al correcto uso del Arancel y sus ayudas complementarias.



**Gráfico38:** Balanza comercial con Colombia 4421903000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo



**Gráfico39:** Balanza comercial con Perú 4421903000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

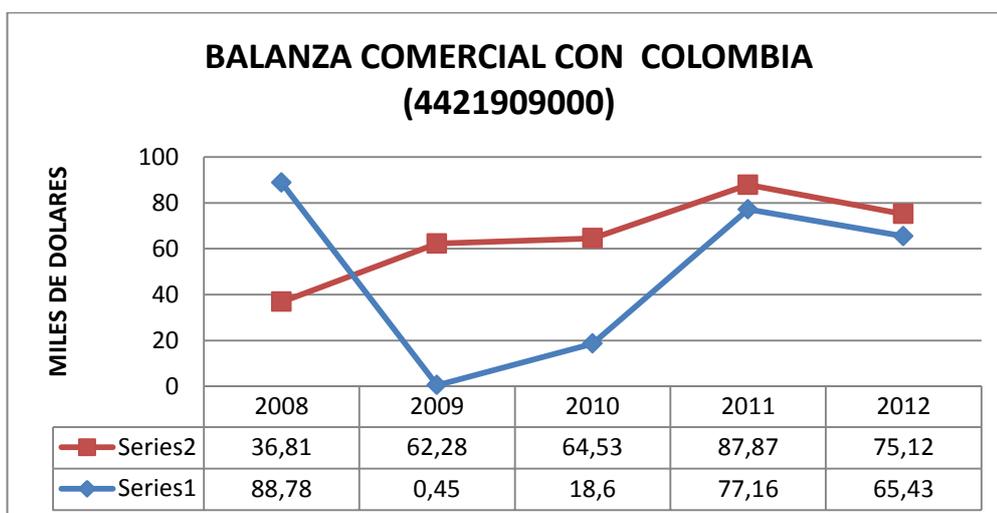
**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Aquellos palitos y cucharitas para dulces y helados comprendidos en la Subpartida 44219030000 observamos que Ecuador mantiene exportaciones constantes desde el 2008 tanto a Perú como a Colombia, la balanza comercial con estos países ha sido positiva, con Perú las exportaciones se redujeron hasta el 2011

pero para el 2012 se recuperó en un 18% respecto al año anterior; para Colombia las exportaciones del 2011 han crecido en un 71% respecto al 2010, y el 2012 respecto al 2011 tuvo un crecimiento 35%, mientras que para Bolivia las exportaciones comenzaron en el 2012 y se espera que sigan en esa tendencia.

4421909000

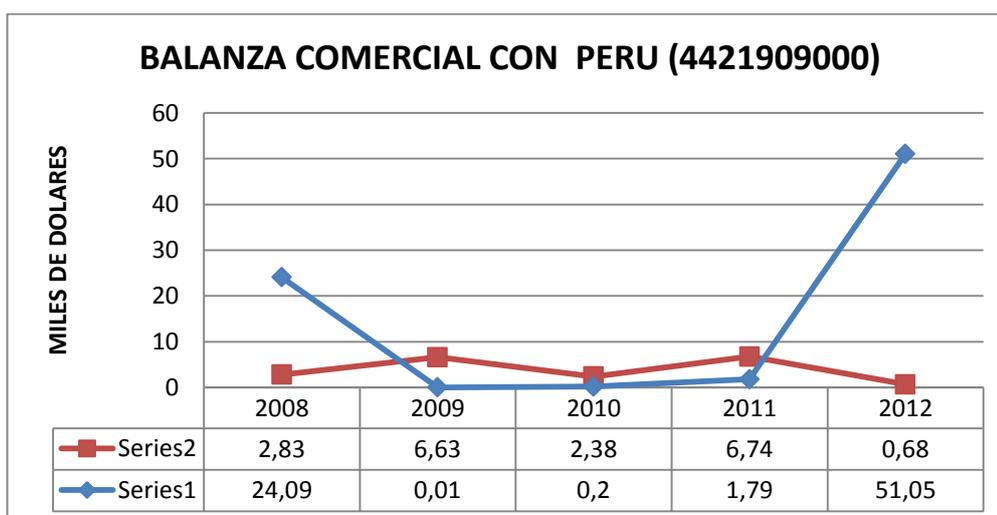
Las demás



**Gráfico40:** Balanza comercial con Colombia 4421909000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo



**Gráfico41:** Balanza comercial con Perú 4421909000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Las demás manufacturas de madera, han presentado una tendencia de exportación con Colombia de crecimiento, pero la balanza comercial ha sido negativa porque las importaciones desde el 2009 han sido superiores; con Perú hemos mantenido exportaciones mínimas el 2009, 2010, 2011 pero para el 2012 las exportaciones crecieron sorprendentemente y la balanza comercial mejoro con respecto a los 3 años anteriores donde fue negativa, por su parte Bolivia los datos son muy cortos, en el año 2008 se registró importaciones de dicho país y Ecuador no exporto nada, y para el 2009 la situación fue al contrario, donde Ecuador exporto y las importaciones no existieron.

### **3.2.2. *IMPORTACIONES, EXPORTACIONES Y BALANZA COMERCIAL DEL CAPÍTULO 94***

---

**9403****Los demás muebles y sus partes**

---

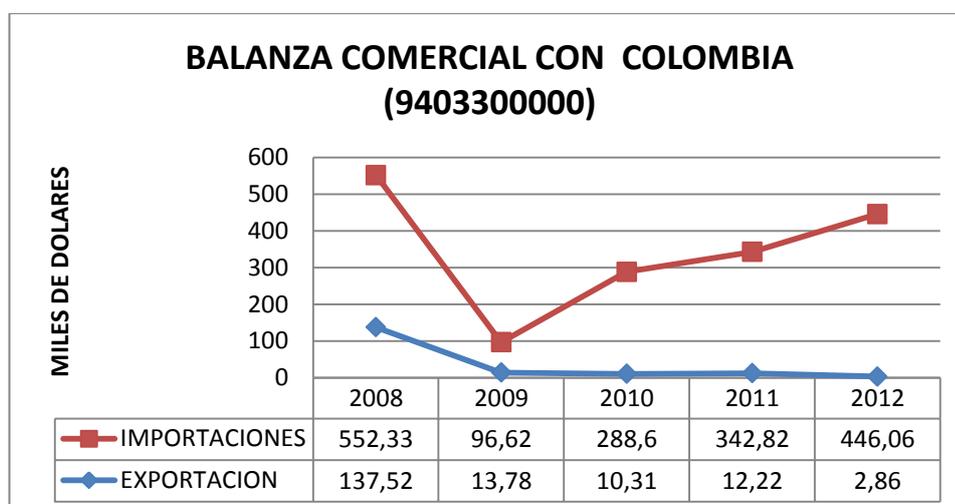
Al intentar determinar los materiales con que son construidos el mobiliario en general, las notas explicativas hacen referencia directa a aquellos que son a base de madera los cuales pueden ser utilizados en oficinas, cocinas, departamentos o en fin los demás muebles específicamente de madera, estas pueden ser de bambú o materias similares:

Entre los muebles de esta partida, en la que se agrupan no sólo los propios artículos no comprendidos en las anteriores sino también sus partes, hay que señalar, en primer lugar, los que se prestan generalmente al uso en diversos lugares, tales como armarios, vitrinas, mesas, porta teléfonos, escritorios, librerías o estanterías.

Vienen después los artículos de mobiliario diseñados especialmente:

- 1) Para viviendas, hoteles, etc., tales como: arcas, bargueños para ropa, arcas para pan, entredoses, pedestales, tocadores, peinadoras, veladores, roperos, armarios para ropa blanca, percheros, paragüeros, trincheros, aparadores, fresqueras, lavabos, mesillas de noche, camas (incluidos los armarios-camas, camas de campaña, camas plegables y cunas), costureros, antiparas para chimeneas, biombos, ceniceros con pie, musiqueros, pupitres, corralitos para niños, mesitas rodantes (por ejemplo, para entremeses, licores), incluso equipadas con resistencias calentadoras.
- 2) Para equipar oficinas, especialmente los muebles metálicos, tales como: roperos, armarios de clasificación, clasificadores, mesas-carrito o ficheros.
- 3) Para escuelas, tales como: pupitres de alumnos y profesores, caballetes para encerados, etc.
- 4) Para iglesias, tales como: altares, confesionarios, púlpitos, comulgatorios, facistoles, etc.
- 5) Para almacenes, depósitos, talleres, etc., tales como: mostradores, percheros, estanterías-mueble con bandejas o cajones, armarios para herramientas, muebles especiales para imprenta (de bandejas o cajones).
- 6) Para laboratorios y oficinas técnicas, tales como: mesas para microscopios, mesas de laboratorio (incluso con vitrinas, tomas de gas, grifería, etc.), mesas con campana de humos o mesas de dibujo sin equipar.

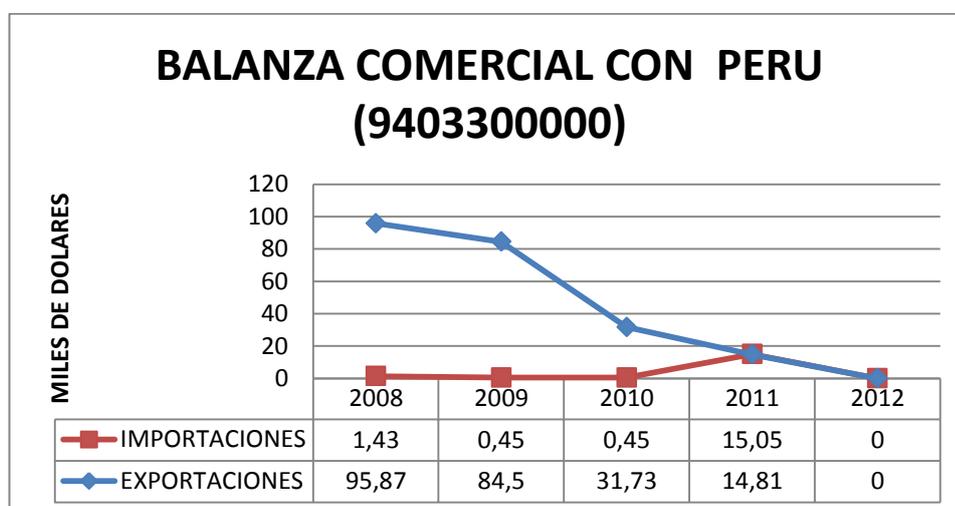
Claramente se trata de productos que han pasado por un nivel productivo mucho más complejo, con valor agregado, y obviamente para un uso directo en alguna actividad ya sea económica o de hogar.



**Gráfico 42:** Balanza comercial con Colombia 9403300000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

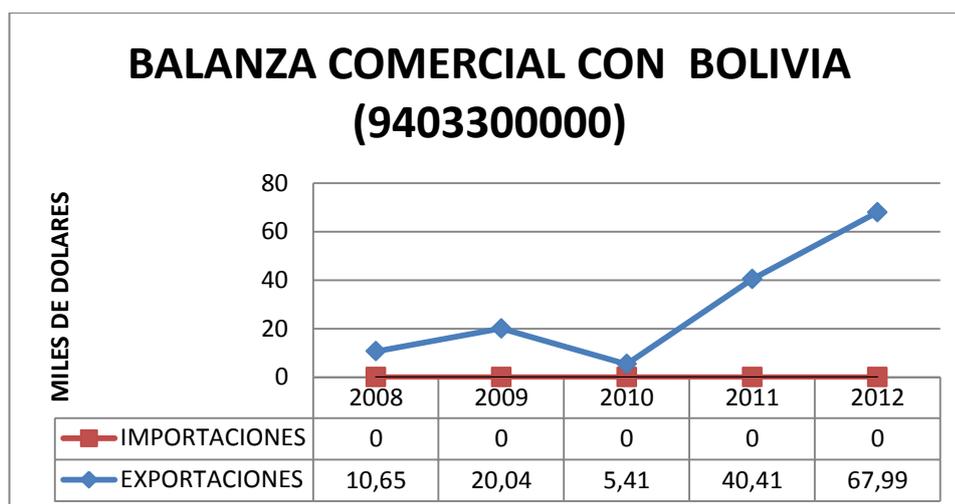
**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo



**Gráfico 43:** Balanza comercial con Perú 9403300000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

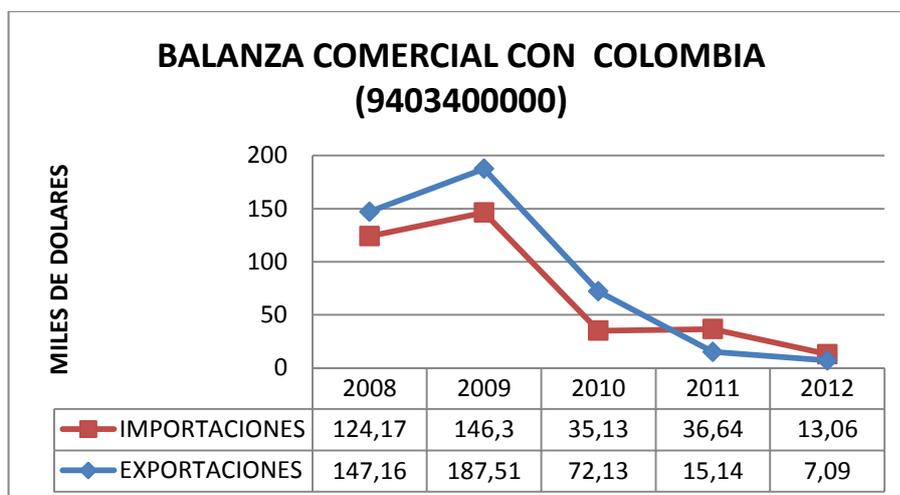


**Gráfico44:** Balanza comercial con Bolivia 9403300000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

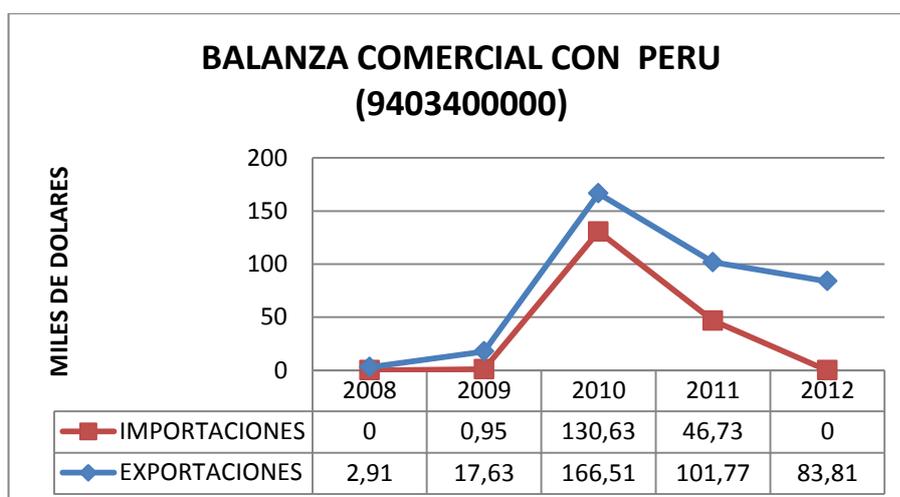
Al referirnos a aquellos muebles de madera de los utilizados en oficinas del capítulo 94, es importante observar todos los datos registrados en el transcurso de los últimos 5 años respecto a importaciones y exportaciones a los países de la Comunidad Andina, Colombia por ejemplo en los 5 años pasados Ecuador tuvo una balanza comercial negativa a pesar de realizar exportaciones a dicho país; con Perú las exportaciones desde el 2008 han sido superiores a las importaciones y para el 2012 no se registró movimientos comerciales respecto a este tipo de productos; Bolivia por su parte ha importado del Ecuador cantidades considerables los dos últimos años donde las exportaciones han crecido, la balanza comercial desde 2008 ha sido favorable.



**Gráfico45:** Balanza comercial con Colombia 9403400000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo



**Gráfico46:** Balanza comercial con Perú 9403400000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

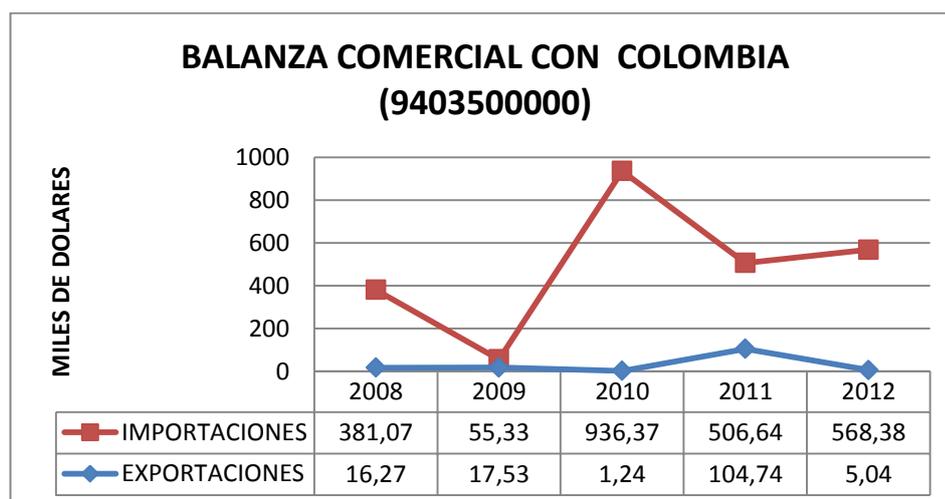
**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Aquellos muebles de los utilizados en cocinas y ubicados en la Subpartida 9403400000, al revisar los datos del Banco Central los países de la Comunidad Andina a los que se ha exportado es a Colombia y a Perú, de los cuales con Colombia desde el 2008 ha mantenido una balanza positiva, y el 2011 las

importaciones fueron mayores a las exportaciones en un 58%, el 2012 por su parte las importaciones de igual manera fueron mayores, la tendencia desde el 2008 ha sido que tanto importaciones como exportaciones se reducen, por otra parte las relaciones comerciales con Perú respecto a exportaciones han sido superiores a las importaciones, presentando desde el 2008 una balanza comercial positiva y para el último año (2012) sin registrar importaciones de dicho país; mientras que Bolivia desde el 2008 no existen registros de importaciones y exportaciones.

9403500000

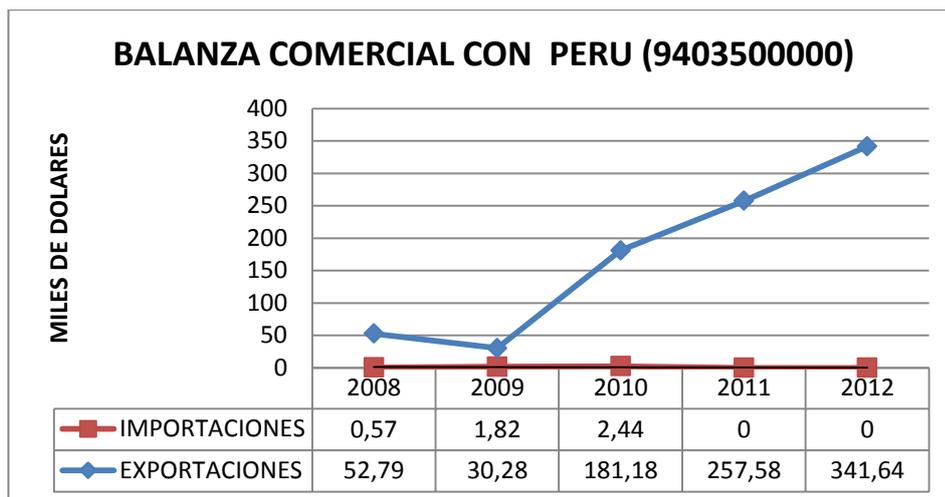
Muebles de madera de los tipos utilizados en dormitorios



**Gráfico47:** Balanza comercial con Colombia 9403500000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

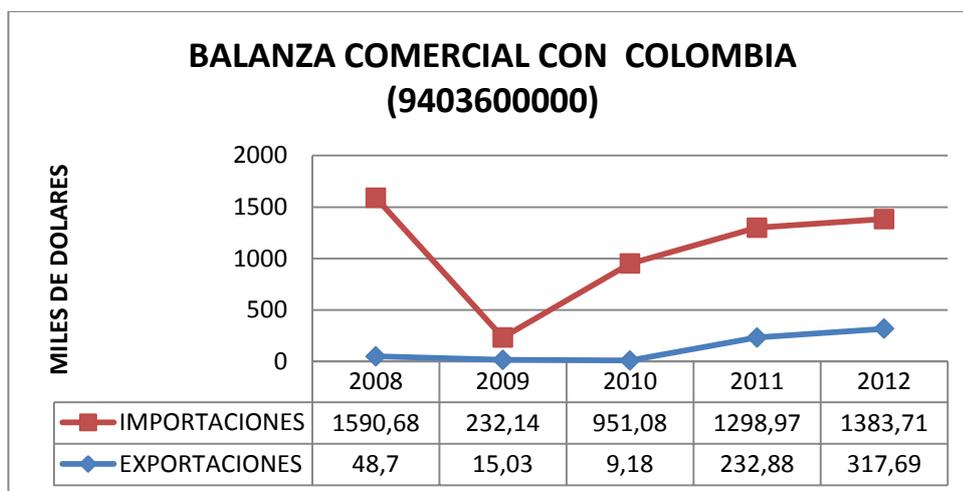


**Gráfico48:** Balanza comercial con Perú 9403500000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

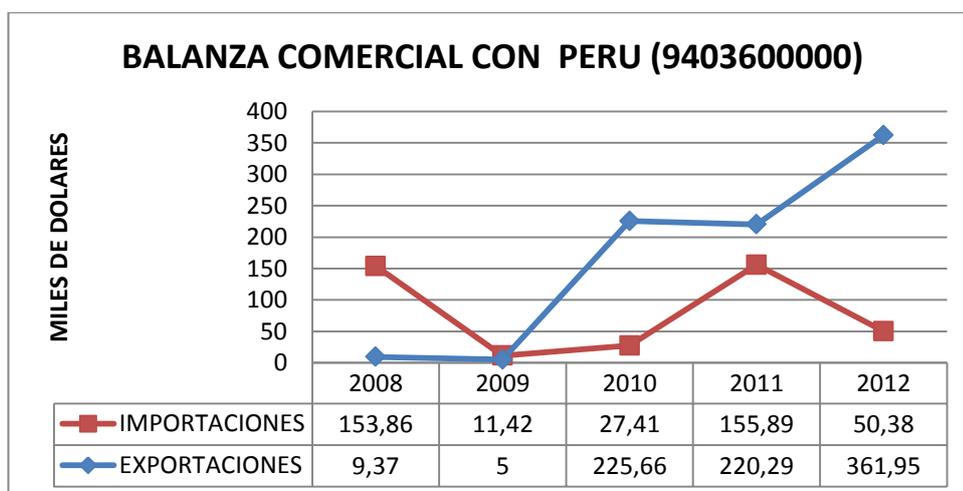
Los muebles utilizados en dormitorios y que comprenden la Subpartida 9403500000, al observar el desarrollo comercial podemos analizar que de Colombia se ha realizado importaciones totalmente superiores a las exportaciones durante los 4 años pasados, y la consecuencia de aquello es poseer una balanza negativa en este tipo de productos; las relaciones con Perú han sido distintas ya que los 5 años pasados las exportaciones han sido superiores y sobre todo el 2011 y 2012 donde no existieron importaciones, por ende la balanza comercial con dicho país es positiva; y con Bolivia el único año que posee datos de transacciones es 2008, año en el cual Ecuador realizó importaciones por valores no tan altos (0,07 miles de USD), pero que en la balanza de dicho año fueron negativas para tal Subpartida arancelaria.



**Gráfico49:** Balanza comercial con Colombia 9403600000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo



**Gráfico50:** Balanza comercial con Perú 9403600000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Los demás muebles de madera mencionados en la Subpartida arancelaria 9403600000, Ecuador con Colombia su balanza comercial ha sido negativa los últimos 5 años, con Perú el único año que la balanza fue negativa respecto a la presente Subpartida es el 2008, de ahí en adelante las exportaciones ecuatorianas

fueron superiores hasta el 2012, donde las exportaciones son más del 86% sobre las importaciones; Bolivia el país de la Comunidad Andina con el que menos comercio se ha presentado únicamente el 2008 se registró importaciones por parte del Ecuador, en adelante no se han generado transacciones por concepto de comercio exterior.

### **3.3. CONSOLIDACION EN MERCADOS INTERNACIONALES**

Las MIPYMES en el Ecuador son el motor para la sostenibilidad del empleo y economía interna, sin embargo uno de los pensamientos empresariales al referirnos a los sectores productivos es el alcance de nuevos mercados, es decir no concentrar las ventas en el mercado local, lo cual en nuestro país el empresario nacional por lo general tiene un pensamiento restringido por cuanto existen limitaciones para poder realizar operaciones de comercio exterior, tanto en la consecución de conseguir materias primas para abaratar sus costos como para poder ingresar sus productos a otros países a través de las exportaciones en formas grupales como menciona (Valdes, 2006), “en la que manifiesta que la aplicación de la asociatividad como un medio estratégico, en el que cierto ámbito territorial acoge cierto grado de asociatividad empresarial donde se activa la cooperación productiva con el objetivo de ser más competitivos”, concepto que se acoge a los planes estratégicos del gobierno para fomentar las exportaciones ecuatorianas, ya sea como asociaciones o de empresas solidas pero buscando siempre ser más competitivos en nuevos mercados.

Actualmente, para entrar en el ámbito sectorial es necesario determinar las maneras de ser más competitivos y los métodos que pueden aplicar, y la forma es

observando aquellos países que también exportan los productos madereros que se presentan en esta investigación, en este caso aun cuando en años pasados Canadá fue el principal exportador de madera del mundo (Petrauski, 2011), el mejor caso para analizar es a Brasil ya que se encuentra dentro del continente América del Sur y sus estrategias son óptimas para la aplicación.

De acuerdo a estudios realizados por la universidad de (CAMPINAS, 1993) menciona que: “existen tres formas conceptuales para evaluar el grado de competitividad de un sector: desempeño, macro y eficiencia”. El concepto desempeño asocia competitividad directamente con el desempeño en el mercado internacional.

Se trata de un concepto amplio que identifica los factores determinantes de la competitividad; el segundo grupo de identificadores se basan en el aspecto macro el cual se asocia con competitividad a partir de variables que dependen de decisiones de política económica y también arancelaria, como son las tarifas arancelarias, impuestos, tipo de cambio, y la relaciones directas con el Producto Interno Bruto; y el concepto eficiencia se asocia con la competitividad a través de aquellas características estructurales, es decir la capacidad de producción de bienes, con niveles de eficiencia y calidad iguales o superiores a sus principales competidores.

#### ***3.4. VENTAJA COMPARATIVA REVELADA APLICADA AL SECTOR MADERERO ECUATORIANO***

En el sector maderero Brasileiro los indicadores absolutos se refieren, de manera directa o indirecta a comparación del desempeño competitivo del país focalizando a la concurrencia de sus productos que se encuentran dentro del comercio mundial. Entonces, los indicadores de tipo relativo, en general denominados como indicadores

de ventaja comparativa revelada, miden la relación entre el desempeño de sector en cuestión de los demás sectores del mismo país.

La teoría de ventaja absoluta refleja a la capacidad de producción de un bien a partir de un costo bajo, y la teoría de ventaja comparativa a su vez refleja el costo de aprovechar las oportunidades y orienta a que los países se especialicen en la producción de bienes que sean relativamente más eficientes, es decir buscar mayor industrialización a través de la eficiencia y dejando aquellos productos que no tienen ventajas comparativas.

EL concepto de ventaja comparativa revelada (VCR) fue propuesta por (BALASSA, 1965) a partir del reconocimiento de las dificultades de cuantificación de los factores responsables de las ventajas comparativas de los países, incluyendo a los costos relativos y diferencias, en factores no ligados a precios.

El autor en referencia a lo mencionado sugiere que el estudio para determinar las ventajas comparativas de un sector sea hecho a partir de la forma en que dichas ventajas sean reveladas en padrones de comercio, es decir las estadísticas que existen de exportación, producción y competitividad.

Un indicador puede ser interpretado como una relación para determinado país, entre su participación en el mercado con las exportaciones (a un conjunto de países en referencia) de un sector en específico en este caso la madera y se lo aplica en una función matemática:

$$VCR = ( Xkpaís / Xtpaís ) / ( Xkmundo / Xtmundo ) (1)$$

En el que:

VCR = ventaja comparativa revelada,

$X_{kpaís}$  = valor de las exportaciones del bien ( $k$ ) del país en el periodo ( $t$ )

$X_{tpaís}$  = valor de las exportaciones totales del país en el periodo ( $t$ )

$X_{kmundo}$  = valor de las exportaciones del bien ( $k$ ) en el mundo

$X_{tmundo}$  = valor de las exportaciones totales del mundo en el periodo ( $t$ )

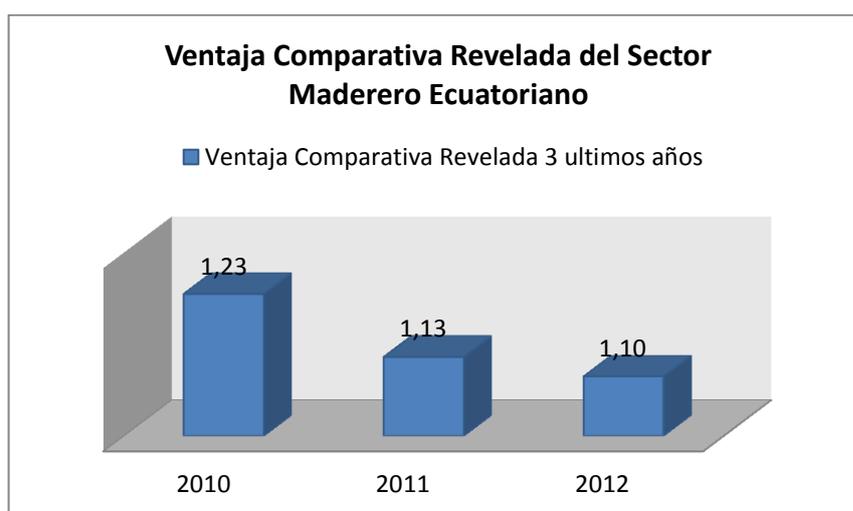
TOTAL DE LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR MADERERO			TOTAL EXPORTACIONES ECUATORIANAS		
2010	2011	2012	2010	2011	2012
228296,87	250949	255666,93	19111465,69	24443922,78	25703698,88
EXPORTACIONES MUNDIALES MADERA			VALOR EXPORTACIONES TOTALES EN EL MUNDO		
2010	2011	2012	2010	2011	2012
145901328	163595919	162964419	15055401572	17999547615	17981277146

VENTAJA COMPARATIVA REVELADA VCR		
2010	2011	2012
1,23	1,13	1,10

**Tabla 5:** Exportaciones ecuatorianas y sector maderero VCR

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo



**Gráfico51:** Ventaja Comparativa Revelada

**Fuente:** Bancos Centrales, CEPAL, EUROSTAT y FMI

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Para interpretar el significado de la Ventaja Competitiva Revelada nos enfocamos en que un resultado mayor que cero identifica productos con ventaja comparativa revelada, y generalmente muestra que las exportaciones del país exceden las importaciones ( $Exp/Imp > 1$ ).

Este índice es comparable entre productos, de manera que cuanto más alto el VCR de un producto, más favorable su posición competitiva en el mercado internacional.

Al analizar los resultados presentados por el cálculo de la ventaja comparativa Revelada del Sector podemos identificar que la industria maderera Ecuatoriana ha sufrido una depresión en los últimos dos años, donde a pesar de que las exportaciones del sector han sido mayores a las importaciones ha empezado a tener un declive en su tendencia y a mejorar su posición competitiva en el mercado internacional, y para poder contrarrestar dichos problemas es apto realizar comparaciones del correcto manejo estratégico competitivo con uno de los países mayor industrializados de Sur América; tomando las conclusiones de competitividad en Brasil al ser uno de los países con más recurso maderero y uno de los que más exportaciones realiza a nivel mundial, el cual con la correcta utilización de estrategias mercadológicas, permitieron la ampliación de la participación en el mercado internacional de las exportaciones de madera la cual en el transcurso de los años ha ayudado a aumentar la competitividad del sector de dicho país.

El sector brasilero manifiesta que es importante explotar estas ventajas con el fin de realizar un análisis claro siempre y cuando exista un manejo sostenible adecuado del recurso, utilizando herramientas sustentadas bajo un marco metodológico que permita hacer proyecciones hacia los países meta para sus exportaciones mejorando

la competitividad en el mercado internacional, es decir que el objetivo que se enseña en la presente investigación cumple con los lineamientos que potencias mundiales como Brasil aplican y recomiendan para mejorar el posicionamiento en nuevos mercados a través de la identificación de ventajas comparativas las cuales no para las exportaciones enfocan áreas clave como la política arancelaria, inteligencia comercial, negociación internacional y otros.

### **3.5. INTELIGENCIA COMERCIAL**

#### **La inteligencia de negocio es clave para el desarrollo de las PYMES**

Al buscar la consolidación en mercados internacionales existen principios que son parte vital para las pequeñas y medianas empresas, cuando comprenden que para pensar en exportar deben centrar sus esfuerzos primeramente en la gestión del negocio y no en el funcionamiento de sus sistemas tecnológicos. Según (Benarroch, 2007) las MIPYMES al “ser importantes motores del cambio y la innovación”, demandan una tecnología que sirva para resolver los problemas que tienen en sus negocios y por ello se adaptan nuevas herramientas que les permitan ordenar y aumentar la disponibilidad de toda la información para facilitar la toma de decisiones; es decir, soluciones inteligentes para el negocio de negocio. Las soluciones de inteligencia de negocio (en inglés business intelligence) por (Benarroch, 2007) podrían definirse como “el conjunto de tecnologías y herramientas que permiten gestionar el conocimiento que existe en empresas o en organizaciones a partir del análisis de los datos existentes”, entonces el término implica contar con un vasto conocimiento de todos los componentes que afectan a una compañía, tanto la

información de clientes, competidores, socios comerciales, mercado y operaciones internas para poder ejecutar decisiones de negocio que sean eficientes y con calidad.

En la actualidad, existen muchas tecnologías de inteligencia de negocio las que se crean específicamente para el segmento de las PYME's y están orientadas en estándares abiertos para facilitar el intercambio de información con todos los actores comerciales. De esta forma ayudan a mejorar todas las relaciones que son vitales para cualquier negocio de tamaño pequeño o medio.

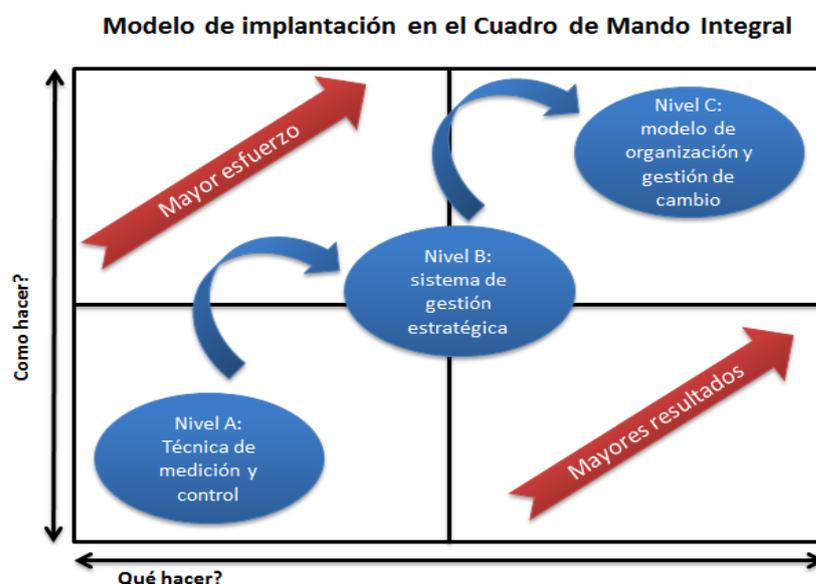
Una las herramientas de inteligencia de negocio creadas específicamente para las PYMES son los llamados “cuadros de mando” que según (Baraybar, 2010) “es considerada como una técnica de gestión, que ayuda a las organizaciones a transformar su estrategia en objetivos operativos medibles y relacionados entre sí, facilitando que los comportamientos de las personas clave de la organización y sus recursos se encuentren estratégicamente alineados”, y se alienan a la búsqueda de las Pymes facilitando toda la información relevante para gestionar un manejo apto de la compañía, posee ciertas ventajas que son interesantes para su éxito, y menciona las siguientes:

- Mejoran la productividad de los empleados.
- Simplifican la organización y la gestión de los indicadores de rendimiento de una empresa.
- Comunican los objetivos de forma consistente a todos los miembros de una organización.
- Potencian las inversiones hechas en tecnología y facilitan el ahorro de recursos.
- Permiten acceder a documentos, contratos, hojas de cálculo, planes, imágenes,

audio, vídeo y correo electrónico para facilitar la toma de decisiones.

- Identifican y extraen información específica de datos "desestructurados", como comentarios y descripciones personales de los clientes.
- Ofrecen informes, recopilaciones de datos y otros análisis relevantes según las peticiones y preferencias de los clientes.

En definitiva, el objetivo de las buscar posibles soluciones de inteligencia de negocio es integrar, analizar y optimizar toda información de la empresa para ayudar en la toma de decisiones. Las PYMES que cuenten con esta capacidad podrán responder a clientes, socios comerciales y empleados contando con toda aquella información que necesiten, aumentando su capacidad de competitividad y mejorando sus sistemas de operación para la búsqueda de nuevos objetivos como la expansión de mercados.



**Gráfico52:** Cuadro Mando Integral

**Fuente:** El cuadro de mando integral / Francisco Baraybar

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

En la búsqueda del plasmar los objetivos empresariales para la expansión hacia nuevos mercado y poder aplicar estrategias precisas para inteligencia comercial la Asociación Latinoamérica de Integración presenta 3 herramientas clave de aplicación, las cuales son las siguientes:

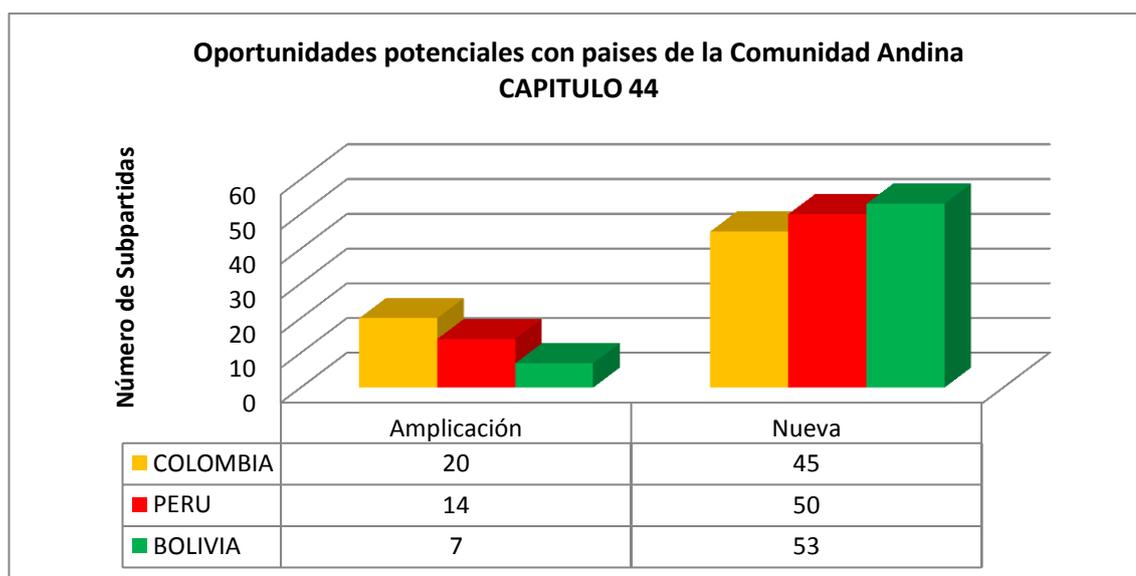
### **Análisis de Oportunidades Comerciales**

#### **Tipo de Cambio Real**

#### **Análisis de Competitividad**

En adelante, de acuerdo a las cifras proporcionadas por Asociación Latinoamericana de Integración se presenta los tipos de oportunidades comerciales potenciales que posee el Ecuador con los países que conforman la Comunidad Andina.

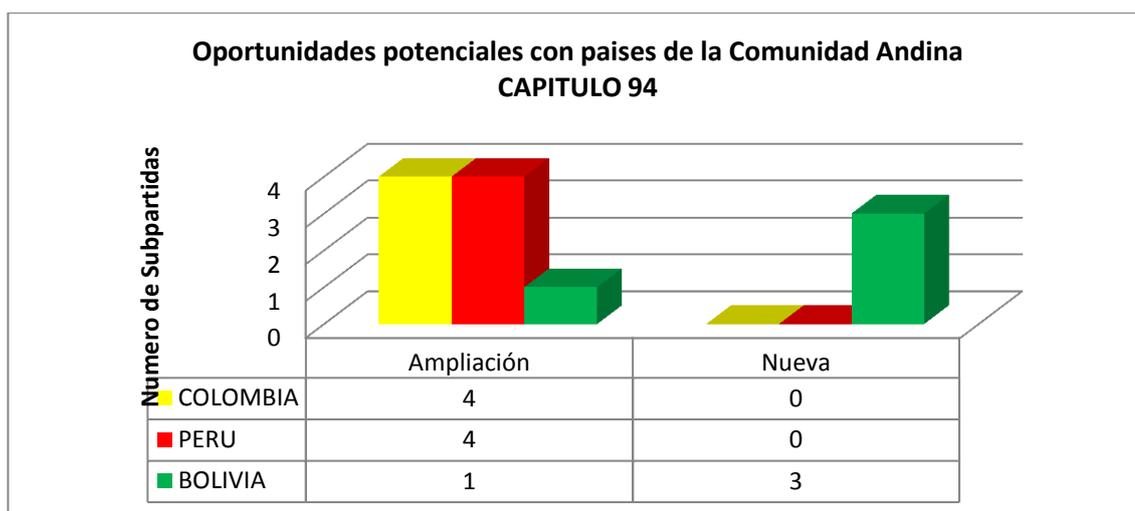
#### **3.5.1. OPORTUNIDAD COMERCIAL**



**Gráfico53** Oportunidades Comerciales CAP 44

**Fuente:** Bancos Centrales, CEPAL, EUROSTAT y FMI

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo



**Gráfico 54:** Oportunidades Comerciales CAP 94

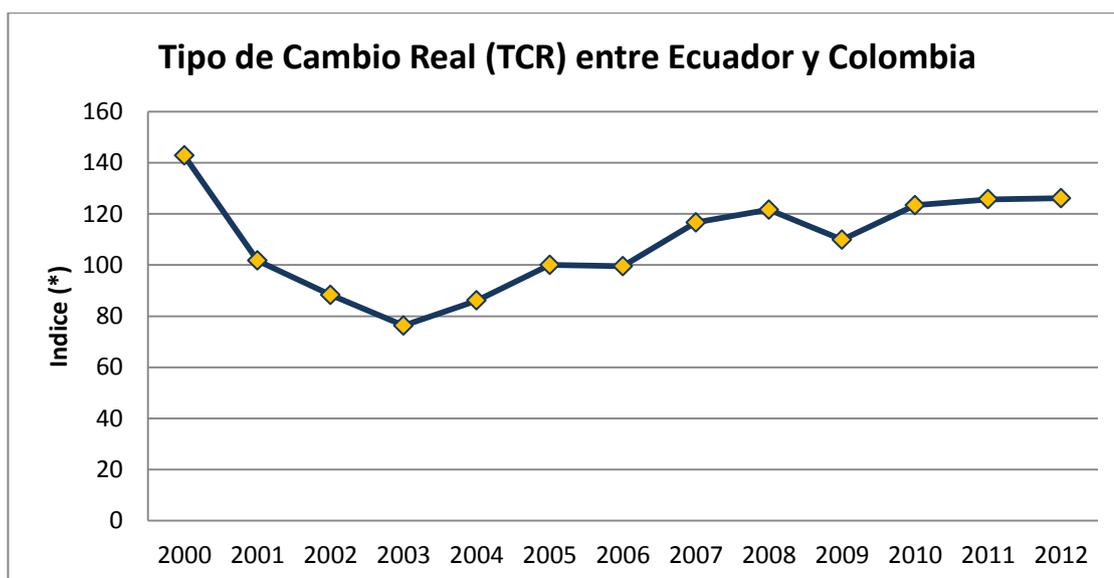
**Fuente:** Bancos Centrales, CEPAL, EUROSTAT y FMI

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Al interpretar el gráfico 53 podemos determinar que el Ecuador posee amplias oportunidades de expansión hacia los países de la Comunidad Andina tanto en el Capítulo 44 donde sus exportaciones podrían incursionar con nuevos productos con un promedio de 49 Subpartidas arancelarias en la Comunidad Andina, sobretodo explotando a los países fronterizos como Perú y Colombia donde se concentra la mayor oportunidad comercial; así también con las Subpartidas del Capítulo 94 donde se puede ampliar las exportaciones con los tres países, y obtener nuevas oportunidades con Bolivia.

### 3.5.2. TIPO DE CAMBIO REAL

Otra de las herramientas clave para aplicar inteligencia comercial es el tipo de cambio real (TCR) el cual siempre es necesario hacer una retrospectiva del comportamiento del mismo con el fin de verificar el proceso de cambio en moneda entre los países.



**Gráfico55:** TCR Ecuador Colombia

**Fuente:** Bancos Centrales, CEPAL, EUROSTAT y FMI

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

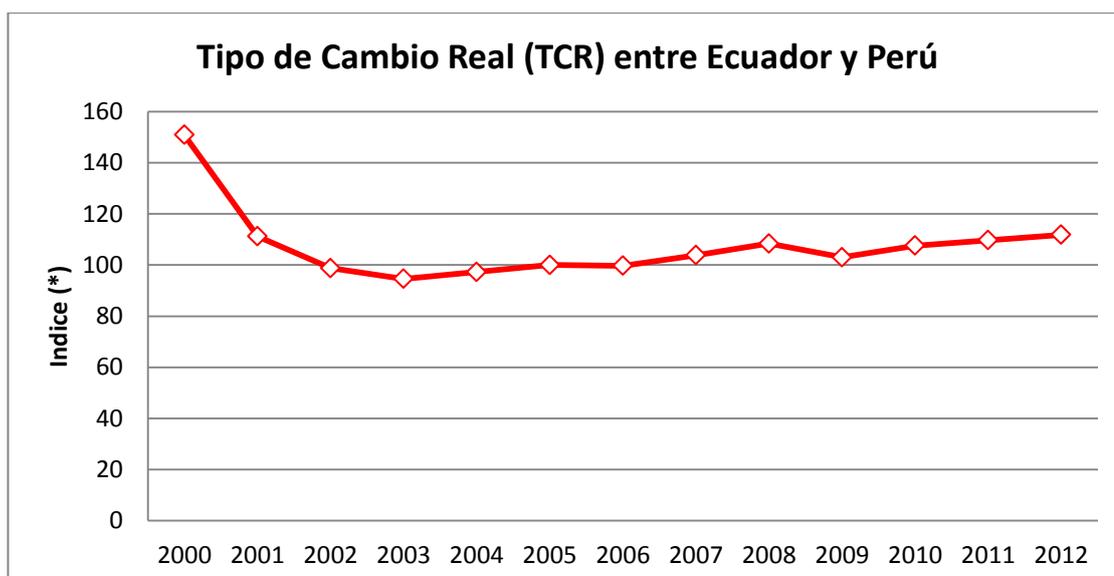
Año	Índice (*)	Variación (%)
2000	142,8	0,00
2001	101,7	-28,78
2002	88,3	-13,18
2003	76,3	-13,59
2004	86,1	12,84
2005	100	16,14
2006	99,5	-0,50
2007	116,6	17,19
2008	121,6	4,29
2009	109,9	-9,62
2010	123,4	12,28
2011	125,7	1,86
2012	126,1	0,32

(\*) Base 2005=100

**Tabla 6** Tipo de cambio Ecuador y Colombia

**Fuente:** Bancos Centrales, CEPAL, EUROSTAT y FMI

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo



**Gráfico 56:** TCR Ecuador Perú

**Fuente:** Bancos Centrales, CEPAL, EUROSTAT y FMI

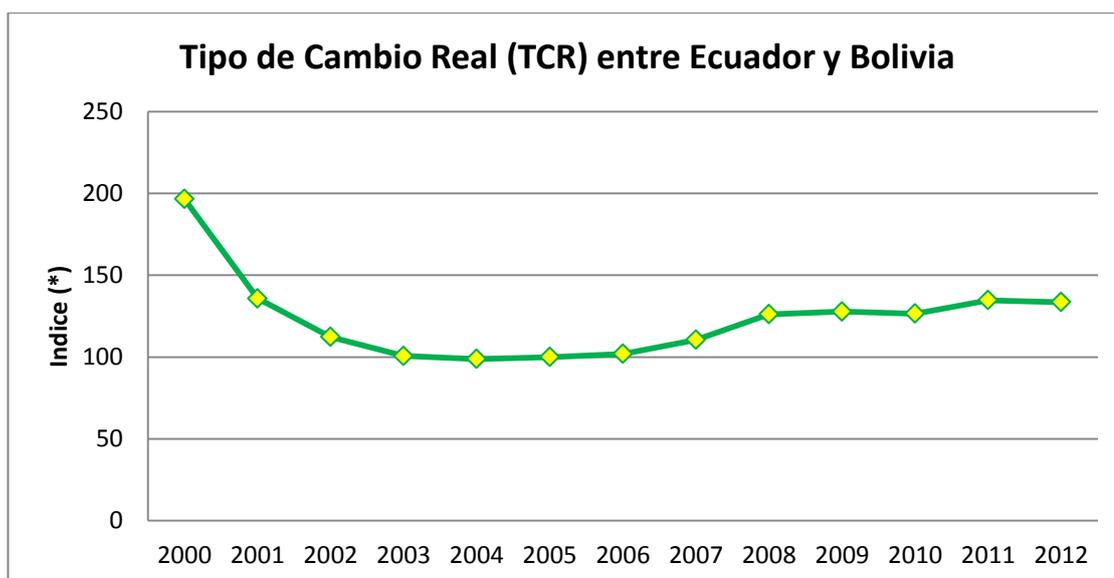
**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Año	Índice (*)	Variación (%)
2000	150,9	0
2001	111,2	-26,31
2002	98,8	-11,15
2003	94,6	-4,25
2004	97,3	2,85
2005	100	2,77
2006	99,7	-0,30
2007	103,8	4,11
2008	108,4	4,43
2009	103	-4,98
2010	107,6	4,47
2011	109,7	1,95
2012	111,8	1,91

**Tabla 7:** Tipo de Cambio Ecuador y Perú

**Fuente:** Bancos Centrales, CEPAL, EUROSTAT y FMI

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo



**Gráfico57:** TCR Ecuador Bolivia

**Fuente:** Bancos Centrales, CEPAL, EUROSTAT y FMI

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Año	Índice (*)	Variación (%)
2000	196,7	0,00
2001	135,8	-30,96
2002	112,3	-17,30
2003	100,7	-10,33
2004	98,8	-1,89
2005	100	1,21
2006	101,9	1,90
2007	110,5	8,44
2008	126,1	14,12
2009	127,8	1,35
2010	126,5	-1,02
2011	134,7	6,48
2012	133,6	-0,82

**Tabla 8:** Tipo de cambio Ecuador y Bolivia

**Fuente:** Bancos Centrales, CEPAL, EUROSTAT y FMI

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

El tipo de cambio real desde que comenzó la dolarización ha tenido una tendencia interesante donde las actividades comerciales realizadas con los países de la Comunidad Andina, es normal observar que con Colombia existe una variación más notoria ya que dicho país puede manejar su inflación devaluando su moneda y es entonces donde la variación en torno al movimiento monetario aumenta o decae, lo mismo aplica para Perú el cual también puede devaluar su moneda, pero es importante mencionar que con dicho país no ha existido cambios bruscos en el tipo de cambio; mientras que para Bolivia de igual manera presenta cierta estabilidad en cuanto al movimiento monetario a pesar de que es un país en el cual es más complicado realizar transacciones comerciales por su ubicación geográfica y su poca industrialización, es importante saber distinguir los momentos donde se puede realizar transacciones comercial ya que el mundo cambiante de la política y relaciones comerciales en ciertas ocasiones llegan afectar el comercio por factores internos de los países.

### 3.5.3. SITUACION COMPETITIVA



#### OPTIMAS

4410190000 4412940000 4418200000 4410110000 4411120000 4412990000 4403100000 4421100000

#### VULNERABLES

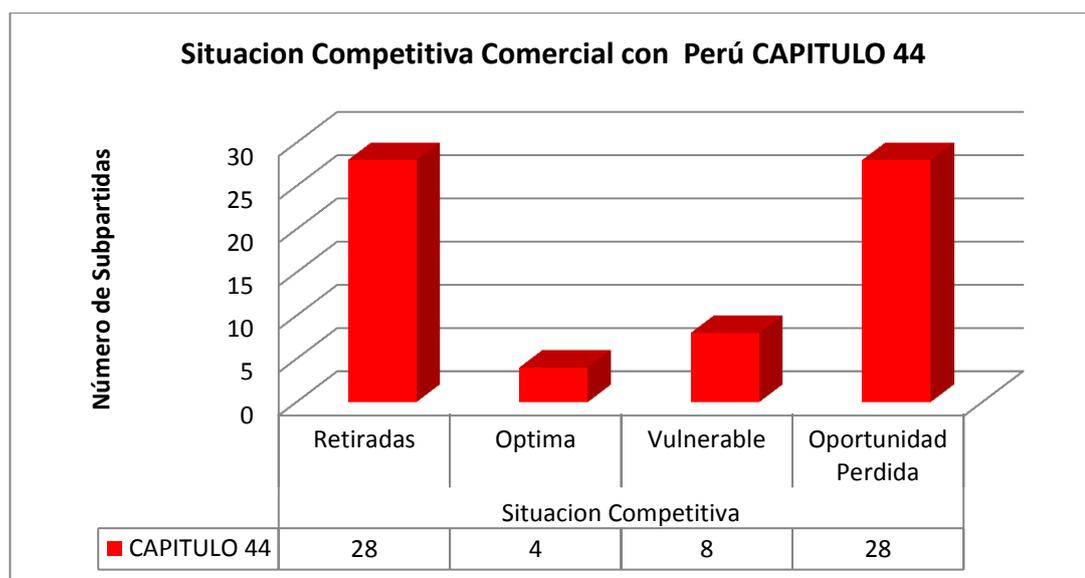
4421900000 4403490000 4420100000 4420900000

#### **Grafico 58** Situación Competitiva Ecuador Colombia

**Fuente:** Bancos Centrales, CEPAL, EUROSTAT y FMI

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Colombia es el principal país de la Comunidad Andina con el cual el Ecuador realiza actividades comerciales, pero la falta de competitividad no ha permitido que se desarrolle la industria de la madera, por tales motivos se han perdido 26 oportunidades comerciales en cuanto a las Subpartidas arancelarias, y se han retirado 32, entonces el Ecuador es preciso que ponga su enfoque en aquellas que son óptimas y cuidar las que están sensibles en el sector comercial, fomentando las exportaciones con la ayuda de las estrategias delimitadas en las líneas de acción del Plan del Buen vivir 2013-2017.



#### OPTIMAS

4410110000 4412390000 4407100000 4417000000

#### VULNERABLES

4410190000 4421900000 4408900000 4418200000 4409290000 4407990000 4420900000 4416000000

#### **Grafico 59:** Situación competitiva Ecuador Perú

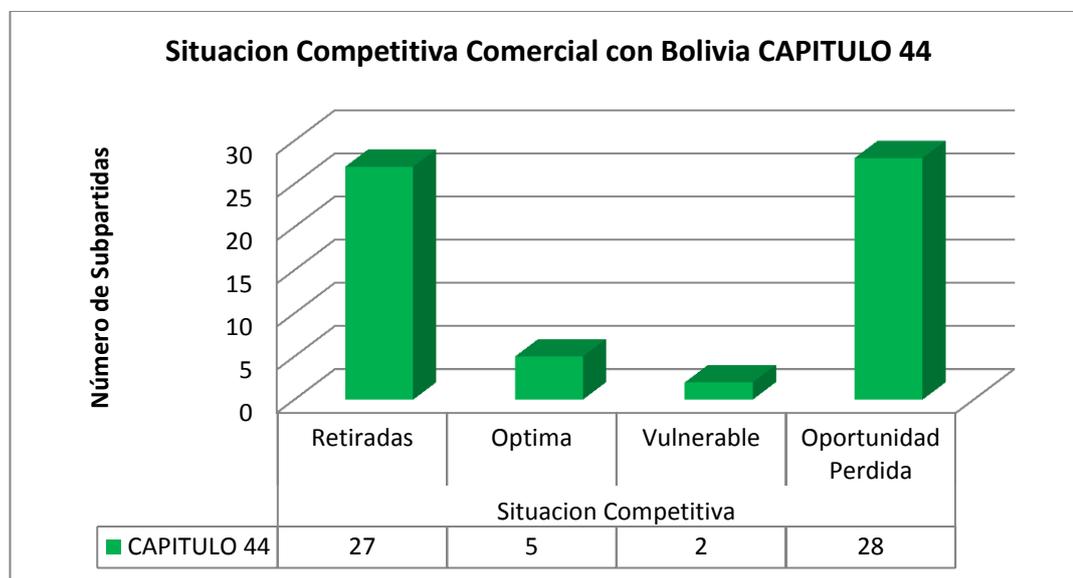
**Fuente:** Bancos Centrales, CEPAL, EUROSTAT y FMI

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

En tanto con Perú, la situación es similar ya que se han perdido 28 oportunidades y se ha dejado de exportar 28 Subpartidas arancelarias, ubicando únicamente cuatro Subpartidas como optimas por la situación competitiva, y ocho con disposición de vulnerable pudiendo perderlas si no se cuida y optimiza la productividad de la industria.

En análisis tanto con Perú como con Colombia la situación competitiva del Ecuador respecto al sector maderero no ha sido muy bueno, pero para equilibrar dicha tendencia el gobierno ya ha puesto en práctica la promoción de las

exportaciones ecuatorianas a través de sus estrategias de apoyo a las MIPYMES, donde se fomentara el crecimiento de la industria y aumentara la competitividad.



#### OPTIMAS

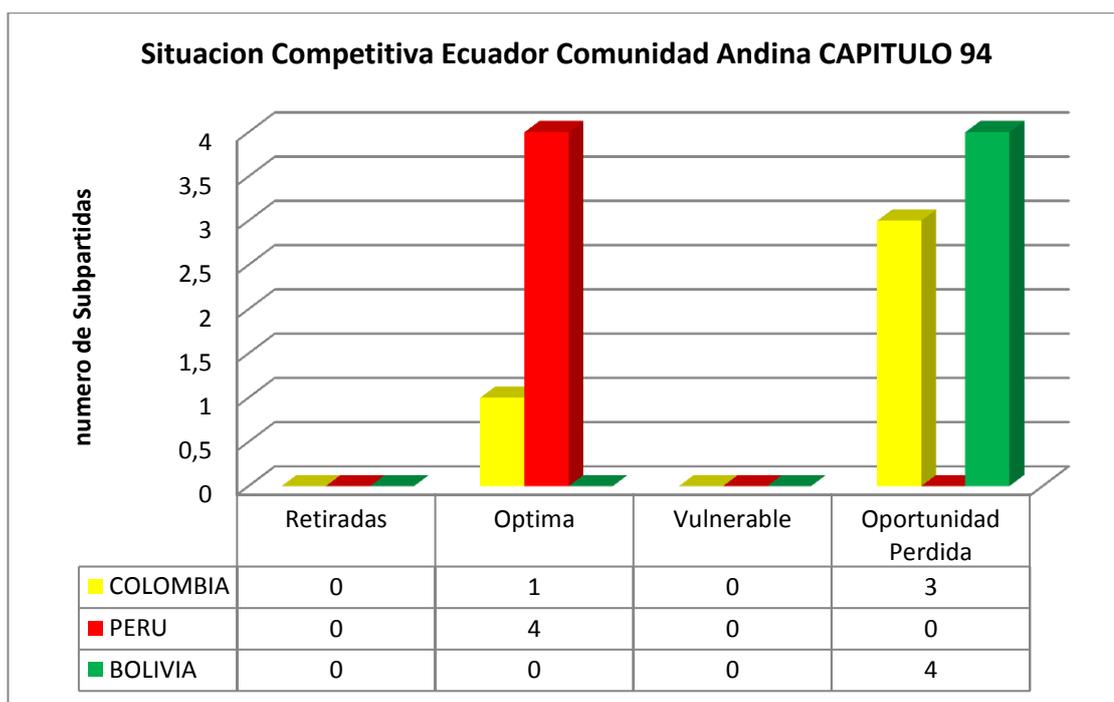
4421900000	4411140000	4411130000	4410110000	4410900000
------------	------------	------------	------------	------------

#### VULNERABLES

4410190000	4401210000
------------	------------

**Grafico 60:** Situación competitiva Ecuador Bolivia  
**Fuente:** Bancos Centrales, CEPAL, EUROSTAT y FMI  
**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Al observar las Subpartidas arancelarias que son óptimas con Bolivia son únicamente cinco, las cuales con un correcto aprovechamiento pueden abrir nuevas oportunidades y recuperar la competitividad con dicho país, en este caso también existen oportunidades que no han sido consideradas y se han perdido y otras con las cuales ya se ha dejado de realizar comercio, esto es una señal de que la industria debe innovar y ampliar su visión hacia nuevos mercados.



**Grafico 61:** Situación competitiva Can Capitulo 94

**Fuente:** Bancos Centrales, CEPAL, EUROSTAT y FMI

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

<b>SITUACION COMPETITIVA</b>	
<b>OPTIMA</b>	<b>OPORTUNIDAD PERDIDA</b>
<b>COLOMBIA</b>	9403600000
	9403500000
	9403300000
	9403400000
<b>PERÚ</b>	9403500000
	9403300000
	9403400000
	9403600000
<b>BOLIVIA</b>	9403500000
	9403300000
	9403400000
	9403600000

**Tabla 9:** Situación Competitiva Ecuador

**Fuente:** Bancos Centrales, CEPAL, EUROSTAT y FMI

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

En el caso del Capítulo 94, la situación competitiva del Ecuador no es mejor que la del Capítulo 44 ya que con Colombia y Bolivia hemos perdido las oportunidades de ampliar el mercado, y el único país con el que existen oportunidades óptimas es con Perú donde las cuatro Subpartidas arancelarias se encuentran en un punto donde deben ser explotadas.

La correcta gestión de las empresas con la ayuda del estado es la encargada de mejorar la competitividad e impulsar el desarrollo de la industria, logrando tener mayor presencia y un mejoramiento continuo en la cadena de valor.

## CAPITULO IV

### **4. CORRELACIÓN DE LA PLANIFICACIÓN DEL BUEN VIVIR, LOS CAMPOS DE ACCIÓN QUE POSEE EL ESTADO Y LAS PYMES CON LA PRODUCTIVIDAD REAL DEL SECTOR MADERERO ECUATORIANO**

El mercado de los productos forestales hoy en día ha ido evolucionando de acuerdo a los últimos informes de cierre de año 2013 sobre todo en Latinoamérica donde el impacto de la economía mundial no ha sido tan agresiva, entonces las industrias de este sector están ya pensando en estabilizarse. Pese a que los acuerdos comerciales mantenidos con Estados Unidos se han deteriorado por las conductas diplomáticas con Ecuador, este sigue siendo el segundo país exportador de madera con un porcentaje del 25% total y en Colombia con un porcentaje similar, lo que significa que Colombia sería el primer país de producción y exportación de madera.

Según el presidente de la Cámara Forestal de Bolivia confirmo en una publicación el 28 de marzo de 2013 a los medios de comunicación que las exportaciones forestales en su país cayeron de USD 85 millones a 70 miles, entre 2011 y 2012 debido a la crisis inmobiliaria originada en Estados Unidos claro que también sumado a la escasez de la materia prima como lo anuncio.

Ecuador en porcentaje de exportaciones de madera y muebles ha realizado dentro de la Comunidad Andina, para Colombia con el 17% a Perú con el 14% mientras que para Bolivia a un mínimo porcentaje.

Lo que significa que si prevalecen las normativas para una integración comercial y se mejoran las relaciones con Colombia se podría estar penando en estrategias más

fuertes para la exportación de madera hacia Colombia desde nuestra industria forestal buscando el bien estar mutuo entre los pueblos de los países miembros.

#### **4.1. LÍNEAS DE ACCIÓN PLAN DEL BUEN VIVIR 2013-2017 Y APLICABLES PARA EL SECTOR MADERERO ECUATORIANO**

Uno de los principales objetivos del gobierno ecuatoriano es el impulso a las pequeñas y medianas empresas, en el cual fomenta su crecimiento y apoyo productivo no solamente en innovación y desarrollo, sino también en la búsqueda de lograr ubicar sus productos en mercados distintos al local, es decir las exportaciones.

De esta manera dentro de la planificación del estado y dentro de (Programa de Gobierno, 2013-2017), se manifiestan las líneas de acción que son aplicables para el sector maderero ecuatoriano donde enfoca puntos clave para el éxito en el cumplimiento del objetivo empresarial.

Entonces cuando nos enrolamos en los pasos necesarios para la consecución de dichos propósitos directamente tratamos con temas importantes como es la inteligencia comercial y por consiguiente la consolidación de mercados internacionales, siendo las herramientas más necesarias para promover la expansión de las pymes en sus ventas; de igual manera el gobierno a través de sus iniciativas de potenciar la gestión pública de la exportación, y la capacitación a través de estrategias de apoyo a los MIPYMES Y AEPYS (Actores de la Economía Popular y Solidaria).

Uno de los aspectos importantes a mencionar es que al buscar la mejora de las MIPYMES, se orienta directamente a la competitividad del sector la cual según

(Laos, 2000), menciona que “competitividad es la capacidad de la empresas de vender más productos y/o servicios y de mantener o aumentar su participación en el mercado, sin necesidad de sacrificar utilidades, enfocado a un mercado abierto y razonablemente competido”; la cual se acopla al lineamiento que busca el Estado para la generación de empleo, competencia, buen vivir y desarrollo económico.

#### ***4.2. ESTRATEGIAS GUBERNAMENTALES PARA POTENCIAR LA GESTIÓN PÚBLICA DE LA EXPORTACIÓN, LA CAPACITACIÓN Y APOYO A LOS MIPYMES Y AEPYS (ACTORES DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA)***

##### ***4.2.1. LÍNEAS DE ACCIÓN***

Dentro de las ideas gubernamentales en la Planificación del Buen Vivir 2013-2017 hace referencia a ciertas instituciones que son clave para el impulso y desarrollo de la economía del Sector maderero y dentro de ella menciona al Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PROECUADOR), al cual plantea fortalecer con el fin de potenciar la gestión pública de la exportación, y con esto proceder a la corrección de las situaciones de concentración del mercado exportador democratizando de forma efectiva el comercio exterior, conjuntamente con el apoyo y la capacitación a los MIPYMES Y AEPYS (Actores de la Economía Popular y Solidaria); logrando así mantener informado a los exportadores sobre mercados abiertos y oportunidades comerciales que se presentan ya sea por beneficios arancelarios o por acuerdos comerciales suscritos.

A partir de aquello se convierte en puntos vitales de impulso y crecimiento sectorial, apostando estratégicamente a enfocar sus esfuerzos en dar mayor peso a la diversificación de las exportaciones, la mejora de la calidad y la competitividad de los productos que han incorporado mayor valor agregado, ya que por tal motivo ayuda a facilitar su colocación en los mercados internacionales, de igual forma plantea evaluar aquellos efectos competitivos logísticos y condiciones específicas que ayuden a la diversificación de destinos y el aprovechar mejor las oportunidades.

En adelante, analizaremos la manera que actúa el Instituto de promoción de Exportaciones e Inversiones en la consecución de las líneas de acción propuestas en plan de buen vivir 2013-2017.

#### ***4.2.2. INSTITUTO DE PROMOCION DE EXPORTACIONES E INVERSIONES / PROECUADOR***

(ProEcuador) Es el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, y forma parte del Ministerio de Comercio Exterior, “encargado de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país”, con el fin de promover la oferta de productos tradicionales y no tradicionales, los mercados y los actores del Ecuador, propiciando la inserción estratégica en el comercio internacional.

Cuenta con una amplia red de oficinas que desempeñan funciones estratégicas en la búsqueda de nuevos compradores y de la promoción de los productos ecuatorianos:

- 7 oficinas nacionales encargadas de ver las necesidades del territorio y mantener el constante contacto con los productores y exportadores nacionales.
- 31 oficinas internacionales y 3 agregadurías comerciales, enfocadas en la investigación, negociación y apertura de mercados que beneficien al Ecuador.

PRO ECUADOR funciona como herramienta de contacto para el empresario que busca exportar. Cuenta con coordinadores especializados en cada uno de los 17 sectores productivos del país, quienes son los actores y se convierten en su principal herramienta para promover la apertura de nuevos mercados en el exterior.

ProEcuador brinda facilidades a través de estrategias de promoción en el que las Pymes pueden ser las principales beneficiadas y estas son: la participación en ferias nacionales e internacionales, lugares en el que puede poner a consideración de compradores el portafolio de productos que presenta el sector; de igual forma generar contactos con compradores internacionales en ruedas de negocios que promueven nuevas relaciones comerciales; y la de ser parte de misiones comerciales a nuevos mercados que sean de interés para los sectores que forman parte de los campos de acción prioritarios del Gobierno.

Obviamente para que el sector maderero sea competitivo es necesario que las Pymes sean capacitadas y actualizadas en los temas necesarios para que puedan extender su visión de mercado, entre ello (ProEcuador) pone a disposición:

- **Capacitaciones introductorias al comercio exterior:** Enfocadas en estructurar a las microempresas en un sistema práctico para que puedan ingresar sus productos en el mercado exterior.

- **Capacitaciones específicas:** Brindan herramientas e información a empresas exportadoras, que desean incursionar en nuevos mercados.
- **Capacitación de formación técnica:** Programas de dos meses y medio de duración en el que las empresas inscritas desarrollarán un proyecto exportable con aval de una universidad ecuatoriana

Entre todas las funciones que realiza el Instituto de Promoción de exportaciones e Inversiones existe el programa Exporta Fácil el que es una instrumento practico para que las Pymes puedan hacer uso en el momento de iniciar operaciones de comercio exterior, ya sea como muestras comerciales o pequeñas exportaciones, y estas comprenden:

- Productos no perecibles o perecibles que no requieran cadena de frío
- Hasta \$5000 FOB exportado por Declaración Aduanera Simplificada (DAS)
- Paquetes de hasta 30 Kg y cuya suma de lados no exceda los 3mt.

El sector maderero en su variedad de productos y en la cantidad de empresas existes en el mercado nacional, el sector muestra ciertas características que son interesantes para conocer la capacidad productiva y de expansión en vista a generar exportaciones.

Existen alrededor de 3.6 millones de tierras disponibles para la repoblación forestal, lo cual indica el alto potencial de producción del país. La industria está representada por empresas con alto nivel tecnológico para la elaboración de productos derivados del sector maderero.

Por su situación geográfica y diversidad de climas, Ecuador es un paraíso forestal, con disponibilidad de tierras aptas y ubicación estratégica en relación a mercados demandantes como Estados Unidos y Japón, sin dejar de lado aquellos países fronterizos que también realizan actividades comerciales para la adquisición de muchos de los productos madereros.

#### ***4.2.3. PRODUCCIÓN Y VENTAJAS DEL SECTOR MADERERO EN EL ECUADOR***

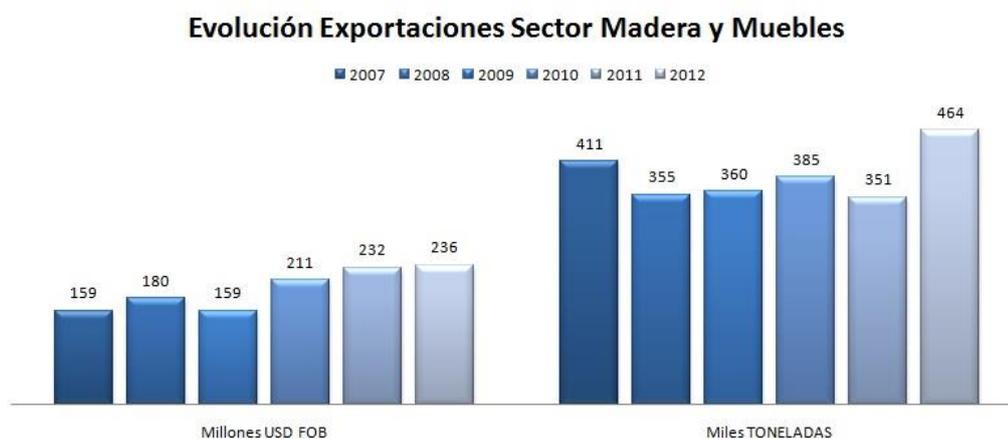
Ecuador produce balsa, teca, tableros y acabados para la construcción sin dejar de lado manufacturas de madera y los muebles en los que forma parte. La producción de madera es de aproximadamente 421.000 TM y está concentrada principalmente en variedades como madera fina, madera regular, madera para construcción, de pallets (estibas) y otros.

Cierta ventaja competitiva es que las empresas madereras ecuatorianas cuentan con el respaldo de las principales certificaciones, como (Forest Stewardship Council) encargado de “promover un manejo ambientalmente apropiado, socialmente beneficioso y económicamente viable de los bosques del mundo” y las normas ISO (International Organization for Standardization), entre ellas la ISO 9000:2008 que avala los sistemas de gestión de la calidad.

Los principales países de destino de la madera ecuatoriana son: Estados Unidos, China, Colombia, Perú, Japón, Alemania, Dinamarca y México.

La industria aporta a la generación de empleo donde se benefician directamente cerca de 235,000 familias en el Ecuador, otras 100,000 lo hacen indirectamente. La industria forestal posee la certificación de un manejo sostenible que reduce el

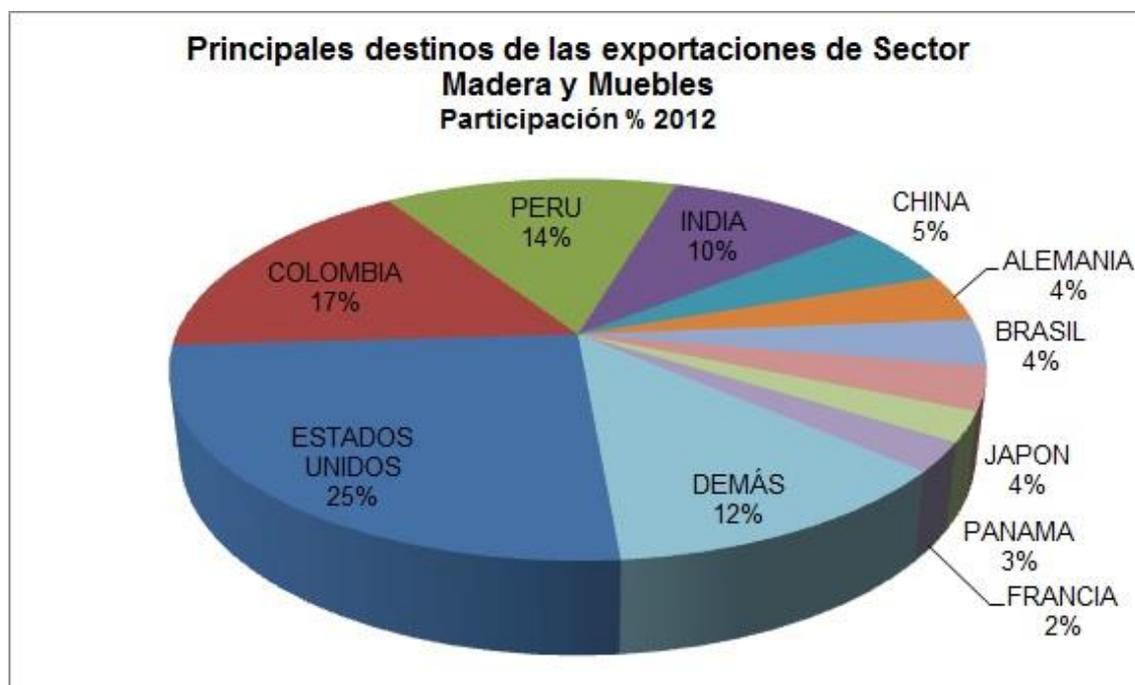
impacto en el medio ambiente, gracias al manejo sustentable de los bosques y al respeto de aquellos convenios internacionales firmados con la Comunidad Andina donde se busca el manejo correcto de los recursos madereros.



**Grafico 62:** Evolución exportaciones sector maderero

**Fuente:** ProEcuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo



**Grafico 63:** Destinos exportaciones madereras

**Fuente:** ProEcuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

### **4.3. LEY ORGÁNICA DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA**

#### **4.3.1. LA SECRETARIA TÉCNICA DE CAPACITACIÓN Y FORMACIÓN PROFESIONAL Y SU PLAN ESTRATÉGICO DE CAPACITACIÓN Y FORMACIÓN PROFESIONAL PARA GRUPOS DE ATENCIÓN PRIORITARIA Y ACTORES DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA, (CAPACITACIÓN ESPECIALIZADOS EN PROCESOS ECONÓMICOS, ORGANIZATIVOS, ACREDITACIÓN, REGISTROS, PROMOCIÓN E INTELIGENCIA DE MERCADOS Y TRÁMITES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN)**

Uno de los temas de vital importancia para las Pymes y aquellos actores de economía popular y solidaria, es el fomento, promoción e incentivos los que se convierten en pilares para el crecimiento en cuanto a competitividad, innovación, y desarrollo, en vista a esta necesidad de los empresarios el gobierno actúa a través de la Secretaria Técnica de Capacitación y Formación Profesional que en adelante también se la llamara SETEC, se encarga de aplicar estrategias y programas de capacitación y formación para aquellos empresarios que buscan mejorar su productividad.

El hecho de ser una Secretaria Técnica forma parte estratégica para fortalecer las pymes y a corto, mediano y largo plazo reflejado los resultados a través de la ejecución del plan estratégico propuesto por la misma.

Es así que según él (Ministerio Coordinador de Desarrollo Social, 2012) “en el título V, donde se describe: Del fomento, promoción e incentivos, en el artículo 134 hace referencia aquellos programas de capacitación” donde son beneficios que obtendrán las empresas a través de la secretaria técnica de capacitación y formación profesional.

La secretaria técnica de capacitación y formación profesional con el objetivo de apoyar e incentivar a las pymes cuenta con una amplia estructura, dentro de ello menciona:

Su objetivo general es el articular la gestión de la formación y capacitación profesional enfocada en el reconocimiento de competencias laborales, adaptándolas a la nueva estructura democrática del Estado, lo cual permitirá un sistema de capacitación coherentemente articulado, solidario, inclusivo y pertinente, en continua colaboración inter-institucional en armonía con los preceptos legales vigentes, es decir que está alineado a la búsqueda del desarrollo económico empresarial, comprometida con el Estado en aplicar las líneas de acción del Buen vivir donde se planea generar mayores exportaciones de productos mejor elaborados, y la secretaria brinda una herramienta óptima para la generación de conocimiento y sobre todo en tópicos que son valiosos para que el empresario pueda pensar en expansión de mercados como son los tramites de importación y exportación.

La secretaria técnica de capacitación y formación profesional en su plan de trabajo pide a consideración sus objetivos estratégicos aplicables los cuales son:

- Reducir la brecha de acceso a capacitación y formación profesional, para apoyar la empleabilidad de las y los trabajadores y la productividad y competitividad empresarial contribuyendo al cambio de la matriz productiva y energética.
- Incrementar la calidad y pertinencia de los procesos de formación a lo largo de toda la vida para contribuir a la diversificación productiva, desagregación tecnológica, diversificación de exportaciones y procesos de sustitución selectiva de importaciones

- Incrementar el desarrollo del talento humano
- Incrementar la eficiencia operacional.
- Incrementar el uso efectivo del presupuesto

#### ***4.3.2. POLÍTICA Y PLAN NACIONAL DE CAPACITACIÓN***

La Secretaría Técnica de Capacitación y Formación Profesional, con base en la realidad de los sectores productivos y sociales en sus respectivos territorios, plantea un trabajo conjunto entre los sectores público y privado, con el fin de responder a las necesidades prioritarias visibilizadas por los principales actores.

En este marco, la SETEC presenta una diversidad de áreas y tópicos con un enfoque equitativo, solidario e incluyente en los componentes de capacitación y formación continua, así también la formación por competencias laborales, con la finalidad de que los interesados tengan libre acceso a los servicios mejorando el desarrollo empresarial y también en el ámbito humano.

La (Secretaria Tecnica de Capacitacion y Formacion Profesional, 2012) a través del Plan Nacional de Capacitación y Formación Profesional, menciona que “está orientado a beneficiar a la población trabajadora con o sin relación de dependencia, a trabajadores independientes, microempresarios y actores de economía popular y solidaria, así como a los grupos de atención prioritaria”, (art. 35 de la Constitución y los definidos por el Consejo sectorial de Desarrollo Social)

De acuerdo al Plan estratégico de Capacitación y Formación Profesional se hace referencia al nivel de capacitación y formación profesional del talento humano las cuales son componentes que tienen relación directa con los índices de producción y

productividad en las actividades económicas. Según la SETEC en este ámbito el Ecuador presenta un problema de desempleo estructural atribuido, entre otras causas, a la falta de preparación académica, al débil desarrollo de destrezas, producto de la insuficiente capacitación laboral; factores que deben ser atendidos desde distintos ámbitos con propuestas macro y microeconómicas, con énfasis en sectores sociales de atención prioritaria y desde una óptica territorial.

Entonces en vista a esta problemática, la importancia de entender qué implica la capacitación y formación profesional. Al respecto para la (Organización internacional del Trabajo, 2003) OIT la formación profesional es simultáneamente tres cosas:

- Es una actividad de tipo educativo, que se orienta a proporcionar los conocimientos, habilidades y destrezas necesarios para desempeñarse en el mercado de trabajo... Actúa a su vez de forma complementaria a las otras formas de educación, formando a las personas no sólo como trabajadores sino también como ciudadanos.
- Es una actividad vinculada a los procesos de transferencia, innovación y desarrollo de tecnología. La propia transmisión de conocimientos, habilidades y destrezas implica de por sí un tipo de transferencia tecnológica a los trabajadores y, a través de ellos, a las empresas..., es una herramienta estratégica sin la cual aquellos procesos difícilmente podrían desarrollarse.
- Es un hecho laboral y, como tal, posee un lugar indiscutible dentro de las relaciones de trabajo. Ella concita el interés creciente de gobiernos, empresarios y trabajadores, en la medida que se percibe cada vez con mayor claridad la importancia de su aporte a la distribución de las oportunidades de empleo y de trabajo en general, a la

elevación de productividad y la mejora de calidad y la competitividad, al logro de condiciones apropiadas y saludables de trabajo, así como en su potencial como espacio de diálogo social a diversos niveles.

El trabajo por competencias laborales para la formación es una característica básica del nuevo rol que impulsa la SETEC a través de sus políticas. A través de un extenso desarrollo en vinculación con trabajadores, empleadores, trabajadores independientes y otros gremios o asociaciones con lo que se llega a convenios para concretar perfiles profesionales acordes a sus sectores, logrando el aumento de la productividad y competitividad, ayudando a mejorar la calidad de vida de la ciudadanía en general, generando y apoyando a emprendimientos y la generación de empleo. El trabajo de la institución está enfocado en una cultura organizacional donde se basa en prácticas modernas que abarcan competencias cognitivas, sociales y tecnológicas, en contraste con el medio ambiente, la equidad de género y el reconocimiento de los saberes ancestrales.

El presente Plan de Capacitación y Formación Profesional se desarrolla al lineamiento generado en el Plan Nacional para el Buen Vivir a través de ciertos objetivos, políticas y metas gubernamentales. Lograr alcanzar estos objetivos para el desarrollo implica una intervención de algunas variables, entre otras, la económica, la infraestructura estatal y productiva, salud, educación, tecnología e innovación, arquitectura y administración de las instituciones públicas, eficiencia del mercado, grado de sofisticación de los negocios, entre otros; y, sus relaciones en las unidades de análisis empresarial, nacional o internacional.

Si a la capacitación y formación profesional según la SETEC las define como *los procesos formativos mediante los cuales se logra la adquisición o desarrollo de*

*competencias, habilidades, destrezas y valores para el desempeño de una ocupación o profesión determinada*, dentro de las interrelaciones de las diferentes variables tomadas en cuenta anteriormente, una fuerza laboral con criterios y capacidades adquiridas son esencial para fomentar el desarrollo; más aún cuando dentro de la Población Económicamente Activa (INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA Y CENSOS, 2009) existen grupos que por su condición geográfica territorial, física o socioeconómica, necesitan ser capacitados para incluirlos en los sectores productivos, donde encuentran el medio de subsistencia para la familia. Por tanto, la intervención y planificación a través de programas y políticas de Estado, en correspondencia a la capacitación y formación, son importantes para el progreso.

Dentro del (Secretaria Tecnica de Capacitacion y Formacion Profesional, 2012) en el plan de capacitación se toma en cuenta instituciones gubernamentales que a través de la relación con el Ministerio de Relaciones Laborales cumplen funciones que ayudan con la capacitación, entre ella podemos mencionar a: el Servicio Ecuatoriano de Capacitación y Formación Profesional, SECAP, desde 1978, y el Consejo Nacional de Capacitación y Formación Profesional, CNCF, desde el 2001; actualmente la Secretaría Técnica de Capacitación y Formación Profesional SETEC, adicionalmente existen otras entidades dentro de cuyos objetivos se cuenta el satisfacer necesidades de capacitación de su sector económico y que actúan fuera de esta coordinación, como el Instituto Nacional de Capacitación Agrícola, INNCA, el Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias, INIAP, entre otros.

Al establecer instituciones especializadas en la capacitación y formación, el empresario tiene una herramienta muy importante para que su negocio pueda ser más competitivo, donde las políticas y programas son más productivos al extender su

alcance y beneficio, optimizando los recursos y aprovechando la integración existente entre instituciones que buscan un mismo fin el cual es fortalecer el sistema productivo nacional.

Pero para fortalecer el sistema productivo y mejorar la calidad de vida de las personas dentro de un medio cada vez más globalizado y emprendedor, donde siempre se generan nuevas responsabilidades se debe obtener el compromiso de la persona que ejecuta dicho rol, sea éste empresario, trabajador o funcionario, el que sólo se consigue con un buen ambiente donde exista equilibrio y justicia; esto implica que las acciones gubernamentales de capacitación y formación deben ser expresadas e efectuadas de forma integral con las políticas de lo laboral, productivo, económico, social y educativo con principios de solidaridad, equidad, cultural y territorial.

### **Marco Legal**

La (Constitucion de la Republica del Ecuador, 2008) en el Título IV, sección Primera: En sistema económico y política económica sección I artículo 284 “La política económica tendrá los siguientes objetivos:

- Incentivar la producción nacional, la productividad y competitividad sistemáticas, la acumulación del conocimiento científico y tecnológico, la inserción estratégica en la economía mundial y las actividades productivas complementarias en la integración regional.
- Impulsar el pleno empleo y valorar todas las formas de trabajo, con respeto a los derechos laborales.”

Es importante mencionar que el Plan Nacional de Capacitación y Formación Profesional de la SETEC se relaciona con el Código de la Producción Comercio e Inversiones en lo siguiente:

#### **4.4. CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIÓN:**

##### **Artículo 4:**

“4.i: Promocionar la capacitación técnica y profesional basada en competencias laborales y ciudadanas, que permita que los resultados de la transformación sean apropiados para todos”

##### **Política de Capacitación**

En el mundo es conocido que la máxima fuerza productiva es la capacidad del factor humano, la cual es determinante, por cuanto las competencias y destrezas de los trabajadores son las que marcan los principios de productividad y calidad de bienes o servicios, los cuales son el recurso que genera riqueza y competitividad a un país, es a partir de este principio que la (Secretaria Técnica de Capacitación y Formación Profesional, 2013) marca las políticas de capacitación.

##### **Políticas:**

1. Fortalecer las capacidades de los organismos de capacitación públicos y privados y los mecanismos de articulación entre las instituciones integrantes del Sistema Nacional de Formación Profesional.
2. Fomentar e innovar la capacitación y formación profesional con enfoque de competencias laborales, orientada a la población económicamente activa y

grupos de atención prioritaria y sintonizando las necesidades del sector productivo

3. Promover un servicio de capacitación y formación profesional articulado, continuo, de calidad, pertinente y consistente con las necesidades sectoriales y las potencialidades territoriales de manera sustentable y sostenible.
4. Fomentar la economía popular y solidaria a través de procesos de capacitación y formación profesional que contribuyan a mejorar los niveles de empleabilidad y asociatividad.”

#### **4.4.1. Política Industrial del Ecuador:**

Según la (ASAMBLEA NACIONAL, 2009) y (ASAMBLEA NACIONAL, 2011) se basa en 2 objetivos claves para un desarrollo industrial los cuales son:

a) “Impulsar a los micros, pequeñas y medianas empresas, artesanos y empresas de economía social y solidaria.

3.E. Incremento de la productividad, ampliación de oferta de productos con valor agregado y mejora de la calidad de gestión empresarial”

b) “Promover el empleo de calidad y mejorar la calificación de la mano de obra.

4.A Apoyar la especialización tecnológica de profesionales, técnicos y mano de obra y la polifuncionalidad de los niveles ejecutivos y administrativos en función de la demanda del sector manufacturero”

Identificar que la capacitación no es solo un deseo sino una necesidad es lo efectuado por la SETEC, en el que el periodo 2009 – 2011 empezó a generar formación y nuevas competencias por demanda de los trabajadores y/o empresarios

que buscan actualización de conocimientos o adquirir nuevas competencias que ayuden a desarrollar su idea de negocio o institución y a partir de dichos resultados la SETEC dispone de 90 perfiles profesionales y están alineados a los sectores productivos, que se describen a continuación:

<b>90 PERFILES PROFESIONALES PRIORIZADOS POR SECTOR PRODUCTIVO</b>	<b>Perfiles existentes</b>
Alimentos Frescos y Procesados	10
Agropecuario	5
Pesca	1
Servicios Ambientales	1
Confección, cuero y calzado	4
Automotor	2
Turismo	45
Metalmecánica	8
Construcción	5
Otros sectores	9
<b>TOTAL PERFILES PROFESIONALES</b>	<b>90</b>

**Tabla 10:** Perfiles Priorizados por el sector productivo

**Fuente:** ProEcuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Pero una pregunta común que las personas que quieren practicar y desarrollar sus negocios se formulan es: ¿Qué debe saber el micro empresario para focalizar sus productos en el Exterior?

A continuación se detallara un sencillo pero práctico cuadro que se recomienda a las Mi Pymes para que pongan en su lista de competencias a aprender con el fin de realizar una comercialización de productos madereros hacia uno de los mercados internacionales con mayor accesibilidad:

<b>TEMATICA</b>	<b>DESCRIPCION</b>
<b>Registro de Operador económico autorizado</b>	El registro de importador o exportador ya sea como persona natural o jurídica lo puede realizar a través de la página de internet del Servicio de Rentas internas, para de esta manera evitar que todo su trámite lo realice un Agente de Aduana y también le pueda dar seguimiento a su mercancía
<b>Tramites de (M) Y (X), importaciones y exportaciones</b>	El trámite se considera como la presentación de toda la documentación requerida para realizar la exportación del producto, en los que se indican facturas, permisos, licencias, certificados de origen, certificaciones de calidad necesarios para el previo embarque.
<b>Países de Destino</b>	Datos que el vendedor puede conseguir a través de los portales del Banco Central del Ecuador, Pro-Ecuador, Asociación de exportadores de la madera, y la Cámara de la Pequeña y Mediana Empresa de Pichincha. De esta manera el vendedor podrá visualizar los perfiles de sus posibles compradores.
<b>Incoterms</b>	Los términos de negociación son importantes en el momento de realizar y concluir una negociación ya que estos determinan las condiciones de compra y venta y las responsabilidades tanto que vendedor y comprador fijaran desde el inicio de envío de la mercadería hasta su destino final.
<b>Logística</b>	Manejo de cadena de valor en logística para el transporte de madera. Modos de transporte aplicables a la industria forestal con la finalidad de encontrar el mejor costo con calidad
<b>Normativa Vigente</b>	Para el sector maderero tener en cuenta la Normativa vigente de calidad en el caso de cuidado, conservación y reforestación de bosques y tratamiento de materia prima es importante ya que de esta forma garantizamos al cliente un producto de calidad cumpliendo con los estándares exigidos para con el Medio Ambiente y su responsabilidad.
<b>Gestión de la calidad</b>	Su finalidad es enfocar al empresario a cumplir con normas que den valor agregado a sus productos y así tenga mayor acceso a nuevos mercados.

**Tabla 11:** temática básica en comercio exterior para Pymes

**Fuente:** SETEC

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Todo esto con el único objetivo de que la Industria del sector forestal minimice los riesgos en la exportación de sus productos y garantice así la oportunidad de nuevos mercados y la ampliación en aquellos que ya se encuentran.

#### **4.4.2. SECTORES PRODUCTIVOS DE ENFOQUE / SETEC**

El incentivar la producción y el desarrollo socio económico del país es el objetivo del gobierno y lo plantea a través del apoyo y fomento a las capacidades productivas, a los sectores de menor desarrollo relativo.

**Sectores Productivos:** Con énfasis en los 14 sectores productivos definidos en la Agenda para la Transformación Productiva como prioritarios, el sector artesanal y otros sectores priorizados por la política pública<sup>8</sup>

1. Turismo
2. Alimentos frescos y procesados
3. Energías renovables (bioenergía y alternativas)
4. Productos farmacéuticos y químicos
5. Biotecnología (bioquímica y biomedicina)
6. Servicios ambientales
7. Metalmecánica
8. Tecnología: hardware y software
9. Plásticos y caucho sintético
10. Confecciones y calzado
11. Vehículos, automotores, carrocerías y partes
12. Logística y transporte
13. Construcción
14. Cadena agroforestal sostenible y productos elaborados

Una vez identificadas las potencialidades productivas del sector maderero en el caso de la presente investigación, se debe buscar el aprovechamiento total de los recursos locales; orientando y capacitando a pequeños productores, microempresarios, PYMES, etc.; fomentar la cooperación empresarial; formar e instruir a los grupos de trabajadores de acuerdo a las necesidades existentes y el potencial productivo local con proyección a expandir su mercado.

El sector maderero se encuentra dentro de los campos de acción para capacitación donde se busca mejorar el sistema productivo de la cadena agroforestal y los productos que deriven de esta, y es así que aquellos trabajadores y empresarios pueden ejercer este derecho para ser más productivos y eficientes, logrando de esta manera generar mayor riqueza para la nación a través de prácticas de internacionalización de sus productos.

El Ecuador se ha caracterizado por ser un país de dinamismo económico generado por el micro, pequeña y medianas empresas dando paso a la creación y distribución de riqueza.

“Las Mipymes en Ecuador tienen un enorme potencial para generar producción, empleo e ingresos y podrían constituirse en el motor del desarrollo del país, alcanzando mayores niveles de participación en el mercado internacional”, señala un estudio publicado en agosto y realizado por el Ministerio de Industrias y Productividad (Mipro) y la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso), denominado *Estudios Industriales de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa*.

Lo que significa que este motor económico es importante para la economía del país y por esta razón el Gobierno Nacional ha realizado sus enfoques normativos en las micro, pequeñas y medianas empresas a través de los planes de incentivos ya sean

estos tributarios (Servicio de Rentas Internas) y aquellos que se encuentran estipulados en la normativa supranacional como la exoneración total o parcial de aranceles dentro de la Comunidad Andina.

La dificultad que se presenta en el Ecuador es que la mayoría de los agremiados del sector maderero no se encuentran afiliados a la Cámara de la Pequeña y Mediana Empresa o a la Asociación de Industriales de la Madera, mucho de ellos porque su trabajo es artesanal y otros no son catalogados como empresas.

Siendo así que este importante grupo no afiliado artesanal o no formal son importantes generadores de economía tal es el caso de los productores de muebles como los carpinteros quienes cuentan con mano de obra de calidad y su producción son altos y pese a esto no se consideran dentro de los grandes grupos.

El Gobierno Nacional puede realizar una socialización mediática para convocar a la capacitación de los micro, pequeños y medianos empresarios con la finalidad de dar a conocer todos los planes y estrategias que el Gobierno tiene para impulsar a la industria del sector forestal o maderero. Así como dar el informativo de las reformas y aplicaciones de las negociaciones que se realicen en la política arancelaria a nivel Regional de tal manera que todos quienes conformen este sector maderero tengan las posibilidades de aplicar correctamente las políticas y aprovechen para crecer en mercado.

## **CAPITULO V.**

### **5. ANÁLISIS DEL SUCESO DE LA POLÍTICA ARANCELARIA EXISTENTE EN LA COMUNIDAD ANDINA, EN LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR MADERERO**

#### **5.1. TENDENCIAS, PROYECCIÓN DE LAS EXPORTACIONES SECTOR MADERERO ECUATORIANO A LA COMUNIDAD ANDINA**

Como en capítulos anteriores mencionamos que el principal mercado común de destino de los productos madereros es la Comunidad Andina, es importante realizar la proyección de las exportaciones ecuatorianas a los países que lo integran, con el fin de verificar el impacto de la política arancelaria y la política en general que en cierta forma ha interferido en el desarrollo de la industria, y para evaluar dicho objetivo a continuación se presenta la proyección de las exportaciones de aquellas partidas representativas del sector maderero en la Comunidad Andina.

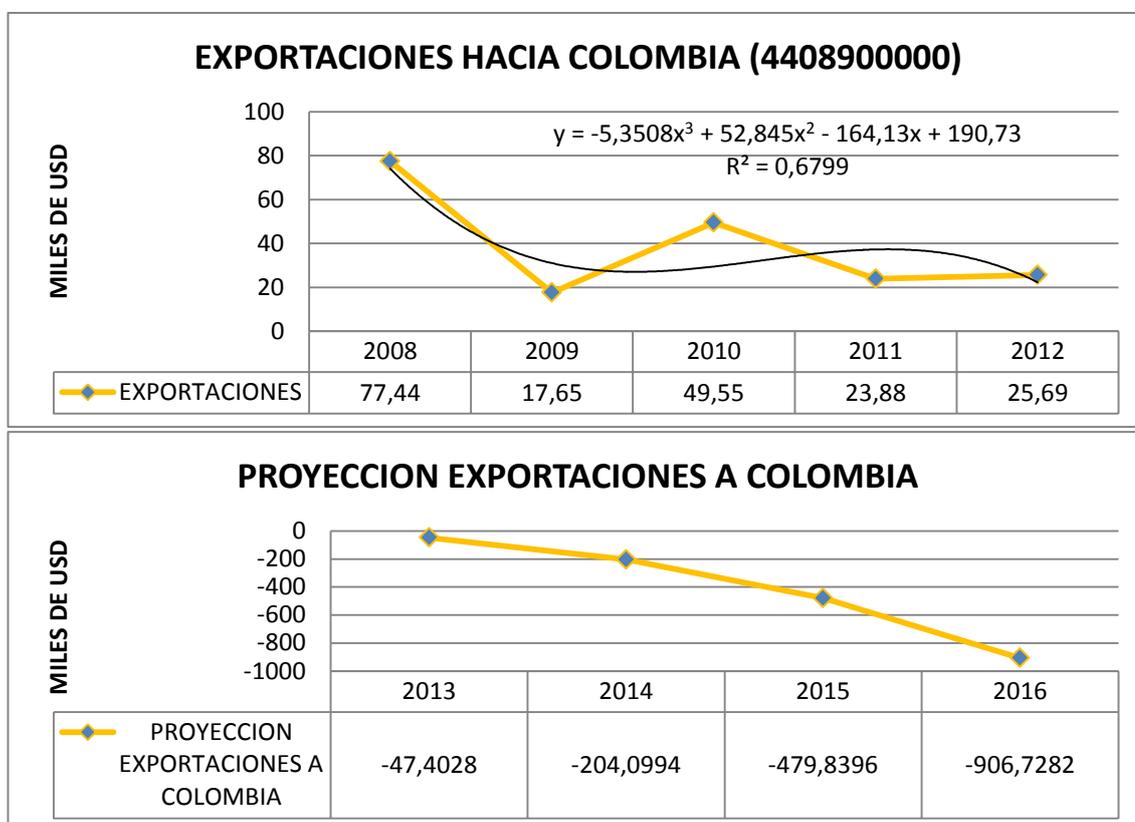
La proyección está fundada en el cálculo matemático de proyección en base a función polinomial de tercer y cuarto grado, y su fuente está respaldada en datos numéricos obtenidos por el Banco Central del Ecuador, la proyección es ilustrativa, esto significa que es información que se espera obtener para los próximos 4 años.

**5.1.1. TENDENCIA DE LAS EXPORTACIONES DE LAS PARTIDAS  
ARANCELARIAS DEL CAPÍTULO 44**

**4408** Hojas para chapado (incluso las obtenidas por cortado de madera estratificada), para contrachapado o para maderas estratificadas similares y demás maderas, aserradas longitudinalmente, cortadas o desenrolladas, incluso cepilladas, lijadas, unidades longitudinalmente o por los extremos, de espesor inferior o igual a 6mm.

4408900000

las demás



**Gráfico64:** Proyección con Colombia 4408900000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Las exportaciones hacia Colombia en los últimos 3 años han sido poco favorables, es así que para los próximos 4 años se espera que no existan

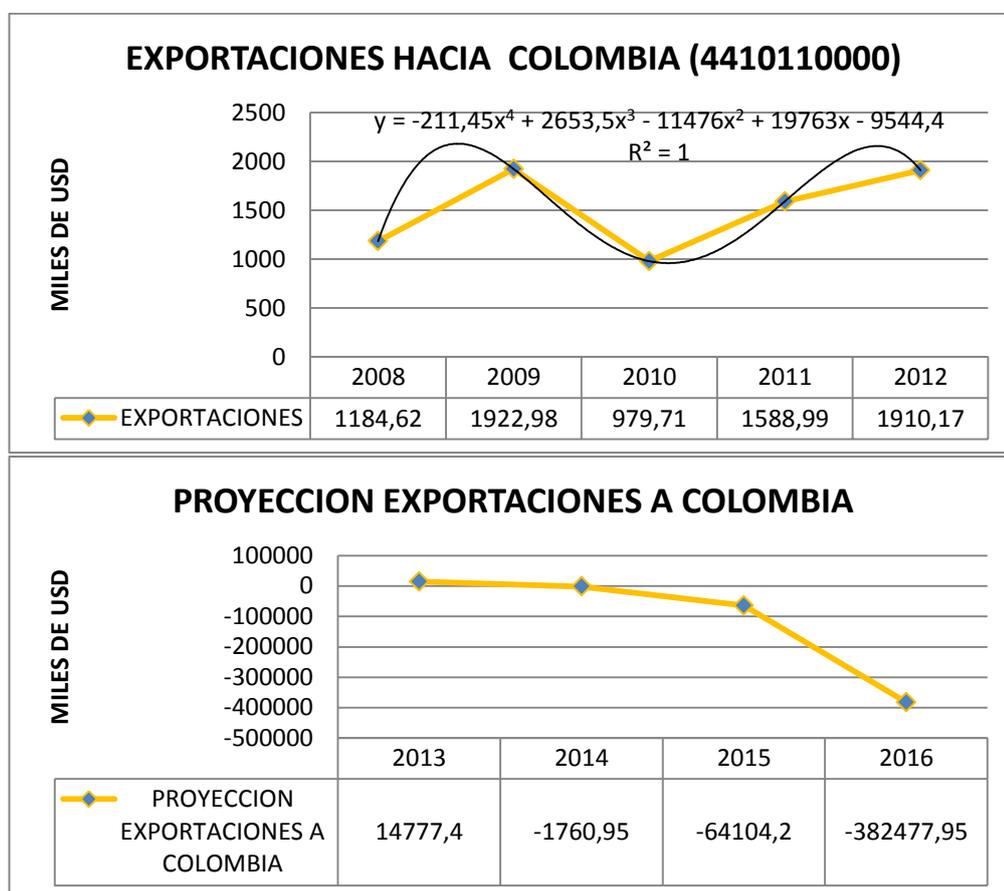
exportaciones a dicho país, de tal forma que existirá mayor cantidad de importaciones hacia nuestro país.

A Perú y Bolivia no se registran datos de exportaciones, por lo cual no es posible realizar una proyección.

**4410 Tableros de partículas, tableros llamados <<oriented strand board>> (OSB) y tableros similares (por ejemplo <<waferboard>>, de madera u otras materias leñosas, incluso aglomeradas con resinas o demás aglutinantes orgánicos.**

**4410110000**

**tableros de partículas**



**Gráfico65:** Proyección con Colombia 4410110000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

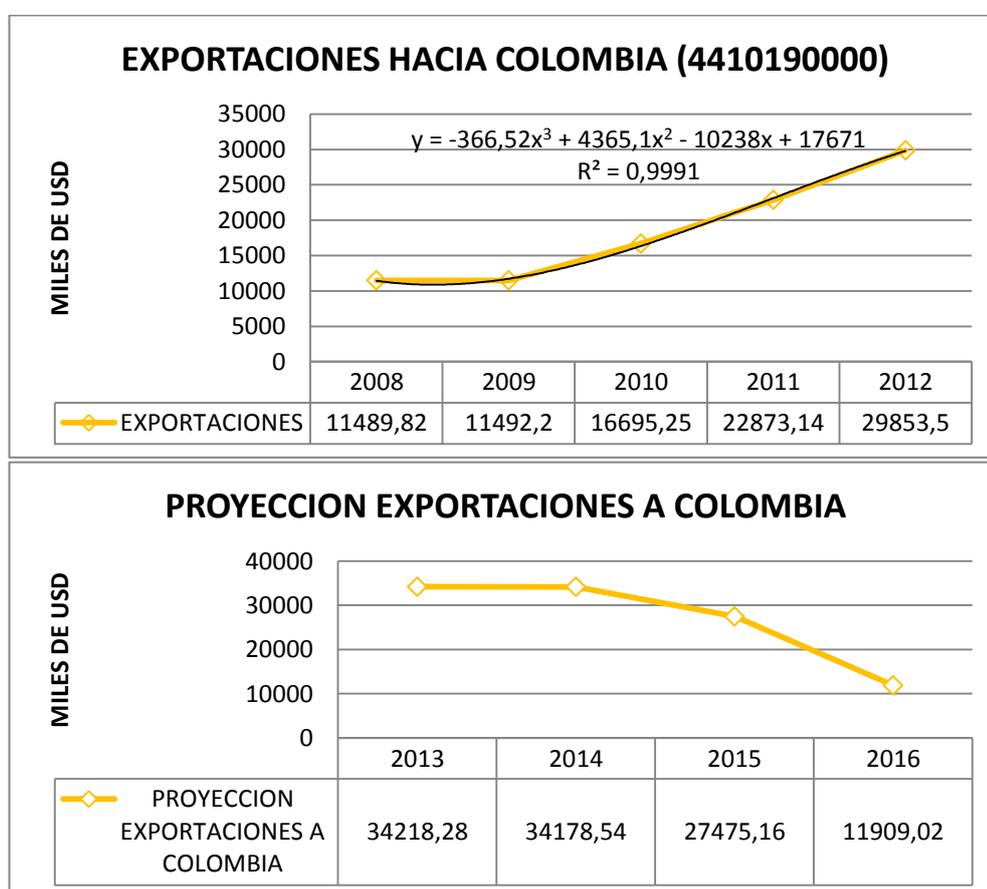
Es claro que Colombia es nuestro principal socio comercial de la Comunidad Andina respecto al sector maderero, sin embargo para los tableros de partículas la

situación para los próximos 4 años no es muy favorable, a pesar que desde al 2010 las exportaciones se elevaron, si no existe un manejo sostenible y proactivo de este tipo de producto para el 2014 en adelante las exportaciones descenderán considerablemente.

Peru y Bolivia no registran datos suficientes para poder realizar proyección de exportaciones, por el hecho de solo presentar dato en un periodo.

**4410190000**

**los demás**



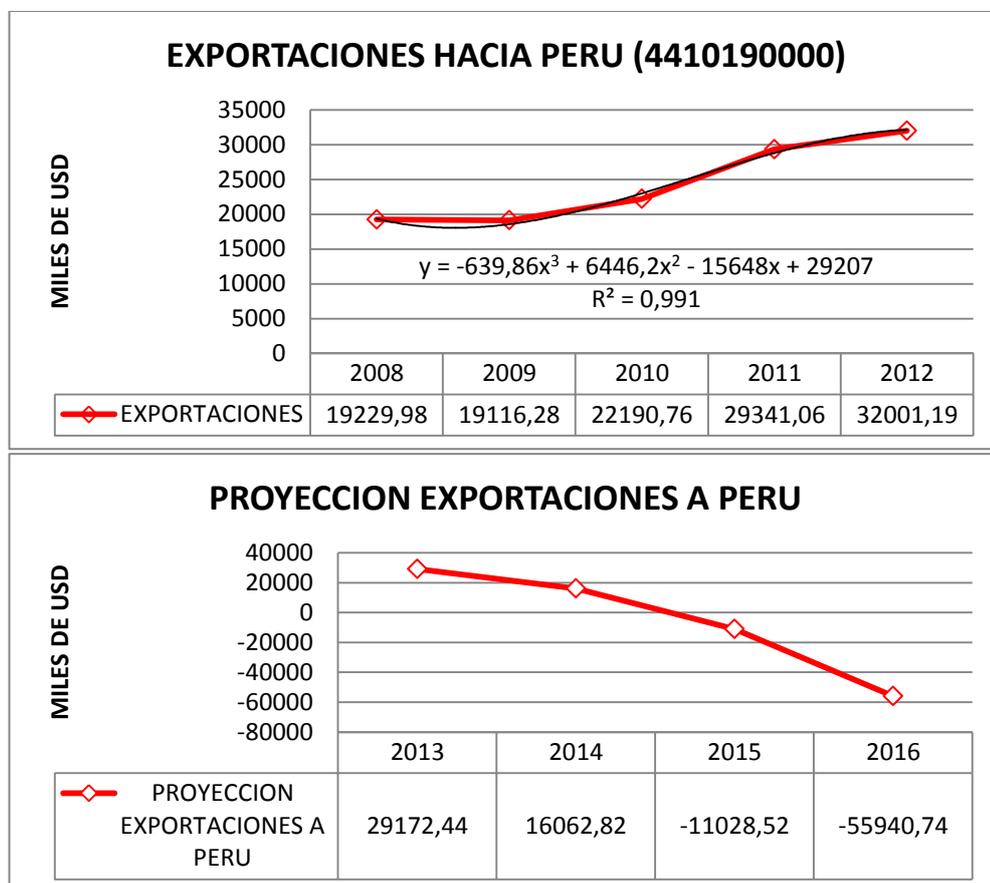
**Gráfico66:** Proyección con Colombia 4410190000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Para las exportaciones a Colombia de los demás tableros de partículas se prevé un declive para los cuatro años próximos, sin embargo es una partida que presenta

una buen movimiento comercial en el cual la balanza comercial en la presente partida sera positiva.

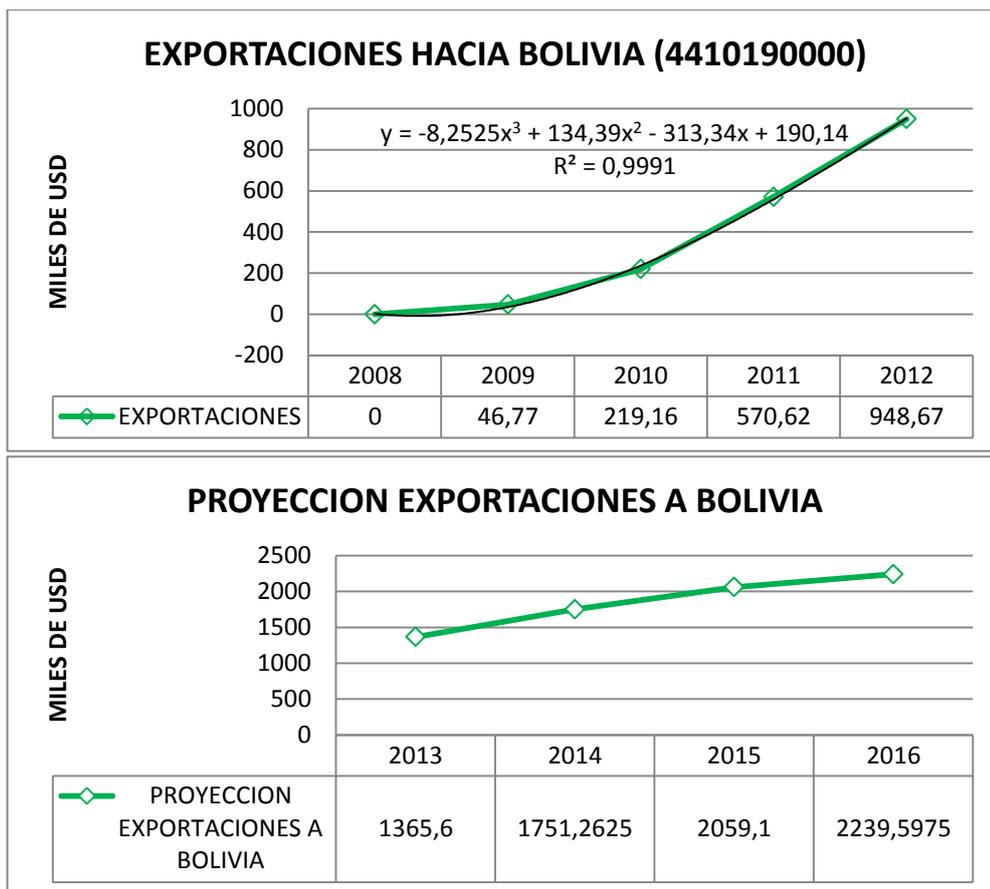


**Gráfico67:** Proyección con Perú 4410190000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Al referirnos a Peru, a pesar de ser una partida con crecimiento en los ultimos tres años, se prevee que para el año 2015 en adelante, las exportaciones desaparezcan tomando una tendencia a importar de dicho pais.



**Gráfico68:** Proyección con Bolivia 4410190000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

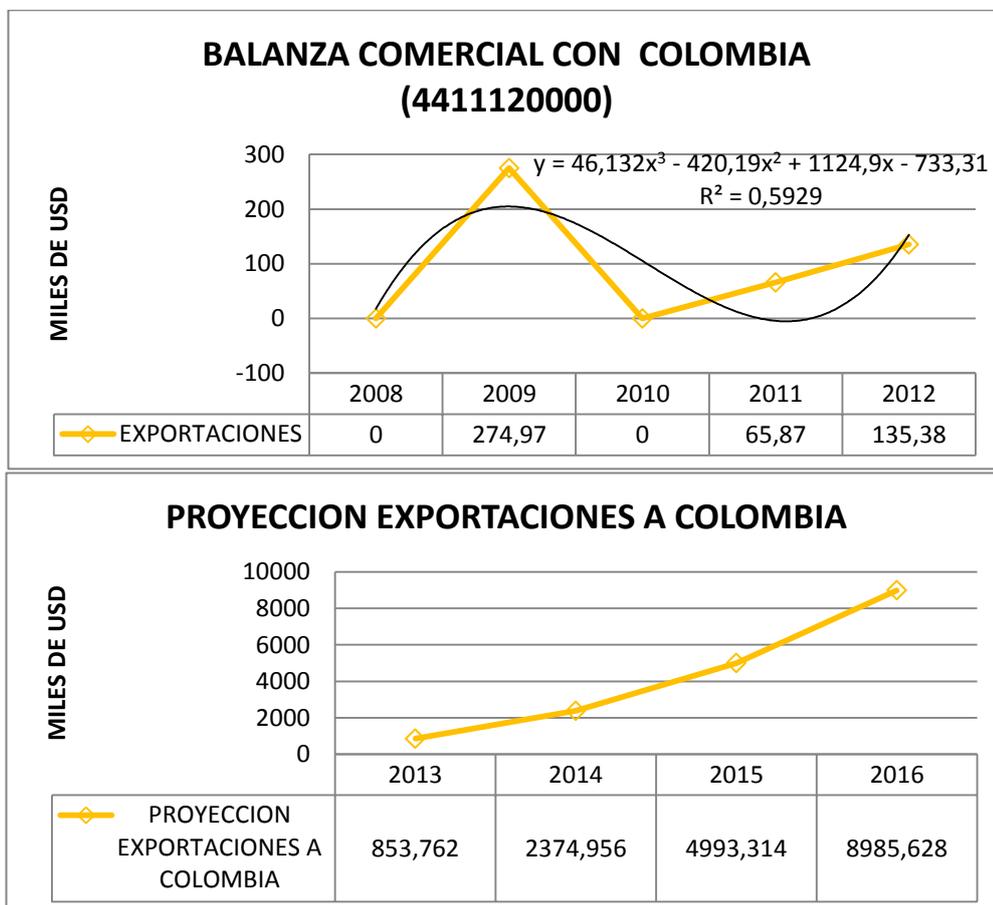
**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Bolivia es un mercado al cual no ha sido explotado totalmente ya sea por distancia o terminos politicos, sin embargo es un destino con mucha proyeccion, y asi lo demuestra la presente partida (los demas tableros de particulas), proyectando positivamente las exportaciones para los cuatro años siguientes.

**4411 Tableros de fibra de madera u otras materias leñosas, incluso aglomeradas con resinas o demás aglutinantes orgánicos.**

**4411120000**

**de espesor inferior o igual a 5 mm**

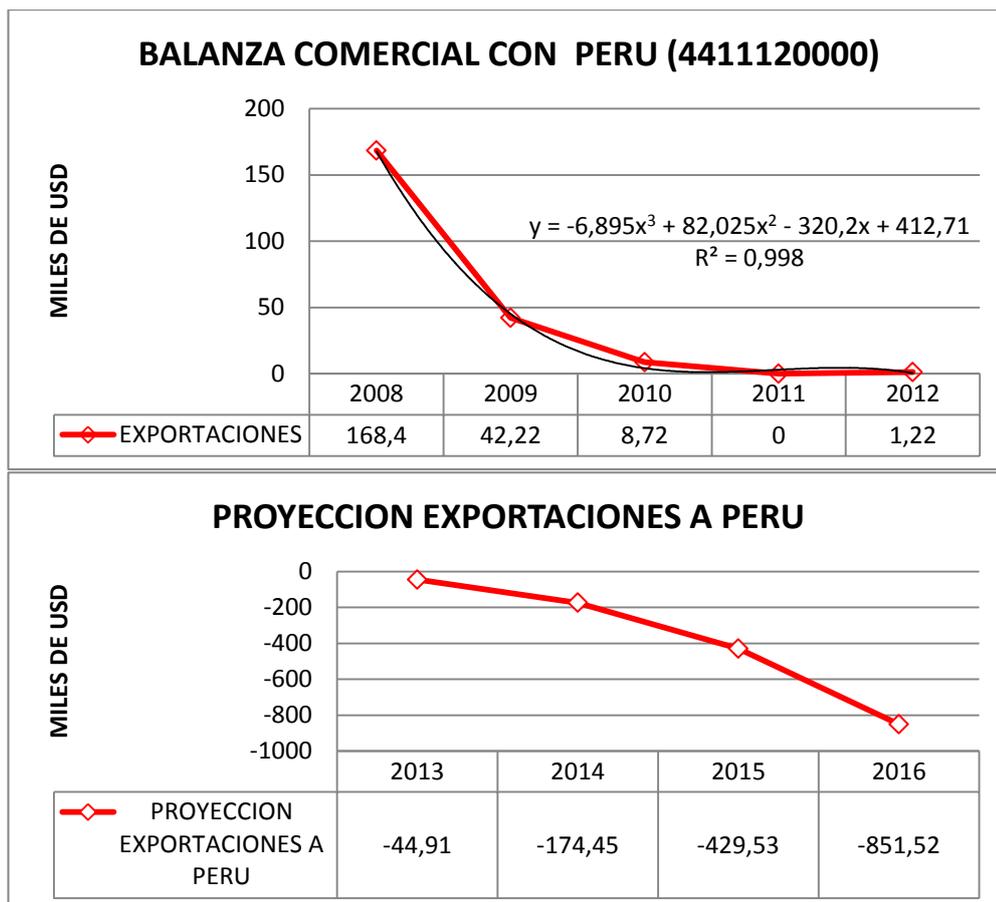


**Gráfico69:** Proyección con Colombia 4411120000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Las exportaciones a Colombia de tableros de espesor inferior o igual a 5mm desde el año 2011 empezaron a retomar su importancia, luego de que el año 2010 no se haya registrado ningún movimiento comercial, es así que para los cuatro años siguientes la proyección es favorable a las exportaciones con una tendencia al crecimiento.



**Gráfico70:** Proyección con Perú 4411120000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

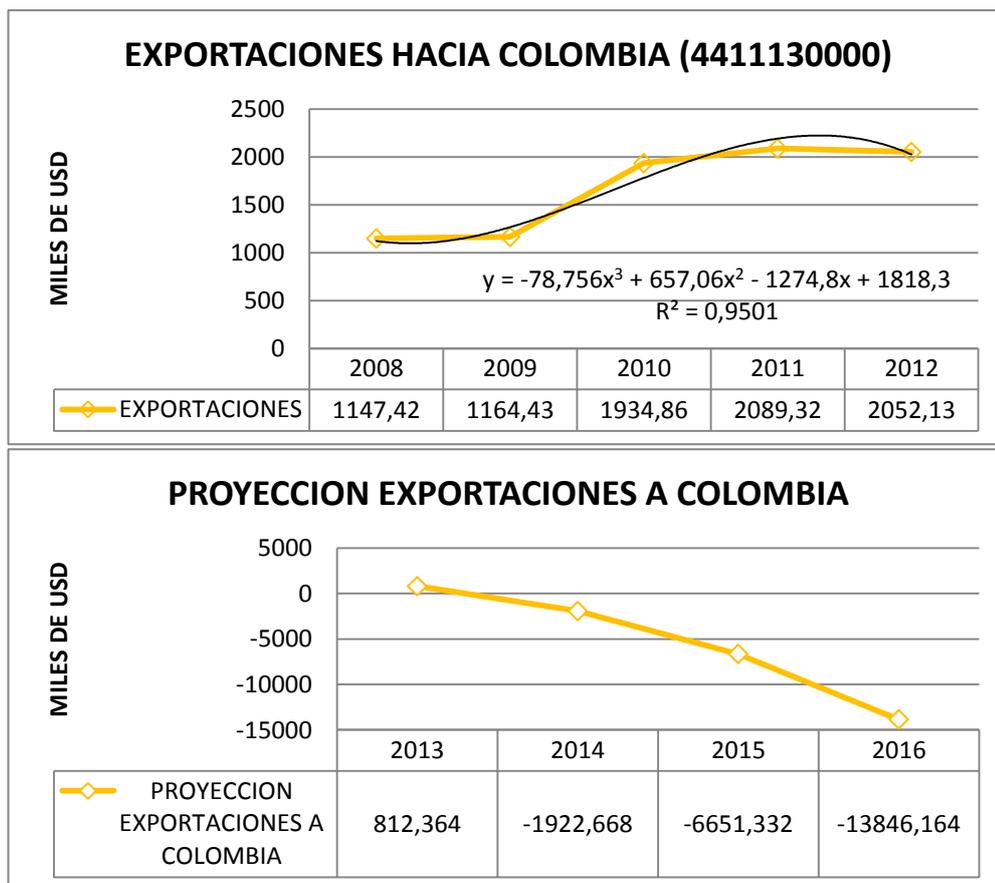
**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Por su parte, con Peru la situación es distinta a Coombia, ya que las exportaciones han caído desde el 2008 hasta la presente fecha, y la previsión para los siguientes años es negativa, registrando posiblemente perder dicho mercado.

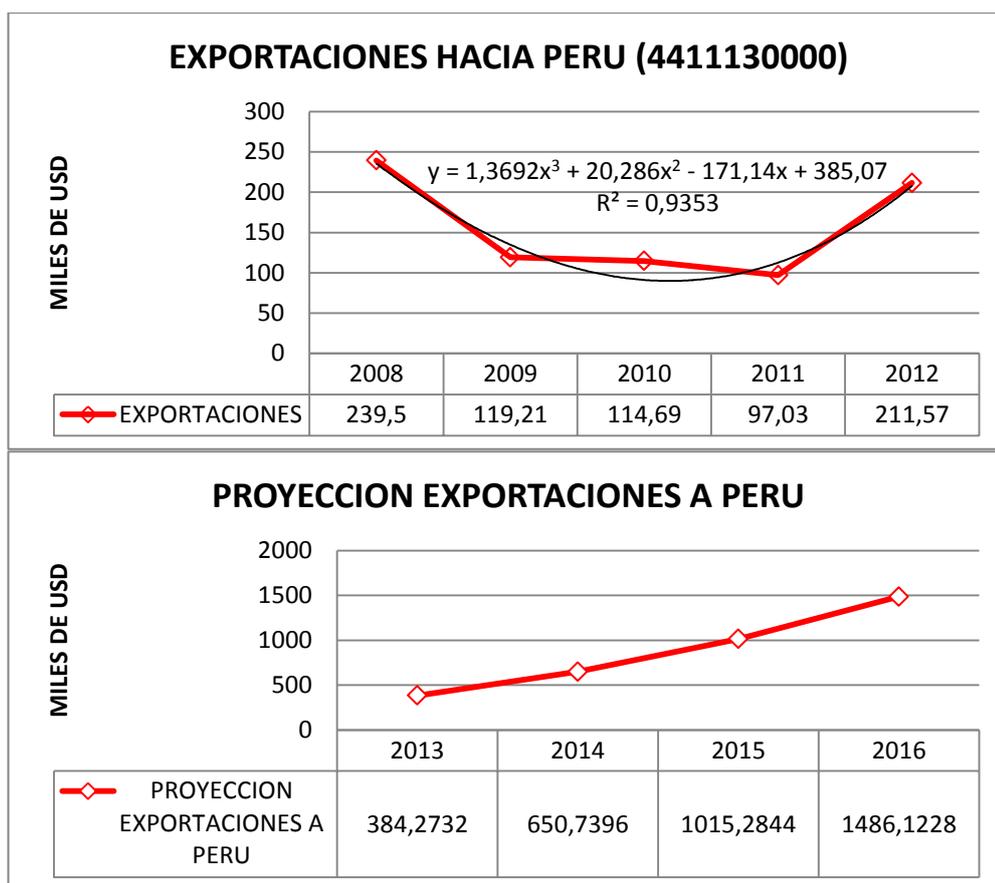
El Ecuador no registra exportaciones a Bolivia por lo cual no es viable realizar una proyección de exportaciones.

4411130000

de espesor superior a 5 mm pero inferior o igual a 9 mm

**Gráfico71:** Proyección con Colombia 4411130000**Fuente:** Banco Central del Ecuador**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Los tableros de espesor superior a 5mm pero inferior o igual a 9mm registra que desde el 2008 lass exportaciones han mantenido un crecimiento, sin embargo la proyeccion matematica refleja que para los siguientes años tendra un declive, incluso llegando a dejar de realiza exportaciones, por lo cual es preciso llevar un manejo sostenible para este tipo de producto con el fin de mantener las exportaciones.



**Gráfico72:** Proyección con Perú 4411130000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

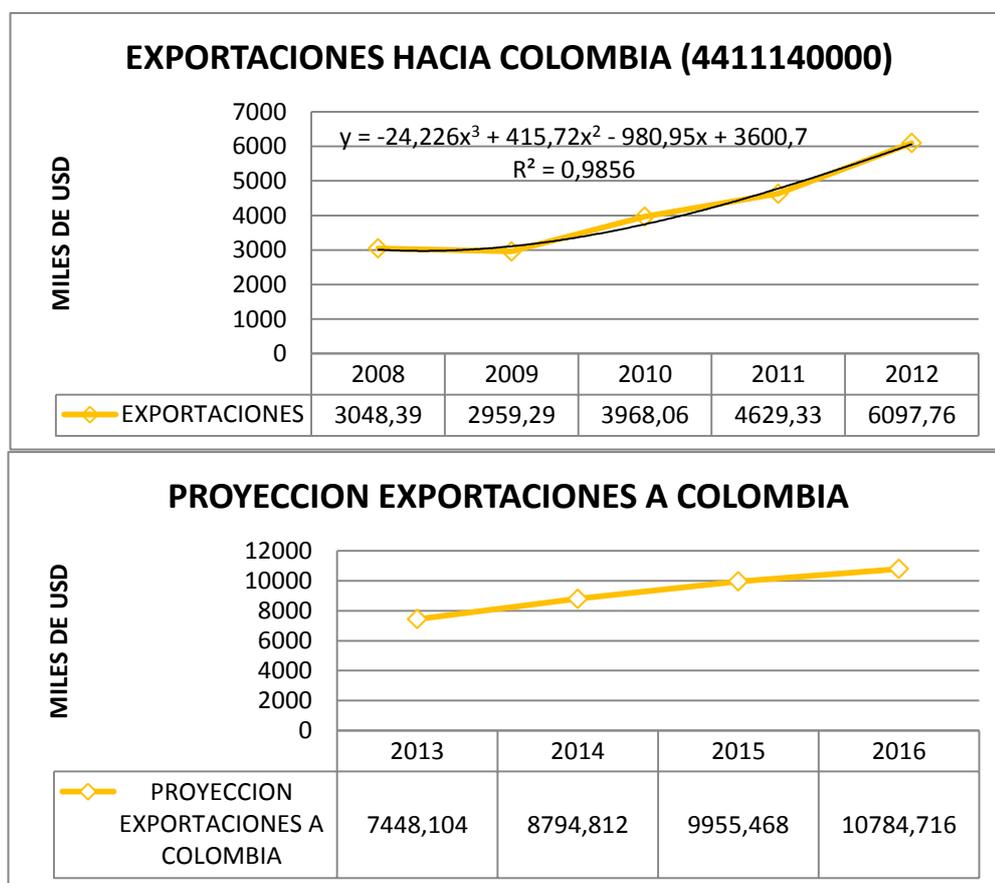
**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

En el caso de Peru, los tableros de espesor superior a 5mm pero inferior o igual a 9mm registra para el 2012 una recuperacion en lass exportaciones, y se pronostica que la tendencia para los siguientes cuatro años sea favorable con un crecimiento considerable.

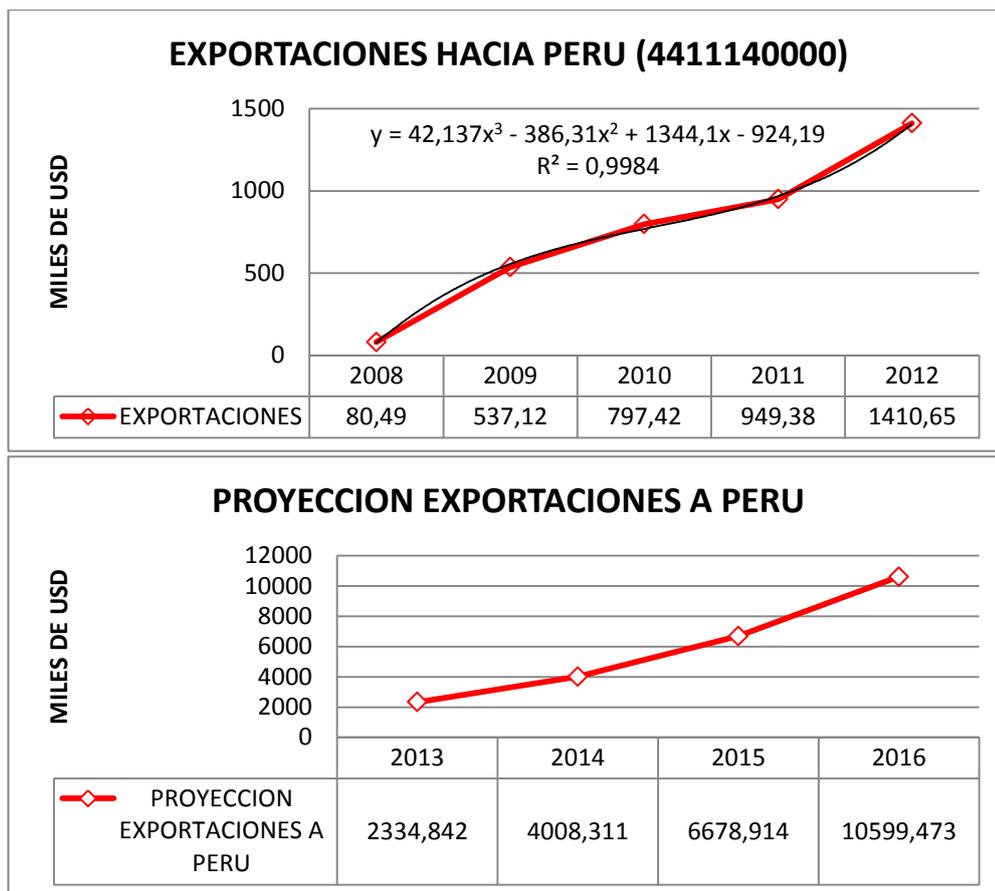
Bolivia presenta datos insuficientes para poder realizar una proyeccion de exportaciones.

4411140000

de espesor superior a 9 mm

**Gráfico73:** Proyección con Colombia 4411140000**Fuente:** Banco Central del Ecuador**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Colombia desde el año 2010 reactivó sus importaciones del Ecuador los tableros de espesor superior a 9mm, registrando un crecimiento del 16% para el 2011, es así que la proyección para los siguientes años es positiva con un desarrollo muy notorio.



**Gráfico74:** Proyección con Perú 4411140000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Peru también tiene su representatividad puesto que desde el 2009 al 2012 ha tenido un desarrollo de más del 150%, demostrando que es un mercado al cual se lo está optimizando, de tal forma que si existe un manejo equilibrado y sostenible se prevé que los siguientes años serán aún mejores para las exportaciones de tableros de espesor superior a 9mm.

Bolivia no posee datos suficientes para realizar proyección de exportaciones.

---

**4412 Madera contrachapada, madera chapada, y madera estratificada similar**

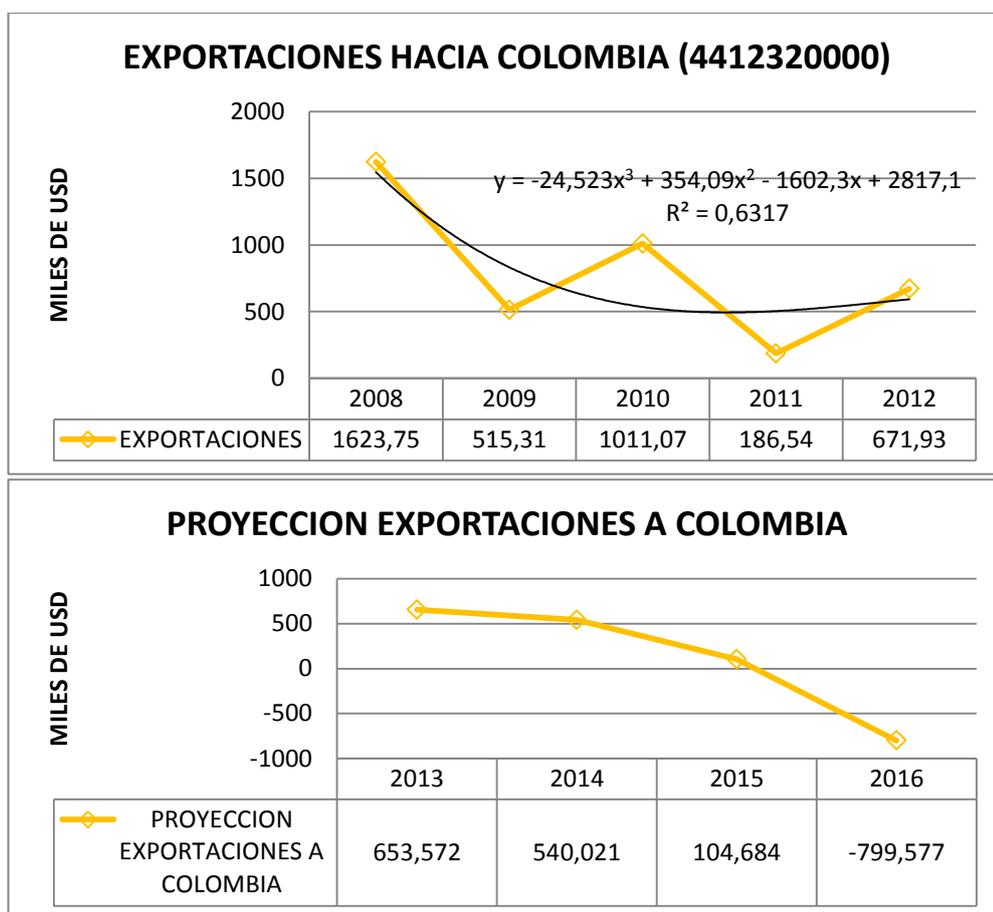
---



---

**4412320000 las demás, que tengan, por lo menos, una hoja externa de madera distinta de la de coníferas**

---



**Gráfico75:** Proyección con Colombia 4412320000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

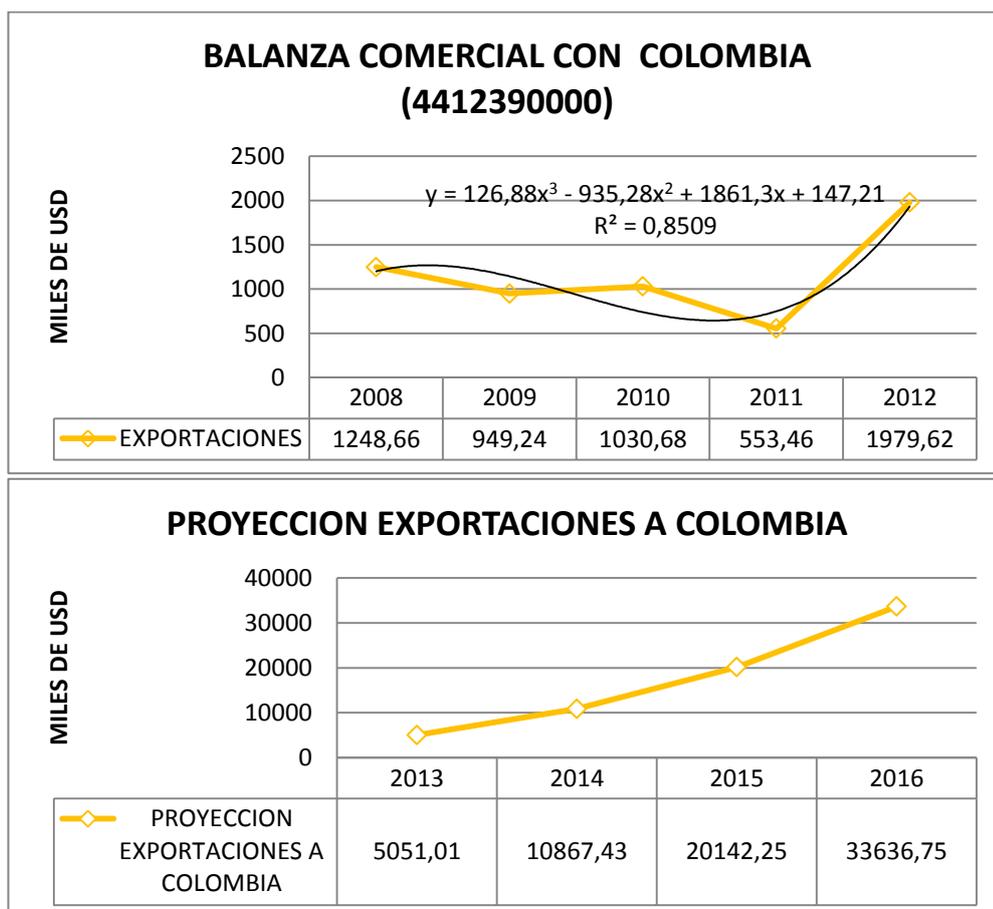
**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

El mercado Colombiano es muy sensible, es así que el comercio internacional tiene altos y bajos como se muestra en los periodos del 2009 al 2012, y como consecuencia de estas variaciones las previsiones matemáticas tienen una tendencia negativa a las exportaciones.

La madera contrachapada, madera chapada, y madera estratificada similar no se exporta a Perú y Bolivia, por lo tanto no es posible realizar predicción de exportaciones.

4412390000

las demás

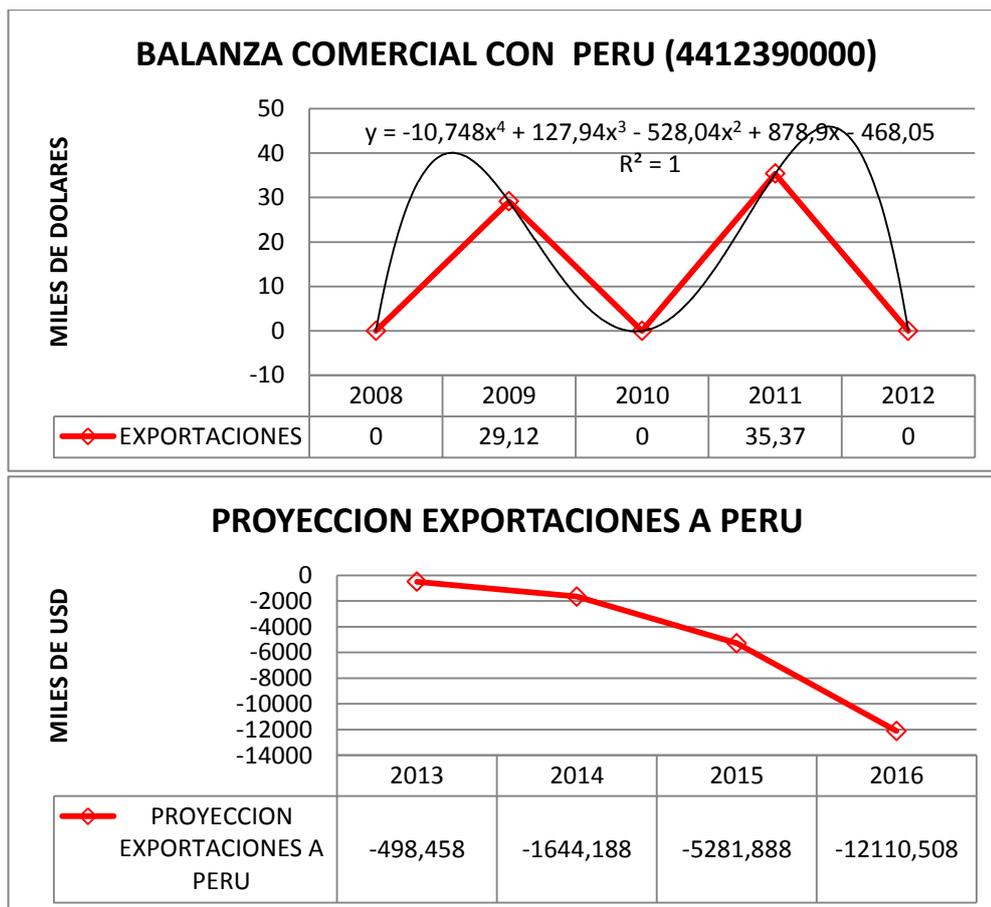


**Gráfico76:** Proyección con Colombia 4412390000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Las demás maderas ubicadas en la partida 4412390000, exportadas hacia Colombia para el año 2012 presentan una tendencia muy prometedora, con una previsión favorable a las exportaciones para los siguientes cuatro años.



**Gráfico77:** Proyección con Perú 4412390000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

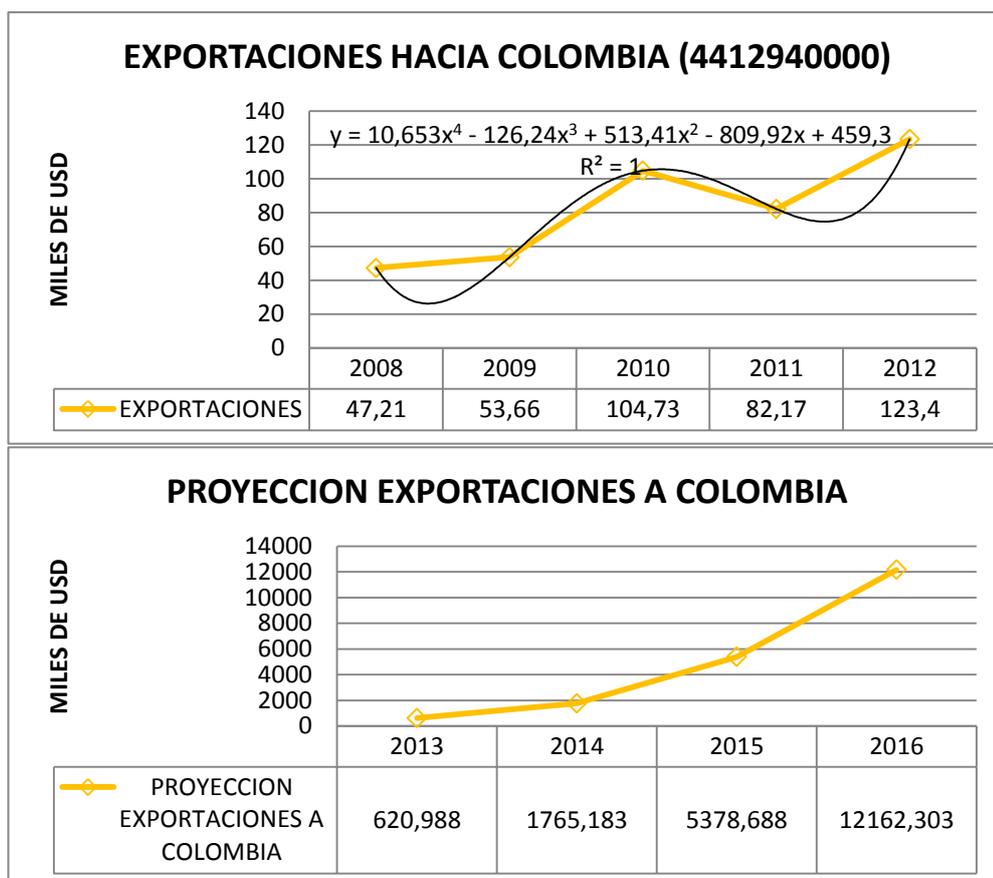
**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Los registros de exportaciones ecuatorianas hacia Peru respecto a la subpartida 4412390000 son muy pobres, por tal motivo el pronóstico para los siguientes años no es favorable a las exportaciones de los demás tipos de madera ubicados en la presente Subpartida.

Ecuador no registra exportaciones hacia Bolivia, por ende no es posible realizar un pronóstico de exportaciones a dicho país.

4412940000

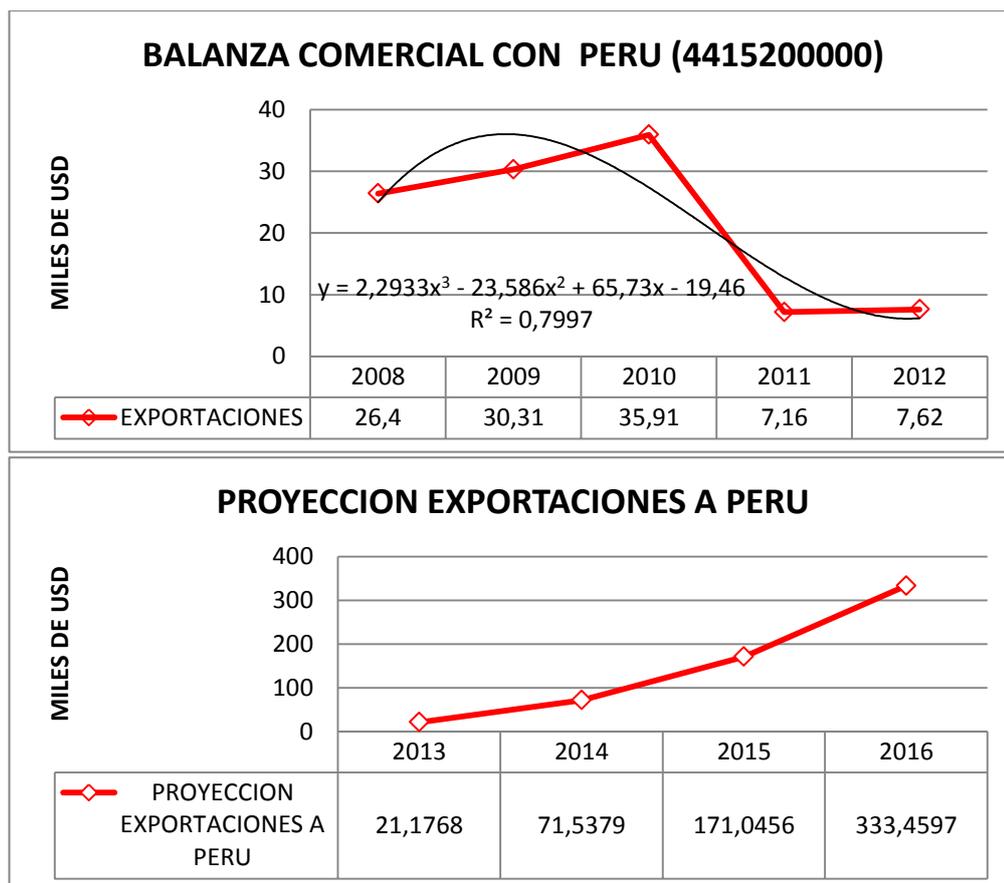
de alma constituida por planchas, listones o tablillas

**Gráfico78:** Proyección con Colombia 4412940000**Fuente:** Banco Central del Ecuador**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

La madera chapada y contrachapada de caracteritica de alma constituida por planchas, listones o tablillas, desde el 2010 demuestra que las exportaciones hacia Colombia aumentaron, actualmente posee una tendencia al aumento, y la proyección matemática loa firma para los siguientes años; mientras que a Perú y Bolivia no se registran datos de exportaciones.

**4415** cajones, cajas, jaulas, tambores y envases similares; carretes para cables, de madera; paletas, paletas caja y demás plataformas para carga; collarines para paletas

**4415200000** paletas, paletas caja y demás plataformas para carga; collarines para paletas



**Gráfico79:** Proyección con Perú 4415200000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

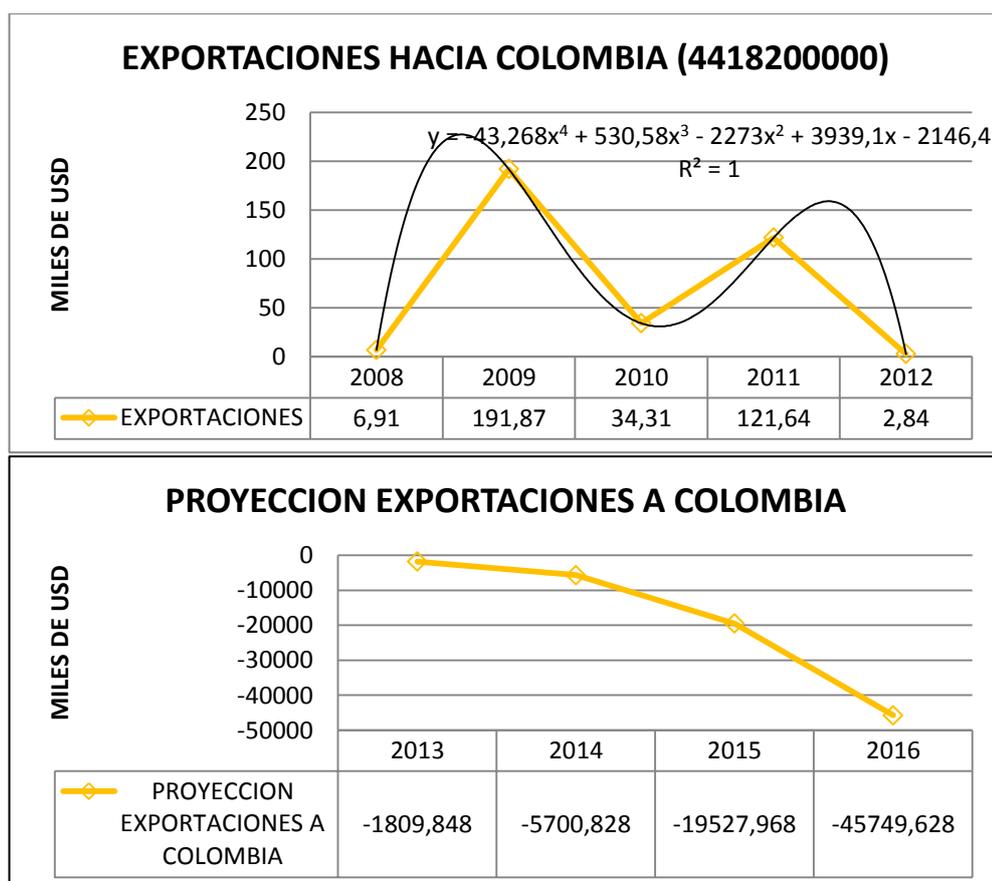
**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Hasta el año 2010 las exportaciones de paletas, paletas caja y demás plataformas para carga; collarines para paletas tuvieron presencia en las exportaciones ecuatorianas hacia Perú, pero desde el 2011 hasta la presente fecha ha existido decremento en las exportaciones, pero el pronóstico matemático indica que las exportaciones crecerán, obviamente bajo un manejo apropiado de la promoción e

innovación de los productos comprendidos en la Subpartida; es un dato curioso que solo a Perú se registran exportaciones de este tipo de productos puesto que a Colombia que es el principal comprador de productos de este sector no se ha exportado en los últimos 5 años, y a Bolivia no se incursionado con esta Subpartida arancelaria.

**4418 Obras y piezas de carpintería para construcciones, incluidos los tableros celulares, los tableros ensamblados para revestimiento de suelo y tablillas para cubierta de techados o fachadas (<<shingles>> y <<shakes>>), de madera.**

**4418200000 puertas y sus marcos, contramarcos y umbrales**

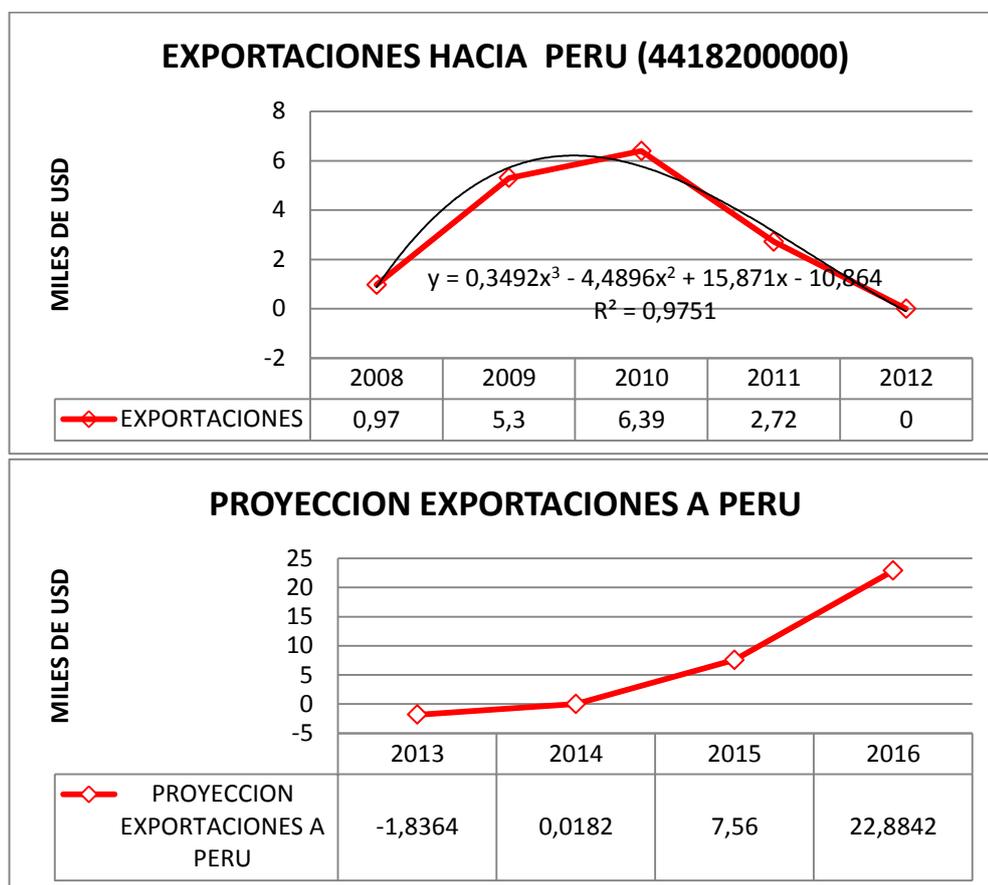


**Gráfico80:** Proyección con Colombia 4418200000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Las puertas y sus marcos, contramarcos y umbrales presentan datos curiosos en los últimos años ya que no se ha mantenido exportaciones periódicas, el resultado de aquello es una previsión negativa para las exportaciones hacia Colombia.



**Gráfico81:** Proyección con Perú 4418200000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

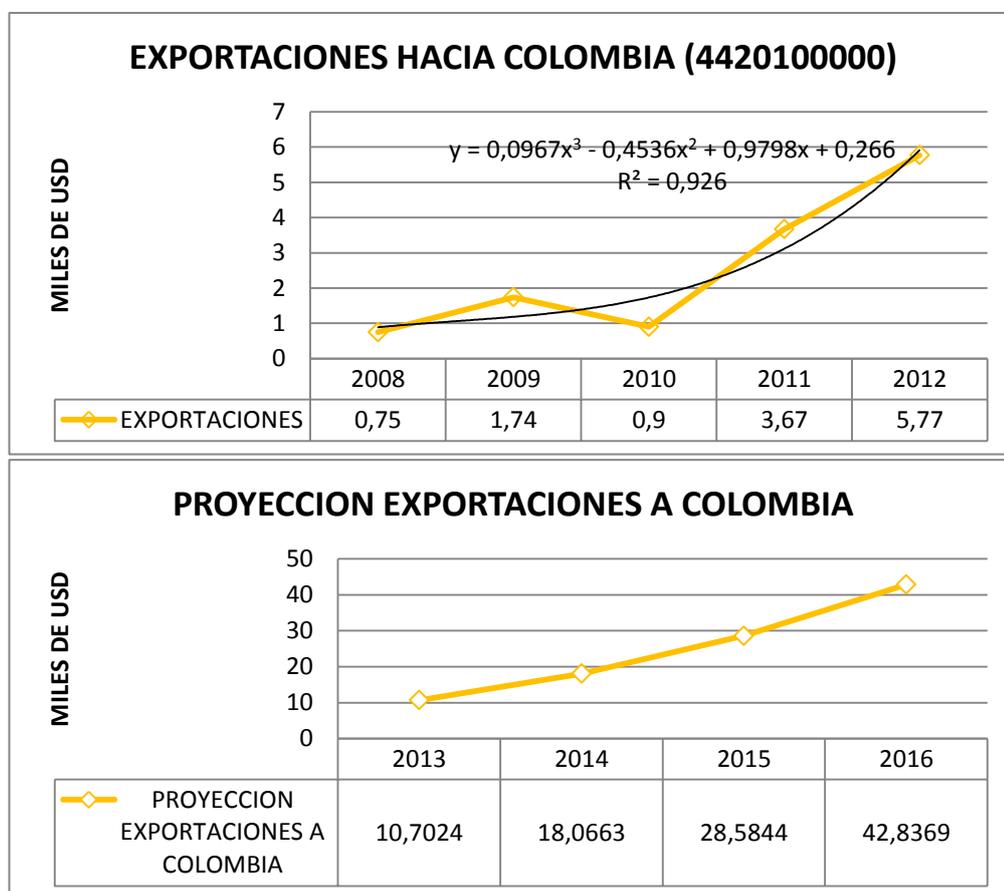
Peru es un mercado recuperable, al cual el Ecuador debe incentivar a que sus productos tomen el papel que llevaban hasta el año 2010, la proyeccion matematica manifiesta que la subpartida arancelaria (puertas y sus marcos, contramarcos y umbrales) puede ser recuperada para los siguientes años, el enfoque es conjuntamente con el incentivo y apoyo a la empresa en temas de promoción, innovación y desarrollo de la industria.

Bolivia no registra datos para poder realizar previsión de exportaciones.

**4420 Marquetería y taracea, cofrecillos y estuches para joyería u orfebrería y manufacturas similares, de madera; estatuillas y demás objetos de adorno, de madera; artículos de mobiliario, de madera, no comprendidos en el Capítulo 94.**

**4420100000**

**estatuillas y demás objetos de adorno, de madera**



**Gráfico82:** Proyección con Colombia 4420100000

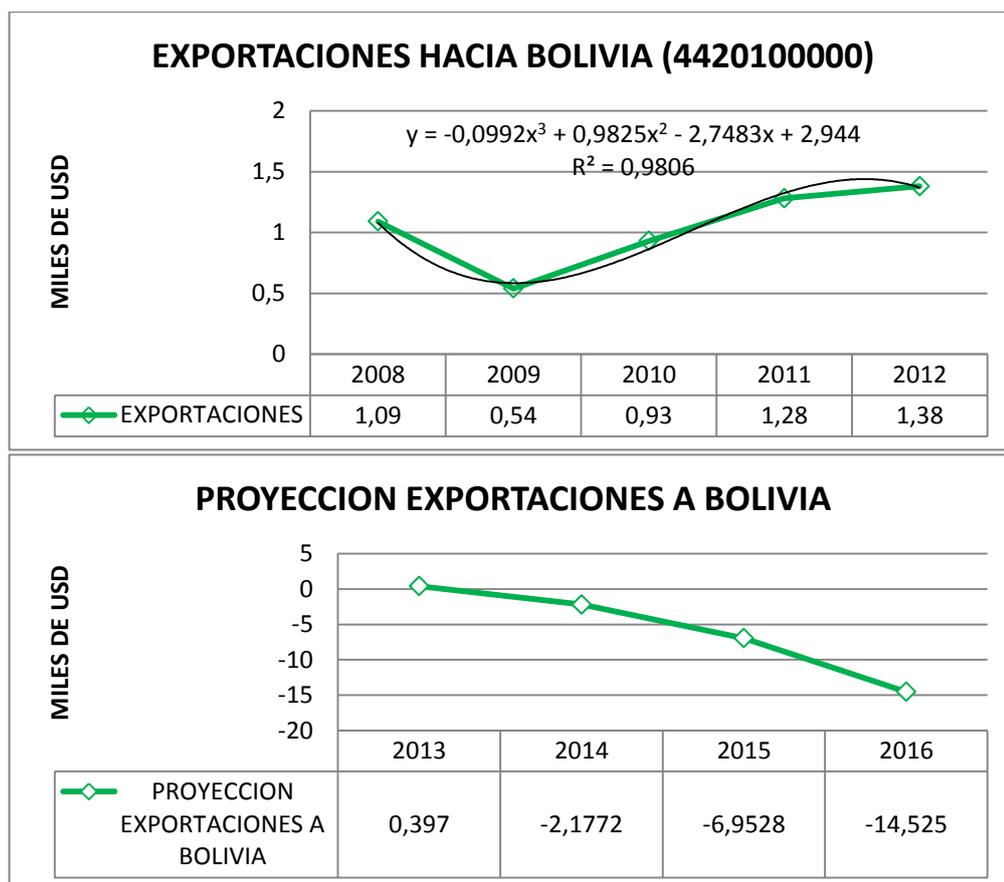
**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Los objetos que son manufacturados son muy valorados en Colombia, y eso se refleja en las exportaciones desde el 2011 donde aumentaron, y de igual manera para

el 2012; se prevee que los siguientes años serán prósperos para las estatuillas y demás objetos de adorno, de madera ubicados en la Subpartida 4420100000.

Perú no registra datos, por tal motivo no es posible realizar una previsión de exportaciones.



**Gráfico83:** Proyección con Bolivia 4420100000

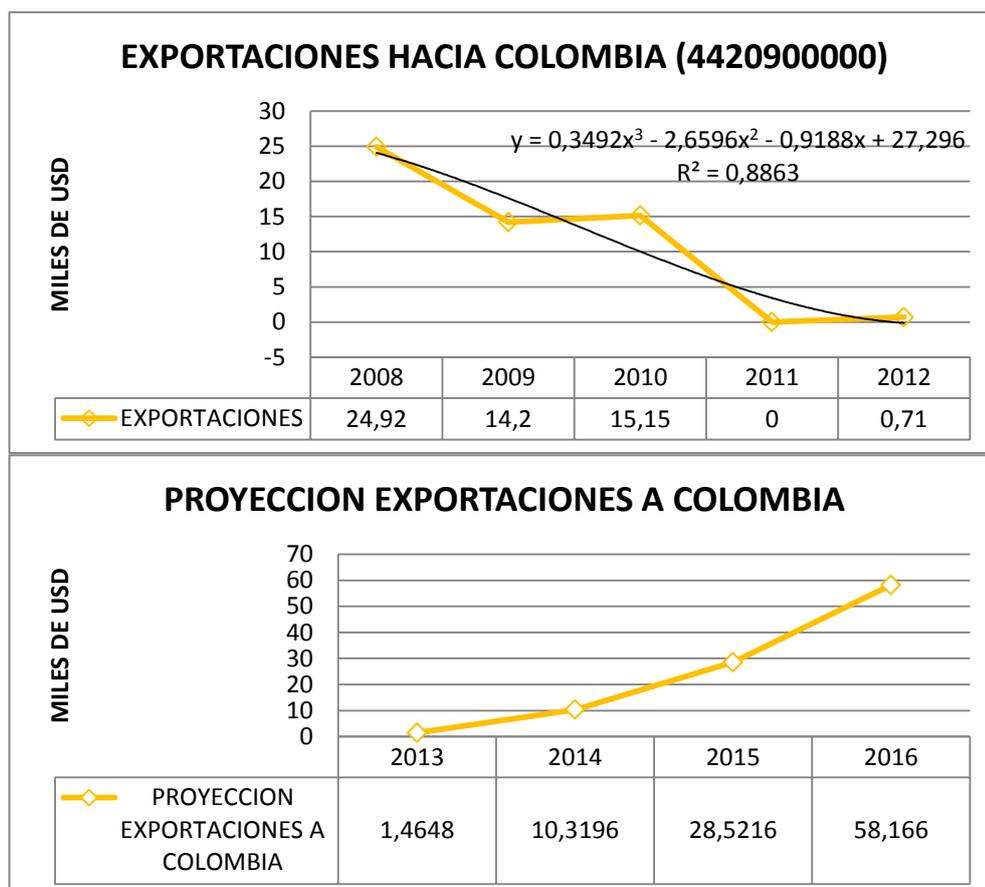
**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Bolivia es importador de estatuillas y demás objetos de adorno, de madera de origen ecuatoriano; desde el 2010 las exportaciones a dicho país han crecido, sin embargo la proyección demuestra que es una partida vulnerable ya que se proyecta una disminución de las exportaciones, con gran riesgo a dejar de exportar.

4420900000

los demás

**Gráfico84:** Proyección con Colombia 4420900000**Fuente:** Banco Central del Ecuador**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Aquellos detalles de madera que son característicos en joyería u orfebrería y manufacturas similares ha tenido una caída en las exportaciones hacia Colombia, incluso el año 2011 no se registraron movimientos comerciales de este tipo de productos, aun así es una subpartida arancelaria que posee mucho valor y potencial en el Ecuador, por tal motivo la proyección matemática apunta al crecimiento a partir de la reactivación de las exportaciones desde el 2012.

Perú no registra datos suficientes para poder realizar proyección de exportaciones, mientras que Bolivia no registra datos de exportaciones en los últimos años.

---

**4421 Las demás manufacturas de madera.**

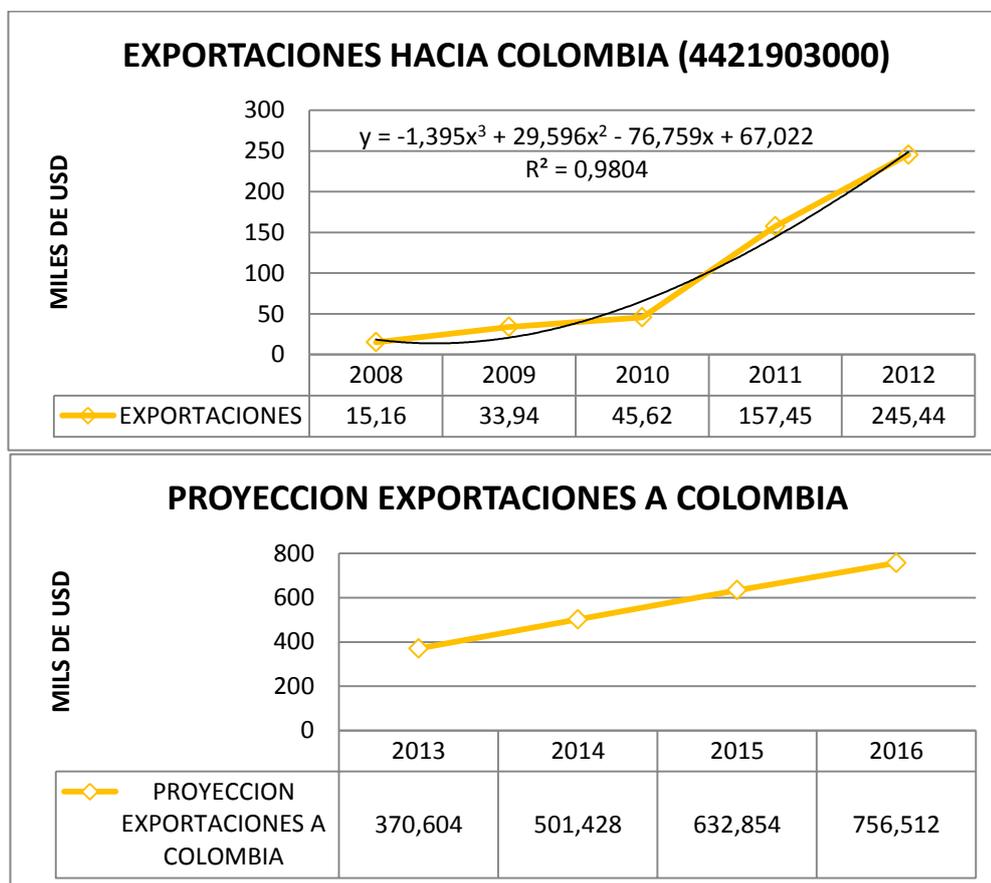

---



---

**4421903000 palitos y cucharitas para dulces y helados**


---

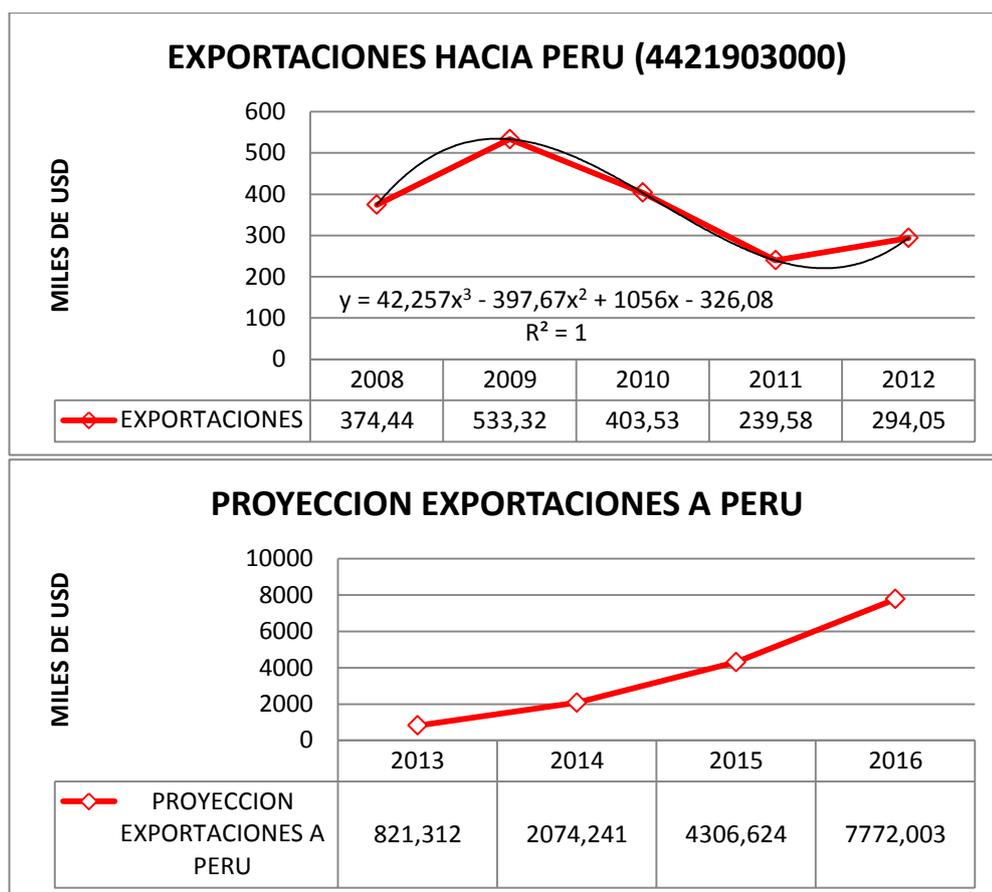


**Gráfico85:** Proyección con Colombia 4421903000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Algunos de los productos que han crecido en Colombia es la importacion de palitos y cucharitas para dulces y helados, desde el 2010 han crecido las exportaciones de esta Subpartida arancelaria, y se pronostica que para los años venideros las exportaciones continuaran con tendencia al aumento de las exportaciones.



**Gráfico86:** Proyección con Perú 4421903000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

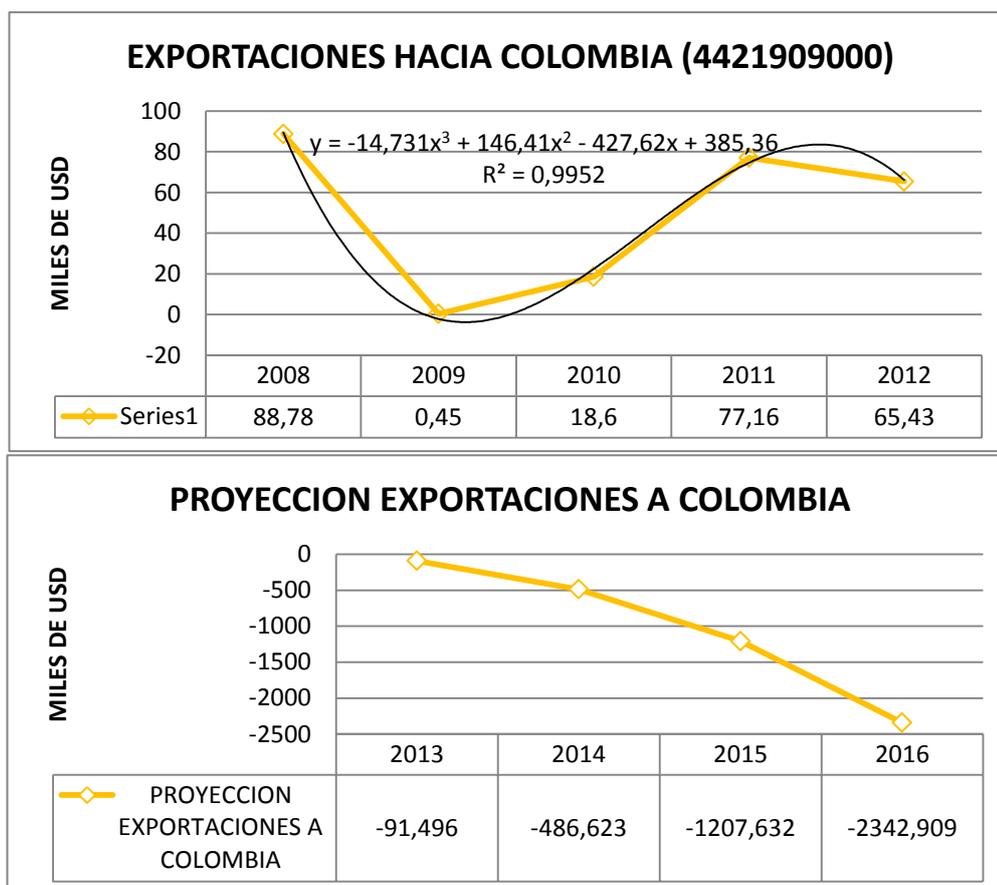
**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Al contrario de Colombia, Peru ha reducido sus importaciones de palitos y cucharitas para dulces y helados, el camino de las exportaciones no ha sido regular, para el 2012 presenta una ligera recuperación y se prevé que para los siguientes 4 años tenga una tendencia al desarrollo y aumento de los movimientos comerciales correspondientes a esta subpartida arancelaria.

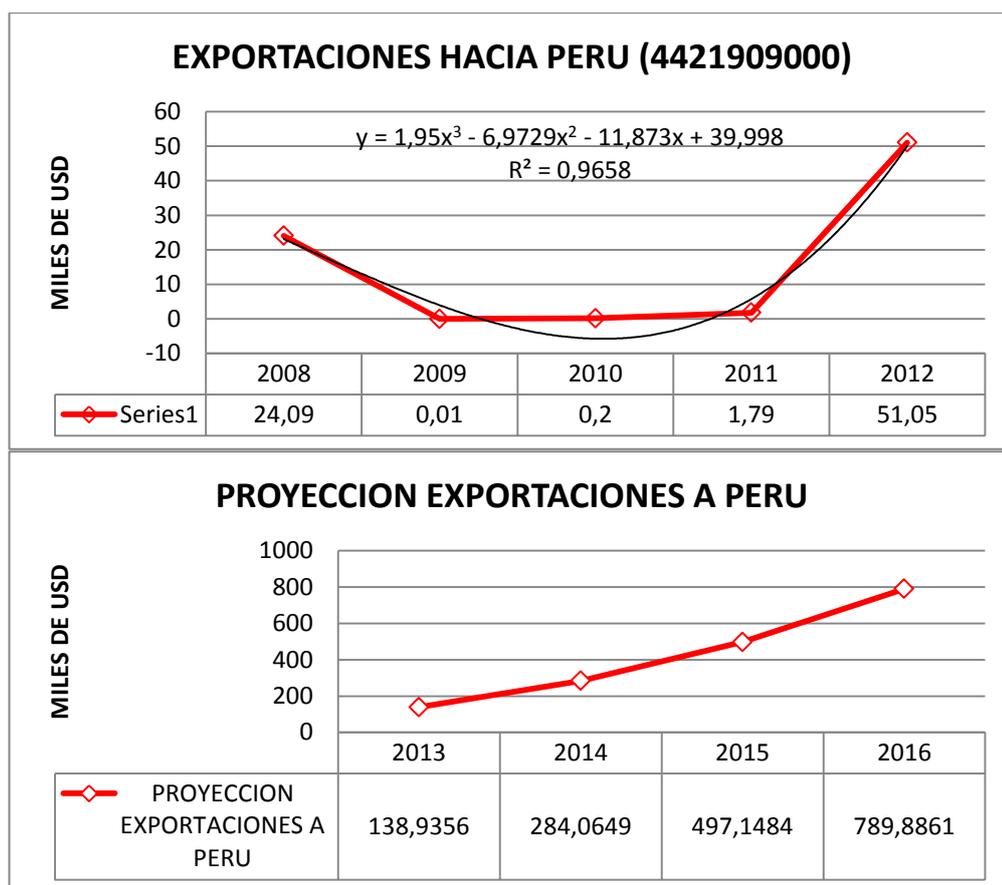
Bolivia no posee datos suficientes para realizar proyección de exportaciones.

4421909000

las demás

**Gráfico87:** Proyección con Colombia 4421909000**Fuente:** Banco Central del Ecuador**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

El desarrollo de las exportaciones a Colombia de las manufacturas de madera comprendidas en la Subpartida 44219090nos demuestra que a partir del año 2010 han tomado un incremento considerable, pero para el 2012 empezaron a decaer, es así que el pronóstico para los años siguientes es hacia la baja, es decir que las exportaciones a dicho país se reducirán considerablemente a tal punto de dejar de exportar a este país.



**Gráfico88:** Proyección con Perú 4421909000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

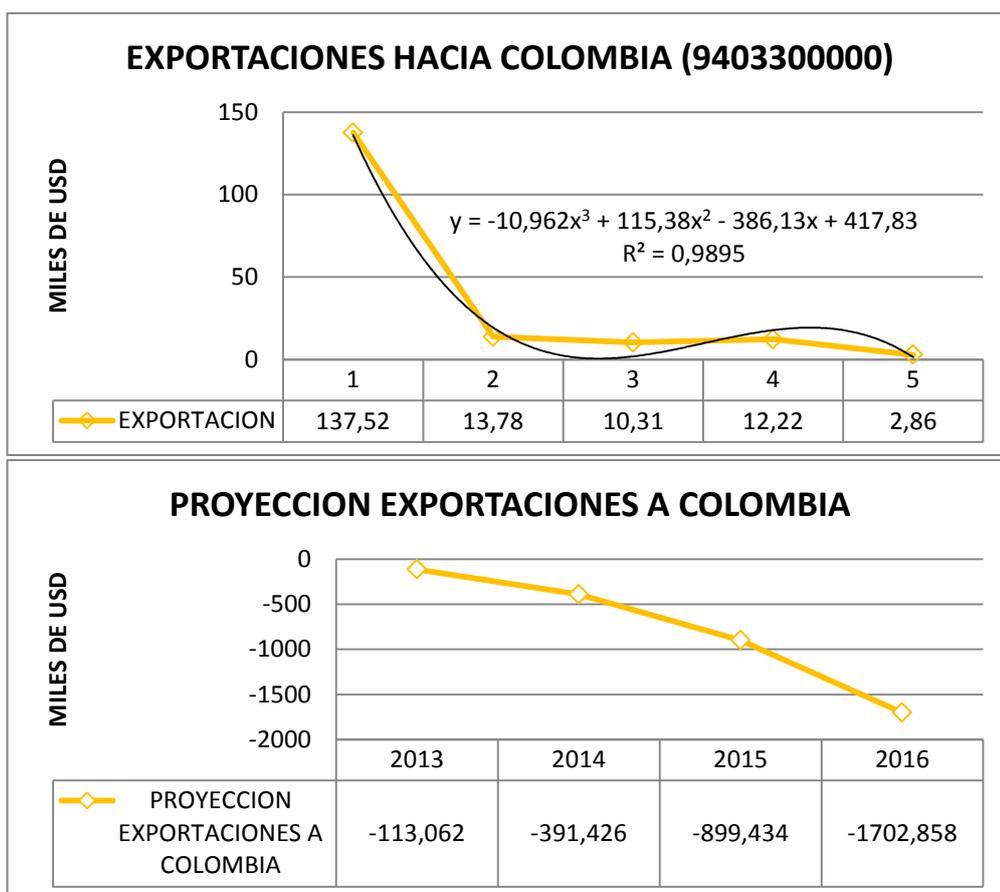
**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Por su parte con Peru, el Ecuador no ha mantenido relaciones comerciales regulares respecto a las demas manufacturas de madera, a pesar de lo mencionado para el 2012 existio un aumento muy representativo en las exportaciones, es asi que de acuerdo a esta variacion se prevee un pronostivo optimista para los siuentes años.

Bolivia no presente datos suficientes para realizar proyeccion de exportaciones.

**5.1.2. TENDENCIA DE LAS EXPORTACIONES DE LAS PARTIDAS  
ARANCELARIAS DEL CAPÍTULO 94**

SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA
<b>9403300000</b>	MUEBLES DE MADERA DE LOS TIPOS UTILIZADOS EN OFICINAS



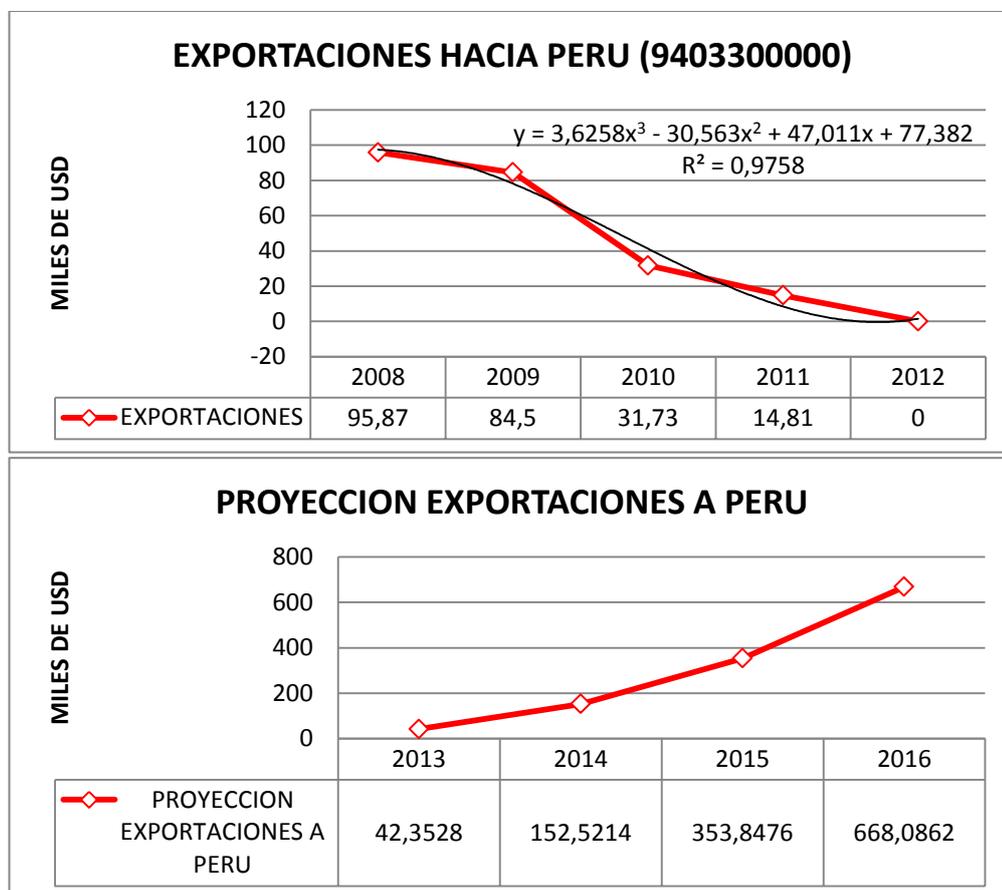
**Gráfico89:** Proyección con Colombia 9403300000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Estadísticas curiosas son las que se presentan en las subpartidas arancelarias que se presentan en el capítulo 94, donde Ecuador no ha mantenido la constancia en exportaciones, y así lo podemos ver con Colombia de acuerdo a los muebles de

madera de los utilizados en oficinas, el cual los últimos cuatro años ha sido en valores muy pobres con una tendencia a seguir decayendo para los siguientes años.

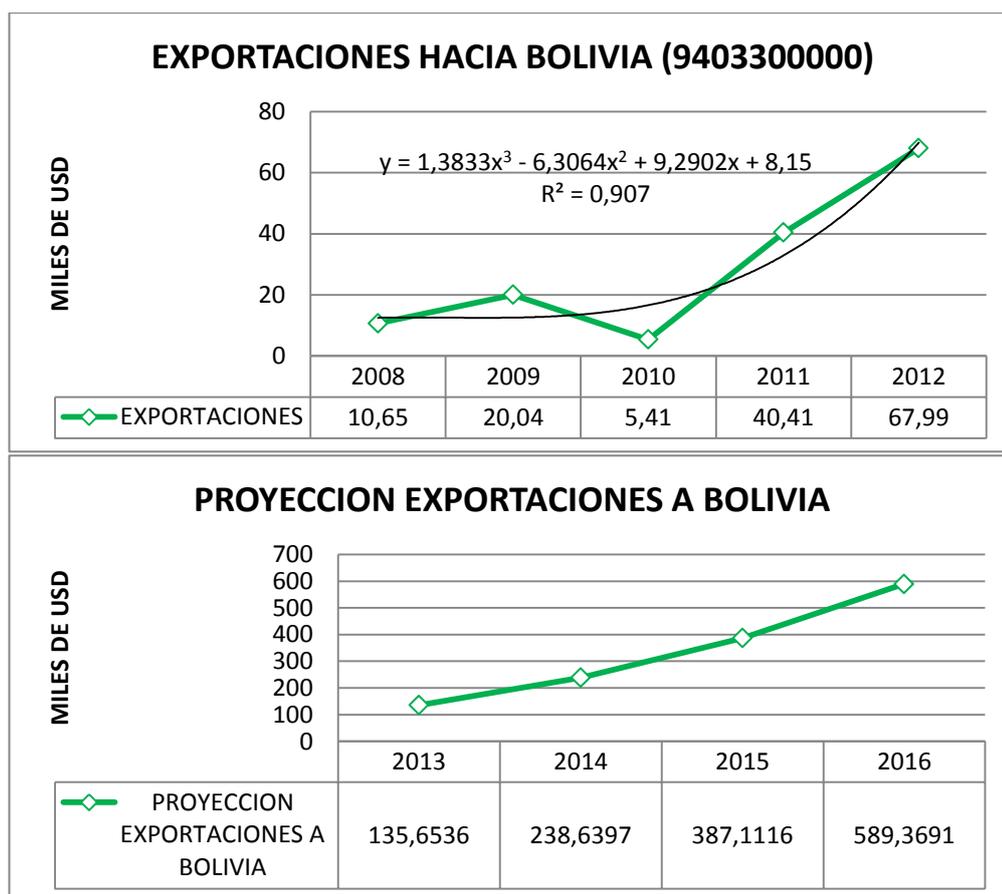


**Gráfico90:** Proyección con Perú 9403300000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

De igual forma podemos referirnos a Perú, con el cual en el 2012 no se registran exportaciones, sin embargo la proyección matemática lo ubica como candidato a reestablecer su presencia y protagonismo en las exportaciones de muebles de madera de los tipos utilizados en oficinas.



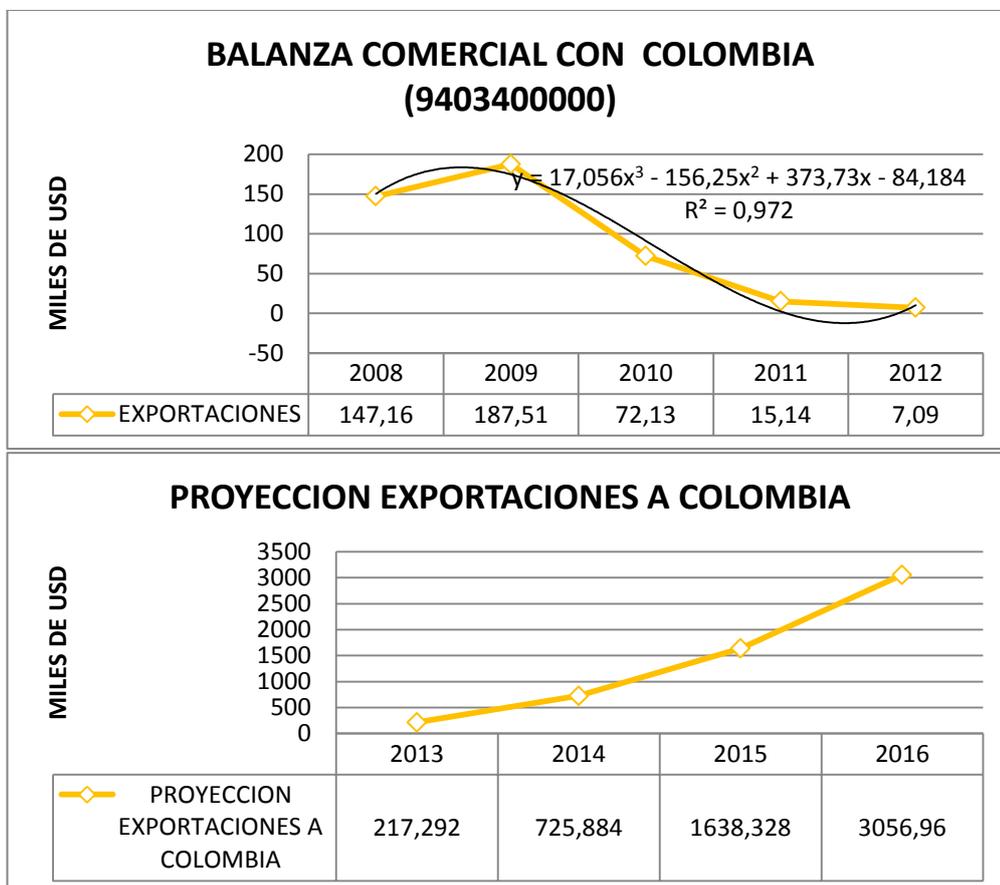
**Gráfico91:** Proyección con Bolivia 9403300000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

La presente subpartida arancelaria es una de las que mas ha tenido presencia el Bolivia con el sector maderero, con la cual las exportaciones Ecuatorianas desde el 2011 empezaron a despuntar, manteniendo un crecimiento constante; y actualmente es el unico pais con el que se tiene una proyeccion optimista acorde a los muebles de madera de los tipos utilizados en oficinas, presentando para los proximos cuatro años una tendencia a seguir aumentando las exportaciones a dicho pais.

SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA
9403400000	MUEBLES DE MADERA DE LOS TIPOS UTILIZADOS EN COCINAS

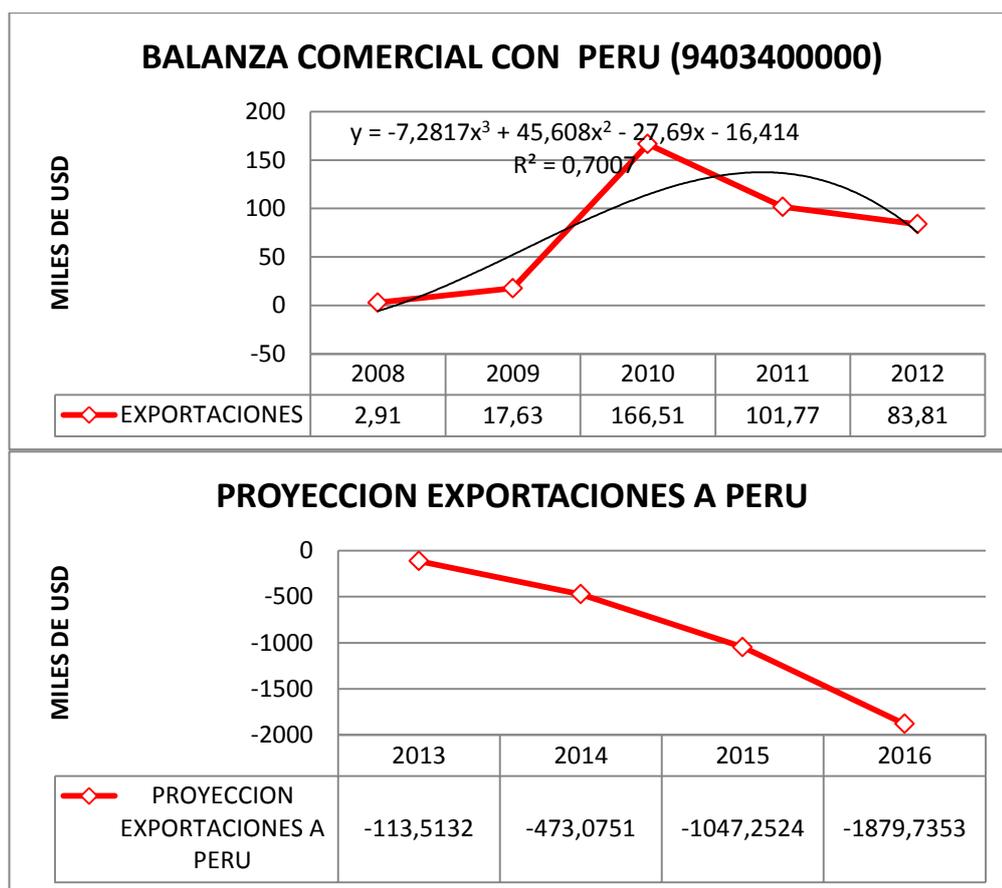


**Gráfico92:** Proyección con Colombia 9403400000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Por su parte los muebles de madera de los tipos utilizados en cocinas, en los últimos cuatro años han disminuido su presencia en las exportaciones hacia Colombia, donde cada año a preferido su producción nacional, Ecuador por su parte con su nueva matriz productiva plantea repuntar a las industrias y es así que la proyección matemática de apega a dicho propósito, pronosticando una recuperación en las exportaciones de esta subpartida arancelaria.



**Gráfico93:** Proyección con Perú 9403400000

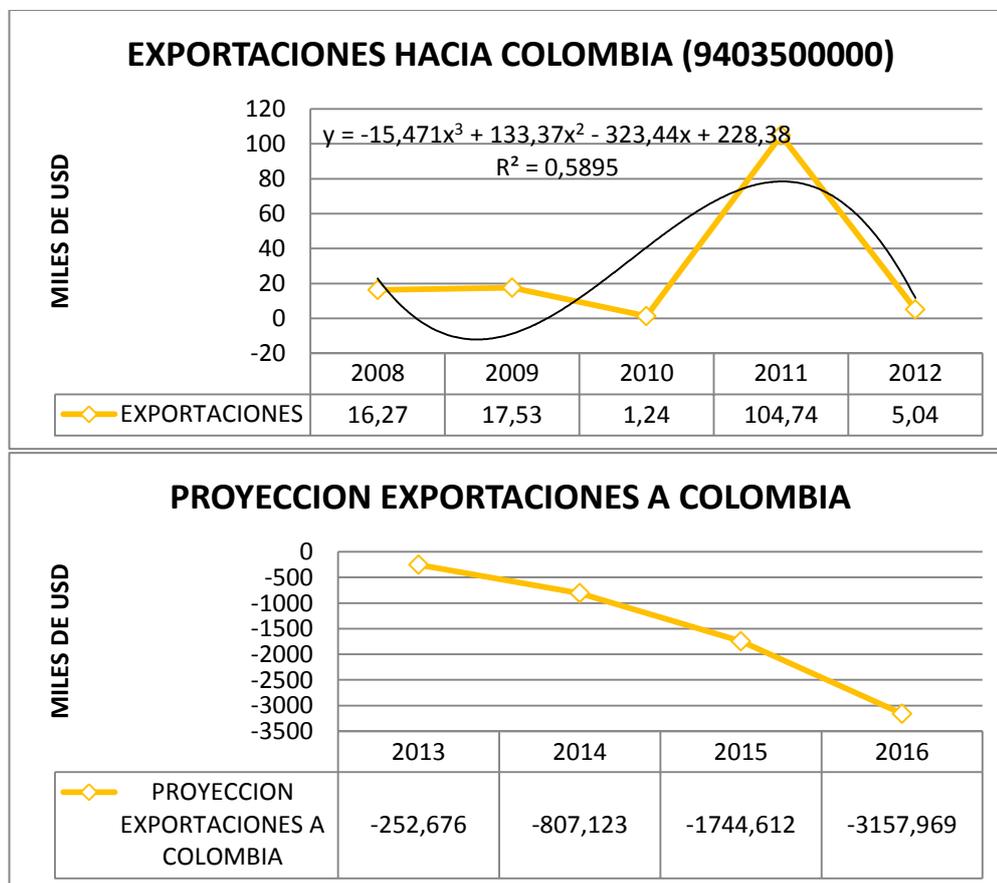
**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Hacia Perú, desde el periodo 2010 el Ecuador no ha mantenido la regularidad respecto a las exportaciones de este producto donde para el último año (2012) la tendencia se alinea hacia la reducción de las exportaciones, y concuerda con la proyección hacia los cuatro próximos años.

Bolivia es un país al cual no se registra datos de exportación en los últimos 5 años, pudiendo convertirse en una oportunidad comercial para Ecuador.

SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA
9403500000	MUEBLES DE MADERA DE LOS TIPOS UTILIZADOS EN DORMITORIOS



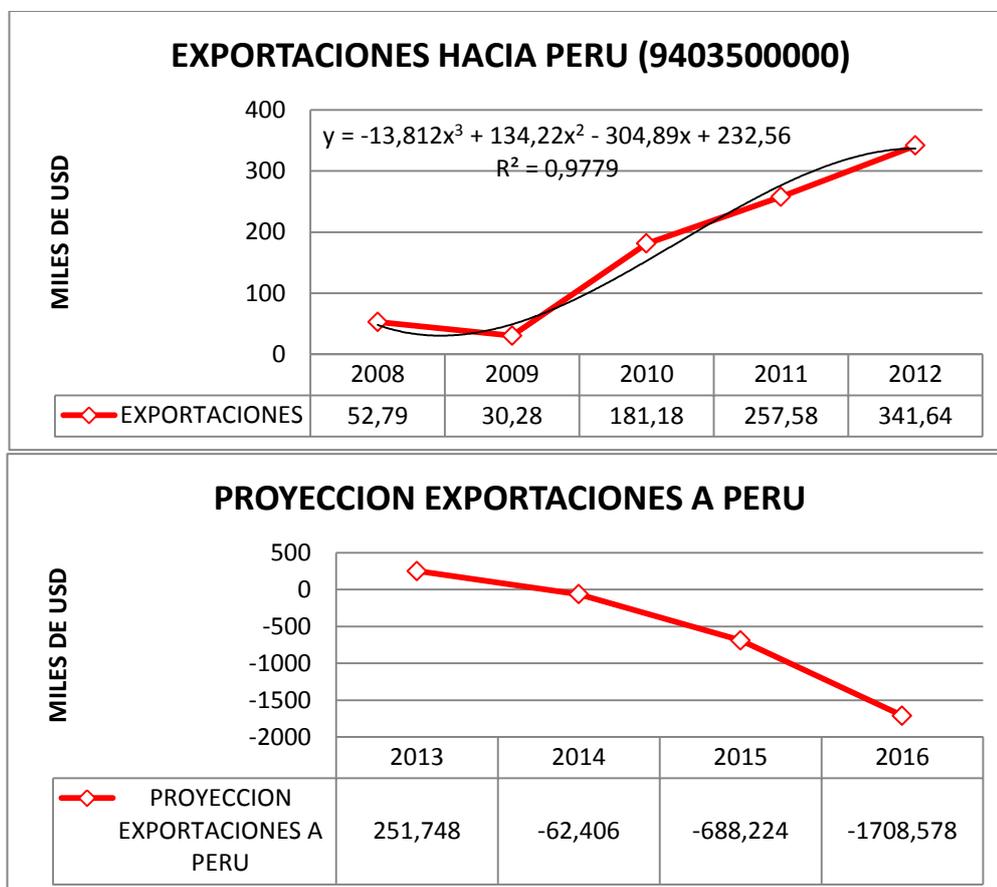
**Gráfico94:** Proyección con Colombia 9403500000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Los muebles de los tipos utilizados en dormitorios no han mantenido un desarrollo constante en exportaciones hacia Colombia, ha sido lo contrario, han existido problemas en el sector para mantener una tendencia positiva, esto refleja los datos desde el año 2008 hasta el 2012, donde el año 2011 se convirtió en un año con un crecimiento incomparable, pero para el año 2012 existió una caída muy fuerte para la subpartida arancelaria, por lo tanto basado en la línea de datos se pronostica que para los siguientes años se dejará de exportar hacia este país, prevaleciendo

incluso el pensar llegar a tener una balanza comercial negativa con dicho país respecto a este producto.



**Gráfico95:** Proyección con Perú 9403500000

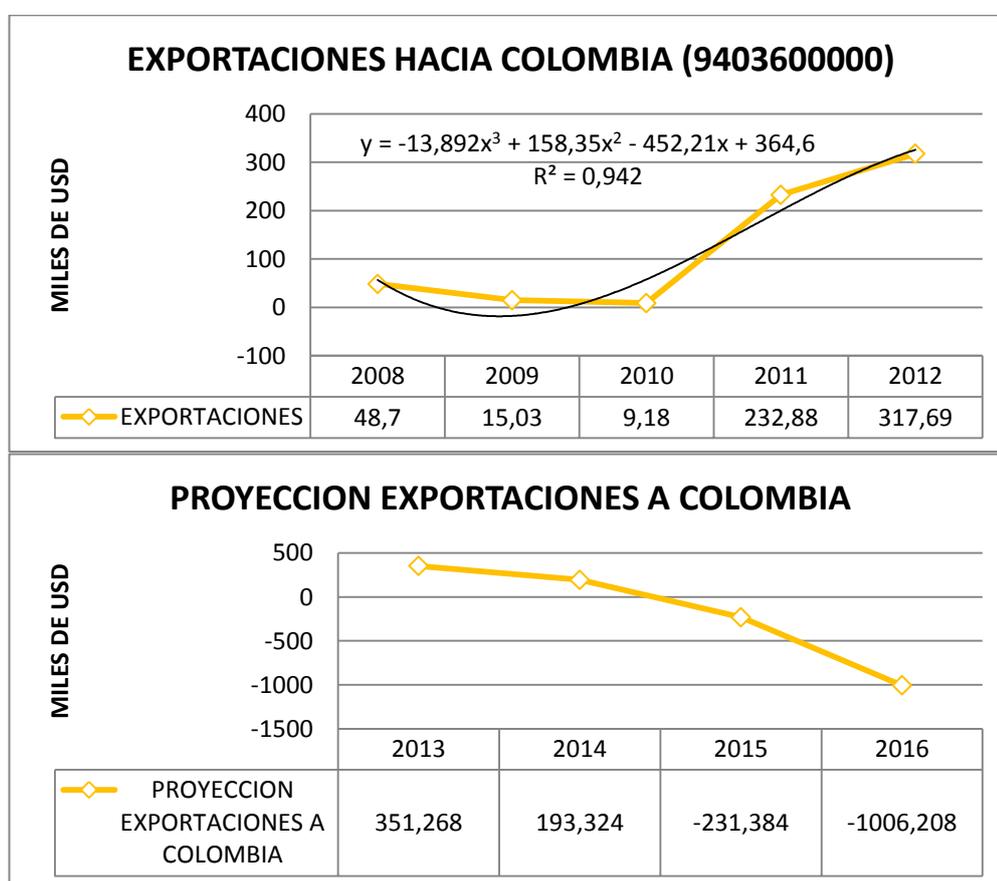
**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

El Ecuador hasta la presente fecha presenta una tendencia favorable a las exportaciones, a partir del 2010 tuvo un crecimiento impresionante hasta el último dato en el año 2012, es así que es un mercado donde debe existir un correcto manejo con el fin de cuidarlo y no llegar a tener malos entendidos comerciales, ya que el resultado sería el pronóstico presentado de acuerdo a la proyección matemática la cual reflejaría una caída de las exportaciones para el primer año y para el 2014, 2015, 2016 se dejaría de exportar a dicho país.

Al igual que los muebles de madera utilizados en oficinas son una oportunidad comercial para ingresar a Bolivia, la presente subpartida 9403500000 (muebles de madera de los tipos usados en dormitorios) no se registra datos de exportacion en los ultimos 4 años, pudiendo convertirse tambien en un nuevo destino comercial para este tipo de productos.

SUBPARTIDA	DESCRIPCION NANDINA
9403600000	LOS DEMÁS MUEBLES DE MADERA



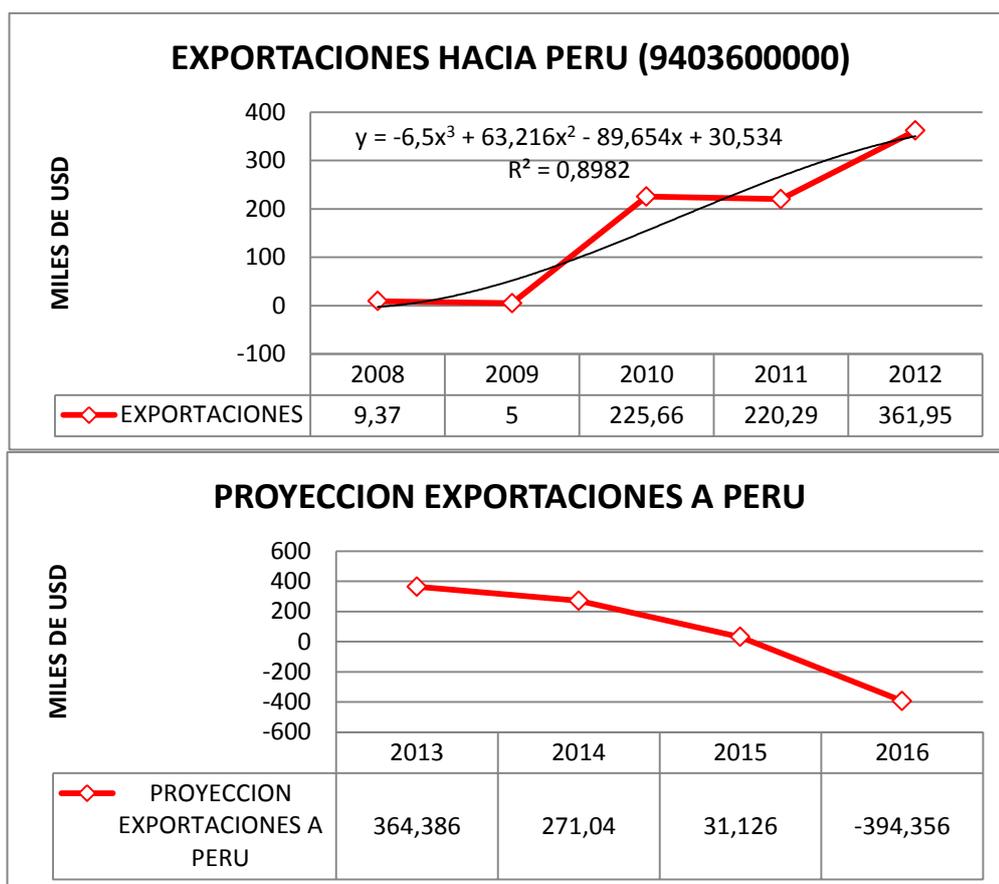
**Gráfico96:** Proyección con Colombia 9403600000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

El capítulo 94 del arancel, como en un inicio se mencionó posee datos curiosos, es así que a pesar de observar que el 2011 y 2012 fueron años donde existió un

crecimiento considerable en la exportacion hacia Colombia de los demas muebles de madera, la proyeccion matematica anuncia que podria existir ua reduccion de las exportaciones para el 2013 y 2014, y para los dos años siguiente dejar de exportar, esto podria suceder si no se llevara un control optimo de la industria con un objetivo claro de desarrollo, innovacion y diversidad.



**Gráfico97:** Proyección con Perú 9403600000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Al igual que hacia Colombia, las exportaciones de los demas muebles de madera han tenido un crecimiento desde el 2010 hasta el 2012, pero en base a la proyeccion matematica se prevee que para los siguientes 3 años decaerian las exportaciones y para el 2016 se dejaria de exportar.

Estos datos son muy llamativos ya que son subpartidas y países que deben ser tomados muy en cuenta ya que su cercanía geográfica y relación política es positiva, con ciertos altos y bajos con Colombia pero aun así es nuestro principal socio comercial de la Comunidad Andina seguido por Perú, con el cual mantenemos una buena relación política – comercial, sin dejar de lado a Bolivia con el cual no se tiene muchos datos de proyección y tal vez puede ser un mercado sin explotar totalmente.

El gobierno ecuatoriano a través de sus planes de acción y objetivos para las Pymes busca un mejor desarrollo y crecimiento para la industria desde procesos de capacitación, innovación, y expansión, brindando una visión donde se busca que el sector sea el beneficiario directo de una cadena productiva orientada a exportaciones a través de un correcto manejo integral y eficaz.

## **5.2. ANÁLISIS DE LA INFLUENCIA QUE POSEE LAS DECISIONES QUE REGULAN LA POLÍTICA ARANCELARIA DE LA COMUNIDAD ANDINA EN LOS PRODUCTOS QUE EXPORTA ECUADOR HACIA SUS PAÍSES MIEMBROS**

### ***5.2.1. ANÁLISIS DEL IMPACTO DE LA POLÍTICA ARANCELARIA VIGENTE DE LA COMUNIDAD ANDINA EN LAS PARTIDAS ARANCELARIAS DE LOS CAPÍTULOS 44 Y 94***

El interés de los países de la subregión por desarrollar sus economías y alcanzar las metas de integración, a lo largo de los años ha manejado su enfoque en la

estructuración de una política arancelaria que sea equitativa para todos, la cual sea beneficiosa tanto para los países con menor desarrollo económico, como para los que han generado mayor desarrollo, es así que la Comunidad Andina en su plan de ejecución de dicha política ha elaborado correcciones a la medida de adaptarse a la realidad de las industrias de los países que la conforman.

Es así que dicho proceso comienza desde muchos años atrás, precisamente en 1995 donde Colombia, Bolivia, Perú y Ecuador empezaron a buscar la integración subregional, la cual abarcaba muchos términos claves como son las economías, capacitación, estructuración de líneas claves para el desarrollo, etc.; comenzando a través de la decisión 370 la cual fue la pionera en términos de comercio exterior la cual contenía las disposiciones sobre el Arancel Externo Común que posteriormente sería modificada por la decisión 465, de igual manera se estableció la *Decisión 371* (diciembre 1994) la que estableció el Sistema Andino de Franjas de Precios que aplicarían Colombia y Ecuador a 157 Subpartidas agropecuarias; y las disposiciones sobre Arancel Externo Común de la *Decisión 535* (octubre 2002), y actualmente se aplica la siguiente reglamentación arancelaria la cual se explica a continuación: *RESOLUCION No. 59* (nomenclatura) , *DECISIÓN 766* (Actualización de la Nomenclatura Común – NANDINA), *DECISIÓN 771* (Política Arancelaria de la Comunidad Andina)

De acuerdo a la aplicación de la resolución No 59 donde se estableció el arancel del Ecuador en base a la recomendación de quinta enmienda al sistema armonizado de designación y codificación de mercancías, se orientó en tres políticas claves de la Comunidad Andina, las cuales forman parte esencial del contexto presentado en el arancel, y toma en cuenta a la decisión 766 la cual refiere a la actualización de la nomenclatura común – NANDINA; así también la decisión 771 la

cual se refiere a la extensión de plazos para dejar de aplicar las decisiones 370, 535, 371 las que tratan de los niveles arancelarios y franjas de precios; las que a la presente fecha son la base principal de la política arancelaria vigente.

La decisión 766 se encuentra vigente en su aplicación en el comercio exterior de la Comunidad Andina, y ha presentado ciertas cualidades las cuales se han encaminado a facilitar y optimizar la interpretación y categorización de los productos comprendidos en la Nomenclatura Arancelaria según aprobación de la Quinta Recomendación de Enmienda al Sistema Armonizado, su impacto a partir de su aplicación ha generado puntos importantes a favor del desarrollo a través de los artículos que contienen directrices básicas para el entendimiento de la Nomenclatura Arancelaria, como son precisamente el texto nuncio de Nomenclatura Común para la Comunidad Andina denominada NANDINA, la cual ayuda a la identificación y clasificación de las mercancías, estadísticas y políticas aplicables al comercio exterior.

Al saber que las tecnologías, los productos, las industrias son cada vez mayormente variables y mejoradas es preciso saber que siempre debe existir una explicación clara de su contenido y que es lo que abarca así como también donde se encuentra contenida en las Subpartidas NANDINA, por tal motivo con una las aplicaciones existentes han permitido una reacción constante en cuanto a la clasificación de los productos, pues en la NANDINA se incluyen: La Nomenclatura del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, los desdoblamientos comunitarios de dicha Nomenclatura, denominados “Subpartidas NANDINA”, que son los que permiten tener una ubicación clara de donde están especificados los productos existentes, y las consideraciones generales y las notas complementarias; y ahora podemos interpretar que cada Subpartida NANDINA está

constituida por un código numérico de ocho dígitos, de los que los seis primeros dígitos son los códigos numéricos que corresponden a las Subpartidas de la Nomenclatura del Sistema Armonizado; y los dígitos séptimo y octavo identifican las Subpartidas NANDINA. Si una Subpartida del Sistema Armonizado no se ha subdividido por necesidades comunitarias en Subpartida NANDINA, los dígitos séptimo y octavo serán ceros (00).

En sí, la presente decisión ha intervenido de sobremanera en el correcto entendimiento de interpretación y clasificación de mercancías, donde se maneja un lineamiento real de ubicación y descripción sin dejar de lado la especificación clara de las unidades en las que se realiza las prácticas de importaciones y exportaciones.

La previsión en cuanto a Política arancelaria siempre estará presente puesto que en la decisión 766 menciona que podrán existir modificaciones que se deriven de las recomendaciones de la Organización Mundial de Aduanas; las modificaciones de los requisitos relativos a las estadísticas y a la política comercial; la evolución tecnológica o comercial; identificación de mercancías comprendidas en convenios ambientales, orientados a la protección de la salud de las personas y demás seres vivos, así como a la conservación de un medio ambiente seguro; las modificaciones que se precisen para una mejor adecuación a los procesos de integración regional y hemisférica; las necesidades inherentes al desarrollo del comercio exterior y de la producción de bienes de los Países Miembros de la Comunidad Andina; y la necesidad de aproximación y aclaración de los textos; es decir que abarca mucha información la cual con el mundo cambiante en términos comerciales y políticos pueden ser atendidos en su debido momento, pero algo que si se ha notado es la poca reacción en los retrasos en cuanto a plazos de entrega de nuevos planes que permitan optimizar nuevas incorporaciones de productos en los mercados donde se realiza

comercio exterior, y ciertamente se han reflejado en las derogaciones y los pedidos de nuevos tiempos de entrega que ha solicitado el Grupo de Trabajo de Alto Nivel de Política Arancelaria, dando como resultado una imagen de no aportar en los momentos necesarios que las industrias de los países miembros lo necesitan, a pesar de lo antes mencionado existe un Grupo de expertos en NANDINA, los cuales a través de la Secretaria General de la Comunidad andina puede aprobar cambios o adherencias a notas Explicativas Complementarias de la NANDINA; criterios vinculantes de clasificación de mercancías; y cualquier otro texto auxiliar que se considere necesario; reduciendo así el impacto de posibles cambios en los productos existentes en su clasificación así como las preferencias arancelarias que a la actualidad están vigentes de acuerdo a las Subpartidas NANDINA.

La decisión 771 menciona temas clave para la aplicación del arancel externo común, como la meta de plantear una política arancelaria que sea clara y concisa, así como en la decisión 695 menciona que es necesario mantener un grado de flexibilidad en la aplicación de los niveles arancelarios en tanto se establezca una política arancelaria de la Comunidad Andina, es decir que la idea principal es manejar políticas y herramientas que aporten a mejorar la eficiencia en el comercio exterior, que aporten al entendimiento de su estructura y a la búsqueda de un desarrollo económico equilibrado mejorando la integración y crecimiento económico de los países.

En general los sucesos presentados en la búsqueda de una política arancelaria apta para la realidad de los países de la Comunidad Andina ha sido un trabajo de extensa recopilación de información y trabajo especializado a cargo de expertos en dichos temas, su impacto real a nivel general se lo puede mencionar como un proceso que ha buscado cerrar ciertos eslabones que han presentado problemas para

desarrollar un correcto sistema de comercio exterior, tanto en clasificación arancelaria como en temas especialmente de Regímenes Aduaneros; así también podemos citar que el objetivo específico de la política arancelaria vigente ha sido el facilitar el entendimiento y clasificación de las mercancías acorde a la Quinta Enmienda del Sistema Armonizado, a través de mecanismos que no perjudiquen a ningún país miembro; en cuanto al sector maderero hemos podido reflejar que se han tomado en cuenta partidas arancelarias de acuerdo a la decisión 465 las que fueron añadidas, como son las Subpartidas 940330, 940340, 940350, 940360 que representan a los muebles para oficina, cocina, dormitorio y las demás respectivamente, demostrando que no ha dejado de lado al sector; la clasificación arancelaria esta especificada claramente en las notas explicativas las cuales contienen la información clara y específica de que productos comprenden las partidas arancelarias. El proceso de exportación también ha sido tomado en cuenta y está claramente especificado en la decisión 671 donde indica claramente los regímenes existentes de aplicación así como la exportación definitiva y los regímenes especiales aplicables para los propósitos requeridos.

## **CAPITULO VI**

### **6. INFORME DE RESULTADOS OBTENIDOS DEL SECTOR MADERERO ECUATORIANO EN BASE A SUS EXPORTACIONES, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES AL SECTOR**

#### **6.1. INTRODUCCIÓN**

El Ecuador es un país en vías de desarrollo económico, por lo cual enfoca su acción en el impulso de la industria, incluyendo aquellos sectores que pretenden mayor representatividad productiva, aun mas si tienen perspectiva de crecimiento en exportaciones; por tal motivo la legislación basada en el buen vivir involucra la gestión proactiva a favor de las pequeñas y medianas empresas a través de sus líneas de acción las cuales se convierten en un pilar importante para el fortalecimiento de la industria, en el caso del sector maderero con una planificación orientada a la capacitación en términos de productividad, desarrollo empresarial, logística y temas involucrados directamente en la cadena de valor como son las importaciones y exportaciones; es decir que la Pyme y el gobierno tienen una relación directa en función de la creación de riqueza para el país.

El sector maderero en el transcurso de los años se ha convertido en uno de los que más evolución ha presentado, a pesar de ser una industria dependiente de una materia prima que posee controversia y control en el ámbito país, a pesar de tener ciertas complicaciones el sector maderero desde el año 2010 empezó a despuntar internacionalmente en la comunidad andina, donde ha generado un crecimiento

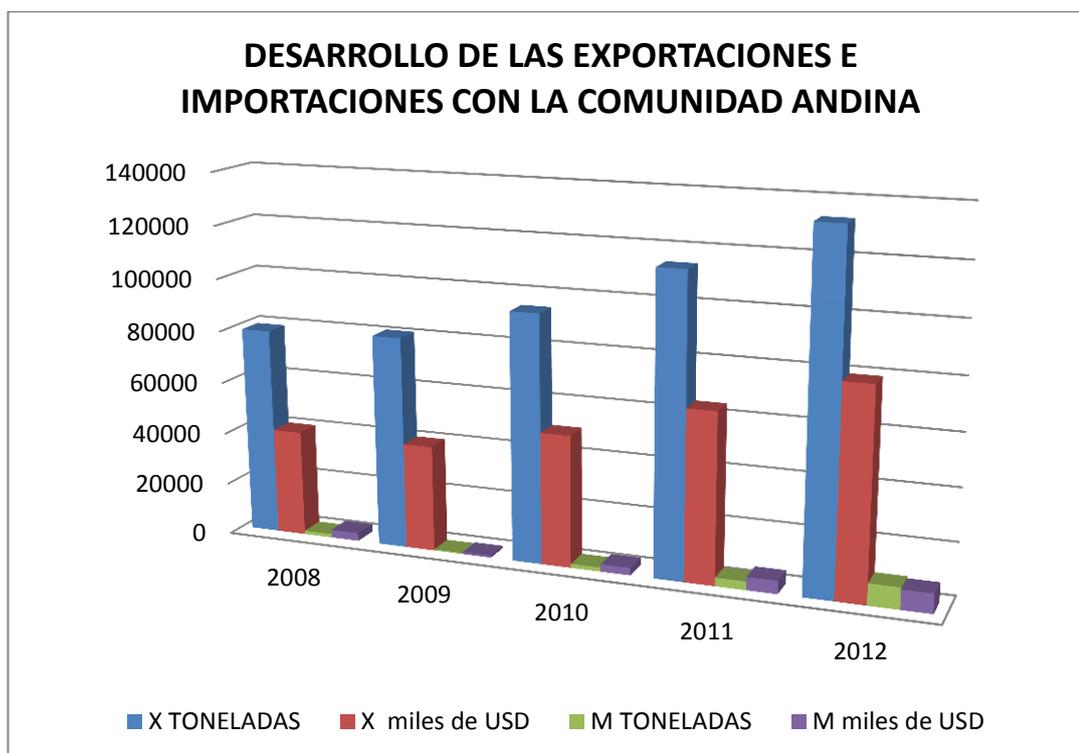
constante en riqueza económica y por consiguiente la generación de empleo en el país.

## **6.2. DESARROLLO**

La presente investigación ha generado información valiosa respecto a la particularidad de las Subpartidas dentro del marco comercial con la Comunidad Andina, donde se ha reflejado los pronósticos esperados para los productos y así también su evolución a lo largo de los últimos 5 años, sin embargo lo más importante es revisar el desarrollo del sector en general, demostrando sus detalles característicos en las exportaciones así como también los países con los cuales poseemos relaciones comerciales mucho más fuertes y también con los cuales no han sido potenciados hasta la actualidad.

La comunidad andina al ser un acuerdo de integración posee características importantes en términos de comercio exterior, donde existe una política arancelaria preferencial para los productos exportados de los países que la conforman, en este caso: Colombia, Perú, Bolivia y Ecuador; de tal forma hay que tener claro que el sector productivo maderero de los países tienen características distintas; es así que a continuación se hace un análisis sectorial productivo:

### 6.3. PROYECCIÓN Y RELACIÓN ESTADÍSTICA



**Gráfico98:** Desarrollo Importaciones y exportaciones CAN

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

AÑO	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES	
	X TONELADAS	X miles de USD	M TONELADAS	M miles de USD
2008	79359,6	40670,43	1332,54	3023,26
2009	81074,39	40494,52	465,54	793,82
2010	94529,6	50373,39	1554,91	2882,43
2011	114206,28	64698,45	3268,2	4988,32
2012	133180,03	79424,44	8278,08	7525,15

**Tabla 12:** Desarrollo exportaciones e importaciones CAN

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

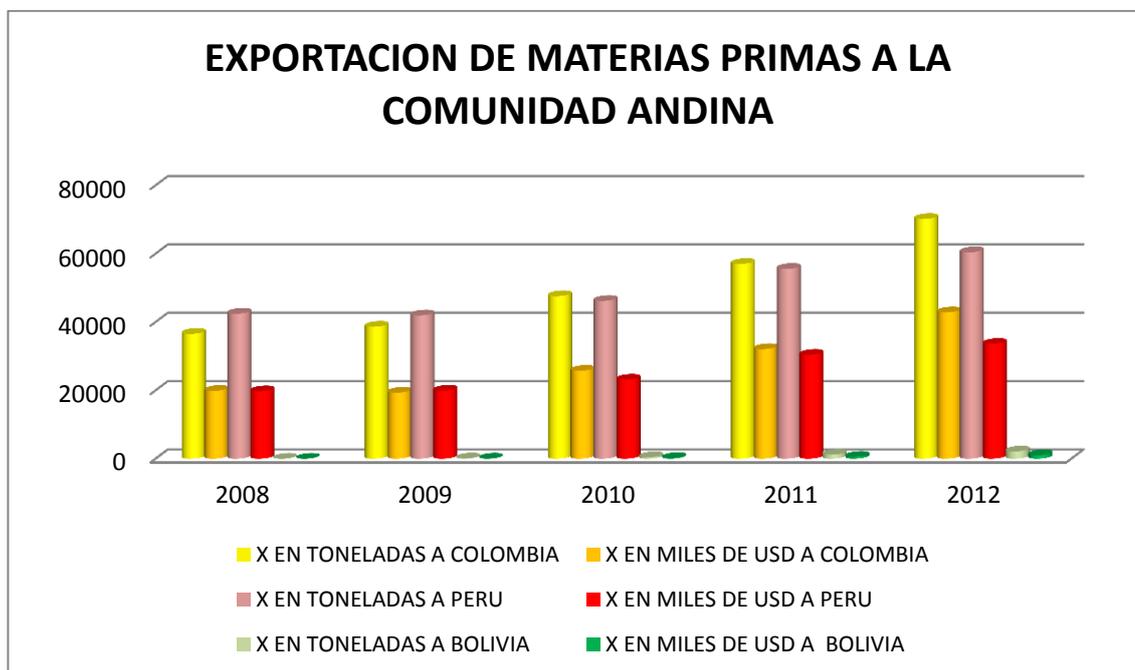
La influencia de la política arancelaria vigente no ha influido negativamente en el sector maderero ecuatoriano, por el contrario ha existido fluidez comercial con los

países de la comunidad andina, en el gráfico # se puede apreciar el desarrollo de las exportaciones madereras de las principales Subpartidas arancelarias hacia la Comunidad Andina, donde desde el año 2010 empezó a tener un crecimiento notorio tanto en valor monetario como en toneladas, tomando en cuenta que el periodo 2008-2009 existió una afectación comercial (importaciones y exportaciones) por cuestión de la recesión económica en Estados Unidos afectando de manera directa al Ecuador ya que sus exportaciones están orientadas directamente a dicho mercado.

Estados Unidos es el principal comprador de productos madereros con el 25% de las exportaciones totales, pero Colombia y Perú son el segundo y tercer comprador respectivamente con el 17% y 14%, es decir que solo entre los dos países de la comunidad andina abarcan el 32% de las exportaciones madereras, por tal motivo es uno de los sectores que no tuvo mucho impacto en la recesión económica, sino todo lo contrario empezó a orientar sus productos a nuevos mercados.

Sin duda existe una balanza comercial favorable con los países de la Comunidad Andina con una tendencia al crecimiento del sector.

#### 6.4. EXPORTACIÓN MATERIAS PRIMAS A LA COMUNIDAD ANDINA



**Gráfico99:** Exportación materias primas a la CAN

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

EXPORTACION DE MATERIAS PRIMAS						
AÑO	X EN TONELADAS A COLOMBIA	X EN MILES DE USD A COLOMBIA	X EN TONELADAS A PERU	X EN MILES DE USD A PERU	X EN TONELADAS A BOLIVIA	X EN MILES DE USD A BOLIVIA
2008	36563,88	19867,31	42464,98	19744,77	0	0
2009	38630,68	19349,73	41956,11	19924,13	97,01	46,77
2010	47582,01	25773,91	46184,48	23147,5	460,55	220,97
2011	57032,12	32092,7	55575,86	30430	1187,71	570,62
2012	70164,83	42849,58	60432,22	33632,25	2139,6	1067,25
SUBPARTIDAS ARANCELRAIAS CON MAYOR REPRESENTATIVIDAD EN EL SECTOR						

**Tabla 13:** Exportaciones materias primas a la CAN

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

Para evaluar la productividad y el tipo de productos enviados hacia comunidad andina se ha realizado el análisis de las exportaciones, tanto de los productos considerados como materias primas y de aquellos productos ubicados como

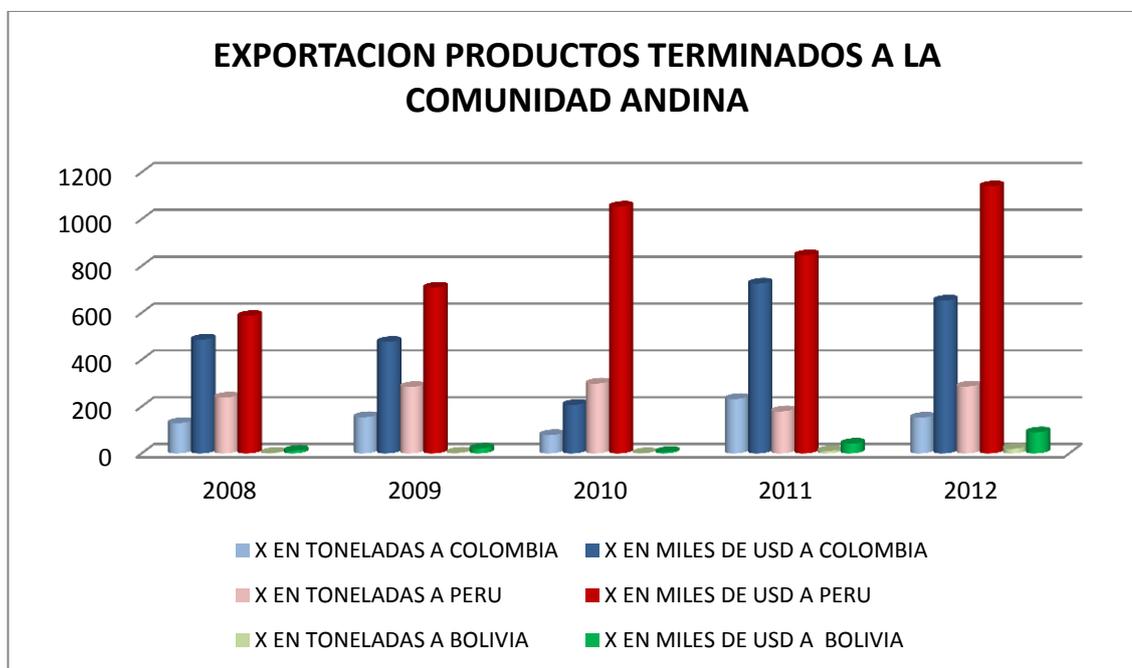
productos terminados, es así que en el grafico# a lo largo de los últimos 5 años nuestro principal comprador de materias primas es Colombia donde desde el 2011 empezó a incrementar la compra de los productos del sector, seguido por Perú el cual de igual forma desde el 2011 empezó a importar mucho más, dejando a Bolivia por debajo con valores extremadamente bajos a comparación de los dos principales socios comerciales de la Comunidad Andina.

La cantidad de toneladas exportadas a Colombia en referencia al 2012 ha tenido un crecimiento de 23% al 2011, en miles de dólares un 33% respecto al 2011, por su parte Perú ha presentado un crecimiento en toneladas de 8%, en miles de dólares un 10%, son resultados que reflejan que nuestro principal socio es Colombia.

Sin embargo los 3 países socios comerciales pertenecientes a la Comunidad Andina han presentado un crecimiento notable, dando a entender que si la situación política comercial se mantiene, los beneficios para la industria serían mucho mejores, obviamente existen factores que son netamente gubernamentales y otros externos como son el manejo de la moneda y la situación económica en los mercados.

## 6.5. EXPORTACIÓN PRODUCTOS TERMINADOS A LA COMUNIDAD

### ANDINA



**Gráfico100:** Exportación productos terminados a la CAN

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

EXPORTACION DE PRODUCTOS TERMINADOS						
AÑO	X EN TONELADAS A COLOMBIA	X EN MILES DE USD A COLOMBIA	X EN TONELADAS A PERU	X EN MILES DE USD A PERU	X EN TONELADAS A BOLIVIA	X EN MILES DE USD A BOLIVIA
2008	129,67	486,17	238,77	586,84	2,42	11,74
2009	154,92	476,05	283,68	707,56	3,33	20,59
2010	78,31	207,44	298,3	1053,14	1,09	6,34
2011	232,47	724,9	179,67	845,7	10,38	41,69
2012	152,93	652,87	285,78	1140,12	20,12	89,99
SUBPARTIDAS ARANCELRAIAS CON MAYOR REPRESENTATIVIDAD EN EL SECTOR						

Tabla 14: Exportación de productos terminados a la CAN

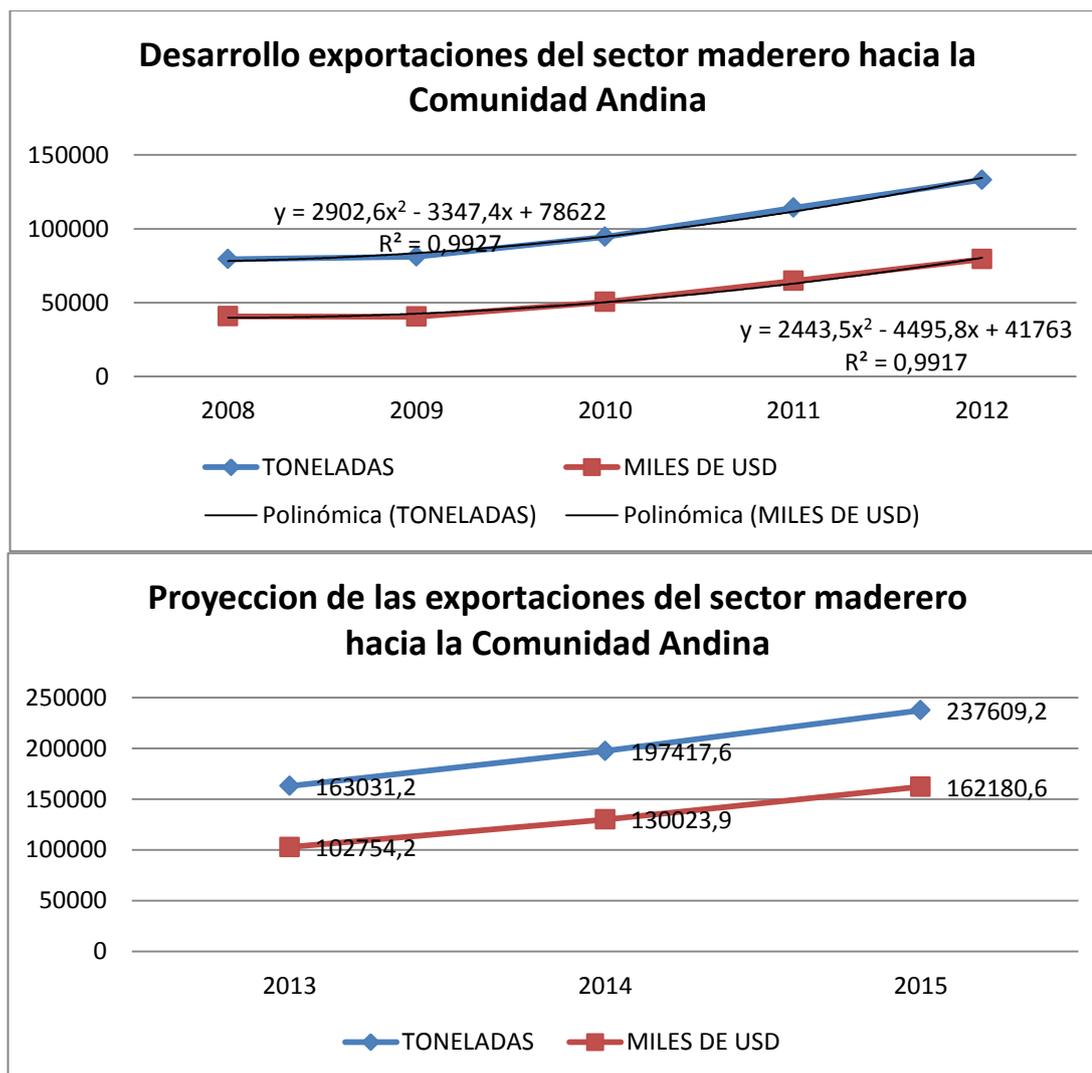
Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Jessica Muñoz, David Hidalgo

Al referirnos a productos terminados nos orientamos a aquellos en los cuales ha intervenido la mano del hombre o algún instrumento mecánico que ha permitido que el producto tenga un valor agregado, por tanto en el grafico# podemos identificar el movimiento de exportaciones hacia la comunidad andina de este tipo de productos ha tenido un movimiento curioso donde el principal comprador es Perú en el cual demuestra que las toneladas son inferiores a los miles de dólares pagados, es decir que existe un valor agregado al producto, un claro ejemplo es el año 2010 donde las Toneladas exportadas crecieron tan solo en 5% respecto al 2009, mientras que en dólares creció un 48%, y para el 2012 presento una recuperación respecto al 2011 donde había decaído; por su parte Colombia es el segundo comprador de productos terminados de la Comunidad Andina donde el año critico fue el 2010 donde se registró la compra más baja de los últimos 5 años, pero en el 2011 tuvo una recuperación sobre el 190% en toneladas y en miles de dólares un crecimiento sobre el 240%, lo cual refleja un crecimiento real del sector maderero en exportaciones con dicho país, mientras que Bolivia es un mercado muy poco llamativo por motivos logísticos y monetarios ya que la situación geográfica no le permite tener una relación directa con productos ecuatorianos, caso que Colombia y Perú por ser países limítrofes territorialmente tienen un fácil acceso, al igual que los costos logísticos son mucho más baratos.

## 6.6. DESARROLLO DE LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR MADERERO HACIA LA COMUNIDAD ANDINA

### 6.6.1. PROYECCION DE LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR MADERERO HACIA LA COMUNIDAD ANDINA



**Gráfico101:** Proyección exportaciones del sector maderero a la CAN

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Jessica Muñoz, David Hidalgo

El panorama para el sector micro, pequeño y mediano empresarial de la madera es favorable en lo que se refiere el lado de las exportaciones podemos evidenciar una

tendencia estable en el tiempo acreditando las condiciones de desarrollo prevalecientes, lo que nos da paso a que la política arancelaria e industrial podría canalizar radicalmente sus esfuerzos nacionales hacia niveles más intensos de incorporación de valor agregado ya sea a la materia prima o ya procesada de alta calidad basada en los acuerdos de Integración con el Medio Ambiente y la Integración Económica del sector madera en el Ecuador dentro de la Comunidad Andina.

## 6.7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### *CONCLUSIONES*

- Las pequeñas y medianas empresas siguen tomando un posicionamiento protagónico en la generación de riqueza económica para el país como la generación de empleo, ingreso tributario y ayuda en el aporte al equilibrio de la balanza comercial del Ecuador.
- La comunidad Andina desde la intención de crear una política arancelaria ha generado ciertos puntos básicos para un correcto entendimiento de la nomenclatura arancelaria, con la creación específica de notas explicativas que abarcan el universo de los productos existentes y por existir. El sector maderero se encuentra en un proceso de actualización e innovación del sistema productivo el cual está orientado hacia las exportaciones con el fin de fortalecer la cadena de valor, de acuerdo a el objetivo de Comunidad Andina basado en el Acuerdo de Cartagena sobre la integración Regional sobre todo el política arancelaria en la que señala actualmente la Normativa sanitaria y fitosanitaria para los sectores productivos y el de la madera por supuesto.
- Los productos ecuatorianos en el transcurso de los últimos 5 años han ganado mayor representatividad en cuanto a las exportaciones de madera tanto en materia prima como en producto procesado hacia los países de la Comunidad Andina, reflejando una balanza comercial en 90% de las subpartidas que se mantiene relaciones de comercio.
- Las líneas de acción del Gobierno Nacional sustentan el manejo conjunto de directrices y estrategias entre gobierno y empresa privada a generado buenos

resultados en cuanto a capacitacion e innovacion, presentando un portafolio de productos de gran variedad y con mayor presencia en el mercado internacional.

- Las iniciativas publicas y privadas tanto nivel nacional como supranacional buscan impulsar a las pequeñas, medianas y micro empresas con una diversidad de programas de capacitacion y negociaciones, focalizados principlamente en la motivacion y creacion de mas microempresas pero hay un punto clave que se deja de lado en el sector maderero es que despues de tener una correcta aplicación de politica arancelaria con beneficios en los paises miembros de la CAN, el financiamiento es un elemento que se esta dejando de lado.

## ***RECOMENDACIONES***

- El area forestal desde hace muchos años ha sido un sector potencial para la economía que con el adecuado manejo y normativas en el principio de preservacion y cuidado al planeta, el país debe retribuir esta oportunidad que la naturaleza brinda con un adecuado manejo del sector forestal.
- Los actores que tienen un papel importante en la gestion del sector maderero es preciso que realicen la socializacion de la politica arancelaria internacional vigente con el fin de dar a conocer los beneficios arancelarios que poseemos con la Comunidad Andina, y de manera conjunta ver la posibilidad de ingresar a dichos mercados con estrategias conjuntas al gobierno nacional.
- Mejorar las relaciones diplomaticas y militares con el Gobierno Colombiano sería lo apropiado para concentrarse en este mercado ya que como se observo es el principal comprador dentro de la Comunidad Andina con el 17% despues de Estados Unidos.
- Una estrategia clave para las pymes es el aplicar el modelo de asociatividad, logrando establecer una oferta productivva que satisfaga y pueda ingresar a mercados mas exigentes.
- No basta con orientar las ventas al mercado local, es necesaria la innovacion constante en diseños y tendencias de productos ya que son la herramienta principal para que los productos tengan diversificacion de mercados.
- Los gremios represetnativos del sector maderero en el Ecuador podrian enfocarse en el las microempresas informales y artesanas para que cuenten con una participacion significativa en el sector y puedan sumar a las aportaciones de las pequeñas y medianas empresas.

## BIBLIOGRAFÍA

- Acuerdo de Integración Subregional Andina. (1869). Acuerdo de Cartagena. 19.
- Apolinar, E. S. (2010). Matemática I. En E. S. Apolinar, *Matemáticas I* (pág. 10). México: Efraín Soto Ed.
- Araque, W. (2012). *Las Pymes y su situación actual*. Quito: Observatorio Universidad Andina Simón Bolívar.
- ASAMBLEA NACIONAL. (2009). Decreto Ejecutivo N1509. *Registro Oficial 503*.
- ASAMBLEA NACIONAL. (2011). Decreto Ejecutivo 560. *Registro Oficial 406*.
- Asociación de Industriales de la Madera. (2013). *AIMA*. Recuperado el 08 de 11 de 2013, de Objetivos: <http://www.aima.org.ec/objetivos.html>
- Asociación de Industriales de la Madera. (2013). *AIMA*. Recuperado el 10 de 11 de 2013, de <http://www.aima.org.ec/servicios-y-proyectos.html>
- Cámara de la Pequeña y Mediana Empresa. (2013). *CAPEIPI*. Recuperado el 15 de 11 de 2013, de CORPORATIVA: <http://www.capeipi.org.ec/corporativa/quienes-somos#.Usq1SdLuKE4>
- Cámara de la Pequeña y Mediana Empresa de Pichincha. (2013). *CAPEIPI*. Recuperado el 18 de 11 de 2013, de CAPEIPI MADERERO: <http://www.capeipi.org.ec/maderero/index.php/quienes-somos/fundepim/objetivos>
- Comité de Comercio Exterior. (2012). Resolución 52. *Reforma Arancel Nacional*.
- Comunidad Andina. (2002). Decisión 535. *Arancel Externo Común*.
- Comunidad Andina. (2007). Decisión 669. *Política Arancelaria de la Comunidad Andina*.
- Comunidad Andina. (2007). Decisión 670. *Adopción del Documento Único Aduanero*.
- Comunidad Andina. (1994). Decisión 370. *Arancel Externo Común*.
- Comunidad Andina. (2007). Decisión 671. *Armonización de Regímenes Aduaneros*.
- Comunidad Andina. (2011). Decisión 766. *Actualización Nomenclatura común NANDINA*.
- Comunidad Andina. (2011). Decisión 771. *Política Arancelaria Comunidad Andina*.

- Confemadera. (2014). *Confemadera*. Recuperado el 03 de 01 de 2014, de Jovenes con Madera: <http://www.confemadera.es/jovenes-con-madera/padres/el-mundo-empresarial-de-la-madera/i/760/327/mercado-de-la-madera-en-el-mundo>
- Constitucion de la Republica del Ecuador. (2008). Titulo IV. *Registro Oficial No. 449*.
- Convenio Multilateral sobre Cooperación y Asistencia Mutua entre las Direcciones Nacionales de Aduanas de América Latina, España y Portugal. (2007). Versión unica en Español de las Notas explicativas del sistema armonizado. *Diario Oficial de Mexico*.
- Ecuador Forestal. (2013). *Ecuador Forestal*. Recuperado el 18 de 11 de 2013, de <http://ecuadorforestal.org/informacion-s-f-e/mercado-forestal/mercado-nacional/>
- Forest Stewardship Council. (s.f.). *FSC*. Recuperado el 29 de 10 de 2013, de <https://ic.fsc.org/visin-y-misin.12.htm>
- Instituto de Promocion de Exportaciones e Inversiones. (2013). *ProEcuador*. Recuperado el 05 de 10 de 2013, de <http://www.proecuador.gob.ec/institucional/quienes-somos/>
- Instituto de Promocion de Exportaciones e Inversiones. (2013). *ProEcuador*. Recuperado el 08 de 10 de 2013, de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/sectores/madera/>
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA Y CENSOS. (2009). INEC. *ENCUESTA NACIONAL DE EMPLEO*, 16.
- Instituto Nacional de estadísticas y Censos. (2010). *Censo Nacional Económico / CENEC- 2010 , empresas nacionales por tamaño*. Quito: INEC.
- International Organization for Standardization. (s.f.). *ISO*. Obtenido de [http://www.iso.org/iso/home/standards/management-standards/iso\\_9000.htm](http://www.iso.org/iso/home/standards/management-standards/iso_9000.htm)
- Jesse H. Jones, C. H. (2007). *DIRECCION DE LA PRODUCCION Y DE OPERACIONES*. Madrid: PEARSON EDUCACION.
- Laos, E. H. (2000). *La competitividad Industrial en Mexico*. Mexico: Plaza y Valdes.
- LEY DE COMPAÑIAS. (1999). CODIFICACION DE LA LEY DE COMPAÑIAS . En *SECCION I* (pág. 1). Registro Oficial 312.
- Ministerio Coordinador de Desarrollo Social. (2012). Ley Organica de Economia Popular y Solidaria. *Del fomento, promocion e incentivos*. Ecuador.

Organización Internacional del Trabajo. (2003). *Formación Profesional y Relaciones Laborales*.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE ADUANAS. (1952). *INDICE. SISTEMA ARMONIZADO DE DESIGNACIÓN*, 29.

ProEcuador. (s.f.). *Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones*. Recuperado el 18 de 10 de 2013, de <http://www.proecuador.gob.ec/institucional/quienes-somos/>

ProEcuador. (s.f.). *Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones*. Recuperado el 25 de 10 de 2013, de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/asesoria/capacitacion-a-exportadores-ecuatorianos/>

Programa de Gobierno. (2013-2017). *Propuestas del Socialismo para el Buen Vivir. Líneas de Acción*, 96.

Secretaría de la Comunidad Andina. (2009). *Resolución 1260*. Lima: Comunidad Andina.

Secretaría de la Comunidad Andina. (2009). *Resolución 1260, Códigos CIU Rev. 4 de la Industria Manufacturera, Comercio y Servicios*. Lima: Comunidad Andina.

Secretaría de la Comunidad Andina. (2009). *Resolución 1260, Disposición Técnica para la Transmisión de Datos de Estadísticas de PYME de los Países Miembros de la Comunidad Andina*. Lima: Comunidad Andina.

Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2007). *Plan Nacional de Desarrollo 2007 -2010*. En *Tecnologías de Producción* (pág. 9). Quito: Senplades.

Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2013). *Plan Nacional Para el Buen vivir / Objetivos Nacionales Para el Buen Vivir*. Quito: Senplades.

Secretaría Técnica de Capacitación y Formación Profesional. (2012). *Plan Nacional de Capacitación y Formación Profesional*. Quito.

Secretaría Técnica de Capacitación y Formación Profesional. (2012). *Plan Nacional de Capacitación y Formación Profesional*. Quito.

Secretaría Técnica de Capacitación y Formación Profesional. (2013). *Plan Nacional de Capacitación y Formación Profesional*. En *Agenda para la transformación Productiva, Política de Capacitación* (pág. 12).

Servicio de Rentas Internas. (2013). *SRI*. Recuperado el 11 de 11 de 2013, de Pymes: <http://www.sri.gob.ec/web/10138/32@public/PYMES>

