

**PERFIL DE MERCADOS EN QUITO-ECUADOR
PARA LA LINEA DE MUEBLES DE HOGAR ELABORADOS EN MADERA EN
LA EMPRESA NARIÑENSE**

DOLORES BERTINA BASANTE

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO
SAN JUAN DE PASTO
2004**

**PERFIL DE MERCADOS EN QUITO-ECUADOR
PARA LA LINEA DE MUEBLES DE HOGAR ELABORADOS EN MADERA EN
LA EMPRESA NARIÑENSE**

DOLORES BERTINA BASANTE

**Proyecto de pasantía presentado como requisito parcial para optar al título
de profesional en Comercio internacional y mercadeo**

Asesor:
CARLOS MANUEL CORDOBA SEGOBIA
Docente

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO
SAN JUAN DE PASTO
2004**

Las ideas y conclusiones aportadas en el presente trabajo de grado son de responsabilidad exclusiva de los autores.

Artículo 1o del acuerdo No.324 del 11 de Octubre de 1.966, emanado del honorable Consejo Directivo de la Universidad de Nariño.

Nota de aceptación:

CARLOS MANUEL CORDOBA
Asesor

Dr. GLADIS MELO
Jurado

Prof. FABIO MEJIA
Jurado

San Juan de Pasto, 04 de Junio de 2004.

AGRADECIMIENTOS

A la universidad de Nariño por la oportunidad brindada, por la formación profesional proporcionada y por el respaldo con su maraca corporativa de renombre al egresado(a).

CONTENIDO

| | pág. |
|---|------|
| INTRODUCCION | 20 |
| 1. PERFIL DE MERCADO EN QUITO- ECUADOR PARA LA LINEA DE MUEBLES DE HOGAR ELABORADOS EN MADERA EN LA EMPRESA NARIÑENSE | 21 |
| 1.1 OBJETIVO GENERAL | 21 |
| 1.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS | 21 |
| 1.3 JUSTIFICACIÓN | 21 |
| 1.4 METODOLOGIA | 22 |
| 1.5 MUEBLES PARA EL HOGAR, ELABORADOS EN PASTO | 22 |
| 2. ECUADOR | 25 |
| 2.1 ENTORNO DEMOGRÁFICO | 25 |
| 2.2 ENTORNO ECONOMICO | 26 |
| 2.3 COMERCIO EXTERIOR | 27 |
| 2.3.1 Importaciones | 27 |
| 2.3.2 Exportaciones | 27 |
| 2.3.3 Análisis del intercambio bilateral con Colombia | 28 |
| 2.3.4 Exportaciones Colombianas hacia Ecuador | 28 |
| 2.3.5 Importaciones Colombianas procedentes de Ecuador | 29 |
| 2.3.6 Acuerdos comerciales en los que participa Ecuador | 29 |
| 2.3.7 Regulaciones y normas | 30 |
| 2.3.8 Barreras arancelarias | 30 |

| | |
|---|----|
| 2.3.9 Requisitos de licencias de importación | 31 |
| 2.3.10 Etiquetado y requerimiento de marca | 31 |
| 2.4 ENTORNO POLÍTICO | 32 |
| 2.5 ENTORNO SOCIAL | 32 |
| 2.6 ENTORNO CULTURAL | 33 |
| 2.7 CULTURA DE NEGOCIOS | 34 |
| 2.8 LOGÍSTICA Y TRANSPORTE | 35 |
| 2.8.1 Transporte marítimo | 36 |
| 2.8.2 Transporte aéreo | 37 |
| 2.8.3 Transporte terrestre | 37 |
| 3. RECURSOS FORESTALES | 39 |
| 3.1 LAS INDUSTRIAS FORESTALES | 40 |
| 3.2 DETERMINACIÓN DEL NIVEL TECNOLÓGICO MÍNIMO DE LA INDUSTRIA FORESTAL | 41 |
| 3.3 PATENTES DE FUNCIONAMIENTO DE LAS INDUSTRIAS FORESTALES | 41 |
| 3.4 EXPORTACION DE PRODUCTOS FORESTALES | 42 |
| 3.5 IMPORTACION DE PRODUCTOS FORESTALES | 42 |
| 3.6 LA OFERTA ECUATORIANA | 43 |
| 3.7 MERCADOS | 43 |
| 3.8 DEMANDA | 43 |
| 4. IMPUESTOS QUE CAUSA LA IMPORTACION DE MUEBLES EN ECUADOR | 45 |
| 4.1 ARANCEL DE ADUANAS | 45 |

| | |
|---|----|
| 4.2 IMPUESTO AL VALOR AGREGADO IVA | 45 |
| 4.3 FONDO DE DESARROLLO PARA LA INFANCIA FODINFA | 45 |
| 4.4 CUOTA DE CONTRIBUCIÓN PARA CORPEI | 45 |
| 5. COSTOS DE EXPORTACION DE MUEBLES DESDE PASTO HACIA QUITO-ECUADOR | 46 |
| 5.1 REQUISITOS | 47 |
| 6. QUITO | 48 |
| 7. ACCESO AL MERCADO | 49 |
| 7.1 SEGMENTO ESPECÍFICO DE CLIENTES | 57 |
| 7.2 GUSTOS DE LOS CONSUMIDORES | 57 |
| 7.3 COMPETENCIA | 58 |
| 7.4 RIESGOS QUE PRESENTA EL MERCADO ECUATORIANO | 58 |
| CONCLUSIONES | 60 |
| RECOMENDACIONES | 61 |
| BIBLIOGRAFIA | 62 |
| ANEXOS | 63 |

LISTA DE CUADROS

| | pág. |
|---|-------------|
| Cuadro 1. Balanza Comercial Ecuador-Colombia | 28 |
| Cuadro 2. Importaciones del Ecuador de producción provenientes de Colombia | 29 |
| Cuadro 3. Balanza Comercial de la Industria del mueble de madera y sus partes | 49 |
| Cuadro 4. Comportamiento de las exportaciones e importaciones de muebles de madera y sus partes | 50 |
| Cuadro 5. Costo de muebles elaborados en madera | 54 |
| Cuadro 6. Costos de exportación en términos DDP | 55 |

LISTA DE TABLAS

| | pág. |
|------------------------------|-------------|
| Tabla 1 . Tabla de Precios 1 | 56 |
| Tabla 2 . Tabla de Precios 2 | 57 |

LISTA DE FIGURAS

| | pág. |
|---|-------------|
| Figura 1. Participación porcentual de empresas AIMA y las demás | 51 |
| Figura 2. Juego de Alcoba | 52 |
| Figura 3. Juego de Comedor | 53 |
| Figura 4. Juego de Sala | 54 |

LISTA DE ANEXOS

| | pág. |
|--|-------------|
| Anexo A. Perfil de la entidad | 64 |
| Anexo B. Asesoría prestada a un Acopista | 67 |
| Anexo C. Costos de Exportación | 68 |

GLOSARIO

ACOPI: Asociación Colombiana de Pequeñas y Medianas Industrias.

ADVALOREN: monto que se paga con relación a un monto mayor o valor porcentual establecido.

ALICUOTA: parte contenida en número exacto de veces en un monto.

ARANCEL ARMONIZADO: libro que contiene todos los productos codificados para efecto de comercio exterior.

ARANCEL EXTERNO COMÚN: arancel impuesto a las importaciones para terceros países cuando existen acuerdos o convenios entre dos o más países. Por ejemplo: La Comunidad Andina de Naciones.

ASERRIO: proceso de la madera del estado en bruto hasta que está lista para el corte y armado.

BALANZA COMERCIAL: registro que llevan a cabo los países de todas las exportaciones e importaciones realizadas.

CAPACIDAD INSTALADA: es el total de maquinaria o tecnología que una empresa o fábrica posee.

CIF: (Cost Insuarce and Freight) término de negociación en el que el exportador asume costos y riesgos hasta que la mercancía se encuentra en el puerto, aeropuerto o terminal de transporte de destino.

COMPETITIVIDAD: capacidad de competir generalmente en el ámbito internacional.

COMPETITIVO: capaz de competir en su favor mediante estrategias como: precios más bajos, mayor calidad, imagen, etc. Aquel que puede hacer la competencia a otro.

CONTROL DE CALIDAD: seguimiento en todo el proceso de producción para que la calidad no se altere.

DDP: (Delivered Duty Paid = descarga libre de derechos) termino de negociación en el que el exportador asume toda la responsabilidad y costos de la logística de la negociación, es decir, entrega la mercancía en el almacén, bodega o depósito del importador.

DEFICIT COMERCIAL: situación que se presenta cuando el monto total de importaciones es superior al monto total de exportaciones de un país en un tiempo determinado.

DISTRIBUCIÓN: conjunto de tareas necesarias para trasladar los productos desde la fábrica o almacén hasta el consumidor final.

ENTREVISTA NO ESTRUCTURADA: entrevista no formal, es decir, no preparada, sin cuestionario organizado previamente.

ESTRATEGIAS: trazo más adecuado para llevar a cabo un asunto. En el caso del comercio para vender un producto.

EXPORTACIÓN: salida de mercancía de territorio Nacional hacia el exterior o a zona franca cumpliendo todos los requisitos legales.

EX WORK: termino de negociación en el que el exportador asume el mínimo de responsabilidades y costos en la logística, ya que entrega su producto en fábrica.

FOB: (Free On Board) termino de negociación en el que el exportador asume costos y riesgos de la mercancía hasta que ésta se encuentra en el puerto, aeropuerto o en el terminal de transporte.

FUEL-OIL: combustible líquido de color pardo oscuro o negro derivado del petróleo.

GLOBALIZACIÓN: integración a escala mundial de la economía, mercados financieros, cultura, etc.

IMPORTACIÓN: entrada a territorio Nacional, de bienes o servicios procedentes del exterior o de zona franca sujeta a los parámetros que establece la Ley.

LOGISTICA: conjunto de actividades y técnicas destinada a optimizar por racionalizar los costos y mejorar la eficiencia del flujo físico de los materiales. Comprende suministro de materias primas, la producción, almacenamiento, transporte y reparto de los productos a los clientes

MONTEPIO: depósito de dinero formado por un grupo profesional para el socorro de sus miembros y de los familiares de estos.

MULTIETNICA: varios grupos étnicos en una misma región, país o ciudad.

NICHO DE MERCADO: grupo selecto o específico de clientes reales o potenciales, ya sea por motivos de calidad, precio, zona geográfica, etc. Para ser atractivo el nicho de mercado debe ser lo suficientemente grande como para

proporcionar beneficios y lo suficientemente pequeño como para no atraer a otros competidores.

PROCESO PRODUCTIVO: todos los pasos concatenados en la elaboración de un artículo o bien.

PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB): producción disponible en todas las ramas de la actividad de un país en un año a nivel interno.

PROMOCIÓN: conjunto de actividades realizadas en las fases de comercialización y distribución de los bienes y servicios y que tienen como finalidad facilitar la entrada de nuevos productos al mercado o aumentar la venta de los ya existentes.

PROSPECTIVO: que se adelanta a los hechos para planear y de esta manera no desaparecer

REACTIVO: que reacciona ante los hechos, pero no se protege con anticipación.

SUPERAVIT COMERCIAL: cuando el monto total de exportaciones es mayor que el monto total de importaciones de un país en un tiempo determinado.

SUBPRODUCTOS: productos que resultan a lo largo del proceso productivo del producto principal. Por ejemplo: la viruta, la leña y otros en la madera.

SUBUTILIZADA: no utilizada en su totalidad.

TAUROMAQUIA: arte de lidiar toros.

VIABILIDAD: que si existe la posibilidad de realizar.

RESUMEN

El perfil de mercados para muebles línea de hogar en Quito-Ecuador, su naturaleza de tipo exploratorio proporciona un panorama general de las oportunidades de negocio que este mercado puede ofrecer. Es así como se da a conocer, de una forma discriminada, cada uno de los sectores que conforman el macroentorno de la siguiente manera: entorno económico con sus variables más importantes que pueden ser oportunidades o amenazas para el negocio.

Entorno político con las disposiciones y políticas para vislumbrar la penetración en el mercado.

Entorno social, para poder establecer un segmento de posibles clientes y/o consumidores.

Los tratados más relevantes para hacer uso de algunas prerrogativas como la exención de aranceles; las normas y leyes que rigen el comercio para no incurrir en sanciones ni otro tipo de castigos por ignorarlas; los impuestos que causan las exportaciones y en el Ecuador las importaciones para sacar costos y medir la competitividad en precios que se posee; la logística y la cultura de los ecuatorianos; manejo forestal, importaciones y exportaciones de productos en madera, precios de los productos, características generales del consumidor, y competencia entre otros aspectos.

ABSTRACT

The marketing profile to furniture home line in Quito, Ecuador, its nature of exploratory type gives a general view of commercial opportunities that this market can offer. This way, each sector which is part of macro environment is known in a discriminated way and in the following manner:

Economic environment where its most important variables which can be considered as opportunities or menaces to business.

Political environment where dispositions and laws allow conjecturing market penetration.

Social environment is taken into account to establish a segment of possible customers and/ or consumers.

The most important treaties to be used of some privileges as extension of tariffs, include rules and laws which rule business to be neither worthy of punishing nor any different sanction due to ignorance of them, taxes which cause exportations and, inside Ecuador, importations to obtain costs and measure competitive capacity in prices, logistics, culture of Ecuador people, forest management, wooden products importations and exportations, prices of products, general characteristics of consumers, competence, among other aspects.

INTRODUCCION

Las distintas disposiciones de la economía mundial como la globalización; acuerdos comerciales, consistentes en la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias caso Acuerdo de Libre Comercio de las Américas ALCA, han propiciado un ambiente de incertidumbre y preocupación para los pequeños y medianos empresarios debido a que, implica realizar cambios radicales en toda su estructura que comprende: aprovisionamiento, proceso productivo, distribución y servicio posventa entre otras variables que conforman la logística en general. Razón por la cual es indispensable buscar mercado en el exterior para no permitir un declive o quiebra total de su empresa. Es así como se ha realizado un perfil de mercados en Ecuador para muebles línea de hogar elaborados en madera para responder a las exigencias hechas por parte de ACOPI.

Es necesario hacer uso de fuentes de información de tipos primario y secundario; fuentes primarias como los empresarios, empleados de las fábricas de muebles y algunos concededores de temas relacionados, con la visita a distintos funcionarios del Estado en Tulcán-Ecuador y en el consulado del país ecuatoriano ubicado en Ipiales y también entrevistas no formales a personas que han viajado a Quito-Ecuador.

Por otra parte, las fuentes secundarias son las siguientes:

Cámara de comercio de Pasto, el laboratorio de diseño, biblioteca del banco de la República, el DANE entre otros y sobre todo de Internet en donde las páginas más consultadas fueron las de PROEXPORT- Colombia, Banco Central del Ecuador, etc.

Con toda seguridad este perfil va a proporcionar un conocimiento introductorio para posteriormente profundizar y realizar las exportaciones que serán lo que permitan al pequeño y mediano empresario sobrevivir en un ámbito tan competitivo y complicado cuando el Tratado de Libre Comercio de las Américas ALCA se haga realidad y aún antes de que ocurra ya que estamos viviendo en un escenario globalizado, donde es el empresario prospectivo y no el reactivo el que permanece a la vanguardia en los negocios jalando así a la economía regional.

Es necesario aclarar que se presentaron muchas dificultades de cumplimiento del patrocinio presupuestado por parte de la entidad, razón por la cual no fue posible profundizar un poco más en la investigación, es así como se presenta más que una investigación, un perfil de mercado pero de mucha utilidad para el empresario por cuanto los fundamentos contenidos en este proyecto se constituyen en las bases para una investigación de tipo concluyente o descriptiva.

1. PERFIL DE MERCADO EN QUITO- ECUADOR PARA LA LINEA DE MUEBLES DE HOGAR ELABORADOS EN MADERA EN LA EMPRESA NARIÑENSE

1.1 OBJETIVO GENERAL

Identificar un segmento de mercado en Quito-Ecuador para la línea de muebles de hogar elaborados en madera por empresas Nariñenses.

Durante Septiembre 2003 – Febrero 2004.

1.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- ❖ conocer el producto a exportar en su diseño, proceso productivo, materia prima, tecnología empleada y competitividad.
- ❖ Identificar la capacidad productiva (oferta) de las empresas interesadas en exportar y el tamaño del mercado objetivo (demanda) de muebles para el hogar.
- ❖ Identificar el segmento de posibles clientes
- ❖ Conocer los gustos y tendencias de los clientes potenciales, en el consumo de muebles para el hogar.
- ❖ Analizar la competencia, en el mercado objetivo, teniendo en cuenta sus estrategias de distribución y promoción.
- ❖ Socializar y proporcionar a los empresarios interesados, la investigación para que tome la decisión de exportar.

1.3 JUSTIFICACIÓN

Es prioridad realizar un perfil de mercado en Ecuador para los muebles en madera, ya que no existe (en las fuentes consultadas) un estudio de mercado para este sector. Además teniendo en cuenta la globalización de la economía, cuyo escenario obliga a la empresa a internacionalizarse, es indispensable buscar alternativas de mercado en el exterior por cuanto el mercado local se encuentra saturado, no solo por los productos nariñenses, si no también por los provenientes del interior del país.

Se ha seleccionado el país ecuatoriano para identificar el segmento de mercado por la cercanía geográfica, la similitud cultural con nuestro medio, el manejo del mismo idioma, por su moneda fuerte y por las relaciones comerciales existentes, en vista que al igual que Colombia, pertenece a la Comunidad Andina de Naciones

CAN. Por otra parte, como estudiante egresada del Programa Comercio Internacional y Mercadeo es imprescindible poner en práctica los conocimientos obtenidos a lo largo de la carrera, haciendo un estudio, basado en la realidad, contribuyendo así con las empresas productoras de muebles, por que se le brinda una posibilidad identificada y con ACOPI por que le facilita el cumplimiento de uno de sus objetivos relacionado con sus programas de comercialización y mercadeo. Finalmente la viabilidad para el desarrollo del estudio, se visualiza en el acceso a la información avalado por ACOPI y por ende relativamente fácil de adquirirla.

1.4 METODOLOGIA

Para realizar el perfil de mercado de empleará una investigación de tipo exploratoria por cuanto no se conoce estudios similares para la línea de muebles de hogar de Nariño.

El diseño de la investigación que se utilizará será no experimental, transversal o sincrónico, por que implica hacer el estudio de las distintas variables del entorno del mercado en su estado actual que por supuesto serán determinantes para el ingreso de los productos al mismo.

La información se obtendrá mediante consultas a través de fuentes primarias, comprendidas como los empresarios, empleados de las empresas interesadas para lo cual se hará uso de técnicas como la entrevista no estructurada y las fuentes secundarias serán: ACOPI, Cámara de Comercio de Pasto, Biblioteca de la Universidad de Nariño, Biblioteca del Banco de la Republica, el Laboratorio de Diseño, Las empresas interesadas y otros, las que proporcionaran documentación acerca de diagnósticos y/o otros estudios relacionados al sector maderas y para conocer el mercado, se emplearán diferentes páginas de Internet como la de INTELEXPORT, LOGISTICA ON LINE, ECUANET etc.

1.5 MUEBLES PARA EL HOGAR, ELABORADOS EN PASTO

EMPRESAS VISITADAS:

MAYESTY, HERMAR, MADERAS CENTRALES Y LA FÁBRICA DEL MUEBLE.

Las cuatro fábricas de muebles visitadas presentan algunas características homogéneas como: el uso de materia prima proveniente de Putumayo y Tumaco. Solo un empresario manifestó que adquiría madera Ecuatoriana, además de las anteriores. Los tipos de madera empleada son: Achapo, Pandala, Amarillo, Sajo y Cedro.

El proceso productivo varía de acuerdo al producto y a la tecnología que poseen, algunos lo realizan desde el aserrio y otros ya obtienen la madera lista para el armado. Pero en términos generales, se desarrollan los siguientes pasos:

- ❖ Dar ancho y largo a la madera.
- ❖ El ebanista le da forma al mueble.
- ❖ Armado y si el mueble es tallado se realiza en este paso.
- ❖ Pintura uno, se prepara, se lija y se inmuniza.
- ❖ Pintura dos, se realiza acabados.
- ❖ Si el mueble es tapizado, se lleva a cabo esta labor.

El factor predominante a la hora de elegir la materia prima es la calidad y con menor preponderancia el precio.

La capacidad instalada es utilizada en algunas en menor proporción que en otras, pero es muy baja, en promedio un 20%.

En todas realizan control de calidad al finalizar cada paso, que lo hace el responsable en esa etapa como jefe de ebanistería, el jefe de pintura.

Los diseños se hacen de acuerdo a los gustos y necesidades del cliente o se copian de revistas y estos son de tipo español, alemán u otros.

Los empresarios manifiestan que es difícil conseguir mano de obra calificada y la selección se hace de acuerdo a la experiencia o a recomendaciones.

El mercado, por lo general, es regional, solo en casos especiales tienen mercados en otros departamentos y muy esporádicamente se ha exportado al Ecuador en términos de negociación ex –Work.

El manejo de los subproductos como: leña, aserrín, etc., lo hace cada empresa, teniendo en cuenta sus condiciones. Una utiliza la mayoría de desperdicios como leña, para hacer funcionar la caldera; otra los vende; una tercera, los regala y la última debe incurrir en costos para deshacerse de estos residuos.

Todos coinciden que son competitivos en precios y en calidad y en que la capacidad instalada es muy relevante, pero que es subutilizada por falta de demanda, al existir un mercado amplio, los puestos de trabajo se triplicarían en número.

Es difícil establecer un volumen de producción, por cuanto este se rige por la demanda, ya que todos trabajan sobre pedidos y solo en algunos casos para exhibir o tener un pequeño inventario. Pero según estiman los empresarios en promedio de las cuatro empresas, cada una está en capacidad de producir 80

unidades mensuales de cada uno de los productos que se citan como ejemplos posteriormente al utilizar la capacidad instalada en mayor proporción.

2. ECUADOR

Es un país con 256.370 Kilómetro cuadrados, incluyendo las islas le Galápagos, que se encuentran situadas a 1000 Kilómetros de la costa Oeste. El país se encuentra atravesado por la línea equinoccial al noroccidente de Sudamérica, frente al océano pacífico. El principal accidente del relieve es la gigantesca cadena de los Andes, que recorre el territorio continental de norte a sur y divide al país ecuatoriano en tres regiones naturales: la costa oceánica, la zona montañosa andina y la región amazónica.

La costa está surcada por numerosos ríos, siendo los del norte los más caudalosos. Lo conforman 21 provincias entre ellas Pichincha en la que está ubicada la ciudad de Quito, capital del país.

El clima de este es variado, va de una extrema humedad de (5.000 Mm.) al norte, a una baja precipitación de 300 Mm. al sur. En las playas de la península de Santa Elena; en los meses de Julio y Agosto, la temperatura es fresca, mientras al interior costero las altas temperaturas duran todo el año, siendo caluroso en los meses de enero a mayo de cada año.

La temperatura de la sierra oscila entre 10°C a 21°C; en las tierras bajas de la región costa oscila entre 35°C a 31°C. Su calor aumenta durante las estaciones de lluvias de la amazonía entre 23°C a 32°C y clima primaveral durante todo el año en la sierra.

2.1 ENTORNO DEMOGRÁFICO

Ecuador cuenta con 13'.100.000 habitantes para el año 2002, distribuidos así: el 45% en la zona urbana y 55% en la zona rural. La mayor parte de su población se encuentra concentrada en las principales ciudades turísticas del país, como: Guayaquil, Quito y Cuenca.

Es un país multiétnico distribuido así: Mestizos 55%, Indios 25%, Criollos 10% y negros 10%. Su densidad es de 50.6.

La tasa de fecundidad ha ido disminuyendo con el pasar de los años, pero es muy relativa al nivel educativo; mientras que las mujeres con un bajo nivel o sin ningún nivel educativo, tienen un promedio de 6.9 hijos, para las que han completado o han cursado parte de la secundaria es de 3.05 el promedio de hijos por mujer. La esperanza de vida promedio ecuatoriana es de 71.9 años (año 2002).

Los motivos por los que se da la emigración de ecuatorianos son: 95% por turismo, 0.2% por negocio, 0.2% por eventos, 0.1% por estudios y otros 4.1%.

2.2 ENTORNO ECONOMICO

En Ecuador, los sectores que se encuentran con mayor dinamismo son: El minero (petróleo), agrícola y pesquero, manufacturas y construcción. La producción de petróleo y las exportaciones agrícolas, continúan formando los pilares de la economía ecuatoriana. El sector petrolero, controlado por el estado, contribuye con un 30.5% del rendimiento del sector público y también genera el 19.1% de las ganancias de exportación, asegurando un equilibrio favorable de comercio para Ecuador.

La industria está orientada a producir para el mercado domestico, pero la integración económica regional está creando más oportunidades para la exportación de distintos productos.

El país es en gran parte agrícola y mantiene abundancia de tierra, bien regada y clima suave. Los campesinos y comerciantes de la sierra trabajan con granos y ganado para el consumo doméstico. Las tierras bajas costeras producen plátano, camarón, café, cacao. Arroz y frutas para la exportación.

El producto interno bruto en millones de dólares a precios corrientes para el año 2001 fue de 11.094.708.141.487. Su población económicamente activa total para el año 2003 fue de 549.000 correspondiente a 3.772.000 hombres y 1.718.000 mujeres; 3.659.000 del sector urbano y 1.832.000 del sector rural.

El salario mínimo legal para el año 2002 fue de U.S.121 mensual.

Los salarios básicos para el sector privado son establecidos por más de 300 comisiones sectoriales industriales. Los incrementos salariales (cada semestre) están determinados por concejos gubernamentales en los cuales también participa el sector privado. Aquellos pagos que exceden el salario mínimo vital son negociados entre el empleado y su empleador.

El empleador debe proveer los siguientes ingresos complementarios a cualquier empleado de tiempo completo (8 horas diarias):

- ❖ Décimo tercer sueldo: equivalente a la doceava parte de lo ganado en el año.
- ❖ Décimo cuarto sueldo: equivalente a dos salarios mínimos vitales generales y otros.

La inflación promedio fue de 7.36% para el año 2003. La tasa de interés promedio activo era del 18.08%, pasivo 5.47%. La deuda externa bruta fue en el año 2000 aproximadamente de U.S. 13.600 millones. Por otra parte dada la dolarización de la moneda, el banco central ejerce menor control sobre la base monetaria, ya que esta incluye únicamente las reservas bancarias (encaje de los bancos) y la

emisión de moneda fraccionaria nacional. Por consiguiente, la política fiscal cobró mayor importancia en el desempeño de la economía.

2.3 COMERCIO EXTERIOR

▪ **Comportamiento de la balanza comercial.** En el año 2001 la balanza comercial total alcanzó los US769 millones generando un déficit comercial debido al incremento en las importaciones en un 44.1% pasando de US3721 millones en el año 2000 a US5362 millones en el año 2001 y decreciendo las exportaciones en un 6.8% pasando de US4926 millones en el año 2000 a US4593 millones en el año 2001.

2.3.1 Importaciones. Las importaciones ecuatorianas para el año 2001, crecieron durante todo el año destacándose la compra de bienes de consumo y bienes de capital; Estados Unidos es el principal proveedor; Colombia alcanzó en el año 2001 el 14.5% de abastecimiento en productos importados; del mismo modo se destaca Asia y la Unión Europea como zonas en las cuales Ecuador es un buen comprador. Los 10 productos principales de importación fueron los siguientes: Gases para uso doméstico, medicamentos, vehículos de cilindrada superior a 1500 cm³ pero inferiores o iguales a 3000 cm³, aparatos emisores de radio-telegrafía, vehículos de peso total con carga máxima superior a 5 toneladas pero inferior o igual a 20 toneladas, trigo duro, televisores a color, disolventes y otros.

Los principales socios comerciales son: Estados Unidos, Colombia, Venezuela, Chile, Japón y otros.

2.3.2 Exportaciones. Ecuador es el país exportador más grande de banano y el mayor productor de camarón, que junto con las rosas suman aproximadamente el 50% de exportaciones no tradicionales del país.

Las exportaciones totales Ecuatorianas, excluyendo el petróleo, han mantenido una tasa negativa desde el año de 1998 hasta Diciembre del año 2001, la tasa fue de -0.2 con tendencia a la recuperación. El Ecuador decidió impulsar la competitividad como política de Estado (Decreto Ejecutivo 2084 de 31 de octubre del año 2001).

Los productos principales de exportación son los siguientes: aceites crudos de petróleo o de mineral; banana tipo Cavendish, crustáceos, harina de pescado, rosas, atunes, listados y bonitos, queroseno, fueloils, preparaciones y conservas de pescado; vehículos de cilindrada superior a 1500 cm³ pero inferiores o iguales a 3000 cm³ y flores y capullos.

El destino de las exportaciones, son con mayor importancia a los siguientes países más importantes son: Estados Unidos con participación de 38%, la Unión Europea

con el 14%, Perú, Colombia, Panamá, Corea del Sur y otros países durante el año 2001.

2.3.3 Análisis del intercambio bilateral con Colombia. Durante el año 2001 se registró un gran incremento en el superávit de la balanza comercial de 166.02% con respecto al año 2000, pasando de US143 millones en el año 2000 a US 381 millones en el año 2001.

El comportamiento de la balanza comercial bilateral fue influenciado de manera significativa por el marcado crecimiento de las exportaciones colombianas hacia Ecuador en un 51.6% con respecto al año 2000. En el primer trimestre del año 2003 se presenta un déficit en la balanza comercial del Ecuador con relación a Colombia como lo ilustra el siguiente cuadro.

Cuadro 1. Balanza Comercial Ecuador – Colombia 2003

| EXPORTACIONES | | IMPORTACIONES | |
|---------------|-------------|---------------|--------------|
| MESES | US\$ | MESES | US\$ |
| ENERO | 27.4 | ENERO | 73.7 |
| FEBRERO | 23.7 | FEBRERO | 60.1 |
| MARZO | 24.4 | MARZO | 73.4 |
| TOTAL | 75.5 | TOTAL | 207.2 |

Fuente: Banco Central del Ecuador – Millones de Dólares

2.3.4 Exportaciones Colombianas hacia Ecuador. En el año 2001, las exportaciones alcanzaron US699.7 millones, que representaron el 5.6% de las totales, aumentando 2 puntos porcentuales con respecto al año 2000. Con referencia a las exportaciones de Colombia a la CAN, la cuarta parte fueron con destino a Ecuador, ganando participación en el mercado.

Los productos colombianos son reconocidos en Ecuador como de alta calidad, esto hace que los importadores ecuatorianos busquen exportadores colombianos para tenerlos como proveedores, un socio comercial cercano, con calidad y que posea ventajas del 0% de arancel. Los sectores más dinámicos en importaciones ecuatorianas provenientes de Colombia son: materiales de construcción, metalmecánica, farmacéutico, prendas de vestir.

El número de subpartidas arancelarias exportadas a Ecuador en el año 2001, ascendió a 2355 superior al registrado en el año 2000, cuando correspondió a 2064 subpartidas. En los últimos años ha aumentado como consecuencia de la diversificación de las exportaciones a este mercado.

Los productos de mayor relevancia exportados a Ecuador son los siguientes: vehículos, papeles y cartones, tortas y demás residuos sólidos de la extracción de aceite soya, pañales, compresas y tampones higiénicos, pañuelos y artículos higiénicos y otros productos, para un total de \$449.051.082.697.586.921.

El siguiente cuadro ilustra por sectores las importaciones del Ecuador de productos provenientes de Colombia.

Cuadro 2. Importaciones Provenientes de Colombia

| Sector | Import. Ecuador de Colombia US \$ CIF | # Partidas | % Part |
|----------------------|--|------------|--------|
| Autopartes | 139,415.439 | 85 | 20% |
| Metalmecánica | 89,742.083 | 832 | 13% |
| Químico | 84,260.612 | 285 | 12% |
| Plástico | 80,724.368 | 130 | 12% |
| Agroindustrial | 75,141.796 | 129 | 11% |
| Editorial | 62,504.483 | 94 | 9% |
| Textiles | 61,583.328 | 392 | 9% |
| Farmacéutico | 55,479.192 | 71 | 8% |
| Mat. De construcción | 21,249.984 | 77 | 3% |
| Artesanías | 6,769.281 | 105 | 1% |
| Calzado | 6,420.043 | 26 | 1% |
| Minerales | 6,172.646 | 46 | 1% |
| Cuero | 4,694.295 | 32 | 1% |
| Muebles | 270.161 | 25 | 0.04% |

Fuente Banco Central del Ecuador - Cálculos Proexport-Año 2002

2.3.5 Importaciones Colombianas procedentes de Ecuador. En el año 2001, las compras CIF desde el vecino país ascendieron a US318.2 millones, presentando un crecimiento del 0.02% respecto al año 2000. Estas importaciones representaron un 2.5% del total de Colombia y el 24% de las originarias del CAN. Durante el año 2001, el número de partidas arancelarias importadas por Colombia fue de 1.011, inferior a la registrada en el año 2000 cuando fue de 1.196 subpartidas.

2.3.6 Acuerdos comerciales en los que participa Ecuador.

- Comunidad Andina de Naciones, CAN: entre Colombia, Ecuador, Bolivia, Perú y Venezuela, que consiste en la liberación comercial entre estos países y establecieron un arancel externo común para terceros países.
- Sistema Generalizado de Preferencias, SGP: beneficios comerciales otorgados por países desarrollados como Estados Unidos, la Unión Europea y Japón, para países subdesarrollados como los de la CAN.

- Sistema Generalizado de Preferencias Andino, SGP Andino: programa especial de preferencias arancelarias otorgado por la Unión Europea de los países de la CAN.
- Sistema Generalizado de Preferencias, SGP Estados Unidos: Este programa dispone que determinadas mercancías de ciertos países en desarrollo ingresen sin pago de derechos de aduana, otorgado por Estados Unidos.
- Sistema Generalizado de Preferencias, SGP Japón: otorgado por Japón y también consiste en la exención de aranceles para algunos productos.
- Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de Drogas ATPDEA: beneficios otorgados por Estados Unidos de manera unilateral a los países de la CAN.
- Acuerdo CAN – Argentina.

2.3.7 Regulaciones y normas. Ecuador prohíbe la importación de cualquier sustancia psicotrópica (y/o controlada) como consta en una lista publicada por el MCE. Las sustancias controladas de uso médico únicamente pueden ser importadas con la expresa autorización del MCE. Recientemente el Ecuador prohibió la importación de desechos tóxicos y nucleares.

Ecuador requiere de la autorización previa de varios Ministerios para un número de mercancías, incluyendo: alimentos procesados; cosméticos; licores; ampollas; jeringuillas; vendajes; ciertas materias agrícolas; equipo del juego; fertilizantes; minerales; y gérmenes vegetales.

La importación de los vehículos de motor, de los neumáticos y de la ropa usada todavía está prohibida.

Varias mercancías agrícolas están conforme al sistema Andino a la venta con precios que protegen a productores locales. Bajo este sistema una variable adicional se establece para las importaciones de terceros en relación con precios de mercado internacional.

Las importaciones de armas, municiones, explosivos, vehículos armados, helicópteros, aeroplanos, naves y otros productos relacionados, requieren la autorización previa del ministerio de defensa.

2.3.8 Barreras arancelarias. Cuando Ecuador se unió a la OMC en enero del año 1996, el país fijó la mayoría de sus tarifas en 30% o menos. La tarifa media aplicada por Ecuador es cerca de 13% de ad-valorem.

De acuerdo con la decisión 507 de la Comisión de la Comunidad Andina, Ecuador adecuó su arancel nacional de importaciones al nuevo texto único de la NANDINA, que es la nomenclatura arancelaria común, utilizada por los países miembros de la Comunidad Andina de las Naciones (CAN).

La NANDINA está basada en el Sistema Armonizada de Designación y Codificada de Mercancías y su última versión se halla actualizada hasta la Enmienda No. 3 del sistema. Su código numérico tiene una extensión de 8 dígitos pero en Ecuador, al igual que en los restantes países andinos, se utilizan 2 dígitos adicionales para clasificar mercancías a un nivel nacional más detallado.

El nuevo arancel ecuatoriano de importación fue aprobado por el Decreto No.2429 del 6 de Marzo del año 2002.

La tarifa externa común de 5% para la mayoría de las materias primas y de bienes de capital, 10 ó 15% para bienes intermedios, y 20% para la mayoría de los bienes de consumo. La tarifa del arancel externo común se aplica a los productos provenientes de terceros países.

2.3.9 Requisitos de licencias de importación. Los importadores deben registrarse con el Banco Central del Ecuador a través de las instituciones bancarias aprobadas, para obtener una licencia de importación.

Las licencias de importación se conocen como DIU- Documento Único de Importación (Autorización del documento de la importación), y se obtienen antes de que las mercancías entrantes se envíen desde el puerto de origen. La documentación siguiente es requerida para obtener un permiso de importación:

- La factura comercial
- El número de la importación asignado por el Banco Central, y el número del registro del impuesto sobre la renta.

La licencia es válida por un tiempo ilimitado, pero puede ser utilizada solamente para un envío.

2.3.10 Etiquetado y requerimiento de marca. El Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN) reúne todos los requisitos. El etiquetado se debe hacer en español y debe incluir el nombre de la compañía, dirección y número telefónico, el número de etiqueta comercial, del país de origen, de la unidad, del peso neto y del número de registro sanitario, si este es requerido.

2.4 ENTORNO POLÍTICO

El sistema de gobierno está dividido en tres órganos: ejecutivo, legislativo y judicial. El gobierno está centralizado, siendo Quito, la capital, donde se concentran casi todas las instancias de toma de decisiones, especialmente y desde donde se distribuyen y se asignan todos los recursos a escala nacional; sin embargo, actualmente se ha abierto el debate sobre la descentralización del Estado.

El Vicepresidente y el Presidente de la República, actualmente Lucio Gutiérrez Borbua (periodo 2003-2007), son elegidos por mayoría absoluta, a través de las elecciones que se efectúan cada 4 años. En este mismo proceso se eligen los diputados nacionales y el congreso nacional y los diputados provinciales, cuya duración es de solo 2 años en funciones y se vuelven a elegir al término de este tiempo.

El sistema político funciona con base en los partidos políticos, de los cuales la mayor cuota de poder se distribuye entre los partidos de centro y de la derecha, y que representan a los grupos económicos de la costa y de la sierra. Los principales partidos políticos son: el Partido Social Cristiano (PSC), la Izquierda Democrático (ID), la Democracia Popular (DP), el Partido Rodolsista Ecuatoriano (PRE) y Pachkutik – Nuevo País. El índice de corrupción registrado para el año 2002 fue de 2.20%.

Ecuador en su factor político es muy cambiante y algunas disposiciones afectan a Colombia en forma directa, por ejemplo, la exigencia del pasado judicial para todo colombiano que desee ingresar al país.

2.5 ENTORNO SOCIAL

Estratificación Social: Alta, Media, Baja.

- **Salud y Seguridad Social.** La Seguridad Social Ecuatoriana es un sistema complejo cuyo financiamiento está basado en los aportes de los empleados, empleadores y personas independientes. Este cubre enfermedades, accidentes de trabajo, maternidad, desempleo y muerte. Además de estos beneficios, el sistema de seguro social provee fondos de reserva de emergencia para empleados, préstamos hipotecarios y fondos de jubilación y montepío. Todos los empleadores y sus empleados deben contribuir al Instituto de Seguridad Social (IESS) y tienen derecho a recibir sus beneficios y asistencia. Los empleados contribuyen con el 9.35% de su salario mensual, mientras que empleadores deben contribuir con el 12.15% del salario mensual de cada trabajador.

- **Fondos de reserva del Empleado.** Los empleadores deben contribuir anualmente al IESS con el equivalente a un salario mensual promedio de lo ganado en un año, a partir del segundo año de trabajo, por cada año que permanezca en su empleo. El dinero se deposita a un fondo llamado “de reserva”, manejado por el IESS que el empleado pueda retirar a su discreción.

- **Maternidad.** Las mujeres embarazadas y las madres tienen derecho a extensos beneficios, según la Ley y el Estatuto del IESS. La ley también impone severas sanciones para el empleador que con conocimiento, despida a una mujer sin otra razón que la de su embarazo. Las mujeres embarazadas tienen derecho a un permiso de ausencia que empieza dos semanas antes del parto y termina no antes de diez semanas después del parto. Las madres tienen derecho a terminar su jornada laboral dos horas antes, por un periodo de nueve meses después del alumbramiento.

2.6 ENTORNO CULTURAL

Religión: Católicos 95%, Otros 5%

- **Días Festivos.**

- Día Nacional de la Independencia, Agosto 10.
- Independencia de Guayaquil, Octubre 9 (Sólo Guayaquil)
- Día de los Difuntos, Noviembre 2.
- Independencia de Cuenca, Noviembre 3.
- Fundación de Quito, Diciembre 6 (solo Quito)
- Navidad, Diciembre 25.
- Año Nuevo, Enero 1.
- Carnaval, Marzo 6 y 7.
- Viernes Santo.
- Día del Trabajo, Mayo 1.
- Batalla de Pichincha, Mayo 24.
- Fundación de Guayaquil, Julio 25 (Sólo Guayaquil)

- **Horarios de Atención.**

- Los bancos abren de lunes a viernes de 9:00 am. a 1:30 p.m.
- Las oficinas de administración pública, abren de lunes a viernes de 8:00 am. a 12:30 y de 2:00 pm. a 5:00 pm.
- El comercio abre de lunes a viernes de 9:00 am. a 1:00 m. y de 3:00 pm. a 7:00 pm.
- Algunos centros comerciales también abren sábados y Domingos y existe la libertad de horarios comerciales.

2.7 CULTURA DE NEGOCIOS

Las costumbres de negocios en Ecuador son similares a otros países latinoamericanos. Los ecuatorianos son formales cuando se encuentran en relaciones de negocios. El traje de corbata es lo usual en reuniones de negocios. Las reuniones de negocios se llevan a cabo en las oficinas o los restaurantes, éste último usado a menudo para conseguir un socio potencial de negocios.

Las reuniones comienzan normalmente algo después del tiempo designado. Las horas de oficinas normales son 9:00 a 1:00 m. y 3:00 a 6:00 p.m. la charla pequeña procede generalmente la discusión del negocio.

Con respecto a cortesías sociales, los ecuatorianos son muy corteses y de trato amable. A los superiores se les trata de una manera sencilla pero respetuosa, y el uso de un título (tal como doctor, economista o ingeniero) antes del nombre es común. El negocio se dirige en español. Para las invitaciones a los hogares de un ecuatoriano, un regalo tal como flores es apreciado.

- **Ética de negocios.**

- El ecuatoriano enfatiza la importancia de las relaciones personales, algunas veces por encima de las relaciones profesionales.
- Se acostumbra el vestido de corbata para los hombres, en los encuentros de negocios; en el caso de las mujeres, el sastre.
- Aunque la mujer ocupa generalmente posiciones secundarias dentro de las empresas, debe brindárseles un trato profesional y respetuoso y nunca confundir su comportamiento amistoso con un acercamiento personal.

➤ Los ecuatorianos presentan un frente unido dentro de las organizaciones, dejando en cabeza del superior, todas las decisiones referentes al tema.

▪ **Reuniones.**

➤ Estrechar las manos, tanto a hombres como a mujeres, es usual al conocerse, sin embargo, en los encuentros siguientes no se acostumbra.

➤ Cuando existe confianza se acostumbra los besos y abrazos entre hombres y mujeres

➤ Los títulos son indicadores de status personal y se usan comúnmente.

➤ El anfitrión de una reunión, generalmente, presenta cada invitado individualmente a los demás invitados.

▪ **Costumbres.** Si es un invitado a cenar en casa de personas adineradas, es recomendable que deje algo de comida en el plato. Si la invitación es hecha por un hogar más humilde, no debe dejar la comida ofrecida.

▪ **Ejemplos de proceder incorrecto.** Evite temas como la religión, política y economía o cualquier otro tema que implique la inferioridad del ecuatoriano.

Evite hacer malos comentarios de la tauromaquia, la cual es considerada un arte.

▪ **Ejemplos de proceder correcto.** Los visitantes de Quito deben llegar al país con un día de anticipación, para acostumbrarse a la altitud.

▪ **Expresiones Ecuatorianas.**

- Un cuaje de risa....."Me dio un cuaje de risa"

- Buena nota....."Ella es buena nota"

- Creer ocho veces....."si, si, te creo ocho veces"

2.8 LOGÍSTICA Y TRANSPORTE

▪ **Condiciones generales de acceso desde Colombia.** La vecindad con Ecuador ha beneficiado el desarrollo de una adecuada oferta de transporte de carga en las modalidades marítima, aérea y terrestre. Existen facilidades para el transporte de todo tipo de carga, con tiempos de transito cortos.

2.8.1 Transporte marítimo. La infraestructura portuaria de Ecuador está compuesta por diez puertos principales y auxiliares.

Guayaquil, se sitúa en el río Guayas, es el mayor centro comercial, industrial y de servicios del Ecuador. Por este puerto ingresan importaciones de: Hierro, acero, trigo, maquinaria, entre otros. Así mismo, maneja exportaciones de plátano, café, cacao, azúcar, pescado y arroz. Es la puerta de entrada y salida de un alto porcentaje de la carga movilizada, a través de los puertos ecuatorianos, constituyéndose entonces en un paso obligado de las navieras internacionales hacia el sur.

Guayaquil, cuenta con una variada gama de servicios para todo tipo de carga: contenedorizada, refrigerada y suelta. El puerto tiene acceso a una red de carreteras que enlaza la ciudad con todos los rincones del país y la región Andina.

Manta se sitúa en la mitad del mundo, su ubicación estratégica le permite contar con acceso directo a los principales puertos de la costa oeste de Sudamérica, Centro y Norte América, además de los puertos de la costa Asiática, Australiana.

Manta, se conecta a las zonas industriales por medio de una extensa red de carreteras. Ha especializado sus terminales para el manejo de carga rodante (RO-RO) y de contenedores.

Esmeraldas, se sitúa al Noroeste de Ecuador, es el puerto utilizado por excelencia por la industria bananera, además de estar destinado para los buques que realizan transporte trans- fronterizo Ecuador-Colombia. En general, este puerto ha especializado sus terminales para el manejo, almacenamiento y transferencia de contenedores, semiremolques y otros tipos de carga como gráneles. Así mismo, cuenta con un terminal especializado para carga y descarga de petróleo y sus derivados. La mayoría de la oferta se presenta desde el puerto de Buenaventura.

Para el año 2002, las tarifas para carga seca, desde Buenaventura, oscilan entre US650 y US900 por contenedor de 20 pies y ente US1.200 y US1.500 para contenedor de 40'.

Mientras desde la Costa Atlántica los fletes fluctúan entre US1.300 y US1.400 para contenedor de 20 pies y entre US1.500 y US1.600 por contenedor de 40''.

Los contenedores de 40 pies refrigerados se encuentran entre US2200 y US2.500.

Para despachos de carga suelta se encuentran alternativas ofrecidas por tres consolidadotes y una línea marítima, básicamente desde Buenaventura. Estas tarifas oscilan entre US100 y US110 por tonelada o metro cúbico.

2.8.2 Transporte aéreo. Los aeropuertos Mariscal Sucre y Simón Bolívar, ubicados a 8Km de Quito y 5Km de Guayaquil, respectivamente, son los principales destinos de la carga colombiana.

La carga internacional que transita por estos terminales, tiene a disposición servicios privados de almacenamiento, incluido el refrigerado y de valores. De otra parte, carecen de facilidades para albergar animales vivos.

La carga de importación que no haya sido nacionalizada o transferida dentro de los 75 días a su arribo al territorio ecuatoriano, es trasladada a la bodega aduanera fuera de los perímetros de la ciudad.

En materia de tarifas para el año 2002, se presentan niveles disímiles, dependiendo de la ruta y la aerolínea.

En la ruta Bogotá –Quito, para carga general y despachos superiores a 500Kg, se mueven en el rango de US 0.30 a US 0.71/ Kg.; para flores entre US 0.35 y US1.48/Kg. Y para flores entre US.0.40 y US1.63 Kg. Hacia Guayaquil, para carga general entre US 0.59 y US1.48/Kg., para flores entre US 0.71 y US 1.53 y para frutas entre US 0.71 y US1.68/Kg. Adicional a la tarifa básica, las aerolíneas tienen autorización para cobrar US 0.03 por Kilo transportado por recargo de seguridad; también pueden cobrar un recargo por combustible, aunque no todas lo cobran, que oscila entre US 0.05 y US 0.15 por Kilo.

Como alternativa para muestras sin valor comercial, envíos urgentes y exportaciones de pequeños volúmenes, están los servicios de carga y courier, los cuales permiten garantizar tiempos de entrega precisos. Dentro de esta modalidad puede contarse con DHL, quien tiene en Panamá su centro de transferencia, DHL, FEDEX, SERVIENTREGA y UPS, entre otros.

2.8.3 Transporte terrestre. Los flujos de comercio con el Ecuador se movilizan habitualmente por vía terrestre. La oferta del servicio es amplia y permite el traslado de todo tipo de mercancías.

La oferta de servicios es amplia y permite el traslado de todo tipo de productos.

Al amparo de lo establecido por la decisión 399 de la Comunidad Andina de Naciones, los vehículos colombianos habilitados y con los respectivos permisos de operación por las autoridades competentes, están facultados para efectuar en forma directa el traslado de carga de exportación. Sin embargo, conflictos de diverso orden han hecho del trasbordo o cambio de cabezote en frontera, una práctica usual.

La internación de productos colombianos en Ecuador, se facilitará en la medida en que se utilicen empresas que cuenten con certificado de idoneidad en Colombia y el correspondiente permiso de prestación de servicios en Ecuador.

3. RECURSOS FORESTALES

El Ecuador se caracteriza por su vasta riqueza de recursos naturales y diversidad de los ecosistemas boscosos, pero también por los altos índices de deforestación. El país cuenta con aproximadamente 11.5 millones de hectáreas cubiertas de bosques, que representan el 42% del área total del país.

El 80% de los bosques se encuentran en la región amazónica, el 13% en la región litoral y el 7% en la serranía. Las estimaciones de la tasa de deforestación varían considerablemente en el país, dependiendo de la fuente, pero se estima que la tasa anual de deforestación varía entre 89.000 y 124.000 hectáreas. El 37% de los bosques están declarados como Reservas Naturales Protegidas, lo cual equivale al 18% del territorio nacional. Aparte del patrimonio forestal de áreas protegidas, que es de propiedad del Estado, la propiedad de los recursos del suelo son de propiedad privada; sin embargo, a inicios de los noventa, el Gobierno del Ecuador otorgó 670.000 hectáreas en la región amazónica a las comunidades indígenas.

En el Ecuador se ha identificado a la deforestación y la explotación de los recursos naturales, entre los principales problemas ambientales del país, por lo que, mediante Decreto Ejecutivo de 30 de noviembre de 1998, el Gobierno declaró prioritaria y urgente la actividad forestal. El Ecuador- Ministerio del Ambiente- ha promovido un proceso amplio de discusión mediante la participación de los principales actores de la sociedad civil, a fin de lograr acuerdos para el manejo forestal sostenible del país. Como resultado de este proceso, en la actualidad el país cuenta con la estrategia para el Desarrollo de los Bosques y las Áreas Protegidas del Ecuador, las Reformas al Reglamento General para la Aplicación de la Ley Forestal y de Conservación de Áreas Naturales y Vida Silvestre, en el marco de las disposiciones Constitucionales vigentes que promueven la conservación y utilización sustentables de los recursos naturales con la participación de las poblaciones involucradas y de conformidad con los convenios y tratados internacionales.

La posición del Ecuador en las reuniones internacionales tiene por objeto promover el manejo forestal sustentable de todo tipo de bosques, con especial atención, a los bosques nativos, para lo cual ha participado en las negociaciones como parte del Grupo de Países Amazónicos, teniendo en cuenta que la mayor parte del bosque húmedo tropical se encuentra en estos países.

Así mismo el Ecuador otorga especial importancia a la valoración de las múltiples funciones y servicios de los bosques, a la consideración de las causas subyacentes de la deforestación, los conocimientos tradicionales relacionados con los bosques así como el reconocimiento de sus derechos sobre los recursos naturales en sus áreas tradicionales.

- **Declaración de principios Relativos de los Bosques.** En la Conferencia de Río en 1992 se adoptó la Declaración de Bosques, que contiene los principios y elementos para un consenso mundial respecto a la ordenación, conservación y el desarrollo sostenible de los bosques de todo tipo. Entre los principales principios que constan en dicha Declaración así como en la Agenda 21 cabe resaltar el derecho soberano de los países de explotar sus propios recursos naturales así como la utilización de los mismos de conformidad con sus necesidades de desarrollo; la importancia de la participación comunitaria en el manejo de bosques; la función vital de los bosques en el mantenimiento del equilibrio económico y los múltiples servicios ambientales y sociales; la aplicación de políticas y estrategias nacionales; la necesidad de incrementar los recursos financieros y tecnológicos hacia los países en desarrollo para el manejo forestal sustentable.

En virtud de que en la Conferencia de Río no se adoptó un instrumento jurídicamente vinculante sobre bosques, se acordó, en el marco de las Naciones Unidas, continuar con el dialogo internacional a través de las negociaciones que se llevaron a cabo en el Panel Intergubernamental de Bosques (1995-1997), que dio como resultado más de cien propuestas de acción para el manejo sustentable de los bosques, y, posteriormente se estableció el Foro Intergubernamental de Bosques con el propósito de ejecutar las indicadas propuestas de acción así como lograr acuerdos sobre las cuestiones de las que no hubo consenso internacional y los posibles elementos sobre arreglos y mecanismos internacionales para promover la ordenación, conservación y desarrollo sostenible de los bosques.

- **Foro de las Naciones Unidas sobre Bosques.** En la cuarta y última sesión del Foro Intergubernamental sobre Bosques, que se realizó en Nueva York, del 31 de enero al 11 de febrero del año 2000, y posteriormente en la octava sesión de la CDS, que se efectuó en la sede de las Naciones Unidas, del 24 de abril al 5 de mayo del año 2000, el Consejo Económico y social y la Asamblea General de las Naciones Unidas establecerían un órgano intergubernamental denominado “Foro de las Naciones Unidas sobre Bosques”, encargado de facilitar la aplicación de las indicadas propuestas de acción sobre bosques; fomentar recursos técnicos y financieros; evaluar los avances en la presentación de informes de los gobiernos, a fin de que, en un plazo de cinco años, se establezca el marco jurídico para un Convenio sobre Bosques.

3.1 LAS INDUSTRIAS FORESTALES

Se entiende por industria forestal toda planta de procesamiento parcial o total de materias primas provenientes del bosque. Con relación a la clase de materia prima utilizada, las industrias forestales se clasifican en:

- Industrias de la madera que transforman materia prima leñosa.

- Industrias procesadoras de materia prima diferente de la madera proveniente del bosque.
- Industrias de la vida silvestre que utilizan como materia prima especímenes o elementos constitutivos de la flora y fauna silvestres.

Con relación al producto resultante, las industrias forestales se clasifican en:

- ❖ Primarias: Productos susceptibles de posterior transformación.
- ❖ Secundarias: cuyos productos permiten la incorporación de un mayor valor agregado, hasta llegar a un producto final.

3.2 DETERMINACIÓN DEL NIVEL TECNOLÓGICO MÍNIMO DE LA INDUSTRIA FORESTAL

El nivel tecnológico mínimo es el que deberían tener las industrias a fin de que disminuya el desperdicio en la transformación de la madera y que en general no afecte al ambiente. La preocupación por contar con tecnologías apropiadas se incluye también en la Ley de Modernización del Estado que indica que, todo contrato de concesión deberá contener una cláusula que incluya el derecho del Estado a calificar las tecnologías a utilizarse cuidando de que no afecte el medio ambiente y a súper vigilar el cumplimiento de las obligaciones del contratista en todo momento.

El nivel tecnológico mínimo es señalado regularmente por normas del INEFAN en acuerdo con el Ministerio de Comercio Exterior.

3.3 PATENTES DE FUNCIONAMIENTO DE LAS INDUSTRIAS FORESTALES

Para la instalación y funcionamiento de las industrias forestales y aserraderos que utilicen madera o cualquier otro producto forestal diferente de la madera como materia prima, requieren autorización del INEFAN, deben inscribirse en el Registro Forestal y deberán obtener una patente bianual de Funcionamiento otorgada por el INEFAN. Para la obtención de la Patente, el interesado presentará una solicitud en el Distrito Forestal con jurisdicción en la localidad en que tenga su domicilio la industria, establecimiento comercial u oficina de exportación.

Los establecimientos de transformación primaria e industrias forestales y de vida silvestre solo podrán adquirir y utilizar materia prima cuyo aprovechamiento se halle autorizado. A este efecto se llevarán registros obligatorios de las actividades que realicen con dicha materia.

La instalación y funcionamiento de industrias que utilicen como materia prima elementos constitutivos de la vida silvestre será autorizada por el INEFAN únicamente cuando se hubiere comprobado la existencia de materia prima suficiente, que no comprenda especies protegidas y que el interesado obligue su reposición y conservación.

3.4 EXPORTACION DE PRODUCTOS FORESTALES

La exportación es libre, excepto de las especies maderables en peligro de extinción. En todo caso, se puede exportar con fines científicos y/o experimentales cualquier producto.

Todos los casos de exportación deben ser autorizados por el INEFAN, entidad que establece cupos de exportación para productos no protegidos.

Se prohíbe:

- El despacho al exterior de paquetes que contengan productos como plantas vivas, estacas, frutas y semillas de toda clase no industrializada, a menos que dispongan de permisos de exportación y certificado fitosanitario.
- La movilización y exportación de especímenes o elementos constitutivos de una especie endémica, salvo en los casos en que sea de trascendental importancia para la supervivencia de la especie.

La exportación de productos forestales semielaborados será autorizada únicamente cuando se hallen satisfechas las necesidades internas y los niveles mínimos de industrialización que se requieran para el efecto.

3.5 IMPORTACION DE PRODUCTOS FORESTALES

- La importación será utilizada únicamente cuando los productos en cuestión no existan en el país o se encuentre prohibido su aprovechamiento.
- Toda importación de material vegetal, en cualquiera de sus formas, deberá venir acompañado del Certificado Fitosanitario concedido en el Puerto Extranjero de Embarque.
- Se pueden importar: especímenes de flora y fauna silvestres cuando estos interesen al desarrollo nacional.
- Prohíbese la introducción de material vegetal acompañado de tierra, paja, tamo y humus proveniente de descomposición vegetal o animal.

– Es gratuito el servicio de cuarentena. En caso de ser necesario realizar medidas protectoras o erradicantes, los interesados deberán pagar por daños y perjuicios.

3.6 LA OFERTA ECUATORIANA

Ecuador es reconocido a nivel internacional por la excelente calidad de la madera y manufactura, semi-manufacturas que se destinan al mercado externo.

Los rubros más destacados corresponden a: contrachapados y listonados, madera bruta y balsa. Cabe destacar que Ecuador es el primer exportador de balsa a nivel mundial. También está considerado en los primeros lugares de las exportaciones de tableros contrachapados en Sudamérica luego de Brasil y Chile, y, después de este último país está ubicado como el segundo productor a nivel regional de tableros MDF.

La producción de la TECA se ha incrementado en las últimas décadas. Considerada una de las maderas tropicales exóticas más valiosas del mundo, se destaca por su aceite natural y alto contenido de silicato; lo cual la hace extremadamente resistente.

Existe una amplia variedad de productos semi-facturados como tableros aglomerados, tableros contrachapados MDF, melamínicos, molduras, enchapados decorativos, etc. Es importante mencionar la oferta de muebles de hogar y oficina, puertas, marcos de puertas y ventanas, pisos, anaqueles de cocina; etc. Se emplean maderas duras: Colorado, Canela, Chanul, Mascarey; Tangare y Eucalipto. Maderas semi-duras: Azucena, Jigua, Laurel, Seique, Cuangare y Sande. Y, maderas livianas como Cedro e Higuierón.

Ecuador satisface casi el 80% de la demanda mundial, vendiéndose en 45 países.

Ecuador cuenta con una cultura artesanal de la madera que se ve reflejada en la importante industria de muebles, que empieza a repuntar en la exportación

3.7 MERCADOS

La industria de tableros aglomerados, MDF y plywood en el Ecuador se caracteriza por contar con productos de alta calidad que son comercializados principalmente en los mercados regionales y exportados al mercado Estadounidense.

3.8 DEMANDA

Pese al panorama presentado en donde se ve claramente la ventaja comparativa del Ecuador en la producción de la madera y de algunos productos

semielaborados y terminados, la ventaja competitiva es escasa con relación a los productos colombianos, dada su deficiencia en calidad en los acabados y la tecnología empleada, por lo que se presume que puede existir una demanda potencial y real importante.

Aunque en la década de los años noventa se ve una disminución paulatina de las importaciones de productos de madera y muebles, la balanza comercial también presenta decrecimiento.

4. IMPUESTOS QUE CAUSA LA IMPORTACION DE MUEBLES EN ECUADOR

4.1 ARANCEL DE ADUANAS

De acuerdo con la decisión 381 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, Ecuador ajustó su nomenclatura arancelaria de conformidad con el texto único de NANDINA que es la nomenclatura arancelaria común utilizada por los países de la Comunidad Andina de Naciones CAN. Entonces según el arancel armonizado de Colombia, los muebles en madera causan un 0% de arancel.

4.2 IMPUESTO AL VALOR AGREGADO IVA

Los muebles línea de hogar por tratarse de producto terminados causan un 12% de IVA sobre el valor CIF de la mercancía.

4.3 FONDO DE DESARROLLO PARA LA INFANCIA FODINFA

Por Ley No. 4-a de 1997 se asignaron recursos adicionales al fondo de desarrollo para la infancia estableciendo una alícuota del 0.5% sobre el valor CIF de la mercancía de importación.

4.4 CUOTA DE CONTRIBUCIÓN PARA CORPEI

Las cuotas se recaudan como contribución a los recursos de la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones CORPEI aplicándose alícuotas de US5 por importaciones menores de US20.000 (veinte mil dólares de América) y 0.25 por mil por importaciones iguales o mayores de US20.000, siendo la base imponible el valor FOB del total de la importación.

5. COSTOS DE EXPORTACION DE MUEBLES DESDE PASTO HACIA QUITO-ECUADOR

Los costos de exportación varían de acuerdo a los INCOTERMS de negociación ya que como es obvio a mayor responsabilidad asumida por el exportador, mayores serán los costos.

Por otra parte los costos relativos de exportación son mayores cuando el monto del valor de la mercancía es menor, por cuanto existen tarifas mínimas establecidas por concepto de intermediación y transporte.

En general una exportación en términos DDP “Descarga Libre de Derechos” (Delibered Duty Paid) el exportador incurriría en los siguientes costos (considérese exportación vía terrestre):

- Costos de producción si es fabricante o valor del producto en fábrica si es comercializador.
- Embalaje
- Cargue de la mercancía en la fábrica
- Transporte de la mercancía desde Pasto hasta Ipiales
- Descargue de la mercancía
- Costos de almacenamiento por lo general de 0.30% sobre el valor FOB de la mercancía mes o fracción de mes.
- Cargue de la mercancía
- Transporte cruce de fronteras Ipiales-Tulcán \$480.000 por cada tracto mula de 30 toneladas aproximadamente.
- Descargue de mercancía en el depósito de Tulcán.
- Costos de almacenaje de US70 tarifa mínima
- Cargue de la mercancía.
- Transporte Tulcán-Quito US750 por cada vehículo
- Descargue en almacén o bodega en Quito

- Costos de intermediación 0.35% valor FOB de la mercancía para lo cual se debe contratar una sociedad de intermediación aduanera SIA , si el valor de la mercancía a exportar supera los US1.000 (mil dólares de América) de acuerdo al Literal de artículo 11 del capítulo I, título II del Decreto 2685 de 1999.
- Costos de documentación; DEX \$11.000 y otros
- Costos de intermediación aduanera en Ecuador, Agentes de Aduana.
- Costos de verificación si el valor de la mercancía supera los US4.000 (cuatro mil dólares de Norte América) para lo cual es necesario contratar una verificadora ecuatoriana como COTECNA ubicada en Tulcán la cual tiene oficinas en Ipiales. Sus funcionarios se desplazan hasta la fábrica o almacén donde se encuentre la mercancía y proceden a dar su concepto para posteriormente emitir su certificado.
- Costos de intermediación bancaria para canalizar las divisas.
- Pago de impuestos: IVA 12%, FODINFA 0.5% y otros.
- Seguro de mercancía en Colombia y en Ecuador.

5.1 REQUISITOS

- NIT
- Factura Comercial
- Lista de empaque
- Certificado de origen, necesario para el no pago de aranceles
- Registro Nacional de exportador ante el ministerio de industria, comercio y turismo
- Mandato en caso de ser necesario
- Cuenta corriente para canalizar divisas
- Documento de transporte (carta-porte)
- Certificado de inspección
- Documento Único de Importación DUI, por parte del importador

6. QUITO

Capital del Ecuador pertenece a la provincia de Pichincha, ha sido seleccionada como el segmento geográfico de mercado para muebles línea de hogar, por tratarse de la ciudad más importante del Ecuador donde confluyen gran cantidad de personas y donde el consumo de muebles de alta calidad es más relevante.

La ciudad está localizada junto al volcán de Pichincha, declarada por la UNESCO como patrimonio cultural de la humanidad; ciudad histórica, con notable belleza arquitectónica y paisajística; con iglesias, conventos y otros construidos en la época de la colonia. De arquitectura clásica y barroca. Los museos de algunas de ellas guardan valiosas colecciones de pintura y escultura, pertenecientes a la escuela quiteña.

Tiene así mismo innumerables restaurantes con gastronomía nacional e internacional, hoteles de distintas clases, centros comerciales, teatros, centros de convenciones, etc.

La ciudad fue fundada el 6 de Diciembre de 1534, por Sebastián de Belalcázar. La temperatura promedio de Quito es de 16 °C y la humedad del 72%.

Su población para el año 2002 fue de 1'648.100 habitantes, presenta un índice de alfabetización en el 2001 del 97.2%. Su PIB per cápita para esta misma época es de US1314.

Autoridades: Paco Moncayo Gallegos, Alcalde de Quito
Ramiro Gonzáles: Prefecto provincial de Pichincha.

7. ACCESO AL MERCADO

Los productos elaborados en madera no necesitan requisitos específicos de origen, ni registro sanitario comunitario, por cuanto el producto terminado no tiene restricciones, la madera en bruto, por el contrario precisa de ellas; pues no se puede importar salvo en caso que el Ecuador no la posea.

Se presume, que si existe un mercado latente para los muebles en madera, por una parte, dado el comportamiento de la balanza comercial de la Industria del Mueble de madera y sus partes, en donde se aprecia un déficit muy marcado en el año de 1995 con tendencia a la recuperación hasta el año 2000, es decir, que los montos de las importaciones son superiores a las exportaciones.

Por otra parte los muebles Nariñenses también son competitivos en precios con relación a los muebles ecuatorianos como se da a conocer posteriormente.

- **Evolución de la Balanza Comercial.** El cuadro 3 especifica la evolución de las exportaciones e importaciones y el resultado de la balanza comercial de la Industria del mueble de madera y sus partes entre 1995 – 2000.

Cuadro 3. Ecuador: Balanza Comercial de la industria del Mueble de Madera y sus partes, 1995 – 2000 (Miles de Dolares)

| | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|----------------------------|-------|-------|-------|--------|------|------|
| Exportaciones (FOB) | 2105 | 1790 | 2122 | 1496 | 2635 | 4100 |
| Importaciones (CIF) | -1967 | 6401 | 6570 | 62.85 | 3106 | 2083 |
| Balanza Comercial | -2862 | -4611 | -4448 | -47.89 | -471 | 2017 |

Fuente: Banco Central del Ecuador

Para este análisis se tomaron en consideración 10 ítems arancelarios que clasifican a los productos muebles de madera y sus partes.

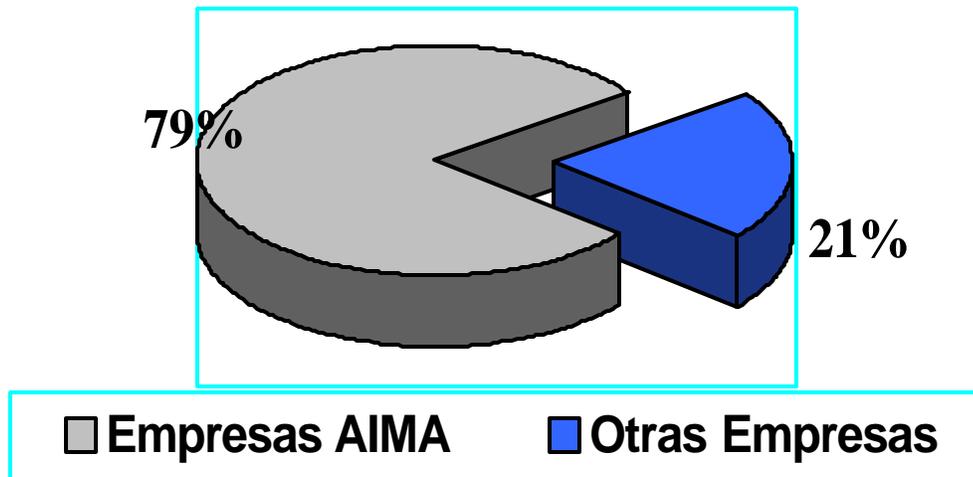
En el cuadro 4 se presenta un comparativo de las exportaciones frente a las importaciones durante los años 1999 y 2000, en donde se aprecia el comportamiento de cada ítem arancelario. Los más representativos por el lado de las exportaciones son: muebles de madera del tipo de los utilizados en los dormitorios, al pasar de 635 mil dólares a 1 millón 75 mil dólares; los demás muebles de madera 1.4 a 1.9 millones de dólares; y, las partes de madera de 73 mil a 225 mil dólares, respectivamente.

Cuadro 4. Comportamiento de las Exportaciones e Importaciones de Muebles de Madera y sus Partes 1999 – 2000 (en dólares)

| Ítem | Producto | Exportaciones 1999 | Importaciones 1999 | Exportaciones 2000 | Importaciones 2000 |
|--------------|---|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| 9401.40.00 | Asientos transformables en camas | | 32,342.00 | | 7,408.00 |
| 9401.50.00 | Asientos de mimbre, bambú o materias similares | 18,000.00 | 21,842.00 | 2,280.00 | 8,680.00 |
| 9401.61.00 | Los demás asientos con armazón de madera con relleno | 125,000.00 | 782,349.00 | 138,150.00 | 97,430.00 |
| 9401.68.00 | Los demás asientos con armazón de madera | 21,000.00 | 111,725.00 | 71,280.00 | 199,800.00 |
| 9403.30.00 | Muebles de madera del tipo de los utilizados en las oficinas | 260,000.00 | 287,657.00 | 519,660.00 | 131,465.00 |
| 9403.40.00 | Muebles de madera del tipo de los utilizados en las cocinas | 38,000.00 | 131,465.00 | 46,640.00 | 32,590.00 |
| 9403.50.00 | Muebles de madera del tipo de los utilizados en los dormitorios | 635,000.00 | 391,251.00 | 1,076,400.00 | 164,360.00 |
| 9403.60.00 | Los demás muebles de madera | 1,450,000.00 | 1,104,777.00 | 1,982,010.00 | 1,102,100.00 |
| 9403.80.00 | Muebles de otras materias incluidos el mimbre, bambú o materias similares | 15,000.00 | 125,874.00 | 38,570.00 | 273,620.00 |
| 9403.90.10 | Partes de madera | 73,000.00 | 116,708.00 | 225,280.00 | 88,440.00 |
| TOTAL | | 2,635,000.00 | 3,105,990.00 | 4,099,870.00 | 2,082,861.00 |

Fuente: Banco Central del Ecuador

Figura 1. Participación Porcentual de Empresas de AIMA y las demás, en las exportaciones de muebles



Para poder establecer diferencias en precios de los muebles Ecuatorianos con los precios de los muebles Nariñenses es necesario encontrar el valor DDP unitario de estos y establecer una comparación para determinar si son competitivos o no en esta variable tan importante.

Es importante tomar un monto específico de mercancía para una posible exportación.

▪ **Breve descripción del Producto Posible a Exportar.** Alcoba Genérica: Partida arancelaria 940350.00.00 que incluye un cabecero, un pielero, dos largueros, dos mesitas de noche, un tocador.

Peso 120 Kilos

Medidas: 1.20 X 1.90

El tipo de madera utilizado primordialmente es la pandala así como también tableros aglomerados MDF y triples pizano.

Además del uso de otros materiales como es cuerotes y pranas, la pintura utilizada para este tipo de muebles, son lacas y aerosoles y se utiliza una espuma de alta densidad que proporciona mayor comodidad y durabilidad al mueble, dichos materiales son del orden industrial lo que garantiza la calidad de los muebles.

El fabricante ofrece garantía de la madera a término indefinido y precios competitivos dado que son distribuidores en el mercado de muebles de la ciudad; además cuentan con diseños innovadores y creativos que gozan de aceptación en el mercado.

Figura 2. Juego de Alcoba



Comedor Genérico.

Partida arancelaria: 940360.00.00 que incluye una mesa, 4 sillas y buffet

Peso: 220 Kilos.

Medidas: 1.60 X40

Madera predominante pandala al igual que la alcoba se utilizan materiales como cuerote, pranas, telas, lacas, aerosoles de orden industrial, garantía de la madera por término indefinido, precios competitivos.

Figura 3. Juego de Comedor



Sala Económica.

Partida arancelaria: 940360.00.00 que incluye una poltrona grande, tres sofás pequeños, dos mesas.

Peso: 130 Kilos.

Medidas: Poltrona grande 1.90 X 50, sofás pequeños 1 X 50m.

Se garantizan diseños nuevos y propios de la empresa, para el caso de la sala económica se cuenta con diseños como es Mágala y Sinderelle de autoría del propietario de la fábrica.

La madera predominante es la pandala e igual que en los otros muebles se cuenta con materiales de orden industrial y garantía de la madera y las espumas por término indefinido. Precios competitivos.

Figura 4. Juego de Sala



Cuadro 5. Costo de muebles elaborados en madera

| DESCRIPCION | VALOR UNITARIO \$ | UNIDADES | VALOR TOTAL \$ | VALOR UNIT. US | VALOR TOTAL US |
|------------------|-------------------|----------|----------------|----------------|----------------|
| Alcoba Genérica | 646.000 | 60 | 38.760.000 | 235,76 | 14.145,6 |
| Comedor Genérico | 927.000 | 20 | 18.540.000 | 338,32 | 6.766,4 |
| Sala económica | 582.000 | 60 | 34.920.000 | 212,40 | 12.744,0 |
| TOTAL | | 140 | \$92.220.000 | | 33.656 |

Tasa de cambio de referencia \$2.740 por dólar Enero 2004

Producción para exportación 140 unidades mensuales
 Peso bruto de la mercancía 18.400 kilos = 18.4 Toneladas

Cuadro 6. Costos de exportación en términos DDP. Tasa de cambio: U\$ 1 = \$2740.

| | PESOS \$ | DOLARES US |
|--|-----------------|-------------------|
| VALOR EX - WORK TOTAL | 92,220,000.00 | 33,656.00 |
| Costos de Intermediación Aduanero | 327,870.00 | 119.66 |
| Elaboración de documento (Mincomex) | 20,000.00 | 7.299 |
| Declaración de exportación | 11,000.00 | 4.01 |
| Almacenamiento Ipiales (15 días) | 204,810.00 | 74.75 |
| Transporte Pasto-Ipiales | 500,000.00 | 182.05 |
| Cargue y descargue | 210,000.00 | 76.06 |
| VALOR FOB | 93,489,564.00 | 34,120.03 |
| Seguro | 922,174.04 | 336.56 |
| Transporte Ipiales – Tulcán | 685,000.00 | 250.00 |
| VALOR CIF | 94,466,596.00 | 34,476.86 |
| ECUADOR | | |
| Trámites de Nacionalización | 493,200.00 | 180.00 |
| Inspección | 672,766.04 | 245.05 |
| Almacenaje Tulcán | 274,000.00 | 100.00 |
| Transporte Tulcán – Quito | 1,315,200.00 | 480.00 |
| Cargues y descargues | 213,720.00 | 78.00 |
| TRIBUTOS | 11,820,168.00 | 4,314.00 |
| FODINFA | 472,333.00 | 172.04 |
| IVA | 11,335,991.00 | 4,137.00 |
| CORPEI | 23,372.00 | 8.53 |
| Seguros | 564,029.95 | 205.85 |
| Costos Bancarios | 137,000.00 | 50.00 |
| DUI | 54,800.00 | 20.00 |
| | | |
| COSTOS TOTALES | 18,435,168.00 | 6,728.2 |
| VALOR DDP TOTAL | 110,655,268.00 | 40,384.00 |

Información obtenida en: Roldan SIA. Rápido Putumayo. Luis Chingal Tulcán. Cotecna

Tabla de precios 1

| VALOR EX-WORK (Nar) | PESOS \$ | DOLARES US |
|---------------------|---------------|------------|
| Alcoba Genérica | 38,760,000.00 | 14,145.6 |
| Comedor Genérico | 18,540,000.00 | 6,766.4 |
| Sala Económica | 34,920,000.00 | 12,744.00 |

| | COSTOS DE LOGÍSTICA | | % DE COSTOS CON RELACION AL TOTAL |
|------------------|----------------------|----------------|-----------------------------------|
| | PESOS \$ | DÓLARES US | |
| Alcoba Genérica | 7,742,801.6 | 2,825.84 | 42.00 |
| Comedor Genérico | 3,692,533.6 | 1,347.64 | 20.00 |
| Sala Económica | 7,005,413.00 | 2,556.72 | 38.00 |
| TOTALES | 18,435,268.00 | 6,728.2 | |

| | VALOR DDP TOTALES | | UNITARIOS | |
|------------------|-------------------|------------|------------|------------|
| | PESOS \$ | DÓLARES US | PESOS \$ | DÓLARES US |
| Alcoba Genérica | 46,501,636 | 16,971.4 | 775,420 | 283.0 |
| Comedor Genérico | 22,232,360 | 8,114 | 1,111,618 | 405.7 |
| Sala Económica | 41,923,973 | 15,300.72 | 698,700.00 | 255.0 |

| PRECIOS MUEBLES ECUATORIANOS UNITARIOS | | | | Precios año 2000 | |
|--|----------|-----------|------------|------------------|------------|
| Ajustados por índice de inflación | | | | | |
| | | PESOS \$ | DÓLARES US | PESOS \$ | DÓLARES US |
| Alcoba | Promedio | 1,955,812 | 713.8 | 1,370,000.00 | 500.00 |
| Comedor | Promedio | 1,955,812 | 713.8 | 1,370,000.00 | 500.00 |
| Sala | Promedio | 2,347,084 | 856.6 | 1,644,000.00 | 600.00 |

Fuente: www.Ecuadornostalgia.com/precios/ año 2000

COMPARACION DE PRECIOS DE MUEBLES NARIÑENSES DDP EN QUITO Y MUEBLES ECUATORIANOS

| | UNITARIOS | | MUEBLES ECUADOR | |
|---------|--------------|------------|-----------------|------------|
| | MUEBLES NAR. | | DÓLARES US | |
| | PESOS \$ | DÓLARES US | PESOS \$ | DÓLARES US |
| Alcoba | 775,420 | 283 | 1,955,812 | 713.8 |
| Comedor | 1,111,618 | 405.7 | 1,955,812 | 713.8 |
| Sala | 698,700.00 | 255.0 | 2,347,084 | 856.6 |

DIFERENCIA DE PRECIOS

| | PESOS \$ | DÓLARES US |
|---------|-----------|------------|
| Alcoba | 1,180,392 | 430.8 |
| Comedor | 844.144 | 308.1 |
| Sala | 1,648.384 | 601.6 |

Tabla 2. Tabla de precios 2

COTIZACION DIRECTA EN QUITO

| | | PRECIOS UNITARIOS | |
|---------|----------|-------------------|---------|
| | | Pesos | Dólares |
| Alcoba | Promedio | 1,315,200.00 | 480.00 |
| Comedor | Promedio | 1,233,000.00 | 450.00 |
| Sala | Promedio | 1,644,000.00 | 600.00 |

COMPARACION DE PRECIOS

| | Precios Muebles Nariño | | Precios Muebles Quito | |
|---------|------------------------|---------|-----------------------|---------|
| | Pesos | Dólares | Pesos | Dólares |
| Alcoba | 775,420.00 | 283.00 | 1,315,200.00 | 480.00 |
| Comedor | 1,111,618.00 | 405.70 | 1,233,000.00 | 450.00 |
| Sala | 698,700.00 | 255.00 | 1,644,000.00 | 600.00 |

DIFERENCIA DE PRECIOS ECUADOR MENOS PRECIOS MUEBLES NARIÑO

| | Pesos | Dólares |
|---------|------------|---------|
| Alcoba | 539,780.00 | 197.00 |
| Comedor | 121,382.00 | 44.3 |
| Sala | 945,300.00 | 345.00 |

7.1 SEGMENTO ESPECÍFICO DE CLIENTES

Los clientes potenciales para los productos serán personas y familias con ingresos por encima del promedio y pertenecientes al estrato alto y algunos al estrato medio, quienes se identificarían como profesionales asalariados e independientes con ingresos medios.

Se considera este segmento dado que los productos colombianos son considerados de alta calidad en Quito, desde luego que los muebles no son la excepción, por el contrario, son muy competitivos por cuanto presentan excelentes acabados y se ha incorporado en el proceso productivo tecnología más sofisticada que la empleada en Ecuador y además los muebles que se producen son en mayor volumen en otros materiales como el plástico y el metal.

7.2 GUSTOS DE LOS CONSUMIDORES

Los gustos y estilos del propietario de una casa en Ecuador y más específicamente en Quito, definitivamente se delatan en la decoración de la sala, lugar donde se recibe visita de amigos y familiares.

La sala es el espacio que abre las puertas a los visitantes de un hogar y da la impresión de las cualidades creativas de sus residentes. Habla del estilo y personalidad del propietario.

Teniendo en cuenta este concepto, el consumidor de muebles quiteño, cataloga a los muebles en madera como de alta calidad y elegantes que denotan distinción. Los gustos en los diseños son variados lo mismo que los estilos.

7.3 COMPETENCIA

La competencia es muy relativa dado que existen empresas de fabricantes y las distribuidoras de muebles de distintos tamaños, desde el pequeño taller a la gran empresa que exhibe sus productos en la página Web como la de www.Capeipi.com ó www.Sucosto.com.

La distribución es muy similar a la que emplean los empresarios nariñenses ya que exhiben en almacenes, fabrican sobre pedido y existe en el centro de Quito un punto estratégico denominado mercado de San Roque en donde se exhibe una gran cantidad de productos y por su puesto muebles, en donde se puede apreciar que los precios de estos productos son un poco más altos en comparación a los precios en Colombia, según lo expresan personas que han visitado este lugar. Aunque en Otavalo se encuentra una gran cantidad de talleres y pequeñas fábricas de muebles, se dice que la calidad de sus productos no es tan competitiva.

7.4 RIESGOS QUE PRESENTA EL MERCADO ECUATORIANO

❖ **Económicos.** Pese a que la moneda circulante (dólar) en Ecuador es fuerte y universal, existe un gran riesgo debido a que la fabricación de billetes no se hace en el Banco Central del Ecuador, si no, en la Reserva Federal de Estados Unidos, dejando únicamente la moneda fraccionaria a cargo del Estado. Entonces al debilitarse las relaciones de Ecuador con Estados Unidos puede suceder una crisis monetaria y por ende incumplimiento en los negocios pactados.

➤ Según algunos empresarios, por experiencias de negocios con importadores ecuatorianos, afirman que estos últimos poseen una cultura de pago muy compleja.

➤ La fluctuación que se ha presentado en los últimos días de la moneda nacional respecto al dólar.

❖ **Políticos.**

- Las políticas respecto a las relaciones bilaterales de Colombia-Ecuador son muy cambiantes en Ecuador por cuanto siempre se generan políticas de gobierno y no de estado y estas se alteran de acuerdo a las coyunturas que se vivan en cualquiera de los dos países ya que los gobiernos toman decisiones de acuerdo al programa de gobierno a la conveniencia para Ecuador.
- Inestabilidad en todos los aspectos de la política ecuatoriana.
- Restricciones como la exigencia del pasado judicial para el ingreso de colombianos a territorio ecuatoriano y posiblemente en un futuro no lejano la Visa.
- Incumplimiento por parte de Ecuador a los convenios establecidos.

CONCLUSIONES

- Dado el panorama de negocios se puede concluir que es muy posible que haya mercado para los muebles nariñenses en Quito-Ecuador, las barreras son fáciles de traspasar y solo es cuestión de tomar una decisión para capturar el mercado y como es lógico, esto repercutirá de manera positiva ya que se tendría que aumentar la producción aprovechando la capacidad instalada que la mayoría de fábricas tiene en gran parte ociosa y por ende se generaría más puestos de trabajo.
- El Ecuador es un mercado bastante atractivo por la cercanía geográfica para los muebles colombianos, específicamente los nariñenses dadas las condiciones de acceso al mercado y el concepto en general que tienen los ecuatorianos de nuestros productos.
- Con la dolarización ha mejorado la situación para Colombia en cuanto al comercio dado que el productor colombiano es más competitivo en precios por la relativa disminución de costos de producción. Por otra parte Ecuador ha logrado estabilizar algunas de sus variables macroeconómicas como la deuda externa, el índice de inflación, etc.
- Se concluye que en Ecuador existe la posibilidad de mercado para los muebles nariñenses, por cuanto éste país, está importando como dejan ver los cuadros y además probablemente nuestros muebles sean competitivos en precios.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda a lector, empresario real o potencial, tener en cuenta que aunque se presente un panorama no muy alentador del mercado es necesario asumir algún tipo de riesgo, por cuanto no existe un mercado que ofrezca cero riesgos, por el contrario, otros mercados son mucho más exigentes.
- Para hacer negocios con Ecuador se debe proteger con respecto al pago de la negociación, mediante un pago anticipado, con carta de crédito, canalización de divisas por medio de las bancas central o hacer uso del convenio de la ALADI.
- En una negociación DDP se debe asesorar de intermediarios Aduaneros y Transportistas serios y de trayectoria, que ofrezcan garantías y asuman responsabilidades en cuanto a sanciones o riesgos.
- Ante todo es necesario realizar las exportaciones que cumplan a cabalidad los requisitos exigidos por la normatividad tanto Colombiana como Ecuatoriana para no tener dificultades y contribuir con divisas al Estado.
- La confianza mutua entre la Universidad pública y la empresa regional es el motor que impulsará al crecimiento y desarrollo para lograr una competitividad efectiva.
- Por último es indispensable concatenar esfuerzos, conocimientos y experiencias de los egresados de comercio internacional y mercadeo de la Universidad de Nariño con los empresarios nariñenses, representados por ACOPI, sin hostilidades e invirtiendo en investigación para que los primeros jalonen al sector productivo, desde luego con una asesoría eficaz, prestada tanto por el docente encargado de la Universidad como por el asesor asignado por el gremio.

BIBLIOGRAFIA

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO. Sobre el país. Quito : s.n., 2002, (citado 19 Feb, 2004). Disponible en Internet: <http://www.iadb.org/exr/country/esp/ecuador/>

CAMARA DE COMERCIO DE PASTO. Diagnóstico de Competitividad del sector maderas en Pasto. Pasto : La cámara, 2002. 45 p.

COLOMBIA, CONSEJO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERCIONES. Acuerdos comerciales. Cartagena : COMEXI, s.f. (citado 17 sep, 2003). Disponible en Internet: <http://www.comexi.org/acuerdos.com.htm#cartagena>

COLOMBIA, MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR. Guía para exportar a Ecuador. Bogotá : El ministerio, 2002. 45 p.

COLOMBIA, MINISTERIO DEL MEDIO AMBIENTE. Régimen Forestal : Artículo 131 del reglamento de la Ley en sus elementos constitutivos que interesen a la nación. Bogotá : El ministerio, 2000. 150 p.

KINNEAR, Thomas; TAYLOR, James y KRESGE, Sebastián. Investigación de mercados. México : McGraw-hill, 1981. 740 p.

NUEVA LEGISLACIÓN ADUANERA. Estatuto Aduanero. 26-85/1999. Bogotá : Momo ediciones, 2002. 304 p.

PROEXPORT COLOMBIA 2002. Principales socios comerciales. Bogotá : PROEXPORT, s.f. (citado 20 sep, 2003). Disponible en Internet: <http://www.proexport.com.co>

A N E X O S

Anexo A. Perfil de la entidad

ACOPI

La Asociación Colombiana de Pequeñas y Medianas Industrias, es una corporación civil, sin ánimo de lucro, constituida por industriales establecidos en Colombia, que tienen como propósito fundamental contribuir al desarrollo de la economía nacional, mediante el fomento de la pequeña y mediana empresa.

MISIÓN

Representar a la pequeña y mediana empresa en procura de la defensa y satisfacción de sus intereses, mediante un conjunto de actividades que contribuyan a la competitividad a través de una organización de credibilidad nacional, un equipo de trabajo calificado y una Junta Directiva efectiva y comprometida con el Desarrollo Industrial, Empresarial y Regional.

VISIÓN

Ser líderes y voceros en el desarrollo de políticas y estrategias, encaminadas al mejoramiento continuo y competitivo de las PYMES colombianas.

OBJETIVOS

- ❖ Representar y unificar a las PYME para el ejercicio de sus necesidades, deberes, vocería y defensa.
- ❖ Capacitar y asesorar a las PYMES en el mejoramiento de la gestión empresarial.
- ❖ Fortalecer a las PYMES mediante la realización de programas específicos de comercialización y mercadeo basados en las exigencias y necesidades del mercado.
- ❖ Impulsar y asesorar a los ACOPISTAS en temas relacionados con opciones de financiamiento y trámite de estas operaciones
- ❖ Brindar información actualizada en todas aquellas áreas de interés para los empresarios

- ❖ Fomentar la recreación y esparcimiento de los afiliados por medio de diferentes actividades.

SERVICIOS

❖ Respaldo a Acopistas

ACOPI como gremio brinda un respaldo incondicional a las empresas afiliadas, con el fin de facilitar soluciones a su problemática empresarial y ayuda a gestionar beneficios en entidades tanto gubernamentales y privadas a nivel local y nacional a través de la participación en juntas y comités de diferentes organismos ejecutores de la política económica e industrial del país y la región.

❖ Capacitación

Es la programación de curso, talleres, seminarios, congresos, foros y otros en diferentes temas de interés dirigidos a los empresarios, de acuerdo a la programación estipulada para tal fin.

❖ Asesoría y Asistencia Técnica

Este tipo de servicios están relacionados con las diferentes áreas de las empresas, así como con las nuevas tendencias del sector Industrial y Empresarial, lo cual ha logrado a través de Convenios de Cooperación con entidades Gubernamentales, privadas y académicas, apoyados en profesionales expertos, especializados con cada área.

El ACOPISTA puede solicitar y programar este servicio de acuerdo a las necesidades específicas de su empresa o del sector en áreas como Mercadeo, Finanzas, Comercio Exterior, Producción, Jurídica y Recursos Humanos con beneficios únicos.

❖ Información Actualizada

Como gremio cuenta con la información actualizada de las PYMES, referente a políticas nacionales, indicadores económicos y de gestión, avances empresariales, tecnológico, insumos tendencias económicas, y diagnósticos sectoriales; lo cual brinda al asociado una base continua y veraz que puede obtenerse con solo acercarse a las instalaciones de ACOPI.

De igual forma la institución envía periódicamente un boletín informativo que contiene los principales temas de interés para su empresa.

❖ **Apoyo Logístico**

ACOPI presta los siguientes servicios:

Consultas individualizadas en Internet, recepción y envío de fax. Auditorio. Organización de eventos. Renovación de registro ante la Cámara de Comercio. Asistencia en diligenciamiento de documentos ante diferentes entidades.

❖ **Proyectos Empresariales**

Consiste en la formulación y ejecución de proyectos, y programas dirigidos a diferentes tipos de entidades tanto públicas como privadas.

❖ **Otras Actividades**

La seccional realiza eventos que permiten la integración de sus afiliados como Asamblea General, Jornadas de Integración Deportiva, Premio Acopista, Día del Jefe, entre otros.

PRODES

Es una estrategia que busca fomentar la asociatividad entre las Pequeñas y Medianas Empresas por cada sector, con el propósito de mejorar la gestión, la productividad y la competitividad en el corto, mediano y largo plazo y así poder integrar la PYMES Colombianas en las corrientes de los negocios internacionales.

UBICACIÓN

Carrera 25 No. 22 -85. Teléfonos 722 60 39- Telefax: 722 57 92
E-mail: acopinar@yahoo.com

San Juan de Pasto, Nariño.

Anexo B. Asesoría prestada a un ACOPISTA

Consistió en proporcionar información a un empresario productor de muebles en lo que respecta a costos de exportación en términos de negociación DDP.
Producto: 7000 sillas plegables con armazón de metal y relleno.

Características específicas:

- ❖ Largo: 18,25 pulgadas
- ❖ Profundidad: 22,25 pulgadas
- ❖ Altura silla: 19,25 pulgadas
- ❖ Altura total: 33,125 pulgadas
- ❖ Peso: 21 Libras
- ❖ Espaldar tapizado: Espuma de 7/8 pulgadas (2.22cm)
- ❖ Bastidor tapizado: espuma de 3 pulgadas
- ❖ Asiento plegable
- ❖ Subpartida Arancelaria 9401710000 (los demás asientos con armazón de metal – con relleno)

EMPRESA: **3EMS** Manufacturas Metal-Maderas
REPRESENTANTE LEGAL: Edgar Calderón Benavides
MERCADO O POSIBLE CLIENTE UBICADO EN: Quito- Ecuador.

Anexo C. Costos de Exportación

COSTOS DE EXPORTACIÓN

TASA DE CAMBIO: US1= \$2.850
 VALOR EX-WORK UNITARIO: US31.6=\$90.000

| | PESOS \$ | DOLARES US |
|---------------------------------|---------------|--------------|
| VALOR TOTAL EX-WORK | 630,000,000.0 | 221,053.00 |
| COSTOS DE INTERMEDIACION | 2,217,152.0 | 777,948.00 |
| ELABORACION DE DOCUMENTO | | |
| (MINCOMEX) | 20,000.0 | 7,02 |
| DEX | 11,000.0 | 3,86 |
| ALMACENAJE (15 DIAS) IPIALES | 1,890,003.0 | 663,16 |
| TRANSPORTE PASTO-IPIALES | 2,800,000.0 | 982,5 |
| CARGUE Y DESCARGUE | 640,000.0 | 224,5 |
| VALOR FOB | 637,578,150.0 | 223,712.00 |
| SEGUROS | 6,300,000.0 | 2210,5 |
| TRANSPORTE IPIALES-TULCAN | 960,000.0 | 336,84 |
| VALOR CIF | 644,838,069.0 | 226,259.34 |
| ECUADOR | | |
| TRAMITES DE NACIONALIZACION | 570,000.0 | 200.00 |
| VERIFICACION | 4,668,300.0 | 1,638.00 |
| ALMACENAJE | 399,000.0 | 140.00 |
| TRANSPORTE TULCAN-QUITO | 4,275,000.0 | 1,500.00 |
| CARGUES Y DESCARGUES | 1,100,000.0 | 386.00 |
| TRIBUTOS | | |
| FODINFA | 3,224,196.0 | 1,131.03 |
| IVA | 77,380,692.0 | 27,151.12 |
| CORPEI | 1,593,948.0 | 559,28 |
| SEGUROS | 3,825,475.2 | 1,342,272.00 |
| COSTOS BANCARIOS | 142,500.0 | 50.00 |
| DUI | 57,000.0 | 20.00 |
| | | |
| VALOR EX-WORK | 630,000,000.0 | 221,053.00 |
| COSTOS | 112,074,175.2 | 39,324.272 |
| | | |
| VALOR DDP TOTAL | 742,074,175.2 | 260,377.27 |
| | | |
| VALOR UNITARIO EXWORK | 90,000.0 | 31.6 |
| VALOR UNITARIO FOB | 91,082.6 | 32.0 |
| VALOR UNITARIO CIF | 92,119.7 | 32.3 |
| VALOR UNITARIO DDP | 106,010.8 | 37.2 |

