



ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

**UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS –
ESPE**

**INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN
INTERNACIONAL**

**TEMA: “DISEÑO DE UN MODELO DE CLUSTER
PRODUCTIVO DE MUEBLES ARTESANALES DE MADERA,
EN LA PARROQUIA DE HUAMBALÓ CIUDAD DE AMBATO
PARA LA EXPORTACIÓN AL MERCADO CHILENO”**

**AUTORES: ARAUJO RAMÍREZ, JONATHAN DAVID
REVELO MORENO, JOSÉ LUIS**

**Tesis presentada como requisito previo a la obtención del
grado de:**

**INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN
INTERNACIONAL**

DIRECTORA: MSC. VINUEZA, JENNY

CODIRECTORA: MSC. MONTERO, ALICIA

QUITO

2015

**UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS – ESPE
INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

ARAUJO RAMÍREZ, JONATHAN DAVID
REVELO MORENO, JOSÉ LUIS

DECLARAN QUE:

El proyecto de grado denominado **“DISEÑO DE UN MODELO DE CLUSTER PRODUCTIVO DE MUEBLES ARTESANALES DE MADERA, EN LA PARROQUIA DE HUAMBALÓ CIUDAD DE AMBATO PARA LA EXPORTACIÓN AL MERCADO CHILENO”**, ha sido desarrollado con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme a las citas, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente el 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, Marzo del 2015

Araujo Ramírez Jonathan David

Revelo Moreno José Luis

**UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS – ESPE
INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

CERTIFICADO

MSC. VINUEZA, JENNY
MSC. MONTERO, ALICIA

CERTIFICAN

Que el trabajo titulado **“DISEÑO DE UN MODELO DE CLUSTER PRODUCTIVO DE MUEBLES ARTESANALES DE MADERA, EN LA PARROQUIA DE HUAMBALÓ CIUDAD DE AMBATO PARA LA EXPORTACIÓN AL MERCADO CHILENO”**, realizado por Jonathan David Araujo Ramírez y José Luis Revelo Moreno, 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 - ESPE, Cabe mencionar que en vista de que el proyecto es factible y viable, se recomienda su aplicación y publicación.

El mencionado trabajo consta de un documento empastado y un disco compacto el cual contiene los archivos en formato portátil de Acrobat (pdf). Autorizan a Jonathan David Araujo Ramírez y José Luis Revelo Moreno que lo entregue a Ing. Fabián Guayasamin, en su calidad de Director de la Carrera.

Quito, Marzo del 2015

Msc. Vinueza Jenny

Msc. Montero Alicia

**UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS – ESPE
INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

AUTORIZACIÓN

Nosotros, Jonathan David Araujo Ramírez y
José Luis Revelo Moreno

Autorizamos a la Universidad de las Fuerzas Armadas - ESPE la publicación, en la biblioteca virtual de la Institución el trabajo **“DISEÑO DE UN MODELO DE CLUSTER PRODUCTIVO DE MUEBLES ARTESANALES DE MADERA, EN LA PARROQUIA DE HUAMBALÓ CIUDAD DE AMBATO PARA LA EXPORTACIÓN AL MERCADO CHILENO”**, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y autoría.

Quito, Marzo del 2015

Araujo Ramírez Jonathan David

Revelo Moreno José Luis

DEDICATORIA

“El éxito debe medirse no por la posición a que una persona ha llegado, sino por su esfuerzo por triunfar”.

Booker T. Washington

Esta tesis va dedicada con mucho amor y cariño:

A Dios, por darnos la vida y permitirnos llegar a este momento tan especial en nuestras vidas, por guiarnos siempre por el buen camino, por darnos las fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban, enseñándonos a encarar las adversidades sin perder la dignidad ni desfallecer en el intento.

A nuestros padres, por su cariño, apoyo y guías incondicionales, que hicieron todo en la vida para poder alcanzar nuestros sueños, por motivarnos y darnos una mano cuando lo necesitábamos, han constituido un pilar fundamental para nosotros de superación y éxito.

A nuestros hermanos por su apoyo incondicional en todo momento.

A nuestros profesores y tutores que nos apoyaron y han guiado en la elaboración de esta tesis de grado ya que sus influencias con sus lecciones y experiencias han formado personas de bien, preparadas para los retos que pone la vida.

AGRADECIMIENTO

*"La gratitud, como ciertas flores,
no se da en la altura y mejor reverdece
en la tierra buena de los humildes."*

José Martí

Nosotros agradecemos profundamente a Dios por darnos la vida ya que sin el nada de esto hubiera sido posible.

A nuestros padres, la parte más importante de nuestras vidas, quienes han sido nuestro apoyo constante en nuestras vidas y en especial durante nuestra etapa de formación académica, inculcándonos valores y principios que nos han permitido luchar constantemente por nuestros objetivos y metas planteadas.

A nuestros hermanos y hermanas por brindarnos su apoyo, compañía y fuerzas para seguir siempre para adelante.

A la Universidad de las Fuerzas Armadas - ESPE, por brindarnos la oportunidad de prepararnos profesionalmente y así poder servir a la sociedad.

A mis profesores a quienes debemos en gran parte nuestros conocimientos, gracias por prepararnos para un futuro competitivo no solo como mejores profesionales, sino también como mejores personas. Msc. Jenny Vinueza y Msc. Alicia Montero, gracias por su tiempo y dedicación durante la elaboración del proyecto

Finalmente perno no menos importante, todas y todos quienes de una u otra forma han colocado un granito de arena para el logro de este Trabajo de Grado, agradezco de forma sincera su valiosa colaboración.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CARATULA.....	i
DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD	ii
CERTIFICAN	iii
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
ÍNDICE DE CONTENIDOS	vii
ÍNDICE DE TABLAS	xiii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xvi
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xix
RESUMEN	xx
ABSTRACT.....	xxi
MARCO TEÓRICO	1
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	4
OBJETIVO GENERAL	4
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	4
CAPÍTULO I.....	5
1. ANTECEDENTES.....	5
1.1. Base Legal.....	5
1.2. El Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria	6
1.3. Fomento Productivo	7
1.3.1. Circuitos Productivos	7
1.4. Fases del Circuito Productivo	8
1.5. Principios de las Políticas del Plan Nacional del Buen Vivir:.....	8
1.6. Plan del Buen Vivir.....	9
1.6.1. La Nueva Constitución y Garantía de Derechos para Alcanzar el Buen Vivir	11
1.6.2. Objetivos del Plan Nacional del Buen Vivir	12
1.7. Estrategia de la Asociatividad	13
1.7.1. Clasificación de las Estrategia de la Asociatividad	13
1.7.1.1. Las estrategias individuales	14
1.7.1.2. Las Estrategias Colectivas.....	14

1.7.2.	Objetivos de una Asociatividad Estratégica	15
1.8.	Factores de Éxito de la Asociatividad	18
1.8.1.	Inserción cercana y estable a los mercados.	18
1.8.2.	Selección de rubros rentables para los pequeños productores rurales.	18
1.8.3.	Desarrollo Permanente de la Competitividad.	19
1.8.4.	Proceso Asociativo con Liderazgo Legitimado, Relaciones de Confianza y Compromisos.	19
1.8.5.	Gestión profesional y flexibilidad.	20
1.8.6.	Llevar registros y controles rigurosos.	20
1.8.7.	Funcionamiento democrático y transparente.	20
1.8.8.	Desarrollo de Alianzas	21
1.8.8.1.	Alianzas que adoptan formas diferentes como son:	21
1.8.9.	Captación Inicial.	22
1.8.10.	Equilibrio de Expectativas.	22
1.8.11.	Priorizar los Intereses Colectivos.	22
1.8.12.	Construcción y Aplicación de Reglas y Normas.	23
1.8.13.	La Existencia de un Entorno Favorable.	23
1.8.14.	Constante Articulación y Cooperación Nacional e Internacional.	23
1.9.	Asociatividad Empresarial	24
1.9.1.1.	Obstáculos de la Asociatividad	25
1.10.	Asociatividad	27
1.10.1.	Modelos Asociativos	28
1.11.	La Competitividad y su Importancia	30
1.11.1.	Factores para la Competitividad	31
1.12.	Características de un Clúster	33
1.13.	Ventajas del Clúster	34
1.14.	Fases del Proceso de Formación de un Clúster	35
1.15.	Características de las Fases de un Clúster.	37
1.16.	Beneficios de Agruparse a un Clúster	38
1.16.1.	Retos de los Clústeres en economías pequeñas	38
1.17.	Institucionalidad del clúster	38

1.18.	Aprobación y Legalidad del Clúster de Producción de Muebles artesanales de madera.....	40
	CAPÍTULO II.....	43
2.	SECTOR MUEBLES ARTESANALES DE MADERA EN EL ECUADOR.....	43
2.1.	Generalidades.....	43
2.1.1.	Administración y transparencia forestal.....	44
2.2.	Cuidado forestal.....	45
2.3.	El Recurso Bosque.....	46
2.4.	Diagnóstico FODA del Sector Maderero del Ecuador.....	52
2.5.	Ventajas Geográficas para la Producción de Muebles Artesanales de Madera.....	55
2.6.	Descripción y Estructura Productiva de la Industria Maderera en el Ecuador.....	56
2.6.1.	La Industria Primaria.....	57
2.6.2.	La Industria Secundaria.....	57
2.7.	Segmento Artesanal.....	58
2.7.1.	Producción Maderera en el Ecuador.....	59
2.8.	MIPYMES Y PYMES de Muebles Artesanales de Madera.....	60
2.9.	Reseña Histórica de la Producción Maderera en la Parroquia de Huambaló.....	61
2.10.	Ventajas de la Madera.....	65
2.11.	Fabricación de Muebles Artesanales de Madera.....	66
2.12.	Proceso de producción de los muebles artesanales de madera.....	67
2.13.	Proceso Productivo, Costo y Calidad.....	71
2.14.	Modelo de un Plan de Negocios de un Clúster Productivo de Muebles Artesanales de Madera en la Parroquia de Huambaló.....	71
2.14.1.	Nombre de la empresa.....	71
2.14.2.	Descripción de la empresa.....	71
2.14.3.	Tipo de empresa.....	72
2.14.4.	Ubicación.....	72

		x
2.14.5.	Descripción del negocio.....	73
2.14.6.	Tamaño de la empresa	74
2.14.7.	Misión de la empresa	74
2.14.8.	Visión de la empresa:.....	74
2.14.9.	Objetivos de la empresa:	75
2.14.10.	Ventajas Competitivas:	75
2.14.11.	Apoyo Externo a la Empresa	77
2.14.12.	Organigrama de ventas.....	78
2.14.13.	Proporción de Exportaciones Mensuales.....	78
2.14.14.	Organigrama de la Empresa	80
2.14.15.	Lay Out del Centro de Acopio	81
CAPÍTULO III		82
3.	Estudio de Mercado	82
3.1.	Generalidades.....	82
3.2.	Importaciones Muebles Artesanales de Madera a Nivel Mundial.	84
3.3.	Exportaciones de Muebles Artesanales de Madera a Nivel Mundial.	85
3.4.	Destino Exportable.....	87
3.5.	Mercado Chileno.....	89
3.6.	Modelo Gravitacional Ecuador – Chile	90
3.7.	ALADI.....	93
3.8.	Comercio Bilateral Ecuador- Chile.	94
3.9.	Acuerdo de Complementación Económica 65 Ecuador- Chile	95
3.9.1.	Objetivo del Acuerdo 65 Ecuador- Chile	95
3.9.2.	Acuerdos y Tratados Bilaterales	95
3.9.3.	Lista de Empresas Ecuatorianas Exportadoras de Muebles Artesanales de Madera.	96
3.10	Demanda Proyección Futura Muebles Artesanales de Madera.....	98
3.11	Conclusión de la demanda futura.....	99
3.12	Empresa Importadora en Chile.	100

CAPÍTULO IV.....	101
4. ESTUDIO Y DISEÑO DEL PROCEDIMIENTO DE EXPORTACIÓN, REQUISITOS DE EXPORTACIÓN Y SERVICIOS LOGÍSTICOS DE MERCANCÍAS, INCOTERMS.	101
4.1. Procedimiento de Exportación	101
4.2. Requisitos Previos para ser Exportador.....	102
4.2.1. RUC:	102
4.2.2. Obtención de la Patente Municipal (GADM-LC, 2014).....	104
4.3. Registro de Exportador	107
4.3.1. Procedimiento para la Obtención y Registro de la Firma Digital (Token O Pen Drive)	107
4.3.2. Instalación del Dispositivo Token y Registro en Ecuapass	111
4.4. Proceso de Exportación	115
4.5. Del exportador o declarante.....	116
4.5.1. Determinación del Término de Negociación	116
4.5.2. Costos y Riesgos	117
4.6. Descripción de mercancía por ítem de factura.....	118
4.6.1. Clasificación Arancelaria.....	118
4.6.2. Clasificación Arancelaria de Muebles Artesanales de Madera.....	118
4.7. Cantidades, Peso y demás datos relativos a la mercancía.....	119
4.7.1. Contenedores Marítimos.....	119
4.7.2. Cubicaje y Embalaje	120
4.7.3. Conclusión del Cubicaje de la Mercancía.	128
4.8. Cotización Flete Nacional	129
4.9. Actividades Logísticas costos y tiempos.	130
4.10. Documentos Digitales que Acompañan a la DAE	131
4.11. Factura Comercial Original	131
4.11.1. Paking List o Lista de Empaque.....	133
4.12. Autorizaciones Previas.....	135
4.13. Certificado de Origen Electrónico	136
4.14. Canales de Aforo	142

	xii
4.15.	Diseño del Proceso de Exportación 146
4.16.	Las Reglas Éticas del Comercio Justo (FLO): 146
4.17.	Documentación Legal y Flete 148
4.17.1.	Diseño Plan de Distribución 149
4.18.	Forma de Pago 150
CAPÍTULO V..... 152	
5.	ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO..... 152
5.1.	INTRODUCCIÓN 152
5.2.	CUADRO DE INVERSIONES 153
5.3.	PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS..... 159
5.4.	PRESUPUESTO DE INGRESOS 160
5.5.	ESTADO DE RESULTADOS 161
5.6.	VARIACIÓN DE CAPITAL 162
5.7.	ESTADO DE FUENTES Y USOS 163
5.8.	CALCULO DEL VALOR ACTUAL NETO (VAN) 164
5.9.	CALCULO DE LA TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)..... 166
5.10.	PERIODO REAL DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PAY BACK)..... 167
5.11.	RELACIÓN BENEFICIO / COSTO..... 167
5.12.	PUNTO DE EQUILIBRIO. 168
5.13.	ANÁLISIS DEL ESTUDIO FINANCIERO 170
CAPÍTULO VI..... 171	
6.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 171
6.1.	Conclusiones 171
6.2.	Recomendaciones: 172
BIBLIOGRAFÍA..... 174	

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N°. 1.	27
Que Implica Asociarse	27
Tabla N°. 2.	34
Ventajas más importantes de pertenecer a un Clúster	34
Tabla N°. 3.	37
Características de las Fases de un Clúster	37
Tabla N°. 4.	79
Punto de Distribución.....	79
Tabla N°. 5.	84
Lista de los países importadores para el sector mobiliario	84
Tabla N°. 6.	87
Lista de los países exportadores para el sector mobiliario	87
Tabla N°. 7.	88
Mercados importadores para el sector mobiliario	88
Tabla N°. 8.	90
Lista de los mercados proveedores para un Producto importado por Chile.....	90
Tabla N°. 9.	92
Variables al 2013	92
Tabla N°. 10.	97
Empresas importantes	97
Tabla N°. 11.	97
Lista de los mercados de Sur América proveedores de un producto importado por Chile.....	97
Tabla N°. 12.	98
Tasa de crecimiento de las exportaciones Ecuador-Chile	98
Tabla N°. 13.	99
Demanda Real Chile / Demanda Futura al mercado Chileno durante los próximos 5 años.....	99
Tabla N°. 14.	119
Cantidades mensuales y anuales de muebles de madera.....	119
Tabla N°. 15.	121

	xiv
Contenedor #1 Comedor de 6 sillas, medidas en metros.	121
Tabla N°. 16.	123
Contenedor #2 Juego de sala, Medidas en metros.....	123
Tabla N°. 17.	125
Contenedor # 3 Cama de 2 plazas, Medidas en metros	125
Tabla N°. 18.	131
Costos y Tiempos de Distribución Nacional.....	131
Tabla N°. 19.	154
Activo Fijo	154
Tabla N°. 20.	154
Activos Diferidos	154
Tabla N°. 21.	155
Capital de Trabajo.....	155
Tabla N°. 22.	156
Determinación del Capital de Trabajo.....	156
Tabla N°. 23.	157
Cálculo de la TMAR	157
Tabla N°. 24.	160
Costos.....	160
Tabla N°. 25.	161
Presupuestos de Ingresos	161
Tabla N°. 26.	162
Estado de Resultados.....	162
Tabla N°. 27.	163
Variación de Capital.....	163
Tabla N°. 28.	164
Estado de Fuentes y Usos	164
Tabla N°. 29.	165
Cálculo del VAN.....	165
Tabla N°. 30.	166
Cálculo TIR	166
Tabla N°. 31.	167
PAY BACK.....	167

	xv
Tabla N° 32.	168
Relación Beneficio Costo	168
Tabla N° 33.	169
Punto Equilibrio.....	169
Tabla N° 34.	170
Análisis	170

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N°. 1.	11
Derechos para alcanzar el buen vivir	11
Gráfico N°. 2.	15
Asociatividad Estratégica	15
Gráfico N°. 3.	25
Características de la Asociatividad	25
Gráfico N°. 4.	26
Obstáculos de la Asociatividad	26
Gráfico N°. 5.	26
Dificultades de la Asociatividad	26
Gráfico N°. 6.	27
Condiciones para la Asociatividad	27
Gráfico N°. 7.	32
Factores para la Competitividad	32
Gráfico N°. 8.	46
Análisis Geomático de Superposición y Proximidad – Localización.	46
Gráfico N°. 9.	49
Formación Vegetal	49
Gráfico N°. 10.	50
Aprovechamiento forestal en plantaciones por provincias en el año 2014.	50
Gráfico N°. 11.	51
Aprovechamiento forestal en sistemas agroforestales por provincias, año 2014.	51
Gráfico N°. 12.	51
Aprovechamiento forestal en bosque nativo por provincias, año 2014.	51
Gráfico N°. 13.	52
Programas, superficie y volumen autorizado para aprovechamiento, año 2014.	52
Gráfico N°. 14.	73
Principales Puertos del Ecuador	73
Gráfico N°. 15.	81

	xvii
Lay Out del Centro de Acopio	81
Gráfico N°. 16.	100
Logotipo Empresa Muebles Sur	100
Gráfico N°. 17.	110
Tipos de Token	110
Gráfico N°. 18.	112
Cambio de Pin de Usuario	112
Gráfico N°. 19.	113
Selección de Solicitud de Uso.....	113
Gráfico N°. 20.	113
Identificación única de certificado digital	113
Gráfico N°. 21.	114
Selección del Token.....	114
Gráfico N°. 22.	114
Selección del certificado	114
Gráfico N°. 23.	115
Registro del certificado	115
Gráfico N°. 24.	117
INCOTERMS Aplicados al Transporte Marítimo	117
Gráfico N°. 25.	119
Clasificación Arancelaria.....	119
Gráfico N°. 26.	120
Contenedor “Standard”	120
Gráfico N°. 27.	122
Cubicaje Contenedor # 1 Comedores.....	122
Gráfico N°. 28.	124
Cubicaje Contenedor # 2 Juegos de Sala.....	124
Gráfico N°. 29.	127
Cubicaje Contenedor # 3 Juego de Dormitorio	127
Gráfico N°. 30.	129
Cotización 1 Empresa: TRANSSKY.....	129
Gráfico N°. 31.	130
Cotización 2 Empresa: TRANSAVISA	130

	xviii
Gráfico N° 32.	136
Nomenclatura Nandina	136
Gráfico N° 33.	146
Flujograma del Proceso de Exportación	146
Gráfico N° 34.	151
Flujograma de la carta de crédito.....	151
Gráfico N° 35.	168
Punto de Equilibrio 2014-2018.....	168

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo No. A	63
El señor Manuel Tulusima da los últimos toques a un pequeño bar	63
Anexo No. B	76
Productos de alta calidad.....	76
Anexo No. C	77
Productos de la empresa	77
Anexo No. D	103
Formato Registro único de Contribuyentes.....	103
Anexo No. E	106
Formato de Inscripción de Registro de Patente	106
Anexo No. F	133
Factura Comercial.....	133
Anexo No. G	135
Lista de empaque	135
Anexo No. H	141
Certificado de Origen SGP	141
Anexo No. I	145
EJEMPLO DE DAE	145

RESUMEN

El presente proyecto tiene como objetivo mejorar la calidad de vida de los artesanos de la Parroquia de Huambaló, ciudad de Ambato, que tomando como base principal y la más importante que se toma como los cimientos de la presente investigación es la mano de obra de los artesanos, actualmente bien conocidos por sus finos acabados y excelente productos trabajados, oficio que se ha heredado y se mantiene actualmente como la actividad principal de ingresos para sus pobladores, además de ser un oficio entre los pobladores de ya varias generaciones, que a la vez garantizan la oferta de productos con calidad y valor agregado. Mediante este modelo de Clúster busca ser un modelo integrador que afiance los lazos asociativos entre artesanos para fomentar la productividad de comunidad, especialización de industrialización, aumentar el desarrollo competitivo y la aplicación de estrategias más eficientes para llegar al mercado internacional, ofertando productos de calidad y valor agregado. En esta investigación se busca analizar la cifras emitidas por el Banco central del Ecuador en cuanto a las exportaciones de muebles artesanales de madera y datos emitidos por entidades internacionales como el Trade Map, mismas que determinan un incremento exportable y mayor aceptación en el mercado chileno. El modelo de cluster partirá como modelo asociativo de Artesanos, productores y Pymes de la Parroquia de Huambaló, unión que permita ampliar los horizontes comerciales a nivel internacional, que a la vez aporta al crecimiento exportable del país, mejore la balanza comercial y sea de aporte a la transformación de la matriz productiva.

PALABRAS CLAVE:

- **ARTESANOS**
- **CLUSTER**
- **MUEBLES ARTESANALES**
- **MODELO ASOCIATIVO**
- **PYMES DE HUAMBALÓ**

ABSTRACT

This project aims to improve the quality of life of artisans Parish Huambaló, Ambato, using as main base and the most important thing is taken as the foundation of this research is the labor of craftsmen, now well known for their fine finishes and excellent products worked, a trade that has been inherited and currently remains the main activity of income for its inhabitants, besides being a trade between the inhabitants of several generations, which in turn ensure the supply of quality products and value added. Using this model Cluster aims to be an integrative model that strengthens the associative links between artisans to promote productivity of community, specialization of industrialization, increase the competitive development and implementation of more efficient strategies to reach the international market, offering quality products and value added. This research seeks to analyze the figures released by the Central Bank of Ecuador in terms of exports handmade wooden furniture and data issued by international organizations such as the Trade Map, same which determine an export increase and greater acceptance in the Chilean market. Partira cluster model as an associative model Craftsmen, producers and SMEs Parish Huambaló, union that allows trading horizons expand internationally, which in turn contributes to export growth in the country, improve trade balance and is contribution the transformation of the productive matrix.

KEYWORDS:

- **MANUFACTURES**
- **CLUSTER**
- **CRAFT FURNITURE**
- **PARTNERSHIP MODEL**
- **SMES HUAMBALO**

MARCO TEÓRICO

La prosperidad de una nación no se basa simplemente en la abundancia de sus recursos naturales. Por el contrario, la abundancia de recursos naturales ha evitado que muchos países en el pasado sintieran la necesidad de desarrollar destrezas y estrategias competitivas reales. La prosperidad de una nación depende del nivel de productividad y competitividad de sus empresas. En un mundo globalizado, las ventajas comparativas son fácilmente copiadas y mejoradas por los competidores; de aquí que, la ventaja competitiva se determina por la habilidad de una empresa o grupos de empresas de innovar y mejorar continuamente sus productos y servicios.

Todos los países son competitivos en diferentes industrias. Japón, por ejemplo, es altamente competitivo en máquinas de fax, cámaras fotográficas y otros productos electrónicos de uso doméstico, por otro lado es poco competitivo en la industria de “software”, en productos de consumo masivo o en productos químicos. La competitividad no es un atributo de los países, más bien es un atributo de las empresas. Un país próspero es aquel que cuenta con una masa significativa de empresas competitivas a nivel mundial, en uno o varios de sus sectores productivos.

El modelo de Michael Porter 1980-1990 sostiene en su obra “la ventaja competitiva de las naciones” que la diversidad e intensidad de las relaciones funcionales entre empresas explican la formación de un complejo productivo y su grado de madurez. Estas relaciones se refieren a los cuatro puntos del

diamante, es decir, de las relaciones de apoyo, con productores de insumos complementarios y con proveedores de insumos y factores especializados.

El “diamante” de la competitividad: Condiciones básicas para la formación de clústeres.

El enfoque conceptual que aquí se expone, se destacan cuatro aspectos básicos en el clima de negocios que determinan las ventajas competitivas de las empresas. Al operar de forma simultánea en el tiempo y en el espacio, estos aspectos crean las condiciones para la formación y el desarrollo de los clústeres en determinados lugares.

Son los siguientes:

- Las condiciones de los factores;
- La estructura de la industria a la cual pertenecen las empresas, incluyendo el esquema de las rivalidades que tienen entre sí;
- Las condiciones de la demanda; y
- La situación de las industrias relacionadas y de apoyo

Como consecuencia de su tamaño reducido las PYMES como unidad de negocio suelen tener dificultades como: establecer el posicionamiento en mercados extranjeros, poseer pocos conocimientos que limiten del desarrollo productivo, tecnológico y comercial, escasos recursos financieros, limitantes como infraestructura, capacidad, que no cumplen los requisitos regulatorios extranjeros, además que la calidad de los productos ofertados suelen ser

poco atractivos para los compradores internacionales. Al combinar sus conocimientos, recursos financieros, productivos, tecnológicos, las PYMES puedan mejorar de manera significativa sus posibilidades de ingresar al Mercado Chileno reduciendo los costos y los riesgos que implica el ingreso al mercado mencionado, mediante el Diseño de un Modelo de Clúster de la presente investigación.

El Mercado Chileno así como los mercados internacionales exigen mayor control y estrictas regulaciones a las cuales deben someterse los productores de madera, haciendo de estos mercados mucho más competitivos y de difícil acceso, exigen mayor calidad mediante el cumplimiento de normas, adicionando a estos los reglamentos gubernamentales y demás documentos de control previo.

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO GENERAL

- Diseñar un Modelo de Clúster Productivo de Muebles Artesanales de Madera, en la Parroquia de Huambaló, ciudad de Ambato para la Exportación al Mercado Chileno con el fin de mejorar el status de vida de los productores y de la localidad.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analizar los antecedentes históricos y la situación actual del clúster en el Ecuador con el fin de determinar las condiciones reales en base a un modelo ajustado a la realidad socioeconómica.
- Recopilar una base de datos con información y conocimientos que permitan mejorar los procesos de producción de muebles artesanales de madera.
- Realizar un estudio de mercado con el fin de determinar la competitividad de muebles artesanales de madera.
- Cuantificar y socializar el modelo de Clúster Productivo que demuestre los beneficios a sus integrantes.
- Realizar el estudio Económico Financiero para determinar la rentabilidad del Clúster.

CAPÍTULO I

1. ANTECEDENTES

En toda economía es preciso mantener la disciplina fiscal y respetar los límites en materia de impuestos y endeudamiento, que constituyen las fuentes habituales de financiamiento para la inversión pública. Las Asociaciones han surgido justamente como un mecanismo que permite al gobierno evitar o diferir el gasto en infraestructura o en la prestación de un servicio público pero sin renunciar a sus beneficios.

1.1. Base Legal

El Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES) a través de El Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria (IEPS), renueva en su estructura para mejorar la aplicación de las políticas sociales, misma que parte de la visión del buen vivir y el desarrollo centrado en las personas, enfocándose en objetivos como: considerar el bienestar y el buen vivir como un bien público, generar oportunidades para todos en equidad, considera la estructura distributiva como parte del patrón de desarrollo económico, propone la equidad como eje de la economía y al sistema económico en función de la equidad.

1.2. El Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria

Según (MIES, 2013-2014) El Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria – IEPS, es una entidad de derecho público, adscrita al Ministerio de Inclusión Económica y Social, con patrimonio propio, e independencia técnica, administrativa y financiera, la cual se encarga de brindar apoyo a los ciudadanos que desean emprender procesos de desarrollo productivo, bajo la Ley de Economía Popular y Solidaria.

Esta Ley basa sus lineamientos, en el modelo económico Popular y Solidario que parte de una organización económica, a fin de promover la asociatividad y da prioridad a la persona por encima del capital, con el objetivo de fomentar la igualdad y la eficiencia en base a la superación grupal y comunitaria.

El IEPS busca la inclusión de todos los ciudadanos y ciudadanas, en los ámbitos:

1. Económico, mediante la generación de empleos
2. Financiero guiando en el acceso a créditos asociativos
3. Social, mediante capacitaciones
4. Cultural, preservando los saberes ancestrales
5. Político, fomentando la toma de decisiones de manera democrática.

1.3. Fomento Productivo

La Dirección de Fomento Productivo es el área del IEPS, que promueve la generación de emprendimientos sostenibles y de calidad; fomenta la cooperación de los actores de la Economía Popular y Solidaria (EPS) y la competitividad sistémica en el mercado; la promoción de inversiones, financiamiento y/o cofinanciamiento en el sector; y el apoyo a la innovación del conocimiento, desarrollo y uso de tecnologías que generen valor agregado, en concordancia con los principios generales del Plan Nacional del Buen Vivir.

1.3.1. Circuitos Productivos

Según (MIES, 2013-2014) El Instituto de Economía Popular y Solidaria, a través de la Dirección de Fomento Productivo, genera emprendimientos que permiten que los Actores de la Economía Popular y Solidaria (EPS) mejoren sus condiciones de vida. Estos, son identificados, elaborados y financiados dentro de un circuito productivo, el mismo que comprende un conjunto de unidades de producción, distribución y consumo que operan relacionadas entre sí, a partir de una actividad común a todas ellas, como es el caso Estas unidades se concentran en determinado espacio geográfico, por lo que se denominan circuitos productivos regionales.

Los circuitos productivos son importantes a nivel nacional y local, de acuerdo a la región en la cual se desarrollan, siendo La Parroquia de

Huambaló sobre la cual se desarrolla el modelo de Clúster Productivo, con la particularidad de integrar actores de la economía popular y solidaria a nivel local, donde se desarrollan las primeras etapas productivas.

1.4. Fases del Circuito Productivo

Las fases fundamentales en un circuito productivo son:

1. *Producción de materias primas.*
2. *Transformación de materias primas en bienes manufacturados.*
3. *Comercialización de la producción.*

A lo largo de estas fases, un elemento cualquiera se va desplazando y transformando en un bien para su consumo. Los circuitos productivos creados con mayor frecuencia en el país son conformados mediante la dotación de infraestructura para la creación de un centro de acopio, como es el caso utilizado en la presente Investigación sobre la elaboración de muebles artesanales de Madera, las cuales se procesan y generan un valor agregado que se procede a comercializar. (MIES, 2013-2014)

1.5. Principios de las Políticas del Plan Nacional del Buen Vivir:

- **Buen vivir** con énfasis en la **garantía, titularidad y ejercicio de derechos** de los grupos de atención prioritaria (Arts. 35 a 55). Esto implica garantizar enfoque de derechos y justicia en la formulación, definición, ejecución e implementación de las políticas y acción del Estado, Sociedad y Familia para todo el ciclo de vida y por condición de discapacidad. Implica también la eliminación de condiciones que limitan el pleno ejercicio de derechos y la atención directa a las personas cuyos derechos han sido vulnerados.
- **Inclusión** de las personas, familias y grupos en vulnerabilidad a la sociedad en todos sus estamentos y actividades. Responde a la creación de capacidades en las personas y condiciones en el Estado y la sociedad para que se pueda lograr esta inclusión social y económica.
- **Igualdad**: es la consecución de la equiparación de oportunidades y resultados entre familias y personas en situación de necesidad específica, pobreza o vulneración de

derechos, con el resto de la sociedad y la acción afirmativa prioritaria para la eliminación de todas las formas de discriminación hacia grupos en situación de desprotección y desigualdad.

- **Universalidad:** Políticas sociales dirigidas a toda la población, con provisión directa a las personas que están en situación de pobreza, desventaja situacional, exclusión, discriminación o violencia; apuntando a la consecución de un piso de protección social que cubra atenciones prioritarias de cuidado, protección y seguridad.
- **Integralidad:** Este principio concibe a la protección y promoción integral como integrada desde a) La Protección y promoción en todo el ciclo de vida. b) Articulación de la prestación de servicios. c) Protección y promoción desde la familia y la comunidad. d) Enfoque territorial de la protección y promoción coordinada entre las distintas entidades y niveles del Estado, con la participación de organizaciones y comunidades no estatales; e) información coordinada, consolidada y actualizada de la acción de la política a nivel territorial.
- **Corresponsabilidad:** Se refiere a la responsabilidad compartida entre los individuos, las familias y el Estado en el cuidado familiar, los procesos de movilidad social y salida de pobreza. (MIES, 2013-2014)

1.6. Plan del Buen Vivir

El Plan del Buen Vivir fija como premisa que el desarrollo se debe enfocar y tener como centro al ser humano, mas no en los mercados o la cantidad de producción, por consiguiente este será medible cuando se analicen indicadores relacionados a la satisfacción de las necesidades humanas.

Como breve reseña de su origen y el primer gran paso que dio apertura al presente plan fue la disputa por el poder en un marco político, a la par que con la nueva constitución que abrió nuevas posibilidades para lograr un

cambio notable siguiendo una agenda sujeta a políticas gubernamentales de largo alcance.

Para poder lograr los objetivos planteados en una agenda apretada a la par de la nueva Constitución, se formuló el Plan Nacional de Desarrollo y una Estrategia Nacional de Desarrollo de largo plazo, mismo que en la fase post constitucional, resultó en el Plan Nacional para el Buen Vivir.

El Plan Nacional para el Buen Vivir 2013 - 2017, el cual ha sido elaborado a través de la orientación técnica y metodológica de la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES), en coordinación con los equipos técnicos de los distintos Ministerios y Secretarías de Estado y sobre todo con los aportes de ciudadanas y ciudadanos ecuatorianos. La aprobación del Plan en el Consejo Nacional de Planificación constituye un hito en la aplicación de la Constitución, así como también para la consolidación de la democracia participativa. (SENPLADES, 2013-2018).

A fin de lograr su aplicabilidad en el país es necesario alcanzar un cambio de la matriz productiva para impulsar la industria nacional y de esta manera dirigir estos esfuerzos a construir una sociedad de conocimiento, haciendo mayor énfasis en una educación de excelencia, dentro de la cual contempla la erradicación del analfabetismo hasta la creación de una ciudad del conocimiento llamada "Yachay"; palabra que en kichwa significa conocimiento, considerada la Ciudad planificada para la innovación tecnológica y negocios intensivos en conocimiento. Donde se combinan

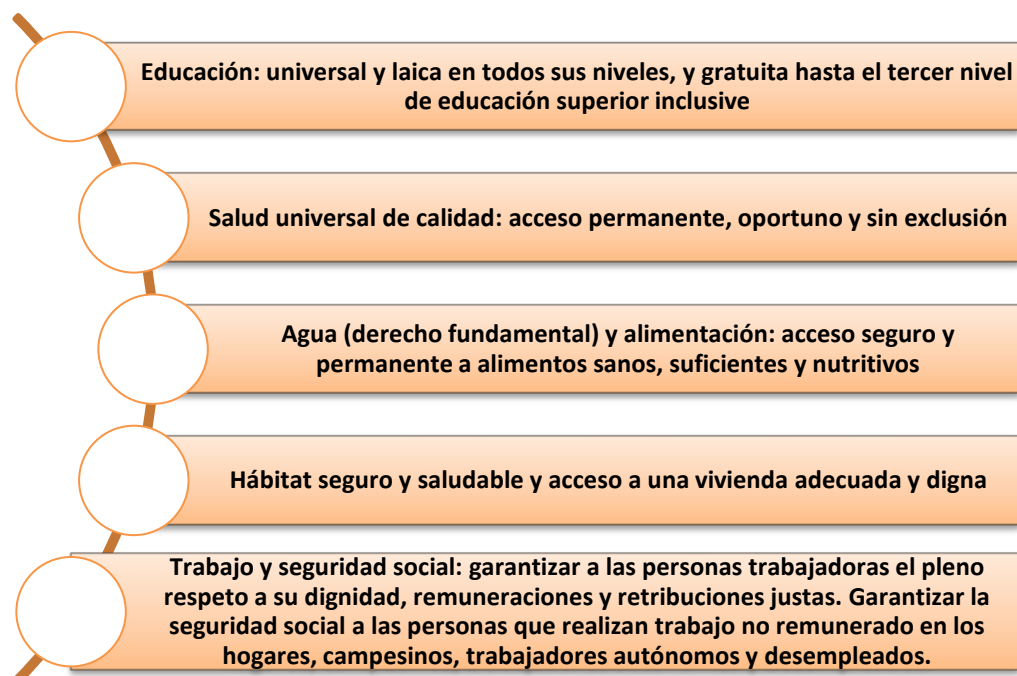
las mejores ideas, talento humano e infraestructura de punta, que generan las aplicaciones científicas de nivel mundial.

El Suumak kawsay implica mejorar la calidad de vida de la población, desarrollar sus capacidades y potencialidades; contar con un sistema económico que promueva la igualdad a través de la re-distribución social y territorial de los beneficios del desarrollo; impulsar la participación efectiva de la ciudadanía en todos los ámbitos de interés público, establecer una convivencia armónica con la naturaleza; garantizar la soberanía nacional, promover la integración latinoamericana; y proteger y promover la diversidad cultural (Art. 276)". (Constitución del Ecuador, 2013).

1.6.1. La Nueva Constitución y Garantía de Derechos para Alcanzar el Buen Vivir

Gráfico N°. 1.

Derechos para alcanzar el buen vivir.



Elaborado por: Jonathan Araujo, José Revelo

En el presente cuadro se detallan las garantías que propone la nueva constitución a fin de alcanzar el objetivo del Plan Buen Vivir.

Estos derechos se visibilizan en el Plan Nacional para el Buen Vivir, que es el instrumento al que se sujetarán las políticas, programas y proyectos públicos; la programación y ejecución del presupuesto del Estado; la inversión y la asignación de los recursos públicos; la coordinación de las competencias exclusivas entre el Estado central y los gobiernos autónomos descentralizados. Su observancia será de carácter obligatorio para el sector público e indicativo para los demás sectores. (Art. 280). (Constitución del Ecuador, 2013).

1.6.2. Objetivos del Plan Nacional del Buen Vivir

Para la presente investigación se basa principalmente en los objetivos 3, 9 y 10, los cuales se citan a continuación:

Objetivo 3.- Mejorar la calidad de vida de la población es un reto amplio que demanda la consolidación de los logros alcanzados en los últimos seis años y medio, mediante el fortalecimiento de políticas intersectoriales y la consolidación del Sistema Nacional de Inclusión y Equidad Social.

Objetivo 9.- Garantizar el trabajo digno en todas sus formas Los principios y orientaciones para el Socialismo del Buen Vivir reconocen que la supremacía del trabajo humano sobre el capital es incuestionable. De esta manera, se establece que el trabajo no puede ser concebido como un factor más de producción, sino como un elemento mismo del Buen Vivir y como base para el despliegue de los talentos de las personas.” (SENPLADES, 2013-2018)

Objetivo 10. Impulsar la transformación de la matriz productiva

En base a los objetivos mencionados el presente Modelo de Clúster pretende mejorar la calidad de vida de los pobladores de la Parroquia de Huambaló, generando mayor empleo y fuentes de trabajo, que se orientan al reconocimiento de talento humano de los artesanos y garantice un trabajo digno y en equidad, y que sea de gran aporte para la transformación productiva de la región y se extienda a nivel regional.

1.7. Estrategia de la Asociatividad

En la búsqueda de una estrategia que sea más viable para poder enfrentar la competencia que deriva de las aperturas de nuevos mercados; es así que cada empresa independientemente de su tamaño pueda acceder a las siguientes que se clasifican en dos categorías, que a la vez son no excluyentes.

1.7.1. Clasificación de las Estrategia de la Asociatividad

- Estrategias individuales
- Estrategias colectivas

1.7.1.1. Las estrategias individuales

Son de absoluta discrecionalidad a diferencia de las colectivas, las cuales requieren la aprobación de sus participantes, apegadas al presente caso por lo menos deberá ser de un mínimo de 2.

Entre las estrategias individuales se pueden considerar: el mejoramiento continuo y reingeniería de las empresas que las permita alcanzar el éxito tanto individual como en conjunto y que a pesar de ser una estrategia individual de cada empresa participante no es excluyente de las estrategias colectivas, involucrando a todos los participantes así como la acción de cada uno que repercute sobre las otras en diferentes grados pero que dependen de las mismas ya que generan un impacto en dicha estrategia.

1.7.1.2. Las Estrategias Colectivas

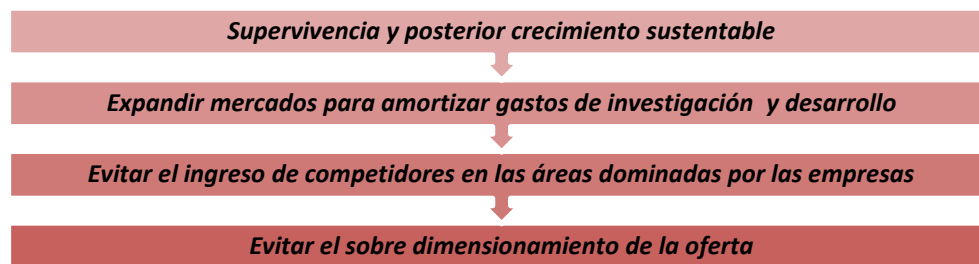
Se basan en las estrategias individuales de cada una de las empresas, lo que hará posible desarrollar nuevas oportunidades que se conviertan en una ventaja competitiva tanto individual como colectiva y que cumplan con el requisito básico, la subsistencia de la Pymes, siendo muchas veces que estas estrategias individuales tienen éxito al momento de complementarse con la estrategia colectiva.

A fin de lograr el objetivo propuesto por el grupo, es frecuente que se generen relaciones a largo plazo las cuales si las partes llegasen a formarse como una empresa con personalidad jurídica, dejaría de ser un modelo asociativo, motivo por el que es necesario tener claros los objetivos principales de una asociatividad estratégica.

1.7.2. Objetivos de una Asociatividad Estratégica

Gráfico N°. 2.

Asociatividad Estratégica



Fuente: Tesis; "La asociatividad en las microempresas, de la ciudad de Portoviejo, como estrategia de crecimiento económico" (Marcos Ramón Coveña Chavez & Franco, 2010)
Adaptado por: Jonathan Araujo, José Revelo.

El grado de autonomía gerencial que pueden mantener las empresas constituye uno de los principales estimuladores al desarrollo de las mismas en el futuro, considerando la modalidad en la que los directivos de las empresas no son obligados a compartir información que ellos estimen confidencial, a diferencia de las exigencias que se presentan en las alianzas estratégicas.

En principio no existe limitación dentro del ámbito de la cooperación en la asociatividad, al existir diferencias en la preparación de un problema, mismo que se determina por los intereses específicos de una empresa líder, mientras que en las redes horizontales los límites son impuestos por el mercado en el que operan, recalcando que en la asociatividad no restringe a ningún participante en cuanto al tipo de actividad que desempeñe.

La asociatividad abarca un campo muy amplio de actividades que llevan a establecer múltiples propósitos como: financiamiento, investigación conjunta, tecnología, así como procesos básicos de la empresa, es decir, no existe limitación en el campo de la cooperación.

Estas características de la asociatividad plantean un mecanismo de cooperación interempresarial con alta flexibilidad tanto en operación, afiliación y ámbito de acción, las que podrán ser empleadas por empresas inmersas al campo de acción, ya sea que esta pertenezca o no a cierto tipo de red ya sea esta vertical u horizontal.

Dentro de estos modelos de asociatividad se puede dar el caso de las empresas que se integran en una red horizontal de producción, en la que todos sus participantes elaboran los mismos productos para satisfacer la demanda de un mismo mercado o cliente, como es el caso de la manufacturación de muebles artesanales de madera en la Parroquia de Huambaló, situación en la que cada empresa mantiene su independencia

jurídica y son responsables de sus productos entregados al cliente así como los ofertados al mercado.

Para lograr un estado de competitividad perfecta es necesario operar bajo entradas gratuitas al mercado, lo cual implica excluir ciertas condiciones como:

- Altos costos de entrada para nuevos entrantes
- Falta de reconocimiento de marca
- Pobres canales de distribución
- Recursos escasos (o ya capturados por los líderes)

A estas condiciones cabe agregar las captadas de múltiples experiencias en diferentes sectores y regiones, tales como:

- 1) Bajo conocimiento de las necesidades de los clientes y de nuevas oportunidades de los mercados internacionales
- 2) Altos costos de manufacturación de productos diversos a los clientes.
- 3) Grandes inventarios para satisfacer la inestabilidad de la demanda y la desconfianza de los proveedores
- 4) Largas demoras en la entrega de órdenes
- 5) Largos ciclos de ventas (lenta selección de alternativas, sin información detallada, ni políticas claras de retornos)
- 6) Pobres certificados de calidad, de procesos, de servicios, etc. y costosas capacitaciones de los programas masivos.

1.8. Factores de Éxito de la Asociatividad

Entre los factores más relevantes de la asociatividad se mencionan a los siguientes:

1.8.1. Inserción cercana y estable a los mercados.

Es necesario considerar un mercado que sea accesible y del cual se posea un previo conocimiento así como la demanda del mismo, que permita un movimiento más flexible en el mercado al cual se pretende llegar mediante la conjetura de intermediaciones cortas que generen estabilidad y permita inducir al cambio con mayor dinamismo.

1.8.2. Selección de rubros rentables para los pequeños productores rurales.

A fin de lograr la mejor rentabilidad es importante Identificar las ventajas comparativas, así como los recursos utilizados que proporciona por la naturaleza en sus alrededores, también sujeto a una cultura con un manejo conciente de estos recursos.

La misma naturaleza del productor debe reconocer al potencial de mercado, apoyándose de instituciones públicas como de expertos en el campo a incursionar y logren mejorar las relaciones con líderes

empresariales, los mismos que se convertirán en sus principales cooperantes.

1.8.3. Desarrollo Permanente de la Competitividad.

Es vital que las empresas se mantengan en constante innovación haciendo énfasis en sus procesos productivos y operativos, los que se encuentran en correspondencia directa con la demanda del mercado.

Para alcanzar este desarrollo constante es importante que las empresas se preocupen de la calidad de los productos ofertados y los procesos utilizados en la elaboración de los mismos, así como también tener claras las diferencias entre productos y cuáles son los nichos de mercado.

1.8.4. Proceso Asociativo con Liderazgo Legitimado, Relaciones de Confianza y Compromisos.

El proceso asociativo en si es complejo y opera de manera continua, para lo cual deben existir constantes y graduales consensos, empezando con las normas de comportamiento, así como las obligaciones y derechos de cada participante.

Se aplicaran estrictas sanciones a la vez que también se otorguen incentivos, existiendo los espacios de diálogo o un intercambio de ideas mediante el uso de una correcta comunicación por parte de las gerencias,

dirigencias y socios, apegándose a un mismo mecanismo que permita generar soluciones inmediatas a conflictos suscitados.

1.8.5. Gestión profesional y flexibilidad

Gestión profesional y flexibilidad para reconocer, reaccionar y adaptarse a los cambios. La gestión que se realiza dentro de una empresa, ya sea esta en el ámbito empresarial, financiero, comercial, técnico y productivo se deberá llevar bajo la tutela de personal calificado con capacidad profesional capaz de responder a las actividades encomendadas.

1.8.6. Llevar registros y controles rigurosos.

Permitirá llevar los flujos de recursos actualizados y que permita medir los resultados obtenidos.

Mantenerse en constante contacto con mercados externos generando una mayor capacidad de reacción ante circunstancias derivadas de cambios en comportamiento del mercado extranjero.

1.8.7. Funcionamiento democrático y transparente.

El correcto funcionamiento se basa en las reglas de juego previamente establecidas y posteriormente aceptadas bajo las cuales conste las políticas de comunicación e información gerencial o de la directiva, las cuales deben

rendir cuentas de manera clara y transparente, la cual se podrá realizar mediante un sistema de auditoría tercerizada generando seguridad a los socios y transparencia de la información.

1.8.8. Desarrollo de Alianzas

Para fomentar el desarrollo de una alianza es importante tomar en cuenta a los actores más importantes del mercado, así como apoyarse en entidades tanto gubernamentales como privadas que permitan un mayor crecimiento, generando un valor agregado a la actividad de la empresa, por lo que hace importante la asociación de empresas dentro de una Alianza permitiendo competir en el mercado globalizado.

1.8.8.1. Alianzas que adoptan formas diferentes como son:

Entidades de comercio justo.

Redes de información.

Afiliación a empresas.

Las alianzas son excelentes ya que aportan con ideas, recursos, herramientas, soluciones que ayudan a conseguir costos más bajos generando mayores ingresos a través de clientes nuevos y actuales.

1.8.9. Captación Inicial.

Dentro de este contexto las MYPIMES y PYMES en su etapa inicial se encuentran ligadas o sujetas a ser impulsada de manera externa, lo que permitirá alcanzar la capacidad de obtener recursos iniciales como capital e infraestructura.

La principal ventaja es la adquisición tecnología y equipos que permitan operar bajo la demanda de un mercado exigente y regido por un mayor control y permita aperturar nuevos mercados equilibrando las condiciones de competitividad en el mercado externo y produciendo una reducción drástica del endeudamiento.

1.8.10. Equilibrio de Expectativas.

Generación de equilibrios entre dos tensiones poderosas. Estas expectativas individuales de los socios y acumulación social de la empresa.

1.8.11. Priorizar los Intereses Colectivos.

Los intereses generados de forma individual no se deben priorizar antes que los colectivos, entendiéndose de antemano que se necesita sacrificar parte de los beneficios de los socios, mismo sacrificio que genere un patrimonio propio y genere mayor estabilidad mediante la acumulación

indispensable de capital para ser invertido en innovación así como captación de nuevos recursos.

1.8.12. Construcción y Aplicación de Reglas y Normas.

La construcción y adopción de reglas y normas enmarcadas a proporcionar un equilibrio racional que permita satisfacer las expectativas de cada socio siendo las más utilizadas: la seguridad de compra, acciones valorizadas, dividendos a fin de año u otros servicios sócales.

1.8.13. La Existencia de un Entorno Favorable.

Es indispensable e importante que se especifiquen las ventajas de la asociatividad bajo el marco legal que ampare a las mismas.

1.8.14. Constante Articulación y Cooperación Nacional e Internacional.

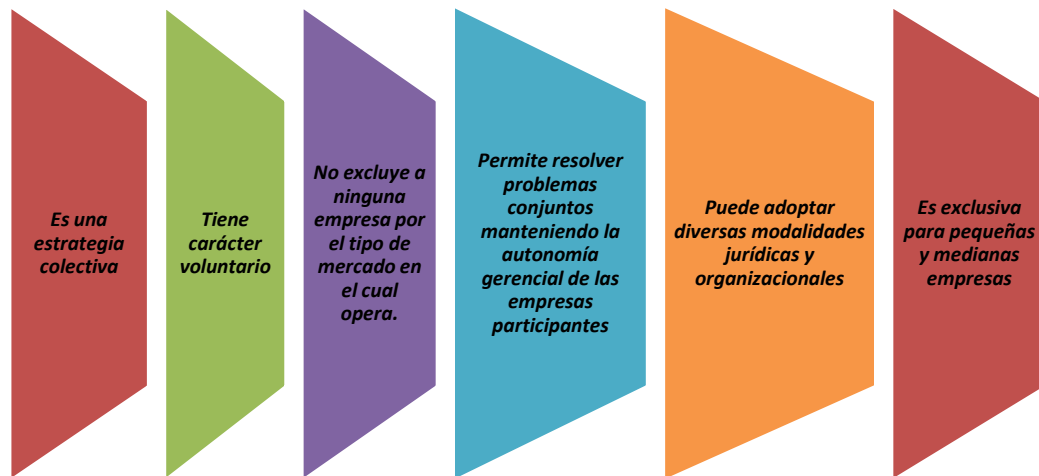
Debe existir una constante articulación hacia la cooperación tanto nacional como internacional; así como programas de bonificación y apoyo a inversiones e innovación tecnológica, considerando la existencia de un sistema financiero dentro del entorno tratado que permita el desarrollo constante

1.9. Asociatividad Empresarial

La cantidad y calidad de la infraestructura del país y autonomía gerencial, decidiendo voluntariamente su integración en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para el logro de objetivos comunes, algunos de los cuales pueden ser coyunturales, tales como la adquisición de materia prima; estar orientados hacia la generación de una relación más estable en el tiempo, como la investigación y desarrollo de tecnologías para el beneficio común; o dirigidos al acceso de financiamiento con garantías que son cubiertas proporcionalmente por parte de cada uno de los participantes.

En concordancia con lo antes planteado, Dini señala que el concepto de asociatividad recoge la forma más sofisticada y avanzada del llamado proceso de integración empresarial, que en un sentido más amplio se define como el proceso de cooperación entre empresas independientes, basado en la complementación de recursos entre diferentes firmas relacionadas y orientadas al logro de ventajas competitivas que no podrían ser alcanzadas en forma individual. (Dini, 1997).

En la práctica, el concepto de asociatividad ha permitido la estructuración de algunas estrategias colectivas que utilizan las empresas para enfrentar el proceso de globalización.

Gráfico N°. 3.**Características de la Asociatividad**

Fuente: Competitividad a partir de los agrupamientos industriales un modelo integrado y replicable de clústeres productivos (Autor: Luis Héctor Perego)

Adaptado por: Jonathan Araujo, José Revelo

1.9.1.1. Obstáculos de la Asociatividad

Para poder llegar a esta asociatividad los empresarios o MIPYMES también se deberá lidiar con ciertos obstáculos que impidan llevar a cabo la misma como son:

Gráfico N°. 6.**Condiciones para la Asociatividad**

Elaborado por: Jonathan Araujo, José Revelo

Tabla N°. 1.**Que Implica Asociarse**

Qué implica Asociarse				
Asumir compromisos cumplidos.	Cultivar relaciones de confianza.	Existencia de comunicación permanente.	Disposición al invertir dinero y tiempo.	Disposición para invertir costos y riesgos.

Elaborado por: Jonathan Araujo, José Revelo

1.10. Asociatividad

Se puede definir a la asociatividad como el conjunto de mecanismos de cooperación entre organizaciones, empresas, pymes, donde cada participante mantiene su independencia jurídica, estos modelos asociativos nacen a finales del siglo XX e inicios del siglo XXI, la experiencia asociativa a nivel de las pequeñas y medianas empresas, se ha convertido a nivel

mundial en el rasgo distintivo de sobrevivencia y crecimiento de este tipo de organizaciones.

Al respecto, una serie de figuras novedosas, tales como los distritos industriales, "Clústeres" empresariales, sistemas productivos locales, cadenas y minicadenas productivas, han surgido progresivamente como evidencia de que la actividad empresarial se realiza hoy día en el marco de la activación de redes formales e informales que incorporan lo sectorial y lo local como aspectos básicos para hacer frente a la competencia de manera unificada.

Entre los modelos asociativos más importantes mencionaremos a los siguientes:

1.10.1. Modelos Asociativos

Cadenas Productivas.

Se la define como el conjunto de operaciones necesarias para llevar a cabo la producción de un bien o servicio, que ocurre de forma planificada, y producen un cambio o transformación de materiales, objetos o sistemas.

(Mielke)

Redes Empresariales

Son sistemas de agentes, recursos y actividades que interactúan de una manera específica permitiendo compartir experiencias, conocimiento y construir un valor conjuntamente.

Redes Verticales (empresas proveedoras)

Conjunto de empresas pertenecientes a eslabones adyacentes de la cadena de valor de un determinado producto que establecen vínculos sistemáticos de colaboración entre empresas de fases adyacentes en la cadena de valor de un mismo producto y la asimetría de posiciones entre clientes y proveedores, a continuación se mencionan los tipos de redes verticales más conocidos: ([http://es.slideshare.net/dimopus/redes-empresariales.](http://es.slideshare.net/dimopus/redes-empresariales))

- Cliente/Proveedor
- Producto/cliente
- Producto/distribuidor

Redes Horizontales

Alianza entre un conjunto de empresas independientes que se asocian, sin perder su independencia para alcanzar metas comunes de largo plazo que no podrían lograr si actuaran de forma aislada. (<http://es.slideshare.net/dimopus/redes-empresariales>)

Clúster (conglomerado eficiente)

Según (Porter, 1990) la definición formulada por M. Porter, define a los clústeres como “las concentraciones geográficas de empresas interconectadas, proveedores especializados, proveedores de servicios, empresas en sectores próximos, e instituciones asociadas (como por ejemplo universidades, agencias gubernamentales, asociaciones empresariales, etc.) en ámbitos particulares que compiten pero que también cooperan”.

Un Clúster es un sistema al que pertenecen empresas y ramas industriales que establecen vínculos de interdependencia funcional para el desarrollo de sus procesos productivos y para la obtención de determinados productos o, dicho de otro modo, un Clúster podría definirse como un conjunto o grupo de empresas pertenecientes a diversos sectores, ubicadas en una zona geográfica limitada, interrelacionadas mutuamente en los sentidos vertical, horizontal y colateral en torno a unos mercados, tecnologías y capitales productivos que constituyen núcleos dinámicos del sector industrial, formando un sistema interactivo mismo que con el apoyo decidido de una Administración consciente, pueden mejorar su competitividad. (Perego, 2003).

1.11. La Competitividad y su Importancia

Según (Porter, 1990), la competitividad se define por la productividad con la que un país utiliza sus recursos humanos, económicos y naturales. Para comprender la competitividad, el punto de partida son las fuentes subyacentes de prosperidad que posee un país. El nivel de vida de un país se determina por la productividad de su economía, que se mide por el valor

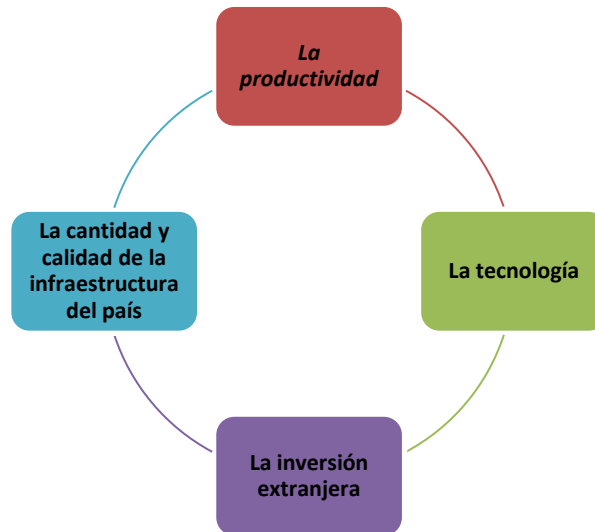
de los bienes y servicios producidos por unidad de sus recursos humanos, económicos y naturales.

La productividad depende tanto del valor de los productos y servicios de un país, medido por los precios que se pagan por ellos en los mercados libres como por la eficiencia con la que pueden producirse. La productividad también depende de la capacidad de una economía para movilizar sus recursos humanos disponibles.

Es decir que la verdadera competitividad se mide por la productividad. La productividad permite a un país soportar salarios altos, una divisa fuerte y una rentabilidad atractiva del capital. Y con ello, un alto nivel de vida. Lo que más importa no es la propiedad o las exportaciones o si las empresas son de propiedad nacional o extranjera, sino la naturaleza y la productividad de las actividades económicas que se desarrollan en un país determinado. Y las industrias puramente locales sí contribuyen a la competitividad porque su productividad no sólo fija el nivel de los salarios en cada sector, sino también tiene un impacto importante sobre el coste de la vida y el coste de hacer negocios en ese país.

1.11.1. Factores para la Competitividad

La competitividad a nivel global depende de varios factores, entre los más importantes, los siguientes:

Gráfico N°. 7.**Factores para la Competitividad**

Fuente: Estrategias de la competitividad Michael Porter

Adaptado por: Jonathan Araujo, José Revelo

La mejora de la productividad se encuentra ligada directamente a un producto de calidad, no siendo suficiente que cumpla con especificaciones técnicas e innovadoras de los productos como tal, sino también el manejo y la optimización de los recursos dentro del Clúster Productivo de Muebles artesanales de madera, mismos que harán a las empresas que lo conforman sean mucho más competitivas además que deben satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes quienes son los que percibirán esta calidad y de esto dependerá el éxito o fracaso de la organización como tal.

Dentro de este desarrollo productivo se encuentra inmerso el desarrollo y la mejora de la calidad de vida de los pobladores de la región, la cual se verá

reflejada en base a dicho desarrollo competitivo y mejorar las condiciones económicas, de salud y educación de los mismos.

La transferencia tecnológica dentro del Clúster Productivo de Muebles Artesanales de Madera en la Parroquia de Huambaló es un factor determinante y uno de los más cruciales en el desarrollo del sector, que hará más competitivo al sector, siempre y cuando exista el esfuerzo tecnológico adquirido por los integrantes a fin de mejorar la calidad de los productos generados en esta región y realzar la productividad de los mismos.

1.12. Características de un Clúster

Entre las principales características de un clúster, mismas que son la base y razón de ser del mismo se puede mencionar las siguientes:

1. Concentración geográfica de la actividad económica de una misma región, dedicada a actividades similares o afines.
2. Especialización en un sector económico concreto, enfocado a los productores artesanales de muebles de madera.
3. Efecto derrame, mismo que genera beneficios al sector de Huambaló y sus alrededores.
4. Triple Hélice: sistema administración-universidad-empresa, mismo que actualmente cuenta con el apoyo de entidades gubernamentales hacia universidades que proyecten una mejora de este sistema administrativo a todas las MYPIMES de la región.

Equilibrio entre competencia y colaboración por parte de sus miembros mismos que generen un desarrollo socio-económico sostenible, dentro del cual se puede mencionar el plan del buen vivir enmarcando en mejorar la calidad de vida de los pobladores y haciendo énfasis que esta:

Según (Porter, 1990, págs. 34-37) "representa una forma de organización sólida, que ofrece ventajas en términos de eficiencia, eficacia y flexibilidad".

1.13. Ventajas del Clúster

Complementando esta definición Michael Porter define las ventajas más importantes de pertenecer a un clúster, citadas a continuación:

Tabla N°. 2.

Ventajas más importantes de pertenecer a un Clúster

Ventajas más importantes de pertenecer a un Clúster			
Acceso a proveedores y servicios especializados. Permitiendo a las empresas centrarse en mayor medida en aquellas etapas de la cadena de valor en las que son más eficientes y externalizando otras tareas.	Acceso a formación y un mercado laboral especializado. Los clúster logran una masa crítica capaz de atraer recursos humanos de alta cualificación.	Eficiencia y productividad, en gran medida a causa de los efectos anteriores.	Transferencia de conocimiento. Los clústers son redes entre diferentes agentes de un sistema regional en las cuales la información, el know-how y el conocimiento se transmite de unos a otros.

Elaborado por: Jonathan Araujo, José Revelo

El cuadro anterior define las ventajas más importantes de pertenecer a un clúster.

1.14. Fases del Proceso de Formación de un Clúster

a) Fase de Incubación

1. Creación de las condiciones de entorno necesarias para su desarrollo.
2. Dotación de ayudas financieras que faciliten la interconexión de pequeñas y grandes empresas localizadas en un mismo territorio y la apreciación de las potenciales sinergias que se puedan dar.
3. Implicación de empresas tractoras.
4. Relaciones con centros de investigación implicados en el sector.

b) Fase de Lanzamiento

1. Desarrollo de relaciones de confianza.
2. Interconexión de las empresas pertenecientes a diferentes clúster para la formación de metaclusters transnacionales.
3. Creación de una forma organizativa propia y una imagen de marca.
4. Desarrollo de una agenda estratégica de colaboración.

c) Fase de Crecimiento

1. Creación y desarrollo de proyectos propios.

2. Incorporación de los clúster a las plataformas tecnológicas europeas.
 3. Alianzas entre clúster, plataforma de cooperación entre regiones.
 4. Difusión de los resultados de la cooperación entre los clúster, asegurando de este modo que los resultados del proyecto lleguen a otras regiones.
 5. Nuevos productos como resultado de iniciativas de colaboración.
- d) Fase de Madurez
1. Innovaciones y patentes propias.
 2. Aparición de *subclases* comerciales.
 3. Partnerships estratégicos para el desarrollo económico.
 4. Atracción de nuevas inversiones hacia la región.

1.15. Características de las Fases de un Clúster

Tabla N°. 3.

Características de las Fases de un Clúster

Características de las fases	FASE 1 CLUSTER INCIPIENTE (INCUBACION)	FASE 2 CLUSTER ARTICULADO (LANZAMIENTO)	FASE 3 CLUSTER INTERRELACIONADO (CRECIMIENTO)	FASE 4 CLUSTER AUTOSUFICIENTE (MADUREZ)
Relaciones productivas	Escasa	Articulación comercial	Integración de relaciones productivas	Plena integración productiva
Tecnología	Ausencia de desarrollo tecnológico	Especialización productiva	Sofisticación técnica	Innovación y desarrollo tecnológico propio
Demanda	Débil	Básica	Media	sofisticada
Institucionalidad y normativa	Incipiente	Básica	Desarrollo institucional	Desarrollo pleno aplicación de normas reguladoras
Productividad *	-	-	-	Alta productividad como resultado de la constante interacción entre los agentes
Competencia cooperadora *	-	-	-	Aplicación de la competencia y cooperación en paralelo
Inserción de agentes *	-	-	-	Inserción de agentes de actividades paralelas, asociadas y complementarias

Fuente: MIPRO

Adaptado por: Jonathan Araujo, José Revelo

Las últimas celdas con el símbolo (-), son las categorías que se ubican en un clúster autosuficiente o maduro; el que no estén desarrollados, en los cuadros de fases previas no significan que estas características no se den. Sucede que en su etapa formativa, estas no logran ser relevantes, razón por la cual no se incluyen.

1.16. Beneficios de Agruparse a un Clúster

- Sobrevivir en la Globalización
- Generar mayor valor agregado
- Disponer de mayor poder adquisitivo
- Ejercer poder de negociación en los mercados
- Acceder a nuevos mercados

1.16.1. Retos de los Clústeres en economías pequeñas

- Conquistar la confianza en el modelo por parte de los empresarios
- Comprometer al empresario y su equipo de trabajo con el modelo
- Incentivar la investigación para el desarrollo empresarial
- Fortalecer la cooperación con el sector académico en sí mismo
- Aprender y cooperar para mejorar el desempeño de un sector

1.17. Institucionalidad del clúster

En la institucionalidad del clúster productivo de muebles artesanales de madera, en la parroquia de Huambaló ciudad de Ambato para la exportación al mercado chileno, es necesaria la intervención y participación de instituciones tanto gubernamentales como privadas, dentro del que se encuentran organizaciones como:

Organizaciones Gremiales Nacionales, constituidas por instituciones de carácter privado que tienen como finalidad la asociación de micro sectores madereros con el objetivo primordial de mejorar constantemente sus actividades.

- 1) Cámara de la Pequeña y Mediana Empresa de Pichincha (CAPEIPI)
- 2) LA CORPORACIÓN FUNDEPIM del Sector Maderero de la Cámara de la Pequeña y Mediana Empresa de Pichincha.
- 3) EXPOMUEBLE
- 4) CENARHU (Centro Artesanal Huambaló)
- 5) Asociación Nacional de Industriales y Exportadores de Muebles (ANOIEME)
- 6) Cámaras de Comercio
- 7) Cámaras de Industrias
- 8) Federación de Exportadores del Ecuador (FEDEXPORT)
- 9) Entidades nacionales de control, regulación y promoción, mismos de carácter público que dan respuesta principalmente a la preservación del recurso forestal, asistencia y regulación al sector mueblero artesanal.
- 10) Presidencia de la República
- 11) Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana
- 12) PROECUADOR
- 13) EXPORTAPYME
- 14) Asociación Nacional de Pequeños Industriales de la Madera. (ANEPIM)

- 15) Asociación Ecuatoriana de Industriales de la Madera. (AIMA)
- 16) Banco Central del Ecuador (BCE)
- 17) Corporación del Desarrollo Forestal y Maderero del Ecuador.
(CORMADERA)
- 18) Corporación de Manejo Forestal Sustentable (COMAFORS)
- 19) ECUADOR FORESTAL
- 20) Ministerio del Medio Ambiente (MAE)
- 21) Superintendencia de Compañías
- 22) Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE)
- 23) Servicio de Rentas Internas (SRI)
- 24) Municipios de cada distrito.
- 25) Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES)

1.18. Aprobación y Legalidad del Clúster de Producción de Muebles artesanales de madera

Para que el Clúster sea legalmente reconocido en el país se debe de cumplir con los requisitos que se van a citar a continuación:

Requisitos:

Acta de la Asamblea Constitutiva de la organización en formación, suscrita por todos los miembros fundadores, la misma que deberá contener expresamente:

- La voluntad de los miembros de constituir la misma
- La nómina de la directiva provisional
- Los nombres completos, la nacionalidad, números de los documentos de identidad y domicilio de cada uno de los miembros fundadores

Después de haber cumplido con los requisitos citados anteriormente se puede proceder con el siguiente proceso a realizarse en el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO).

Primero

- Solicitud de certificación de disponibilidad del Nombre de la Fundación o Corporación

En el caso de este proyecto se ha tomado el nombre de Clúster Don Huambaló, el cual se encuentra disponible.

Segundo

- Los Clústeres, las fundaciones y corporaciones de segundo y tercer grado deberán acreditar un patrimonio mínimo de USD 4.000 dólares de los Estados Unidos de América en una cuenta de integración de capital. En igual forma, las corporaciones de primer grado deberán acreditar un patrimonio mínimo de USD 400 dólares de los Estados Unidos de América.

En el capítulo financiero se detallara el patrimonio de este proyecto.

- Verificación de cumplimiento de requisitos. Esta verificación está a cargo de MIPRO

Tercero:

Una vez realizada la verificación de cumplimientos de requisitos por el MIPRO, se procede a cancelar algunos valores extras para que el clúster ya sea legalmente reconocido en el país, estos valores se detallan a continuación.

- Certificación del nombre USD \$ 6
- Copias certificadas USD \$ 4, más 20 centavos por cada hoja
- Registros; directivas, ingreso de socios, salida de socios USD \$ 20
- Depósito en la cuenta correspondiente en el Banco de Fomento USD \$100

Cancelados estos valores el Clúster Don Huambaló, que se dedica a la producción y exportación de muebles artesanales de madera, se encuentra legalmente constituido en el país.

CAPÍTULO II

2. SECTOR MUEBLES ARTESANALES DE MADERA EN EL ECUADOR

El Ecuador es un país forestal por naturaleza, ya que cuenta con aproximadamente un 42% de su superficie por bosques naturales, considerado a nivel mundial como un país con gran potencialidad productiva forestal, con una superficie aproximada de 163.000 hectáreas de plantaciones, de las cuales el 50% se localiza en la Sierra y el restante 50% se localiza en la Costa y Amazonía

2.1. Generalidades

El Ecuador se encuentra ubicado en una región privilegiada convirtiéndolo en un país rico en recursos naturales, los que proporcionan innumerables ventajas y beneficios, tanto a corto como a largo plazo, tomando en consideración que es un recurso renovable y es muy favorable si se lo sabe preservar, mismo que es considerado la fuente principal de riqueza de todo país. Ecuador posee una alta diversidad en cuanto a hábitats y vegetación, misma que alberga un total de 25000 especies de plantas y una gran diversidad de fauna.

La importancia que representan los bosques en el ecosistema obliga a incrementar y ampliar la investigación priorizando el valor que representan

los bosques en el medio ambiente y como estos favorecen a los sectores involucrados, obtener un mayor provecho de los recursos otorgados por la naturaleza y protección del medio ambiente, como lo es la Parroquia de Huambaló, ubicada en la ciudad de Ambato, lugar donde la mayoría de la población se encuentra vinculada a las actividades netamente o en relación con la elaboración de muebles artesanales de madera y que dependen de este recurso que se obtiene de bosques ubicados a su alrededor.

Huambaló: Una de las parroquias del cantón conocida por la producción de muebles este sitio se encuentra ubicado al sureste de Pelileo, en este sitio se pueden encontrar gran cantidad de talleres madereros que se dedican a la fabricación de muebles con acabados de primera los mismos que se realizan de manera artesanal es decir que estos son hechos de manera manual.

2.1.1. Administración y transparencia forestal

SAF “Sistema de Administración Forestal”

El SAF funciona y es manejado por un sistema informático cuenta con un mecanismo para la gestión y participación coordinada de instituciones involucradas como el SRI y la SENAE

El Ministerio del Ambiente del Ecuador “MAE” es la autoridad ambiental reguladora que controla y administra el aprovechamiento de los bosques, a

través, del desarrollo y uso herramientas tecnológicas y recurso humano capacitado, los cuales se encuentran en un nuevo marco legal, simple y transparente que establece mecanismos de fomento como incentivos, pago por servicios ambientales, exención de impuestos, entre otros. (Ministerio del Ambiente, Sistema de Administración Forestal)

2.2. Cuidado forestal

En la actualidad se ha tomado varios programas que cuiden y protejan el medio ambiente, lo que se pretende con cada uno de ellos es que cada persona tenga una educación para el desarrollo sustentable, tratando de generar una conciencia ecologista donde se apliquen procesos productivos y técnicas limpias, buscando la participación de todos los sectores que intervienen con el medio ambiente para encontrar soluciones pertinentes a los problemas ambientales.

Entre los programas más importantes que intervienen, se mencionan a continuación:

- P.N.F.R PLAN NACIONAL DE FORESTACIÓN Y REFORESTACIÓN

Como objetivo principal del PNFR se enfoca en generar una base sustentable y permanente de plantaciones forestales que permitan el desarrollo forestal del Ecuador, así como suministrar la materia prima destinada tanto para la industria y el comercio, evitar la explotación de tierras

degradadas, proteger los ecosistemas en peligro de deterioro y mejorar la calidad de vida de las poblaciones que dependen de estos recursos forestales.

- **“DNF” Dirección Nacional Forestal**

Como objetivos principales de la DNF, se citan a continuación:

1. Plantaciones de producción industrial y comercial
2. Actividades agroforestales
3. Plantaciones para la recuperación, conservación y protección de recursos naturales.
4. Programas de apoyo especialmente en temas de financiamiento, capacitación e investigación forestal.

2.3. El Recurso Bosque

Gráfico N°. 8.

Análisis Geomático de Superposición y Proximidad – Localización.



Fuente: Google maps Localidad de Huambalo
Adaptado por: Jonathan Araujo, José Revelo

Actualmente se busca racionalizar el uso de los bosques, generando empleo de forma masiva y permanente, especialmente en sectores rurales, convirtiéndose en indispensable la formación y aplicación de políticas que precautelen el uso del recurso forestal, otorgue mayor valor e importancia a los recursos naturales de los que goza el territorio ecuatoriano y por consiguiente los productos derivados de la madera, están bajo el control del Ministerio del Ambiente y entidades relacionadas, encargadas de controlar y administrar los recursos forestales del país.

El Ministerio del Ambiente a través de la Dirección Nacional Forestal (DNF) es la institución encargada de regular el manejo y aprovechamiento de los bosques naturales y plantaciones forestales del país. El aprovechamiento forestal es autorizado en las 24 Direcciones Provinciales que a su vez, cuentan con una o varias Oficinas Técnicas para la gestión forestal. Estas cuentan con la suficiente infraestructura y capacidad técnica para atender las necesidades y solicitudes del sector y para la aprobación eficiente de los programas de aprovechamiento forestal.

Desde junio del año 2009, se cuenta con el Sistema de Administración Forestal -SAF-, como herramienta informática de apoyo en los procesos de revisión, aprobación, seguimiento y control de los planes y programas de aprovechamiento, así como del control de la movilización de madera por los puestos fijos y unidades móviles. En la actualidad la DNF trabaja en el mejoramiento de este sistema con el fin de automatizar y transparentar los procesos, incluyendo la verificación de coordenadas geográficas mediante un módulo de sistemas de información geográfica. Adicionalmente, el nuevo sistema integrará otra información creada en el sector forestal, que permita generar estadísticas e indicadores brindando el apoyo en la toma de decisiones para una planificación estratégica y sustentable del sector.

Aprovechamiento forestal de acuerdo al origen de la madera 2011-2014

El incremento del aprovechamiento de madera registrado del 2011 al 2014 se debe principalmente a los sistemas agroforestales (regeneración natural y árboles relictos) con un crecimiento del 75,59%, formaciones pioneras con el 52,74% y plantaciones forestales con el 14,58%, mientras que el aprovechamiento de bosque nativo se ha mantenido estable. En el Gráfico 9 se observa que durante el año 2014, el aprovechamiento de madera a nivel nacional se concentró principalmente en plantaciones con un volumen de 2 026 696,10 m³ que representa el 54,71% del total aprobado; los sistemas agroforestales siguen en importancia con 800 622,05 m³ que representan el 21,61%; las formaciones pioneras con 480 576,14 m³

representan el 12,98% del total y finalmente el bosque nativo con 396 444,41 m³ que representan el 10,70% del total nacional. (Ministerio del Ambiente, 2013)

Gráfico N°. 9.

Formación Vegetal

FORMACIÓN VEGETAL	VOLUMEN (en metros cúbicos)				
	2011	2012	2013	2014	PROMEDIO m ³ /año
PLANTACIONES FORESTALES	1 492 510,62	1 711 463,98	1 768 659,85	2 026 696,10	1 746 058,01
BOSQUE NATIVO	294 746,16	338 310,47	455 957,93	800 622,05	402 857,19
SISTEMAS AGROFORESTALES	51 227,17	275 009,79	314 617,22	480 576,14	472 394,15
FORMACIONES PIONERAS	367 090,99	451 404,81	396 488,55	396 444,41	280 357,58
VOLUMEN TOTAL DE MADERA AUTORIZADA PARA APROVECHAMIENTO	2 205 574,93	2 776 189,05	2 935 723,55	3 704 338,70	2 901 666,93

Fuente: MAE Ministerio del Ambiente Ecuador

Adaptado por: Jonathan Araujo, José Revelo

A nivel provincial, (Gráfico No. 10), el aprovechamiento de madera de plantaciones se concentró principalmente en 18 provincias del país, sobre todo en Los Ríos que aprobó el 20,28% del total nacional que representa 394 528,91 m³ de madera, De este volumen, el 55% corresponde a balsa. La provincia de Cotopaxi se encuentra en segundo lugar con el 19,47% del total aprobado que representan 406 062,14 m³ de madera, en su mayoría pino. Pichincha se encuentra en tercer lugar con el 13,97% del total autorizado que corresponde a 283 174,85 m³.

Regionalmente el aprovechamiento se localizó en la Sierra con el 61,56%, el 38,44% en la Costa y apenas el 0,003% en la Amazonia específicamente en la provincia de Francisco de Orellana.

Gráfico N°. 10.**Aprovechamiento forestal en plantaciones por provincias en el año 2014.**

PROVINCIA	VOLUMEN APROBADO	SUPERFICIE AUTORIZADA	CANTIDAD DE PROGRAMAS
LOS RIOS	398 120,52	2 932,65	184,00
COTOPAXI	394 528,91	3 110,80	243,00
PICHINCHA	280 984,54	2 490,11	361,00
CHIMBORAZO	192 187,54	899,60	203,00
SANTO DOMINGO DE LOS TSACHILAS	139 124,88	2 446,19	76,00
LOJA	87 254,50	724,20	83,00
IMBABURA	80 384,94	557,20	131,00
MANABI	79 391,69	926,43	103,00
GUAYAS	76 216,95	2 703,58	82,00
ESMERALDAS	69 490,37	2 178,56	66,00
BOLIVAR	67 824,26	365,40	148,00
AZUAY	45 267,57	509,27	110,00
TUNGURAHUA	39 104,34	445,32	156,00
CARCHI	35 337,24	211,88	149,00
CANAR	22 533,49	194,17	95,00
EL ORO	3 747,31	40,65	25,00
ORELLANA	53,24	5,00	1,00
SANTA ELENA	45,30	8,33	1,00
TOTAL NACIONAL	2 011 597,59	20 749,34	2 217,00

Fuente: MAE Ministerio del Ambiente Ecuador

Adaptado por: Jonathan Araujo, José Revelo

El aprovechamiento se concentró en 17 provincias del país, de manera predominante en la región costa con el 72,37% del total nacional, seguido de la región amazónica con el 25,84% y el 1,79% restante, en la sierra ecuatoriana. El 59,05% del volumen total de madera de esta formación vegetal se ubicó en la provincia de Esmeraldas, lo que significó la aprobación de 472 778,50 m³ en una superficie de 33 760,10 hectáreas a través de 630 programas de corta, en su mayoría de especies como laurel, pichango o chillalde y mambla.

Gráfico N°. 11.**Aprovechamiento forestal en sistemas agroforestales por provincias, año 2014.**

PROVINCIA	VOLUMEN APROBADO	SUPERFICIE AUTORIZADA	CANTIDAD DE PROGRAMAS
ESMERALDAS	472 778,50	33 760,10	630,00
ORELLANA	72 925,34	7 651,58	741,00
SUCUMBIOS	72 747,50	9 392,59	531,00
LOS RIOS	65 129,44	2 304,20	154,00
NAPO	31 604,94	1 514,06	295,00
MANABI	20 315,85	2 348,72	82,00
SANTO DOMINGO DE LOS TSACHILAS	14 301,79	1 191,72	31,00
PASTAZA	13 393,57	514,75	121,00
MORONA SANTIAGO	10 271,54	1 158,87	108,00
ZAMORA CHINCHIPE	5 974,53	381,45	18,00
PICHINCHA	5 604,88	563,37	11,00
GUAYAS	5 206,66	211,00	8,00
COTOPAXI	4 837,29	290,40	21,00
IMBABURA	2 075,51	197,00	7,00
EL ORO	1 717,07	113,05	47,00
LOJA	854,19	35,56	6,00
BOLIVAR	823,45	15,00	1,00
TOTAL NACIONAL	800 562,05	61 643,42	2 812,00

Fuente: MAE Ministerio del Ambiente Ecuador
Adaptado por: Jonathan Araujo, José Revelo

En el Gráfico No. 8 se detalla el tipo de aprovechamiento a nivel provincial.

Gráfico N°. 12.**Aprovechamiento forestal en bosque nativo por provincias, año 2014.**

PROVINCIA	VOLUMEN APROBADO	SUPERFICIE AUTORIZADA	CANTIDAD DE PROGRAMAS
ESMERALDAS	161 633,27	6 114,59	118,00
SUCUMBIOS	101 567,82	7 666,05	336,00
ORELLANA	54 123,63	4 389,10	277,00
PASTAZA	24 907,83	1 111,35	146,00
MORONA SANTIAGO	19 494,73	2 015,48	140,00
ZAMORA CHINCHIPE	19 400,33	1 512,09	48,00
NAPO	13 679,82	677,55	100,00
IMBABURA	1 308,43	156,00	8,00
SANTA ELENA	180,08	250,00	1,00
CARCHI	148,46	8,00	1,00
TOTAL NACIONAL	396 444,41	23 900,21	1 175,00

Fuente: MAE Ministerio del Ambiente Ecuador
Adaptado por: Jonathan Araujo, José Revelo

Gráfico N°. 13.**Programas, superficie y volumen autorizado para aprovechamiento, año 2014.**

PROGRAMAS Y FORMULARIOS	PROGRAMAS	SUPERFICIE	VOLUMEN
PROGRAMAS DE CORTA PARA LAS PLANTACIONES FORESTALES	1 379,00	16 716,53	1 701 347,33
PROGRAMAS DE CORTA DE ARBOLES DE REGENERACION NATURAL DE CULTIVOS	1 663,00	43 184,92	586 447,88
PROGRAMAS DE CORTA PARA ARBOLES PLANTADOS.	838,00	4 032,81	310 250,26
PROGRAMAS DE APROVECHAMIENTO FORESTAL SIMPLIFICADO.	988,00	15 249,31	191 758,08
PROGRAMAS DE APROVECHAMIENTO FORESTAL SUSTENTABLE.	133,00	7 381,78	162 747,14
PROGRAMA DE CORTA PARA ARBOLES RELICTOS.	1 149,00	18 458,50	214 114,17
PROGRAMAS DE CORTA PARA FORMACIONES PIONERAS	14,00	162,00	14 916,06
PROGRAMA DE CORTA PARA ZONA DE CONVERSION LEGAL	54,00	1 269,12	41 939,19
TOTAL PROGRAMAS	6 218,00	106 454,97	3 223 520,11
FORMULARIOS PARA LA CORTA DE Balsa	32 049		333 472,08
FORMULARIOS PARA LA CORTA DE PIGUE	11 539		132 188,00
TOTAL FORMULARIOS	43 588		465 660,08

Fuente: MAE Ministerio del Ambiente Ecuador

Adaptado por: Jonathan Araujo, José Revelo

Con la aprobación de estos programas, se autoriza la corta de madera que puede tener su origen en formaciones pioneras, árboles relictos, plantaciones forestales, árboles plantados y árboles de regeneración natural. Para el 2014 los PC concentraron el 76,73% del volumen total de madera autorizada a nivel nacional.

2.4. Diagnóstico FODA del Sector Maderero del Ecuador

El análisis FODA es una herramienta muy útil que permite ver los pasos y acciones futuras a desempeñarse por una empresa, organización, grupo o asociaciones en sí, que se lleva a cabo de un estudio del desempeño actual tanto en el interior como en el entorno empresarial.

A continuación se cita una de las definiciones más acertadas de FODA:

“El análisis FODA estima el hecho que una estrategia tiene que lograr un equilibrio o ajuste entre la capacidad interna de la organización y su situación de carácter externo; es decir, las oportunidades y amenazas.”
(Thompson, Stickland, & Gamble, 2007)

Para realizar el FODA se ha tomado parámetros como: la extracción, el procesamiento, la comercialización y la administración de los recursos madereros ecuatorianos.

FORTALEZA	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> - Posición estratégica dentro del Continente Americano - Incremento productivo y alza en exportaciones - Riqueza de recursos naturales existentes. - Condiciones atmosféricas favorables - Especies de madera muy cotizadas en mercados internacionales. 	<ul style="list-style-type: none"> - Escasos conocimientos de normas arancelarias en mercados internacionales - Escasos conocimientos re normas de calidad y requisitos internacionales. - Existencia de mecanismos precarios para el cumplimiento de dichas normas y requisitos. - Poco apoyo a pequeñas u medianas empresas. - Escaso conocimiento tecnológico para aprovechamiento de recursos - Deforestación de bosques - Pocos proyectos de protección ambiental puestos en marcha - Limitada conciencia ciudadana por el cuidado de los bosques - Inestabilidad económica, política. - Cambios jurídicos permanentes - Altos costos logísticos en el Ecuador
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> - Subexplotación de especies inexploradas - Incrementa de la competitividad en calidad y costos. - Generación de fuentes de empleo - Acceso directo con El Océano Pacífico y redes fluviales - Incremento productivo local y nacional - Ingresos a nuevos mercados no explorados 	<ul style="list-style-type: none"> - Contaminación industrial que afecta al los recursos forestales - Escasos recursos económicos en favor de la protección de los bosques. - Incremento de empresas internacionales en regiones boscosas que conducen a una migración de especies y casi nulo cuidado en la tala de bosques.

Elaboración: Jonathan Araujo, José Luis Revelo

2.5. Ventajas Geográficas para la Producción de Muebles Artesanales de Madera

Entre las principales ventajas geográficas de las que goza el Ecuador se mencionan las siguientes:

1. Ubicación estratégica dentro del Continente Americano
2. Condiciones climáticas favorables para la producción de materia prima muy cotizada en el resto del mundo.
3. Acceso directo a importantes vías fluviales
4. Diversidad de rutas de acceso a mercados internacionales tanto vía marítima como terrestre.

El Ecuador se sitúa al norte de América del Sur sobre la costa del Océano Pacífico donde se dan las condiciones climáticas necesarias y terrenos propicios para la a floración de materia prima muy cotizada en mercados externos, Facilitando el acceso a los mismos ya que goza de acceso directo al Océano Pacífico, la cercanía con la costa oeste de los Estados Unidos así como al canal de Panamá, lo que genera un abanico de oportunidades de acceso a nuevos mercados en otros continentes como: Europa, Oriente medio y el resto de Asia.

Esto representa una gran ventaja competitiva en torno a la exportación de los distintos productos elaborados en madera y dé a conocer la calidad de los muebles artesanales de madera de elaboración nacional.

2.6. Descripción y Estructura Productiva de la Industria Maderera en el Ecuador

En los últimos años el sector forestal en el Ecuador ha sido considerado un sector prioritario para las inversiones y con mayor potencial de crecimiento y desarrollo sustentable para el país, considerando el gran aporte que ha representado en los últimos años en la aportación del PIB, mismos criterio que se avalan en el Plan Nacional del buen vivir.

Dentro el sector forestal, madera y muebles ha generado miles de puestos de trabajo directo, que superaron los 200.000, a la vez mejorando los porcentajes de la población económicamente activa del país y miles de puestos adicionales indirectos. (Informe ITTO , 2004)

La importancia del sector es muy notable y un gran aporte, ya que gran parte del empleo generado ha sido a nivel rural y en pequeñas ciudades donde se concentra diversas actividades artesanales.

El desarrollo e industrialización de los productos provenientes del sector forestal son realizados por pequeñas, medianas y grandes empresas e industrias, las que se pueden subdividir en industria primaria y secundaria.

2.6.1. La Industria Primaria

Realiza el primer proceso a la madera en rollo o cualquier otra materia prima proveniente directamente del bosque y conformada por:

- Aserraderos
- Fábricas de Contrachapado (Tableristas)
- Fábricas de aglomerados (tableros de partículas) y MDF
- Fábrica de Astillas

2.6.2. La Industria Secundaria

Es la que procesa los productos que provienen de la industria primaria principalmente madera aserrada y tableros, según el estudio para la “Consecución del Objetivo 2000 y la ordenación forestal sostenible en Ecuador” realizado por la misión de la OIMT en el 2004, analiza, entre otros temas, los componentes claves que conforman esta industria.

- Construcción
- Procesadoras de Balsa
- Pisos, puertas y marcos
- Industria de muebles

Dentro de esta industria se segmenta en los fabricantes de muebles modulares y los talleres y pequeñas fábricas de muebles

- Fábricas de muebles modulares: Este segmento incluye todas aquellas fábricas de muebles que utilizan como material esencial el tablero de partículas cubierto con vinil, fórmica, papel impregnado o chapas decorativas de madera, primordialmente muebles de oficina, divisiones, escritorios, mesas de conferencia y sillas, mientras que otros producen gabinetes de baño y de cocina.

- Talleres y pequeñas fábricas de muebles: Este grupo está compuesto principalmente por talleres y pequeñas fábricas de madera sólida o combinaciones de contrachapados decorativos con madera sólida.

2.7. Segmento Artesanal

En el Ecuador el segmento artesanal ha tenido gran importancia, debido al notable crecimiento de los últimos años, dentro del mismo existen dos Federaciones de artesanos:

- La Federación Nacional de Artesanos Profesionales de la Madera y Conexos, FENARPROME, mismo que se encuentra integrado por:
 - 1) Asociaciones de Artesanos de la Madera
 - 2) Asociaciones de Mueblistas
 - 3) Asociaciones de Carpinteros, tanto cantonales como parroquiales.

- La Federación Nacional de Artesanos, FENACA, misma integrada por gremios de diferentes profesiones, siendo una de ellas los artesanos de madera, que presenta una cifra estimada existente en el país que supera los 50.000 artesanos de la madera.

2.7.1. Producción Maderera en el Ecuador

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. 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.

2. 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.

2.8. MIPYMES Y PYMES de Muebles Artesanales de Madera

En el Ecuador las pequeñas y medianas empresas ubicadas en la parroquia de Huambaló, ciudad de Ambato conforman el sector maderero con mayor afluencia de clientes nacionales y extranjeros, localidad en la que se producen diferentes tipos de muebles artesanales hechos a mano para el hogar.

Estas MIPYMES Y PYMES tuvieron un origen familiar caracterizadas por una gestión que sólo le preocupó por la supervivencia de las familias del sector sin prestar demasiada atención a temas tales como los costos de producción, capitales invertidos de la localidad o la inversión extranjera, mismas que permitan el crecimiento económico y desarrollo poblacional.

Hoy en día en medio de un mundo globalizado obliga a pequeños y medianos empresarios a unirse con otras que desempeñen las mismas actividades o afines, para poder competir en mercados extranjeros a nivel mundial, lo que hace necesario disponer de la más moderna tecnología de información y saber aplicarla de manera eficaz, buscando un objetivo común

que es llegar a nuevos mercados e incrementar su rentabilidad, mediante la conformación de alianzas de diversos tipos como: asociaciones, consorcios, clústeres, entre otras.

La importancia de las MIPYMES Y PIMES del Ecuador constituye una parte sustancial de la economía, ya que gozan tener mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y emprender proyectos innovadores que a la vez generen más fuentes de empleo aportando a la erradicación de la pobreza existente en el país y permita un crecimiento socioeconómico, a fin de mejorar la calidad de vida de los pobladores.

Actualmente existe el aporte de organizaciones tanto gubernamentales como privadas, mismo que se puede constatar con su notable participación en la DÉCIMO OCTAVA FERIA DE MUEBLES, que se desarrolló del 15 al 24 de marzo del 2013 en las instalaciones del Centro de Exposiciones Quito, mismo apoyo que no debe cesar a fin de lograr un mayor desarrollo del sector causando efectos positivos a toda la nación.

2.9. Reseña Histórica de la Producción Maderera en la Parroquia de Huambaló

La parroquia de Huambaló se encuentra situada en la ciudad de Ambato, capital de la provincia de Tungurahua, situada a 2600 metros de altitud, está enclavada en una hondonada formada por seis mesetas: Píllaro, Quisapincha, Tisaleo, Quero, Huambaló y Cotaló. La ciudad es conocida

como Jardín del Ecuador, Tierra de Flores y Frutas o también como la ciudad de los tres Juanes, por ser cuna de Juan León Mera, Juan Montalvo y Juan Benigno Vela.

La palabra Huambaló viene de la unión de tres voces que son: GUA que significa grande, UMBA que significa cuadro y ALO que significa enteramente, lo cual unidas las tres voces significa “cuadro eternamente grande”.

Huambaló fue un caserío de Pelileo, pasando a constituirse como Parroquia Civil en el año de 1863 en la primera Presidencia del Dr. Gabriel García Moreno siendo sus caseríos Chaupi Yacu actualmente conocido como Segovia, Pachanqui hoy conocido como la Florida, Surangay, el Pogio hoy conocido como la Merced, Huayrapata hoy conocido como San Francisco y el Centro.

Para dar un mayor entendimiento al origen de los artesanos de Huambaló se citará a continuación una breve entrevista realizada a uno de los moradores pioneros en la venta de muebles de madera.

“El artesano Hugo Aguirre abrió el primer local para vender muebles en Huambaló en 1972. Él marcaba el inicio de la principal actividad económica de esta parroquia rural del cantón Pelileo, Tungurahua. Actualmente Huambaló es el principal productor de muebles de la Sierra centro. Incluso la mayoría de sus 13 000 habitantes está vinculada con los 150 talleres y 70

almacenes donde se manufacturan y se expenden muebles de todo tipo y valor. Esta parroquia se encuentra a 15 minutos del centro de Pelileo.

Para conocer el proceso de su trabajo viajamos a la comunidad de San Francisco, a unos cinco minutos adentro de Huambaló donde se poder encontrar a los artesanos tallando juegos de sala comedor y dormitorios en sus pequeños talleres, los mismos que para la mayor parte de la población es y ha sido una profesión heredada por sus padres.”

Anexo No. A.

El señor Manuel Tulusima da los últimos toques a un pequeño bar



Fuente: Diario La Hora, 2011

Adaptado por: Jonathan Araujo, José Revelo

En la siguiente fotografía se encuentra el señor: Manuel Tulusima da los últimos toques a un pequeño bar a exponerse en la Feria Construcrear.

Los artesanos de la parroquia de Huambalo realizan varios muebles utilizando maderas como: tacuta, ceique, roble, cedo, guayacán están son las principales que utilizan pero también trabajan con otros tipos de madera bajo pedido.

Estos tipos de muebles han sido llevados a países como Venezuela, Colombia, Perú y hasta Estados Unidos. El diseño con sus acabados que le da cada artesano para la elaboración de los muebles es para convencerse que son productos para exportarse. Actualmente se está proponiendo un nuevo eslogan para la comercialización, el eslogan es el siguiente “Calidad y garantía” el cual da diez años de garantía para asegurar la calidad de los muebles que elaboran los artesanos.

Una de sus obras más costosas que ha elaborado el artesano Manuel Tulusima, es la fabricación de un juego de sala tipo Luis 15 valorado y vendido en el extranjero en cuatro mil 500 dólares.

En su taller laboran 10 carpinteros y seis preparadores de muebles quienes la paciencia e iniciativa les sobra para diferenciarse del resto de carpinteros de Huambaló, tierra de la Madera en donde alrededor de 200 artesanos se dedican a la confección de muebles.

2.10. Ventajas de la Madera

La madera es un material preferido para hacer muebles artesanales proporcionando confort, elegancia y estatus, y se ha convertido en un bien apreciado en todas partes del mundo. Hoy en día existen otros materiales interesantes como el vidrio o los metales, siendo el segundo bastante más duradero. Sin embargo, los muebles elaborados con madera se destacan por su durabilidad diseño y versatilidad.

Existen varios tipos de ventajas por las cuales las personas adquieren los muebles de madera, este tipo de muebles le dan un toque clásico a la decoración que nunca pasará de moda, sin importar cuánto cambien y haciendo que el ambiente se sienta acogedor; a continuación se mencionan algunas ventajas por las cuales la mayor parte del mercado prefiere comprar muebles elaborados en madera:

- Son fáciles de limpiar y reparar.
- Son menos pesados que los de metal.
- Son duraderos y resistentes.

Además de las ventajas citadas anteriormente, este tipo de muebles artesanales cuenta con una amplia gama de estilos existentes, permitiendo ser personalizados y acondicionados para satisfacer los gustos más exigentes y adaptarse a las necesidades del cliente.

2.11. Fabricación de Muebles Artesanales de Madera

En cuanto a la fabricación de muebles artesanales de madera, se encuentra sujeta a continuos cambios e innovaciones en aspectos relacionados a la calidad y diseños, que cumplan con la funcionalidad y aplicación de los diversos usos y que satisfagan a cada tipo de necesidad.

El proceso de producción difiere según las características y usos que se le van a dar al producto final, ya sean para el hogar, oficinas o la industria. Los tableros aglomerados y contrachapados son la materia prima fundamental para muebles de oficina y bibliotecas.

Entre las maderas más utilizadas en la parroquia Huambaló, se encuentra la elaboración de muebles en canelo, cedro, laurel, seike y sauce.

“Un artesano la parroquia explica que para hacer camas, por ejemplo, se utiliza el canelo por ser una madera más resistente, mientras que para sillas y otro tipo de muebles se recurre al laurel.” (Muebles Tallados en Madera Fina, Diario La Hora, 2011).

El precio de los muebles en Huambaló es uno de los mayores atractivos ante la demanda y ha permitido ser competitivos ante el resto de mercados locales, donde se pueden encontrar juegos de sala con precios que van desde \$ 580 los más sencillos hasta \$ 2.500, aunque los que más se venden son de \$ 850 y \$ 1.050. Los comedores están entre \$ 780 y \$ 1.200; los

dormitorios desde \$ 900 a \$ 1.150; también se puede encontrar un juego de sala estilo Luis XV que bien puede bordear los 2.000 dólares.

2.12. Proceso de producción de los muebles artesanales de madera

1. Diseño

- Se realiza un diseño del mueble según las explicaciones, gustos y necesidades del cliente que solicita nuestros servicios para realizarle un presupuesto.
- Una vez el presupuesto ha sido aceptado, se traslada al domicilio del cliente para tomar las medidas exactas de la ubicación del mueble (alto, ancho, profundidad, si existen pilares, huecos de enchufe, etc...)

1.1 Patrón

- Ya con el diseño y medidas exactas del mueble se pasa a la mesa de reglaje para sacar el patrón del mueble.
- Se sacan las medidas de los tableros, maderas, molduras y demás componentes.
- Sierra y Tupi
- Pasamos a la máquina de sierra donde se cortan las maderas según los patrones.
- Con la máquina de Tupi se hacen las molduras y demás rebajes y la maquina Labrante la saca a escuadra.

- Lijadora de cinta
- Las piezas pasan a la lijadora de cinta para lijar todas las impurezas que tengan las piezas.

2. Costados y entrepaños

- Se sacan todos los costados y entrepaños con la circular y con la máquina de tarugar se le abren todos los taladros.
- Posteriormente se pegan todos los tableros y maderas con la escopleadota.

2.1 Ensamblado

- A continuación se ensambla el mueble y se fabrican las puertas, cajones, zapateros, y demás accesorios que lleve el mueble.

2.2 Tallado

- Si alguna pieza lleva algún tallado se realiza con el mazo y la gubia.

3. Torneado

- Para las patas si estas son torneadas se coge la madera y se tornea con el torno, si por el contrario es una pata con alguna forma, se coge

la maderas maciza y se realiza un dibujo, después se corta con la sierra y se lija para dejarla lisa.

3.1 Vista cliente y elección de color

- Una vez todas las piezas que componen el mueble están terminadas y montadas para comprobar que todas las piezas encajan perfectamente. (Los cajones, puertas, extraíbles, etc...) Se llama al cliente para que vea el mueble terminado y para que el cliente elija el color que desea para este. Se le realizan varias muestras de colores según sus preferencias y elije cual desea.

4. Barniz

- A continuación se desmonta el mueble y pasa a la zona de barniz.
- En la cabina de barniz se le tinta para coger la tonalidad elegida por el cliente.

4.1 Poros

- Después se le da el poliuretano que es el material que cubre los poros de la madera.

4.2 Lijado

- Pasa a la zona de lijado donde se lijan todas las piezas para dejarlas finas y nítidas.

4.3 Barniz acabado

- Pasa de nuevo a la cabina de barniz donde se le da la terminación que es el acabado del mueble para darle el brillo.

5. Herraje

- Posteriormente el mueble pasa a la zona de herraje, donde se le ponen bisagras, tiradores, cristales en definitiva todo complemento del mueble.

5.1 Montaje

- Finalmente se carga en el camión para ser transportado al hogar del cliente donde se descarga y monta definitivamente. (Valverde del Camino, 2011)

2.13. Proceso Productivo, Costo y Calidad

Los pequeños artesanos en la parroquia de Huambaló, se han dedicado a la producción artesanal de muebles de madera con acabados y diseños únicos o personalizados dependiendo la exigencia de cada cliente.

2.14. Modelo de un Plan de Negocios de un Clúster Productivo de Muebles Artesanales de Madera en la Parroquia de Huambaló

2.14.1. Nombre de la empresa

Clúster Don Huambaló Maestro en Muebles

2.14.2. Descripción de la empresa

El Clúster Don Huambaló Maestro en Muebles se encontrará conformado por fabricantes y comercializadores de muebles artesanales de madera, caracterizados por sus excelentes acabados y tallados a mano en el trabajo artesanal de dormitorios, salas, comedores, entre otros artículos.

Los muebles ofertados están elaborados con la mejor materia prima, garantizando al cliente productos de máxima calidad y un diseño personalizado acorde a la tenencia del mercado, además de ofrecer exclusividad a los gustos más exigentes del cliente nacional e internacional.

2.14.3. Tipo de empresa

El Clúster Don Huambaló Maestro en Muebles se clasifica dentro del grupo de empresas de tipo industrial, misma que se dedicara a la manufacturación y comercialización de todo tipo de artículo artesanal de la industria mueblera, actividades en las que se involucra todo el proceso de elaboración de los diversos productos trabajados en madera.

Los productos elaborados por cada una de las empresas o talleres integrantes se transportaran hacia un nuevo sitio en el cual se dará paso a los procesos de empaque, paletizado, pesaje, para su ulterior despacho y comercialización en el mercado externo.

2.14.4. Ubicación

La Organización y Funcionamiento de la Microempresa se situara en la misma Parroquia de Huambaló, lugar donde laboran más de 180 talleres, de los cuales se tomara para la fase inicial a los 10 más representativos o con mayor relación a la exportación de sus productos.

Para dicho fin el centro de acopio se ubicara cerca de la entrada de Huambaló, facilitando la conexión a las principales vías terrestres hacia la ciudad de Ambato, que por su cercanía permitirá una ágil distribución a diferentes destinos a nivel nacional así como la conexión hacia los puertos marítimos de la costa Oeste del Ecuador.

Gráfico N°. 14.

Principales Puertos del Ecuador



Fuente: Google Maps Principales Puertos marítimos del Ecuador de Ecuador
Adaptado por: Jonathan Araujo, José Revelo

2.14.5. Descripción del negocio.

Nombre de la empresa: Clúster Don Huambaló Maestro en Muebles.

Nombre del Represente Legal: Danilo Jampier Chicaiza Piguabe

Número telefónico: 02-565-454

Dirección: Juan B. Vela 717 Y Mera, Ambato, Tungurahua, Ecuador

Giro de la empresa: Fabricación y distribución de muebles

Actividad de la empresa: Manufacturación, acopio y distribución de las manufacturas artesanalmente de madera

Descripción del producto o servicio: Muebles de madera elaborados artesanalmente.

2.14.6. Tamaño de la empresa

Este tipo de empresa es categorizada como una microempresa porque esta manejada con 30 personas, de las cuales 10 son los representantes legales de cada uno de las partes que conforman el clúster.

2.14.7. Misión de la empresa

Para el año 2016 consolidar el clúster productivo de muebles artesanales de madera, logrando un beneficio para todos los actores con el fin de poder incursionar y satisfacer gustos de mercados extranjeros.

2.14.8. Visión de la empresa:

Ser líderes en el mercado local como internacional, en la elaboración y comercialización de muebles artesanales de madera, ofreciendo calidad, variedad en diseños e innovación, apegados al cumplimiento de normas internacionales de calidad, afianzando el perfil de exportador con el objetivo de abrir nuevos mercados internacionales a través de un equipo altamente capacitado, haciendo uso de la más moderna tecnología a nuestro alcance.

2.14.9. Objetivos de la empresa:

Corto plazo: Crear un clúster productivo para la elaboración y distribución de muebles artesanales de madera en la Parroquia de Huambaló ciudad de Ambato.

Mediano Plazo: Mejorar la logística y distribución de los muebles artesanales de madera a los principales puertos del país para su posterior envío a mercados internacionales.

Largo plazo: Posicionarse en el mercado chileno y aperturar nuevos mercados.

2.14.10. Ventajas Competitivas:

Diseños personalizados

Excelente materia prima

Acabados únicos

Productos de alta calidad

Anexo No. B.**Productos de alta calidad**

Elaborado por: Jonathan Araujo, José Revelo

Productos de la empresa:

Los productos que ofrecemos son muebles de hogar, sala, comedor, dormitorio, elaborados con madera de alta calidad, en diferentes estilos y acabados hechos a mano dando a cada mueble un estilo único y personalizado satisfaciendo hasta el gusto más exigente del cliente.

Anexo No. C.**Productos de la empresa**

Elaborado por: Jonathan Araujo, José Revelo

2.14.11. Apoyo Externo a la Empresa

Las personas de apoyo a la empresa Clúster Don Huambaló Maestro en Muebles se citan a continuación:

Contadora:

C.P. Maria José Paz Salinas,

Tel. 02-456-565

Abogado

Dr. Juan Carlos Galarza Auz.

Tel. 02-654-565

Agencia de seguros

Lic. Danilo Andrés Peñafiel Nieto

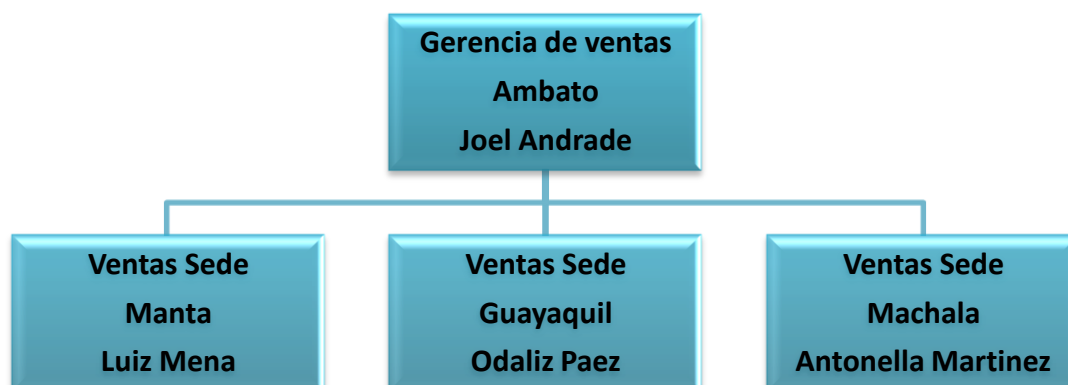
Seguros Latinoamérica.

Tel. 2-656-566

Artesano (calificado):

Lic. Luis Ramón Toaquiza Álvarez

Tel. 2-565-556

2.14.12. Organigrama de ventas

Elaborado por: Los Autores

2.14.13. Proporción de Exportaciones Mensuales

Como puntos importantes para la distribución al mercado externo las ciudades que se les ha tomado en cuenta gracias al acceso directo al Océano Pacífico a través de los puertos marítimos, permitiendo una distribución más ágil y mejorar el tiempo de entrega del producto ofertado en el Mercado Chileno.

Tabla N°. 4.

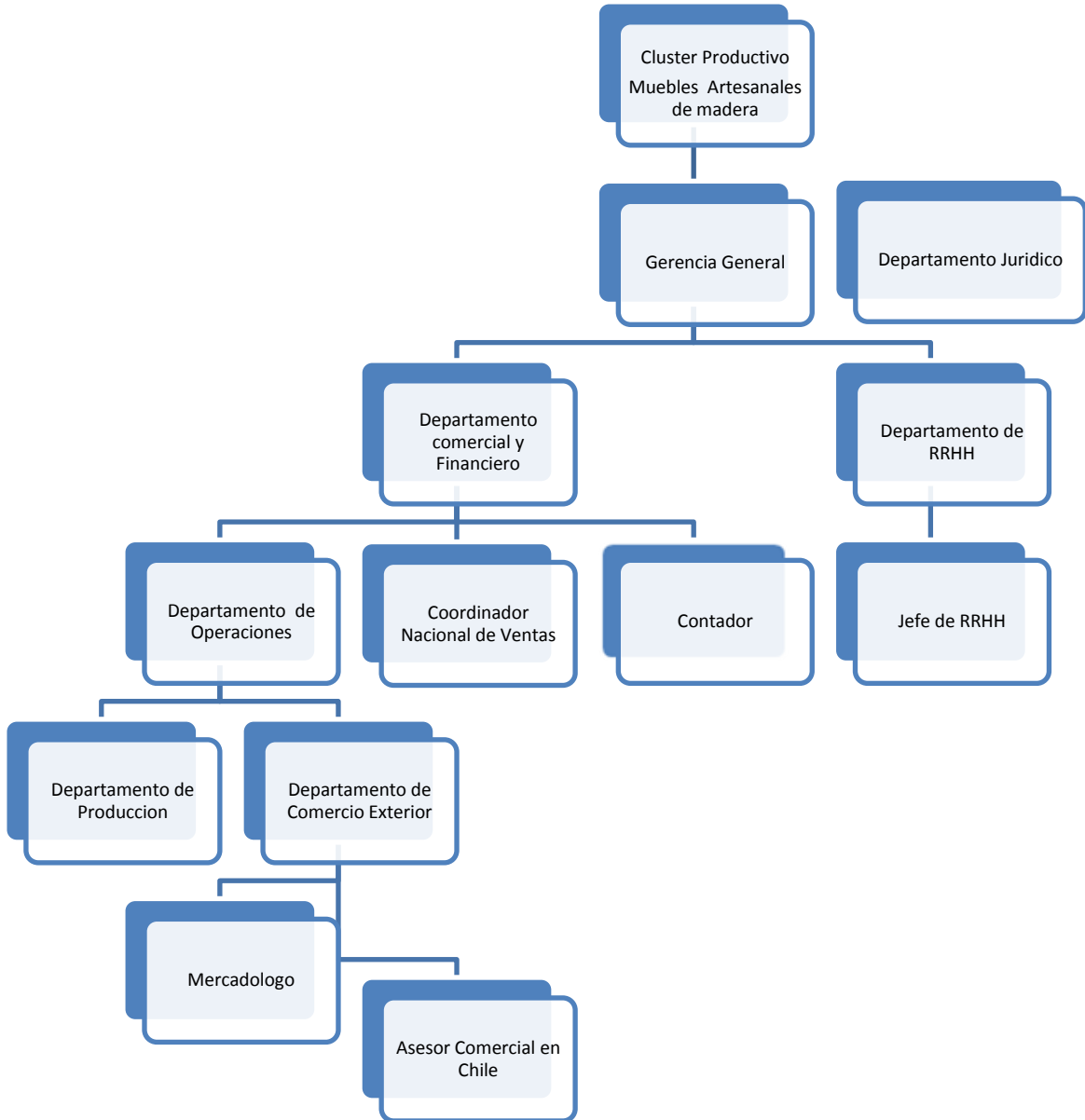
Punto de Distribución

Punto de Distribución	% de Participación	Distancia	Tiempo
Sede Manta	20%	385.7 km	4 h 45 min
Sede Guayaquil	65%	280.7 km	3 h 52 min
Sede Machala	15%	367.5 km	4 h 53 min

Elaborado por: Jonathan Araujo, José Revelo

Este porcentaje de participación por ciudad en la exportación de muebles artesanales de madera, ha sido medido y guarda relación con el tiempo y distancia que separa la ciudad de Ambato de las ciudades previamente citadas.

2.14.14. Organigrama de la Empresa



Elaborado por: Jonathan Araujo, José Revelo

2.14.15. *Lay Out del Centro de Acopio*

Gráfico N°. 15.

Lay Out del Centro de Acopio



Elaborado por: Jonathan Araujo, José Revelo.

Este local, es una bodega la cual está dividida en diferentes áreas y oficinas, en este espacio físico van a estar trabajadores y personal administrativo para su correcto funcionamiento y tienes estas dimensiones 32mts x 64mts cuadrados.

CAPÍTULO III

3. Estudio de Mercado

El Ecuador en el año 2013 ocupó el puesto número 71 de países exportadores de muebles artesanales de madera; indicador que nos permite conocer y a la vez exigir a los productores nacionales el cumplimiento de altas normas de calidad, así como el mejoramiento en los procesos de producción, apegados a las exigentes normas regidas en mercados internacionales, mismo cumplimiento que ha facilitado el acceso a los mimos.

Para el presente proyecto se ha tomado como objetivo el mercado chileno, el cual se encuentra ocupando el puesto treinta y cuatro (34) en la lista de países importadores a nivel mundial para el sector mobiliario, indicador que muestra el crecimiento de las importaciones del mercado chileno, registrando sus cifras de importaciones del año dos mil trece (2013) que denota un crecimiento de más de doscientos por ciento, en relación al año dos mil nueve (2009).

3.1. Generalidades

Según datos estadísticos tomados del UNCOMTRADE, los principales países que exportan muebles artesanales de madera a nivel mundial son los siguientes: China, Italia, Polonia, y Viet Nam. ; entre los principales

mercados internacionales que el Ecuador ha mantenido hasta el momento como sus principales destinos exportables en cuanto a este tipo de productos elaborados de manera artesanal y trabajados en ricas maderas, muy cotizadas en los mercados que se mencionan a continuación:

- Estados Unidos de América
- Panamá
- Francia y
- Chile

Chile se ha caracterizado por su notable independencia comercial, con una posición muy rígida frente a sus aliados comerciales, con los cuales no ha mantenido vínculos a largo plazo, manteniendo esta postura independiente ya más de una década, de esta manera ha logrado restringir y limitar la generación de nuevos acuerdos, convenios, tratados, entre otros, pero que sin embargo, se mantiene formando parte de la ALADI, lo cual se convierte en una ventaja competitiva que ha proporcionado nuevas herramientas que han sido estratégicas y han facilitado el ingreso de Ecuador a este mercado tan exigente y que a pesar de sus fuertes oponentes comerciales, ha ganado terreno y posicionamiento en el mismo, ubicando al Ecuador en la posición cuatro dentro de la lista de principales proveedores para el mercado chileno.

3.2. Importaciones Muebles Artesanales de Madera a Nivel Mundial.

En el sector mobiliario, encabezando la lista de mayores importadores se encuentra Estados Unidos, seguido de Alemania y ubicando a nuestro país en el puesto noventa y seis (96) a nivel global, cifra que comparada años anteriores, el Ecuador ha reducido sus montos de importaciones, enfocados en generar mayor producción e ingresos al país, aumentando sus exportaciones y que también ha sido de gran aporte y ha facilitado el ganar posicionamiento en el mercado externo, lo cual acorta distancias hacia un objetivo de importar menos y exportar más, con lo que se obtendrá como resultado un incremento económico nacional y mejorar la calidad de vida de sus pobladores.

Tabla N°. 5.
Lista de los países importadores para el sector mobiliario

Lista de los países importadores para el sector mobiliario		Producto: muebles de madera			Partida Arancelaria: 940360	
Posición	PAISES IMPORTADORES	valor importada en 2010, en miles	valor importada en 2011, en miles	valor importada en 2012, en miles	valor importada en 2013, en miles de	valor importada en 2014, en miles de
1	Estados Unidos de América	4073299	4787522	4665898	4884077	5145599
2	Alemania	1784439	2029942	2236730	2081204	2091656
3	Reino Unido	1417057	1502937	1378339	1306330	1360137
4	Japón	1150955	1259299	1343856	1426210	1317482
5	Francia	1526011	1577587	1512757	1443289	1267116
6	Bélgica	581072	554880	569950	520251	808146
7	Suiza	568953	598491	714967	700175	751029
8	Canadá	589022	703407	720377	733347	744923
9	Federación de Emiratos Árabes Unidos	354178	418222	489052	617067	660236
10	Chile	328511	270756	357677	470200	592358
34	Chile	32020	49179	63075	72789	112198
96	Ecuador	4597	5643	7479	10572	11484

Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE.

Adaptado: Jonathan Araujo, José Luis Revelo

Notas: Procesado en Excel 2010

La siguiente tabla muestra los Países Importadores de muebles de madera a Nivel Mundial del año 2009 hasta el 2013

3.3. Exportaciones de Muebles Artesanales de Madera a Nivel Mundial.

Ecuador es considerado un país con una enorme biodiversidad y en una área 256.370 km² se han identificado 10% de las especies de plantas del mundo, 8% de las especies de animales y 18% de las de aves, sobre el cual el hábitat natural de este patrimonio natural comprendido de humedales, bosques tropicales, subtropicales, secos, amazónicos y andinos. FLACSO - MIPRO Boletín mensual de análisis sectorial de MIPYMES

Gracias a la amplia diversidad maderera y a su tradición artesanal, el Ecuador ha logrado progresivamente destacarse en el mercado internacional de muebles de madera alcanzando un crecimiento en su volumen anual de exportaciones.

A lo largo de los últimos años los mercados de Estados Unidos, Panamá, Francia y Chile se han destacado en su relación comercial con el Ecuador en lo que respecta a este tipo de bienes, mismos que paulatinamente se han convertido en socios comerciales.

A pesar de las ventajas que poseen nuestros productos por sobre sus competidores directos, existen países que al igual que el Ecuador se han

sabido destacar en el mercado mobiliario, siendo hoy en día países como China, Italia, Polonia los que ocupan las primeras posiciones en cuanto a las exportaciones de este tipo de bienes, hecho que demuestra que nuestro país no está solo en la carrera por el mercado mundial y que a pesar de esto ha logrado sobresalir lo suficiente como para mantenerse competitivo a nivel mundial.

China es el principal exportador a nivel mundial que ha presentado un superávit comercial en los últimos años; Italia es el segundo exportador mundial seguido de Polonia, en el 2013 el Ecuador ocupó el puesto 71 en el ranking de exportadores, este dato demuestra que se logrado incursionar en nuevos mercados internacionales y a la vez incrementar la producción local y nacional, regidos al cumplimiento de normas de calidad exigentes requeridas para el ingreso a dichos mercados y lo que ha obligado a desarrollar la industria maderera y su tecnología, a fin de ser más competitivos en el mercado mundial.

Tabla N°. 6.

Lista de los países exportadores para el sector mobiliario

Lista de los países exportadores para el sector mobiliario		Producto: muebles de madera			Partida Arancelaria: 940360	
Posición	PAISES EXPORTADORES	valor exportada en 2010, en miles de dólares USD	valor exportada en 2011, en miles de dólares USD	valor exportada en 2012, en miles de dólares USD	valor exportada en 2013, en miles de dólares USD	valor exportada en 2014, en miles de dólares USD
1	China	4357985	6511668	7048139	7149728	7391136
2	Italia	2146385	2202424	2361984	2264637	2401423
3	Polonia	1472661	1573806	1808801	1657656	1883272
4	Viet Nam	538297	761283	828687	832872	1495145
5	Alemania	1305294	1306674	1562247	1391135	1393932
6	Indonesia	738562	908706	650116	746056	780186
7	Estados Unidos de América	541774	614939	668902	683121	703489
8	Malasia	697205	742399	797807	793855	653342
9	Dinamarca	549512	509681	518198	510427	530933
10	Lituania	308638	380318	472844	503836	519371
71	Ecuador	2234	2568	2669	3774	3010
80	Chile	4429	2403	2742	2621	2189

Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE.

Adaptado: Jonathan Araujo, José Luis Revelo

Notas: Procesado en Excel 2010

La siguiente tabla muestra los Países Exportadores de muebles de madera a Nivel Mundial del año 2009 hasta el 2013.

3.4. Destino Exportable

El Ecuador exporta anualmente muebles a 42 diferentes mercados internacionales de los cuales Estados Unidos es el principal país que importa muebles de madera artesanales, le sigue como segundo lugar el mercado de Panamá, tercer lugar el mercado Francés y en cuarto lugar el mercado

chileno el cual nos hemos enfocado para el desarrollo de la tesis, mercado chileno fue accesible desde el año 2008, en este mercado el Ecuador ingresa con una tasa arancelaria del 0%, lo cual representa una ventaja competitiva sobre otros países del mundo, a la vez que permite abaratar los costos logísticos dejando una mayor ganancia al exportador ecuatoriano.

Tabla N°. 7.

Mercados importadores para el sector mobiliario

Mercados importadores para el sector mobiliario		Producto: muebles de madera			Partida Arancelaria: 940360	
Posición	PAISES IMPORTADORES	valor exportada en 2010, en miles de dólares USD	valor exportada en 2011, en miles de dólares USD	valor exportada en 2012, en miles de dólares USD	valor exportada en 2013, en miles de dólares USD	valor exportada en 2014, en miles de dólares USD
1	Estados Unidos de América	690	616	616	724	770
2	Panamá	346	722	789	1147	561
3	Francia	196	366	252	371	421
4	Chile	20	19	30	70	77
5	Venezuela	274	96	178	263	272
6	Perú	5	221	195	342	162
7	Colombia	14	8	233	314	161
8	República Dominicana	113	107	52	53	85
9	Uruguay	0	0	0	0	82
10	Nueva Zelandia	42	39	50	53	54
11	Canadá	2	0	146	52	40

Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE.

Adaptado: Jonathan Araujo, José Luis Revelo

Notas: Procesado en Excel 2010

La siguiente tabla muestra los principales mercados que Importaran muebles de madera del Ecuador del año 2009 hasta el 2013.

3.5. Mercado Chileno

El Mercado Chileno tiene una extensión de 756.626 km² en la cual habitan 17.269.525 pobladores con su capital Santiago de Chile, alberga a 7.213.110 habitantes, con un ingreso per cápita de 14.403,00 (DÓLARES AMERICANOS) (6,786.690 PESOS CHILENOS). Se ha enfocado en este mercado por que ha tenido un nivel de crecimiento en la importación de muebles artesanales de madera en los últimos años. Siendo un mercado propicio para nuestra oferta de productos, en los últimos 4 años según UN COMTRADE, el Mercado Chileno cuenta con 67 mercados internacionales que le proveen de muebles artesanales de madera, entre los cuales el Ecuador ocupa el puesto número 24 entre los años 2009-2013. (Los datos numéricos de población y el ingreso per cápita fueron tomados de google).

Tabla N°. 8.

Lista de los mercados proveedores para un Producto importado por Chile

Lista de los mercados proveedores para un Producto importado por Chile						
Posición	PAISES IMPORTADORES	valor exportada en 2010, en miles de dólares USD	valor exportada en 2011, en miles de dólares USD	valor exportada en 2012, en miles de dólares USD	valor exportada en 2013, en miles de dólares USD	valor exportada en 2014, en miles de dólares USD
1	China	6218	11318	15023	22378	22359
2	Malasia	4213	5707	7403	7269	8878
3	Brasil	3023	4326	5257	4944	6226
4	España	580	205	507	771	1678
5	Dinamarca	798	1149	874	2743	1522
6	Estados Unidos de América	749	1377	1025	1372	1496
7	Argentina	1332	1799	2029	1578	903
8	México	112	365	341	409	797
9	Colombia	1287	4985	4668	1629	640
10	Viet Nam	365	178	397	552	598
24	Ecuador	20	19	30	70	77
% de Part. Ecuador		10%	6%	8%	15%	16%

Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE.

Adaptado: Jonathan Araujo, José Luis Revelo

Notas: Procesado en Excel 2010

La siguiente tabla muestra los Países que proveen de muebles artesanales de madero al Mercado Chileno del 2009 hasta el 2013

3.6. Modelo Gravitacional Ecuador – Chile

Este tipo de modelo examina las estadísticas de comercio bilateral con el propósito de medir la influencia de la proximidad geográfica con las preferencias de los acuerdos comerciales para realizar este tipo de modelo

se toman varias variables, estas variables influyen mucho en el comercio exterior en la economía de un país.

Este modelo tiene un punto concéntrico donde estas variables fluyen, este modelo se aplica actualmente para determinar el comercio internacional, para determinar la relevancia de las variables sobre el comercio exterior de un país con referencia a otro.

El objetivo es aplicar el Modelo Gravitacional es con el fin de identificar los factores que determinan las exportaciones ecuatorianas de muebles artesanales de madera.

Formula:

$$T_{ij} = A \times Y_i \times Y_j \times N_i \times N_j / D_{ij}$$

Y_i = PIB de Ecuador

Y_j = PIB de Chile

N_i = Población de Ecuador

N_j = Población de Chile

D_{ij} = Distancia entre Quito y Santiago.

A = Margen de error 0.05 % (con un 95% de confiabilidad)

No se tomaron las variables, idioma y frontera, pues en ambos países se habla el mismo idioma y no son fronterizos entre sí.

Luego aplicamos logaritmos naturales a estos valores del PIB, población, distancia y los reemplazamos en la formula.

Tabla N°. 9.

VARIABLES AL 2013

VARIABLES AL 2013	ECUADOR	Log natural	CHILE	Log natural
PIB	29,21 millones de dólares	1.47	206,34 millones de dólares	2.31
Población	14,8 millones de habitantes	1.17	17,56 millones de habitantes	1.24
Distancia		5100,60 km		3.71

Fuente: Cálculos del Banco Central del Ecuador, Cálculos del Banco Central de Chile.

Adaptado: Jonathan Araujo, José Luis Revelo

Notas: Procesado en Excel 2010

La siguiente tabla muestra las variables del año 2013 que se tomaron en cuenta para realizar el modelo gravitacional Ecuador- Chile.

Aplicamos los valores en la fórmula para este ejemplo tomamos de referencia el año 2013

$$T_{ij} = 0.05 \times 1.37 \times 2.23 \times 1.14 \times 1.22 / 3.71$$

$$T_{ij} = \frac{0.2124}{3.71} = 0.07$$

Entonces $T_{ij} = 0.07$, lo cual nos da como resultado que si es factible realizar negocios con Chile ya que el resultado se encuentra entre cero y uno lo cual es aceptable.

El resultado del modelo tiene mucha relación debido a que con Chile tenemos un idioma similar que es el español, los dos países se encuentran dentro de ALADI, también ambos países cuentan con el Acuerdo de complementación económica No 65 Ecuador, también la distancia entre ambos centros financieros de los países (Ecuador y Chile) permanece invariante en el tiempo.

Conclusión del modelo gravitacional Ecuador –Chile

El modelo gravitacional aparentemente explica la realidad de las exportaciones ecuatorianas hacia Chile ya que encontró significativas el tamaño de las economías (PIB) como principal variable del modelo.

Las regresiones obtenidas aplicadas al modelo gravitacional son confiables. La diferencia de las regresiones se debe a la disparidad de los países en cuanto al tamaño del PIB.

El modelo gravitacional es positivo para el efecto de realizar negocios con exportaciones del Ecuador hacia el mercado Chileno.

3.7. ALADI

La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) es un organismo internacional de ámbito regional. Fue creado el 12 de agosto de 1980 por el Tratado de Montevideo 1980, en sustitución de la Asociación

Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). Actualmente, cuenta con 13 estados miembros de Iberoamérica, y cualquier Estado de Latinoamérica puede solicitar su adhesión.

Objetivos

El proceso de integración desarrollado en el marco de la ALADI está encaminado a propiciar el desarrollo económico – social, armónico y equilibrado de la región, y tiene como objetivo a largo plazo el establecimiento, en forma gradual y progresiva, de un mercado común latinoamericano.

3.8. Comercio Bilateral Ecuador- Chile.

Históricamente Chile y Ecuador han mantenido las más estrechas y cordiales relaciones. Durante los últimos años ésta se ha visto dinamizada y fortalecida por el intercambio de visitas presidenciales y de otras altas autoridades y por el permanente y franco diálogo sobre temas de interés común. La constitución del Consejo Binacional Interministerial, el 10 de mayo de 2007, y la firma del Acuerdo de Asociación en 2008, reflejan el interés de ambos países por estrechar aún más sus históricos vínculos de amistad, en los ámbitos político, económico, social y cultural. “Embajada de Chile en Ecuador.”

3.9. Acuerdo de Complementación Económica 65 Ecuador- Chile

Es el Acuerdo de Complementación Económica entre Ecuador y Chile que pretende profundizar los negocios internacionales enfocándose en materias como obstáculos técnicos al comercio, normas sanitarias y fitosanitarias, normas de origen y asuntos aduaneros; recientemente se incorporó un nuevo capítulo de solución de controversias.

3.9.1. Objetivo del Acuerdo 65 Ecuador- Chile

Agilizar el intercambio de información y experiencias para facilitar el desarrollo de la actividad representativa empresarial y fomentar el intercambio comercial y de cooperación económica, en el ámbito de sus respectivas atribuciones

3.9.2. Acuerdos y Tratados Bilaterales

Entre los principales mecanismos o herramientas que sustentan la relación bilateral se cuentan:

Acuerdo de Asociación, suscrito el 10 de marzo de 2008. Este acuerdo contribuye a fortalecer y profundizar la relación bilateral, fundada en la comunidad de intereses, en la histórica relación de amistad y en los principios de solidaridad y beneficio equitativo.

Acuerdo de Complementación Económica para el Establecimiento de un Espacio Económico Ampliado entre Chile y Ecuador (ACE N°32).

Este acuerdo fue suscrito el 20 de diciembre de 1994, en el marco de ALADI. El 10 de marzo de 2008 fue suscrito el ACE N° 65 el cual profundiza el ACE N° 32. El objetivo de este acuerdo es establecer un espacio económico ampliado entre los dos países, que permita la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos; la liberación total de gravámenes y eliminación a las restricciones de las importaciones originarias de los mismos.

Comisión Especial Chileno-Ecuatoriana sobre Asuntos relacionados con el Derecho del Mar y los Límites Marítimos. Esta comisión se constituyó en 2004 con el propósito de generar la más amplia cooperación en asuntos marítimos y de Derecho del Mar y fortalecer los intereses marítimos y acuerdos internacionales que vinculan a ambos países en el ámbito del Pacífico Sudeste. Hasta la fecha, esta Comisión ha sesionado en tres ocasiones, en Guayaquil el 13 de octubre de 2004; en Santiago el 29 de marzo de 2005; y en Quito el 23 de noviembre de 2005. (Embajada de Chile en Ecuador, 2014)

3.9.3. Lista de Empresas Ecuatorianas Exportadoras de Muebles Artesanales de Madera.

En 2013 existen 37 empresas a nivel país dedicadas a la exportación de muebles artesanales de madera, a diferentes mercados internacionales, siendo la Unión Europea el mercado más distante, en el cual actualmente es

muy cotizado los productos artesanales de madera que importan desde el Ecuador.

Las empresas más importantes se cita:

Tabla N°. 10.

Empresas importantes

NOMBRE	DIRECCIÓN	TELÉFONO	FAX	CIUDAD
AH DISEÑO CIA. LTDA.	ALONSO DE TORRES OE 7-12 Y EL PARQUE	02258383	02483113	QUITO
ECUATORIANA DE DISEÑO OCTACORP S.A.	LAS PALMERAS 488 Y LOS TULIPANES	02444244	02444244	QUITO
COLINEAL CORPORATION CIA. LTDA.	OCTAVIO CHACON NO.2100	072805122	02866191	CUENCA
ARTESA CIA LTDA	AV. DE LAS AMÉRICAS E ISABEL LA CATÓLICA	072881755	07814249	CUENCA
BIZANCIO	LAMAR 2-85 y T. ORDOÑEZ	072821303	-	CUENCA
DISERVAL	SUCRE 5-80 y Hno. MIGUEL	072820331	-	CUENCA

Fuente: Banco Central Del Ecuador

Adaptado: Jonathan Araujo, José Luis Revelo

Tabla N°. 11.

Lista de los mercados de Sur América proveedores de un producto importado por Chile.

Exportadores	Valor importada en 2010	Valor importada en 2011	Valor importada en 2012	Valor importada en 2013	Valor importada en 2014	% participación x país
Brasil	3023	4326	5257	4944	6226	79,35
Argentina	1332	1799	2029	1578	903	11,51
Colombia	1287	4985	4668	1629	640	8,16
Venezuela	0	0	0	1	0	0,00
Ecuador	20	19	30	70	77	0,98
Total Importado	5662	11129	11984	8222	7846	
% Participación del Ecuador	0,35	0,17	0,25	0,85	0,98	

Fuente: Banco Central Del Ecuador

Elaborado por: Jonathan Araujo, José Luis Revelo

Tabla N°. 12.

Tasa de crecimiento de las exportaciones Ecuador-Chile

Año	2010	2011	2012	2013	2014
Cantidad	20	19	30	70	77
% Crecimiento	100%	95%	150%	350%	385%
				100%	110%

Fuente: Banco Central Del Ecuador

Elaborado por: Jonathan Araujo, José Luis Revelo

En base a datos emitidos por el Trade Map se han tomado de un listado solo los países de Sur América de manera que permita conocer la participación de país a nivel Sur América, obteniendo como resultado un porcentaje de participación en el mercado chileno de %0,98, además de un notable crecimiento exportable que ha tenido desde el 2010 al 2014.

Por lo que con este proyecto se pretende incrementar este porcentaje de participación a un 1 %, con un crecimiento monetario exportable del país en un 2%.

3.10 Demanda Proyección Futura Muebles Artesanales de Madera

Se proyectará mediante la ecuación lineal donde:

n= años históricos y año actual

y= oferta histórica y año actual

x= determinante

x^2 = determinante elevado al cuadrado

$x*y$ =multiplicación demanda por tiempo

y^2 = oferta elevada al cuadrado

Tabla N°. 13.

Demanda Real Chile / Demanda Futura al mercado Chileno durante los próximos 5 años

Demanda Real Chile			Demanda Futura al mercado Chileno Durante los próximo 5 años		
AÑO	X TIEMPO	Y VENTAS (MILES USD)	AÑO	X TIEMPO	Y VENTAS (MILES USD)
2009	1	20	2014	6	154
2010	2	19	2015	7	242
2011	3	30	2016	8	405
2012	4	70	2017	9	663
2013	5	77	2018	10	1091

Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE.

Adaptado: Jonathan Araujo, José Luis Revelo

Notas: Procesado en Excel 2010

La siguiente tabla muestra la demanda futura hacia el Mercado Chileno en año 2014 hasta el 2018.

3.11 Conclusión de la demanda futura.

En la ilustración número cinco se determina las cantidades estimadas de muebles artesanales de madera por recibir el mercado chileno que durante los próximos cinco años, la demanda actual entre los años 2009-2014 ha tenido un notable crecimiento, pero hay que tomar otros elementos para poder satisfacer la demanda futura proyectada hasta el año 2018, estos elementos son: la infraestructura, organización y la preparación de los artesanos que intervienen en el clúster, con estos tres elementos a considerar se pretende desarrollar, impulsar productos de mejor calidad, con

características propias, de tal forma que de valor agregado y se diferencie de otros productos ofertados en este mercado internacional.

3.12 Empresa Importadora en Chile.

Gráfico N°. 16.

Logotipo Empresa Muebles Sur



Fuente: www.mueblessur.cl

Adaptado: Jonathan Araujo, José Luis Revelo

La empresa chilena importadora de muebles artesanales de madera Muebles Sur S.A. Es una Sociedad Anónima Comercial, con una prestigiosa trayectoria de 70 años, especializada en la venta de muebles de madera, tanto nacionales como importados.

En sus inicios su producción no abastecía la demanda local en la ciudad de Santiago, misma que se ha ido complementando con productos importados, los cuales son rigurosamente seleccionados y en su mayoría son provenientes de Europa, Asia y América. La empresa actualmente se abastece en un 70% de productos importados para satisfacer la demanda chilena.

La Casa Matriz y Oficinas Centrales de Muebles Sur S.A. se encuentran en Calle Orrego Luco # 150, Comuna de Providencia, Santiago de Chile. Tel. (562) 2770 04 10 Fax 2770 04 19. Página Web: www.mueblessur.cl

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO Y DISEÑO DEL PROCEDIMIENTO DE EXPORTACIÓN, REQUISITOS DE EXPORTACIÓN Y SERVICIOS LOGÍSTICOS DE MERCANCÍAS, INCOTERMS.

En el presente proyecto, se da a conocer el concepto de exportación al consumo, su clasificación en el arancel integrado, el cubicaje de los muebles artesanales de madera y los procesos para exporta.

4.1. Procedimiento de Exportación

Exportación a consumo: Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero comunitario o a una Zona Especial de Desarrollo Económico ubicada dentro del territorio aduanero ecuatoriano. En la actualidad según el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones se lo conoce como exportación definitiva (Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones Art. 154).

4.2. Requisitos Previos para ser Exportador

4.2.1. RUC:

Obtención del Registro Único de Contribuyentes

El primer paso para exportar el producto es la obtención del Registro único de contribuyentes (RUC), es un código de 13 dígitos el cual se les asigna a personas naturales y jurídicas que desarrollan actividades comerciales permanentes u ocasionales en Ecuador.

Este se obtiene en el Servicio de Rentas Internas (SRI).

En el país existen varias agencias del SRI donde puede realizar el trámite de obtención del RUC en esta caso lo realizamos en la oficina ubicada en la ciudad de Ambato, en la Av. Cevallos1014 Lalama Hotel Emperador Telf: 032424460 (SRI, 2014).

Requisitos y procedimiento para personas Natrales

1. Formulario RUC-01-A (se obtiene en la ventanilla del SRI)
2. Copia de Cédula de Identidad
3. Certificado de Votación
4. Planilla de agua o teléfono
5. Comprobante del pago del impuesto predial del año actual o del año inmediatamente anterior

6. Título (en caso de ser afiliado algún gremio)
7. Formulario 106-A (por el pago de la multa de inscripción tardía si es el caso.)

Anexo No. D.

Formato Registro único de Contribuyentes



SRI
Le hace bien al país

**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES**

NUMERO RUC: 1715286231001
APELLIDOS Y NOMBRES: REVELO MORENO JOSE LUIS
NOMBRE COMERCIAL: Don Huambaló
CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS **OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:** NO
CALIFICACIÓN ARTESANAL: _____ **NUMERO:** _____

FEC. NACIMIENTO: 09/07/1985 **FEC. ACTUALIZACION:** _____
FEC. INICIO ACTIVIDADES: 17/09/2010 **FEC. SUSPENSION DEFINITIVA:** _____
FEC. INSCRIPCION: 17/09/2010 **FEC. REINICIO ACTIVIDADES:** _____

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL: _____
ACTIVIDADES DE TIPO SERVICIO: _____

DOMICILIO TRIBUTARIO:
 Provincia: PICHINCHA Cantón: QUITO Parroquia: SANTA PRISCA Calle: EUSTOQUIO SALGADO Número: 601 Intendencia: SANTA ROSA Referencia: A CINCUENTA METROS DEL COLEGIO LUIGI GALVANI Teléfono: 022589490

DOMICILIO ESPECIAL:
 Provincia: PICHINCHA Cantón: QUITO

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

* DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

Las personas naturales que superen los límites establecidos en el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Equidad Tributaria, estarán obligadas a llevar contabilidad, convirtiéndose en agentes de retención, y no podrán acogerse al Régimen Simplificado (RISE)

Si supera los montos establecidos en el reglamento estará obligado a llevar contabilidad para el siguiente ejercicio fiscal y la presentación de sus obligaciones será mensual.

# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:	del 001 al 001	ABIERTOS:	1
JURISDICCION:	\ REGIONAL NORTE\ PICHINCHA	CERRADOS:	0



SRI SERVICIO DE RENTAS INTERNAS
DIRECCION REGIONAL NORTE
COD. SC16606 17 SET. 2010
SERVICIOS TRIBUTARIOS
QUITO

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE _____ SERVICIO DE RENTAS INTERNAS _____
 Usuario: SCCE100706 Lugar de emisión: QUITO/SALINAS Y SANTIAGO Fecha y hora: 17/09/2010
 Página 1 de 2



SRI.gov.ec

Elaborado por: Jonathan Araujo, José Revelo

4.2.2. Obtención de la Patente Municipal (GADM-LC, 2014)

Según los Artículos 381 a 386.- El inicio de una actividad comercial o industrial en el país requiere de la inscripción en registros de la municipalidad en cuya jurisdicción se encuentra domiciliada la empresa, junto con el pago de la patente anual que establece la Ley de Régimen Municipal.

Este procedimiento se encuentra a cargo de cada Municipio, en el caso de este proyecto debe realizarse en función al Gobierno Autónomo Descentralizado Municipalidad de Ambato en la parroquia Huambaló

Requisitos:


1. Copia legible de los Estados Financieros del periodo contable a declarar, con la fe de presentación de la Superintendencia de Compañías, Bancos y Seguros.
2. Copia de la cedula de ciudadanía y del nombramiento actualizado del Representante Legal.
3. Copia del RUC actualizado.
4. Original y Copia del permiso de Bomberos.
5. Original y Copia de la declaración del impuesto a la renta.
6. Copia del RUC del contador.
7. Formulario del: 1.5 por mil sobre los activos totales.
8. Permiso de funcionamiento de salud, otorgado por el área de salud

Requisitos Adicionales:


1. Copia del certificado de la Calificación Artesanal, otorgada por la Junta Nacional de Defensa del Artesano (Cuando el caso lo amerite).
2. Original y Copia del comprobante de pago de la Tasa Anual de Turismo, para los establecimientos que desarrollan actividad turística.
3. Original y Copia del Informe Ambiental otorgado por la Dirección de Higiene Ambiental Municipal.

Anexo No. E.

Formato de Inscripción de Registro de Patente



REPÚBLICA DEL ECUADOR
GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO
MUNICIPALIDAD DE AMBATO



CÓDIGO: GADMA-102
0038538
VALOR
USD 1,00

DECLARACIÓN INICIAL ACTIVIDAD ECONÓMICA PERSONAS NATURALES Y JURÍDICAS

PARA USO INSTITUCIONAL

No. CIU: _____ REG: _____ FLOW: _____

INFORMACIÓN QUE DEBE LLENAR EL CONTRIBUYENTE

- DATOS GENERALES:**
 Razón Social (nombres y apellidos): _____
 Nombre Comercial: _____
 Cédula Identidad: _____ RUC _____ Fecha inicio _____
 Nombre del Representante legal (persona jurídica) _____
- DIRECCIÓN DE LA EMPRESA Y/O NEGOCIO:**
 Calle (s) N° _____
 Parroquia: _____ Referencia: _____
 Teléfonos: _____ Celular: _____ e mail: _____
- DIRECCIÓN DOMICILIARIA DEL PROPIETARIO DEL NEGOCIO O REPRESENTANTE LEGAL:**
 Calle (s) N° _____
 Parroquia: _____ Referencia: _____
 Teléfonos: _____ Celular: _____ e mail: _____
- ACTIVIDAD ECONÓMICA:**
 Principal: _____ Secundaria: _____

DECLARACIÓN PATRIMONIAL DE SU ACTIVIDAD ECONÓMICA

DESCRIPCIÓN DE BIENES QUE POSEE PARA EL NEGOCIO	
ACTIVOS	VALOR ESTIMADO
Caja - Bancos	
Mercadería	
Muebles y Enseres	
Maquinaria y Equipo	
Herramientas	
Vehículos	
Edificios	
Terrenos	
Otros	
* TOTAL ACTIVOS	
* (-) TOTAL PASIVOS	
* (=) PATRIMONIO	

**Nota: Las personas naturales obligadas a llevar contabilidad y las personas jurídicas, solo deben llenar los casilleros marcados con asterisco (*), con datos que serán tomados del Balance de Situación inicial del negocio o empresa.*

Calificación Artesanal _____ N° _____	Productos Adicionales <input type="checkbox"/>
Rótulo SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	Medio Ambiente <input type="checkbox"/> Turismo <input type="checkbox"/>
D. Imp. Renta <input type="checkbox"/> Rise <input type="checkbox"/>	Imp. Valor Agregado <input type="checkbox"/> Uso de Suelo <input type="checkbox"/>

En caso de tener Predio propio realizar Croquis al reverso

DECLARACIÓN: Declaro que todos los datos son verificables y correctos. Me comprometo comunicar cualquier cambio de actividad, suspensión momentánea o cierre de negocio. Me someto a las sanciones que establecen las leyes pertinentes.

_____ Contribuyente _____ Fecha _____ Recibido por

OBSERVACIONES: _____

El plazo para el pago de Patentes y 1,5 por mil será 30 días después de la fecha límite establecida para la declaración del Impuesto a la Renta.

Fuente: GADM-Ambato (2014). Dirección Financiera

4.3. Registro de Exportador

Una vez gestionado el RUC en el Servicio de Rentas Internas, se deberá:

Paso 1

Adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por las siguientes entidades:

Banco Central del Ecuador: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>

Security Data: <http://www.securitydata.net.ec/>

4.3.1. Procedimiento para la Obtención y Registro de la Firma Digital (Token O Pen Drive)

El token es un certificado de firma electrónica, mediante el cual todas las personas naturales y jurídicas, organizaciones, OCE's etc., podrán interactuar con sistemas como el ECUAPASS, SRI, INCOP, INEN, OAE y SUPER DE CIAS, y así poder realizar sus actividades de comercio exterior. El costo del certificado por persona es de \$69 más IVA y su tiempo de validez es de 2 años. Para obtener la firma electrónica o token es necesario cumplir con tres pasos.

Paso No. 1 (presentación de documentos)

Enviar los requisitos por la Pagina Web:

www.securitydata.net.ec/productos_servicios/certificados/o mediante mail los mismos que deben ser a color, en formato pdf y con los respectivos nombres.

a) A continuación se detalla los requisitos según sea el caso.

Representante Legal

1. Original de la Cédula de ciudadanía o pasaporte en casos de extranjeros.
2. Original de la Papeleta de votación actualizada, (para militares la libreta militar).
3. Original o copia certificada (notariada) del Registro único de contribuyentes (RUC) de la empresa.
4. Original o copia certificada (notariada) del Registro único de proveedores (RUP) en caso de disponerlo.
5. Original o copia certificada y legible del nombramiento del representante legal adjuntando copia clara de la cédula de ciudadanía del mismo.
6. Original del Certificado de Cumplimiento de Obligaciones emitido por la Superintendencia de Compañías u Original o copia certificada (notariada) de constitución de la Empresa solicitante.

7. Formulario de solicitud lleno y firmado.
8. Presentarse en Entidad que le proporcionó la cita físicamente para firmar el contrato, validar la identidad y emisión del certificado.

Miembro de la empresa

1. Original de la Cédula de ciudadanía o pasaporte en casos de extranjeros.
2. Original de la Papeleta de votación actualizada, (para militares la libreta militar).
3. Original o copia certificada (notariada) del Registro único de contribuyentes (RUC) de la empresa.
4. Original o copia certificada (notariada) del Registro único de proveedores (RUP) en caso de tenerlo.
5. Original o copia certificada (notariada) y legible del nombramiento del representante legal adjuntando copia clara de la cédula de ciudadanía del mismo.
6. Original del Certificado de Cumplimiento de Obligaciones emitido por la superintendencia de Compañías u Original o copia certificada (notariada) de constitución de la Empresa solicitante.
7. Original de la Autorización firmada por el representante legal, donde conste el número, nombre y cargo de todos los solicitantes de la Empresa para emisión de certificado de Firma Electrónica.
8. Formulario de solicitud lleno y firmado.

9. Presentarse en Entidad que le proporcionó la cita físicamente para firmar el contrato, validar la identidad y emisión del certificado.

Paso No. 2 (revisión de documentos)

Los documentos son revisado en un tiempo aproximado de 48 horas, luego de lo cual se le asignara una cita lo cual puede tomar de 1 a 2 días laborables. Después el usuario recibe un correo electrónico con instrucciones de su asesor sobre el estado del trámite y pasos a seguir.

Paso No. 3 (entrega del token)

Una vez aprobada la solicitud el solicitante debe presentarse a la cita designada con todos los documentos (originales o copias notariadas + dos copias impresas del contrato). El trámite es personal.

Existen tres tipos de Token, expuestos a continuación:

Gráfico N°. 17.

Tipos de Token



Fuente: Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (2014).
Adaptado por: Jonathan Araujo, José Revelo

Según el Banco Central del Ecuador; Token es un dispositivo electrónico USB los cuales no solo permiten almacenar contraseñas y certificados, sino que permiten llevar la identidad digital de la persona. Tiene un tiempo de vida útil de 10 años, es seguro pues tiene un chip al interior que al momento de romper el Token pierde la información contenida en el chip de esta manera almacena datos en forma electrónica consignados en un mensaje de datos, adjuntados o lógicamente asociados al mismo, y que puedan ser utilizados para identificar al titular de la firma en relación con el mensaje de datos, e indicar que el titular de la firma aprueba y reconoce la información contenida en el mensaje de datos (SENAE, 2014)

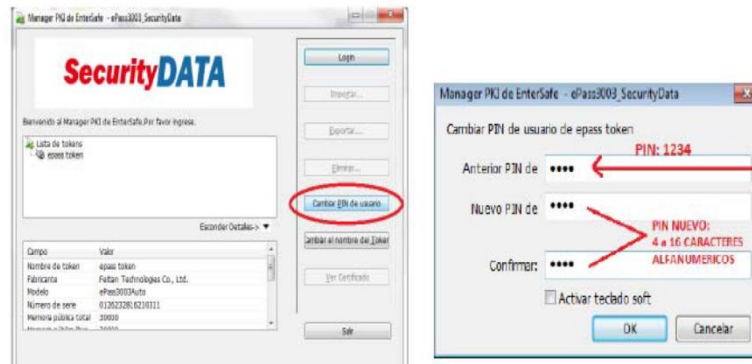
Durante las capacitaciones impartidas por SENAE, se explicó que todo empleado de un Operador de Comercio que debe realizar trámites electrónicos de Comercio Exterior ante el SENAE debe poseer, de forma individual y personal, un certificado digital válido para firma electrónica y autenticación para uso en el sistema informático aduanero ECUAPASS; por tanto, siguiendo las especificaciones del Acuerdo Interministerial N° 181 del 15 de Septiembre del 2011 del Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información, publicado mediante Registro Oficial 553 del 11 de octubre de 2011, se detallan los tipos de Certificados Digitales que se debe adquirir conforme a cada caso (SENAE, 2014).

4.3.2. Instalación del Dispositivo Token y Registro en Ecuapass

Para la instalación del Token, insertamos este en el computador, y entre los factores a tomar en cuenta durante el proceso de instalación es el de cambiar el PIN DE USUARIO, por un pin o clave personal.

Gráfico N°. 18.

Cambio de Pin de Usuario



Fuente: Manual de usuario Instalación de Dispositivos y Registro en Ecuapass

- i. Una vez instalado el Token ingresamos a la página web de la aduana www.aduana.gob.ec
- ii. Hacemos clic en la opción ECUAPASS y nos aparecerá la siguiente pantalla
- iii. Luego de cumplir con todos los requisitos que el sistema solicita ingresamos a la opción solicitud de uso.
- iv. Es importante seleccionar el tipo de solicitud de uso que corresponda

Gráfico N°. 19.

Selección de Solicitud de Uso

Gracias por visitar al Portal del SENAE.
En el Portal del SENAE podrá realizar todas las operaciones de despacho en una vez. El portal les ofrece un servicio limpio y transparente.

Se clasifica el registro de usuario por **usuarios del despacho** y **usuario de servicio adicional**. Por favor, registre según el tipo de usuario que corresponde. Una vez que se registra, el usuario podrá utilizar los diversos servicios del portal

1 Solicitud del uso(Representante)
Las informacion de la empresa, del representante y Certificado de Autenticacion deben ser aprobadas para utilizar los servicios del despacho como elaboracion de declaracion aduanera, consulta de rendimiento de la empresa, etc.

2 Solicitud del uso(Empleado)
El empleado de la empresa debe registrar su informacion. El mismo podra utilizar los servicios relacionados a la empresa, una vez que se identifica por la informacion de certificado digital con el certificado digital de persona juridica de la empresa.

3 Solicitud del uso(General)
El usuario general puede utilizar los servicios de informacion como consulta de informacion publica, mi pagina, etc.

4 Solicitud del uso(Representante de la entidad)
El usuario de la entidad publica debe registrarse en la VUE para tramitar las operaciones de CO, DJO y DCP en la VUE.

5 Solicitud del uso(Entidad)
El usuario de la entidad publica debe registrarse en la VUE para tramitar las operaciones de CO, DJO y DCP en la VUE.


Fuente: Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (2014).

- v. Luego ingresamos la información en el formulario correspondiente, si se desea leer esta información seleccionamos buscar en la opción identificación única de certificado digital

Gráfico N°. 20.

Identificación única de certificado digital

* Identificación única de certificado digital

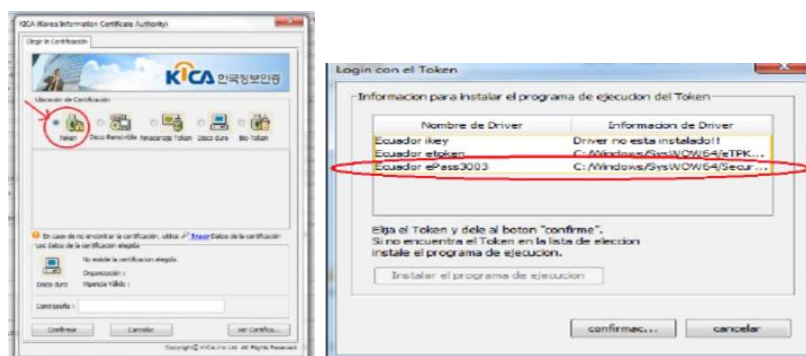


Fuente: Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (2014).

- vi. A continuación seleccionamos el Token cuyo modelo es el ePass3003 para Ecuador

Gráfico N°. 21.

Selección del Token



Fuente: Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (2014).

- vii. A continuación seleccionamos confirmar e ingresamos el nuevo pin de usuario del Token, para luego seleccionar el certificado y confirmar.

Gráfico N°. 22.

Selección del certificado



Fuente: Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (2014).

- viii. Finalmente se carga la información del certificado y damos clic en registrar

Gráfico N°. 23.**Registro del certificado**

* Identificación única de certificado digital		SN : 1297910141 DN : CN=PRUEBA NICOLÁS PULGAR,CN=AUTORIDAD DE CERTIFICACION SUB SECURITY DATA,OU=ENTIDAD DE CERTIFICACION DE INFORMACION,O=SECURITY DATA S.A.,C=EC	
<input type="checkbox"/>	Nombre del archivo	Tamaño de archivo	Adjuntar archivo
<input type="checkbox"/>		KByte	Cargar Descargar
Tamaño total de :			<input type="button" value="Agregar"/> <input type="button" value="Eliminar"/>
			<input type="button" value="Registrar"/>

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (2014).

4.4. Proceso de Exportación

Se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañada ante una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque, dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.

Los datos que se consignarán en la DAE son:

Del exportador o declarante

Descripción de mercancía por ítem de factura

Datos del consignante

Destino de la carga

Cantidades

Peso; y demás datos relativos a la mercancía.

4.5. Del exportador o declarante

4.5.1. Determinación del Término de Negociación

El termino internacional de comercio o Incoterm, es indispensable al momento de definir la logística y distribución de las mercancías ya que de esto depende hasta qué punto del proceso es responsabilidad del exportador o del importador. Es un mutuo acuerdo que se encuentra reflejado en los documentos de transporte, factura definitiva y contrato. En el caso de este proyecto, se sugiere trabajar con: FOB (Free On Board) traducido al español significa: Libre a Bordo.

En la gráfica a continuación, se define la responsabilidad del Exportador o Vendedor y del Importador o Comprador:

Gráfico N°. 24.

INCOTERMS Aplicados al Transporte Marítimo

Incoterms 2010											
Modalidad de transporte	Mercancía acondicionada para su venta	La carga en el almacén del vendedor	Transporte interior en origen	Formalidades aduaneras de exportación	Gastos manipulación en origen	Transporte principal	El seguro de la mercancía	Gastos manipulación de destino	Formalidades aduaneras de importación	Transporte interior en destino	Entrega de la mercancía al comprador
EXW	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Polivalente	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
FCA	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Polivalente	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
FAS	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Marítimo	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
FOB	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Marítimo	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
CPT	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Polivalente	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
CIP	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Polivalente	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
CFR	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Marítimo	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
CIF	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Marítimo	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
DAT	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Polivalente	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
DAP	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Polivalente	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
DDP	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Polivalente	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●

© 2010. Cámara de Comercio Internacional CCI

● Vendedor ● Comprador ● Vendedor / Comprador

Fuente: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2012/05/intercoms.jpg>
 Adaptado por: Jonathan Araujo, José Revelo.

4.5.2. Costos y Riesgos

El vendedor entrega la mercadería a bordo del buque designado. El riesgo de pérdida o daño a la mercadería se trasmite cuando la mercadería está a bordo del buque, y el comprador corre con todos los costes desde ese momento en adelante.

4.6. Descripción de mercancía por ítem de factura

4.6.1. Clasificación Arancelaria

Se entiende por clasificación, lo que las personas involucradas en el comercio exterior hacen para determinar el código numérico que corresponde su mercancía en el arancel nacional, tomando en cuenta que es una disciplina cuyo método de aplicación es lógico y sistemático de acuerdo con las normas y principios establecidos por la Organización Mundial de Aduanas.

La clasificación es importante dentro del comercio exterior ya que permite tener un identificador común a manera de nombre para todos los países, sin importar el idioma, de la misma manera faculta para que una mercancía se codifique en forma idéntica tanto en las tarifas de importación como de exportación en todos los países.

4.6.2. Clasificación Arancelaria de Muebles Artesanales de Madera.

La posición arancelaria que le corresponde a los muebles de madera artesanales y es la: 9403.60.00.00, utilizada para la exportación de muebles artesanales de madera, con esta partida se obtiene un dato real a nivel estadístico que determina el monto de exportaciones efectivas de los muebles artesanales de madera.

Gráfico N°. 25.**Clasificación Arancelaria.**

Sección XX :	MERCANCIAS Y PRODUCTOS DIVERSOS
Capítulo 94 :	Muebles; mobiliario medicoquirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadoras luminosos y artículos similares; construcciones prefabricadas
Partida Sist. Armonizado 9403 :	Los demás muebles y sus partes
SubPartida Sist. Armoniz. :	
SubPartida Regional 94036000 :	- Los demás muebles de madera
Código Producto Comunitario (ARIAN) 9403600000-0000 :	
Código Producto Nacional (TNAN) 9403600000-0000-0000 :	

Fuente: CAE Arancel Integrado Del Ecuador

Adaptado: Jonathan Araujo, José Luis Revelo

4.7. Cantidades, Peso y demás datos relativos a la mercancía.

Para el presente proyecto se pretende exportar las siguientes cantidades detalladas a continuación:

Tabla N°. 14.

Cantidades mensuales y anuales de muebles de madera.

# de Contenedor	Detalle	Cantidad Mensual	Cantidad anual
1	Comedor	64	768
2	Juego de sala	25	300
3	Dormitorios	54	648
Total		143	1716

Elaborado por: Jonathan Araujo, José Luis Revelo

4.7.1. Contenedores Marítimos

Su función principal es proteger las mercancías durante su manipulación, de acuerdo a la necesidad del usuario y la mercancía, existen varios tipos, pero para nuestro producto es preciso utilizar el contenedor standar de 40 pies A continuación, se detallan las medidas del contenedor:

Gráfico N°. 26.**Contenedor "Standard"**

CONTENEDOR "STANDARD"							
<i>Standard de 20'</i>							
largo interno	ancho interno	altura interna	ancho de la puerta	alto de la puerta	capacidad	peso del contenedor vacío	máxima capacidad peso
19'4"	7'8"	7'10"	7'8"	7'6"	1,172CuFt	4,916lbs	47,900lbs
5.900m	2.350m	2.393m	2.342m	2.280m	33.2CBM	2,230Kg	21,770Kg
<i>Standard de 40'</i>							
largo interno	ancho interno	altura interna	ancho de la puerta	alto de la puerta	capacidad	peso del contenedor vacío	máxima capacidad peso
39'5"	7'8"	7'10"	7'8"	7'6"	2,390CuFt	8,160lbs	59,040lbs
12.036m	2.350m	2.392m	2.340m	2.280m	67.7CBM	3,700Kg	26,780Kg



Fuente: <http://apd-transport.com/especificaciones.htm>

Adaptado: Jonathan Araujo, José Revelo

4.7.2. Cubicaje y Embalaje

- Cubicaje:

Es la forma de acomodar espacialmente de manera óptima de los embalajes (unitarización) o de las tarimas (paletización), para con el fin de maximizar en espacio que se tiene para el transporte, uno de los aspectos que debe tener en cuenta es el peso máximo que soporta cada medio de transporte. Para el caso de este proyecto la mercancía se enviara como carga general.

Tabla N°. 15.

Contenedor #1 Comedor de 6 sillas, medidas en metros.

N.-	Descripción	<i>largo</i>	<i>ancho</i>	<i>Alto</i>
1	Tablero de mesa	1.60	0.80	0.03
1	Soporte de tablero			
2	Soporte inferior	0.50	0.04	0.14
1	Larguero soporte interior	1.20	0.04	0.07
2	Soportes de medio	0.59	0.04	0.10
1	Soporte superior	1.35	0.64	0.03
6	Sillas	0.49	0.48	1.10
TOTAL		5.63	2.04	1.47
PESO TOTAL EN KG			223 KG	

Cubicaje x Volumen	Contenedor de 20	Contenedor de 40
Comedor de 6 personas	72	144

Cubicaje x Peso	Contenedor de 20	Contenedor de 40
Comedor de 6 personas	97	120

Elaborado por: Jonathan Araujo, José Revelo.

Utilizando el programa CargoWiz y tomando en cuenta el volumen y el peso de la mercancía entran en un contenedor de 40 pies estándar la cantidad de 64 juegos de comedores de 6 personas.

Juegos de comedor

Para el cubicaje se ubicaran las sillas de par en par como se muestra en el siguiente gráfico:



Fuente: imágenes google

Adaptado: Jonathan Araujo, José revelo

Gráfico N°. 27.

Cubicaje Contenedor # 1 Comedores

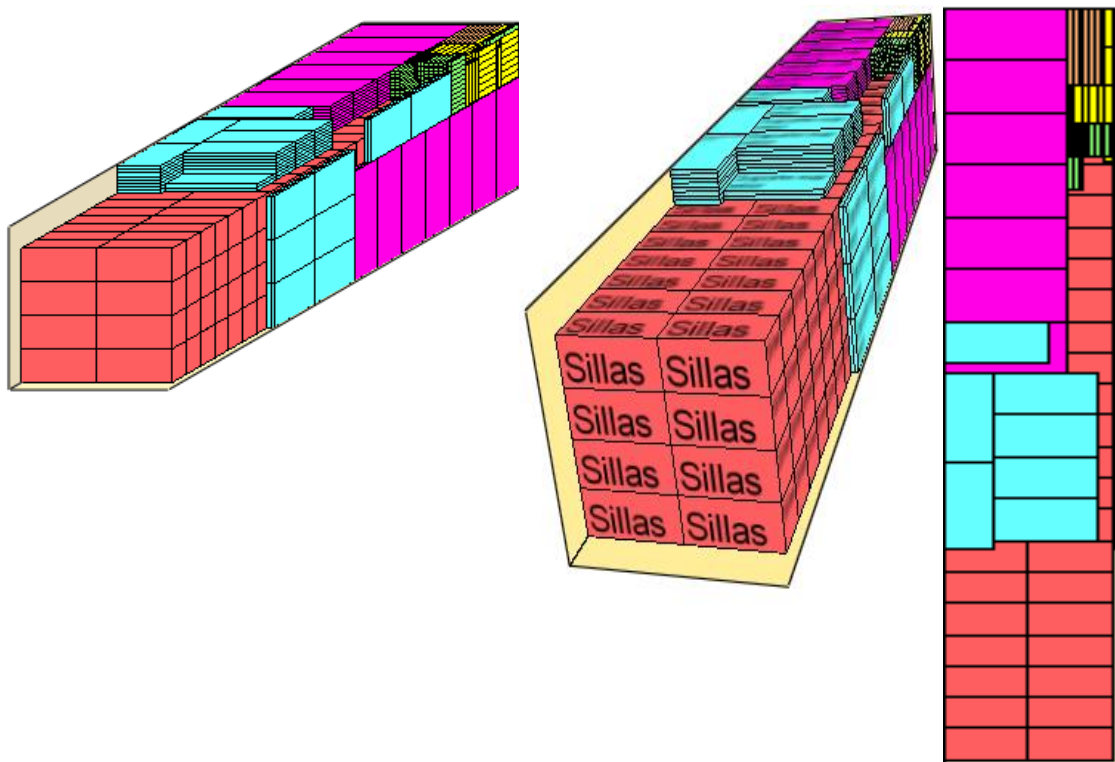
Nota: Mantener el cursor sobre el título de cada columna para que aparezca el requerido

	Código de pieza ó identificador	Cant.	Longitud (cm)	Anchura (cm)	Altura (cm)	Orientaciones Permitidas
	Sillas	192	49	48	110	6
	Soporte medio	128	59	4	10	6
	Soporte inferior	128	50	4	7	6
	Soporte superior	64	135	64	5	6
	Soporte interior	64	120	4	7	6
	Tablero de mesa	64	160	80	5	6

Resumen del envío y estimación del espacio del contenedor necesario.

Cantidad Total	640	Contenedores	1,01
Artículos diferentes	6	Metros	12,
Peso, kg	3.200		
Volumen, C.M.	57,2		

Estimación solamente del espacio necesario. Realice un cálculo de carga para obtener un resultado veraz



Fuente: Programa CargoWiz
 Elaborado por: Jonathan Araujo, José Revelo.

Tabla N°. 16.

Contenedor #2 Juego de sala, Medidas en metros

N.-	Descripción	largo	ancho	Alto
1	Sillón de 3 personas	1.50	0.53	0.94
1	Sillón de 2 personas	1.16	0.53	0.94
2	Sillón de 1 persona	0.78	0.53	0.94
1	Mesa de centro	0.61	0.47	0.37
TOTAL		4.05	2.06	3.19
PESO TOTAL EN KG		303.92 KG		

Cubicaje x Volumen	Contenedor de 20	Contenedor de 40
Juego de sala 4 sillones	8	16

Cubicaje x Peso	Contenedor de 20	Contenedor de 40
Comedor de 6 personas	71	88

Elaborado por: Jonathan Araujo, José Revelo.

Utilizando el programa CargoWiz y tomando en cuenta el volumen y el peso de la mercancía entran en un contenedor de 40 pies estándar la cantidad de 17 juegos de sala.


Gráfico N°. 28.

Cubicaje Contenedor # 2 Juegos de Sala

Nota: Mantener el cursor sobre el título de cada columna para que aparezca una explicación del contenido

		Requerido					No Requerido				
Código de pieza o identificador	Cant.	Longitud (cm)	Anchura (cm)	Altura (cm)	Orientaciones Permitidas	Descripción	Máximo a Apilar	Cargar sólo en el suelo	Prioridad o Grupo	Peso del artículo kg	Unidades adentro
Sillon	50	78	53	94	6			<input type="checkbox"/>			10
Mesa de centr	25	61	47	37	6			<input type="checkbox"/>			5
on de 2 persor	25	116	53	94	6			<input type="checkbox"/>			5
on de 3 persor	25	150	53	94	6	Fila de ejemplo, puede escribir.		<input type="checkbox"/>		50	5

Resumen del envío y estimación del espacio del contenedor necesario.

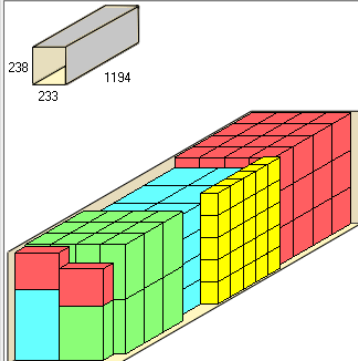
Cantidad Total: 125 Contenedores: .96 

Artículos diferentes: 4 Refrescar Metros: 11,4

Peso, kg: 1.250

Volumen, C.M.: 55,2

Estimación solamente del espacio necesario. Realice un cálculo de carga para obtener un resultado veraz



Etapa	Estadística	4 intentos				sección
Resultado del intento						
% de Vol. usado	83.4	83.4	82.3	76.9		
% compactado	85.8	85.8	84.6	78.2		
Cargado	125	125	124	114		
No cargado	0	0	1	11		
Longitud	1161	1161	1161	1175		

Mostrado

Estado: Esperando el usuario Tienda

Artículo bajo el cursor

Código pieza	Cantidad	No cargado
Sillon de 3 persor	25	0

Descripción: Fila de ejemplo, puede escribir. Group: 0

Tamaño: 150 x 94 x 53 Peso: 50

Este Envío

A. cargar	Cargado	No cargado
125	125	0

Este Contenedor

A. cargar	Cargado	No cargad:	Número de contenedor
125	125	0	1

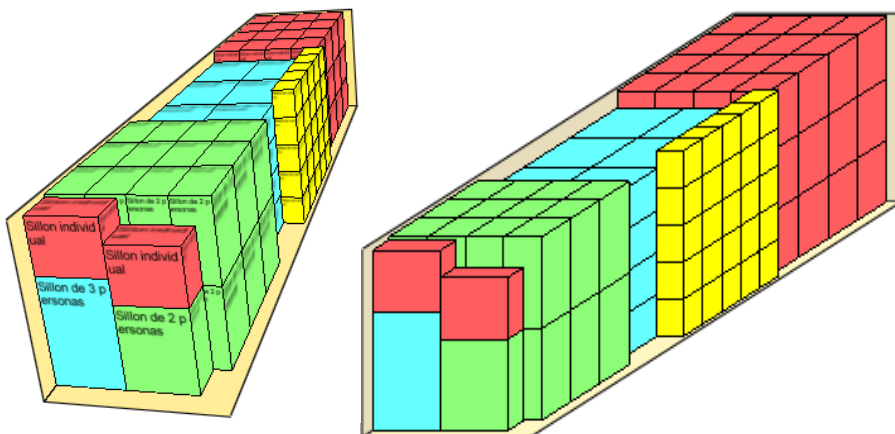
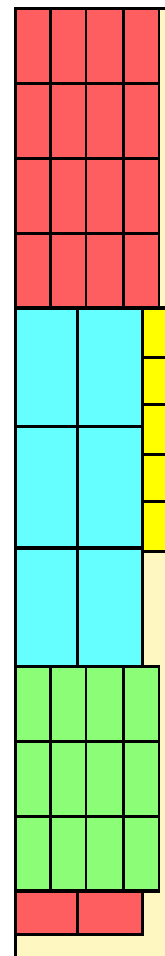
% compactado: 85.8 % Vol. Usado: 83.4

1 intento 4 intentos

Cargar el primer contenedor

Cargar siguiente contenedor Dibujar todo

Cancelar la carga Paso del dibujo



Fuente: Programa CargoWiz
 Elaborado por: Jonathan Araujo, José Revelo.

Tabla N°. 17.

Contenedor # 3 Cama de 2 plazas, Medidas en metros

N.-	Descripción	largo	ancho	Alto
1	Cabecero o respaldo	1.38	0.08	0.95
1	Pie de cama	1.38	0.08	0.38
2	Largueros o guarderas	1.92	0.05	0.12
10	Tablas base de la cama	1.32	0.11	0.02
2	Velador	0.42	0.35	0.57
TOTAL		6.42	0.67	2.04
PESO TOTAL EN KG			584.02 KG	

Cubicaje	Contenedor de 20	Contenedor de 40
Cama de 2 plazas + velador	29	58

Cubicaje x Peso	Contenedor de 20	Contenedor de 40
Cama de 2 plazas + velador	37	46

Elaborado por: Jonathan Araujo, José Revelo.

Referencia de medidas en Juegos de Dormitorio

Existen diferentes medidas en lo que se refiere a dormitorios las medidas varían dependiendo si es para los EE.UU, o Latinoamérica.

Medidas tradicionales en EE.UU.

- King o 2 plazas y media (190 x 203.2 cm)
- Queen o 2 plazas (158 x 190 cm)
- Plaza y media (135 x 190 cm)
- Una plaza (90 x 190 cm)
- Johnny o 3/4 de plaza (800 mm de ancho)

Medidas tradicionales en Latinoamérica.

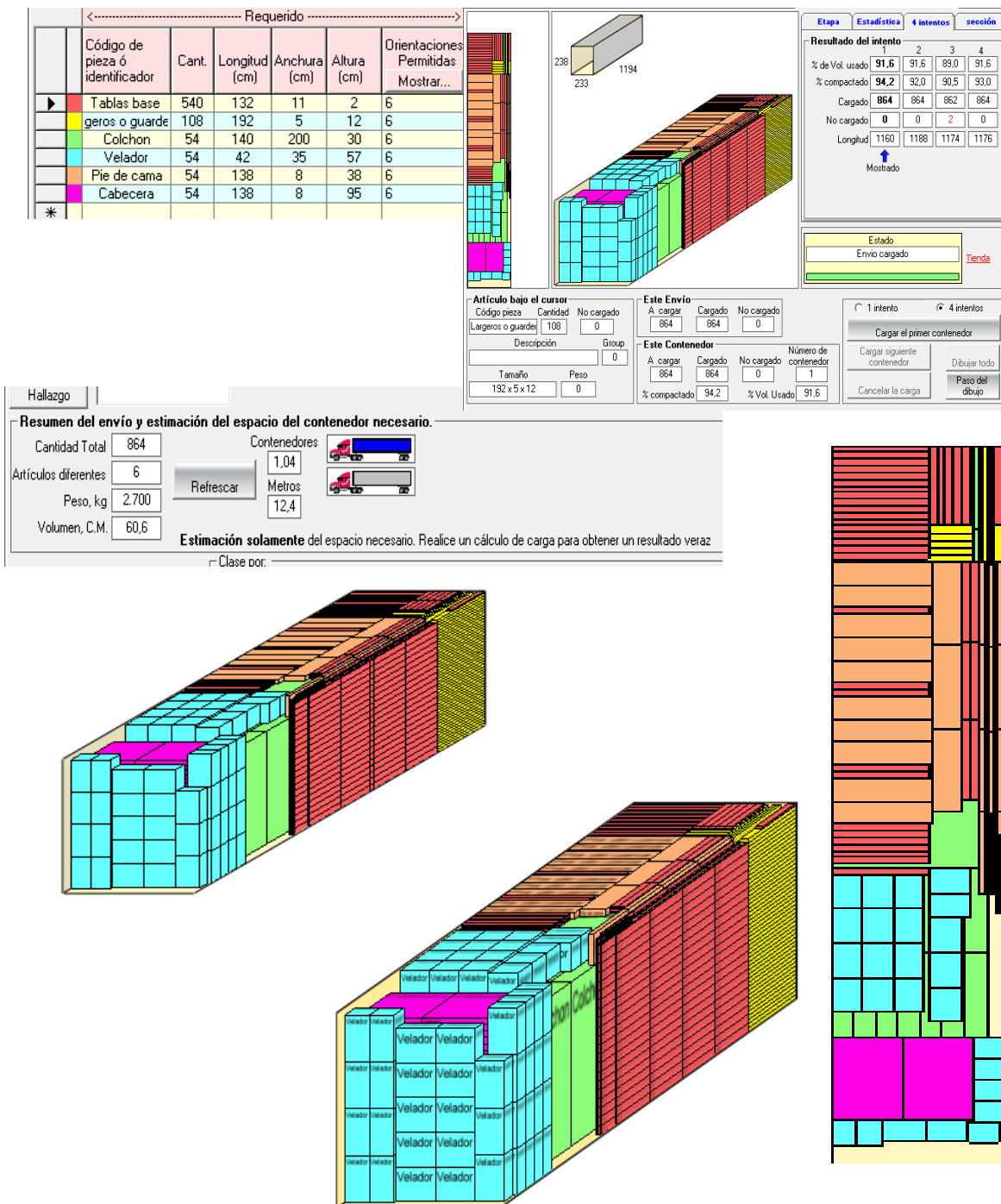
- 3 plazas (200 x 200)

- King o 2 plazas y media (160 x 200 cm)
- Queen o 2 plazas (140 x 200 cm)
- Full o Plaza y media (120 x 200 cm)
- Una Plaza(100 x 200 cm)
- Medidas tradicionales en España
- Doble ancho (200 x 200)
- Matrimonio grande (150 x 190 cm)
- Matrimonio (135 x 190 cm)
- Cuerpo y medio (105 x 190 cm)
- Individual (90 x 190 cm)

Utilizando el programa CargoWiz y tomando en cuenta el volumen y el peso de la mercancía entran en un contenedor de 40 pies estándar la cantidad de 54 dormitorios con dos veladores.

Gráfico N°. 29.

Cubicaje Contenedor # 3 Juego de Dormitorio



Fuente: Programa CargoWiz
 Elaborado por: Jonathan Araujo, José Revelo.

- **Embalaje:**

El embalaje se determina con la acción de embalar los productos, colocarlos dentro de un determinado empaque o envase para su expedición (manipuleo, carga y descarga, transporte interno e internacional, entre otros). Es la caja, pallet, contenedor destinado a brindar protección severa con el objeto de afrontar un conjunto de riesgos (Chala, 2009).

Para los muebles artesanales de madera el embalaje que se utilizara es el plástico burbuja y en algunos casos si lo amerita cartón corrugado.

Muebles artesanales de madera



Fuente: (Carrera)

4.7.3. Conclusión del Cubicaje de la Mercancía.

Después de haber obtenido los respectivos resultados cálculo del cubicaje tanto por volumen como por peso se escogerá el contenedor de 40 pies, porque entra más capacidad de carga, pero eso no quiere decir que se deba exceder del peso, el cual es un factor muy importante para el proceso logístico. Se enviaran 3 contenedores, Para EL juego de comedor de 6 personas la cantidad que 64, para juegos de sala la cantidad 25 y para dormitorios la cantidad 54, estas cantidades son las reales utilizando el programa de Cargowiz.

4.8. Cotización Flete Nacional

La misma naviera se encargara de lo que es el flete nacional y seguro de transporte para el flete nacional, para este proyecto se sacado dos cotizaciones de dos navieras ambas navieras trabajan para el grupo Transoceánica, pero manejan tarifas diferentes.

Gráfico N°. 30.

Cotización 1 Empresa: TRANSSKY



DESCRIPCION	COSTO	IVA	TOTAL
FLETE NACIONAL AMBATO-GUAYAQUIL	900,00		900,00
THC POR CONTENEDOR	170,00		170,00
COSTOS LOCALES DE EXPORTACION			
PROCESAMIENTO DE DOCUMENTOS BL +IVA	60,80	7,30	68,10
HANDLING OUT POR CONTENEDOR +IVA	60,00	7,20	67,20
ADMINISTRACION DE EQUIPOS POR CONTENEDOR + IVA	55,00	6,60	61,60
SELLOS POR CONTENEDOR + IVA	30,00	3,60	33,60
SERVICIO DE RECAUDACION POR CONTENEDOR + IVA	110,00	13,20	123,20
TRANSMISION + IVA	48,00	5,76	53,76
PAGO AL MEMENTO DEL QUE EL CONTENEDOR INGRESA AL PUERTO RECEPCION DE COTENEDOR EN EL PUERTO	120,00	14,40	134,40
TOTAL	1553,80	58,06	1611,86

Elaborado por: Jonathan Araujo, José Revelo.

Gráfico N°. 31.**Cotización 2 Empresa: TRANSAVISA**

DESCRIPCION	COSTO	IVA	TOTAL
OFR	460,00		460,00
THCQ	150,00		150,00
THCD	85,00		85,00
SCS	13,00		13,00
FLETE NACIONAL AMBATO-GUAYAQUIL	795,00		795,00
GASTOS LOCALES DE EXPORTACION			
FLETE COLLECT			
EMISION BL + IVA	50,00	6,00	56,00
HANDLING OUT POR CONTENEDOR +IVA	45,00	5,40	50,40
ADMINISTRACION DE THC + IVA	12,50	1,50	14,00
SELLOS POR CONTENEDOR + IVA	40,00	4,80	44,80
EXPRESS RELEASE BL+ IVA	50,00	6,00	56,00
FLETE PREPAID			
EMISION BL + IVA	50,00	6,00	56,00
HANDLING OUT POR CONTENEDOR EN PUERTO +IVA	45,00	5,40	50,40
ADMINISTRACION DE FLETE POR CONTENEDOR	87,50	10,50	98,00
EXPRESS RELEASE BL+ IVA	50,00	6,00	56,00
TOTAL	1933,00	50,10	1984,60

Elaborado por: Jonathan Araujo, José Revelo.

4.9. Actividades Logísticas costos y tiempos.

A continuación se detalla las actividades logísticas las que se incurre para realizar la exportación, especificando costos y tiempo.

Tabla N°. 18.

Costos y Tiempos de Distribución Nacional

Costos y Tiempos de Distribución Nacional				
Descripción de Actividades	Costo	Detalle del Tiempo		
		Días	Horas	Minutos
Contactos Compradores en Chile	35,00	5		
Elaboración Nota de Pedido por el Importador	0,25			5
Transmisión Nota de Pedido al Clúster	0,25			5
Entrega de Pedido EXW	123190,50	1		
Embalaje	120,00	2	3	
Transporte Interno	900,00	2		
Certificado de Origen	10,00	1		
Ingreso ECUAPASS	40,00			30
Declaración Aduanera DAE	170,00		7	
Presentación DAE (Regimen-40)	2,00			20
Agente de Aduana	75,00			
THC (handling)	45,00			30
Almacenamiento	30,00	1		
Ingreso Zona Primaria	50,00			30
Tiempo y Costo Total	124668,00	12	10	120
		12 días con 12 horas		

Elaborado por: Jonathan Araujo, José Revelo.

4.10. Documentos Digitales que Acompañan a la DAE

Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son:

Factura comercial original.

Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).

Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite)

4.11. Factura Comercial Original

La factura comercial será para la aduana el soporte que acredite e valor de transacción comercial para la importación o exportación de las mercancías. Por lo tanto, deberá ser un documento original, aun cuando este


sea digital, definitivo, emitido por el vendedor de las mercancías importadas o exportadas, y contener la información prevista en la normativa pertinente y sus datos podrán ser comprobados por la administración aduanera. Su aceptación estará sujeta a las normas de valoración y demás relativas al Control Aduanero (Asamblea Constituyente, 2011).

Los exportadores usan sus propios formularios, deberán elaborar una factura comercial original y cinco copias, sin embargo deben tener facturas adecuadas para la exportación; a continuación se muestra el contenido y el formato que debe incluir información estándar como:

- Fecha de emisión
- Nombre y dirección del comprador
- Nombre y dirección del vendedor
- Teléfono
- Número de contrato
- Descripción de los bienes
- Precio unitario
- Número de unidades por paquete
- Peso total
- Tipo de Transporte
- Condiciones de entrega y pago

Anexo No. F.

Factura Comercial

Don Huambalo maestro en muebles.		FACTURA COMERCIAL		
		FACTURA No. 0000001		
		DIRECCION: AMBATO/ HUAMBALO CALLE MARTIN 652		
		TELEFONO: (593) 03 236 565		
		R.U.C.:1718299660001		
CLIENTE: MUEBLE SUR S.A		NUMERO DE ORDEN		
DIRECCION: CHILE/SANTIAGO Calle Orrego Luco # 150		23		
R.U.C./C.I.: 1987898296001		LUGAR FECHA DE ORDEN		
FECHA: 18/05/2014		AMBATO		18/05/2014
CIUDAD: SANTIAGO DE CHILE		LUGAR FECHA DE ENTREGA		
TELEFONO: (562) 2770 04 10		CHILE		23/05/2014
TRANSPORTE: TERRESTRE Y MARITIMO				
TERMINO DE NEGOCIACION: FOB				
CANTIDAD	NUMERO DE ELEMENTOS	DESCRIPCION DE LA MERCANCIA	Precio Unitario	Precio Total
64	448	COMEDOR DE 6 PERSONAS	830,00	53120,00
25	125	JUEGO DE SALAS	1000,00	25000,00
54	162	DORMITORIO 2 PLAZAS + 2 VELADORES	862,00	46548,00
ENTREGA CONFORME		RECIBO CONFORME		
Don Huambalo, maestro en muebles		TOTAL USD 124668,00		

Fuente: Don Huambalo (2014) Factura comercial.

Elaborado por: Jonathan Araujo, José Revelo

4.11.1. Paking List o Lista de Empaque

Traducido al español: lista de empaque, es un documento emitido por el exportador en la cual detalla generalidades del producto, como ejemplo:

- Numero de factura
- Fecha
- Solicitante y/o Consignatario (Comprador)
- Destino
- Forma de pago

- Producto
- Tipo de Producto
- Numero de bultos o cajas
- Tipos de empaque
- Volumen
- Peso Neto
- Peso Bruto
- País

El packing list se recomienda utilizarlo en circunstancias en las que:

- Se produzca un despacho aduanero físico
- Permite comprobar en el momento de entrar la mercancía en el almacén
- Corrección en cuanto a fallas, daños, sobras etc.
- Facilita al personal la estiba

Anexo No. G.

Lista de empaque

LISTA DE EMPAQUE							
FECHA: 18/05/2014		<i>Don Huambalo</i> <i>maestro en muebles.</i>		0000001			
EXPORTADOR: DON HUAMBALO				IMPORTADOR: MUEBLE SUR S.A			
DIRECCION: AMBATO/ HUAMBALO CALLE MARTIN 652				DIRECCION: CHILE/SANTIAGO Calle Orrego Luco # 150			
TELEFONO: (593) 03 236 565				TELEFONO: (562) 2770 04 10			
PAIS/CIUDAD: ECUADOR/AMBATO				PAIS/CIUDAD: CHILE/ SANTIAGO DE CHILE			
TERMINO DE NEGOCIACION: FOB				TIPO DE EMBALAJE: PLASTICO BURBUJA			
				TIPO DE EMPAQUE:			
				PARTIDA ARANCELARIA: 9403.60.00.00			
CANTIDAD	NUMERO DE BULTOS	N.- CONTENEDOR	DESCRIPCION DE LA MERCANCIA	Peso neto Kgs	Unidad	Peso Bruto Kgs total	Pallet/ estiba
64	448	1	COMEDOR DE 6 PERSONAS	3,48		223,00	0
25	125	2	JUEGO DE SALAS	12,16		303,92	0
54	162	3	DORMITORIO 2 PLAZAS + 2 VELADORES	10,82		584,02	0
	TOTAL	735		TOTAL	26,46	1110,94	0

Fuente: Don Huambalo (2014).

Elaborado por: Jonathan Araujo, José Revelo

4.12. Autorizaciones Previas

Autorización para Importar y Exportar Muebles Artesanales de Madera

El Ecuador tiene la autorización habilitada tanto para exportar como para importar los productos de la partida arancelaria 9403.60.00.00, que pertenece a los muebles artesanales de madera, esto significa que cualquier empresa, mipymes, artesano, comerciantes pueden exportar sus muebles a diferentes mercados internacionales.

Gráfico N°. 32.**Nomenclatura Nandina**

Nomenclatura Nandina Buscar:

Nandina	Descripción	Tipo Partida	Unidad Medida	Perecible	Autorización para Importar	Autorización para Exportar
9403600000	LOS DEMÁS MUEBLES DE MADERA	SUBPARTIDA	NUMERO DE UNIDADES/ art. (u)	NO	Habilitada	Habilitada

Fuente: Banco Central del Ecuador

Adaptado por: Jonathan Araujo, José Luis Revelo

4.13. Certificado de Origen Electrónico

Es el documento que permite la liberación de tributos al comercio exterior en los casos que corresponda, al amparo de convenios o tratados internacionales y normas supranacionales (Asamblea Constituyente, 2011). No es obligatorio para todas las exportaciones, en lo que refiere al presente proyecto podemos acogernos a la excepción de presentación y realizar una declaración en la factura.

Sin embargo se expone la gestión para obtener el certificado de origen, dependiendo del mercado que proporcione preferencias arancelarias a mercancías originarias de Ecuador lo otorgan distintos organismos. Fedexpor otorga cuando es destinado a: Comunidad Andina de Naciones (CAN), Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Mercado Común del Sur (MERCOSUR). MIPRO otorga para el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), Andean Trade Preference Act (ATPDEA), Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Comunidad Andina de Naciones

(CAN), Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Por esta razón el certificado necesario lo expide únicamente el Ministerio de Industrias y Productividad.

- **Calificación de Origen**

El certificado de origen se otorga luego de cumplir un proceso de verificación del proceso productivo de la mercancía a exportar, siendo obligación del productor y/o exportador, llenar los datos consignados en la ficha producto que contiene los datos generales de la empresa, ubicación, línea de producción, destacando las materias primas nacionales e importadas. La calificación del origen de una mercancía como originaria del Ecuador, responde a las siguientes reglas generales:

1. Mercancías totalmente obtenidas que comprenden los productos de los reinos mineral, vegetal y animal y aquellos manufacturados totalmente a partir de estos en territorio ecuatoriano.
2. Elaboración de productos con insumos de los países signatarios de un acuerdo donde califican como originaria las mercancías que son manufacturadas íntegramente con insumos, materias primas, partes y piezas de los países signatarios del Acuerdo y no contienen ningún insumo importado desde otro origen.
3. Productos elaborados con insumos no originarios, siempre que cumplan con:

- Cambio Arancelario.
- Valor de Contenido Regional.
- Porcentaje de Insumos No Originarios Máximos permitidos.

Si los productos negociados en los acuerdos son objeto de un régimen específico de origen (REO), estos requisitos específicos prevalecerán sobre los criterios generales descritos anteriormente.

Por último, el producto originario a exportar, debe ser directamente remitido desde territorio ecuatoriano hacia el país importador e integrante del acuerdo Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), Andean Trade Preference Act (ATPDEA), Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Comunidad Andina de Naciones (CAN), Mercado Común del Sur (MERCOSUR), para poder acogerse a la preferencia arancelaria (expedición directa). Sólo se permiten operaciones de trasbordo o aquellas necesarias para la buena conservación de las mercancías; siempre y cuando se mantengan bajo la vigilancia de la autoridad aduanera competente.

- **Expedición de Certificado de Origen**

De acuerdo al destino de las mercancías, los certificados de origen se expiden en las siguientes dependencias:

En el Ministerio de Industrias y Productividad MIPRO Quito y en las oficinas regionales ubicadas en Guayaquil, Ambato y Cuenca, certificados de

origen para Estados Unidos; Andean Trade Preference Act (ATPDEA), en Europa Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y terceros países.

- **Requisitos para obtener el certificado de Origen:**

Para obtener un certificado de origen que le exonere del pago de aranceles en los países de destino, el interesado debe acudir a las dependencias mencionadas y cumplir con los siguientes requisitos:

1. Registro de los datos generales del exportador en el Sistema de Protección al Contribuyente del Impuesto Específico a los Combustibles (SIPCO), (Identificación Previa a la Certificación de origen), en la página web del Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO): www.mipro.gob.ec.
2. Factura comercial.
3. Certificado de origen debidamente llenado, sellado y firmado tanto por la Autoridad Gubernamental competente o las Entidades Habilitadas, como por el exportador (MICIP, 2014)

- **Pasos para obtener el certificado de Origen:**

Para obtener un certificado de origen el exportador debe seguirlos siguientes pasos:

Paso 1 Registro en el Ecuapass:

El primer paso que debe realizar el exportador para poder obtener un certificado de origen es registrarse en el ECUAPASS a través del sitio web <https://portal.aduana.gob.ec/>, opción “Solicitud de Uso”, o registrarse en los sitios web de FEDEXPOR o Cámaras autorizadas por el MIPRO para la emisión de los mismos.

Paso 2 Generación de la Declaración Juramentada de Origen DJO.**Paso 3: Generación del Certificado de Origen:**

En el ECUAPASS, menú “Ventanilla Única”, opción “Elaboración de CO”, el exportador deberá llenar el formulario en línea, para luego retirarlo físicamente en el MIPRO. En el caso de que el exportador escogiera FEDEXPOR o las Cámaras, deberá ingresar al sistema desde el sitio web respectivo y llenar el formulario, para posteriormente retirar el certificado físico. La duración del certificado de origen es de 2 años.




- Procedimiento

Mediante el mismo sistema del registro de Operador Económico Autorizado, ECUAPASS, se ingresa el usuario y la clave. Luego la opción de la ventanilla única donde se selecciona la opción de Certificado de Origen,

en la lista se selecciona la opción de Certificado SGP, como se indica a continuación:

Anexo No. H.

Certificado de Origen SGP

1. Goods consigned from (exporter's business name, address, country)		Reference No A			
2. Goods consigned to (consignee's name, address, country)		 GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined declaration and certificate) FORM A			
3. Means of transport and route (as far as known)		Issued in (country) <small>See notes overleaf</small>			
4. For official use					
5. Item number	6. Marks and numbers of packages	7. Number and kind of packages; description of goods	8. Origin criterion (see notes overleaf)	9. Gross weight or other quantity	10. Number and date of invoices
11. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.			12. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in (country) and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the generalized system of preferences for goods exported to.		
 MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD Ecu. <i>Gustavo Terán</i> SERVIDOR PÚBLICO 7					
<small>Place and date, signature and stamp of certifying authority</small>			<small>Place and date, signature of authorized signatory</small>		

Fuente: Ministerio de Industrias y Productividad (2012).

Elaborado por: Jonathan Araujo y José Revelo

Una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación.

4.14. Canales de Aforo

Al exportar se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser:

Canal de Aforo Documental

Canal de Aforo Físico Intrusivo

Canal de Aforo Automático

Para el caso del Canal de Aforo Automático, la autorización de salida, entendiéndose con ello la autorización para que se embarque, será automático al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias.

En el caso del Canal de Aforo Documental se designará al funcionario a cargo del trámite, al momento del ingreso de la carga, luego de lo cual procederá a la revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada; y procederá al cierre si no existieren novedades. En lo cual cualquier observación será registrada mediante el esquema de notificación electrónico previsto en el nuevo sistema. Una vez cerrada la Declaración

Aduanera de Exportación (DAE) cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada.

En el caso del Canal de Aforo Físico Intrusivo se procede según lo descrito anteriormente adicional al proceso la inspección física de la carga y su corroboración con la documentación electrónica y digitalizada.

Una vez aceptada la DAE, se procede a la verificación, de las unidades de carga junto a la DISV, para posteriormente, una vez confirmada la información la mercancía ingrese a Zona Primaria del distrito en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación. A través del portal Ecuapass, el exportador y/o Declarante se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser:

Aforo Automático:

La autorización de salida, autorización para que se embarque, será automático al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias. (Aduana del Ecuador SENA E 2014).

Aforo Documental:

Se designará al funcionario a cargo del trámite, al momento del ingreso de la carga, luego de lo cual procederá a la revisión de los datos electrónicos

y documentación digitalizada; y procederá al cierre si no existieren novedades. En lo cual cualquier observación será registrada mediante el esquema de notificación electrónico previsto en el nuevo sistema. Una vez cerrada la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada. (Aduana del Ecuador SENA E 2014).

Aforo Físico Intrusivo:

Se procede según lo descrito anteriormente adicional al proceso la inspección física de la carga y su corroboración con la documentación electrónica y digitalizada. (Aduana del Ecuador SENA E 2014).

Anexo No. I.

EJEMPLO DE DAE



REPÚBLICA DEL ECUADOR
DECLARACIÓN ADUANERA DE EXPORTACIÓN



Consulta del detalle de la declaración de exportación

Número de DAE	028-2012-40-00005727
---------------	----------------------

Información de general

Código de la distrito	GUAYAQUIL - MARITIMO	Código de régimen	EXPORTACIÓN DEFINITIVA
Tipo de Despacho	DESPACHO NORMAL	Código del declarante	01903692

Información de Exportador

Nombre del exportador	DON HUAMBALO	Teléfono del exportador	0984461733
Dirección del exportador			
Número de documento de CIU	RUC 171829966001	Ciudad del exportador	AMBATO/HUAMBALO
	C310 FABRICACIÓN DE MUEBLES	Número de documento de	
Nombre del declarante	JONATHAN ARAUJO		
Dirección del declarante	Don Huambaló		
Código de forma de pago		Código de moneda	DÓLAR ESTADOUNIDENSE

Información de carga

Puerto de carga	Gye/GUAYAQUIL	Puerto privado desde	
Puerto de llegada o de	SAN ANTONIO	Fecha de la carta de	10-11-2014
Nombre del consignatario	Don Huambaló		
Dirección del	Calle Orrego Luco # 150, Comuna de Providencia, Santiago de Chile.		
Ciudad del contribuyente	Don Huambaló	Tipo de carga	CARGA CONTENERIZADA
Almacén de lugar de	[05909025] CONTECON GUAYAQUIL S.A.	Medio de transporte	MARITIMO
País de destino final	CHILE		

DOLAR ESTADOUNIDENSE

Totales

Código de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE	Tipo de cambio	1
Total moneda transacción (FOB)		Cantidad de ítem	
Peso neto total		Peso total	
Cantidad total de bultos		Cantidad de contenedores	3
Cantidad total de unidades físicas		Cantidad total de unidades comerciales	
Código de la mercancía de desnacho urgente		Código de solicitud de aforo	NO
Fecha de primer ingreso		Fecha de primer embarque	

Fuente: SENAE

Adaptado por: Jonathan Araujo, José Revelo

4.15. Diseño del Proceso de Exportación

El flujograma del Gráfico 33 muestra los procesos o pasos a para realizar exportaciones, para este proyecto se utilizó la negociación FOB, y la responsabilidad del exportador llega hasta donde dice Tránsito internacional, después de eso los demás procesos corren por parte del importador.

Gráfico N°. 33.

Flujograma del Proceso de Exportación



Fuente: (Copyright)

Adaptado: Jonathan Araujo, José Revelo.

4.16. Las Reglas Éticas del Comercio Justo (FLO):

- **Reducción de la cadena de intermediarios:** Este aspecto permite obviar a ciertos intermediarios que afectan a la cadena de valor en consecuencia a su precio. En el caso planteado se puede eximir los servicios de intermediarios de alcohol con fines de consumo humano.

- **Pago de un precio justo:** Al reducir los intermediarios existe mejora en el precio para los productores. Estos pueden comercializar su producto directamente con el cliente por ello, pueden mejorar sus condiciones de vida.

- **Condiciones laborales dignas:** Este punto se refiere a la eliminación de explotación laboral y el empleo en condiciones reprochables. Es decir, a través de un sello de comercio justo las condiciones de los trabajadores deben ser por lo menos las establecidas por la Ley.

- **Sin discriminación por sexo, raza, religión:** En Este contexto, no se debe ni se puede discriminar a los trabajadores ya sea por sexo, raza, religión u otras formas de discriminación.

- **Condena de cualquier forma de explotación infantil:** En una empresa que posea certificación de comercio justo no deben trabajar niños, esta norma penaliza el trabajo infantil.

- **Relaciones comerciales a largo plazo:** Frecuentemente las empresas que poseen un sello de comercio justo, entablan relaciones fructíferas y a largo plazo con sus clientes, por el mismo hecho de la ética en su trabajo.

- **Pago por adelantado de la mercancía (hasta un 60 %):** Las empresas que poseen un certificado de comercio justo pueden gozar

de ciertas ventajas frente a sus competidores porque sus clientes pueden generar anticipos en sus compras.

- **Inversión de los beneficios en el desarrollo de la comunidad:** Es el sustento mismo del comercio justo y de este proyecto. Un sello de esta clase, puede brindar grandes beneficios a la colectividad sobre todo de zonas deprimidas como por ejemplo la construcción de una escuela para la comunidad.
- **Respeto al medio ambiente:** Asimismo, este sello mantiene respeto con el medio ambiente en concordancia con las normas éticas de un comercio justo.
- **Productos de calidad:** Los productos que se logran a través de una certificación de comercio justo son de alta calidad además que vienen acompañados de una ética en el trabajo en armonía con la colectividad y el entorno en general.

4.17. Documentación Legal y Flete

Manifiesto de Carga (Asamblea Constituyente, 2012)

En el caso de las exportaciones el manifiesto se realizará hasta doce horas después de la salida del medio de transporte. El manifiesto de carga deberá contener los siguientes elementos:

- a. Identificación del medio de transporte y transportista
- b. Identificación del lugar de salida y de destino de las mercancías
- c. Fecha de salida y de llegada de las mercancías
- b. Número de cada uno de los conocimientos de embarque, guías aéreas, cartas porte, según corresponda
- c. La identificación de la unidad de carga, en el caso de transporte marítimo
- d. Cantidad de bultos o mercancías a granel según corresponda
- e. El peso e identificación genérica de las mercancías
- f. La identificación de la carga en caso de que existiere, señalando el número de documentos de transporte que la contiene.

4.17.1. Diseño Plan de Distribución

Para la exportación de este proyecto se definió realizarlo vía marítima, por lo cual en diversas navieras se analizó la más apropiada para el envío de la mercancía, en este caso Transoceánica tiene salidas con mayor frecuencia y el tiempo es menor referente a las demás: 4 días de tránsito, es un tipo de transito directo las escalas son en el mismo país de origen Ecuador en el puertos de Guayaquil. En Chile en el puerto San Antonio el cual es actualmente el puerto más importante de Chile y está ubicado en la zona central del país, siendo el terminal portuario más cercano a la ciudad de Santiago, capital de Chile.

4.18. Forma de Pago

Para la ejecución de transacciones en el comercio exterior tenemos diversas representaciones, entre las cuales las más apropiadas para el proyecto son:

- **Carta de Crédito**

Las cartas de crédito son instrumentos de pago que se utilizan en las operaciones comerciales para garantizar el cumplimiento de las obligaciones a proveedores y compradores. El riesgo mediante este tipo de transacción es muy bajo debido a la seguridad otorgada por los operadores o bancos.

- **Transferencia o giro internacional**

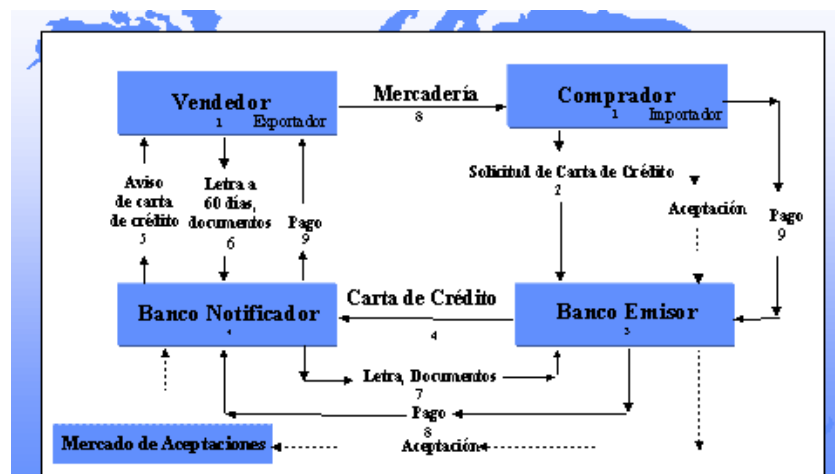
Actualmente, este tipo de pago es muy utilizado en operaciones de comercio internacional. Consiste en realizar una transferencia de valores a través de un banco corresponsal y banco emisor. Sin embargo, presenta un riesgo medio alto debido a que requiere una relación de confianza media entre comprador y vendedor aunque se puede mitigar el efecto a través del empleo de verificación en origen y destino. La ventaja de este medio de pago es su rapidez y versatilidad.

- Cheques certificados

Al igual que la anterior los cheques certificados presentan gran versatilidad y rapidez. La diferencia radica en los tiempos de ejecución del pago relacionado con las fechas. Asimismo, su función es criticada por la baja seguridad que ofrece.

Gráfico N°. 34.

Flujograma de la carta de crédito



Fuente: Centro del Conocimiento (2013). Documentos Negociables

Adaptado por: Jonathan Araujo, José Revelo.

Lo recomendable en el presente ejercicio, es la Carta de Crédito, ya que es la manera más segura de efectuar la transacción tanto para el exportador e importador; en la actualidad es manejada por la mayoría de entidades bancarias como ejemplo: Banco del Pichincha, Banco del Pacífico, Banco de Guayaquil, entre otros.

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

Este Estudio es de suma importancia ya que pretende determinar cuál será el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del Clúster productivo de muebles artesanales de madera, cuál será el costo total de la operación, los cuales abarcan funciones de producción, administración y ventas.

5.1. INTRODUCCIÓN

El estudio financiero analiza la viabilidad económica-financiera del proyecto, se completa con el análisis de riesgos, que consiste en establecer un escenario optimista y otro pesimista sobre las previsiones iniciales desarrolladas en el estudio económico-financiero. El proyectista determina el flujo de caja del proyecto para el horizonte temporal establecido. A partir de esta información se realizarán los cálculos económicos financieros necesarios para conocer la rentabilidad del proyecto , que recoge el cálculo de la Tasa Mínima Aceptable de Retorno (TMAR), el Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR) , Período Real de Recuperación, Relación Beneficio /Costo y Punto de Equilibrio.

Cabe señalar que en el estado de resultados se realiza una previsión futura del proyecto en donde incluye el volumen de ventas previstas y los

costos necesarios para la consecución de esos ingresos, además se muestra en las inversiones en capital circulante se indica las necesidades de tesorería operativa, el stock de mercadería y los plazos de cobro y pago a proveedores.

En financiación una vez fijada las inversiones necesarias se determina la cuantía de recursos propios con los que se cuenta así como las posibles subvenciones, mostrando el volumen de financiación externa que se requerirá.

5.2. CUADRO DE INVERSIONES

El cuadro de inversiones se refiere a todos los valores en en infraestructura y servicios comunes, que se deben diferenciar y detallar por cada rubro al que corresponde, tales como edificios, otras construcciones, instalaciones y equipamiento.

Los gastos de inversión previstos, para la elaboración de un clúster productivo, de muebles artesanales de madera son los siguientes:

Activo fijo: son bienes de una empresa, ya sean estos tangibles o intangibles.

Tabla N°. 19.

Activo Fijo

ACTIVO FIJO			
	Cantidad	Costo Unit	Cost Total US\$
Oficinas 4 y 1 bodegas en Mts 2	1	45000	\$ 45.000,00
Vehículo (camioneta) 2012 4X4	1	22000	\$ 22.000,00
Equipo de Computo	3	800	\$ 2.400,00
Muebles y enceres			
Escritorios	4	150	\$ 600,00
Sillas	8	35	\$ 280,00
Vitrinas con muestrarios y juegos a escala	2	90	\$ 180,00
Archivadores	2	80	\$ 160,00
Teléfonos	4	45	\$ 180,00
Fax	2	260	\$ 520,00
TOTAL ACTIVO			\$ 71.320,00

Elaborado por: Jonathan Araujo, José Revelo

Activo diferido: Son pagos por anticipado de los cuales se espera consumir algún bien o servicio en el futuro.

Tabla N°. 20.

Activos Diferidos

ACTIVO DIFERIDOS		
Gastos de constitución		
Honorarios abogado		\$ 2.000,00
Tasas judiciales		\$ 250,00
Notario		\$ 220,00
Publicaciones		\$ 80,00
Afiliaciones		\$ 200,00
Licencia TMX2000		\$ 5.500,00
Estudio de factibilidad		\$ 2.000,00
Impuesto contratación del crédito	0,50%	\$ 1.650,00
TOTAL DIFERIDO		\$ 11.900,00

Elaborado por: Jonathan Araujo, José Revelo

Ciclo de caja: también llamado de conversión o flujo de efectivo es la diferencia que existe entre el ciclo operativo y el ciclo de pagos, donde el primero es el promedio de tiempo transcurrido en días en que el inventario es vendido a crédito más el promedio en días en que las cuentas por cobrar

se convierte en efectivo. Gerencie <http://www.gerencie.com/calculo-y-analisis-del-ciclo-de-caja.html>

Para este proyecto la rotación de los inventarios es de 30 días, el crédito de proveedor es de 30 días, y las cuentas por cobrar también es de 30 días dando como resultado final a 12 ciclos de caja.

Esto significa hay suficiente dinero para pagar las cuentas a medida que vencen (aquí se supone que las compras, producción y ventas de la empresa ocurren a un ritmo constante durante todo el año).

Tabla N°. 21.

Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO		
Stock de Inventarios	30	días
Crédito de proveedor	30	días
Cuentas por cobrar clientes	30	días
= 360 / 30+45-30		
= 12 CICLOS DE CAJA		

Elaborado por: Jonathan Araujo, José Revelo

Capital de trabajo: Es la capacidad económica que tiene la empresa o compañía para llevar a cabo sus actividades económicas con normalidad. Según (Contapuntual, 2013) “El capital de trabajo (también denominado capital corriente, capital circulante, capital de rotación, fondo de rotación o fondo de maniobra)”.

Tabla N°. 22.

Determinación del Capital de Trabajo

Costos + Gastos / Ciclo de Caja	
COSTOS	1364400
GASTOS	52218,8
K TRABAJO	118051,57
<hr/>	
ACTIVO FIJO	\$ 71.320,00
ACTVO Diredifo	\$ 11.900,00
KAPITAL TRABAJO	\$ 118.051,57
TOTAL INVERSION INICIAL	\$ 201.271,57

Elaborado por: Jonathan Araujo, José Revelo

La inversión total para poder realizar este proyecto es de \$201.271.57 dólares.

TMAR: (Tasa Mínima Aceptable de Retorno).

Para hacer una inversión se debe de tener en cuenta una tasa mínima de ganancia sobre la inversión propuesta. A esta se la llama Tasa Mínima Aceptable de Retorno o Rendimiento (TMAR).

El cálculo de TMAR, es una herramienta útil para los inversionistas, estos sean personas físicas, empresas o el gobierno, estos tienen en cuenta una tasa de referencia sobre la cual basarse para hacer sus inversiones, lo que este valor representa una ganancia mayor para los inversionistas al invertir en este proyecto obteniendo mayor crédito que el porcentaje que ganaría al mantener una ganancia fijada por una entidad Bancaria en nuestro país que sería del 4% anual, a diferencia del porcentaje de ganancia

al invertir este proyecto les genera una ganancia anual no menor al 16.33%, porcentaje aceptable para cualquier inversionista tanto nacional como extranjero.

Tabla N°. 23.

Cálculo de la TMAR

CALCULO DE LA TMAR				
TMAR(Tasa Mínima Aceptable de Retorno)				
TMAR=%KF*%TA+%Kp(%TP+%INF)				
DATOS				
Kf	\$ 201.271,57	100%		\$ 201.271,57
	\$ 117.000,00	?	58%	85000
Kp			42%	84271,57
TA			18%	
TP			4%	
INF			10%	
TMAR	16,33%	Margen de rentabilidad sobre la Inversión		

Elaborado por: Jonathan Araujo, José Revelo

En el cuadro anterior se puede apreciar el cálculo del TMAR, para sacar este cálculo se necesita el porcentaje de varios elementos para aplicarlos a la formula $(\%KF*\%TA+\%Kp(\%TP+\%INF))$, en donde:

%KF= CAPITAL FINANCIADO

%TA= TASA ACTIVA

%Kp= CAPITAL PROPIO

%TP= TASA PASIVA

%INF= INFLACIÓN

El capital financiado (Kf), es de 117.000,00 dólares que representa un porcentaje del 58% este será otorgado por el BNF (Banco Nacional de Fomento), ya que este está aprobado por varias instituciones del estado como: El Gobierno Nacional, La Vicepresidencia de la Republica, MIES (Ministerio de Inclusión Económica y Social), entre otras, para dar crédito a bajos intereses como el 3 y 4% anual, esto promueve la asociación y fortalecer la economía popular y solidaria, para mejorar las condiciones de vida y lograr el buen vivir.

La TA (Tasa Activa), es la tasa actual de los bancos que es del 18% desde el año 2012-2014, es el interés anual que pagamos si hacemos un préstamo en una institución bancaria.

El Capital Propio (Kp), es de 84.271,57 que representa el 42%, este capital no está constituido por una sola de una empresa, es de todas las 15 que interviene en el clúster, es decir que para formar este capital, cada una de estas empresas tendría valores aproximados de 5.658,12 dólares los cuales estarían representados por: inmuebles, maquinarias, instalaciones de cualquier género, principalmente de trabajo para la elaboración de muebles artesanales de madera, este capital se mantendrá intacto como parte generadora de nuevos ingresos económicos.

La TP (Tasa Pasiva), actualmente está entre el 3 y 4% desde el año 2012-2014, para este proyecto se tomó una tasa pasiva del 4%, el cual es un

interés anual que nos paga una institución financiera por nuestro dinero para su desarrollo y funcionamiento comercial.

La INF (Inflación), se tomó un porcentaje del 10%, el cual fue medido en los últimos 3 años, a través de un sistema estadístico, que calcula el Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana.

Una vez detallado lo que significa **TMAR (Tasa Mínima Aceptable de Retorno)**, y los factores o elementos que intervienen para el cálculo de este, nos dio como resultado un porcentaje de 16.33%, anual lo cual es muy bueno para este proyecto, este porcentaje es muy atractivo y llamativo para las personas o inversionistas que deseen invertir su dinero ya que estarían ganando un porcentaje aproximado a la tasa activa que cobra un banco cuando se realizan un préstamo.

5.3. PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS

Se toman en cuenta a todos los elementos que intervienen en la producción y comercialización del producto ya sean estos rubros directos o indirectos.

Los costos y gastos para este proyecto son los siguientes:

Tabla N°. 24.

Costos

COSTOS	2014	2015	2016	2017	2018
Inventario de mercaderías	-	-	-	-	-
COMEDOR (\$750*768)	576000,00	639360,00	709689,60	787755,456	874408,56
SALA (\$900*300)	270000,00	299700,00	332667,00	369260,37	409879,01
DORMITORIO (\$800*648)	518400,00	575424,00	638720,64	708979,91	786967,70
TOTAL COSTOS	1364400,00	1514484,00	1681077,24	1865995,74	2071255,27
GASTOS	2014	2015	2016	2017	2018
Gerente	13122	14434,2	15877,62	17465,382	19211,9202
Asistente Administrativo	7290	8019	8820,9	9702,99	10673,29
Contador	5400	5940	6534	7187,4	7906,14
Jefe Adquisiciones	5832	6415,2	7056,72	7762,39	8538,63
Vendedor Nacional	6561	7217,1	7938,81	8732,69	9605,96
Vendedor Internacional	8748	9622,8	10585,08	11643,59	12807,95
Publicidad	3000	3300	3630	3993	4392,3
Teléfono	1800	1980	2178	2395,8	2635,38
Agua	165	181,5	199,65	219,62	241,58
Luz	300,8	330,88	363,97	400,36	440,40
TOTAL GASTOS	52218,8	57440,68	63184,75	69503,22	76453,55

Elaborado por: Jonathan Araujo, José Revelo

5.4. PRESUPUESTO DE INGRESOS

Está conformado por los recursos, bienes materiales que venden la empresa o compañía en un cierto periodo de tiempo.

Tabla N°. 25.

Presupuestos de Ingresos

PRESUPUESTO DE INGRESOS					
A PARTIR DEL AÑO 2014 SE INCREMENTA EL PVP EN UN 10% POR INFLACIÓN					
DATOS	2014	2015	2016	2017	2018
COMEDOR	768	852	946	1.050	1.166
PVP	\$ 870,00	\$ 957,00	\$ 1.052,70	\$ 1.157,97	\$ 1.273,77
SALA	300	333	370	410	455
PVP	\$ 1.150,00	\$ 1.265,00	\$ 1.391,50	\$ 1.530,65	\$ 1.683,72
DORMITORIO	648	719	798	886	984
PVP	\$ 900,00	\$ 990,00	\$ 1.089,00	\$ 1.197,90	\$ 1.317,69
	2014	2015	2016	2017	2018
COMEDOR	\$ 668.160,00	\$ 815.823,36	\$ 996.120,32	\$ 1.216.262,91	\$ 1.485.057,02
SALA	\$ 345.000,00	\$ 421.245,00	\$ 514.340,15	\$ 628.009,32	\$ 766.799,38
DORMITORIO	\$ 583.200,00	\$ 712.087,20	\$ 869.458,47	\$ 1.061.608,79	\$ 1.296.224,34
TOTAL INGRESOS	\$ 1.596.360,00	\$ 1.949.155,56	\$ 2.379.918,94	\$ 2.905.881,02	\$ 3.548.080,73

Elaborado por: Jonathan Araujo, José Revelo

La política de precio de venta al público está fijada por los miembros o Participantes que intervienen en el clúster productivo de muebles artesanales de madera, para el canal de distribución, y esta se debe respetar caso contrario nos retiramos la comercialización de inmediato.

5.5. ESTADO DE RESULTADOS

Este estado muestra la utilidad o pérdida obtenida en un periodo determinado en este caso la utilidad de este proyecto va creciendo desde el año 2014 con un valor de 54.800,70 y terminando la proyección en el año 2018 con un valor de 794.434,45.

Tabla N°. 26.

Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS					
	2014	2015	2016	2017	2018
VENTAS BRUTAS	\$ 1.596.360,00	\$ 1.949.155,56	\$ 2.379.918,94	\$ 2.905.881,02	\$ 3.548.080,73
(-) COSTO DE VENTAS	\$ 1.364.400,00	\$ 1.514.484,00	\$ 1.681.077,24	\$ 1.865.995,74	\$ 2.071.255,27
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 231.960,00	\$ 434.671,56	\$ 698.841,70	\$ 1.039.885,29	\$ 1.476.825,46
(-) GASTOS DE VENTAS	\$ 18.309,00	\$ 20.139,90	\$ 22.153,89	\$ 24.369,28	\$ 26.806,21
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 33.909,80	\$ 37.300,78	\$ 41.030,86	\$ 45.133,94	\$ 49.647,34
(-) AMORTIZACIONES	\$ 2.276,00	\$ 2.276,00	\$ 2.276,00	\$ 2.276,00	\$ 2.276,00
(-) DEPRECIACIONES	\$ 7.641,92	\$ 7.641,92	\$ 7.641,92	\$ 6.842,00	\$ 6.842,00
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 169.823,28	\$ 367.312,96	\$ 625.739,03	\$ 961.264,07	\$ 1.391.253,92
(-) OTROS GASTOS, GASTOS FINANCIEROS	\$ 20.007,00	\$ 15.795,00	\$ 11.583,00	\$ 7.371,00	\$ 3.159,00
(-) PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES	\$ 15.963,60	\$ 19.491,56	\$ 23.799,19	\$ 29.058,81	\$ 35.480,81
(-) COMISIÓN EN VENTAS	\$ 47.890,80	\$ 58.474,67	\$ 71.397,57	\$ 87.176,43	\$ 106.442,42
(+) OTROS INGRESOS	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
(=) UTILIDAD ANTES DEL IMPORTE PARTICIPATIVO	\$ 85.961,88	\$ 273.551,74	\$ 518.959,27	\$ 837.657,82	\$ 1.246.171,69
(-) 15% TRABAJADORES	\$ 12.894,28	\$ 41.032,76	\$ 77.843,89	\$ 125.648,67	\$ 186.925,75
(=) UTILIDAD ANTES DEL IMPORTE IMPRENTA	\$ 73.067,60	\$ 232.518,98	\$ 441.115,38	\$ 712.009,15	\$ 1.059.245,94
25% IMPRENTA	\$ 18.266,90	\$ 58.129,74	\$ 110.278,85	\$ 178.002,29	\$ 264.811,48
(=) UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	\$ 54.800,70	\$ 174.389,23	\$ 330.836,54	\$ 534.006,86	\$ 794.434,45

Elaborado por: Jonathan Araujo, José Revelo

5.6. VARIACIÓN DE CAPITAL

Tiene por objeto presentar información relevante sobre los movimientos en la inversión de los accionistas de una sociedad distribuidora de acciones durante un periodo determinado.

Tabla N°. 27.

Variación de Capital

VARIACIÓN DE CAPITAL					
	2008	2009	2010	2011	2012
COSTOS Y GASTOS	\$ 1.364.400,00	\$ 1.514.484,00	\$ 1.681.077,24	\$ 1.865.995,74	\$ 2.071.255,27
GASTOS ADMINI	\$ 33.909,80	\$ 37.300,78	\$ 41.030,86	\$ 45.133,94	\$ 49.647,34
GASTOS VENTA	\$ 18.309,00	\$ 20.139,90	\$ 22.153,89	\$ 24.369,28	\$ 26.806,21
TOTAL	\$ 1.416.618,80	\$ 1.571.924,68	\$ 1.744.261,99	\$ 1.935.498,96	\$ 2.147.708,81
CICLO DE CAJA	12	12	12	12	12
CAPITAL DE OPERACIÓN	\$ 118.051,57	\$ 130.993,72	\$ 145.355,17	\$ 161.291,58	\$ 178.975,73
SALDO O DIFER KAP DE TRABAJO		-\$ 12.942,16	\$ 14.361,44	\$ 15.936,41	\$ 17.684,15

Elaborado por: Jonathan Araujo, José Revelo

5.7. ESTADO DE FUENTES Y USOS

Este estado financiero se utiliza para determinar el origen de los recursos cuando disminuyen los activos o aumentan los pasivos y el patrimonio.

Tabla N°. 28.

Estado de Fuentes y Usos

ESTADO DE FUENTES Y USOS						
	AÑO 0	2014	2015	2016	2017	2018
FUENTES						
Inversión Inicial	\$ 201.271,57	0	0	0	0	0
Utilidad neta	0	\$ 54.800,70	\$ 174.389,23	\$ 330.836,54	\$ 534.006,86	\$ 794.434,45
Depreciación	0	\$ 7.641,92	\$ 7.641,92	\$ 7.641,92	\$ 6.842,00	\$ 6.842,00
Amortización	0	\$ 2.276,00	\$ 2.276,00	\$ 2.276,00	\$ 2.276,00	\$ 2.276,00
Caja(F-U)	0	0	41318,62	215167,93	518160,94	1021949,39
TOTAL FUENTES	\$ 201.271,57	64718,62	225625,77	555922,38	1061285,81	1825501,84
USOS						
Activo Fijo	\$ 71.320,00	0	0	0	0	0
Activo Diferidos	\$ 11.900,00	0	0	0	0	0
K Operativo(Variación Kt)	\$ 118.051,57	0	-\$ 12.942,16	\$ 14.361,44	\$ 15.936,41	\$ 17.684,15
Amortización del préstamo	0	23400	23400	23400	23400	23400
TOTAL USOS	\$ 201.271,57	23400	10457,84	37761,44	39336,41	41084,15
Capital de Trabajo(F-U)		41318,62	215167,93	518160,94	1021949,39	1784417,69
Flujos efectivo Acumulado (Kt2-Kt1)		41318,62	173849,31	302993,01	503788,45	762468,30
Servicio de la deuda (capit +Interes)		43407	39195	34983	30771	26559
Flujo de caja(flujos de caja acumu+serv deu)		84725,62	213044,31	337976,01	534559,45	789027,30

Elaborado por: Jonathan Araujo, José Revelo

5.8. CALCULO DEL VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El valor actual neto, más conocido por las siglas de su abreviación, VAN, es una medida de los excesos o pérdidas en los flujos de caja, todo llevado al valor presente (el valor real del dinero cambia con el tiempo).

Tabla N°. 29.

Cálculo del VAN

CALCULO DEL VAN							
	2014	2015	2016	2017	2018		
$VAN = -b + \frac{FE}{(1+T)VAR}^n$							
	\$201271,57	72835,13	157442,58	214715,93	291944,66	386740,26	1123678,55
VAN= b+	\$922406,98						
FE	TASA	0,52					
	\$201271,57	55740,54	92211,01	96239,89	100143,24	101524,48	445859,16
VAN+	\$244587,60						
	TASA	0,55					
	\$201271,57	54661,69	88676,09	90759,23	92612,42	92072,56	418781,99
VAN-	\$217510,42						

Elaborado por: Jonathan Araujo, José Revelo

Cuando el VAN es positivo esto significa que la inversión produciría ganancias por encima de la rentabilidad exigida. También se le conoce como escenario optimista.

Cuando el VAN es negativo esto significa que a inversión produciría pérdidas por debajo de la rentabilidad exigida. También se le conoce como escenario pesimista.

Cuando el van es igual esto significa que la inversión no produciría ni ganancias ni pérdidas. También se le conoce como escenario real.

5.9. CALCULO DE LA TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Tasa interna de retorno:

Mide la rentabilidad promedio anual que genera el capital que permanece invertido en él. Se define como aquella tasa de descuento que iguala a cero el Valor Actual Neto. Es un valor que nos remite a un determinado tipo de interés para el cual realizar o no la inversión sería indiferente. Cuanta más alta sea la TIR más alta será la rentabilidad esperada del negocio y, al revés, cuanto más baja la TIR más riesgo corremos al realizar la inversión.

Para este proyecto tenemos un TIR del 79% esto significa que tiene una gran rentabilidad.

Tabla N°. 30.

Cálculo TIR

CALCULO TIR		
		TIR
TIR	$Tm+ (TM-Tm) * VAN +/(van+)-(VAN-)$	79%
	Tm	0,52
	TM	0,55
	Van +	\$ 244.587,60
	Van -	\$ 217.510,42

Elaborado por: Jonathan Araujo, José Revelo

5.10. PERIODO REAL DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PAY BACK)

El período de recuperación del capital es el plazo (número de años) en que la inversión original se recupera con las utilidades futuras. La recuperación de este proyecto será en 2 años con 8 meses.

Tabla N°. 31.

PAY BACK

PAY BACK= TIEMPO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL INVERTIDO

Años	Inversión Inicial	Valor Inicial	Valor Present	Valor acumulado	
Año 0	0,00	201.271,57			
Año 1			72.835,13	72.835,13	
Año 2			157.442,58	230.277,71	2 años 8 meses
Año 3			214.715,93	444.993,64	
Año 4			291.944,66	736.938,29	
Año 5			386.740,26	1.123.678,55	

Elaborado por: Jonathan Araujo, José Revelo

5.11. RELACIÓN BENEFICIO / COSTO

La relación Beneficio/Coste permite comparar el valor actual de los beneficios (VAB) del proyecto con el valor actual de los costes del mismo (VAC) y la inversión inicial (I0).

Tabla N°. 32.

Relación Beneficio Costo

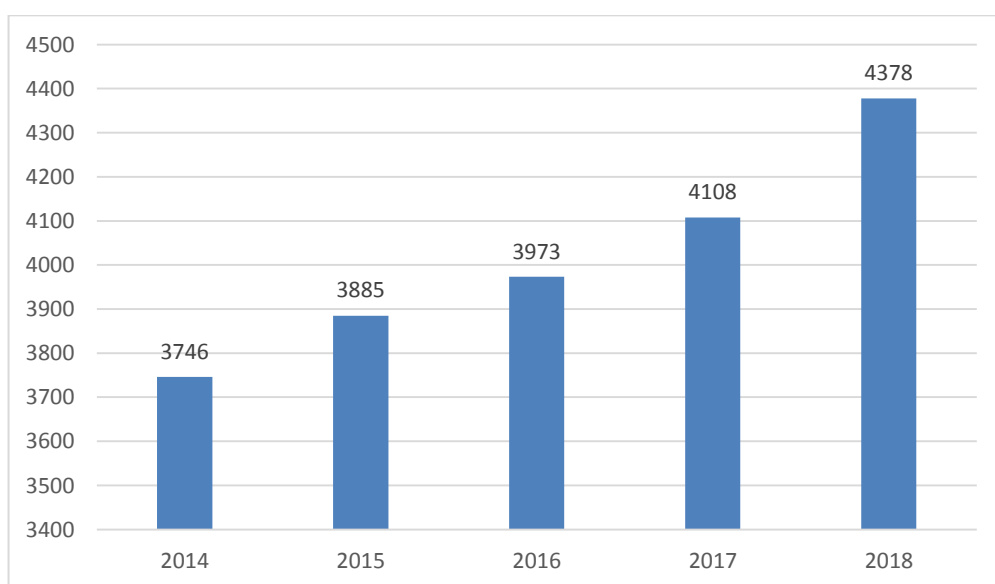
RELACIÓN BENEFICIO COSTO	VALOR TOTAL ACUMULADO / INVERSIÓN INICIAL
$\frac{1.123.678,55}{201.271,57} =$	5,58
POR CADA DÓLAR INVERTIDO SE OBTENDRÁ UNA BENEFICIO DE 4,58 DÓLARES	
Elaborado por: Jonathan Araujo, José Revelo	

5.12. PUNTO DE EQUILIBRIO.

Punto en el cual el volumen vendido ha proporcionado unos ingresos totales iguales a los costes totales de la campaña. Cuando una campaña supera el punto de equilibrio, es decir, los ingresos son superiores a los costes de la misma, la compañía es rentable.

Gráfico N°. 35.

Punto de Equilibrio 2014-2018



Elaborado por: Jonathan Araujo, José Revelo

Tabla N°. 33.

Punto Equilibrio

PUNTO EQUILIBRIO	COSTOS FIJOS	X	100,00	Punt Eq	
	INGRESO TOTAL - COSTOS VARIABLES TOTALES				
PUNTO DE EQUILIBRIO= 2014	145.998,12		62,94	Peq%	venta diaria como minimo
	1.596.360,00	0,00	1.364.400,00		
	Se debe vender el 62,94% como minimo	1.348.445,29	/	360,00	3746
PUNTO DE EQUILIBRIO= 2015	161.119,82		37,07	Peq%	venta diaria como minimo
	1.949.155,56	0,00	1.514.484,00		
	Se debe vender el 37,07% como minimo	1.398.714,03	/	360,00	3885
PUNTO DE EQUILIBRIO= 2016	179.882,43		25,74	Peq%	venta diaria como minimo
	2.379.918,94	0,00	1.681.077,24		
	Se debe vender el 25,74% como minimo	1.430.331,28	/	360,00	3973
PUNTO DE EQUILIBRIO= 2017	202.227,46		19,45	Peq%	venta diaria como minimo
	2.905.881,02	575.424,00	1.865.995,74		
	Se debe vender el 19,15% como minimo	1.478.802,85	/	360,00	4108
PUNTO DE EQUILIBRIO= 2018	230.653,77		15,62	Peq%	venta diaria como minimo
	3.548.080,73	2.015,00	2.071.255,27		
	Se debe vender el 15,62% como minimo	1.572.509,38	/	360,00	4368

Elaborado por: Jonathan Araujo, José Revelo

5.13. ANÁLISIS DEL ESTUDIO FINANCIERO

Para realizar el análisis del estudio financiero o evaluación del proyecto, se toman los factores más relevantes que se mencionaron anterior mente como son: (TMAR) Tasa Mínima Aceptable de Retorno, (VAN) Valor Actual Neto, (TIR) Tasa Interna de Retorno, (PAY BACK) Periodo Real de Recuperación de la Inversión, Relación Beneficio/Costo y Punto de

Tabla N°. 34.

Análisis

ANÁLISIS	
TMAR	16,33%
VAN	922.406,98
TIR	79%
PAY BACK	2 años 8 meses
RELACIÓN BENEFICIO/COSTO	5,58
PUNTO DE EQUILIBRIO	62,94

Elaborado por: Jonathan Araujo, José Revelo

La determinación de estos montos obtenidos en el cuadro anterior, son resultados económicos para la elaboración de este proyecto.

CAPÍTULO VI

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Conclusiones

Las políticas que establece el Plan Nacional del Buen Vivir complementada con el apoyo de entidades como el Instituto de Economía Popular y Solidaria que apoya proyectos y fomenta el desarrollo de PYMES a fin de lograr un cambio en la transformación de la matriz productiva.

La implementación de un Clúster Productivo en la Parroquia de Huambaló, ciudad de Ambato tendrá gran acogida por el impacto en desarrollo económico y social en la comunidad al generar más fuentes de empleo bajo una visión trabajo organizado y en equidad, que busca alcanzar un mayor desarrollo sostenible y permita mejorar la calidad de vida de sus pobladores.

Va haber un crecimiento exportable significativo lo cual incrementara la balanza comercial, aportando al crecimiento en la participación del país en el mercado chileno en un 0,2 % y un 2% en el valor exportable neto del país.

El mercado chileno tiene la potencialidad de la demanda suficiente para la compra de los muebles artesanales de madera ecuatorianos, que a lo

largo de los próximos cinco años se incrementara las exportaciones en un 10%

Mediante el Estudio Financiero y los indicadores obtenidos se ha demostrado que el proyecto es rentable, proyectando una Tasa de Retorno de un 70%, con un tiempo de recuperación de 3 años.

6.2. Recomendaciones:

Mantenerse informado de los proyectos realizados por entidades gubernamentales como El Instituto de Economía Popular y Solidaria que apoya el desarrollo de proyectos como este y promueve el crecimiento del desarrollo productivo de las PYMES.

Dar a conocer el proyecto a los artesanos que elaboran muebles artesanales de madera, con el objetivo de promover la asociación e integración permita desarrollar productos de alta calidad y ofreciendo las garantías que exigen los mercados internacionales.

Aprovechar las oportunidades que se presentan en el mercado chileno para acogerse a las preferencias arancelarias establecidas en el Acuerdo de Complementación Económica Ecuador-Chile 64 como principal soporte para las exportaciones al mercado objetivo o extenderse a nuevos mercados internacionales.

Estar actualizado en las políticas establecidas en el proceso exportable así como estar al tanto de documentación previa necesaria para la exportación de muebles artesanales de madera, se de cumplimiento a normas de calidad que permita ofertar productos de calidad y garantía.

Al momento de ejecutar un análisis financiero se debe considerar cada costo como una inversión de manera que sean de provecho de la asociación y genere beneficio colectivo así como un incremento del capital humano.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguirre, R. (2011). *Muebles Sur*. Obtenido de www.mueblesur.cl.
- Arancel de Importaciones del Ecuador. (2014). *Notas explicativas*.
- Asamblea Constituyente. (2011). *Ley de la economía popular y solidaria*. En *D. P. Republica, COPCI (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones) (pág. registro oficial nº452)*. Quito.
- Barreno, L. (2005). *Manual de formulación y Evaluación de proyectos*. (Primera ed.). Quito.
- BCE. (Enero a julio de 2014). *Estadísticas - Comercio Exterior (Banco Central del Ecuador)* www.bce.fin.ec.
- BCE. (Enero a julio de 2014). *Estadísticas - Comercio Exterior*. (Banco Central del Ecuador) Recuperado el 01 de junio de 2013 de www.bce.fin.ec.
- Carrera, M. (2014). *Mudanzas Carrera*. Obtenido de <https://www.google.com.ec/search?q=muebles+embalados&newwindow>.
- Centro del Conocimiento. (2013). *Documentos Negociables y Conceptos Básicos de Contabilidad*.
- Constitución del Ecuador. (2013). *Plan Nacional del Buen Vivir*.
- Constituyente, A. (2008). *Ley de la economía popular y solidaria*. En *D. P. Republica, COPCI (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones) (pág. registro oficial nº452)*. Quito. .
- Contapuntual. (2013). *Contabilidad puntual*. Obtenido de <http://contapuntual.blogspot.com/>.

- Copyright. (2014). *arteenplastico*. Obtenido de <https://arteenplastico.wikispaces.com/Flujograma+de+Procesos>.
- Chala, A. (2009). *Seminario Empaques y embalajes para la exportación*. Bogotá.
- Decreto ejecutivo No. 757. (2013). *Reglamento a la estructura e institucionalidad de desarrollo productivo, de la inversión y de los mecanismos e instrumentos de fomento productivo*. Quito.
- Dini. (1997). *Políticas Públicas para el Desarrollo de Redes de Empresas*. Chile.
- Embajada de Chile en Ecuador. (2014). *Acuerdo de complementación económica*. Quito.
- Franco Pachón, C. A. (Mayo de 2011). *Redes empresariales*. Obtenido de <http://es.slideshare.net/dimopus/redes-empresariales>.
- Informe ITTO. (2004). *The International Tropical Timber Organization / Organizació Internacional de maderas tropicales*.
- Marcos Ramón Coveña Chavez, E., & Franco, A. V. (2010). www.repositorio.utm.edu.ec.
- Mielke, E. (2013). *wikipedia*. Obtenido de http://es.wikipedia.org/wiki/Cadena_productiva.
- MIES, M. d. (2013-2014). Quito - Ecuador.
- Ministerio del Ambiente. (2013). *Ministerio del Ambiente*.
- Ministerio del Ambiente. (2014). *Sistema de Administración Forestal*. Obtenido de <http://www.ambiente.gob.ec/sistema-de-administracion-forestal-saf/>.

- MIPRO. (2010). *Creación del sistema comercial y mejoramiento de la productividad, Modelos Asociativos: Ministerio de Industrias y Productividad.*
- ONUDI. (2004). *Guía de los Consorcios de Exportación.* Viena: Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial.
- Perego, L. H. (2003). *Competitividad a partir de los Agrupamientos Industriales, Universidad Nacional de La Plata . Argentina.*
- Pinto, W. (23 de Diciembre de 2011). Muebles tallados en madera Huambaló. *Diario La Hora*, pág. 4.
- PNBV. (2009-2013). *Transformación del patrón de especialización de la economía a través de la sustitución selectiva de las importaciones para el buen vivir. En Estrategia 6.2 Quito: Plan Nacional del buen vivir.*
- PNBV. (2013-2018). *Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES) Objetivos del Plan Nacional de Buen Vivir.*
- Porter, M. (1980). *Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors.* New York: Free Press.
- Porter, M. (1990). *La Ventaja Competitiva de las Naciones.* New York.
- Porter, M. (1999). *Centroamérica en el siglo XXI, una agenda para la Competitividad y Desarrollo Sostenible.* CLADS. Monitor Company.
- Thompson, A., Stickland, A., & Gamble, J. (2007). *Administración Estratégica, Teoría y Casos; (XV ed.).* Peru: Mc. Graw Hill.
- TRADE MAP. (2014). *Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE.*

Universidad de Rosario. (2001). *Asociatividad. Una alternativa para el desarrollo y crecimientos de las PYMES*. Investigaciones en la Facultad de Ciencias Económicas y Estadística.

Valverde del Camino, H. (2011). *Proceso de fabricación*. Obtenido de <http://www.mueblesvalarte.com>.