

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR

Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas

PROYECTO DE GRADO PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE

MAGISTER EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

“Diseño de una estrategia de negocios internacionales para apoyar la producción de bienes de madera en los microempresarios de la Parroquia San Antonio de Ibarra mediante el régimen aduanero de Devolución Condicionada, con fines de exportación”.

AUTORES: Héctor Esteban Garrido Salazar
Edison Edmundo Vinueza Salazar

DIRECTORA: Mgs. Yolanda Liliana Bejarano Muñoz

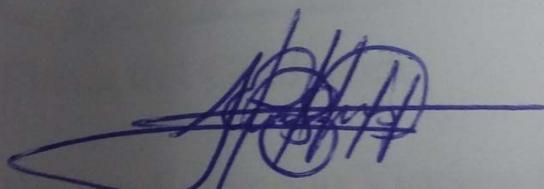
2016

Quito, Ecuador

CERTIFICACIÓN

Yo, Héctor Esteban Garrido Salazar, declaro que soy el autor exclusivo de la presente investigación y que ésta es original, auténtica y personal mía. Todos los efectos académicos y legales que se desprendan de la presente investigación serán de mi sola y exclusiva responsabilidad.

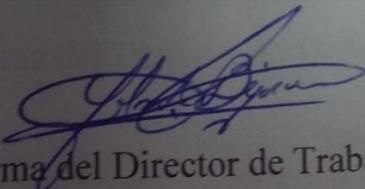
Cedo mis derechos de propiedad intelectual a la UIDE, según lo establecido en la Ley de Propiedad Intelectual, reglamento y leyes.



Firma del Graduando

Héctor Esteban Garrido Salazar

Yo, Yolanda Liliana Bejarano Muñoz, declaro que, en lo que yo personalmente conozco, el señor, Héctor Esteban Garrido Salazar, es el autor exclusivo de la presente investigación y que ésta es original, auténtica y personal suya.



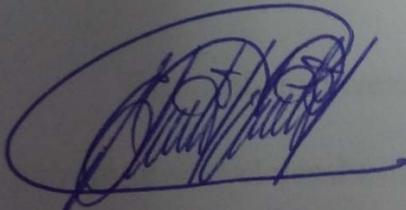
Firma del Director de Trabajo de Grado

Yolanda Liliana Bejarano Muñoz

CERTIFICACIÓN

Yo, Edison Edmundo Vinueza Salazar, declaro que soy el autor exclusivo de la presente investigación y que ésta es original, auténtica y personal mía. Todos los efectos académicos y legales que se desprendan de la presente investigación serán de mi sola y exclusiva responsabilidad.

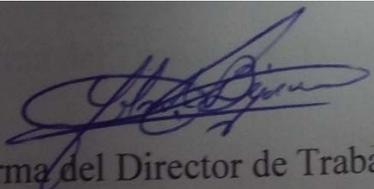
Cedo mis derechos de propiedad intelectual a la UIDE, según lo establecido en la Ley de Propiedad Intelectual, reglamento y leyes.



Firma del Graduando

Edison Edmundo Vinueza Salazar

Yo, Yolanda Liliana Bejarano Muñoz, declaro que, en lo que yo personalmente conozco, el señor, Edison Edmundo Vinueza Salazar, es el autor exclusivo de la presente investigación y que ésta es original, auténtica y personal suya.



Firma del Director de Trabajo de Grado

Yolanda Liliana Bejarano Muñoz

RESUMEN

San Antonio de Ibarra conocida como “la cuna del arte”, es una parroquia que se encuentra ubicada a 6 kilómetros de la ciudad de Ibarra, perteneciente a la provincia de Imbabura. La principal actividad económica es la manufactura artesanal, representando el 28% de la población económicamente activa (PEA), siendo reconocidos sus productos a nivel nacional e internacional.

Este trabajo investigativo considera la necesidad de solucionar la problemática de la parroquia ante el desabastecimiento de la madera de cedro, principal recurso para la elaboración de sus productos. El Ministerio del Ambiente junto con el Gobierno Autónomo Descentralizado de San Antonio de Ibarra, ante esta situación proporcionaron maderas alternativas con el fin de sustituir a la madera de cedro, sin lograr los resultados esperados por los artesanos para cumplir con sus trabajos.

Esta investigación propone el diseño de una estrategia de negocios, para apoyar la producción de manufacturas de madera en los microempresarios de la Parroquia San Antonio de Ibarra, mediante el régimen aduanero de Devolución Condicionada, con fines de exportación; para la obtención de los resultados, se trabajó conjuntamente con diferentes organismos como: la Asociación de Artesanos de San Antonio de Ibarra, el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), entre otros, quienes buscan dar solución a esta problemática que enfrenta actualmente la parroquia.

La importación de la madera de cedro se realiza a través de la empresa peruana “MOZOVICH”, quienes cuentan con todas las certificaciones legales para la explotación y

comercialización de este insumo. Los productos compensadores obtenidos por la transformación de la mercancía bajo el régimen aduanero Devolución Condicionad de Tributos, tendrán como destino los Estados Unidos de Norteamérica por sus ventajas arancelarias, logísticas y las tendencias del mercado para el consumo de las manufacturas artesanales elaboradas en madera, contribuyendo con la generación de empleo y mejorando la calidad de vida de sus habitantes.

ABSTRACT

San Antonio de Ibarra is known as “the cradle of art”, it’s a parish located 6 kilometers from Ibarra city and belongs to Imbabura province. Its main economic activity is craft making, that represents 28% of the economically active population (EAP), being its well-known products nationally and internationally.

This research work arises from the need to solve the problem of parish's shortages cedarwood, the main resource for craft making. The Ministry of Environment along with Autonomous Government of San Antonio de Ibarra, face this situation provided different kind of woods to replace cedarwood, without obtaining the expected results.

This research proposes the design of a business strategy to support the production of crafts in the microentrepreneurs of parish of San Antonio de Ibarra, by means of the customs law, Tax Return, for export purposes, for obtaining results, it has worked together with different organizations such as the Artisans Association of San Antonio de Ibarra, the Ministry of Agriculture, Livestock, Aquaculture and Fisheries (MAGAP) and among others, who look for a solution to this problem that currently facing the parish.

The import of cedarwood is done through the Peruvian company "MOZOVICH" whom have all the legal certifications for the exploitation and marketing of this material. The compensating products obtained through processing of goods covered by the customs law, Draw Back, will target to the United States of America by its logistical, tariff advantages and market trends toward consumption of craft made of wood, contributing to job creation and improving the quality of life of its inhabitants.

DEDICATORIA

La concepción de este proyecto, está dedicada a ti Dios, por bendecirme para llegar hasta donde he llegado, a mis padres, pilares fundamentales en mi vida. También dedico este proyecto a mi esposa, compañera inseparable de cada jornada, a mis hijos, quienes han sido los principales iniciadores de mis grandes sueños, quienes me han apoyado incondicionalmente. Mil gracias a todos.

Héctor Esteban Garrido Salazar

Dedico este trabajo principalmente a Dios, por haberme dado la vida y permitirme haber llegado hasta este momento de mi formación profesional. A mi amada esposa Verónica, por su apoyo y ánimo que me brinda día a día para alcanzar nuevas metas, tanto personales como profesionales. Mis adoradas hijas Anhalía e Isabella, quienes son mi inspiración para seguir adelante. A mis padres y hermana quienes son mi guía desde la infancia.

Edison Edmundo Vinuesa Salazar

AGRADECIMIENTO

Cuando me empezó a rondar por la cabeza la idea de estudiar un posgrado con el objetivo de mejorar la calidad de vida de mi familia, fui apoyado por mi esposa, a pesar de que para lograr esto, debería alejarme un rato de mi familia, igualmente quisiera agradecer a todas aquellas personas que de alguna forma, son parte de esta culminación. Este proyecto es el resultado del esfuerzo conjunto, por esto agradezco a mi compañero de tesis, porque en esta armonía grupal lo hemos logrado.

Héctor Esteban Garrido Salazar

Agradezco a todos quienes de una u otra manera han contribuido al logro de mi desarrollo personal y profesional. A la UIDE por haberme abierto las puertas del conocimiento y formado académicamente durante estos años de estudio. También agradezco de manera especial a mi compañero de tesis, quien con su amplio conocimiento, apoyo y amistad contribuyó a culminar este logro profesional.

Edison Edmundo Vinuesa Salazar

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CERTIFICACIÓN	ii
RESUMEN.....	iv
ABSTRACT.....	vi
DEDICATORIA	vii
AGRADECIMIENTO.....	viii
ÍNDICE DE CONTENIDOS	ix
CAPÍTULO I.....	1
INTRODUCCIÓN	1
1.1. PLANTEAMIENTO, FORMULACIÓN Y SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.....	1
1.1.1. Formulación	2
1.1.2. Sistematización.....	2
1.2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	3
1.2.1. General	3
1.2.2. Específicos	3
1.3. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	4
1.4. MARCO DE REFERENCIA	5
1.4.1. Marco teórico	5
1.4.2. Marco conceptual	6
1.5. HIPÓTESIS.....	7
1.6. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	8
1.6.1. Método	8
1.6.2. Tipo de fuentes	9
CAPÍTULO II	11
MARCO TEÓRICO.....	11
2.1. SAN ANTONIO DE IBARRA	11
2.1.1. Principales actividades económicas.....	13
2.1.2. Productores artesanales	16

2.1.3.	Cadena de artesanías de madera	17
2.2.	MIPYMES.....	18
2.2.1.	Definición.....	18
2.2.2.	Categorías.....	18
2.2.3.	Mipymes en el Ecuador.....	19
2.3.	MADERA	26
2.3.1.	Propiedades físicas de la madera.....	26
2.3.2.	Propiedades físico – mecánicas.....	29
2.3.3.	Tipos y clasificación de la madera	31
2.4.	MUEBLES EN MADERA.....	33
2.4.1.	Tipos de muebles.....	33
2.4.2.	Estilos	34
2.5.	ARTESANÍAS	37
2.5.1.	Clasificación de las artesanías	38
2.6.	HERRAMIENTAS Y MAQUINARIA.....	40
2.6.1.	Maquinaria fija	40
2.6.2.	Maquinaria manual.....	41
2.6.3.	Herramientas de corte.....	42
2.6.4.	Elementos de golpeo	43
2.6.5.	Elementos de afilado	44
2.7.	IMPORTACIÓN	45
2.7.1.	Definición.....	45
2.7.2.	Requisitos previos	46
2.7.3.	Controles previos a la importación.....	48
2.7.4.	Productos de prohibida importación.....	49
2.7.5.	Certificado de origen	49
2.7.6.	Declaración aduanera	50
2.7.7.	Tributos y otros cargos a la importación	51
2.8.	EXPORTACIÓN.....	52
2.8.1.	Definición.....	52
2.8.2.	Requisitos	52
2.8.3.	Productos de prohibida exportación	54

2.8.4.	Declaración aduanera	55
2.9.	REGÍMENES ADUANEROS	57
2.9.1.	Definición.....	57
2.9.2.	Importancia de los regímenes aduaneros.....	57
2.9.3.	Clasificación de los regímenes aduaneros	57
2.9.4.	Régimen aduanero “Devolución Condicionada de Tributos”	58
CAPÍTULO III		63
3.	DIAGNÓSTICO	63
3.1.	ANTECEDENTES.....	63
3.2.	OBJETIVOS	64
3.2.1.	General	64
3.2.2.	Específicos	65
3.3.	VARIABLES	65
3.4.	INDICADORES.....	65
3.5.	MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA.....	67
3.6.	MECÁNICA OPERATIVA.....	69
3.6.1.	Población o universo de los productores de artesanías en madera	69
3.6.2.	Determinación de la muestra de productores	69
3.6.3.	Información Primaria	70
3.6.4.	Información secundaria	70
3.7.	TABULACIÓN Y ANÁLISIS.....	71
3.7.1.	Encuesta aplicada a los artesanos de la parroquia de San Antonio de Ibarra	71
3.7.2.	Entrevista aplicada al ingeniero Christian Brazales funcionario del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP).....	102
3.7.3.	Matriz FODA	105
CAPÍTULO IV		106
4.	ESTUDIO DE MERCADO.....	106
4.1.	OBJETIVOS	106
4.1.1	General	106
4.1.2	Específicos	106
4.2.	IDENTIFICACIÓN DEL MERCADO OBJETIVO	106

4.2.1.	Evolución de las exportaciones	106
4.2.2.	Principales mercados.....	107
4.2.3.	Principales competidores.....	111
4.2.4.	Comportamiento y tendencias	114
4.2.5.	Oportunidades comerciales	115
4.2.6.	Estados Unidos.....	124
CAPÍTULO V		133
5.	INGENIERÍA DEL PROYECTO	133
5.1.	LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA	133
6.1.1.	Macro localización	133
6.1.2.	Micro localización.....	134
5.2.	PROPUESTA ADMINISTRATIVA	134
5.2.1.	Nombre de la empresa.....	134
5.2.2.	Logotipo	135
5.2.3.	Slogan.....	135
5.2.4.	Misión	135
5.2.5.	Visión	135
5.2.6.	Políticas corporativas	135
5.2.7.	Valores	136
5.2.8.	Principios.....	137
5.2.9.	Organigrama estructural	138
5.2.10.	Manual de funciones	138
5.3.	PROPUESTA DE COMERCIALIZACIÓN.....	139
5.3.1.	Producto	139
5.3.2.	Precio.....	148
5.3.3.	Plaza	152
5.3.4.	Publicidad.....	155
5.4.	PROPUESTA DE IMPORTACIÓN.....	159
5.4.1.	Subpartida arancelaria	160
5.4.2.	Contacto con el exportador.....	160
5.4.3.	Pedido madera de cedro	161

5.4.4.	Proforma.....	162
5.4.5.	Factura comercial,.....	163
5.4.6.	Pago de la factura	163
5.4.7.	Flete internacional.....	164
5.4.8.	Póliza de seguros.....	165
5.4.9.	Documentación:	165
5.4.10.	Pago de tributos.....	166
5.5.	PROPUESTA DE EXPORTACIÓN.....	167
5.5.1.	Cantidad a exportar	167
5.5.2.	Requisitos para exportar.....	167
5.5.3.	Procedimientos para exportar.....	168
5.5.4.	Normas y Reglamentos técnicos	170
5.5.5.	Trámites complementarios	170
5.5.6.	Término de la Negociación	172
5.5.7.	Forma de pago y/o cobro.....	172
5.6.	DEVOLUCIÓN CONDICIONADA DE TRIBUTOS (DRAW BACK).....	173
5.6.1.	Procedimiento.....	173
5.6.2.	Cálculo del valor a devolver.....	174
	CONCLUSIONES	176
	RECOMENDACIONES	178
	BIBLIOGRAFÍA.....	179
	ANEXOS.....	182

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Edad de los productores	16
Tabla 2 Regímenes aduaneros.....	58
Tabla 3 Matriz diagnóstica	67
Tabla 4 Tiempo que lleva en la venta de bienes de madera.	71
Tabla 5 Personas trabajan en la microempresa.....	72
Tabla 6 Variedades.....	73
Tabla 7 Entrega de la materia prima el mismo día.	74
Tabla 8 Lugar de procedencia.	75
Tabla 9 Dificultades para conseguir madera de cedro.....	76
Tabla 10 Precios de la madera de cedro.	77
Tabla 11 Frecuencia de pedidos de madera.....	78
Tabla 12 Calidad de la madera de cedro.....	79
Tabla 13 Formas de presentación de la madera de cedro.	80
Tabla 14 Proveedor se encuentre ubicado en la parroquia.	81
Tabla 15 Promedio de compras mensual de madera de cedro.....	82
Tabla 16 Garantía del proveedor.....	83
Tabla 17 Comprar madera de cedro importado.	84
Tabla 18 Producción de artesanías	85
Tabla 19 Producción de muebles de oficina.....	86
Tabla 20 Muebles de hogar	88
Tabla 21 Producción de esculturas.	89
Tabla 22 Origen de los diseños de los bienes de madera.	91
Tabla 23 Calidad de los productos artesanales.....	92
Tabla 24 Precios de los productos.	93
Tabla 25 Forma de pago.....	94
Tabla 26 Promoción de productos.....	95
Tabla 27 Tipo de clientes.	96
Tabla 28 Problemas comercialización de los productos.....	97
Tabla 29 Producción disponible para mercado externo.....	99
Tabla 30 Requisitos para exportar artesanías	100
Tabla 31 Disposición a realizar exportaciones	101
Tabla 32 FODA.....	105
Tabla 33 Estatuilla y demás objetos de adorno de madera exportados por Ecuador.....	106
Tabla 34 Muebles de madera de los tipos utilizados en oficina, cocina o dormitorios exportados por Ecuador	107
Tabla 35 Lista de los mercados importadores de artesanías de madera exportado por Ecuador.....	107
Tabla 36 Lista de los mercados importadores de los demás muebles de madera exportado por Ecuador.	108
Tabla 37 Exportaciones mundiales de artesanía de madera, partida 4420.10.	109
Tabla 38 Exportaciones mundiales de los demás muebles de madera, partida 9403.60.....	109
Tabla 39 Importaciones mundiales de artesanía de madera, partida 4420.10.	110

Tabla 40 Importaciones mundiales de los demás muebles de madera (toneladas), partida 9403.60...	111
Tabla 41 Exportaciones mundiales de la partida 442010 artesanías de madera, por cantidad.	111
Tabla 42 Exportaciones mundiales de la partida 940360 los demás muebles de madera, por cantidad	112
Tabla 43 Exportaciones mundiales de la partida 442010 artesanías de madera, por valor	112
Tabla 44 Exportaciones mundiales de la partida 940360 los demás muebles de madera, por valor...	112
Tabla 45 Principales países exportadores de la partida 442010 estatuillas y demás objetos de adorno, de madera.	113
Tabla 46 Principales países exportadores de la partida 940360 los demás muebles de madera.....	113
Tabla 47 Factores socioeconómicos Estados Unidos.....	115
Tabla 48 Precios flete marítimo a Estados Unidos.....	117
Tabla 49 Tiempo de tránsito aéreo a Estados Unidos.	117
Tabla 50 Factores socioeconómicos Alemania.	118
Tabla 51 Factores socioeconómicos Alemania.	120
Tabla 52 Precios flete marítimo a Reino Unido.	122
Tabla 53 Análisis POAM.	122
Tabla 54 Requisitos para-arancelarios.....	125
Tabla 55 Producción nacional artesanías.	127
Tabla 56 Importaciones mundiales de Estados Unidos de América de la partida 442010.....	127
Tabla 57 Proyección producción nacional artesanías.....	128
Tabla 58 Proyección importaciones artesanías.....	128
Tabla 59 Producción Nacional muebles.....	128
Tabla 60 Importaciones mundiales de Estados Unidos de América de la partida 940360.....	129
Tabla 61 Proyección producción nacional muebles.	129
Tabla 62 Proyección importaciones muebles.....	129
Tabla 63 Exportaciones mundiales de Estados Unidos de América de la partida 442010.....	130
Tabla 64 Proyección lineal exportaciones artesanías.	130
Tabla 65 Exportaciones mundiales de Estados Unidos de América de la partida 940360, por cantidad	130
Tabla 66 Proyección lineal exportaciones muebles.....	131
Tabla 67 Consumo aparente artesanías	132
Tabla 68 Consumo aparente muebles.....	132
Tabla 69 Importación.	148
Tabla 70 Exportación artesanías.....	149
Tabla 71 Exportación muebles	150
Tabla 72 Distribución de las ventas de mueble en las cuatro regiones de EE. UU (en millones de dólares).....	153
Tabla 73 Ventas estimadas de mueble en diez principales áreas metropolitanas en EE.UU (en millones de dólares)	154
Tabla 74 Ferias de mueble y artículos para el hogar en EE.UU.....	156
Tabla 75 Asociaciones estadounidenses sobre mueble y artículos para el hogar.....	156
Tabla 76 Publicaciones estadounidenses sobre mueble y artículos para el hogar	157
Tabla 77 Subpartida arancelaria madera.	160

Tabla 78 Nota de pedido.	161
Tabla 79 Proforma.....	162
Tabla 80 Factura comercial	163
Tabla 81 Pago factura.....	164
Tabla 82 Cotización Flete marítimo.....	164
Tabla 83 Valor Póliza de seguro.	165
Tabla 84 Tributos a la importación.	166
Tabla 85 Cantidad bloques a utilizar	167
Tabla 86 Carta de crédito.	173
Tabla 87 Draw Back.....	174
Tabla 88 Liquidación de tributos.....	175

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Actividades productivas por sectores de la producción de San Antonio.....	13
Gráfico 2 Distribución por línea productiva.....	15
Gráfico 3 Mapeo de la cadena de artesanías de madera	17
Gráfico 4 Empresas exportadoras y no exportadoras por tamaño.	22
Gráfico 5 Naturaleza jurídica de las empresas por tamaño.	23
Gráfico 6 Empresas exportadoras por tamaño que forma parte de un gremio o asociación empresarial.	24
Gráfico 7 PyME exportadoras por actividad económica.....	24
Gráfico 8 Exportaciones PyME por provincia	25
Gráfico 9 Característica de la madera anisótropa.....	27
Gráfico 10 Característica de la madera Higroscópica	28
Gráfico 11 Hendibilidad.....	28
Gráfico 12 Resistencia a la compresión.	29
Gráfico 13 Resistencia a la tracción.	29
Gráfico 14 Resistencia a la flexión.....	30
Gráfico 15 Resistencia a la cortadura.....	30
Gráfico 16 Resistencia a la flexión.....	31
Gráfico 17 Sierra de cinta.....	41
Gráfico 18 Tupi de banco.....	41
Gráfico 19 Tupi o Fresadora.....	41
Gráfico 20 Caladora manual.....	41
Gráfico 21 Gubias	42
Gráfico 22 Formones.....	43
Gráfico 23 Mazos de Tallista.	44
Gráfico 24 Piedras de afilar y asentar.....	45
Gráfico 25 Tiempo en la venta.	71
Gráfico 26 Trabajadores.	72
Gráfico 27 Variedades.....	73
Gráfico 28 Entrega materia prima.	74
Gráfico 29 Lugar de procedencia.	75
Gráfico 30 Dificultad conseguir madera de cedro.....	76
Gráfico 31 Precios de la madera de cedro.	77
Gráfico 32 Frecuencia de pedidos de madera.....	78
Gráfico 33 Calidad.	79
Gráfico 34 Formas de presentación.....	80
Gráfico 35 Ubicación del proveedor	81
Gráfico 36 Promedio de compra.....	82
Gráfico 37 Garantía.	83
Gráfico 38 Comprar madera de cedro.	84
Gráfico 39 Precio de las artesanías.....	85
Gráfico 40 Número de Artesanos que producen artesanías.....	86

Gráfico 41 Cantidad de Muebles de oficina producidos mensualmente.	87
Gráfico 42 Precio de los muebles de oficina.	87
Gráfico 43 Precio de muebles de hogar.....	88
Gráfico 44 Cantidad de Artesanos productores de muebles de hogar	88
Gráfico 45 Cantidad de artesanos que producen esculturas	90
Gráfico 46 Origen de los diseños.	91
Gráfico 47 Calidad.	92
Gráfico 48 Precios.....	93
Gráfico 49 Forma de pago.....	94
Gráfico 50 Promoción.	95
Gráfico 51 Clientes.....	96
Gráfico 52 Problemas comercialización.....	97
Gráfico 53 Producción disponible para mercado externo.	99
Gráfico 54 Requisitos para exportar artesanías	100
Gráfico 55 Disposición a realizar exportaciones.....	101
Gráfico 56 Competencia nacional	126
Gráfico 57 Principales socios comerciales de EE.UU para el mercado de muebles.	126
Gráfico 58 Macro localización.	133
Gráfico 59 Micro localización.....	134
Gráfico 60 Organigrama estructural.....	138
Gráfico 61 Ficha técnica dormitorio.....	139
Gráfico 62 Ficha técnica comedor.....	139
Gráfico 63 Ficha técnica sala.	140
Gráfico 64 Ficha técnica caballo	141
Gráfico 65 Ficha técnica mendigos.	143
Gráfico 66 Ficha técnica arcángel	144
Gráfico 67 Envase-embalaje artesanías.....	145
Gráfico 68 Envase-embalaje muebles	145
Gráfico 69 Etiqueta.	146
Gráfico 70 Embalaje.....	147
Gráfico 71 Canales de distribución de muebles y artículo para el hogar en Estados Unidos.....	155
Gráfico 72 Canales de comercialización de muebles en los EE.UU	158
Gráfico 73 Página web	158
Gráfico 74 Fanpage de facebook.....	159
Gráfico 75 Acceso al portal ECUAPASS	168
Gráfico 76 Herramientas del ECUAPASS	169
Gráfico 77 Transmisión del Manifiesto.....	169
Gráfico 78 Solicitud de Uso.	171
Gráfico 79 Generación de la declaración juramentada de origen.....	171
Gráfico 80 Generación del certificado de origen.....	172

CAPÍTULO I

1. INTRODUCCIÓN

1.1. PLANTEAMIENTO, FORMULACIÓN Y SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

San Antonio de Ibarra ubicado aproximadamente a 6 kilómetros de la ciudad de Ibarra, perteneciente a la provincia de Imbabura, es reconocido por sus artesanías, tallados, los bordados y la elaboración de muebles en madera, constituyendo formas de vida de varios de sus habitantes. Hábiles talladores y singulares escultores dan forma a la madera en San Antonio de Ibarra.

El turismo en San Antonio de Ibarra, está basado especialmente en la habilidad y destreza de los artesanos, que con sus recursos naturales crean maravillosas esculturas. Además, cuenta con una gran belleza escénica, de flora y fauna, recursos culturales e históricos que se reflejan en la vocación artística y artesanal de sus habitantes.

Los habitantes de San Antonio sobresalen y dan a conocer todo ese amor y pasión que llevan por su trabajo, a través de grandiosas piezas de arte que se exponen y son apreciadas tanto dentro como fuera del Ecuador, constituyéndose en el motor de desarrollo de la economía del lugar y por lo mismo, sus unidades económicas artesanales necesitan manejos productivos, administrativos, logísticos y comerciales adecuados, que les permita desenvolverse en un ambiente de competitividad e información para posicionarse en el mercado local e internacional.

En los últimos años ha existido un decrecimiento significativo en la provisión de madera en la parroquia, lo que ha provocado algunos inconvenientes como: incremento en los precios de venta, incumplimiento en los tiempos establecidos de entrega, baja en la producción de productos elaborados en madera y en consecuencia, una falta de ingresos en la economía de las familias sanantonenses; por lo que es necesario realizar importaciones de madera e insumos para la fabricación y comercialización de muebles con mayor valor agregado hacia el mercado local e internacional.

1.1.1. Formulación

¿Cuál es la estrategia de negocios internacionales para apoyar la producción de manufacturas de madera en los microempresarios de la Parroquia San Antonio de Ibarra mediante el régimen aduanero de Devolución Condicionada, con fines de exportación?

1.1.2. Sistematización

¿Cuáles son los factores más influyentes que no han permitido la comercialización de manufacturas de madera en los mercados internacionales?

¿Cuál es el mercado objetivo de vendedores de madera aserrada tipo cedro?

¿Cuáles son las estrategias de negocios que permitirán obtener valor agregado en la comercialización de bienes de madera?

¿Cuáles son las fortalezas y debilidades del sector artesanal?

12. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.2.1. General

Diseñar una estrategia de negocios internacionales para la producción de bienes de madera con fines de exportación, mediante el régimen aduanero Devolución Condicionada, para impulsar el desarrollo en la parroquia de San Antonio de Ibarra.

1.2.2. Específicos

- Establecer las bases teóricas, técnicas, científicas y conceptuales relacionadas a las importaciones y exportaciones mediante el marco teórico.
- Diagnosticar la situación actual en la que se encuentran las microempresas productoras y comercializadoras de manufacturas de madera, relacionado al abastecimiento de la materia prima, producción y demanda del producto elaborado.
- Determinar el comportamiento de la oferta y demanda de la madera de cedro en la Parroquia de San Antonio de Ibarra.
- Desarrollar la propuesta administrativa operativa, de importación de materia prima, producción con fines de exportación de bienes de madera, mediante la ingeniería de proyectos.

13. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

La artesanía es una de las manifestaciones culturales más importantes de la provincia de Imbabura, los tallados en madera, los bordados y la elaboración de máscaras constituyen formas de vida de varios de sus habitantes. Hábiles talladores y singulares escultores dan forma a la madera en San Antonio de Ibarra, una pequeña población ubicada a pocos minutos al sur de la ciudad de Ibarra, cabecera provincial.

En ese contexto y conscientes de la importancia que reviste la actividad artesanal, el presente estudio tiene repercusión práctica, aportando con un conjunto de procedimientos que se interrelacionan entre sí, con el objetivo de llevar a cabo actividades del proceso comercial aplicado en las áreas de los negocios, realizando estudios de mercado, procesos de importación/exportación, estableciendo términos de negociación pertinentes a la situación actual de las microempresas de San Antonio de Ibarra, para que de una manera adecuada logren los objetivos centrales de su actividad.

Para la realización de este proyecto tan importante y trascendental se trabajará conjuntamente con diferentes organismos, quienes tienen intereses muy marcados por la gestión que realizan dentro de sus funciones encomendadas; como son: La Asociación de Artesanos de San Antonio de Ibarra, el Ministerio de Agricultura, Acuacultura y Pesca (MAGAP), entre otros, quienes buscan dar solución a esta problemática que enfrenta actualmente la parroquia.

Mediante la realización de este proyecto se tendrá como beneficiarios directos a los microempresarios de la parroquia de San Antonio de Ibarra, los consumidores de los productos

elaborados a nivel nacional e internacional, la Asociación de Artesanos y los autores de la realización del proyecto.

Como beneficiarios indirectos tenemos a los operadores de comercio exterior (agentes de aduana, transportistas, aseguradoras, almacenes temporales, entre otros), el fisco, la parroquia de San Antonio de Ibarra.

14. MARCO DE REFERENCIA

1.4.1. Marco teórico

Las teorías a utilizar para el desarrollo de la presente investigación son:

a) Teoría de Estrategia de Valor Agregado:

Una empresa nunca vende bienes tangibles o intangibles puros. [...] Se agrega valor a esta combinación mediante la incorporación de marca, envase y cualquier otro atributo destinado a diferenciar el producto. (Molinari, 2006).

b) Teoría de investigación de mercados:

Consiste en todas las actividades que le permiten a una organización obtener la información que necesita para tomar decisiones concernientes a su ambiente, mezcla de marketing y clientes presentes y potenciales. En concreto, la investigación de mercado es el desarrollo, interpretación y comunicación de la información orientada a las decisiones para su uso en todas las fases del proceso de marketing (Stanton, Etzel, & Walker, 2007).

c) Teoría matriz FODA:

El análisis FODA es una metodología de estudio de una empresa frente al mercado para determinar sus características internas (Fortalezas-Debilidades) y sus características externas (Oportunidades-Amenazas). Esta herramienta es útil para conocer la situación real en que se encuentra la empresa.

1.4.2. Marco conceptual

a) Artesano, aquella persona que ejerce una actividad profesional creativa en un nivel preponderante manual y conforme a sus conocimientos técnicos y a sus habilidades técnicas y artísticas, que trabaja en forma autónoma y se mantiene de dicho trabajo. (Carbonell, 2005).

b) Microempresas, la unidad más pequeña de la estructura empresarial, en términos de la escala de activos fijos, ventas y número de empleados, que realizan actividades de producción, comercio o servicios en áreas rurales o urbanas. (Lizarazo, 2009).

c) Devolución condicionada, es el régimen por el cual se permite obtener la devolución automática total o parcial de los Tributos al Comercio Exterior pagados por la importación de las mercancías que se exporten y que cumplan con las formalidades establecidas en el presente Artículo. (COPCI, 2010).

d) INCOTERMS, los incoterms o términos de comercio internacional son un conjunto de reglas para la interpretación de los términos comerciales más utilizados en las transacciones de comercio exterior, en todo el mundo. (Antún, 2004).

e) **Importación**, es el transporte legítimo de bienes y servicios del extranjero los cuales son adquiridos por un país para distribuirlos en el interior de este. Las importaciones pueden ser cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un Estado con propósitos comerciales. Las importaciones son generalmente llevadas a cabo bajo condiciones específicas. (Arthur, s.f.).

f) **Exportación**, es una actividad vital dentro de Los negocios internacionales y consiste en comercializar los productos o servicios fuera de los límites territoriales al país del que pertenece el oferente. (Alejandro & Márquez).

g) **Nomenclatura**, listado o nómina que presenta en forma estructurada y sistematizada las mercaderías que son objeto del comercio internacional, identificándolas por medio de códigos numéricos. (Raúl, 2009).

h) **FODA**, es determinar los factores que pueden fortalecer (Fortalezas y Oportunidades) u obstaculizar (Debilidades y Amenazas) el logro de los objetivos establecidos con anterioridad para la empresa. (Santos, 1994).

15. HIPÓTESIS

¿Se puede ser más competitivo en precios y calidad de las manufacturas de madera, bajo el régimen aduanero “Devolución Condicionada”, en el mercado nacional e internacional?

1.6. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

1.6.1. Método

1.6.1.1. Teóricos

a) Histórico lógico

Se recopiló información histórica y actual sobre las unidades económicas artesanales de San Antonio de Ibarra que elaboran artesanías en madera, sus precios y niveles de producción.

b) Deductivo

Con la ayuda de este método, se dedujeron conclusiones finales a partir de unos datos generales, en otras palabras, el método permite pasar de afirmaciones de carácter general a hechos específicos o particulares.

c) Descriptivo

Si bien es cierto, se presentan datos sobre una muestra representativa de unidades de investigación, se particularizó en un caso específico, que sobre la base de su estudio se propuso un sistema administrativo.

1.6.1.2. Empíricos

Los métodos a utilizarse para el desarrollo de la siguiente investigación serán la observación, entrevista y encuesta.

1.6.1.3. Tipo de estudio

Dada la naturaleza de la investigación, ésta se ubicó en el enfoque cuantitativo; con predominio de lo numérico, estadístico y análisis de las mediciones obtenidas.

Asimismo, por los objetivos de la investigación se trata de un estudio bibliográfico documental y de campo; por el nivel de profundidad, es una investigación descriptiva – propositiva, por cuanto se recolectaron datos sobre diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno objeto de estudio, y en razón de que está encaminada a resolver en cierto modo un problema, para mejorar la calidad de ciertos procesos administrativos de una unidad de negocio específica, es un trabajo propositivo.

1.6.2. Tipo de fuentes

Para la recolección de información primaria, se aplicarán tres técnicas diferentes así:

1.6.2.1. Información primaria

Se realizarán entrevistas a técnicos y profesionales en el área; para obtener información importante y relevante sobre el mercado y los materiales con alta demanda dentro de la parroquia; información que ayudará en el desarrollo de la investigación.

Se desarrollarán encuestas a los propietarios de las microempresas productoras de artesanías y muebles de San Antonio de Ibarra afiliados a la Asociación de Artesanos, seleccionados de forma aleatoria hasta cubrir el número obtenido en la muestra; para segmentar puntos relevantes sobre la información que ayudará al desarrollo de la propuesta.

Se empleará la técnica de la observación para recopilar información en dos lugares específicos, la primera se la realizará en los talleres donde se elaboran las artesanías y muebles en madera de San Antonio de Ibarra y la segunda observación, se la efectuará en los lugares de venta de estos productos.

1.6.2.2. Información secundaria

Para recopilar datos e información primordial para la presente investigación, es necesario recurrir a estudios e investigaciones realizadas por el sector artesanal, libros, revistas especializadas, documentos web y sitios web como: Proecuador, Banco Central del Ecuador, Fedexpor, Trade Map, entre otros.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. SAN ANTONIO DE IBARRA

San Antonio de Ibarra más conocida como “la cuna del arte” es una parroquia que se encuentra ubicada a 6 kilómetros de la ciudad de Ibarra, perteneciente a la provincia de Imbabura. La escultura y las artesanías forman parte de la cultura y tradición de esta parroquia, dicha actividad aparece tras el terremoto ocurrido en Ibarra en 1868, cuando varios escultores vinieron desde la ciudad de Quito a restaurar las valiosas piezas de arte de templos e iglesias, entre ellos Javier Miranda, quien tras radicarse en San Antonio de Ibarra toma como ayudante de oficio a Daniel Reyes un niño morador de la parroquia, el cual se transformaría en el ícono del desenvolvimiento artístico artesanal del sector.

El maestro Daniel Reyes estudió en la ciudad de Quito, tras su regreso en 1880 instala su taller siendo éste el primero en la parroquia, este taller comienza a impartir la enseñanza sobre el arte con la ayuda de un distinguido profesor Don Camilo Pompeyo, al poco tiempo de creado el taller-escuela, ya contaba con la presencia de más de 100 alumnos.

Bajo este contexto se crea el Liceo Artístico “Daniel Reyes”, constituyéndose en una institución valiosa para los intereses de la población, donde se impartían conocimientos y práctica en pintura, escultura, tallado y carpintería, dando como resultado trabajos con un alto contenido en diseño y creatividad lo que le daba un toque de exclusividad y calidad.

En la actualidad, los habitantes de San Antonio de Ibarra sobresalen y dan a conocer todo ese amor y pasión que llevan por su trabajo, a través de grandiosas piezas de arte que se exponen y son apreciadas dentro y fuera del Ecuador.

Los artesanos tallan además de las figuras religiosas, muebles, estatuas, murales, esculturas clásicas, modernas, mendigos, animales, jarrones y otros a los cuales han incorporado nuevas técnicas en sus acabados.

El turismo en San Antonio de Ibarra está basado especialmente en la habilidad y destreza de los artesanos, que con sus recursos naturales crean maravillosas esculturas. Además, cuenta con una gran belleza escénica, de flora y fauna, recursos culturales e históricos que se reflejan en la vocación artística y artesanal de sus habitantes.

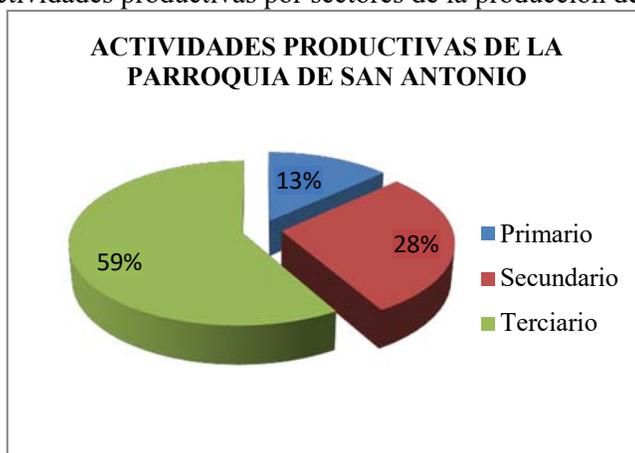
San Antonio de Ibarra cuenta con una superficie de 27.29 Km^2 y una población de 17522 habitantes, según el censo 2010 del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).

El pleno de la Asamblea Nacional en el año 2011, declaró a la parroquia de San Antonio de Ibarra, como “Patrimonio Cultural y Artístico del Ecuador”, por lo que a través del Ministerio de Cultura y del Instituto de Patrimonio Cultural, se destinen los recursos necesarios para impulsar y garantizar que la parroquia mantenga su memoria histórica y continúe desarrollando su labor artística y artesanal. Igualmente se pidió a los ministerios de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración y de Turismo para que promuevan la actividad artística y artesanal de San Antonio de Ibarra en diferentes eventos culturales, ferias y exposiciones, ya sea en el ámbito nacional e internacional, así como impulsar campañas masivas de difusión en los diferentes medios de comunicación del país.

2.1.1. Principales actividades económicas.

Las actividades económicas que se desarrollan en la parroquia de San Antonio de Ibarra, se encuentran identificadas por sectores, como se muestra en el siguiente gráfico:

Gráfico 1 Actividades productivas por sectores de la producción de San Antonio.



Fuente: Censo INEC, 2010

Elaborado por: Equipo técnico PDOTS

Según el orden de importancia se encuentra el sector terciario (comercio, restaurantes, hostales, transporte, construcción, servicios profesionales y gubernamentales, educación, médicos, servicios domésticos, turísticos, electricistas, entre otros) con el 59%, seguido del sector secundario (industria manufacturera) que corresponde a un 28% y el sector primario (agricultura, ganadería, piscicultura, forestal y minería) con el 13% población dedicada a esta actividad.

Hay que destacar que la industria manufacturera artesanal como actividad individual en la parroquia es la más importante, aglomera a la mayoría de pobladores y mueve la dinámica económica local.

2.1.1.1. Manufactura

La actividad manufacturera artesanal es la principal fuente de ingresos económicos de la parroquia con un 28% de la población económicamente activa PEA. Caracterizándose por tener un reconocimiento nacional e internacional.

a) Artesanías en madera

En la parroquia San Antonio de Ibarra, el sector artesanal de la madera se encuentra compuesta por dos sectores, las de primera transformación (aserraderos, carpinterías, fábricas de tableros y pasta de papel) y las de segunda transformación (fábrica de muebles, artesanías, entre otras).

En la industria maderera de segunda transformación, es donde se elaboran artesanías talladas en madera y muebles de toda índole, que comprende desde la obtención de la madera nogal, pino, cedro para la escultura; de laurel, para muebles o accesorios y de sauce para artesanías trabajadas en torno. En el caso de la madera de cedro el acopio y expendio se lo hace de forma irregular debido que existe veda vigente.

Según el proyecto clúster competitivo de las artesanías artísticas y muebles en madera tallada para la parroquia de San Antonio de Ibarra, determina que los trabajos en madera y pinturas en las diversas expresiones que más se elaboran son muebles (50%), seguido de artesanías artísticas (25%), utilitarias (15%), rústica (6%) y puertas y adornos (2% cada uno). Es importante detallar que los trabajos en madera se encuentran diversificados en distintas especialidades:

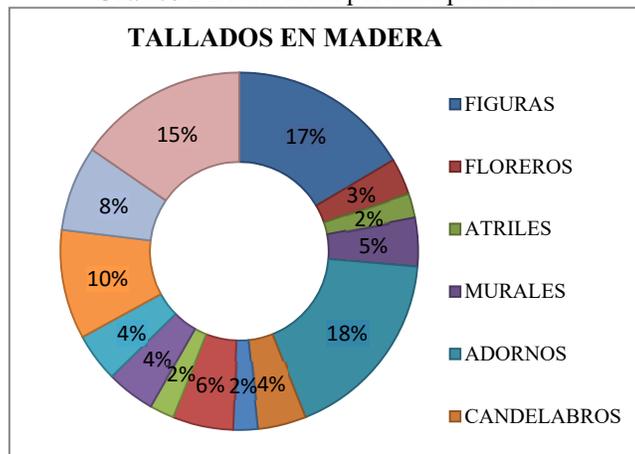
Carpintería y muebles en línea recta

- Muebles tallados
- Objetos tallados

- Escultura religiosa
- Escultura contemporánea
 - Escultura costumbrista

El trabajo realizado por los artesanos de San Antonio de Ibarra es muy participativo, es así que el cabeza de la familia, realiza el trabajo de tallado o escultura y el resto, esposa e hijos, realizan los trabajos de acabados como: lijado y decorado del producto, cabe mencionar que existen algunas mujeres también que se dedican al tallado y a la escultura.

Gráfico 2 Distribución por línea productiva



Fuente: Estrategia de fortalecimiento provincial a la cadena productiva de las artesanías – Imbabura PDRN- CTB, 2011

Elaborado por: Equipo Técnico PDOTS

Como podemos observar en el gráfico anterior los bienes en madera que más se producen y comercializan son los adornos como candelabros, aladinos, entre otros; seguido por las figuras con representaciones humanas o animales.

2.1.2. Productores artesanales

Tabla 1 Edad de los productores.

POBLACIÓN DE PRODUCTORES ARTESANALES POR EDADES	PORCENTAJES
EDAD DE 18 A 25 AÑOS	13 %
EDAD DE 26 A 35 AÑOS	39 %
EDAD DE 36 A 45 AÑOS	25 %
MAS DE 45 AÑOS	22 %
TOTAL	100 %

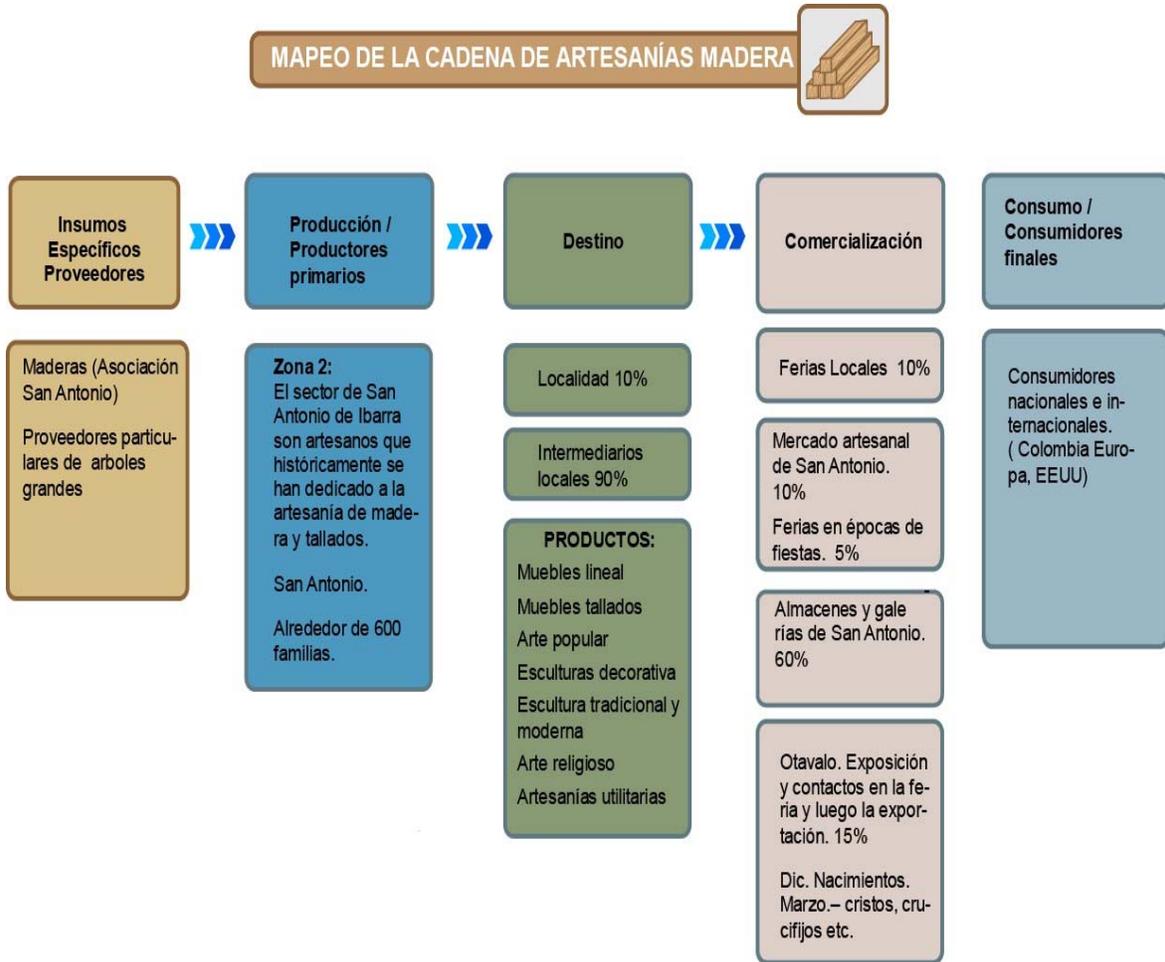
Fuente: Proyecto clúster competitivo de las artesanías artísticas y muebles en madera tallada para la parroquia de San Antonio de Ibarra

Elaborado por: Equipo Técnico PDOTS

Como se observa en la Tabla 1, la edad que la que se concentra la mayor cantidad de productores de artesanías está entre los 26 y 35 años de edad, que corresponde al 39 %; seguido por la edad comprendida entre los 36 a 45 años, representando un 25% de este grupo poblacional.

2.1.3. Cadena de artesanías de madera

Gráfico 3 Mapeo de la cadena de artesanías de madera.



Fuente: Informe Provincial Imbabura PDRN- CTB

Elaborado por: Equipo Técnico PDOTS

Como muestra el gráfico anterior, se puede observar la cadena del proceso productivo y de distribución que tienen las artesanías de madera, identificando que los proveedores de materia prima (madera) están identificados en su mayoría por proveedores particulares de diferentes zonas del país, la forma de comercialización de las artesanías se lo realiza en un 60% a través de los locales comerciales, que se encuentran ubicados en la parte central del poblado

y teniendo como destino final el mercado nacional e internacional, principalmente a los mercados de Colombia, Unión Europea y Estados Unidos.

2.2. MIPYMES

2.2.1. Definición

En un informe publicado por el Servicio de Rentas Internas (SRI) menciona “Se conoce PYMES al conjunto de pequeñas y medianas empresas que de acuerdo a su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores, y su nivel de producción o activos presentan características propias de este tipo de entidades económicas”. (Servicio de Rentas Internas, 2015)

Según, el Código Orgánico de la Producción (Art. 53)

La Micro, Pequeña y Mediana empresa es toda persona natural o jurídica que, como una unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados para cada categoría, de conformidad con los rangos que se establecerán en el reglamento de este Código

2.2.2. Categorías

Existen una diversidad de criterios para clasificar a las empresas como micro, pequeñas, medianas y grandes, estos criterios dependen del número de trabajadores que emplean, son diferentes, dependiendo del país o entidad que las define y clasifica. Así tenemos en el Ecuador las siguientes categorías:

a) Microempresas: emplean hasta 10 trabajadores, y su capital fijo (descontado edificios y terrenos) puede ir hasta 20 mil dólares.

- b) **Talleres artesanales:** se caracterizan por tener una labor manual, con no más de 20 operarios y un capital fijo de 27 mil dólares.
- c) **Pequeña Industria:** puede tener hasta 50 obreros
- d) **Mediana Industria:** alberga de 50 a 99 obreros, y el capital fijo no debe sobrepasar de 120 mil dólares.
- e) **Grandes Empresas:** son aquellas que tienen más de 100 trabajadores y 120 mil dólares en activos fijos

2.2.3. Mipymes en el Ecuador

Según artículo publicado por la revista líderes, detalla datos muy importantes sobre la realidad que enfrentan las Mipymes en el Ecuador (Revista Líderes, 2013)

En el país existen pocas empresas grandes y una abrumadora cantidad de micros y pequeñas empresas. Pero, según el informe de la CAF, solo un cuarto de ellas tiene potencial de crecer, es decir, de innovar y generar más empleo. El resto son trabajadores por cuenta propia especialmente no calificados, con ingresos muy bajos y volátiles, los cuales, según el estudio, probablemente estarían mejor como empleado.

Luis Quishpi, presidente de la Junta Nacional de Defensa del Artesano, dice que 105 000 talleres artesanales aportan hoy al sector productivo, aunque reconoce que hay un alto grado de informalidad. "La gente se queda en la informalidad para no pagar impuestos, eso hay que corregir", asegura.

En el Ecuador el 91,1% de empleadores tiene a su cargo menos de 10 empleados. Un índice preocupante, según el estudio 'Emprendimientos en América Latina' del Banco de Desarrollo de América Latina CAF. Por lo general, anota el estudio, se trata de empleos informales o poco dinámicos, es decir, que no generan empleo.

(Revista Líderes, 2014) Al hablar sobre los mercados externos, la Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR) señala que entre los años 2004 al 2012 ha existido un incremento de 676 a casi 2000 mipymes exportadoras, teniendo en cuenta que tres de cuatro empleos son generados por las mipymes.

Las mipymes según datos proporcionados por el INEC, en el 2010 se encuentran concentradas con un 23% en la provincia del Guayas, 22% en Pichincha, mientras que el 55% restante se encuentra a distribuidas en las demás provincias.

Las exportaciones que realizan las mipymes por destino se encuentra distribuidas con un 23,6 % hacia la Unión Europea, a Estados Unidos se va el 24,6%, mientras que el restante se encuentra dividido entre la CAN y el mercado asiático.

Por su actividad comercial, la mayoría de las mipymes se encuentran en el comercio y reparación de vehículos 269.751, en actividades de alojamiento y de servicio de comidas 51.815, en la industria manufacturera 47.886 y en otras actividades de servicios hay 39.631. La mayoría de esta mipymes no cuentan con registros contables, estas son de 437.902 y solo 62.315 tienen registros contables.

Según informe de la Corporación Andina de Fomento (CAF) en el Ecuador solo un cuarto de las mipymes tiene potencial de crecer, es decir de innovar y generar más empleo. Igualmente señala que las empresas de hasta 10 trabajadores concentran el 73% de empleo (empresas que pagan poco y muchas de ellas son informales).

Varios son los problemas que enfrentan actualmente las mipymes: falta de capital de trabajo, capacitación al personal y de innovación, muchas de estas empresas no pueden acceder

a créditos por no encontrarse registradas dentro del SRI o cuando les exigen que presenten proyectos de innovación.

En el Ecuador el 91.1% de empleadores tienen a su cargo menos de 10 empleados, una cifra muy preocupante para el Banco de Desarrollo de América Latina, puesto que se trata de empleos informales o poco dinámicos.

Según datos proporcionados por FEDEXPOR el 50,6% de los productos de exportación de estas empresas, corresponde a bienes no tradicionales como flores, frutas tropicales, mangos, conservas de mariscos, entre otros.

Las empresas manifiestan que el gobierno deba trabajar más en los acuerdos comerciales para afianzarse en los mercados, con ello los productos ofrecidos lograrían una mayor competitividad frente a otros países.

De igual manera, se hace referencia a los engorrosos trámites burocráticos que tienen que afrontar, tanto para conformar la empresa, obtener financiamiento, obtención de permisos para comercializar sus productos, así como la compra de materia prima a proveedores directos, entre otros.

2.2.3.1. Internacionalización de las MIPYME ecuatorianas

Jaramillo & Salazar (2015), manifiesta que:

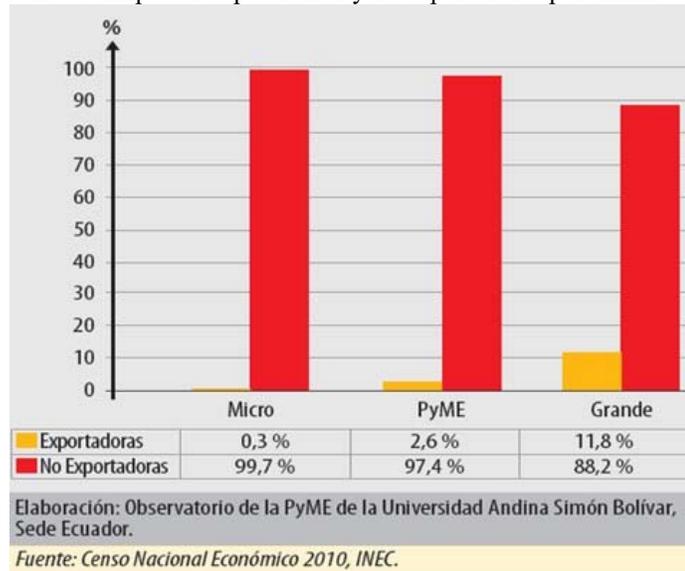
Las PyME, para el tejido productivo ecuatoriano, constituyen un segmento de actividad económica muy importante, pues, según los datos del último Censo Nacional Económico (2010) llevado a cabo por el Instituto Nacional de Estadística y Censos -INEC-, las pequeñas y medianas empresas ecuatorianas poseen un peso significativo en cuanto al

aporte a la generación de empleo nacional -de cada 10 puestos de trabajo que existen en el país, 3 son generados por las empresas denominadas PyME-.

Veamos con más entendimiento este aspecto sobre el diagnóstico situacional por el cual están atravesando las MIPYME en el Ecuador.

a) Participación de establecimientos MIPYME exportadores en el total nacional

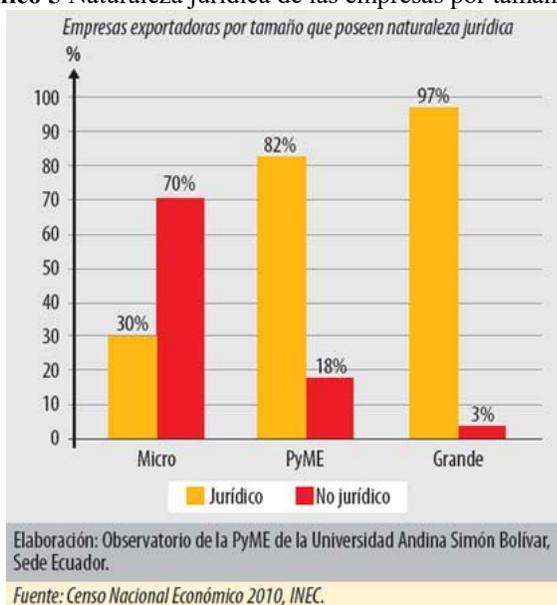
Gráfico 4 Empresas exportadoras y no exportadoras por tamaño.



Como se observa en el gráfico anterior, podemos manifestar que conforme aumenta el tamaño de las empresas existe una tendencia hacia la búsqueda de mercados extranjeros, en el caso de la pequeña y mediana empresa se observa que la tendencia exportadora se ubica en alrededor del 2,6%, el cual es cerca de 3,5 veces inferior al registrado por las empresas categorizadas como de tamaño grande. Por lo que, queda todavía un camino largo por recorrer, en cuanto al proceso de internacionalización de las empresas ecuatorianas relacionadas a las MIPYME.

b) **Naturaleza jurídica de las pequeñas y medianas empresas exportadoras**

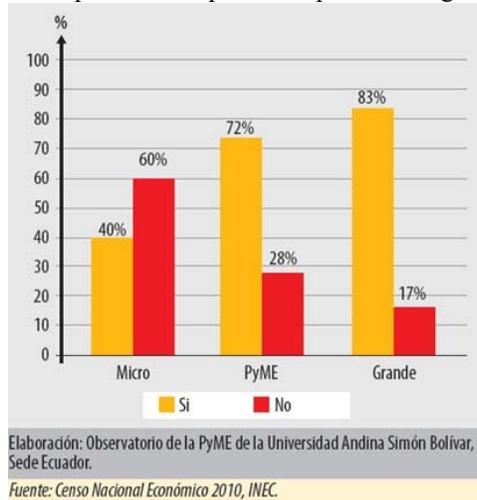
Gráfico 5 Naturaleza jurídica de las empresas por tamaño.



Las empresas consideran que la formalización legal se convierte en un factor favorable a la hora de acceder a fuentes de financiamiento, tener un alto poder de negociación a la hora de mantener relaciones comerciales con otros países, mejorando la imagen de credibilidad de la empresa frente a clientes potenciales internacionales.

c) Tendencia a la afiliación gremial

Gráfico 6 Empresas exportadoras por tamaño que forma parte de un gremio o asociación empresarial.



Según muestra el gráfico, a medida que las empresas exportadoras tienen tamaño mayor, estas tienden a incrementar su preocupación por pertenecer a un gremio o asociación que les represente; mientras que las MIPYME tienden a pertenecer a algún gremio o asociación, en donde esperan recibir una cartera de servicios, una mejor representación política a la hora de negociar acuerdos vinculados al espacio de la promoción del comercio exterior.

d) Sectores de actividad económica

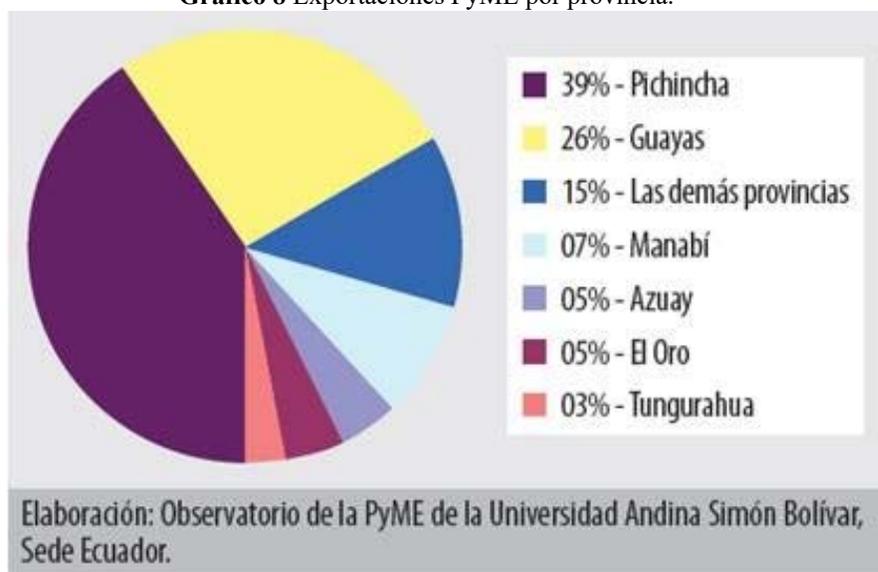
Gráfico 7 PyME exportadoras por actividad económica



Aproximadamente el 70 % de las pequeñas y medianas empresas se dedican a la exportación de bienes y servicios, siendo a los países de Colombia, Perú, Estados Unidos y Canadá hacia donde más se dirigen las exportaciones. En el caso de Perú y Colombia, a criterio de Christian Cisneros (Director Ejecutivo de la Cámara de la Pequeña y Mediana Empresa de Pichincha), menciona que estos mercados son preferidos para la exportación actual o futura debido a sus ventajas de logística.

e) Lugares geográficos en donde se observa un mayor nivel de internacionalización de las PyME

Gráfico 8 Exportaciones PyME por provincia.



Fuente: Censo Nacional Económico 2010. INEC

Como se puede observar en el gráfico aproximadamente 9 de cada 10 PyME, que exportan productos, están localizadas en 6 provincias ecuatorianas; dentro de las cuales, Pichincha aparece en el primer lugar de la concentración geográfica, posteriormente aparecen Guayas, Manabí, Azuay, El Oro y Tungurahua.

2.3. MADERA

Para la realización de diferentes tipos de bienes de madera, como muebles y artesanías se puede utilizar diferentes tipos de maderas, pero es preferible fabricar con maderas duras o semiduras, debido a que son más resistentes y durables, al igual que los acabados son de mejor calidad.

La diversidad de colores y de texturas al igual que sus propiedades físicas de rigidez o flexibilidad y de resistencia proporcional a su peso, dan a cada especie de madera una característica peculiar, ofreciendo de esta manera a los carpinteros creativos una fuente de desafío y toda una fuente de inspiración. La antigüedad de las técnicas de carpintería se ha visto reflejada, a lo largo de los siglos, en el diseño y la construcción de edificios y de muebles, aunque a pesar de sus tradicionales lazos con el pasado, la madera es en gran medida, un material moderno. La madera se utiliza ahora mucho más que nunca y gracias a los modernos métodos de fabricación, constantemente se están desarrollando nuevos materiales compuestos a base de madera aumentando así su versatilidad y ampliando el campo de sus aplicaciones. (Jackson & Day, 1993, pág. 9)

2.3.1. Propiedades físicas de la madera

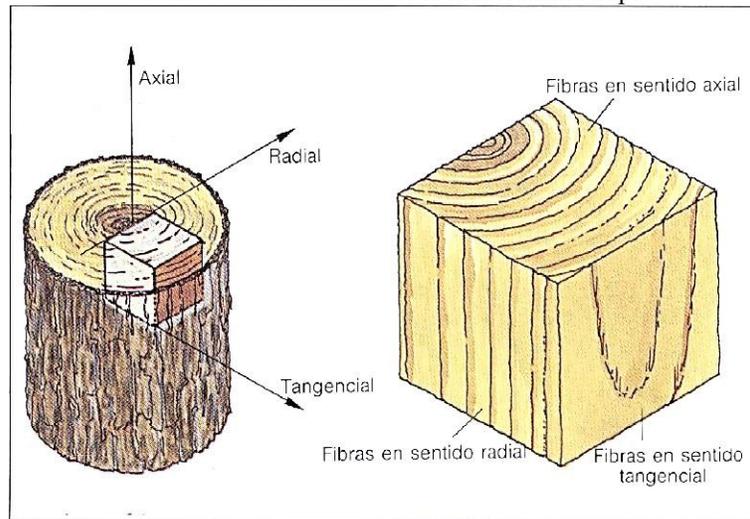
Al momento de escoger un tipo de madera para la realización de muebles o artesanías, se debe tener en cuenta propiedades como: el tamaño, la orientación, el contenido de humedad, el tamaño de los poros, etc.; dependiendo del tipo de trabajo a realizar. Existe mucha diferencia entre las características de un tipo de madera u otra.

Según Merino (1993), la característica fundamental de la madera transformada es anisótropa, higroscópica y hendibilidad.

a) **Anisótropa**, las propiedades físicas y en especial sus características mecánicas dependen de la dirección del esfuerzo o trabajo en relación con sus fibras, las que se ordenarán principalmente de forma:

- **axial**: paralela al eje de crecimiento del árbol;
- **radial**: perpendicular a la primera y cortando el eje del árbol;
- **tangencial**: normal a las dos anteriores.

Gráfico 9 Característica de la madera anisótropa.



Fuente: Biblioteca Atrium de la carpintería

b) **Higroscópica**, aparte del agua que contiene en su propia constitución de la madera, ésta podrá aumentar o disminuir según la humedad del ambiente, lo que hace que la madera constantemente se contraiga o se hinche, por lo que la proporción de agua tendrá una diferencia con una madera seca, aún siendo de la misma especie.

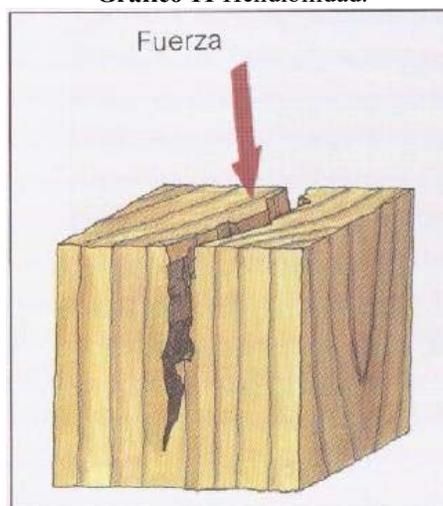
Gráfico 10 Característica de la madera Higroscópica



Fuente: Biblioteca Atrium de la carpintería

c) **Hendibilidad**, consistente en la facilidad que tiene la madera en partirse o rajarse en el sentido de la fibra, ya que una cuña o un hacha podrá fácilmente separar y vencer la fuerza de cohesión de las fibras axiales. La resistencia será aún menor, si la madera es de fibra larga y carece de nudos; si está verde, la hendibilidad también aumentará.

Gráfico 11 Hendibilidad.

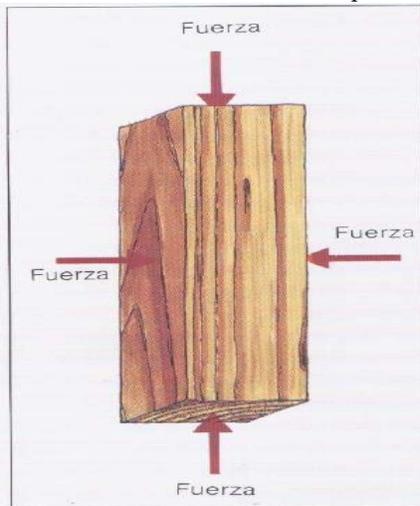


Fuente: Biblioteca Atrium de la carpintería

2.3.2. Propiedades físico – mecánicas

a) **Resistencia a la compresión**, cuando la madera está sometida a una fuerza que tiende a aplastar las fibras en el sentido axial o en el sentido perpendicular a ellas. La humedad tiene una gran importancia para la determinación de la resistencia a la compresión.

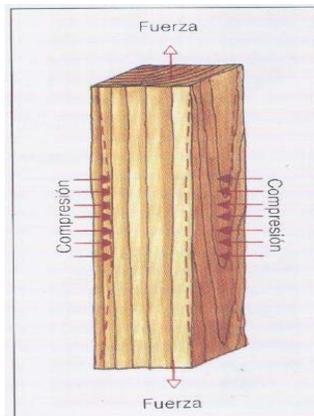
Gráfico 12 Resistencia a la compresión.



Fuente: Biblioteca Atrium de la carpintería

b) **Resistencia a la tracción**, se da cuando dos fuerzas de signo contrario tienden a romper la pieza de madera, alargando su longitud y reduciendo su sección transversal.

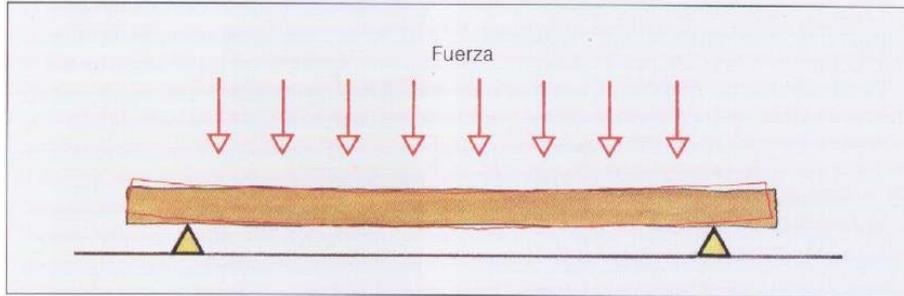
Gráfico 13 Resistencia a la tracción.



Fuente: Biblioteca Atrium de la carpintería

c) **Resistencia a la flexión**, es el trabajo impuesto a una pieza cualquiera que se coloca sobre dos apoyos y que está sometida a un peso en uno o varios puntos de su longitud.

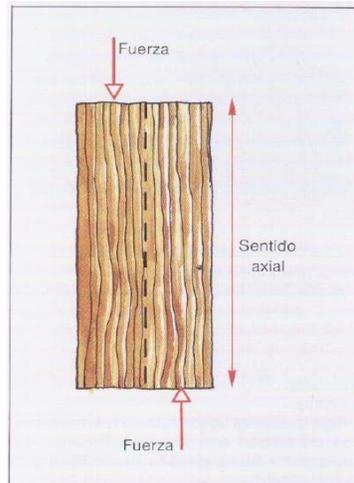
Gráfico 14 Resistencia a la flexión.



Fuente: Biblioteca Atrium de la carpintería

d) **Resistencia al cizallamiento o cortadura**, es la acción de fuerzas paralelas que tienden a cortar la sección transversal de la madera, que se enfrentan a la oposición de moléculas de una pieza determinada.

Gráfico 15 Resistencia a la cortadura.

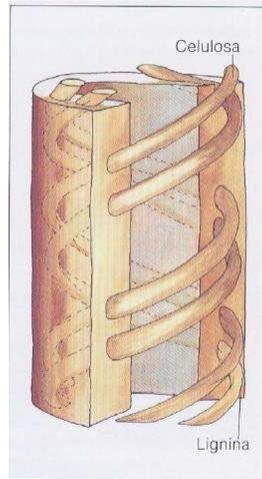


Fuente: Biblioteca Atrium de la carpintería

e) **Resistencia a la torsión**, es la que se opone una pieza, fija en uno de sus extremos, a la deformación producida por un giro normal a su eje que obra con un brazo de palanca en su extremo libre.

- f) **Resistencia al pandeo**, este esfuerzo se produce en un cuerpo cuando las fuerzas extremas tienden a cortarlo en el sentido de su longitud, siendo esta longitud grande en relación con la anchura o sección del cuerpo, con la cual tiene tendencia a doblarse.

Gráfico 16 Resistencia a la flexión.



Fuente: Biblioteca Atrium de la carpintería

2.3.3. Tipos y clasificación de la madera

Según Arqhys Arquitectura (2016), la madera es una sustancia que se encuentra en el tronco de un árbol, la cual se obtiene de la parte del tronco que está debajo de la corteza. Por muchos años la madera se ha utilizado como combustible y como material de construcción, la madera fue uno de los materiales primeramente utilizados por el hombre. Ya en el paleolítico se utilizaba la madera dura para la fabricación de armas como hachas, pinchos, y la madera blanda para palos y varas. Cuando el hombre empezó a trabajar con metales, aumentaron las posibilidades de usos.

Para obtener la madera es necesario seguir los siguientes pasos:

- Talado del árbol.
- Descortezado y eliminación de las ramas.

- Despiece y troceado del árbol.
- Secado de la madera.

2.3.3.1. Tipos de madera

Así mismo Arqhys Arquitectura (2016), señala que se pueden hacer numerosas clasificaciones de la madera. Existen distintos tipos de madera que se distinguen:

a) **Por su dureza en relación con el peso específico.** A este respecto las maderas pueden ser:

- **Duras**, son las procedentes de árboles de crecimiento por lo que son más caras, y debido a su resistencia, suelen emplearse en la realización de muebles de calidad. Aquí tenemos ejemplos de maderas duras:

- **Roble**, es de color pardo amarillento. Es una de las mejores maderas que se conocen; muy resistente y duradera. Se utiliza en muebles de calidad.
- **Nogal**, es una de las maderas más nobles y apreciadas en todo el mundo. Se emplea en mueble y decoración de lujo.
- **Cerezo**, su madera es muy apreciada para la construcción de muebles. Es muy delicada porque es propensa a sufrir alteraciones y a la carcoma.
- **Encina**, es de color oscuro. Tiene una gran dureza y es difícil de trabajar. Es la madera utilizada en la construcción de cajas de cepillo y garlopas.
- **Olivo**, se usa para trabajos artísticos y en decoración, ya que sus fibras tienen unos dibujos muy vistosos (sobre todo las que se aproximan a la raíz).

- **Castaño**, se emplea, actualmente, en la construcción de puertas de muebles de cocina. Su madera es fuerte y elástica.
- **Olmo**, es resistente a la carcoma. Antiguamente se utilizaba para construir carros. Blandas. Son las que proceden básicamente de coníferas o de árboles de crecimiento rápido. Son las más abundantes y baratas.
- **blandas:**
 - **Álamo**, es poco resistente a la humedad y a la carcoma. En España existen dos especies: El álamo blanco (de corteza plateada) y el álamo negro, más conocido con el nombre de chopo.
 - **Abedul**, árbol de madera amarillenta o blanco-rojiza, elástica, no duradera, empleada en la fabricación de pipas, cajas, zuecos, etc. Su corteza se emplea para fabricar calzados, cestas, cajas, etc.
 - **Aliso**, su madera se emplea en ebanistería, tornería y en carpintería, así como en la fabricación de objetos de pequeño tamaño. De su corteza se obtienen taninos.

2.4. MUEBLES EN MADERA

2.4.1. Tipos de muebles

Para Fonseca Molano & Herrera Barrios (2007), la fabricación de muebles, ésta sujeta a continuos cambios e innovaciones en aspectos relacionados con calidad y diseños y con la funcionalidad y la aplicación a cada tipo de necesidad. El proceso de producción difiere según

las características y usos que se le van a dar al producto final, sea para el hogar, la oficina o industria.

En relación al tipo de producto, el mercado de muebles de madera no es un mercado de bienes homogéneos, ya que existe una clara diferenciación del producto, por la forma de utilización del mueble. Así surge, cuatro categorías bien definidas. (ProArgentina, 2005, pág. 5)

- | | |
|-----------------------------|----------------|
| a) Muebles de oficina. | Código 9403.30 |
| b) Muebles de cocina. | Código 9403.40 |
| c) Muebles para dormitorio. | Código 9403.50 |
| d) Demás muebles de madera. | Código 9403.60 |

Según ProArgentina (2005), ésta clasificación es de gran importancia debido a la fuerte tendencia a la especialización en temas relativos al diseño, por parte de los pequeños talleres, en cada uno de los segmentos del mercado, lo que dificulta la adaptación de la producción a otros segmentos de mercado.

2.4.2. Estilos

A partir del comienzo de las civilizaciones el mueble ha sido un instrumento muy importante para el hombre, es a partir del estilo Barroco cuando el mueble ha sido considerado como un elemento artístico. En la actualidad no todos los estilos se producen; más bien los estilos más cercanos a nuestros tiempos y sobre todo en una misma pieza se encuentran la mezcla de diferentes estilos. (Garrido Salazar, 2012). A continuación, mencionaremos los estilos más predominantes:

a) Estilo barroco

- Estilo Franceses
- Estilo Luis XIII.
- Estilo Luis XIV.
- Estilo Regencia.
- Estilo Luis XV o Rococó.
- Estilo Luis XVI o Neoclásico.
- Estilo Directorio e Imperio.
- Estilo Restauración.
- Estilo Segundo Imperio.

b) Estilos ingleses

- Willian and Mary.
- Queen Anne.
- Chippendale.
- Adam.
- Hepplewhite.
- Sheraton.
- Victoriano.

c) Otros estilos

- Biedermeier.
- Isabelino.
- Gótico.

2.4.2.1. Procesos de fabricación:

Los pasos más significativos en la fabricación de muebles en madera, los podemos resumir así:

- a) **Recepción y almacenaje**, en el cual se recibe la madera, ya sea trozada o aserrada. Se procede a su almacenamiento y a su secado, generalmente por vía de conducción simple de aire, apilándola de acuerdo con los procedimientos convencionales. Muy pocas industrias tienen trenes de secado automáticos. En los casos de medianas empresas con hornos para secado se observan buenas especificaciones técnicas. Obviamente, se producen efectos ambientales por el propio cambio de temperatura y en menor grado por la combustión y emisiones, aunque los hornos suelen ser eléctricos.
- b) **Corte**, para dar a las piezas las dimensiones necesarias para realizar los trabajos es necesario efectuar el aserrado y aplanado de la madera. El corte puede ser manual o con empuje mediante carro.
- c) **Chapeado**, consiste en unir varias láminas de madera mediante prensado con adhesivos apropiados. En lámina de algún calibre, se utilizan materiales prefabricados tipo Madecor.
- d) **Rectificación de las superficies y barrenado**, en este proceso se busca uniformar la superficie de los cantos y caras de las piezas. Estas operaciones básicamente son lijado y cepillado. Si se requiere abrir orificios en la superficie se hace el barrenado, ya sea manual o automático.
- e) **Moldeado, torneado y tallado**, en este procedimiento se le da la forma requerida a la pieza.

- f) **Montaje**, una vez se hayan obtenido las piezas con su forma correspondiente, se realiza el montaje de las mismas. Ya sea en forma manual o en banco y utilizando distintos métodos de conexión, desde el ensamble a presión, hasta conexiones con tornillos, remache, o con pegante.
- g) **Entintado**, se realiza de forma manual, por pulverización, inmersión o por rodillos; la pieza deberá estar libre de polvo e impurezas. Esta operación se utiliza para el teñido de piezas y enchapes.
- h) **Acabado**, dependiendo de las características del mueble se procede a la labor de acabado, la cual puede ir desde un simple entintado, hasta toda una operación compleja de pintura con tonos previamente definidos, o con procesos complementarios como la tapicería.
- i) **Secado**, con el fin de proceder al secado de la pintura o barniz se deja el mueble expuesto a la acción del aire (proceso lento) o se introduce en cámaras de secado.
- j) **Embalado, almacenado**, los productos terminados se empacan y protegen para luego ser distribuidos.

2.5. ARTESANÍAS

Se conoce como artesanía a "un objeto producido en forma predominantemente manual con o sin ayuda de herramientas y máquinas, generalmente con utilización de materias primas locales y procesos de transformación y elaboración transmitidos de generación en generación, con las variaciones propias que le imprime la creación individual del artesano. Es una expresión representativa de su cultura y factor de identidad de la comunidad".

Artesanía es también, el conjunto de reglas de un oficio que el productor aplica a la manufactura de un objeto; sin embargo, la habilidad manual del operario tiene mayor

significación en el trabajo que la idoneidad del herramental y los equipos; es decir, que los medios de que se vale para producir, no llegan a ser útiles si no media para su manejo, una destreza previa.

La elaboración y fabricación de artesanías ha representado un modo básico de expresión, tomando diferentes formas según el afilado de las herramientas empleadas y de la dureza del material.

La madera como materia prima para este arte, es ligera, flexible y moldeable, y presenta una gran resistencia a la tensión. Las vetas y la variedad de su textura le proporcionan una gran belleza natural, a pesar de carecer del peso, durabilidad.

Según Proecuador (2016), las artesanías ecuatorianas se caracterizan por su heterogeneidad dada por su historia, la tradición y al entorno geográfico en la cual se desarrollan. Se diferencian específicamente por el tipo de material empleado en la confección y la autenticidad del diseño creado por las manos del artesano.

2.5.1. Clasificación de las artesanías

Para Oswaldo Villalba (S/F), las artesanías en nuestro país se clasifican de acuerdo a su trabajo, utilización del material, grado de complejidad en su elaboración, así tenemos:

2.5.1.1. Tallados en madera.

Es aquella actividad artística por medio de la cual los artesanos con sus habilidades y creatividad convierten la materia prima en auténticas obras de arte con finos y elegantes acabados.

Los artesanos dedicados al tallado son admirados por sus bellos trabajos y diversidad de obras artísticas por clientes nacionales y extranjeros. Entre estos tenemos: Juegos de sala, comedor y dormitorio, consolas, repisas, marcos para espejos, bares, escritorios, entre otros.

2.5.1.2. Escultura religiosa.

El artista por medio de la escultura demuestra su destreza, creatividad, habilidad e ingenio para fabricar hermosas obras de arte. La escultura es el arte de moldear, tallar, esculpir, dando forma a la madera, en figuras religiosas que por su belleza, tamaño y complejidad tienen un especial valor económico y espiritual.

En el arte religioso encontramos: imágenes, santos, nacimientos, vírgenes.

2.5.1.3. Distintos estilos.

Los mendigos o caminantes constituyen el personaje característico de los talleres de San Antonio. Entre estos tenemos: animales, cristos, vírgenes, soles, figuras desnudas, entre otros.

Actualmente, los artesanos han manifestado que la mayoría de productores ya no se dedican a diseñar utilizando el 100% la imaginería, sino únicamente se dedican al plagio de

modelos, porque les resulta más conveniente; ya que, utilizan menor tiempo en la elaboración de sus productos.

2.6. HERRAMIENTAS Y MAQUINARIA

Las herramientas y maquinarias son los instrumentos que utiliza el artesano para realizar sus diversos trabajos; dependiendo del tamaño del taller, éstas herramientas y maquinarias pueden ser numerosas y variadas. La mayor parte de las herramientas son cortantes, lo que permite el desgaste de la madera en forma de viruta, aserrín y astillas, la técnica moderna proporciona maquinas verdaderamente ingeniosas que suplen en manera ventajosa a todas las herramientas manuales, llegando a convertir el trabajo de la madera en distintas ramas.

2.6.1. Maquinaria fija

Para la elaboración de bienes de madera es necesario la utilización de maquinaria fija, indispensable para el avance de los procesos a desarrollar, entre las cuales se mencionan a las más importantes:

- Banco carpintero
- Sierra de cinta
- Canteadora para madera
- Ensambladora
- Pulidora
- Tupi de banco
- Esmeril
- Lijadora de bandas y de disco
- Torno
- Compresor

Gráfico 17 Sierra de cinta



Fuente: (S. Orosco, s.f.)

Gráfico 18 Tupi de banco.



Fuente: (Direct Industry, s.f.)

2.6.2. Maquinaria manual

La mayoría de maquinaria manuales que se utilizan en los diferentes talleres de San Antonio de Ibarra para la elaboración de bienes de madera se encuentran entre las siguientes:

- Lijadora
- Tupi o Fresadora
- Cepillos de mano para madera
- Garlopa
- Caladora manual
- Taladro manual
- Sierra circular
- Lijadora de banda y orbital el martillo,

Gráfico 19 Tupi o Fresadora.



Fuente: (Bricolaje Diseño Diy, s.f.)

Gráfico 20 Caladora manual.



Fuente: (Sodimac, s.f.)

2.6.3. Herramientas de corte

a) Gubias

Se utilizan para producir en la madera los cortes y rebajes necesarios para sacar los relieves y obtener las formas buscadas. Las gubias poseen dos partes diferenciadas, el mango y el hierro y se clasifican atendiendo a la huella que producen y a la forma del hierro. La forma varía desde una línea recta a una curva muy pronunciada en forma de U. Además, también varían en función del tamaño del corte, que se expresa en milímetros, y que va desde 2 (o incluso menos en algunos modelos) hasta 35 milímetros. (Asturtalla, 2016).

Existen diferentes tipos de gubias, entre las cuales podemos mencionar:

- Gubia recta.
- Gubia recta en ángulo.
- Gubia plana.
- Gubia mediacaña.
- Gubia cañón.
- Gubia de esquina o gubia en V.
- Gubias curvas.
- Gubias acodadas o codillos.
- Gubias cola de pescado.
- Gubias pata de perro.
- Contra codillos.

Gráfico 21 Gubias.



Fuente: (KIDENIA, 2016)

b) Formones

Podemos encontrar una gran variedad de marcas y características, aunque para tallar, nos interesa que el hierro sea lo más delgado posible y que el acero no sea demasiado duro, como los de composición cromo-vanadio, ya que éstos están fabricados pensando en el trabajo habitual de carpintería, más exigente en cuanto a la resistencia a los golpes, pero menos en cuanto a la suavidad del corte. El ancho apropiado de la hoja para la mayoría de los trabajos que se realizan en la talla oscila entre los 14-18 mm.

Gráfico 22 Formones.



Fuente: (Asturtalla, 2016)

2.6.4. Elementos de golpeo

a) Mazos de tallista

Gran parte del trabajo que realiza el tallista utiliza la gubia con las dos manos, hay ocasiones en que se hace necesario el uso de una herramienta de golpeo que alivie el avance de la herramienta de corte en la madera. Tal es así en la importante labor de desbaste. Para ello, se utilizan mazos, de diferentes formas, tamaños y materiales, pero que tienen un denominador común, no deben deteriorar el mango de la gubia al golpear sobre ella. La forma más habitual es la troncocónica, ya que permite un golpeo uniforme sin tener que estar pendiente de mirar la posición del mazo. La mayoría son de madera dura, aunque también podemos encontrarlos de nylon, bronce o plomo. El peso varía en función del gusto del tallista, aunque hay que tener en

cuenta que un peso excesivo provocaría cansancio. Normalmente oscila en torno a los 400-600 gramos.

Gráfico 23 Mazos de Tallista.



Fuente: (Asturtalla, 2016)

2.6.5. Elementos de afilado

a) Piedras de afilar y asentar

El proceso que conocemos como afilado consiste en preparar el filo de las gubias para que nuestro trabajo de talla se pueda desarrollar con limpieza, digamos que es una puesta a punto.

Para el trabajo de la talla resulta imprescindible el perfecto afilado y asentado de las herramientas de corte. Esta es una labor que se puede realizar mecánica y manualmente. El afilado mecánico se reduce a la utilización de una esmeriladora eléctrica. Los mejores resultados se consiguen con piedras refrigeradas por agua y de baja revolución; con ello se logra que el acero de la herramienta no se destemple y además se tiene mayor control visual sobre el proceso.

Gráfico 24 Piedras de afilar y asentar.



Fuente: (Asturtalla, 2016)

2.7. IMPORTACIÓN

2.7.1. Definición

Por su parte el Reglamento al título facilitación aduanera (2015), define a la importación para el consumo “Es el régimen aduanero por el cual las mercancías importadas desde el extranjero o desde una Zona Especial de Desarrollo Económico pueden circular libremente en el territorio aduanero, con el fin de permanecer en él de manera definitiva, luego del pago de los derechos e impuestos a la importación, recargos y sanciones, cuando hubiere lugar a ellos, y del cumplimiento de las formalidades y obligaciones aduaneras”.

2.7.2. Requisitos previos

La Cámara de Comercio de Quito (2016), señala los requisitos y trámites que se deben cumplir para la importación a consumo:

a) Registro de importadores, todas las personas naturales o jurídicas deberán estar registradas en el Registro Único de Contribuyentes (RUC), constar en estado activo con autorizaciones vigentes para emitir comprobantes de venta y guías de remisión, constar como ubicado y en la lista blanca determinada en la base de datos del Servicio de Rentas Internas (SRI). Se puede consultar en la página web del SRI (www.sri.gob.ec).

Se excluye de este requisito a las importaciones de: pequeños paquetes postales; efectos personales de viajero; menajes de casa; féretros o ánforas que contengan cadáveres o restos humanos; equipaje no acompañado; las previstas en la Ley de Inmunidades, Privilegios y Franquicias Diplomáticas; y, los vehículos ortopédicos, aparatos médicos, ayudas técnicas, herramientas especiales y materia prima para órtesis y prótesis que utilizan las personas con discapacidades, siempre que éstos sean para su uso. Adicionalmente, para el registro de usuarios en el sistema Ecuapass del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) y para realizar operaciones de comercio exterior, todos los operadores de comercio exterior deben contar, de forma individual y personal, con un certificado digital válido para firma electrónica y autenticación, que debe adquirirse en dispositivos tipo *token* HSM (*Hardware Security Module*) para el almacenamiento seguro de dichos certificados. Los certificados digitales deben adquirirse, conforme a cada caso, de los siguientes tipos: persona natural o física (para personas que trabajen por cuenta propia o para otra persona natural, es decir que no tienen una compañía constituida y que realizarán operaciones de comercio exterior en el Ecuapass); y, persona jurídica, representante legal o miembro de la empresa (para personas - no empresa - que trabajen

en cualquier cargo, incluido representante legal, para una compañía constituida como tal y que realizarán operaciones de comercio exterior en el Ecuapass).

Una vez que se cuente con el correspondiente certificado digital, se debe proceder a registrarse en el Sistema Aduanero Ecuapass ingresando a la dirección electrónica: ecuapass.aduana.gob.ec, opción 'Solicitud de uso', en la cual se debe realizar el registro de acuerdo a las siguientes opciones: representante, empleado, general, representante de la entidad y entidad.

De otra parte, los importadores deberán cumplir con las directrices para la suscripción del formulario de la Declaración Andina del Valor (DAV). Los datos requeridos para la DAV serán extraídos de los datos ingresados y transmitidos en la misma Declaración Aduanera de Importación (DAI); una vez transmitida la DAI el sistema informático podrá generar electrónicamente, en caso de ser necesario, la DAV que gozará de plena validez legal. Para poder presentar una declaración aduanera a nombre de un tercero importador, el agente de aduana, podrá celebrar previamente con éste un contrato de mandato, mediante instrumento privado simple, en virtud del cual quede delegado para suscribir la DAV a nombre, cuenta y riesgo del importador. Optativamente, podrá también recibir cada DAV firmada, en forma física o electrónica, por el importador; si así fuera, el agente de aduana replicará en el sistema informático de la Aduana, la misma información de la DAV en la DAI.

Para que las personas en el país puedan transmitir sus declaraciones aduaneras ante el SENA, es un requisito que el importador no registre obligaciones pendientes con el SRI, ni con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS).

Dependiendo de la clase de producto que se vaya a importar, se podrán requerir otros registros previos, entre otros:

- Registro de importadores de flores y ramas cortadas, plantas, productos vegetales o material vegetal de propagación de especies de plantas ornamentales, en Agrocalidad.
- Todas las personas naturales y jurídicas incluidas las instituciones de investigación y aquellas que realizan ferias y exposiciones internacionales, que importen plantas, productos vegetales y otros artículos reglamentados a través de las vías terrestre, aérea, marítima, correos y/o couriers destinados al comercio, industrialización, producción e investigación deberán registrarse como operadores de importación en Agrocalidad, previo a la emisión de los permisos fitosanitarios de importación.
- Entre otros.

2.7.3. Controles previos a la importación

El Comité de Comercio Exterior (COMEX) estableció la nómina de productos sujetos a controles previos a la importación, como pueden ser: los registros, permisos, autorizaciones, notificaciones obligatorias, certificados, entre otros. Los siguientes productos, emitidos por parte de las siguientes instituciones:

- Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro (Agrocalidad).
- Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN): certificado INEN-1 (certificado de reconocimiento) para las importaciones que se realicen a consumo, de mercancías sujetas al cumplimiento de normas y reglamentos técnicos, cuando el monto de la importación sea superior a \$2.000 FOB mensuales, excepto para el caso de textiles, confecciones y calzado, que no se sujetarán a dicha limitación de valor.

- Entre otras.

2.7.4. Productos de prohibida importación

- La importación de cualquier forma y transbordo marítimo de tiburones enteros o aletas de tiburón en cualquier estado de conservación o procesamiento.
- Se declara al Ecuador libre de cultivos y semillas transgénicas. Excepcionalmente y sólo en caso de interés nacional debidamente fundamentado, se podrá introducir semillas y cultivos genéticamente modificados.
- Se prohíbe la fabricación, formulación, importación, comercialización y empleo de plaguicidas cuyo ingrediente activo es el mancozeb y sus mezclas.
- Se prohíbe la importación de toda clase de bienes relacionados con las actividades de casinos y salas de juego.
- Entre otros.

2.7.5. Certificado de origen

La importación de productos originarios de países de la Comunidad Andina (CAN), Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y Guatemala, además de cumplir con todos los requisitos exigidos para las importaciones procedentes de terceros países, deberá estar amparada por un certificado de origen para acogerse a las preferencias arancelarias otorgadas por el Ecuador.

2.7.6. Declaración aduanera

La declaración aduanera será presentada de manera electrónica y/o física de acuerdo al procedimiento y al formato establecido por el SENA. Una sola declaración aduanera, podrá contener las facturas, documentos de transporte de un mismo manifiesto de carga y demás documentos de soporte o de acompañamiento que conformen la importación, siempre y cuando correspondan a un mismo declarante y puerto, aeropuerto o paso fronterizo de arribo para las importaciones.

La declaración aduanera es única y personal, consecuentemente, será transmitida o presentada por el importador o pasajero, por sí mismo, o a través de un agente de aduanas.

La Declaración Andina de Valor (DAV) y la autoliquidación de los tributos al comercio exterior se considerarán parte de la declaración aduanera, cuando su presentación sea exigible.

En el caso de las importaciones, la declaración aduanera podrá ser presentada física o electrónicamente en un período no superior a quince días calendario previo a la llegada del medio de transporte, y hasta treinta días calendarios siguientes a la fecha de su arribo.

a) Documentos que acompañan a la declaración aduanera, se consideran documentos que acompañan a la declaración aduanera los siguientes:

- Documentos de acompañamiento.
- Documentos de soporte.

b) Póliza de seguro, el costo por concepto de seguro de transporte que se declare, aun cuando la póliza no sea presentada, deberá ser el mismo que conste en la póliza de seguro de transporte cuando existiere, la que cubrirá desde el lugar de entrega de la mercancía hasta el

puerto o lugar de importación; sin embargo, de ello, dicha póliza no será requerida ni como documento de acompañamiento ni como documento de soporte. En caso de que la mercancía no estuviese cubierta al momento de presentar la declaración aduanera por una póliza de seguro, total o parcialmente, se deberá declarar por concepto de seguro un valor presuntivo, el mismo que será del 1% del valor de las mercancías no cubiertas que ingresaren al país y que consten detalladas en la referida declaración.

c) **Aforo**, para el despacho de las mercancías que requieran declaración aduanera, se deberá utilizar cualquiera de las siguientes modalidades de aforo: automático, electrónico, documental o físico (intrusivo o no intrusivo). La selección de la modalidad de aforo se realizará de acuerdo al análisis de perfiles de riesgo implementado por el SENA E.

2.7.7. Tributos y otros cargos a la importación

- Derechos arancelarios
- Derechos variables adicionales o rebajas arancelarias para productos agropecuarios sujetos al Sistema Andino de Franjas de Precios (SAFP).
- Fodinfra.
- Impuesto redimible a las botellas plásticas no retornables.
- Impuesto al Valor Agregado (IVA).
- Impuesto a los Consumos Especiales (ICE).
- Impuesto a la Salida de Divisas.

La suspensión del pago del ISD, relativo a importaciones realizadas a regímenes aduaneros especiales de mercancías destinadas a la exportación aplicará para las importaciones realizadas bajo los siguientes regímenes: admisión temporal para reexportación en el mismo estado, admisión temporal para perfeccionamiento activo, almacenes libres, ferias internacionales, almacenes especiales y transformación bajo control aduanero.

2.8. EXPORTACIÓN

2.8.1. Definición

Según la Asamblea Nacional (2015), en su artículo 154, define “Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero comunitario o a una Zona Especial de Desarrollo Económico ubicada dentro del territorio aduanero ecuatoriano, con sujeción a las disposiciones establecidas en el presente Código y en las demás normas aplicables”.

2.8.2. Requisitos

La Cámara de Comercio de Quito (2016), en su guía general del exportador manifiesta los requisitos que se debe cumplir para internacionalizar una mercancía,

2.8.2.1. Requisitos previos

Indicando que, todas las personas naturales o jurídicas deberán estar registradas en el RUC, constar en estado activo con autorizaciones vigentes para emitir comprobantes de venta y

guías de remisión, constar como ubicado y en la lista blanca determinada en la base del SRI. Se puede consultar en la página web del SRI (www.sri.gob.ec). Adicionalmente, para el registro de usuarios en el sistema Ecuapass del SENAE y para realizar operaciones de comercio exterior, todos operadores de comercio exterior deben contar, de forma individual y personal, con un certificado digital válido para firma electrónica y autenticación, que debe adquirirse en dispositivos tipo token para el almacenamiento seguro de dichos certificados. Los certificados digitales deben adquirirse, conforme a cada caso, de los siguientes tipos: persona natural o física (para personas que trabajen por cuenta propia o para otra persona natural, es decir que no tienen una compañía constituida y que realizarán operaciones de comercio exterior en el Ecuapass); y, persona jurídica, representante legal o miembro de la empresa (para personas - no empresa - que trabajen en cualquier cargo, incluido representante legal, para una compañía constituida como tal y que realizarán operaciones de comercio exterior en el Ecuapass). Una vez que se cuente con el correspondiente certificado digital, se debe proceder al registro en el Sistema Aduanero Ecuapass ingresando a la dirección electrónica: ecuapass.aduana.gob.ec, opción 'Solicitud de uso', en la cual se debe realizar el registro de acuerdo a las siguientes opciones: representante, empleado, general, representante de la entidad y entidad.

2.8.2.2. Requisitos específicos

- a) **Autorizaciones previas**, La exportación de ciertos productos requiere autorización previa de las siguientes entidades:
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) para la exportación de ganado y productos o subproductos de origen animal.

- Ministerio del Ambiente / Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) para la exportación de productos forestales (diferentes de la madera) y productos forestales semielaborados.
- Instituto Nacional de Patrimonio Cultural para la exportación temporal de bienes pertenecientes al Patrimonio Nacional, a ser exhibidos en exposiciones o con otros fines similares.
- Entre otras.

b) Certificados sanitarios, Adicionalmente, se requiere la obtención de, entre otros, los siguientes certificados sanitarios o registros:

- Certificado fitosanitario de la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro (Agrocalidad) del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) para la exportación de material vegetal o productos agrícolas en cualquiera de sus formas, excepto industrializados, para fines de propagación.
- Certificado zoonosanitario emitido por Agrocalidad para la exportación de ganado, productos y subproductos de origen animal.
- Marca que garantiza el tratamiento de los embalajes de madera y, para los países que lo establezcan como requisito, certificado fitosanitario de Agrocalidad.
- Entre otros.

2.8.3. Productos de prohibida exportación

- La Ley de Facilitación de las Exportaciones y del Transporte Acuático establece que todos los productos son exportables, excepto: los que hayan sido declarados parte del

patrimonio nacional de valor artístico, cultural, arqueológico o histórico; y, flora y fauna silvestres en proceso de extinción y sus productos, salvo los que se realicen con fines científicos, educativos y de intercambio internacional con instituciones científicas, conforme a la Convención sobre Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (Cites).

- De otra parte, se prohíbe la exportación de madera rolliza con excepción de la destinada a fines científicos y experimentales, en cantidades limitadas y previa la autorización del Ministerio del Ambiente. La exportación de especímenes de flora y fauna silvestre y sus productos, se realizará solamente con fines científicos, educativos y de intercambio internacional con instituciones científicas, previa autorización del Ministerio del Ambiente, entre otros.

2.8.4. Declaración aduanera

La declaración aduanera será presentada de manera electrónica y/o física de acuerdo al procedimiento y al formato establecido por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE). Una sola declaración aduanera, podrá contener las facturas, documentos de transporte de un mismo manifiesto de carga y demás documentos de soporte o de acompañamiento que conformen la exportación, siempre y cuando correspondan a un mismo declarante y puerto, aeropuerto o paso fronterizo de embarque y destino para las exportaciones. La declaración aduanera es única y personal, consecuentemente, será transmitida o presentada por el exportador, por sí mismo o a través de un agente de aduanas. En las exportaciones la declaración aduanera podrá ser transmitida o presentada por un agente de carga de exportación autorizado para el efecto. Para el ingreso a zona primaria, toda mercancía a exportarse debe contar con su

declaración aduanera de exportación. La declaración aduanera será presentada de manera electrónica, y física en los casos en que determine la Dirección General del SENA E.

a) Documentos de soporte, constituirán la base de la información de la declaración aduanera a cualquier régimen. Estos documentos originales, ya sea en físico o electrónico, deberán reposar en el archivo del declarante o su agente de aduanas al momento de la presentación o transmisión de la declaración aduanera y estarán bajo su responsabilidad conforme a lo determinado en la Ley. Los documentos de soporte son:

- Documento de transporte
- Factura comercial o documento que acredite la transacción comercial
- Certificado de origen
- Documentos que la Dirección General del SENA E o el organismo regulador del comercio exterior competente, considere necesarios para el control de la operación y verificación del cumplimiento de la normativa correspondiente.

b) Aforo, para el despacho de las mercancías que requieran declaración aduanera, se deberá utilizar cualquiera de las siguientes modalidades de aforo: automático, electrónico, documental o físico (intrusivo o no intrusivo). La selección de la modalidad de aforo se realizará de acuerdo al análisis de perfiles de riesgo implementado por el SENA E.

2.9. REGÍMENES ADUANEROS

2.9.1. Definición

Contempla la posibilidad de que las mercancías de importación o exportación se acojan a tratamientos aduaneros definitivos, suspensivos, liberatorios, compensatorios o devolutivos, conforme lo establecido en la normativa aduanera vigente.

2.9.2. Importancia de los regímenes aduaneros

Permite a los operadores de comercio exterior adoptar estrategias para una mejor inserción comercial en el mercado internacional, considerados como incentivos a las exportaciones, ya que gozan de tratamientos especiales a los impuestos indirectos o a los tributos aduaneros, logrando una mayor competitividad de los productos frente a la competencia, por concepto de disminución en sus costos de importación de materias primas que se incorporan en los productos exportados.

2.9.3. Clasificación de los regímenes aduaneros

Según el código orgánico de la producción, los regímenes aduaneros se clasifican en: Regímenes de importación, Regímenes de exportación, Otros regímenes y Regímenes de excepción. A continuación, se presenta un resumen de la clasificación de los Regímenes Aduaneros:

Tabla 2 Regímenes aduaneros.

REGÍMENES ADUANEROS			
REGÍMENES DE IMPORTACIÓN	REGÍMENES DE EXPORTACIÓN	OTROS REGÍMENES	REGÍMENES DE EXCEPCIÓN
Importación para el consumo	Exportación definitiva	Devolución Condicionada	Tráfico Postal
Admisión temporal para reexportación en el mismo estado	Exportación temporal para reimportación en el mismo estado	Almacenes Libres	Mensajería acelerada o Courier
Régimen de admisión temporal para perfeccionamiento pasivo	Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo	Almacenes Especiales	Tráfico Fronterizo
Reposición de mercancías con franquicia arancelaria		Ferias Internacionales	Vehículo de uso privado del turista
Transformación bajo control aduanero		Tránsito aduanero	Otros regímenes de excepción
Depósito aduanero		Reembarque	
Reimportación en el mismo estado		Transbordo	

Fuente: Código Orgánico de la Producción (COPCI)

Elaborado por: Los autores

2.9.4. Régimen aduanero “Devolución Condicionada de Tributos”

2.9.4.1. Definición

Según (Asamblea Nacional, 2010) en su libro IV lo define “Devolución condicionada es el régimen por el cual se permite obtener la devolución automática total o parcial de los tributos al comercio exterior pagados por la importación de las mercancías que se exporten dentro de los plazos y porcentajes que señale el reglamento de este Código”.

Podrán acogerse a este régimen aduanero aquellas personas vinculadas al comercio exterior que exporten mercancías de manera definitiva y que dentro de su proceso de producción utilicen o incorporen envases o acondicionamientos, materias primas, insumos, importados por el exportador o por las compradas a un importador directo. El exportador podrá solicitar la devolución condicionada de tributos de aquellos bienes, comprados a importadores directos,

siempre y cuando estos importadores hayan cedido los derechos de devolución de tributos por la transacción de venta.

2.9.4.2. Procedimiento, plazos y devoluciones

En el Reglamento al título de la facilitación aduanera para el comercio, del libro v del COPCI (2015), detalla cuáles son los procedimientos simplificados y plazos que se debe cumplir para solicitar la devolución de los tributos por aquellos bienes que se utilizaron o incorporaron en el artículo de exportación.

Art. 171.- Procedimiento. - Para acogerse a este régimen, el exportador deberá presentar una Declaración Aduanera Simplificada, y como documento de soporte presentará la matriz insumo producto de los bienes de exportación, de conformidad con lo que establezca la Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

La devolución condicionada de tributos deberá efectuarse una vez que hayan cumplido con las formalidades exigidas para el régimen aduanero de exportación definitiva de las mercancías, y siempre que el proceso de importación de la mercancía que se pretende acoger a estos beneficios, se haya completado conforme los procedimientos aduaneros.

En caso de que el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador detectare falsedad o inconsistencia en la Declaración Aduanera Simplificada presentada por los exportadores y/o en los documentos de soporte correspondientes, producto del cual se obtenga indebidamente la devolución de tributos, se procederá con las sanciones correspondientes de conformidad con lo dispuesto en el artículo 178 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones y el presente Reglamento.

Art. 171.1.- Procedimiento Simplificado de Devolución Condicionada. - Los exportadores podrán optar por un procedimiento simplificado de devolución condicionada de tributos, distinto al señalado en el artículo precedente, cuyas condiciones y parámetros serán fijados mediante resolución, por el Comité de Comercio Exterior.

Nota: Artículo agregado por Decreto Ejecutivo No. 607, publicado en Registro Oficial Suplemento 459 de 16 de marzo del 2015.

Art. 172.- Formas de Devolución. - El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador podrá realizar la devolución de tributos a través de nota de crédito o mediante acreditación bancaria, según lo solicite el exportador, y de acuerdo a los procedimientos específicos dictados para el efecto. Sin embargo, previo a la devolución, se compensará total o parcialmente las deudas tributarias firmes que el exportador mantuviere con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, de acuerdo a las disposiciones que determine la Dirección General.

Art. 173.- Plazos. - Las devoluciones por concepto de este régimen aduanero se podrán solicitar dentro de los doce meses siguientes a la importación a consumo de la mercancía que formó parte de la exportación definitiva, contados a partir de la fecha del levante de las mercancías.

El vencimiento del plazo establecido en el presente artículo acarreará la imposibilidad de acogerse a este régimen aduanero y sus beneficios.

Art. 174.- Cálculo del valor a devolver. - El cálculo del valor a devolver por los tributos al comercio exterior pagados por la importación de mercancías objeto de devolución, se lo realizará en base a la matriz insumo producto presentada por el exportador. La devolución se realizará por el cien por ciento de los tributos al comercio exterior efectivamente pagados en las importaciones de productos por los que se solicita la aplicación de este régimen aduanero; sin embargo, los tributos que se devuelvan por concepto de Ad-Valórem, no podrán superar el cinco por ciento del valor de transacción de las mercancías exportadas, ni se podrá solicitar devolución del Impuesto al Valor Agregado que haya sido utilizado como crédito tributario.

Las declaraciones de importación de las mercancías objeto de este régimen, podrán ser utilizadas en varias solicitudes de devolución condicionada, siempre que la totalidad de tributos al comercio exterior no haya sido objeto de devolución.

Cuando la Declaración Aduanera de importación posea facilidades de pago y sean objeto de devolución condicionada, se realizará la devolución únicamente por los montos

efectivamente pagados al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador y por la diferencia se otorgará un crédito a favor del exportador.

Mediante Resolución 013-2015 del Comité de Comercio Exterior (COMEX) del 20 de marzo de 2015 se estableció las condiciones y parámetros para la obtención de la devolución condicionada de tributos mediante el procedimiento simplificado. Las principales disposiciones son:

- Los exportadores deberán presentar una declaración aduanera simplificada (DAS-DC) en la que harán referencia a la declaración aduanera regularizada bajo el régimen de exportación definitiva.
- La declaración aduanera de devolución condicionada bajo el procedimiento simplificado deberá ser presentada en un plazo máximo a tres meses desde la regularización de la declaración aduanera de exportación.
- Los beneficiarios del régimen deben estar al día en sus obligaciones ante el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), el SENA E y el Servicio de Rentas Internas (SRI).
- Los productos no mencionados en los capítulos 1, 2 y del a al 14 del arancel deberán adjuntar a la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) el certificado de origen preferencial cuando dichos productos se exporten a países que otorguen preferencias arancelarias al Ecuador. En caso de exportar a países que no otorguen preferencias arancelarias al Ecuador, deberán adjuntar a la DAE un certificado de origen no

preferencial, para efectos de este certificado de origen no preferencial no se considerará la acumulación de origen regional.

- No se podrá solicitar devolución condicionada de tributos a las declaraciones aduaneras de exportación beneficiarias de la concesión de Certificados de Abono Tributario.
- La devolución se realizará por el 100% de los tributos al comercio exterior pagados (Ad-Valorem, Aranceles específicos, Impuesto a los Consumos Especiales (ICE) y el Fondo de Desarrollo para la Infancia-FODINFA). Sin embargo, los tributos que se devuelven por concepto de Ad-Valorem, no podrán superar el 5% del valor de transacción de las mercancías exportadas, tampoco se podrá solicitar la devolución del Impuesto al Valor Agregado (IVA) que haya sido utilizado como crédito tributario.
- El SENA E podrá realizar controles posteriores sólo respecto al valor, cantidad, origen y destino de las mercancías exportadas.

CAPÍTULO III

3. DIAGNÓSTICO

3.1. ANTECEDENTES

La parroquia de San Antonio de Ibarra, en la actualidad, se ha constituido en el referente nacional en la producción en madera de artesanías, figuras religiosas, muebles, estatuas, murales, esculturas clásicas, modernas, mendigos, animales, entre otros, dándoles a conocer local e internacionalmente.

El turismo en San Antonio de Ibarra, está basado especialmente en la habilidad y destreza de los artesanos, que con sus recursos naturales crean maravillosos bienes de madera; por lo que la actividad manufacturera artesanal es la principal fuente de ingresos económicos de la parroquia.

Según el Sistema Nacional de Información las artesanías artísticas y muebles en madera en la parroquia de San Antonio de Ibarra, se encuentra distribuida en muebles (50%), seguido de artesanías artísticas (25%), utilitarias (15%), rústica (6%) y puertas y adornos (2% cada uno).

En la parroquia se elaboran artesanías talladas en madera y muebles de toda índole que comprende desde la obtención de la madera de nogal, pino, cedro para la escultura, de laurel para muebles o accesorios y de sauce para artesanías trabajadas en torno. En cuanto a la madera de cedro el acopio y expendio se lo hace de forma irregular debido que existe veda vigente.

Los artesanos de San Antonio de Ibarra preocupados por esta restricción en el uso de la madera de cedro, piden a las autoridades le den soluciones prontas al inconveniente, por cuanto la principal fuente de ingreso en el sector es la escultura y el tallado en madera.

El Ministerio del Ambiente (MAE) dio a conocer alternativas para la sustitución de la madera de cedro, entregó madera de las especies cuángare, copal, sande y ceibo rojo, a los artesanos de San Antonio. Sin embargo, los artesanos manifestaron que ninguna de las maderas antes señaladas pudo sustituir a la madera de cedro, por sus características. A pesar de esta restricción impuesta por el MAE, el cedro no se ha dejado de comercializar, los proveedores informales venden este tipo de madera en las noches de manera ilegal a precios muy elevados, generando un incremento en los precios de las artesanías y muebles de madera en el mercado local e internacional, al no ser competitivos.

3.2. OBJETIVOS

3.2.1. General

Desarrollar un diagnóstico técnico para determinar las posibilidades que el mercado presenta ante la propuesta de importación de madera de cedro bajo el régimen Devolución Condicionada, con fines de exportación.

3.2.2. Específicos

- Determinar el grado de aceptación de la madera de cedro en la parroquia de San Antonio de Ibarra.
- Establecer el canal de comercialización más idóneo para la importación de madera de cedro.
- Determinar el precio de introducción de la madera de cedro en el mercado local.
- Determinar la capacidad de producción de bienes de madera para su oferta en el mercado internacional.

3.3. VARIABLES

Demanda

Canal de comercialización

Precio

Oferta

3.4. INDICADORES

- Demanda

- Volúmenes
- Frecuencia de consumo
- Variedades
- Preferencias
- Calidad

- Precio
- **Canal de comercialización**
 - Competencia
 - Intermediarios
 - Precio
 - Canal de distribución
 - Certificados
 - Garantías
- **Precio**
 - Financiamiento
 - Utilidad
 - Precio de compra
 - Precio de venta
 - Mecanismo para determinar precios
- **Oferta**
 - Volumen de producción
 - Diseños
 - Costo de producción
 - Productores
 - Comercialización
 - Servicios

3.5. MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA

Tabla 3 Matriz diagnóstica.

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICA DE INFORMACIÓN	FUENTE DE INFORMACIÓN
Determinar el grado de aceptación de la madera de cedro en la parroquia de San Antonio de Ibarra.	Demanda	<ul style="list-style-type: none"> - Volúmenes - Frecuencia de consumo - Variedades - Preferencias - Calidad - Precio 	<ul style="list-style-type: none"> - Encuesta - Encuesta - Encuesta/Entrevista - Encuesta/Entrevista - Encuesta - Encuesta/Entrevista 	<ul style="list-style-type: none"> - Productores - Productores - Productores/Asociación - Productores/Asociación - Productores - Productores/Asociación
Establecer el canal de comercialización más idóneo para la importación de madera de cedro.	Canal de comercialización	<ul style="list-style-type: none"> - Competencia - Intermediarios - Precio - Canal de distribución - Certificados - Garantías 	<ul style="list-style-type: none"> - Encuesta/Documental - Encuesta/Documental - Encuesta/Documental - Encuesta/Documental - Entrevista/Documental - Encuesta 	<ul style="list-style-type: none"> - Productores/Internet - Productores/Internet - Productores/Internet - Productores/Internet - MAGAP/Internet - Productores
Determinar el precio de introducción de la madera de cedro en el mercado local.	Precio	<ul style="list-style-type: none"> - Financiamiento - Utilidad - Precio de compra - Precio de venta - Mecanismo para determinar precios 	<ul style="list-style-type: none"> - Encuesta/Documental - Documental - Documental - Encuesta - Documental 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Productores/Internet ➤ Internet ➤ Internet ➤ Productores ➤ Internet

<p>Determinar la capacidad de producción de bienes de madera para su oferta en el mercado internacional.</p>	<p>Oferta</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Volumen de producción - Volumen de compra - Diseños - Costo de producción - Productores - Comercialización - Servicios 	<ul style="list-style-type: none"> - Encuesta - Encuesta - Encuesta/Entrevista - Encuesta - Entrevista/Documental - Encuesta/Documental - Encuesta/Documental 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Productores ➤ Clientes ➤ Productores/ Clientes ➤ Productores ➤ Asociación/Internet ➤ Productores/Internet ➤ Productores/ Internet
--	---------------	--	--	---

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Los autores

3.6. MECÁNICA OPERATIVA

3.6.1. Población o universo de los productores de artesanías en madera

Según el censo 2010 realizado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) la población de San Antonio de Ibarra dedicada a la producción de artesanías en madera representa al 28% de la Población Económicamente Activa (PEA), es decir 1390 artesanos.

3.6.2. Determinación de la muestra de productores

Para determinar el tamaño de la muestra se aplicó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{z^2 * p * q * N}{N^2 + z^2 * p * q}$$

En dónde:

E: límite aceptable de error = 5%

Z = 1,96 (nivel de confianza 95%)

N: tamaño de la población = 1390 Talleres

p: probabilidad de éxito = 50%

q: probabilidad de fracaso= 50%

n: tamaño de la muestra= **302 artesanos**

3.6.3. Información Primaria

3.6.3.1. Encuesta

Con la finalidad de recopilar información necesaria para el presente estudio se aplicó una encuesta a los productores de bienes en madera en la parroquia de San Antonio de Ibarra, desde el 5 al 9 de febrero del 2016.

3.6.3.2. Entrevista

El 15 de julio del 2016 con la finalidad de recopilar información importante para la presente investigación se aplicó una entrevista al Ing. *CHRISTIAN BRAZALES* funcionario del MAGAP, con el propósito de obtener información sobre los requisitos y trámites a cumplir para la importación de madera de cedro.

3.6.3.3. Observación

Se aplicó al momento de realizar las encuestas en los diferentes talleres y almacenes de venta de la parroquia San Antonio de Ibarra.

3.6.4. Información secundaria

Para recopilar datos e información primordial para la presente investigación se recurrió a libros, revistas especializadas, documentos web y Sitios web como: INEC, PROECUADOR, BCE, ITC, entre otras fuentes de información.

3.7. TABULACIÓN Y ANÁLISIS

3.7.1. Encuesta aplicada a los artesanos de la parroquia de San Antonio de Ibarra

1. ¿Indique el tiempo que lleva en la venta bienes de madera en su local?

Tabla 4 Tiempo que lleva en la venta de bienes de madera.

RESPUESTA	EXPERIENCIA	PORCENTAJE
Menos de un año	31	10,26%
De uno a tres años	39	12,91%
Más de tres años	232	76,82%
TOTAL	302	100,00%

Fuente: Artesanos de San Antonio de Ibarra.

Elaborado por: Los autores

Gráfico 25 Tiempo en la venta.



Elaborado por: Los autores

Análisis.

De acuerdo al tiempo que lleva en la venta de bienes de madera, se ha establecido que en su gran mayoría los artesanos cuentan con una experiencia de más de 3 años; mientras que el 13 % de los talleres establecidos están en un rango entre 1 a 3 años; cabe mencionar que existen muy pocos talleres que se encuentran funcionando por un lapso menor de 1 año.

2. ¿Cuántas personas trabajan activamente en la microempresa?

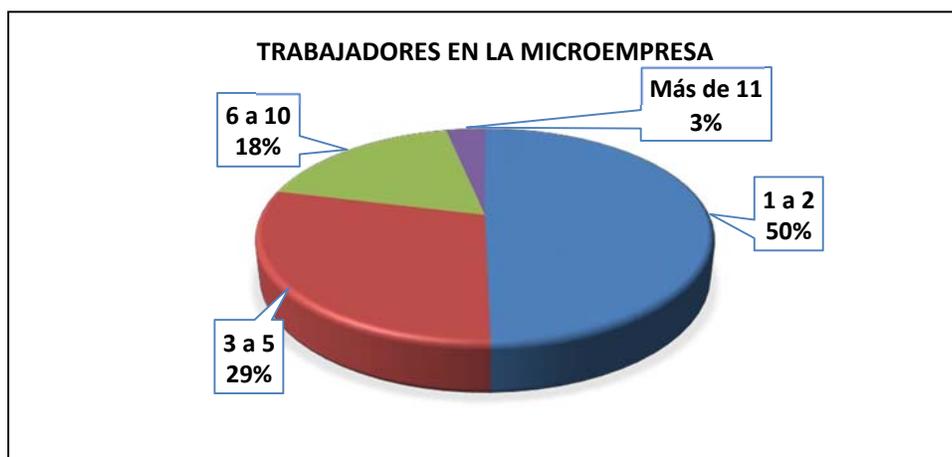
Tabla 5 Personas trabajan en la microempresa.

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
1 a 2	150	49,67%
3 a 5	88	29,14%
6 a 10	54	17,88%
Más de 11	10	3,31%
TOTAL	302	100,00%

Fuente: Artesanos de San Antonio de Ibarra.

Elaborado por: Los autores

Gráfico 26 Trabajadores.



Elaborado por: Los autores

Análisis.

Dentro del sector se ha podido identificar que la mayoría de talleres cuentan con 1 a 2 personas que trabajan activamente en la elaboración de bienes de madera, para lo cual incorporan a sus propios familiares porque se tratan de unidades artesanales muy pequeñas. Así también son muy pocos los talleres que tiene de 6 a 10 trabajadores que representa el 18 % de los encuestados, los cuales poseen una adecuada infraestructura y una demanda elevada de sus productos.

3. Mencione las variedades de madera que más utiliza

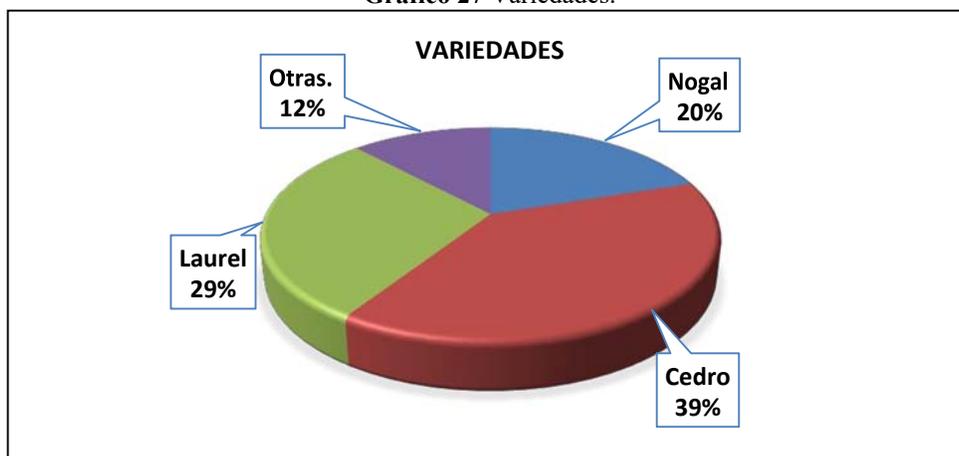
Tabla 6 Variedades.

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Nogal	95	19,92%
Cedro	187	39,20%
Laurel	138	28,93%
Otras.	57	11,95%
TOTAL	477	100,00%

Fuente: Artesanos de San Antonio de Ibarra.

Elaborado por: Los autores

Gráfico 27 Variedades.



Elaborado por: Los autores

Análisis.

Como podemos observar en la tabla N° 3 y Gráfico N° 3 la madera más utilizada para la elaboración de artesanías y muebles en madera es el cedro, seguido por el laurel y nogal, que son utilizadas para la elaboración de muebles de hogar, muebles de oficina, esculturas, artesanías religiosas, entre otras. Dentro de otras maderas utilizadas los encuestados manifiestan la utilización de maderas menos nobles como el naranjillo, sauce, aguacate, entre otras.

4. ¿Cuándo usted realiza un pedido de madera a su proveedor, la entrega de la materia prima se la realiza el mismo día?

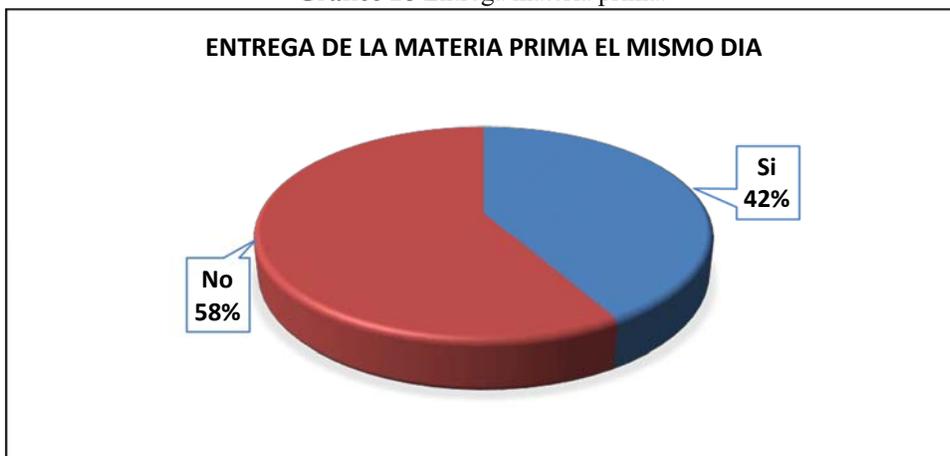
Tabla 7 Entrega de la materia prima el mismo día.

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	126	41,72%
No	176	58,28%
TOTAL	302	100,00%

Fuente: Artesanos de San Antonio de Ibarra.

Elaborado por: Los autores

Gráfico 28 Entrega materia prima.



Elaborado por: Los autores

Análisis.

Como se observa en la tabla N° 4 y en el gráfico N° 4, 176 de un total de 302 artesanos encuestados con un porcentaje de 58.28% manifiestan que el proveedor no les entrega la madera en el mismo día que realizan el pedido, siendo una oportunidad para la importación de madera.

5. ¿Cuáles son los lugares de procedencia de la madera que utiliza?

Tabla 8 Lugar de procedencia.

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
De la propia zona	80	22,47%
De la costa	70	19,66%
De la sierra	57	16,01%
Del oriente	141	39,61%
Otro lugar	8	2,25%
TOTAL	356	100,00%

Fuente: Artesanos de San Antonio de Ibarra.

Elaborado por: Los autores

Gráfico 29 Lugar de procedencia.



Elaborado por: Los autores

Análisis.

La madera más utilizada para la elaboración de muebles y artesanías es el cedro y el laurel, que provienen en su mayoría de las provincias del oriente ecuatoriano, otras maderas provienen de la propia zona cercana a San Antonio de Ibarra como el aguacate y el sauce, mientras que maderas como el nogal, seike, manzano; provienen de la sierra y la costa.

6. Tiene dificultades para conseguir madera de cedro para la producción de sus bienes.

Tabla 9 Dificultades para conseguir madera de cedro.

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Bastante	218	72,19%
Poco	52	17,22%
Nada	32	10,60%
TOTAL	302	100,00%

Fuente: Artesanos de San Antonio de Ibarra.

Elaborado por: Los autores

Gráfico 30 Dificultad conseguir madera de cedro..



Elaborado por: Los autores

Análisis.

La mayoría de los artesanos manifiesta que tienen bastante dificultad para conseguir la madera de Cedro debido a que el Ministerio del Ambiente determinó que este tipo de madera esta en veda en nuestro país, lo cual ha incurrido en utilizar maderas más suaves y no recomendables para la realización de bienes de madera, resultando en productos de mala y mediana calidad.

7. Los precios de la madera de cedro que usted compra los considera.

Tabla 10 Precios de la madera de cedro.

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Altos	249	82,45%
Medios	47	15,56%
Bajos	6	1,99%
TOTAL	302	100,00%

Fuente: Artesanos de San Antonio de Ibarra.

Elaborado por: Los autores

Gráfico 31 Precios de la madera de cedro.



Elaborado por: Los autores

Análisis.

La mayoría de los artesanos manifiesta que los precios establecidos para la adquisición de la madera de Cedro por lo general son altos, debido a que cada vez la explotación maderera presenta un mayor control, esto dificulta la cadena de comercialización por lo que los proveedores se ven obligados a elevar los precios.

8. ¿Con qué frecuencia realiza usted pedidos de madera a su proveedor?

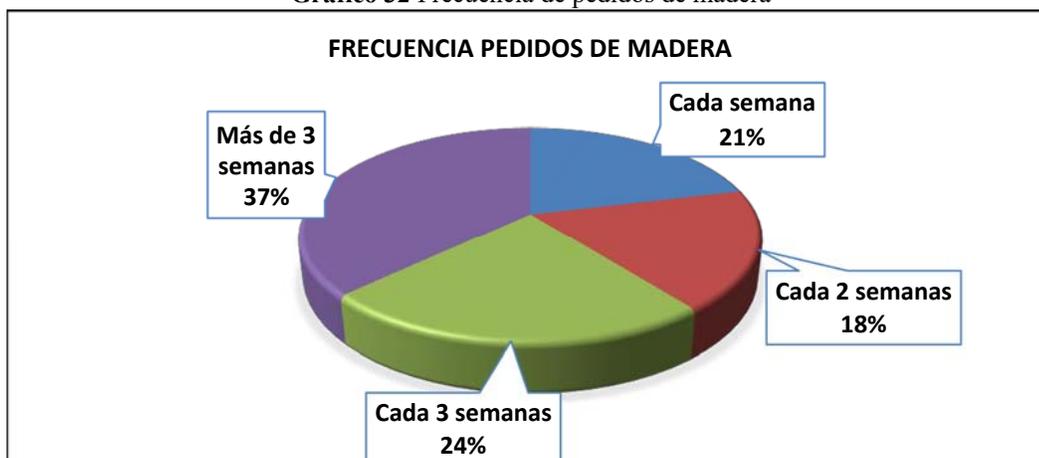
Tabla 11 Frecuencia de pedidos de madera.

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Cada semana	64	21,19%
Cada 2 semanas	55	18,21%
Cada 3 semanas	71	23,51%
Más de 3 semanas	112	37,09%
TOTAL	302	100,00%

Fuente: Artesanos de San Antonio de Ibarra.

Elaborado por: Los autores

Gráfico 32 Frecuencia de pedidos de madera



Elaborado por: Los autores

Análisis.

Los artesanos de San Antonio de Ibarra, en su mayoría organizan su trabajo en función de pedidos cada 3 o más semanas, con el fin de abastecerse de materia prima para la elaboración de bienes de madera, además, existe un número considerable de encuestados que adquieren madera de acuerdo al tiempo que se establece previamente en la elaboración de un determinado artículo artesanal, con lo cual se ha podido establecer que la gran parte de los artesanos realiza el pedido entre 1 y 2 semanas.

9. ¿Cómo califica la calidad de la madera de cedro que utiliza?

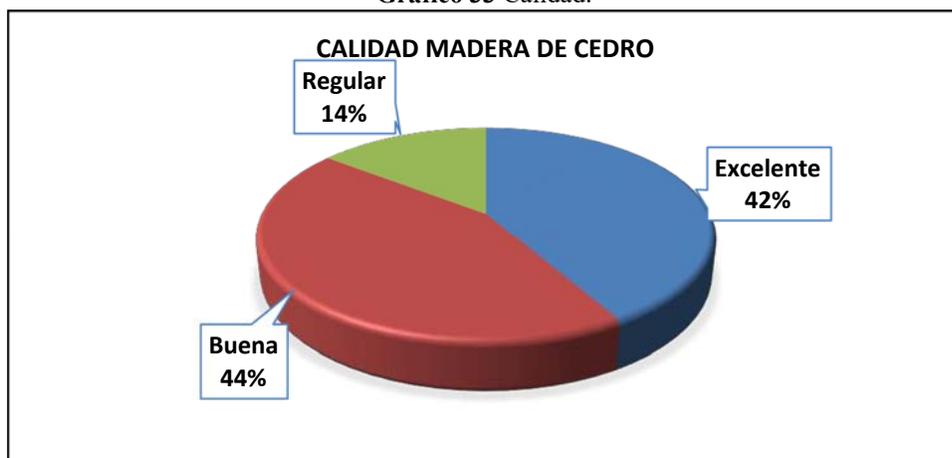
Tabla 12 Calidad de la madera de cedro.

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Excelente	126	41,72%
Buena	132	43,71%
Regular	44	14,57%
TOTAL	302	100,00%

Fuente: Artesanos de San Antonio de Ibarra.

Elaborado por: Los autores

Gráfico 33 Calidad.



Elaborado por: Los autores

Análisis.

El 44% de los artesanos encuestados manifiesta que la madera de cedro es de buena calidad y el 42% que es de excelente calidad para la elaboración de muebles y artesanías. Con la importación de madera de cedro se pretende mejorar la calidad de las artesanías y muebles de San Antonio de Ibarra, para atraer a compradores nacionales e internacionales.

10. ¿Cuáles son las formas de presentación de la madera de cedro que más utiliza?

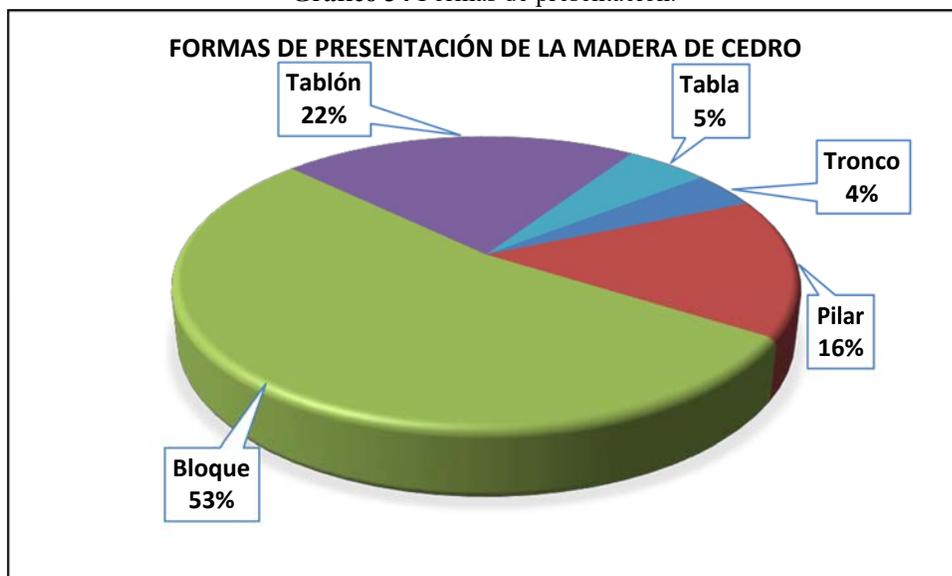
Tabla 13 Formas de presentación de la madera de cedro.

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Tronco	16	4,11%
Pilar	60	15,42%
Bloque	207	53,21%
Tablón	86	22,11%
Tabla	20	5,14%
TOTAL	389	100,00%

Fuente: Artesanos de San Antonio de Ibarra.

Elaborado por: Los autores

Gráfico 34 Formas de presentación.



Elaborado por: Los autores

Análisis.

Los artesanos de San Antonio de Ibarra prefieren que la forma de presentación de la madera de cedro sea en Bloque con medidas de 250 cm. de largo, 10 cm. de espesor y 25 cm. de ancho, debido a que se puede realizar cortes grandes para artesanías o muebles de grandes dimensiones; mientras que el pilar se utiliza para la elaboración de artesanías religiosas, bustos, entre otras.

11. ¿Estaría interesado en que su proveedor se encuentre ubicado en la parroquia?

Tabla 14 Proveedor se encuentre ubicado en la parroquia.

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	290	96,03%
No	12	3,97%
TOTAL	302	100,00%

Fuente: Artesanos de San Antonio de Ibarra.

Elaborado por: Los autores

Gráfico 35 Ubicación del proveedor



Elaborado por: Los autores

Análisis.

La mayoría de los artesanos de bienes de madera ubicados en San Antonio de Ibarra, manifiestan que el proveedor de madera debe estar ubicado en la parroquia, con el fin de minimizar costos de transporte y reducir tiempos en la adquisición de la materia prima.

12. ¿Indique un promedio de compras mensual de madera de cedro?

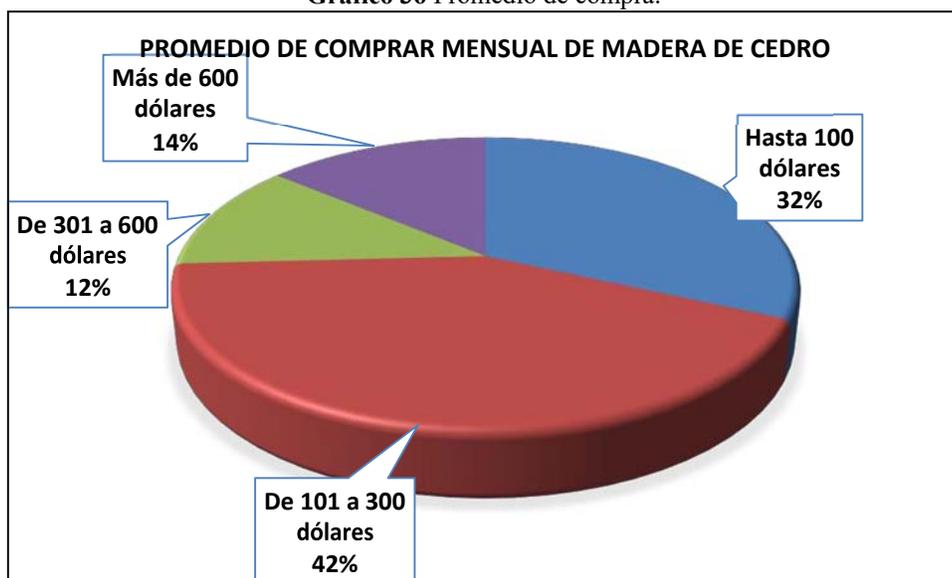
Tabla 15 Promedio de compras mensual de madera de cedro.

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Hasta 100 dólares	96	31,79%
De 101 a 300 dólares	128	42,38%
De 301 a 600 dólares	36	11,92%
Más de 600 dólares	42	13,91%
TOTAL	302	100,00%

Fuente: Artesanos de San Antonio de Ibarra.

Elaborado por: Los autores

Gráfico 36 Promedio de compra.



Elaborado por: Los autores

Análisis

Cerca de la mitad de los artesanos encuestados manifiestan que el promedio de compra mensual de madera de cedro es de 101 a 300 dólares americanos que lo hacen pequeñas unidades artesanales compuestas por 3 a 5 trabajadores, mientras que el promedio de compra de hasta 100 dólares americanos lo realizan unidades artesanales compuestas por 1 a 2 artesanos. Las microempresas que compran en promedio mensual de 301 a 600 dólares americanos o más de 600 dólares americanos tienen trabajadores con más de 6 obreros.

13. ¿Ante cualquier tipo de reclamo de la madera, sus proveedores le brindan garantía?

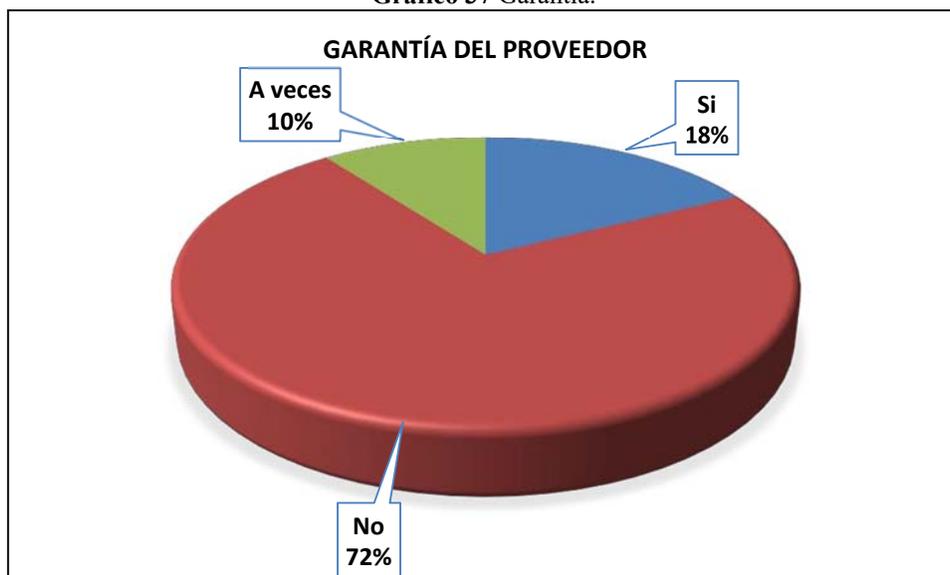
Tabla 16 Garantía del proveedor.

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	53	17,55%
No	218	72,19%
A veces	31	10,26%
TOTAL	302	100,00%

Fuente: Artesanos de San Antonio de Ibarra.

Elaborado por: Los autores

Gráfico 37 Garantía.



Elaborado por: Los autores

Análisis.

La mayoría de los artesanos encuestados manifiestan que el proveedor no le brinda ningún tipo de garantía ante cualquier clase de reclamo que éstos realicen, sea por defectos de la madera, grietas, rajaduras u otros.

14. ¿Le interesaría comprar madera de cedro de calidad, importado de Perú?

Tabla 17 Comprar madera de cedro importado.

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	212	70,20%
No	90	29,80%
TOTAL	302	100,00%

Fuente: Artesanos de San Antonio de Ibarra.

Elaborado por: Los autores

Gráfico 38 Comprar madera de cedro.



Elaborado por: Los autores

Análisis.

La gran mayoría de los artesanos encuestados manifiestan que si comprarían madera de cedro importado con todas las garantías legales y permisos de comercialización de la madera. Mientras que el 30% de los encuestados prefieren adquirir diferentes tipos de madera como laurel, sauce, entre otras; lo cual haría que el producto final no presente condiciones de buena calidad.

15. ¿Qué tipo de muebles o artesanías produce semanalmente usted, en precio y cantidad?

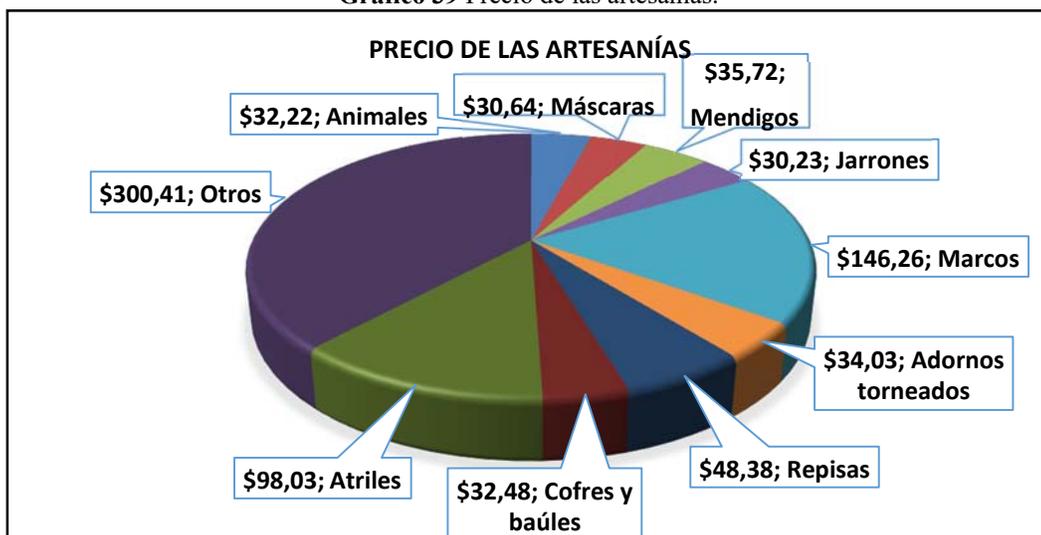
Tabla 18 Producción de artesanías.

ARTESANÍAS			
	PRECIO	CANTIDAD	ARTESANOS
Animales	\$32,22	8	76
Máscaras	\$30,64	21	23
Mendigos	\$35,72	5	30
Jarrones	\$30,23	15	46
Marcos	\$146,26	23	24
Adornos torneados	\$34,03	21	34
Repisas	\$48,38	8	33
Cofres y baúles	\$32,48	5	37
Atriles	\$98,03	4	18
Otros	\$300,41	10	34

Fuente: Artesanos de San Antonio de Ibarra.

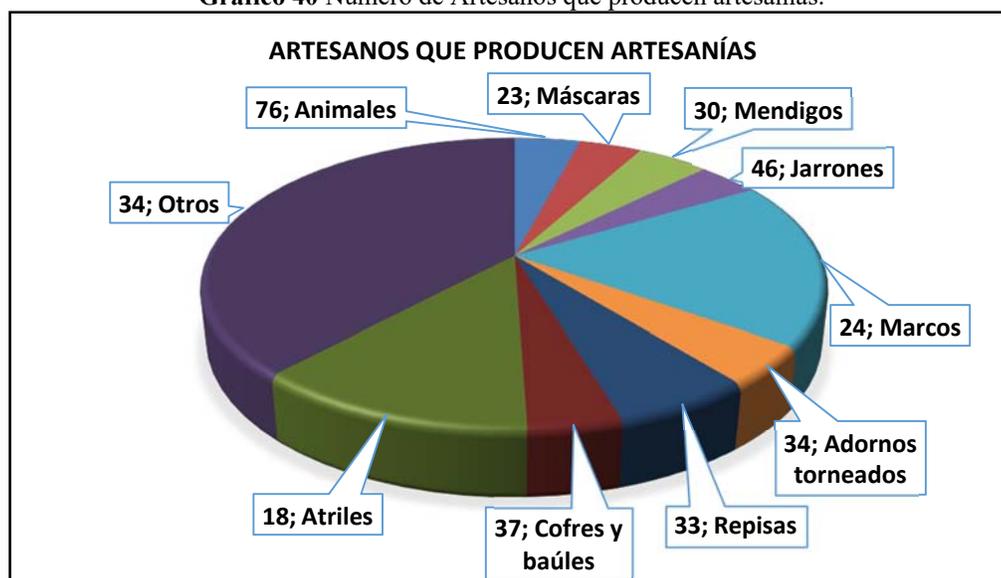
Elaborado por: Los autores

Gráfico 39 Precio de las artesanías.



Elaborado por: Los autores

Gráfico 40 Número de Artesanos que producen artesanías.



Elaborado por: Los autores

Análisis.

Los artesanos coinciden en que el precio tiene relación directa con la calidad del producto final, a precios competitivos en el mercado exterior. Para llegar a mercados internacionales se debe tomar en cuenta aspectos como calidad, servicio, garantía, entre otros. Dentro de las artesanías producidas y comercializadas en San Antonio de Ibarra se encuentran: figuras de animales a un precio promedio de 32,22 USD y lo realizan 72 artesanos; máscaras a un precio de 30.64 USD y lo producen 23 artesanos, entre otras.

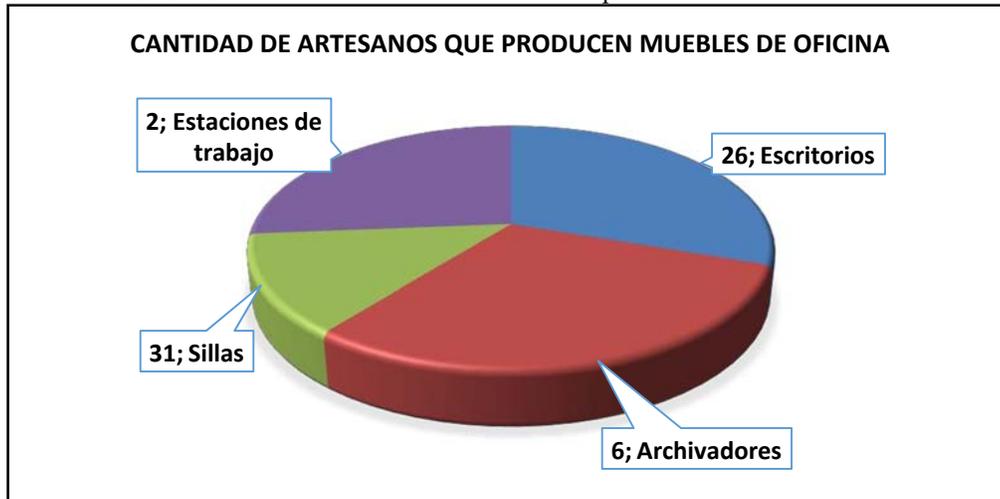
Tabla 19 Producción de muebles de oficina.

MUEBLES DE OFICINA			
	PRECIO	CANTIDAD	ARTESANOS
Escritorios	\$346,38	2	26
Archivadores	\$345,00	3	6
Sillas	\$149,56	11	31
Estaciones de trabajo	\$300,00	1	2

Fuente: Artesanos de San Antonio de Ibarra.

Elaborado por: Los autores

Gráfico 41 Cantidad de Muebles de oficina producidos mensualmente.



Elaborado por: Los autores

Análisis.

Los muebles de oficina que realizan los artesanos de San Antonio de Ibarra, son: estaciones de trabajo, escritorios, sillas y archivadores, los cuales son elaborados por un pequeño número de artesanos debido a la poca demanda por parte de las empresas del norte del país.

Gráfico 42 Precio de los muebles de oficina.



Elaborado por: Los autores

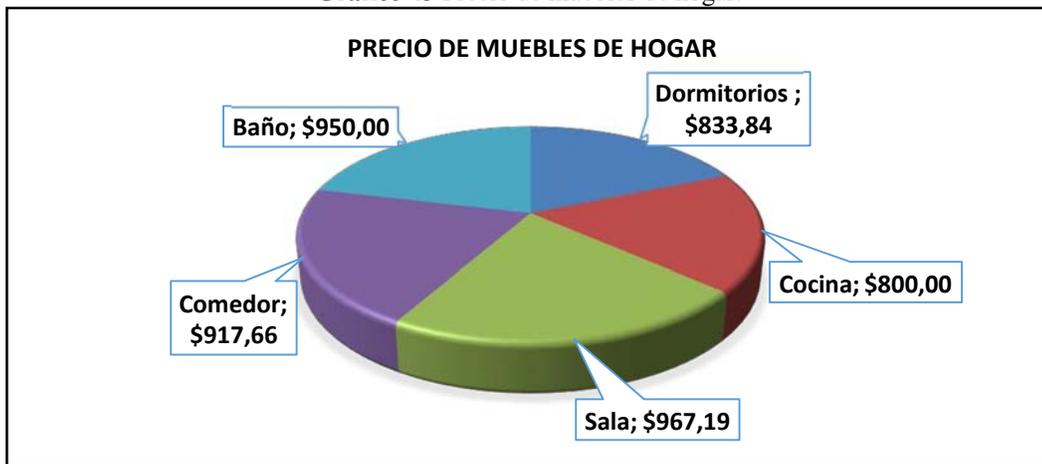
Tabla 20 Muebles de hogar.

MUEBLES DE HOGAR			
	PRECIO	CANTIDAD	ARTESANOS
Dormitorios	\$833,84	3	106
Cocina	\$800,00	1	10
Sala	\$967,19	2	81
Comedor	\$917,66	2	82
Baño	\$950,00	2	2

Fuente: Artesanos de San Antonio de Ibarra.

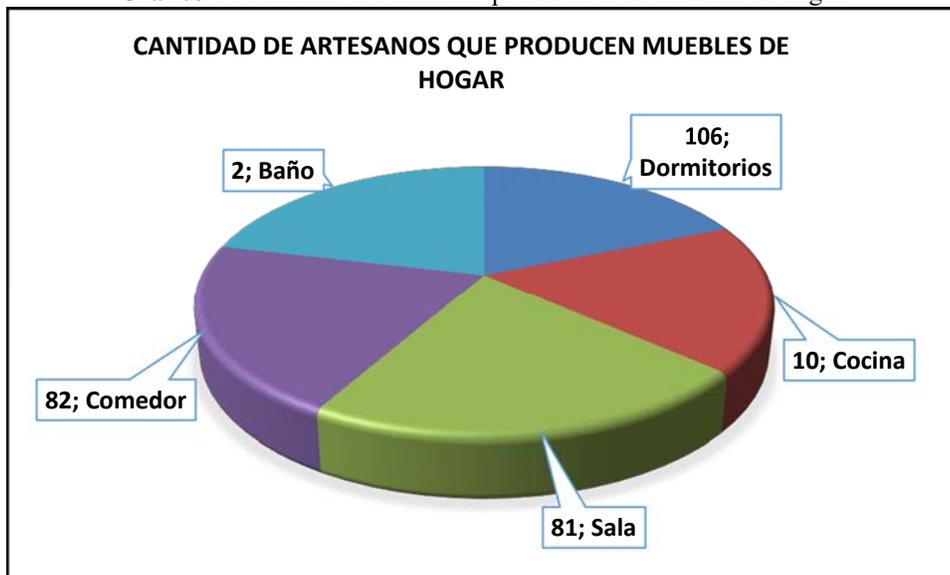
Elaborado por: Los autores

Gráfico 43 Precio de muebles de hogar.



Elaborado por: Los autores

Gráfico 44 Cantidad de Artesanos productores de muebles de hogar.



Elaborado por: Los autores

Análisis.

Los artesanos encuestados manifiestan que los muebles de hogar se comercializan con mucha frecuencia en la parroquia, razón por la cual 106 artesanos se dedican a la elaboración de juegos de dormitorio vendiendo a un precio promedio de 833.84 USD, seguido por juegos de comedor y de sala que se comercializa a precios de 917.66 USD y 967.19 USD respectivamente.

Tabla 21 Producción de esculturas.

ESCULTURAS			
	PRECIO	CANTIDAD	ARTESANOS
Religiosa	\$194,05	7	112
Moderna	\$108,07	12	34
Otras	\$30,93	18	16

Fuente: Artesanos de San Antonio de Ibarra.

Elaborado por: Los autores

Gráfico N° 24 Esculturas precio



Elaborado por: Los autores

Gráfico 45 Cantidad de artesanos que producen esculturas..



Elaborado por: Los autores

Análisis.

La escultura es otro de los productos más elaborados y comercializados en San Antonio de Ibarra, siendo la escultura religiosa y moderna la de mayor demanda por parte de los consumidores tanto nacionales como extranjeros. La escultura religiosa es elaborada por 112 artesanos que comercializan sus productos a un precio promedio de 194.05 USD, hay que tomar en cuenta la calidad, materiales utilizados, tiempo de entrega, en lo referente al precio.

16. El origen de los diseños de sus artesanías es:

Tabla 22 Origen de los diseños de los bienes de madera.

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Creaciones propias	192	53,04%
Bajo catálogo	101	27,90%
Imitaciones	69	19,06%
TOTAL	362	100,00%

Fuente: Artesanos de San Antonio de Ibarra.

Elaborado por: Los autores

Gráfico 46 Origen de los diseños.



Elaborado por: Los autores

Análisis.

Los artesanos que fueron encuestados mencionan que es muy importante elaborar creaciones propias para que llamen más la atención del cliente final, pero también está la preferencia que tienen los consumidores que demandan diseños bajo catálogo, o imitaciones de trabajos realizados por otros artesanos, depende todo de lo que busca el cliente o de las preferencias que tenga.

17. ¿Cómo considera la calidad de sus productos artesanales?

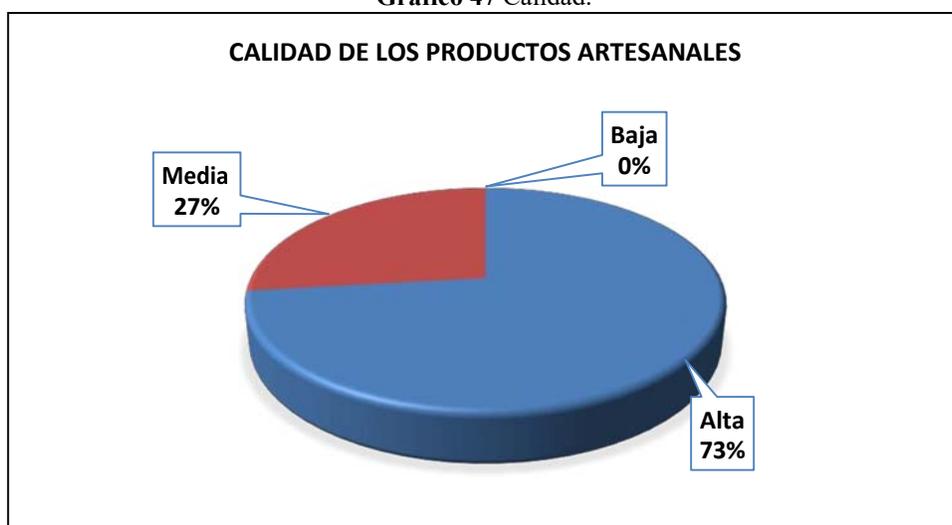
Tabla 23 Calidad de los productos artesanales.

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Alta	221	73,18%
Media	81	26,82%
Baja	0	0,00%
TOTAL	302	100,00%

Fuente: Artesanos de San Antonio de Ibarra.

Elaborado por: Los autores

Gráfico 47 Calidad.



Elaborado por: Los autores

Análisis.

La mayoría de las microempresas manejan un sistema de control de calidad, ya que la principal característica es brindar un buen acabado al producto que se ofrece, es indispensable llevar un control desde la madera que se va utilizar para la elaboración, hasta el momento de los acabados finales que tiene; estos productos deben estar en perfectas condiciones, tanto para la venta o para exportación a otros países, por otra parte existen microempresas que no llevan un control de calidad, por lo que muchas veces sus artesanías son devueltas o no son adquiridas, existiendo así pérdidas para su negocio.

18. ¿Cómo considera los precios de sus productos?

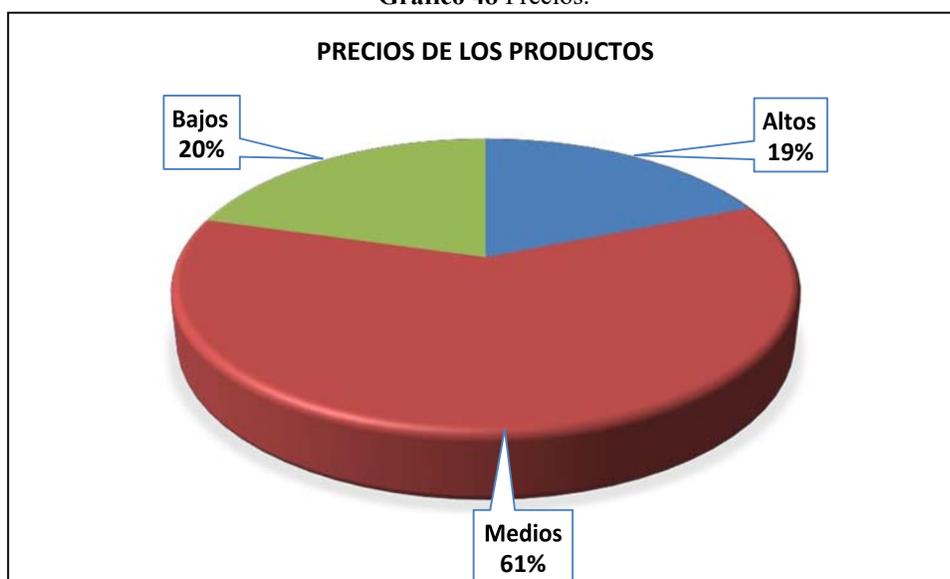
Tabla 24 Precios de los productos.

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Altos	57	18,87%
Medios	183	60,60%
Bajos	62	20,53%
TOTAL	302	100,00%

Fuente: Artesanos de San Antonio de Ibarra.

Elaborado por: Los autores

Gráfico 48 Precios.



Elaborado por: Los autores

Análisis.

La mayoría de los artesanos manifiestan que los precios de sus productos son medianamente accesibles para los compradores y muy competitivos en el mercado artesanal. Existen artesanos que realizan sus productos con buena calidad, excelentes acabados, entre otros y comercializan sus productos a precios altos.

19. Sus artesanías las vende de

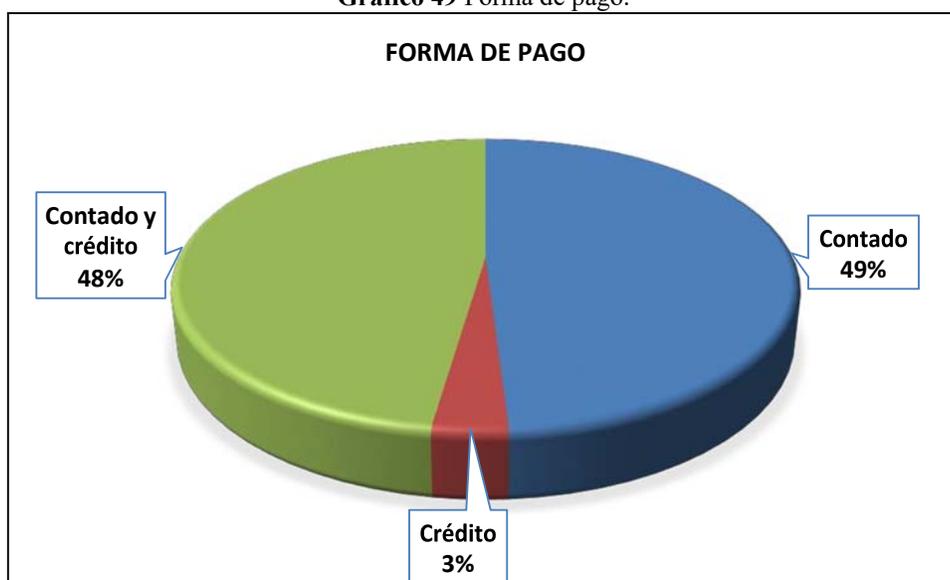
Tabla 25 Forma de pago.

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Contado	148	49,01%
Crédito	10	3,31%
Contado y crédito	144	47,68%
TOTAL	302	100,00%

Fuente: Artesanos de San Antonio de Ibarra.

Elaborado por: Los autores

Gráfico 49 Forma de pago.



Elaborado por: Los autores

Análisis.

La forma de pago que se utiliza en San Antonio de Ibarra para la comercialización de sus productos es: al contado con el 49% de los encuestados, seguido por contado y crédito con el 48%; pocos artesanos utilizan la forma de pago a crédito, debido a que se necesita dinero en efectivo en la compra de materia prima para la elaboración de sus productos.

20. ¿Qué medios utiliza para promocionar sus productos y su taller?

Tabla 26 Promoción de productos.

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Tarjetas de presentación	159	41,09%
Demostraciones	75	19,38%
Página web	52	13,44%
Otra ¿cuál?	41	10,59%
Correo electrónico	32	8,27%
Hojas volantes	28	7,24%
TOTAL	387	100,00%

Fuente: Artesanos de San Antonio de Ibarra.

Elaborado por: Los autores

Gráfico 50 Promoción.



Elaborado por: Los autores

Análisis.

Como se puede observar en la tabla N° 26 y Gráfico N° 50, los 159 artesanos promocionan sus productos a través de tarjetas de presentación, 75 artesanos promocionan sus productos mediante demostraciones efectuadas en los varios eventos que se realizan en la parroquia, como el Simposio Internacional de Escultura con Motosierra o el Salón Nacional de Escultura Religiosa, entre otros. Existen artesanos que promocionan sus productos mediante páginas web, correo electrónico, hojas volantes, etc.

21. ¿Qué tipo de clientes le compran sus artesanías?

Tabla 27 Tipo de clientes.

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Turistas locales	236	52,56%
Turistas extranjeros	119	26,50%
Comerciantes intermediarios	71	15,81%
Cadenas de almacenes de artesanías	21	4,68%
Otro ¿cuál?	2	0,45%
TOTAL	449	100,00%

Fuente: Artesanos de San Antonio de Ibarra.

Elaborado por: Los autores

Gráfico 51 Clientes.



Elaborado por: Los autores

Análisis.

Los principales clientes que tiene la parroquia San Antonio son los turistas locales, debido a que adquieren artesanías y muebles en madera que se fabrican con materia prima de buena calidad y diseños modernos y únicos, los turistas extranjeros también compran artesanías, ya que se sienten atraídos por los diferentes diseños de bienes de madera que se ofrece en la parroquia, en un bajo porcentaje están los comerciantes intermediarios y las cadenas de almacenes que comercializan las artesanías y muebles para adorno del hogar.

22. ¿Qué problemas ha encontrado en la comercialización de sus productos?

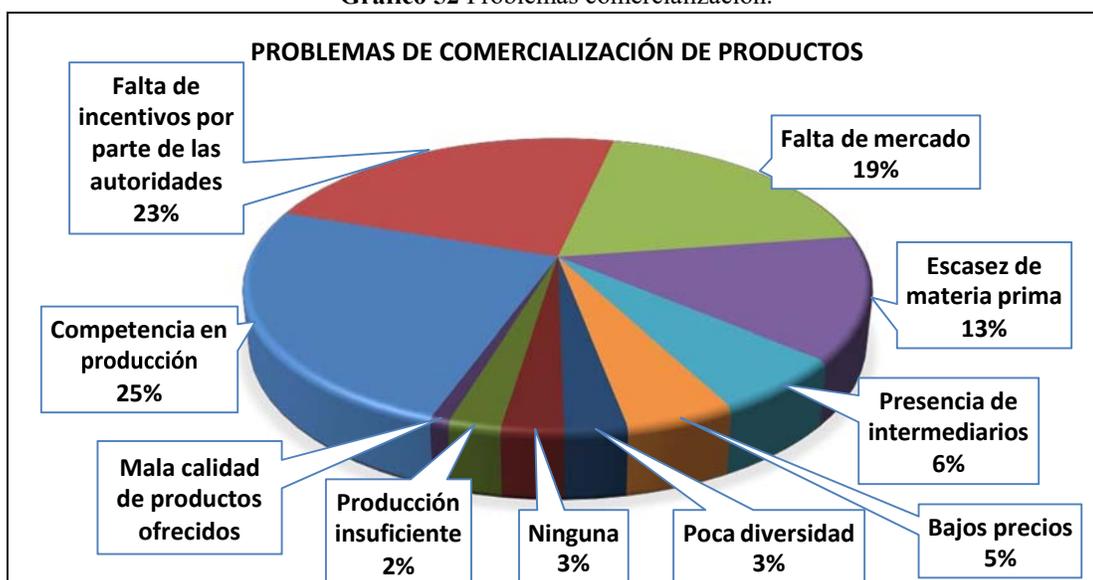
Tabla 28 Problemas comercialización de los productos.

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Competencia en producción	119	24,79%
Falta de incentivos por parte de las autoridades	111	23,13%
Falta de mercado	92	19,17%
Escasez de materia prima	65	13,54%
Presencia de intermediarios	29	6,04%
Bajos precios	23	4,79%
Poca diversidad	13	2,71%
Ninguna	13	2,71%
Producción insuficiente	11	2,29%
Mala calidad de productos ofrecidos	4	0,83%
TOTAL	480	100,00%

Fuente: Artesanos de San Antonio de Ibarra.

Elaborado por: Los autores

Gráfico 52 Problemas comercialización.



Elaborado por: Los autores

Análisis.

Los principales problemas de comercialización de bienes de madera de San Antonio de Ibarra, según los artesanos es la falta de incentivos por parte de las autoridades, seguido por la competencia en producción entre los artesanos, muchos de ellos no encuentran mercado para

vender sus productos, lo cual hace que tengan artesanías almacenadas, otro problema que enfrentan los artesanos es la escasez de materia prima, especialmente la madera, la cual se encuentra en veda en su gran mayoría.

23. ¿Cuánto de la producción de la empresa estaría disponible al mercado externo?

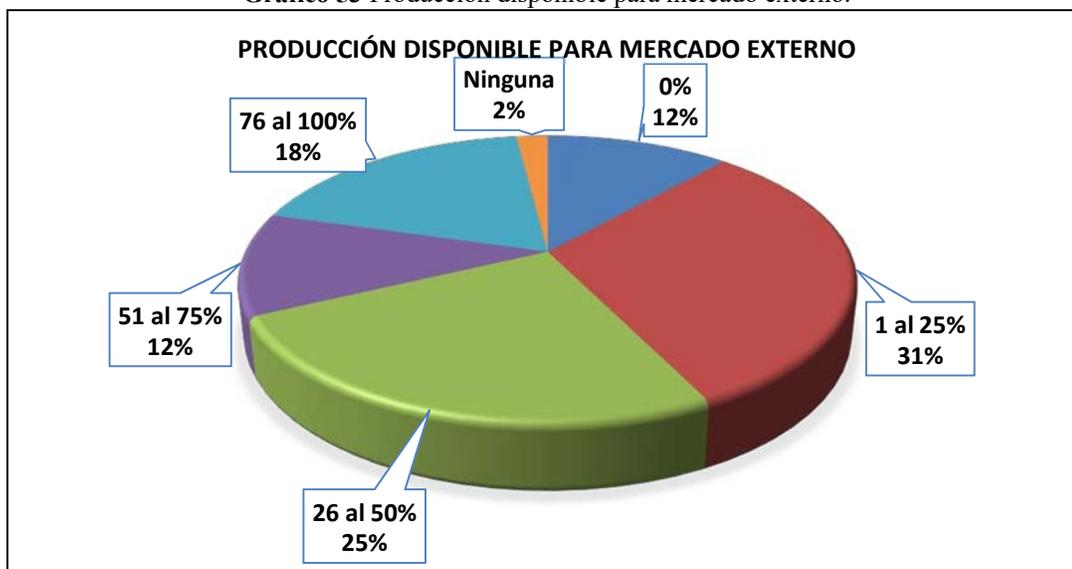
Tabla 29 Producción disponible para mercado externo.

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
0%	35	11,59%
1 al 25%	94	31,13%
26 al 50%	76	25,17%
51 al 75%	35	11,59%
76 al 100%	56	18,54%
Ninguna	6	1,99%
TOTAL	302	100,00%

Fuente: Artesanos de San Antonio de Ibarra.

Elaborado por: Los autores

Gráfico 53 Producción disponible para mercado externo.



Elaborado por: Los autores

Análisis.

Los artesanos encuestados manifiestan que estarían dispuestos a incrementar su producción para vender al mercado externo, mediante la contratación de más personal, compra de materia prima, entre otras.

24. ¿Conoce los requisitos para exportar sus artesanías directamente?

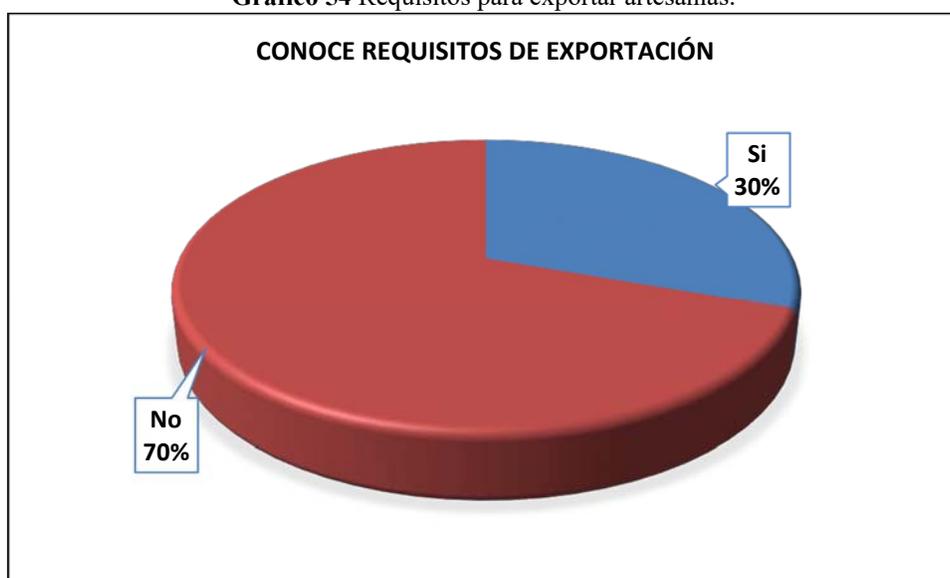
Tabla 30 Requisitos para exportar artesanías.

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	92	30%
No	210	70%
TOTAL	302	100%

Fuente: Artesanos de San Antonio de Ibarra.

Elaborado por: Los autores

Gráfico 54 Requisitos para exportar artesanías.



Elaborado por: Los autores

Análisis.

El 70% de los artesanos encuestados manifiesta que no conoce los requisitos de exportación de bienes de madera, el otro 30% si conoce debido a capacitaciones de diferentes organismos vinculados con el Comercio Exterior.

25. ¿Estaría dispuesto a realizar exportaciones de su producto?

Tabla 31 Disposición a realizar exportaciones.

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	283	93,71%
No	19	6,29%
TOTAL	302	100,00%

Fuente: Artesanos de San Antonio de Ibarra.

Elaborado por: Los autores

Gráfico 55 Disposición a realizar exportaciones.



Elaborado por: Los autores

Análisis.

Los artesanos de San Antonio de Ibarra están dispuestos en su gran mayoría a realizar exportaciones, con el fin de mejorar sus ingresos económicos y la calidad de vida de su unidad familiar.

3.7.2. Entrevista aplicada al ingeniero Christian Brazales funcionario del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP).

ENTREVISTA

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR UIDE MAESTRÍA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

ENCUESTA DIRIGIDA A: CHRISTIAN BRAZALES

**“DISEÑO DE UNA ESTRATEGIA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES PARA
APOYAR LA PRODUCCIÓN DE BIENES DE MADERA EN LOS
MICROEMPRESARIOS DE LA PARROQUIA SAN ANTONIO DE IBARRA
MEDIANTE EL RÉGIMEN ADUANERO DE DEVOLUCIÓN CONDICIONADA, CON
FINES DE EXPORTACIÓN”.**

OBJETIVO: Conocer la forma en que se comercializa la madera de cedro en el país.

FECHA15/07/2016

1. ¿La madera de cedro en el país se encuentra libre de comercialización?

No de forma legal, (pero si existe comercialización ilegal).

2. ¿En qué tiempo aproximado el Ministerio del Ambiente levantará el condicionamiento a la madera de cedro?

El Ministerio del Ambiente no levantara el condicionamiento.

No existen plantaciones establecidas en la actualidad ya que es una especie en riesgo.

3. ¿De qué lugares se puede importar legalmente madera de cedro?

Se puede importar legalmente la madera de cedro de lugares o países que cuenten con plantaciones establecidas; de ser el caso puede ser de bosques nativos, siempre y cuando no se afecte la abundancia de esta especie. Como es el caso de Perú y Colombia.

4. ¿Qué requisitos debe cumplir un importador de madera en el país?

1. Tiene que ser un producto terminado.
 - Producto terminado: Se refiere a la madera pasada por un proceso de despuntado, dimensionarlo, cepillado y secado y si es posible preservado.
 - NO se puede traer la madera en grandes cantidades, solo si se va hacer investigación se puede traer como madera verde en tronco y eso si permite la Ley y el Ministerio del Ambiente.
2. Debe tener certificados de sanidad vegetal del país del origen.
3. Aprobación del país de destino.
 - En los 2 países:
 - Permisos del Ministerio del Ambiente
 - Permisos de Agrocalidad

5. ¿Cuál es el procedimiento a seguir para la importación de esta variedad de madera?

- Plan de manejo por la autoridad competente.
- Estar registrados como exportadores.
- Inspecciones
- Otorgamiento de permisos del CITES

6. ¿Cuáles son los certificados que se debe presentar al momento de importar?

- Certificado de identificación de las especies (debe ser elaborado por un profesional)
- Certificado de identificación y procesamiento primario.

- Registro de exportación.

7. ¿La madera de cedro se encuentra sujeta a cupo de importación?

Sí; existe una cuota anual de importación a fin de no afectar la supervivencia de la especie.

El país de origen determina si es viable o no la cantidad a importar anualmente, es decir la cantidad en la cual estamos nosotros pidiendo importar a ese país.

8. ¿La importación de la madera se somete en el país a un proceso de inspección?

Si existen 2 inspecciones:

- La verificación física de los productos.
- Inspección del embarque.

9. ¿Cuál es el valor que la institución encargada cobra por la inspección?

Sin información.

3.7.3. Matriz FODA

Tabla 32 FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ol style="list-style-type: none"> 1. Existencia de recurso humano creativo y experimentado en la fabricación de muebles y artesanías. 2. Disponibilidad y bajo costo de mano de obra. 3. Existencia de productos competitivos o con potencial. 4. Predisposición del sector artesanal para aumentar la producción con fines de exportación. 5. Proceso productivo netamente artesanal dando un valor agregado adicional al producto. 6. Predisposición de los artesanos para conformar la Cooperativa de Artesanos San Antonio de Ibarra. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Continuo crecimiento del consumo de productos forestales y preferencia por muebles hechos de madera. 2. Incremento de la demanda de muebles en EEUU. 3. Beneficiarios de preferencias arancelarias. 4. Apreciación por el trabajo hecho a mano. 5. Productos similares con precios altos. 6. Instituciones públicas y privadas comprometidas con el desarrollo de las Mipymes.
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ol style="list-style-type: none"> 1. Informalidad del sector en procesos productivos, impidiendo producir con una correcta normalización y estandarización. 2. Baja disponibilidad de madera de cedro. 3. Falta de capital de trabajo. 4. Altos costos de transporte interno y externo. 5. Deficiente manejo publicitario del producto para dar a conocer en el mercado local e internacional. 6. Alto índice de plagio en los diseños del producto, por desconocimiento de la Ley de Propiedad Intelectual (IEPI). 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Extinción de la madera por uso irracional de los recursos forestales. 2. Mayor penetración de los competidores al mercado norteamericano, principalmente China. 3. Las preferencias arancelarias del Sistema General de Preferencias (SGP) culmine y no se la renueve. 4. La crisis económica en los mercados analizados se agudice y la demanda baje. 5. Los costos de producción nacional se incrementen en razón de decisiones económicas del país. 6. Dificultad para acceder a financiamiento y si se lo accede a tasas de interés elevadas.

Fuente: Encuesta/entrevista 2016

Elaborado por: Los autores

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO DE MERCADO

4.1. OBJETIVOS

4.1.1 General

Identificar el grado de aceptación de bienes de madera elaborados en la parroquia de San Antonio de Ibarra.

4.1.2 Específicos

- Definir el mercado objetivo.
- Identificar las características del mercado meta.
- Determinar la oferta de productos artesanales en el mercado objetivo.
- Determinar el consumo aparente de bienes de madera en el mercado objetivo.

4.2. IDENTIFICACIÓN DEL MERCADO OBJETIVO

4.2.1. Evolución de las exportaciones

- **En unidades físicas y monetarias**

Tabla 33 Estatuilla y demás objetos de adorno de madera exportados por Ecuador.

Descripción del producto	2011		2012		2013		2014		2015	
	Cantidad exportada, Tons	Valor exportada								
Estatuillas y demás objeto de adorno, de madera (exc. marquetería y taracea)	41	239	28	210	45	263	51	350	40	290

Fuente: Trade Map

Unidad: Toneladas y miles de dólares americanos.

Elaborado por: Los autores

Como se puede observar en las tablas anteriores, en lo que respecta a la evolución que han tenido las exportaciones en cantidades de artesanías en madera desde el Ecuador hacia el mundo en los últimos cinco años, han ido incrementándose, salvo en el año 2012 que existe un decrecimiento con respecto al año 2011. De igual forma existe un incremento en las exportaciones de artesanías con respecto a las unidades monetarias

Tabla 34 Muebles de madera de los tipos utilizados en oficina, cocina o dormitorios exportados por Ecuador.

Descripción del producto	2011		2012		2013		2014		2015	
	Cantidad exportada, Tons	Valor exportada								
Muebles de madera (exc. de los tipos utilizados en oficinas, cocinas o dormitorios, así como asientos)	415	2669	514	3774	302	2979	336	2868	338	2487

Fuente: Trade Map

Unidad: Toneladas y miles de dólares americanos.

Elaborado por: Los autores

En lo referente sobre las tendencias de consumo en relación a muebles de madera, se puede apreciar un decrecimiento en los años 2013-2014 y reflejándose una mejoría en las exportaciones de este producto en el año 2015. Igual situación se puede apreciar si analizamos en términos monetarios.

4.2.2. Principales mercados

4.2.2.1. Destino de las exportaciones

Tabla 35 Lista de los mercados importadores de artesanías de madera exportado por Ecuador.

Importadores	2011	2012	2013	2014	2015
	Cantidad exportada, Toneladas				
Mundo	41	28	44	51	40
Estados Unidos de América	4	6	15	21	18

Islas Caimanes	2	1	1	2	3
República Dominicana	7	1	3	1	3
Madagascar	0	0	0	0	2
Panamá	0	1	2	2	2
España	8	4	2	4	2
Antillas Holandesas	1	1	1	1	1
Bahamas	1	0	0	1	1
Chile	2	3	3	1	1
Costa Rica	1	1	2	2	1

Fuente: Trade Map

Elaborado por: Los autores

Observando la tabla 35. podremos deducir que Estados Unidos de América y las Islas Caimanes tienen una participación muy importante dentro de los países que más compran a Ecuador. Podría también destacarse República Dominicana pero la tendencia de consumo que tiene este país se encuentra a la baja con relación al año 2011.

Tabla 36 Lista de los mercados importadores de los demás muebles de madera exportado por Ecuador.

Importadores	2011	2012	2013	2014	2015
	Cantidad exportada, Toneladas				
Mundo	415	514	312	333	338
Perú	38	52	25	55	96
Panamá	167	209	72	107	78
Estados Unidos de América	62	49	65	57	54
Francia	50	76	83	70	39
Canadá	12	3	2	5	30
Nueva Zelanda	4	4	4	8	9
Guatemala	2	2	2	1	7
Venezuela, República Bolivariana de	18	15	16	3	7
México	0	27	0	0	5
Ucrania	0	0	0	0	3

Fuente: Trade Map

Elaborado por: Los autores

En lo que respecta a la subpartida 9403.60 los demás muebles de madera, se puede observar que los principales países importadores son Perú, Panamá y Estados Unidos de

América, un dato muy importante que se debe destacar en esta información es el incremento de consumo que representa Perú dentro de las importaciones procedentes del Ecuador.

4.2.2.2. Importaciones mundiales

- **En unidades físicas y monetarias**

Tabla 37 Exportaciones mundiales de artesanía de madera, partida 4420.10.

Descripción del producto	2011		2012		2013		2014		2015	
	Cantidad exportada	Valor exportado								
estatuillas y demás objetos de adorno, de madera	138454	\$ 685.192.000	139222	\$ 671.784.000	152698	\$ 771.884.000	172018	\$ 874.232.000	217815	\$ 933.286.000

Fuente: Trade Map

Unidad: Toneladas y dólares americanos.

Elaborado por: Los autores

Tabla 38 Exportaciones mundiales de los demás muebles de madera, partida 9403.60

Descripción del producto	2011		2012		2013		2014		2015	
	Cantidad exportada	Valor exportado								
los demás muebles de madera	24462831	\$ 7.515.026.000	24243467	\$ 7.963.154.000	25472797	\$ 7.441.707.000	26820474	\$ 6.944.924.000	24799546	\$ 19.405.687.000

Fuente: Trade Map

Unidad: Toneladas y dólares americanos.

Elaborado por: Los autores

La tendencia existente en las importaciones mundiales de artesanías elaboradas en madera durante los últimos cinco años es ascendente, tanto en unidades físicas como en unidades monetarias.

Con respecto a las importaciones mundiales de muebles de madera existe una irregularidad en el movimiento, tanto en unidades físicas como monetarias.

4.2.2.3. Países importadores

El propósito de este estudio tiene que ver la incidencia de compra que tienen los 10 principales países importadores en el mundo de bienes de madera, para ello se utilizó la subpartida arancelaria correspondiente a las artesanías de madera (4420.10) y la subpartida (9403.60) referente a muebles de madera.

- **En unidades físicas**

Tabla 39 Importaciones mundiales de artesanía de madera, partida 4420.10.

Importadores	2011	2012	2013	2014	2015
	cantidad importada	cantidad importada	cantidad importada, Toneladas	cantidad importada, Toneladas	cantidad importada
Mundo	No hay cantidades	No hay cantidades	123308	137436	
Estados Unidos de América	27950	28297	29868	34454	No hay cantidades
Países Bajos	8571	9431	9942	14650	17759
Alemania	11417	11772	11865	14445	16875
Reino Unido	5271	5655	5985	7185	6937
Taipei Chino	5870	5798	6007	5872	5319
Francia	5620	4979	5158	5050	5175
Bélgica	3449	3223	3750	4718	5282
Australia	4078	4872	4675	3673	5385768
España	4014	2921	2400	3364	3395
China	2840	2395	2448	2910	2123

Fuente: Trade Map

Unidad: Toneladas

Elaborado por: Los autores

A nivel mundial se puede analizar que Estados Unidos es el principal importador de artesanías elaboradas en madera, representando una cantidad muy importante a relación de los países seguidores como es Holanda y Alemania.

Tabla 40 Importaciones mundiales de los demás muebles de madera (toneladas), partida 9403.60.

Importadores	2011	2012	2013	2014	2015
	cantidad importada	cantidad importada	cantidad importada, Tonedas	cantidad importada, Tonedas	cantidad importada
Mundo	No hay cantidades	No hay cantidades	7498967	7789758	
Estados Unidos de América	1238410	1191001	1259665	1355176	0
Alemania	974577	918189	904215	932997	909909
Reino Unido	513379	473327	499289	558968	549036
Japón	534123	520696	491338	476815	422654
Francia	517952	518679	429011	439758	422435
Países Bajos	239190	222720	250517	218132	191641
España	226582	190482	175286	201392	190246
Canadá	211792	196819	201345	201020	No hay cantidades
Australia	212735	208308	194314	194288	8298549
Rusia, Federación de	103450	143882	205762	191801	140465

Fuente: Trade Map**Unidad:** miles de dólares americanos**Elaborado por:** Los autores

Haciendo un comparativo entre las tablas 39 y tabla 40, podemos deducir que Estados Unidos de América y Alemania se encuentran entre los principales países importadores tanto en cantidades físicas como cantidades monetarias, igualmente se observa que la tendencia de consumo que tienen estos países ha ido incrementando durante los cinco últimos años.

4.2.3. Principales competidores

4.2.3.1. Exportaciones mundiales

- **En unidades físicas**

Tabla 41 Exportaciones mundiales de la partida 442010 artesanías de madera, por cantidad.

Exportadores	2011	2012	2013	2014	2015
	cantidad exportada				
estatuillas y demás objetos de adorno, de madera	138454	139222	152698	172018	217815

Fuente: Trade Map**Unidad:** Toneladas**Elaborado por:** Los autores

Tabla 42 Exportaciones mundiales de la partida 940360 los demás muebles de madera, por cantidad

Exportadores	2011	2012	2013	2014	2015
	cantidad exportada				
los demás muebles de madera	7515026	7963154	7441707	6944924	19405687

Fuente: Trade Map

Unidad: Toneladas

Elaborado por: Los autores

- **En unidades monetarias**

TABLA N° 25

Tabla 43 Exportaciones mundiales de la partida 442010 artesanías de madera, por valor.

Descripción del producto	Valor exportada en 2011, miles de Dólar Americano	Valor exportada en 2012, miles de Dólar Americano	Valor exportada en 2013, miles de Dólar Americano	Valor exportada en 2014, miles de Dólar Americano	Valor exportada en 2015, miles de Dólar Americano
Estatuillas y demás objeto de adorno, de madera (exc. marquetería y taracea)	685192	671784	771884	874232	933286

Fuente: Trade Map

Elaborado por: Los autores

Tabla 44 Exportaciones mundiales de la partida 940360 los demás muebles de madera, por valor.

Descripción del producto	Valor exportada en 2011, miles de Dólar Americano	Valor exportada en 2012, miles de Dólar Americano	Valor exportada en 2013, miles de Dólar Americano	Valor exportada en 2014, miles de Dólar Americano	Valor exportada en 2015, miles de Dólar Americano
Muebles de madera (exc. de los tipos utilizados en oficinas, cocinas o dormitorios, así como...)	24462831	24243467	25472797	26820474	24799546

Fuente: Trade Map

Elaborado por: Los autores

Haciendo un análisis de los años 2011 al 2014, se puede apreciar que las exportaciones a nivel mundial para las subpartidas correspondientes a muebles para el hogar y artesanías han

ido incrementándose, lo cual refleja que la tendencia al consumo de estos productos es al alza, tanto en unidades monetarias como en unidades físicas.

4.2.3.2.Principales países exportadores

Tabla 45 Principales países exportadores de la partida 442010 estatuillas y demás objetos de adorno, de madera.

Lugar	Exportadores	2011	2012	2013	2014	2015
		cantidad exportada				
	Mundo	126300	121044	130582	151382	153457
1	China	81492	82980	83466	96978	109201
2	Indonesia	16539	16997	25049	26790	17878
3	Países Bajos	2141	2378	3156	4821	7408
4	Alemania	2181	2016	2104	2444	2703
5	Filipinas	2320	2016	1730	2923	2681
6	Bélgica	2334	2048	2719	2652	2610
13	México	640	473	432	411	458
28	Suiza	45	47	64	65	79
29	República Dominicana	53	17	26	72	78
33	Nicaragua	48	0	0	44	54
36	Brasil	42	19	32	56	51
38	Ecuador	41	28	45	51	40
46	Perú	67	39	38	42	31
50	Costa Rica	36	34	28	30	23
51	El Salvador	23	18	28	27	22

Fuente: Trade Map

Unidad: Toneladas

Elaborado por: Los autores

Tabla 46 Principales países exportadores de la partida 940360 los demás muebles de madera.

Lugar	Exportadores	2011		2012		2013		2014		2015	
		cantidad exportada	Unidad	cantidad exportada	Unidad	cantidad exportada	Unidad	cantidad exportada	Unidad	cantidad exportada	Unidad
1	China	137304694	Unidad	136034101	Unidad	133644134	Unidad	145030147	Unidad	148300946	Unidad
2	Malasia	25571702	Unidad	24187935	Unidad	22495112	Unidad	21389586	Unidad	23257540	Unidad
3	Italia	282033	Toneladas	273294	Toneladas	35134918	Unidad	33678794	Unidad	22836614	Unidad
4	Polonia	949616	Toneladas	919190	Toneladas	28110748	Unidad	28208684	Unidad	19339205	Unidad

5	Alemania	365109	Toneladas	20923937	Unidad	20742846	Unidad	19962553	Unidad	14546739	Unidad
6	India	13932167	Unidad	23292228	Unidad	16027429	Unidad	14225465	Unidad	12570417	Unidad
7	Tailandia	13788246	Unidad	11778812	Unidad	10211774	Unidad	10766621	Unidad	12307130	Unidad
8	Estados Unidos de América	166505	Toneladas	10030695	Unidad	10362489	Unidad	9569686	Unidad	7377264	Unidad
9	Brasil	4183510	Unidad	6333018	Unidad	5966844	Unidad	6207300	Unidad	6736608	Unidad
14	México	2641308	Unidad	4367362	Unidad	4627730	Unidad	5204872	Unidad	4868284	Unidad
48	Colombia	190539	Unidad	225686	Unidad	239772	Unidad	168848	Unidad	156855	Unidad
55	Guatemala	1410	Toneladas	51294	Unidad	43772	Unidad	53716	Unidad	44383	Unidad
62	El Salvador	1191	Toneladas	930	Toneladas	35063	Unidad	30723	Unidad	25336	Unidad
64	Ecuador	415	Toneladas	52467	Unidad	44088	Unidad	38081	Unidad	20351	Unidad
65	Perú	58614	Unidad	17257	Unidad	51419	Unidad	27477	Unidad	12660	Unidad
71	Chile	22391	Unidad	20399	Unidad	38656	Unidad	29384	Unidad	7450	Unidad

Fuente: Trade Map

Elaborado por: Los autores

En estas dos últimas tablas se puede apreciar a nuestros principales competidores en la exportación de muebles para el hogar y artículos de decoración, siendo el mayor exportador China, de acuerdo al tipo de mueble en calidad y estilo se podría mencionar como rivales directos a países como Italia y Alemania. Con respecto a Ecuador se encuentra ubicado en las posiciones 38 y 64 en la exportación de artesanías y muebles para el hogar respectivamente.

4.2.4. Comportamiento y tendencias

Como señala Asociación Nacional de Industriales y Exportadores de Muebles de España (2009), la mayoría de los productos expuestos en los Centros de Diseño son de estilo clásico y country, para los cuales se utilizan maderas oscuras y acabados en mate, muy envejecidos.

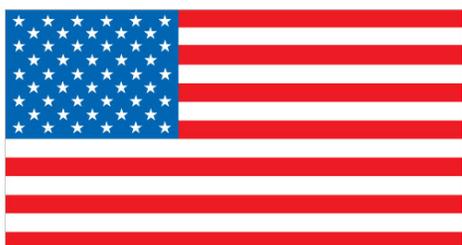
El mueble contemporáneo y de diseño, está creciendo en el mercado, sobre todo en mueble auxiliar, sillería, tapicería y dormitorios. La mayoría de este estilo de mueble es importado. Prácticamente no hay producción nacional de este tipo de artículos. Igualmente es

destacable que este tipo de producto se comercializa principalmente a través de tiendas (retail) y no en Centros de Diseño.

En muebles íntegramente tapizados predominan las líneas rectas y el confort y entre los materiales destaca la piel que va creciendo respecto a las telas.

4.2.5. Oportunidades comerciales

4.2.5.1. Estados Unidos de Norteamérica



- **Factores socioeconómicos**

Tabla 47 Factores socioeconómicos Estados Unidos.

Población	321,368,864
Crecimiento poblacional	0,78%
Capital	Washington, DC
PIB	\$17,97 trillion
Crecimiento del PIB	2,6%
Composición del PIB por sector:	
Industria	20,8%
Servicios	77,6%
Agricultura	1,6%
PIB per cápita	\$56.300
Moneda oficial	Dólar Americano
Devaluación moneda	0
Idioma oficial	Inglés
PEA	62%
Desempleo	6,2%
Tasa de inflación anual	0,2%
Riesgo país	160

Fuente: CIA, WorldFactbook, 2015

Elaboración: Los autores

- **Factores políticos**

Estados Unidos como miembro de la Organización Mundial de Comercio (OMC) mantiene acuerdos comerciales con diferentes países, estos pueden ser de diferentes formas como acuerdos de libre comercio, acuerdos de integración económica y acuerdos comerciales preferenciales.

- **Factores legales**

Las barreras de acceso impuestas por Estados Unidos a mercancías provenientes de los diferentes países varían de acuerdo al tipo de producto, siendo los más importantes los requisitos sanitarios y fitosanitarios, cuotas de procesamiento de mercancías (MPF) cuota de mantenimiento de puerto Harbor (HMF), cuotas y contingentes arancelarios, requisitos de empaque, embalaje y etiquetado, entre otros.

- **Factores geográficos**

Estados Unidos, se encuentra limitado al norte con Canadá, al sur con México, al este con el Océano Atlántico y el Mar Caribe, y al oeste con el Océano Pacífico.

Con respecto al transporte marítimo Estados Unidos cuenta aproximadamente con 400 puertos, distribuidos por las costas del océano pacífico como del atlántico. Los tiempos de llegada desde el Ecuador a Miami es de aproximadamente 8 días, a Los Ángeles 10 días y a Nueva York 12 días, cuyos precios se encuentran en \$1,500, \$1,800 y \$2,200 respectivamente por un contenedor de 20 pies.

Tabla 48 Precios flete marítimo a Estados Unidos.

Puerto de destino	Contenedor refrigerado	Contenedor seco	Tiempo de tránsito
Los Angeles	\$ 4,300.00	\$ 2,000.00	10 días
Miami	\$ 3,900.00	\$ 1,800.00	8 días
New York	\$ 5,000.00	\$ 2,500.00	12-15 días

Fuente: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR

Los aeropuertos más importantes en este país son los de Los Ángeles, New York y Miami, aproximadamente el 50% del tonelaje anual corresponde a movimiento de carga internacional. El aeropuerto internacional de New York es uno de los más transitados en lo referente a vuelos internacionales. El aeropuerto de Miami representa el punto de conexión entre Estados Unidos y Latinoamérica.

Tabla 49 Tiempo de tránsito aéreo a Estados Unidos.

Tiempo de tránsito vía aérea.	
-	4 horas a Miami
-	6 horas a New york
-	12 horas a los Ángeles con escala en Panamá o Miami

Fuente: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR

Estados Unidos está compuesta por una red de carreteras de 6,586,610 Km. conectando a los cincuenta estados que lo componen, ocupando el primer lugar en el mundo, por sus características que se presentan ya que la mayoría de sus carteras se encuentran pavimentadas, son autopistas y un pequeño porcentaje de carreteras no son pavimentadas

4.2.5.2. Alemania



- **Factores socioeconómicos**

Tabla 50 Factores socioeconómicos Alemania.

Población	80,854,408 (July 2015 est.)
Crecimiento poblacional	-0,17%
Capital	Berlín
PIB	\$3,841 billones (2015 est.)
Crecimiento del PIB	1.5% (2015 est.)
Composición del PIB por sector:	
Industria	30,2%
Servicios	69,1%
Agricultura	0,7%
PIB per cápita	\$46,900 (2015 est.)
Moneda oficial	Dólar Americano
Devaluación moneda	
Idioma oficial	Alemán
PEA	60%
Desempleo	5%
Tasa de inflación anual	0,1% (2015 est.)
Riesgo país	

Fuente: CIA, WorldFactbook, 2015

Elaboración: Los autores

- **Factores políticos**

Alemania es miembro fundador de la Unión Europea (UE), así como de la Organización Mundial de Comercio.

Actualmente la UE está conformada por 28 países y adoptó como moneda única al euro, existe un libre intercambio de mercancías y de servicios entre sus países miembros.

Alemania mantiene acuerdos comerciales con diferentes países, de los cuales mencionamos los más importantes: uniones aduaneras, acuerdos de integración económica, acuerdos de libre comercio.

- **Factores legales**

Alemania aplica las mismas políticas arancelarias de la Unión Europea como miembro activo de dicha organización, además de estos aranceles, el importador debe cancelar generalmente el impuesto al valor agregado equivalente al 19%, igualmente se deberá pagar ciertas tasas dependiendo del tipo de producto, como por ejemplo los cigarrillos, combustibles entre otros.

En lo referente a barreras para-arancelaria este país solicita requisitos sanitarios, fitosanitarios, requisitos técnicos (HACCP, inocuidad, etc.), certificaciones (ambientales, sociales, laborales, etc.), requisitos de empaque, embalaje, etiquetado, licencias de importación y autorizaciones previas.

- **Factores geográficos**

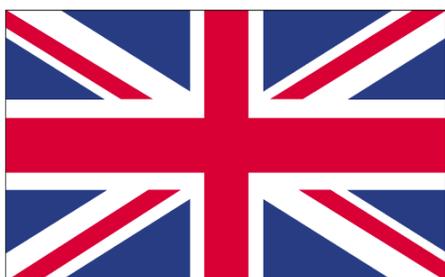
Alemania, limitada al norte con el mar Báltico, el mar del norte, y Dinamarca, al sur con Suiza y Austria, al este con Polonia y la República Checa y al oeste con Francia, Bélgica, Luxemburgo y Holanda.

El transporte marítimo en este país cuenta con aproximadamente con 60 puertos, siendo los más principales el de Hamburgo y Bremerhaven, el tiempo promedio para el envío de

mercancías desde el Ecuador es de 25 días con un precio de USD 2,500.00 por contenedor seco de 40 pies.

Con respecto al transporte aéreo Alemania tiene aproximadamente 18 aeropuertos que cuentan con todos los servicios necesarios para un eficiente manejo de carga. Las aerolíneas que ofrecen este servicio desde el Ecuador son KLM y LAN.

4.2.5.3. Reino Unido



- **Factores socioeconómicos**

Tabla 51 Factores socioeconómicos Alemania.

Población	64,088,222 (July 2015 est.)
Crecimiento poblacional	0.54%
Capital	Londres
PIB	\$2.679 billones (2015 est.)
Crecimiento del PIB	2.6% (2015 est.)
Composición del PIB por sector:	
Industria	19,7%
Servicios	79,6%
Agricultura	0,6%
PIB per cápita	\$41.200 (2015 est.)
Moneda oficial	Libras Esterlinas
Devaluación moneda	-8,2%
Idioma oficial	Inglés
PEA	62%
Desempleo	6,3%
Tasa de inflación anual	0,1% (2015 est.)
Riesgo país	119

Fuente: CIA, WorldFactbook, 2015

Elaboración: Los autores

- **Factores políticos**

Reino Unido al igual que Alemania se rige por los acuerdos comerciales suscritos por la Unión Europea, dentro de los cuales mencionamos los acuerdos que mantienen con los países en vías de desarrollo a través del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), permitiendo a estos países en reducciones totales o parciales de aranceles. Ecuador mantiene con Reino Unido el régimen SGP+ beneficiando beneficios adicionales con respecto al SGP.

- **Factores legales**

Los aranceles que impone Reino Unido a los países son los mismos aplicados por el resto de países que conforman la Unión Europea. La nomenclatura (TARIC) utilizada por este país se da a nivel de 10 dígitos. La unión europea aplica varios tipos de aranceles, entre ellos: ad valorem, específico, compuestos, mixtos, compuestos, técnicos y variables. Adicionalmente se debe tener en cuenta el impuesto al valor agregado equivalente al 15%, además de impuestos especiales que se aplica a bebidas alcohólicas, tabaco entre otros.

Dentro de los requisitos para-arancelarios se debe cumplir teniendo en cuenta el producto que se quiere ingresar a la Unión Europea, entre los que se pueden mencionar: requisitos sanitarios, fitosanitarios, requisitos técnicos (HACCP, inocuidad, etc.), requisitos de empaque, embalaje, etiquetado, entre otros.

- **Factores geográficos**

El Reino Unido se encuentra ubicado en el noroeste del continente europeo, es un estado unitario formado por cuatro países: Inglaterra, Gales, Escocia e Irlanda del Norte.

Reino Unido cuenta con una infraestructura portuaria aproximadamente de 170 puertos marítimos, siendo el más importante el puerto de Felixstowe por el movimiento de contenedores que se da en este, el tiempo de tránsito aproximado desde Guayaquil se menciona a continuación:

Tabla 52 Precios flete marítimo a Reino Unido.

Costo contenedor FCL*	
Contenedor 20' Seco	USD 1,800
Contenedor 40' Seco	USD 2,300
Contenedor 40' Refrigerado	USD 4,300

* No incluye gastos adicionales por recargos, ni gastos adicionales

Fuente: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR

Este Estado cuenta con 33 aeropuertos, siendo los principales Bealfast, Birmingham y Londres, aproximadamente el costo promedio por envío de carga general desde Guayaquil es de USD 6 por Kg.

Con respecto a las carreteras este estado cuenta con 394.428 Km. que se extienden por todo el país, de los cuales en su mayoría se encuentran asfaltadas

4.2.5.4. Perfil de oportunidades y amenazas en el medio (POAM)

Tabla 53 Análisis POAM.

TABULACIÓN	PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS EN EL MEDIO											
	Estados Unidos				Alemania				Reino Unido			
	Oportunidad		Amenazas		Oportunidad		Amenazas		Oportunidad		Amenazas	
	Nivel	Pts	Nivel	Pts.	Nivel	Pts	Nivel	Pts	Nivel	Pts.	Nivel	Pts
FACTORES SOCIO-ECONÓMICOS												
Crecimiento del PIB	Media	2			Baja	1			Media	2		
PIB per-cápita	Alta	3			Media	2			Media	2		
Tasa de inflación	Alta	3			Alta	3			Alta	3		
Devaluación moneda	Alta	3					Baja	1			Baja	1

Tasa de desempleo	Media	2			Media	2			Media	2		
	Suma	13	Suma		Suma	8	Suma	1	Suma	9	Suma	1
	Promedio	2,6	Promedio		Promedio	1,6	Promedio	0,2	Promedio	1,8	Promedio	0,2
FACTORES POLÍTICOS	Nivel	Pts	Nivel	Pts.	Nivel	Pts	Nivel	Pts	Nivel	Pts.	Nivel	Pts
Acuerdos comerciales	Media	2			Media	2			Media	2		
Riesgo país	Alta	3			Alta	3			Alta	3		
	Suma	5	Suma		Suma	5	Suma		Suma	5	Suma	
	Promedio	2,5	Promedio		Promedio	2,5	Promedio		Promedio	2,5	Promedio	
FACTORES LEGALES	Nivel	Pts	Nivel	Pts.	Nivel	Pts	Nivel	Pts	Nivel	Pts.	Nivel	Pts
Arancelarios	Media	2			Media	2			Media	2		
Para-arancelarios			Alta	3			Alta	3			Alta	3
	Suma	2	Suma	3	Suma	2	Suma	3	Suma	2	Suma	3
	Promedio	1	Promedio	1,5	Promedio	1	Promedio	1,5	Promedio	1	Promedio	1,5
FACTORES GEOGRÁFICOS	Nivel	Pts	Nivel	Pts.	Nivel	Pts	Nivel	Pts	Nivel	Pts.	Nivel	Pts
Ubicación	Media	2			Baja	1			Baja	1		
Transporte	Alta	3			Media	2			Media	2		
Costos	Media	2			Baja	1			Baja	1		
	Suma	7	Suma		Suma	4	Suma		Suma	4	Suma	
	Promedio	2,33	Promedio		Promedio	1,33	Promedio		Promedio	1,33	Promedio	
	Estados Unidos				Alemania				Reino Unido			
	Oportunidad		Amenazas		Oportunidad		Amenazas		Oportunidad		Amenazas	
FACTORES SOCIO-ECONÓMICOS	2,6				1,6		0,2		1,8		0,2	
FACTORES POLÍTICOS	2,5				2,5				2,5			
FACTORES LEGALES	1		1,5		1		1,5		1		1,5	
FACTORES GEOGRÁFICOS	2,33				1,33				1,33			
SUMA	8,43		1,5		6,43		1,7		6,63		1,7	
PROMEDIO	2,11		0,38		1,61		0,43		1,66		0,43	

OPORTUNIDADES	ALTA	3
	MEDIA	2
	BAJA	1
DEBILIDADES	BAJA	1
	MEDIA	2
	ALTA	3

Fuente: CIA, WorldFactbook, 2015

Elaboración: Los autores

4.2.5.5. Análisis POAM

Mediante la utilización de herramientas de información comercial como el trade map, acces map, agencia central de inteligencia (CIA), PROECUADOR, entre otras, se pudo determinar los tres países potenciales para la exportación de muebles y artesanías elaborados en

madera. A estos tres países se les realizó un POAM tomando en cuenta factores socioeconómicos, políticos, legales y medioambientales. Llegando a la conclusión del que el país en el cual se va a centrar la exportación de estos bienes de madera es Estados Unidos dando una puntuación de 8,43 frente a Reino Unido con 6,63 y Alemania con un 6,43.

Con respecto a la situación socioeconómica de Estados Unidos se determinó que cuenta un PIB per cápita muy interesante que bordea aproximadamente los USD 57.000, con una población económicamente activa del 62% y un desempleo del 6,2%.

Estados Unidos mantiene acuerdo comercial con nuestro país a través del Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias (SGP), por lo que ciertos productos de origen ecuatoriano ingresarían a Estados Unidos con exoneración total o parcial de tributos.

La red vial para ingresar los productos ecuatorianos hacia los Estados Unidos puede ser de diferentes modalidades, ya que cuenta con una infraestructura adecuada para la importación y exportación de mercancías, además de los tiempos y costos de traslado de la mercadería con respecto a los países estudiados son relativamente bajos.

4.2.6. Estados Unidos

a) Barreras arancelarias, los bienes en madera clasificados en las subpartidas arancelarias 442010 y 940360, ingresan a los Estados Unidos con el 100% de preferencias arancelarias gracias al acuerdo comercial del SGP.

b) Barreras no arancelarias, la normativa de Estados Unidos para el ingreso del sector mobiliario y artículos para el hogar es sumamente extensa y exigente, que va desde la obtención

de la materia prima hasta el proceso de terminado (barniz, laca, tapizado) que deberán ser utilizados para recubrir el producto final.

Tabla 54 Requisitos para-arancelarios.

PAÍS	REQUISITOS
Estados Unidos	Formato de entrada Formato de ingreso para entrada inmediata. Certificado de origen (Formato A) Factura comercial Lista de empaque Documento de embarque Factura pro forma Póliza de seguro

Fuente: (Proecuador, 2014)

Elaboración: Los autores

4.2.6.1. Competencia

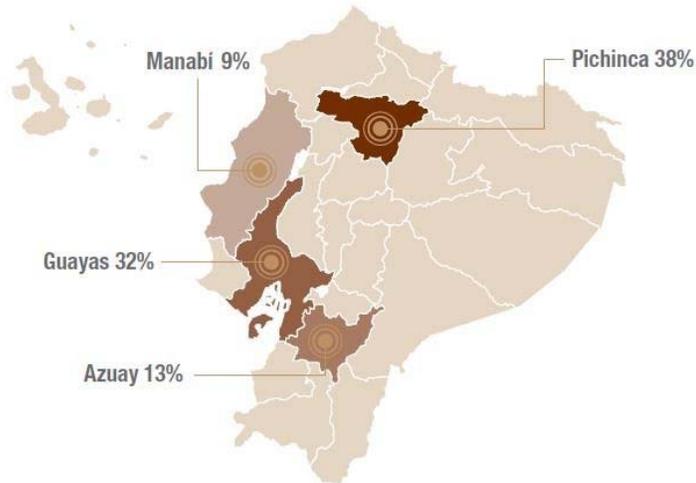
a) Nacional

Según Muebles y acabados de la construcción (2015), identifica la ubicación geográfica de muebles y acabados para la construcción donde señala:

Este subsector productivo se encuentra especialmente dividido entre las provincias de Azuay (Cuenca), Pichincha (Quito), Guayas (Guayaquil), Tungurahua (Ambato).

Según lo registrado en la Superintendencia de Compañías aproximadamente el 92% de la industria manufacturera dentro del subsector de fabricación de muebles está ubicada en Pichincha, Guayas, Azuay y Manabí, y el 8% restante entre otras provincias.

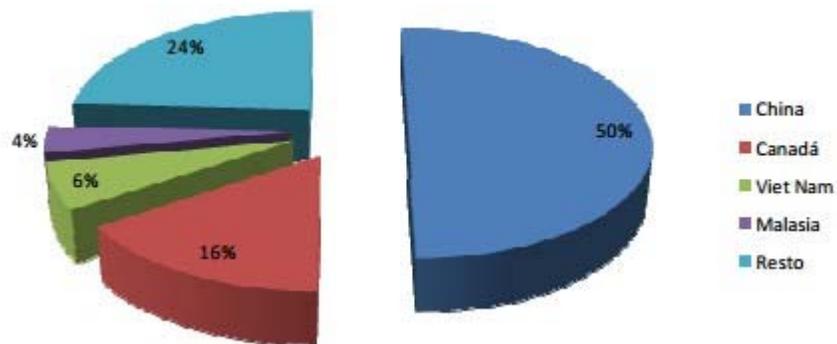
Gráfico 56 Competencia nacional.



Fuente: Superintendencia de compañías

b) Internacional

Gráfico 57 Principales socios comerciales de EE.UU para el mercado de muebles.



Fuente: ICEX
Elaborado por: CICO-CORPEI

Los principales socios comerciales de los Estados Unidos de América en el sector mobiliario tenemos como principal competidor a China quien abarca la mitad del mercado estadounidense con un 50%, seguido por Canadá con el 16%, Vietnam con el 6.5% y finalmente

a Malasia con el 4%. El Ecuador se encuentra ubicado en el puesto número 63 de los principales proveedores de muebles para este país.

4.2.6.2. DEMANDA

a) Comportamiento histórico de la demanda de artesanías de madera

- Producción nacional

Tabla 55 Producción nacional artesanías.

Año	Producción Nacional USD
2008	10.118,00
2009	5.502,00
2010	8.771,00
2011	9.310,00
2012	9.355,00
Total	43.056,00

Fuente: Pro Ecuador

Elaborado por: Los autores

- Importaciones

Tabla 56 Importaciones mundiales de Estados Unidos de América de la partida 442010.

Exportadores	2011	2012	2013	2014	2015
	Cantidad importada, USD				
Mundo	162.550,00	192.923,00	203.009,00	220.962,00	277.350,00

Fuente: Trade Map

Elaborado por: Los autores

b) Proyección lineal

- Producción Nacional

Tabla 57 Proyección producción nacional artesanías.

PRODUCCIÓN NACIONAL USD	
2016	9.752,20
2017	9.980,40
2018	10.208,60
2019	10.436,80
2020	10.665,00

Fuente: Pro Ecuador

Elaborado por: Los autores

- **Importaciones**

Tabla 58 Proyección importaciones artesanías.

Importaciones USD	
2016	288.650,50
2017	314.414,40
2018	340.178,30
2019	365.942,20
2020	391.706,10

Fuente: Trade Map

Elaborado por: Los autores

c) **Comportamiento histórico de la demanda de muebles de madera**

- **Producción nacional**

Tabla 59 Producción Nacional muebles.

Año	Producción Nacional USD
2008	39.667,00
2009	30.309,00
2010	29.778,00
2011	31.631,00
2012	32.911,00
Total	164.296,00

Fuente: Pro Ecuador

Elaborado por: Los autores

- **Importaciones**

Tabla 60 Importaciones mundiales de Estados Unidos de América de la partida 940360.

Exportadores	2011	2012	2013	2014	2015
	Cantidad importada, Toneladas				
Mundo	4.631.704,00	4.853.067,00	5.126.180,00	5.511.662,00	5.949.982,00

Fuente: Trade Map

Elaborado por: Los autores

d) **Proyección lineal**

- **Producción Nacional**

Tabla 61 Proyección producción nacional muebles.

PRODUCCIÓN NACIONAL TM	
2016	26.764,20
2017	25.545,20
2018	24.326,20
2019	23.107,20
2020	21.888,20

Fuente: Trade Map

Elaborado por: Los autores

- **Importaciones**

Tabla 62 Proyección importaciones muebles.

Importaciones TM	
2016	6.203.064,30
2017	6.532.579,40
2018	6.862.094,50
2019	7.191.609,60
2020	7.521.124,70

Fuente: Trade Map

Elaborado por: Los autores

4.2.6.3.OFERTA

a) Comportamiento histórico de la oferta de artesanías de madera

- Exportaciones

Tabla 63 Exportaciones mundiales de Estados Unidos de América de la partida 442010.

Importadores	2011	2012	2013	2014	2015
	Cantidad exportada, Toneladas				
Mundo	8.186,00	10.046,00	11.227,00	10.738,00	11.661,00

Fuente: Trade Map

Elaborado por: Los autores

b) Proyección lineal

- Exportaciones

Tabla 64 Proyección lineal exportaciones artesanías.

Exportaciones TM	
2016	12.664,20
2017	13.428,40
2018	14.192,60
2019	14.956,80
2020	15.721,00

Fuente: Trade Map

Elaborado por: Los autores

c) Comportamiento histórico de la oferta de muebles de madera

- Exportaciones

Tabla 65 Exportaciones mundiales de Estados Unidos de América de la partida 940360, por cantidad

Importadores	2011	2012	2013	2014	2015
	Cantidad exportada, Toneladas				
Mundo	671.015,00	684.986,00	706.678,00	719.689,00	676.933,00

Fuente: Trade Map

Elaborado por: Los autores

d) **Proyección lineal**

- **Exportaciones**

Tabla 66 Proyección lineal exportaciones muebles.

Exportaciones TM	
2016	705.821,90
2017	710.475,80
2018	715.129,70
2019	719.783,60
2020	724.437,50

Fuente: Trade Map

Elaborado por: Los autores

4.2.6.4. Consumo Aparente

Tabla 67 Consumo aparente artesanías.

AÑO	PRODUCCIÓN NACIONAL USD	IMPORTACIÓN USD	EXPORTACIÓN USD	CONSUMO NACIONAL APARENTE USD	POBLACIÓN 0,78%	ESTRATIFICACIÓN POR EDADES (25-65 AÑOS)	POBLACIÓN ESTRATIFICADA	CONSUMO PERCÁPITA	NIVEL DE INGRESOS POR HOGAR	PORCENTAJE DEL INGRESO DESTINADO PARA MUEBLES (0,5%)	DEFICIT DE CONSUMO POR HOGAR	DEMANDA INSATISFECHA
						52,49%	2,6 habitantes por hogar					
2016	11.041.300.000,00	288.650.500,00	12.664.200,00	11.317.286.300,00	321.368.864	168.686.517	64.879.430	\$ 174,44	53.657,00	268	-94	-6.088.891.444,81
2017	11.431.400.000,00	314.414.400,00	13.428.400,00	11.732.386.000,00	321.368.864	168.686.517	64.879.430	\$ 180,83	54.440,39	272	-91	-5.927.921.939,89
2018	11.821.500.000,00	340.178.300,00	14.192.600,00	12.147.485.700,00	321.368.864	168.686.517	64.879.430	\$ 187,23	55.235,22	276	-89	-5.770.662.735,81
2019	12.211.600.000,00	365.942.200,00	14.956.800,00	12.562.585.400,00	321.368.864	168.686.517	64.879.430	\$ 193,63	56.041,66	280	-87	-5.617.168.002,97
2020	12.601.700.000,00	391.706.100,00	15.721.000,00	12.977.685.100,00	321.368.864	168.686.517	64.879.430	\$ 200,03	56.859,86	284	-84	-5.467.492.702,65

Fuente: Procuador, Trade map

Elaborado por: Los autores

Tabla 68 Consumo aparente muebles.

AÑO	PRODUCCIÓN NACIONAL USD	IMPORTACIÓN USD	EXPORTACIÓN USD	CONSUMO NACIONAL APARENTE USD	POBLACIÓN 0,78%	ESTRATIFICACIÓN POR EDADES (25-65 AÑOS)	POBLACIÓN ESTRATIFICADA	CONSUMO PERCÁPITA	NIVEL DE INGRESOS POR HOGAR	PORCENTAJE DEL INGRESO DESTINADO PARA MUEBLES (3,6%)	DEFICIT DE CONSUMO POR HOGAR	DEMANDA INSATISFECHA
						52,49%	2,6 habitantes por hogar					
2016	33.157.600.000,00	12.702.284.700,00	1.227.757.800,00	44.632.126.900,00	321.368.864	168.686.517	64.879.430	687,92	\$ 53.657,00	1.931,65	-1.243,73	-80.692.352.862,64
2017	33.377.400.000,00	13.415.239.600,00	1.236.566.400,00	45.556.073.200,00	321.368.864	168.686.517	64.879.430	702,17	\$ 54.440,39	1.959,85	-1.257,69	-81.598.143.967,17
2018	33.597.200.000,00	14.128.194.500,00	1.245.375.000,00	46.480.019.500,00	321.368.864	168.686.517	64.879.430	716,41	\$ 55.235,22	1.988,47	-1.272,06	-82.530.649.237,81
2019	33.817.000.000,00	14.841.149.400,00	1.254.183.600,00	47.403.965.800,00	321.368.864	168.686.517	64.879.430	730,65	\$ 56.041,66	2.017,50	-1.286,85	-83.490.258.701,39
2020	34.036.800.000,00	15.554.104.300,00	1.262.992.200,00	48.327.912.100,00	321.368.864	168.686.517	64.879.430	744,89	\$ 56.859,86	2.046,96	-1.302,07	-84.477.368.079,11

Fuente: Procuador, Trade map

Elaborado por: Los autores

CAPÍTULO V

5. INGENIERÍA DEL PROYECTO

5.1. LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA

6.1.1. Macro localización

La Cooperativa de Artesanos San Antonio, está ubicada en la provincia de Imbabura, en la ciudad de Ibarra, parroquia San Antonio, sector norte.



Fuente: google.com

6.1.2. Micro localización

La cooperativa, se encuentra en la parroquia de San Antonio de Ibarra, en el barrio norte, ubicada a 6 km de la ciudad de Ibarra y a 113 Km. de la ciudad de Quito, calle 27 de noviembre 1-121 Daniel Reyes y panamericana.

Gráfico 59 Micro localización.



Fuente: Google map

Elaborado por: Los autores

5.2. PROPUESTA ADMINISTRATIVA

5.2.1. Nombre de la empresa

COOPERATIVA DE ARTESANOS SAN ANTONIO DE IBARRA

5.2.2. Logotipo



5.2.3. Slogan

“Donde el arte y el diseño perfeccionan tu hogar”

5.2.4. Misión

Somos una Cooperativa de artesanos de la Parroquia de San Antonio de Ibarra que fomenta el trabajo digno y la cooperación entre los socios, manteniendo vigente el arte y cultura representativos de la zona, ofreciendo productos de calidad con un servicio de calidez al visitante nacional y extranjero, promoviendo la superación económica y personal de los asociados.

5.2.5. Visión

Ser una Cooperativa sólida, que haga uso de las herramientas digitales para la óptima promoción de sus productos; formando lazos de confianza y buenas relaciones públicas con los clientes.

5.2.6. Políticas corporativas

- Todos los socios sin excepción deberán acogerse a la Ley de defensa del Artesano y sus reglamentos de aplicación.

- Toda persona aspirante a nuevo socio deberá ser mayor de edad y poseer título de Maestro de Taller.
- El aspirante a nuevo socio deberá comprobar el no haber sido expulsado o suspendido de una organización similar.
- Todos los socios deberán acogerse a las disposiciones, al Estatuto y Reglamento Interno.
- Se deberá pagar una cuota por la falta al Reglamento Interno o al Estatuto.
- Asistir a las sesiones de la Asamblea General ordinarias y extraordinarias legalmente convocadas por el directorio.
- Participar activamente en los programas y eventos propuestos por la Cooperativa.
- La Cooperativa está prohibida de intervenir en actos políticos y/o religiosos.
- Destinar el 10% de los ingresos para las actividades de forestación y re-forestación.

5.2.7. Valores

- **Solidaridad:** entre los socios a través de las diferentes actividades dentro de la Cooperativa.
- **Superación:** técnica, artesanal y cultural.
- **Trabajo en equipo:** compromiso y organización para la resolución de problemas y cumplimiento de sus labores.
- **Liderazgo:** identificado con el Presidente de la Cooperativa quien considera el criterio de sus socios.
- **Compromiso:** con la Cooperativa y los clientes.
- **Responsabilidad:** fomentando la entrega de obras de calidad a tiempo.
- **Honestidad:** en todos los actos dentro y fuera de la Cooperativa.

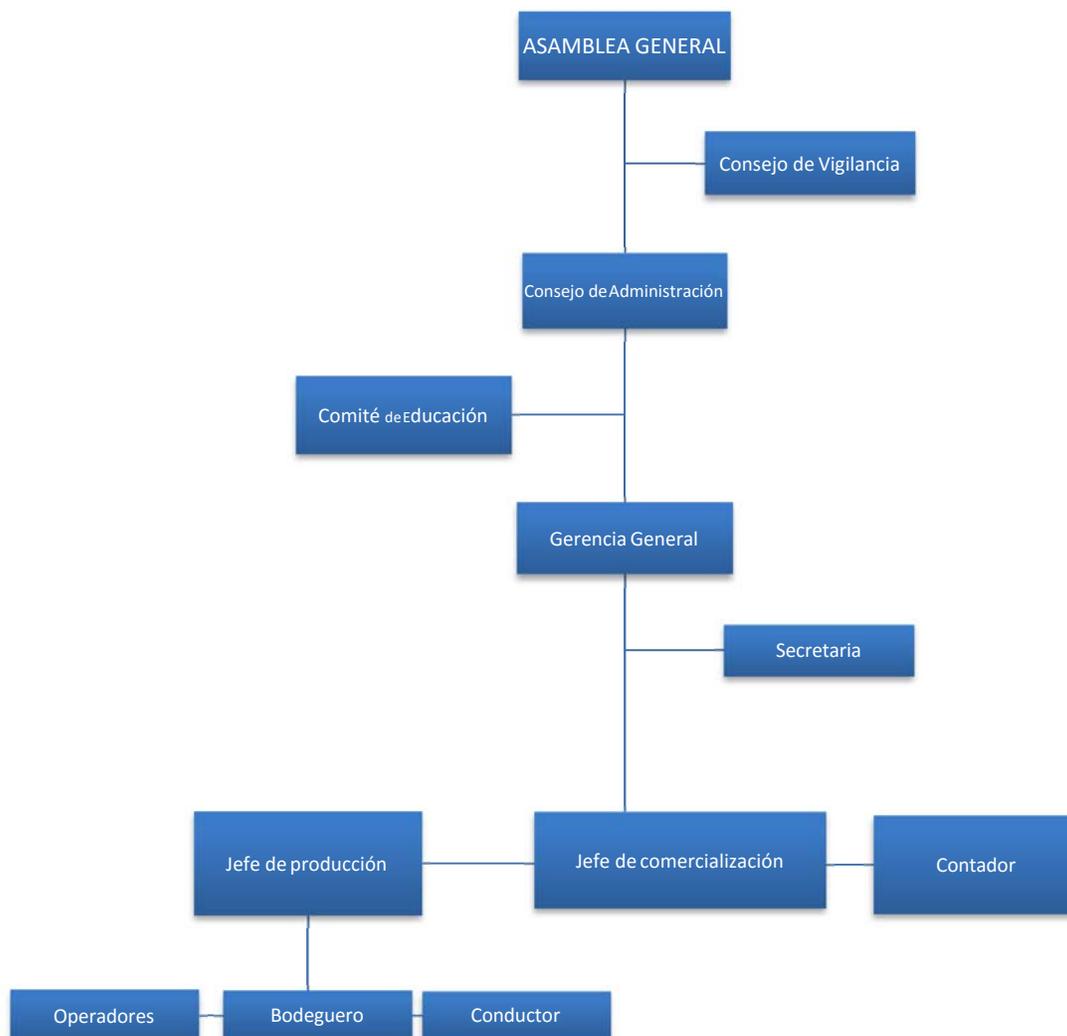
- **Lealtad:** contando con la pertinencia y colaboración de cada uno de los socios, así como el amor por la Cooperativa.
- **Respeto:** entre los asociados sin distinción alguna.

5.2.8. Principios

- **Amabilidad:** mantenemos un trato cordial con el cliente y visitante de nuestra Cooperativa, para lograr su satisfacción.
- **Confianza:** contamos con la entrega segura de cada uno de los trabajos realizados.
- **Respeto:** para con el cliente.
- **Relación con nuestros clientes:** buscamos la buena comunicación y relaciones públicas con nuestros clientes para satisfacer sus requerimientos de una manera óptima.
- **Calidad:** mantener altos estándares de calidad en los materiales y trabajos terminados.
- **Seguridad:** garantizar la calidad de cada uno de los productos realizados.

5.2.9. Organigrama estructural

Gráfico 60 Organigrama estructural.



Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Los autores

5.2.10. Manual de funciones

(Ver anexo 4).

5.3. PROPUESTA DE COMERCIALIZACIÓN

5.3.1. Producto

5.3.1.1. Ficha técnica

Gráfico 61 Ficha técnica dormitorio.

JUEGO DE DORMITORIO		
Nombre de la Empresa: Cooperativa de Artesanos San Antonio de Ibarra (COASA)		
Dirección: 27 de noviembre 1121 y Daniel Reyes		
Ciudad: San Antonio de Ibarra		
Contacto: David Fuentes		
Teléfonos: (593) 062933538		
E-mail:		
Sitio Web: eevinueza0.wixsite.com/coasa		
NOMBRE COMERCIAL DEL PRODUCTO:	Dormitorio de 2 plazas tallado	
FOTOGRAFIA	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	
	Materia prima	Madera de cedro, nogal, laurel, otros
	Insumos	Tintes, lacas, Tapiz, esponja, herrajes, otros
	Color	Varios colores
	Talla	Alto:30/ancho:150/largo:200/(cms.)
	Otras	Estilo victoriano
CANTIDAD DE PRODUCCION MENSUAL	1272 juegos	
PRECIOS REFERENCIALES	\$ 1.270,35 USD	
POSICION ARANCELARIA (NANDINA)	9403.50.90	
OTRAS CARACTERISTICAS	Cama, veladores. Cómoda con espejo	

Fuente: Encuesta aplicada a artesanos.

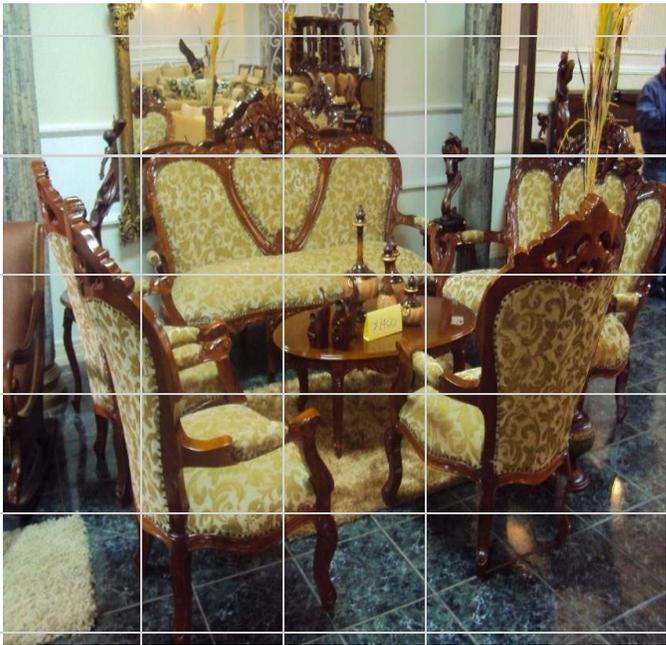
Elaborado por: Los autores

Gráfico 62 Ficha técnica comedor.

JUEGO DECOMEDOR	
Nombre de la Empresa: Cooperativa de Artesanos San Antonio de Ibarra (COASA)	
Dirección: 27 de noviembre 1121 y Daniel Reyes	
Ciudad: San Antonio de Ibarra	
Contacto: David Fuentes	
Teléfonos: (593) 062933538	
E-mail:	
Sitio Web: eevinueza0.wixsite.com/coasa	
NOMBRECOMERCIAL DEL PRODUCTO:	Comedor de 8 puestos tallado
FOTOGRAFIA	DESCRIPCION DEL PRODUCTO
	Materia prima
	Insumos
	Color
	Talla
	Otras
CANTIDAD DEPRODUCCION MENSUAL	656 juegos
PRECIOS REFERENCIALES	\$ 2.085,34 USD
POSICION ARANCELARIA (NANDINA)	9403.60.80
OTRAS CARACTERISTICAS	Mesa, pedestal, 6 sillas, 2 sillones, aparador

Fuente: Encuesta aplicada a artesanos.

Elaborado por: Los autores

JUEGO DESALA		
Nombre de la Empresa: Cooperativa de Artesanos San Antonio de Ibarra (COASA)		
Dirección: 27 de noviembre 1121 y Daniel Reyes		
Ciudad: San Antonio de Ibarra		
Contacto: David Fuentes		
Teléfonos: (593) 062933538		
E-mail:		
Sitio Web: eevinueza0.wixsite.com/coasa		
NOMBRECOMERCIAL DEL PRODUCTO:	Sala tallada	
FOTOGRAFIA	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	
	Materia prima	Madera de cedro, nogal, laurel, otros
	Insumos	Tintes, lacas, Tapiz, esponja, herrajes, otros
	Color	Varios colores
	Talla	Varios tamaños
	Otras	Estilo victoriano
CANTIDAD DEPRODUCCION MENSUAL	648 salas	
PRECIOS REFERENCIALES	\$ 2.855,92 USD	
POSICION ARANCELARIA (NANDINA)	9403.60.80	
OTRAS CARACTERISTICAS	Sofá de tres, sofá de dos, tres sillones, mesa central, dos mesas esquineras	

Fuente: Encuesta aplicada a artesanos.

Elaborado por: Los autores

ANIMALES		
Nombre de la Empresa: Cooperativa de Artesanos San Antonio de Ibarra (COASA)		
Dirección: 27 de noviembre 1121 y Daniel Reyes		
Ciudad: San Antonio de Ibarra		
Contacto: David Fuentes		
Teléfonos: (593) 062933538		
E-mail:		
Sitio Web: eevinueza0.wixsite.com/coasa		
NOMBRECOMERCIAL DEL PRODUCTO:	Caballo con montura	
FOTOGRAFIA	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	
	Materia prima	Cedro, nogal, laurel, otros
	Insumos	Tinte, laca
	Color	Varios colores
	Talla	Alto:14,17/ancho:3,94/largo:13,39/(pulg.) Alto:36/ancho:10/largo:34/(cm.)
	Peso	300 grs.
	Otras	Acabado liso/madera
CANTIDAD DEPRODUCCION MENSUAL	2432 unidades	
PRECIOS REFERENCIALES	\$ 79,04 USD	
POSICION ARANCELARIA (NANDINA)	4420.10.00	
OTRAS CARACTERISTICAS	acabado liso/madera	

Fuente: Encuesta aplicada a artesanos.

Elaborado por: Los autores

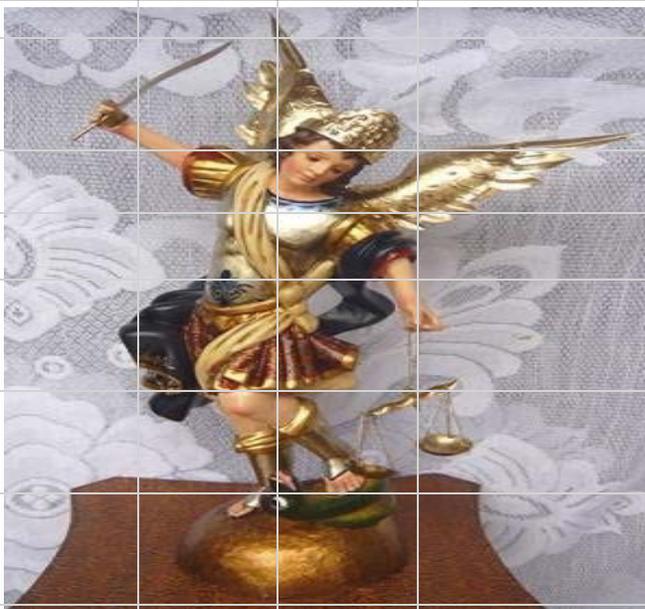
Gráfico 65 Ficha técnica mendigos.

DECORACIÓN		
Nombre de la Empresa: Cooperativa de Artesanos San Antonio de Ibarra (COASA)		
Dirección: 27 de noviembre 1121 y Daniel Reyes		
Ciudad: San Antonio de Ibarra		
Contacto: David Fuentes		
Teléfonos: (593) 062933538		
E-mail:		
Sitio Web: eevinueza0.wixsite.com/coasa		
NOMBRE COMERCIAL DEL PRODUCTO:	Juego de viejitos jugando baraja	
FOTOGRAFIA	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	
	Materia prima	Cedro, nogal, laurel, otros
	Insumos	Tinte, laca
	Color	Varios colores
	Talla	Alto: 9,84/ancho: 6,30/largo: 4,72 (pulgadas) Alto: 25/ancho: 16/largo: 12 (cm)
	Peso	300 g8s.
	Otras	Acabado policromado
CANTIDAD DE PRODUCCION MENSUAL	1800 juegos	
PRECIOS REFERENCIALES	\$ 401,85 USD	
POSICION ARANCELARIA (NANDINA)	4420.10.00	
OTRAS CARACTERISTICAS	a cabado liso/madera	

Fuente: Encuesta aplicada a artesanos.

Elaborado por: Los autores

Gráfico 66 Ficha técnica arcángel.

ARTERELIGIOSO		
Nombre de la Empresa: Cooperativa de Artesanos San Antonio de Ibarra (COASA)		
Dirección: 27 de noviembre 1121 y Daniel Reyes		
Ciudad: San Antonio de Ibarra		
Contacto: David Fuentes		
Teléfonos: (593) 062933538		
E-mail:		
Sitio Web: eevinueza0.wixsite.com/coasa		
NOMBRECOMERCIAL DEL PRODUCTO:	Arcángel San Miguel	
FOTOGRAFIA	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	
	Materia prima	Cedro, nogal, laurel, otros
	Insumos	Tinte, laca
	Color	Varios colores
	Talla	Alto:13,78/ancho:8,27/largo:3,94 /(pulg.) Alto:35/ancho:21/largo:10/(cm.)
	Peso	750 g8s.
	Otras	Acabado policromado
CANTIDAD DEPRODUCCION MENSUAL	3136 unidades	
PRECIOS REFERENCIALES	\$ 428,69 USD	
POSICION ARANCELARIA (NANDINA)	4420.10.00	
OTRAS CARACTERISTICAS	acabado liso/madera	

Fuente: Encuesta aplicada a artesanos.

Elaborado por: Los autores

5.3.1.2. Envase y embalaje

Gráfico 67 Envase-embalaje artesanías.

ARTESANÍAS	
EMPAQUE	EMBALAJE
 <p>Con el fin de proteger del polvo, la humedad, raspones, entre otros, las artesanías serán embaladas interiormente utilizando películas de plástico con burbujas de aire, envueltas con cinta adhesiva.</p>	 <p>Posteriormente las artesanías serán embaladas en cajas de cartón corrugado de diferentes medidas (dependiendo el tamaño de la artesanía) y con el fin de facilitar su manejo y transporte serán apiladas en pallets de madera que cumplan con las Normas Internacionales sobre Medidas Fitosanitarias (NIMF-15).</p>

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Los autores

Gráfico 68 Envase-embalaje muebles.

MUEBLES	
EMPAQUE	EMBALAJE
	

<p>Con el fin de proteger del polvo, la humedad, raspones, entre otros, los muebles de madera serán embaladas interiormente utilizando espuma común, envueltas con cinta adhesiva.</p>	<p>Posteriormente cada parte que conforma el juego de muebles será embalada en cajas de madera de diferentes medidas (dependiendo el tamaño del mueble) al igual que los pallets, éstas cajas de madera deberán cumplir con las Normas Internacionales sobre Medidas Fitosanitarias (NIMF-15).</p>
--	--

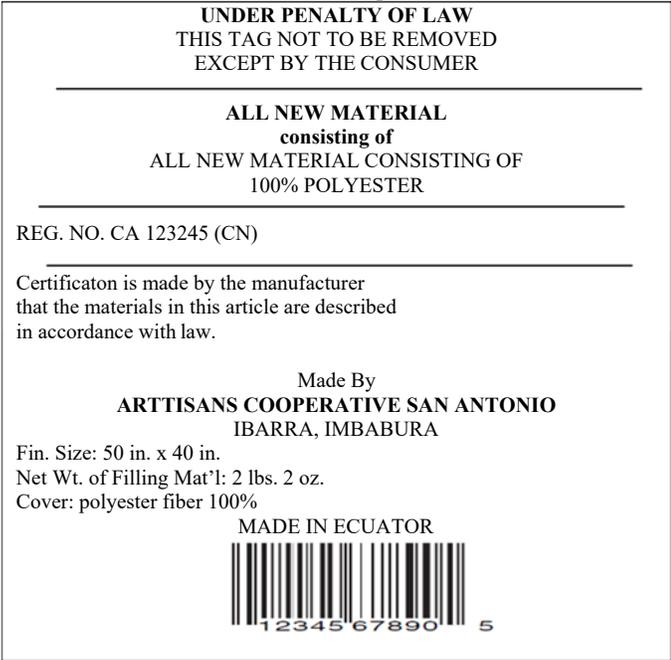
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Los autores

5.3.1.3. Etiquetado

Se debe adaptar la imagen de la empresa y la oferta del producto al idioma, los gustos y la práctica comercial norteamericana.

El propósito del Etiquetado Uniforme Reglamento (UPLR) es proporcionar información precisa y adecuada sobre la identidad y cantidad del contenido de los paquetes por lo que los compradores pueden hacer comparaciones de precio y cantidad.

Gráfico 69 Etiqueta.



Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Los autores

5.3.1.4. Marcado y rotulado

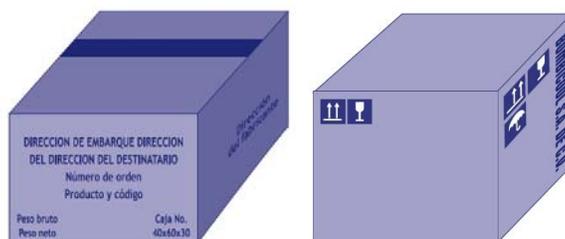
Según Coordinadora de fomento al Comercio Exterior (S/F) (COFOCE), la norma ISO 7000 el marcado de la caja deberá cumplir con los siguientes requisitos:

- a) Identificación, posicionamiento y ubicación del producto.
- b) Información sobre las características del producto.
- c) Facilidad para la administración del inventario (código de barras, código del producto, No. de pedido, entre otros).
- d) Promoción comercial del producto.
- e) Instrucciones sobre los sistemas de manejo que deben aplicarse a las cargas (frágil, no utilizar ganchos, entre otros).
- f) Seguridad de las personas y equipos necesarios para la manipulación y control de las mercancías.

Además, los datos mínimos que se deberán incluir en la caja de embarque Son:

- a) Datos del fabricante o vendedor de la mercancía.
- b) Información sobre el contenido de la caja.
- c) País de origen.
- d) Peso, número de cajas y tamaño.

Gráfico 70 Embalaje.



Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Los autores

5.3.2. Precio

El precio de los bienes de madera viene determinado por diversos factores entre los cuales están: la calidad de los materiales utilizados en el proceso de elaboración de los artículos, el tipo de madera del cual está formado el producto, la mano de obra involucrada en el proceso, el estilo del mueble, la cadena de distribución, entre otros.

Los bienes de madera serán elaborados utilizando madera de cedro, con respecto a los muebles para el hogar se producirán con estilo Rococó.

Tabla 69 Importación.

Concepto	Devolución Condicionada (marítimo)	
	Valor	
FOB	\$	22.500,00
Flete internacional	\$	604,64
CPT/CFR	\$	23.104,64
Prima	\$	177,91
Póliza Seguro	\$	211,50
CIP (fiscal)/ CIF (fiscal)	\$	23.282,55
CIP (empresarial)/CIF (empresarial)	\$	23.316,14
THC	\$	43,55
Porteo	\$	50,81
Aforo	\$	108,88
Precinto	\$	11,62
Tasa de almacenaje	\$	261,84
DAT	\$	23.792,83
Carta de crédito (L/C)	\$	697,62
Flete Interno (m-b)	\$	700,00
DAP	\$	25.190,45
Tributos, tasas y otros	\$	1.491,22
DDP	\$	26.681,66
DDP c/u	\$	29,65

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Los autores

Tabla 70 Exportación artesanías .

Concepto	Valor		
	CABALLOS	JUEGO MENDIGOS	ARCANGEL
Precio de Venta	\$ 23.198,40	\$ 244.530,00	\$ 223.545,60
+ Etiquetas	\$ 150,00	\$ 285,00	\$ 240,00
+ Embalaje unitario	\$ 90,00	\$ 171,00	\$ 144,00
+ embalaje global	\$ 300,00	\$ 200,00	\$ 300,00
+ Rótulos de exportación	\$ 12,00	\$ 8,00	\$ 12,00
+ Certificado de origen	\$ 1,67	\$ 1,67	\$ 1,67
EXW	\$ 23.752,07	\$ 245.195,67	\$ 224.243,27
+ Arriendo contenedor	\$ 392,68	\$ 392,68	\$ 392,68
+ Gasto estiba	\$ 16,50	\$ 16,50	\$ 16,50
+ Transporte (bodega-muelle)	\$ 297,00	\$ 297,00	\$ 297,00
+ Agente afianzado	\$ 41,72	\$ 41,72	\$ 41,72
FCA	\$ 24.499,97	\$ 245.943,57	\$ 224.991,17
+ Tasa de almacenaje	\$ 2,45	\$ 2,45	\$ 2,45
+ THC (movimiento de carga)	\$ 51,67	\$ 51,67	\$ 51,67
+ Aforo	\$ 34,35	\$ 34,35	\$ 34,35
+ Recepción y Despacho	\$ 13,22	\$ 13,22	\$ 13,22
+ Precinto	\$ 3,93	\$ 3,93	\$ 3,93
FAS	\$ 24.605,58	\$ 246.049,18	\$ 225.096,78
+ Carga Estiba	\$ 11,55	\$ 11,55	\$ 11,55
FOB	\$ 24.617,13	\$ 246.060,73	\$ 225.108,33
+ Flete Internacional	\$ 518,33	\$ 518,33	\$ 518,33
+ BAF	\$ 23,10	\$ 23,10	\$ 23,10
+ Documento de Embarque	\$ 9,17	\$ 9,17	\$ 9,17
CFR	\$ 25.167,73	\$ 246.611,33	\$ 225.658,93
+ Prima	\$ 193,79	\$ 1.898,91	\$ 1.737,57
+ Póliza de Seguro	\$ 235,81	\$ 2.221,93	\$ 2.034,01
CIF (Fiscal) dólares	\$ 25.361,52	\$ 248.510,24	\$ 227.396,50
CIF (Empresarial) dólares	\$ 25.403,54	\$ 248.833,26	\$ 227.692,93
DAT	\$ 25.403,54	\$ 248.833,26	\$ 227.692,93
+ Apertura Carta de Crédito	\$ 1.127,09	\$ 1.127,09	\$ 1.127,09
+ Transporte interno	\$ 26,40	\$ 26,40	\$ 26,40
DAP	\$ 26.557,03	\$ 249.986,75	\$ 228.846,43
+ Ad Valorem	\$ -	\$ -	\$ -

Impuesto sobre las ventas (IVA)	\$ -	\$ -	\$ -
Formulario de Importación	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00
DDP	\$ 26.562,03	\$ 249.991,75	\$ 228.851,43
+ Desestiba	\$ 11,55	\$ 11,55	\$ 11,55
DDP Neto	\$ 26.573,58	\$ 250.003,30	\$ 228.862,98
+ Representante de Ventas (20%)	\$ 5.314,72	\$ 50.000,66	\$ 45.772,60
Precio mayorista	\$ 31.888,30	\$ 300.003,96	\$ 274.635,57
Detallista (50%)	\$ 15.944,15	\$ 150.001,98	\$ 137.317,79
Impuesto sobre las ventas (Sales tax)	\$ 2.965,61	\$ 27.900,37	\$ 25.541,11
Precio de Mercado	\$ 47.832,44	\$ 450.005,94	\$ 411.953,36
Precio de Mercado (Unitario) dólares	\$ 85,42	\$ 1.147,97	\$ 459,77

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Los autores

Tabla 71 Exportación muebles.

Concepto	Valor		
	SALA	COMEDOR	DORMITORIO
Precio de Venta	\$ 34.818,84	\$ 26.428,61	\$ 15.009,12
+ Etiquetas	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 15,00
+ Embalaje unitario	\$ 900,00	\$ 1.080,00	\$ 450,00
+ embalaje global	\$ 1.920,00	\$ 1.920,00	\$ 480,00
+ Rótulos de exportación	\$ 48,00	\$ 48,00	\$ 12,00
+ Certificado de origen	\$ 1,67	\$ 1,67	\$ 1,67
EXW	\$ 37.748,51	\$ 29.538,27	\$ 15.967,79
+ Arriendo contenedor	\$ 1.784,90	\$ 892,45	\$ 892,45
+ Gasto estiba	\$ 75,00	\$ 37,50	\$ 37,50
+ Transporte (bodega-muelle)	\$ 1.350,00	\$ 675,00	\$ 675,00
+ Agente afianzado	\$ 41,72	\$ 41,72	\$ 41,72
FCA	\$ 41.540,13	\$ 31.184,95	\$ 17.614,46
+ Tasa de almacenaje	\$ 22,30	\$ 11,15	\$ 11,15
+ THC (movimiento de carga)	\$ 232,50	\$ 116,25	\$ 116,25
+ Aforo	\$ 156,12	\$ 78,06	\$ 78,06
+ Recepción y Despacho	\$ 60,07	\$ 30,04	\$ 30,04
+ Precinto	\$ 17,85	\$ 8,93	\$ 8,93
+ Notificación pre embarque	\$ -	\$ -	\$ -
FAS	\$ 42.028,97	\$ 31.429,37	\$ 17.858,88

+ Carga Estiba	\$ 52,50	\$ 26,25	\$ 26,25
FOB	\$ 42.081,47	\$ 31.455,62	\$ 17.885,13
+ Flete Internacional	\$ 3.390,00	\$ 1.695,00	\$ 1.695,00
+ BAF	\$ 105,00	\$ 52,50	\$ 52,50
+ Documento de Embarque	\$ 9,17	\$ 9,17	\$ 9,17
CFR	\$ 45.585,64	\$ 33.212,29	\$ 19.641,80
+ Prima	\$ 351,01	\$ 255,73	\$ 151,24
+ Póliza de Seguro	\$ 418,94	\$ 307,96	\$ 186,25
CIF (Fiscal) dólares	\$ 45.936,65	\$ 33.468,02	\$ 186,25
CIF (Empresarial) dólares	\$ 46.004,58	\$ 33.520,25	\$ 19.828,05
DAT	\$ 46.004,58	\$ 33.520,25	\$ 19.828,05
+ Apertura Carta de Crédito	\$ 1.127,09	\$ 1.127,09	\$ 1.127,09
+ Transporte interno	\$ 120,00	\$ 60,00	\$ 60,00
DAP	\$ 47.251,67	\$ 34.707,34	\$ 21.015,14
Ad Valorem	\$ -	\$ -	\$ -
Impuesto sobre las ventas (IVA)	\$ -	\$ -	\$ -
Formulario de Importación	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00
DDP	\$ 47.256,67	\$ 34.712,34	\$ 21.020,14
+ Desestiba	\$ 52,50	\$ 26,25	\$ 26,25
DDP Neto	\$ 47.309,17	\$ 34.738,59	\$ 21.046,39
+ Representante de Ventas (20%)	\$ 9.461,83	\$ 6.947,72	\$ 4.209,28
Precio mayorista	\$ 56.771,01	\$ 41.686,31	\$ 25.255,67
Detallista (50%)	\$ 28.385,50	\$ 20.843,15	\$ 12.627,83
Impuesto sobre las ventas (Sales tax)	\$ 5.279,70	\$ 3.876,83	\$ 2.348,78
Precio de Mercado	\$ 85.156,51	\$ 62.529,46	\$ 37.883,50
Precio de Mercado (Unitario) dólares	\$ 4.257,83	\$ 3.126,47	\$ 1.894,18

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Los autores

5.3.3. Plaza

El mueble clásico para conseguir un posicionamiento adecuado en el mercado norteamericano debe contar con un elemento diferenciador para conseguir una imagen única, considerando que este tipo de muebles gozan de alta aceptación en los consumidores.

La exportación de muebles se lo realizará en 3 contenedores carga seca de 40 pies, mientras que las artesanías se enviarán en un contenedor de 20 pies.

El canal de distribución que se utilizará para la comercialización de los bienes de madera será productor, mayorista, minorista y consumidor final.

La venta de muebles y artículos para el hogar en los Estados Unidos, se lo realiza a través de las tiendas minoristas. Según (Corporación de Promoción de Exportaciones e Importaciones (Corpei), 2009) “De acuerdo con el ICEX el 51% de las transacciones comerciales se realizan en almacenes que distribuyen la producción al detalle. En segundo lugar, tenemos a los almacenes mayoristas quienes poseen el 7% del mercado local; finalmente tenemos a las tiendas especializadas quienes abarcan el 5% de la distribución”.

Como menciona (ESPAÑA EXPORTACIÓN E INVERSIONES (ICEX), 2015, pág. 9)

El mercado de muebles en los Estados Unidos está segmentado geográficamente en cuatro regiones principales: el Oeste, en la costa del Pacífico; el Medio Este, el Noreste y el Sur, esa regionalización obedece a la cobertura de condiciones logísticas, que van conformando las similitudes regionales en el consumo de muebles y las zonas de influencia de los principales dos

centros manufactureros: el del Este, con las ciudades de Boston, Vermont y otras en el noreste, y el del sur, cuyo centro se puede ubicar en la ciudad de Houston.

Tabla 72 Distribución de las ventas de mueble en las cuatro regiones de EE. UU (en millones de dólares).

Región de EE UU	2014	2019 (est.)	% var.
Noreste (<i>Northeast</i>)	17.533,4	20.158,7	14,8 %
Medio Oeste (<i>Midwest</i>)	21.095,2	24.221,2	14,8 %
Sur (<i>South</i>)	36.094,2	41.788,6	15,8 %
Oeste (<i>West</i>)	21.657,0	25.131,6	16 %

Fuente: Furniture/Today market research and Easy Analytic Software. Furniture Today; vol.39 No. 18.

De acuerdo con estadísticas de la American Furniture Manufacturers Alliance (2006) las ciudades con mayor consumo de muebles del Sur de EU son: Atlanta, Houston y Dallas. En el Oeste: Los Angeles Long Beach, Orange Country, Phoenix, San José y San Francisco. En el Noreste: el área Metropolitana de Washington, Nueva York, Filadelfia y Boston. En el Medio Este: Chicago, Detroit, Minneapolis y San Luis Missouri.

Según la oficina económica y comercial de la embajada de España en Nueva York, el sector del mueble estadounidense presenta una situación netamente importadora, donde el valor de las importaciones es casi veinte veces superior a lo exportado. (pág. 8)

Tabla 73 Ventas estimadas de mueble en diez principales áreas metropolitanas en EE.UU (en millones de dólares).

Área metropolitana	2014	2019 (est.)	% var.
Nueva York – Newark – Jersey City (NY – NJ – PA)	6.082,2	7.039,1	15,7 %
Los Ángeles – Long Beach – Anaheim (CA)	3.587,5	4.156,2	15,9 %
Chicago – Naperville – Elgin (IL – IN – WI)	2.883,8	3.320,3	15,1 %
Dallas – Fort Worth – Arlington (TX)	2.014,0	2.367,7	17,6 %
Washington – Arlington – Alexandria (DC – VA)	1.917,2	2.256,1	17,7 %
Filadelfia – Camden – Wilmington (PA – NJ – MD)	1.878,3	2.152,0	14,6 %
Houston – The Woodlands – Sugar Land (TX)	1.812,1	2.143,8	18,3 %
Miami – Fort Lauderdale – West Palm Beach (FL)	1.770,5	2.062,2	16,5 %
Atlanta – Sandy Springs – Roswell (GA)	1.663,2	1.949,6	17,2 %
Boston – Cambridge – Newton (MA)	1.515,1	1.761,9	16,3 %

Fuente: Furniture/Today market research and Easy Analytic Software. Furniture Today; vol.39 No. 18.

Según ICEX España, exportación e inversión señala que Estados Unidos es un país netamente importador en el aprovisionamiento de muebles, indicando que el valor importando es casi veinte veces superior a lo exportado.

Gráfico 71 Canales de distribución de muebles y artículo para el hogar en Estados Unidos.



Fuente: ICEX

Elaborado por: CICO-CORPEI

5.3.4. Publicidad

Para dar a conocer nuestros productos en el mercado de Estados Unidos, la cooperativa contará con un sitio web que impulse el crecimiento de las compras en el mercado, incluyendo diversidad de modelos en los productos.

Igualmente se detalla una lista de las principales ferias, asociaciones y medios (publicaciones) donde se da a conocer y promocionar los muebles y artículos de decoración para el hogar en los Estados Unidos.

a) **Ferías**, una de las estrategias para dar a conocer e ingresar al mercado norteamericano es a través de las exhibiciones y las ferias. Por lo que en la tabla N° 74 se menciona las principales ferias del mueble y artículos para el hogar en los Estados Unidos.

Tabla 74 Ferias de mueble y artículos para el hogar en EE.UU..

FERIA	CIUDAD	SECTOR	FECHAS	PÁGINA WEB
High Point	High Point	Residencial	Abril y octubre	www.highpointmarket.org
Las Vegas Market	Las Vegas	Residencial	Agosto	www.lasvegasmarket.com
ICFF	Nueva York	Contemporáneo	Mayo	www.icff.com
HD Expo	Las Vegas	<i>Hospitality</i>	Mayo	www.hdexpo.com
NeoCon	Chicago	<i>Contract</i>	Junio	www.neocon.com
BDNY	Nueva York	<i>Hospitality</i>	Noviembre	www.bdney.com

Fuente: ICEX

- b) **Asociaciones**, en la tabla siguiente se mencionan las siete principales asociaciones dedicadas a la producción y comercialización de muebles en los Estados Unidos.

Tabla 75 Asociaciones estadounidenses sobre mueble y artículos para el hogar.

ASOCIACIONES DE MINORISTAS	
National Home Furnishing Association (NHFA)	www.nhfa.org
Home Furnishing Independents Association (HFIA)	www.hfia.com
International Furniture Rental Association	www.ifra.org
ASOCIACIONES DE REPRESENTANTES	
International Home Furnishing Representatives Associations (IHFR)	www.ihfra.org
Manufacturer's Agents National Association (MANA)	www.manaonline.org
Directorio Showrooms / Design Centers	www.i-d-d.com

Fuente: ICEX

- c) **Publicaciones**, se mencionan las principales publicaciones estadounidenses sobre muebles y artículos para el hogar, orientadas al minorista, al consumidor, diseñadores y arquitectos interesados en la producción y consumo de estos productos.

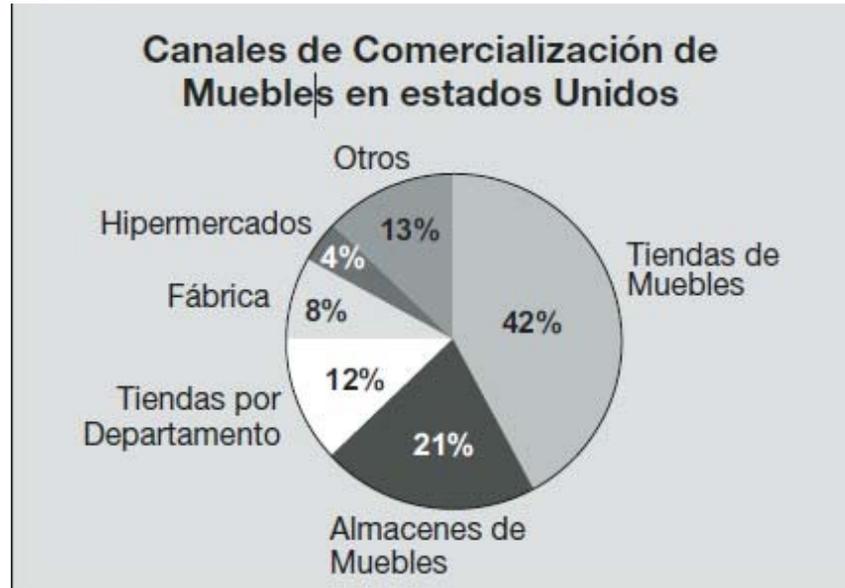
Tabla 76 Publicaciones estadounidenses sobre mueble y artículos para el hogar.

PUBLICACIONES ORIENTADAS AL MINORISTA	
Furniture Today	www.furnituretoday.com
Home Furnishing News	www.hfnmag.com
Furnishing International	www.furnishinginternational.com
PUBLICACIONES ORIENTADAS AL CONSUMIDOR	
Elle Decor	www.elledecor.com
Veranda	www.veranda.com
Architectural Digest	www.architecturaldigest.com
Dwell	www.dwell.com
Casa & Estilo Internacional	www.casaestilo.com
Surface	www.surfacemag.com
PUBLICACIONES ORIENTADAS AL DISEÑADOR Y ARQUITECTO	
Interior Design	www.interiordesign.net
Metropolis	www.metropolismag.com
Hospitality Design	www.hospitalitydesign.com
Interiors & Sources	www.interiorsandsources.com
HA+D	www.hotelmanagement.com

Fuente: ICEX

d) **Canales de comercialización**, en el siguiente gráfico se observan los principales canales de distribución de muebles y artículos para el hogar en los Estados Unidos, así tenemos las tiendas de muebles independientes realizan el 42% de las ventas; seguido con un 21% por la cadena de mercado masivo o de grandes superficies como Home center, Home depot, entre otros; igualmente se observa que los superalmacenes como Wal mart, Target, Best buy ocupan apenas el 4% de las ventas, mientras que el internet es una de las tendencias más recientes de compra que se encuentra revolucionando.

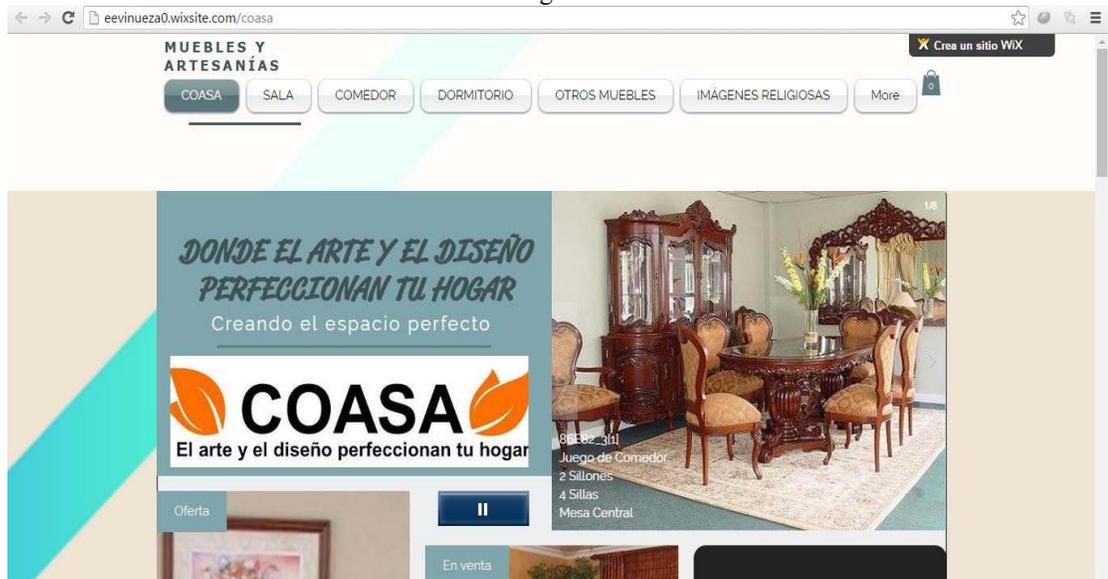
Gráfico 72 Canales de comercialización de muebles en los EE.UU.



Fuente: Muebles y maderas (M&M)

e) **Sitio Web**, con el propósito de dar a conocer los productos, la cooperativa cuenta con un sitio web: eevinueza0.wixsite.com/coasa, y un fanpage de Facebook, donde encontrarán datos de la empresa, ubicación, así como precios y promociones.

Gráfico 73 Página web .



Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Los autores

Gráfico 74 Fanpage de facebook.



Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Los autores

5.4. PROPUESTA DE IMPORTACIÓN

En esta parte investigativa se detalla los pasos a seguir para realizar la importación de madera de cedro, proveniente de Perú, con la empresa GRUPO BOZOVICH.

5.4.3. Pedido madera de cedro

Una vez revisadas las cotizaciones de precios ofrecidos por diferentes proveedores, se analizarán aspectos importantes sobre precios, características de la madera, término de negociación (INCOTERM), forma de pago, entre otros.

Para determinar la cantidad a importarse, se consideró la demanda que tienen los artesanos, la cual se obtuvo de información proporcionada por las encuestas, además se consideró el número de bloques que ingresan en un contenedor de 40 pies; por lo que la Cooperativa (COASA) decide realizar el siguiente pedido:

Tabla 78 Nota de pedido.

		Ibarra, 13 de julio 2016
Srs. Grupo Bozovich Atención Sra. Sandra Barreda P. International Sales Manager		
Adjunto pedido de madera de cedro aserrada, favor revisar y enviar proforma.		
PRESENTACIÓN	PRODUCTO	CANTIDAD
En bloques de ancho: 25 cm, espesor: 10 cm y largo: 250 cm.	Madera de cedro secada al aire (AD)	900
Saludos cordiales,		
.....		
Esteban Garrido S. JEFE DE IMPORTACIONES COASA		

Fuente: COASA

5.4.4. Proforma

Enviado el pedido el grupo MOZOVICH nos envía la proforma del producto a importarse conteniendo las características que se mencionan a continuación.

Tabla 79 Proforma.



SUEÑOS EN MADERA
Avenida Vitacura 7148
P.1, Loc. 24
Vitacura, Rm,
Chile

PROFORMA

FECHA: Viernes 15 de julio 2016		PAÍS DE EXPORTACIÓN: PERÚ		
REMITENTE: SANDRA BARREDA GRUPO BOZOVICH Las Poncianas 333 Santa Genoveva Lurín, Lima PERÚ (51) 1 617 4444 Ax. 1103		DESTINATARIO COASA RUC: 1091714910001 27 DE NOVIEMBRE 1-121 y DANIEL REYES TELÉFONO: 593 062 933538 SAN ANTONIO DE IBARRA - ECUADOR ATENCIÓN: SR. ESTEBAN GARRIDOS.		
PAÍS DE ORIGEN: PERÚ		PAÍS DE DESTINO: ECUADOR		
CANT.	DESCRIPCIÓN COMPLETA DEL CONTENIDO	VALOR UNIT	PESO NETO KG.	VALOR TOTAL
900	Tablones de madera de cedro aserrada, secada al aire (AD), medidas: ancho: 25 cm, espesor: 10 cm y largo: 250 cm.	\$25,00	45,45	\$22.500,00
		TOTAL	40905	\$22.500,00
PRECIOS FOB PUERTO CALLAO, PERÚ		MONEDA: DÓLAR AMERICANO		
FORMA DE PAGO: GIRO DIRECTO		CONTENEDOR DE 40 PIES ST.		

Fuente: Grupo Bozovich

5.4.5. Factura comercial,

Se recibe la factura comercial, la cual indica que el producto se encuentra listo para el despacho.

Tabla 80 Factura comercial.

GRUPO MOZOVICH Las Poncianas 333 Santa Genoveva Lurín, Lima-Perú TELF: (51) 1 617 4444 Ax. 1103		FACTURA N° 000100 IDENTIFICACIÓN 42298456348		
CLIENTE: COASA RUC: 1091714910001 27 DE NOVIEMBRE 1-121 y DANIEL REYES TELÉFONO: 593 062 933538 CIUDAD: IBARRA PAÍS: ECUADOR		FECHA DE EMISIÓN: 22 - JULIO - 2016 FECHA DE VENCIMIENTO: 22 - JULIO - 2017 CONDICIÓN DE PAGO: CONTADO  VÍA EMBARQUE: MARÍTIMO PESO NETO: 45450 KG PESO BRUTO: 45450 KG METRO CÚBICOS: 62,50		
PAÍS DE ORIGEN: PERÚ		PAÍS E DESTINO: ECUADOR MONEDA: DÓLAR AMERICANO FORMA DE PAGO: GIRO DIRECTO		
CANT.	PRESENTACIÓN	DESCRIPCIÓN	VALOR UNIT.	VALOR TOTAL
900	Bloques de madera aserrada ancho:25 cm., espesor:10 cm., largo:250 cm.	Madera de cedro	\$21,18	\$19.067,85
PRECIOS FOB INCOTERMS 2010 PUERTO CALLAO, PERÚ VALOR EN LETRAS: VEINTE Y CINCO MIL, 00/100 USD			SUB TOTAL	\$19.067,85
			IVA 18%	\$3.432,15
			TOTAL	\$22.500,00

Fuente: Grupo Bozovich

5.4.6. Pago de la factura

Este pago se realiza en el Banco del Pichincha, mediante Giro Directo, previa la cancelación del 5% por la salida de divisas y una comisión por servicios bancarios.

Tabla 81 Pago factura.

GIRO DIRECTO - BANCO PICHINCHA	
DESCRIPCIÓN	VALOR
Valor FOB	\$ 22.500,00
5% Salida de divisas	\$ 1.125,00
Comisión giro	\$ 30,00
Total	\$ 23.655,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Los autores

5.4.7. Flete internacional

El medio de transporte utilizado para el transporte de la mercadería será marítimo, en un contenedor seco de 40 pies, cuyo puerto de embarque será en el puerto de Callao y el puerto de destino el puerto de Contecon-Guayaquil.

Tabla 82 Cotización Flete marítimo.

COTIZACIÓN FLETE MARÍTIMO	
De: Daisy Calderón	
Fecha: 25 de julio 2016	
Para: aisasanantonio.jimdo.com	
Asunto: Flete Callao - Guayaquil	
Estimado Sr. Garrido:	
De acuerdo a lo solicitado, tenemos el agrado de detallar a continuación el flete marítimo solicitado:	
Pto. Embarque:	Callao. Perú
Pto. Destino:	Guayaquil
Tipo de cntr:	40 pies St.
Tipo de carga:	madera
Flete marítimo:	USD 604,64
Tiempo/tránsito:	7 días

Servicio Directo
Salidas Semanales
Quedamos atentos a sus gratas órdenes.

Cordial saludo,
Daisy Calderón
ASIAN SHIPPING

Fuente: Asian Shipping

Elaborado por: Los autores

5.4.8. Póliza de seguros

La cooperativa contratará una póliza de seguros cobertura libre vería particular para proteger la mercadería desde el puerto Callao hasta las bodegas del importador, detallando los siguientes gastos:

Tabla 83 Valor Póliza de seguro.

CÁLCULO PÓLIZA DE SEGUROS	
CPT/CFR	23104,64
Sobre seguro (10%)	2310,46
Suma Asegurada	25415,10
Prima (0,70%)	177,91
C.S.B (3.5%)	6,23
S.C (0,5%)	0,89
D.E.	0,50
IVA (14%)	25,97
VALOR POLIZA DE SEGURO	211,50

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Los autores

5.4.9. Documentación:

a) **Certificado de origen**, es un documento otorgado por el exportador y es necesario al momento de realizar una importación de países con los cuales Ecuador mantiene acuerdos comerciales, con el fin de obtener las preferencias arancelarias del producto a importarse.

b) **Certificado fitosanitario**, documento importante para la importación de la madera, permite conocer que la mercadería se encuentra de plagas.

c) **Documento de destinación aduanera (DDA)**, documento emitido por AGROCALIDAD para las importaciones de productos vegetales provenientes de los países miembros de la Comunidad Andina (CAN) que requieren su visto bueno para ser nacionalizados.

5.4.10. Pago de tributos

La importación de la madera se realizará bajo el régimen aduanero Devolución Condicionada de Tributos, por lo que permite la devolución total o parcial de los tributos al comercio exterior pagados por la importación de las mercancías que se exporten.

Tabla 84 Tributos a la importación.

Importación madera de cedro (Perú)				
Concepto			Draw Back (con certificado)	
			Fiscal	Empresarial
Ad Valorem	10%	0%	\$ 2.328,25	\$ -
T. específica			\$ -	\$ -
CSG (Salvaguardia)			\$ -	\$ -
T. FODINFA	0,5%	0,5%	\$ 116,41	
ICE			\$ -	\$ -
IVA	14%	14%	\$ 3.601,81	\$ -
Costo financiero			\$ -	\$ 152,98
Salida de Divisas	5%		\$ -	\$ 1.125,00
Tasa de control			\$ -	\$ -
T de vigilancia aduanera			\$ -	\$ -
Formularios de Importación			\$ -	\$ 15,00
Agente Aduanero			\$ -	\$ 198,24
TOTAL TRIBUTOS TASAS				\$ 1.491,22

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Los autores

5.5. PROPUESTA DE EXPORTACIÓN

5.5.1. Cantidad a exportar

Una vez realizada la importación, se procede a la transformación de la materia en bienes de madera, los cuales van a ser exportados hacia Estados Unidos de América.

Para la producción de 30 juegos de sala, 24 de comedor, 15 de dormitorio, 600 caballos, 960 arcángeles y 1440 mendigos, se utilizarán 890 bloques de madera de cedro.

Tabla 85 Cantidad bloques a utilizar.

RESUMEN BLOQUES A UTILIZAR	
MUEBLES	507
ARTESANÍAS	383
TOTAL	890

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Los autores

5.5.2. Requisitos para exportar

a) **Registro Único de Contribuyentes (RUC)**, la Cooperativa de Artesanos San Antonio de Ibarra (COASA) cumpliendo con los requisitos establecidos en el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO), anexo N°128, goza de los beneficios establecidos en la Ley de Fomento Artesanal, respecto a la exoneración total de los impuestos y derechos que graven la exportación de artículos artesanales.

b) **Certificado digital para la firma electrónica (TOKEN)**, se debe registrar en el portal ECUAPASS (<http://www.ecupass.aduana.gob.ec>) cumpliendo los siguientes requisitos obligatorios:

- Crear un usuario y contraseña.

- Actualizar la base de datos.
- Aceptar las políticas de uso.
- Registrar la firma electrónica.

Gráfico 75 Acceso al portal ECUAPASS.

Paso	Nombre del proceso	Verificar	Ayuda
Paso 1	Java Script	OK	Cuando indica "No", haga clic en "ayuda" para la configuración. Internet Explorer Mozilla Firefox Google Chrome
Paso 2	Java Runtime Environment	OK	Cuando indica "No", haga clic en [Descargar e instalar] para la configuración. Por favor, instale el programa, cierre el browser e ingrese nuevamente.
Paso 3	Programación de Log in del PKI	Nuevo	"NO" - Desinstale y re-instale JAVA. 1. Desinstalación de JAVA. [haga clic] 2. Instalación de JAVA. [haga clic] 3. Instalación de programa de Certificado Digital [haga clic] [Descarga 1] o [Descarga 2] "Nuevo" 1. Instalación de programa de Certificado Digital [haga clic] [Descarga 1] o [Descarga 2] Por favor, instale el programa, cierre el browser e ingrese nuevamente.
Paso 4	Adobe Flash Player Install	OK	Cuando indica "No" o "Nuevo", haga clic en [Descargar e instalar] para la configuración. Por favor, instale el programa, cierre el browser e ingrese nuevamente.

Fuente: (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, s.f.)
Elaborado por: Los autores

5.5.3. Procedimientos para exportar

Para exportar hacia los Estados Unidos de América se debe cumplir con tres fases:

a) **Fase de pre-embarque**, inicia con la transmisión electrónica de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañada de la factura comercial o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque. Los datos a ser llenados en la DAE son:

- Del exportador o declarante
- Descripción de mercancía por ítem.
- Datos del importador o consignante.
- Destino de la carga.
- Peso, cantidades y demás datos relativos a la mercancía.

Gráfico 76 Herramientas del ECUAPASS.

Elaboración de e-Doc. Operativo



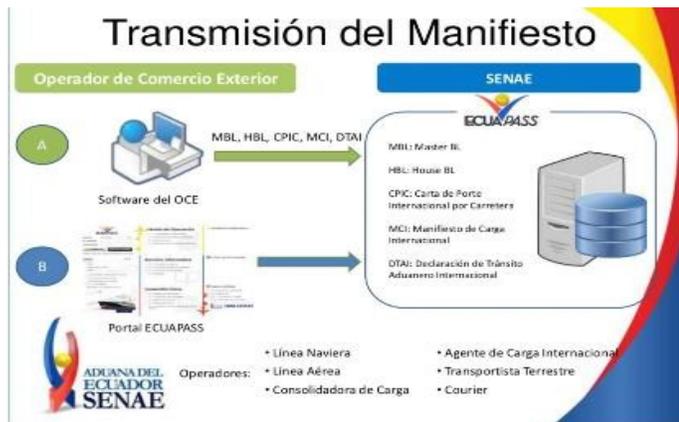
Fuente: (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, s.f.)

Elaborado por: Los autores

b) **Fase de embarque**, una vez generada la DAE, se envía a la dirección de correo electrónico (expoingreso_uio_cargaseca@aduanagob.ec) del Distrito Quito - Dirección de Despacho - la solicitud de registro de ingreso a la Zona Primaria, con los siguiente información:

- Número de autorización de ingreso o refrendo.
- Descripción de la carga.
- Tipo de embalaje.
- Cantidad de bultos.
- Peso.

Gráfico 77 Transmisión del Manifiesto.



Fuente: (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, s.f.)

Elaborado por: Los autores

c) **Fase post embarque**, una vez ingresada la mercancía a las bodegas temporales, el exportador tiene un plazo no mayor a 30 días hábiles posterior al embarque (salida del medio de transporte) para regularizar o realizar correcciones a la declaración de exportación ante el SENA y obtener la DAE definitiva. Presentando los siguientes documentos:

- Copia de la factura comercial.
- Copia de la lista de empaque.
- Certificación ambiental (CITES)
- Copia del certificado de origen (formato A).
- Copias no negociables del conocimiento de embarque (B/L).

5.5.4. Normas y Reglamentos técnicos

El National Institute of Standards and Technology-NIST, (2013) del Departamento de Comercio de EE.UU. manifiesta que, dependiendo del tipo de mueble, material utilizado y el destino del uso, existen reglamentos de carácter obligatorio que hay que cumplirse; así por ejemplo muebles para niños, muebles que utilizan como materia prima textiles, entre otros. Para mayor información visitar (http://gsi.nist.gov/global/docs/furniture_guide.pdf).

5.5.5. Trámites complementarios

a) **Certificado de origen (formato A)**, para ingresar los bienes de madera al mercado de EE. UU libre del pago de impuestos, obligatoriamente se debe presentar el certificado de origen y así acceder a las preferencias arancelarias del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).

Para ello el exportador debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Registro en el ECUAPASS, opción solicitud de uso

Gráfico 78 Solicitud de Uso.

The screenshot shows the ECUAPASS website interface. At the top left, there is a login section with fields for 'IDIOMA' (set to ESPAÑOL), 'ID. USUARIO', and 'CONTRASEÑA', along with 'Certificado' and 'INICIAR SESIÓN' buttons. Below this is a link for 'Solicitud del uso' and an 'Aviso' section. The main content area is divided into three columns: 'Trámites Operativos' (listing 1.1.1 to 1.7), 'Servicios Informativos' (listing 2.1.1 to 2.6.2), and 'Ventanilla Única' (listing 4.1 to 4.5.1). On the right side, there are sections for 'Servicios de uso frecuente', 'e-Docs. de uso frecuente', and 'Soporte al Cliente'. A phone number '1800-223223' is displayed at the bottom right.

Fuente: (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, s.f.)
 Elaborado por: Los autores

- Generación de la Declaración Juramentada de Origen (DJO), menú ventanilla única de Exportación (VUE), opción elaboración DJO.

Gráfico 79 Generación de la declaración juramentada de origen.

The screenshot shows the 'Declaración Jurada de Origen' form in the ECUAPASS system. The form is titled 'DECLARACION JURADA DE ORIGEN' and is divided into several sections:

- 1. IDENTIFICACION DE EMPRESA:** Includes fields for R.U.C., Dirección planta de producción, Subpartida Arancelaria, Nombre Contacto, and Correo electrónico de notificación.
- 2. PRODUCTO (Diligenciar un Formulario por Cada Producto):** Includes fields for Nombre Comercial, Nombre Técnico, and Unidad Comercial.
- 3. UTILIZACION INSTRUMENTOS DE COMPETITIVIDAD ADUANERO:** Includes a dropdown for Zona.
- 4.(*)MATERIALES EXTRANJEROS IMPORTADOS DIRECTAMENTE O ADQUIRIDOS EN EL MERCADO NACIONAL:** A table with columns: No, Descripción(No mbre Técnico), Subpartida, País de origen, País de procedencia, Unidad de Medida, Cantidad, and Por Unidad Comercial del Producto (Valor CIF \$, Valor Planta \$).

 The top navigation bar includes 'Tramites operativos', 'servicio de Información', 'Soporte al Cliente', and 'Ventanilla Unica'. The breadcrumb trail shows 'Ventanilla Unica > 4.3 Elaboracion de DJO'.

Fuente: (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, s.f.)
 Elaborado por: Los autores

- **Generación del certificado de origen**, menú VUE, opción elaboración C.O, a ser llenada en línea y posteriormente retirarlo de forma física en las oficinas del MIPRO.

Gráfico 80 Generación del certificado de origen.

The screenshot shows the ECUAPASS web interface. At the top, there is a navigation bar with 'Tramites operativos', 'Servicio de Información', 'Soporte al Cliente', and 'Ventanilla Unica'. Below this is a breadcrumb trail: 'Ventanilla Unica > 4.4 Elaboracion de CO > Certificado Acuerdo de Cartagena'. The main content area is titled 'Certificado Acuerdo de Cartagena' and contains a form with the following fields:

- Propietario** (Information tab selected):
 - * Número de documento: --Seleccion--
 - Co Owner: --Seleccion-- (value: 16000002)
 - Help text: :: Selección del propietario del certificado a generar es para usted o para uno de sus apoderados
 - * RUC: --Seleccion--

At the bottom of the form, there are three buttons: 'Guardar temporal', 'Traer', and 'Certificado Registro'.

Fuente: (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, s.f.)

Elaborado por: Los autores

5.5.6. Término de la Negociación

Según la tabla N° 70 y 71, sobre la hoja de cálculo del precio de exportación de artesanías y muebles respectivamente, se detalla los precios de venta por cada uno de los INCOTERMS® 2010, inclusive se determina el precio de venta de la mercadería puesta en el lugar de venta (almacén).

5.5.7. Forma de pago y/o cobro

Al ser la primera exportación que se realiza y teniendo en cuenta que no se tiene confianza con el importador, la modalidad de cobro que se utilizará es la carta de crédito irrevocable confirmada.

Tabla 86 Carta de crédito.

Carta de Crédito (Exportación)		
Apertura		4%
Negociación		2%
Aceptación		4%
Comisión Apertura= $\frac{\text{U\$ 6000000} \times 4\%}{30 \text{ ds}}$		
APERTURA		
Comisión Apertura		\$ 5.958,78
Mensaje swift		\$ 25,00
Porteo		\$ 15,00
TOTAL APERTURA		\$ 5.998,78
NEGOCIACIÓN		
Comisión Negociación		\$ 227,93
Mensaje swift		\$ 25,00
Porteo		\$ 15,00
TOTAL NEGOC		\$ 267,93
ACEPTACIÓN		
Comisión Negociación		\$ 455,86
Mensaje swift		\$ 25,00
Porteo		\$ 15,00
TOTAL ACEPTACIÓN		\$ 495,86
TOTAL APERTURA CARTA DE CREDITO		\$ 6.762,56

Fuente: Banco internacional

Elaborado por: Los autores

5.6. DEVOLUCIÓN CONDICIONADA DE TRIBUTOS (DRAW BACK)

5.6.1. Procedimiento

Para la devolución de los tributos pagados por la importación de la madera de cedro, el importador deberá solicitar al SENA, dentro de los doce meses siguientes a la importación a consumo de la mercancía que formó parte de la exportación definitiva y en un plazo no mayor

a los tres meses de la regularización de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE), ingresando al navegador de internet <http://ecuapass.aduana.gob.ec> e ingresar su usuario y contraseña.

Tabla 87 Draw Back.

Trámites Operativos

- 1.1.1 Declaración de Importación
- 1.3 Integración de estados del trámite
- 1.6 e-Documentos
- 1.7 Directorio de Funcionarios Operativos

Servicios de uso frecuente

- 1.3 Integración de estados del trámite
- 2.3 Seguimiento de cargas
- 1.4 Administración de pago
- 1.5.2 Estado de envío
- 1.5.3 Estado de recepción

Servicios Informativos

- 2.1.1 Consulta de arancel
- 2.1.2 Consulta de tasa de moneda
- 2.4.1 Puntos de vista de RUC
- 2.6.1 Catálogos
- 2.6.2 Información general

Ventanilla Única

- 4.1 Registro de Apoderado
- 4.2.1 Registrar Comercializador
- 4.2.2 Modificar Comercializador
- 4.5.1 Solicitud de Documentos de Control Previo

e-Docs. de uso frecuente

- 4.3 Elaboración de DJO
- 4.4 Elaboración de CO

Soporte al Cliente

- 3.3 Preguntas y respuestas
- 3.8 Sugerimiento para mejora
- 3.11.2 Configurar mi página
- 3.10.1 Participar en encuestas

1800-223223

Fuente: (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, s.f.)
Elaborado por: Los autores

Posteriormente deberá ingresar a la barra de menú Servicios Informáticos e ingresar al submenú Devolución Condicionada y seleccionar la opción Devolución Condicionada Ordinaria y se deberá llenar todos los casilleros correspondientes a datos del Exportador, Modalidad de Pago, datos del producto exportado, datos del coeficiente de devolución condicionada, información sobre insumos (locales e importados).

5.6.2. Cálculo del valor a devolver

El cálculo del valor a devolver por los tributos pagados, se lo realizará en base a la matriz de insumo producto, la devolución se lo realizará por el cien por ciento de los tributos al comercio exterior (derechos arancelarios. Salvaguardias, Fodinfra, ICE, IVA) pagados por la

importación. Sin embargo, los tributos que se devuelven por concepto de Ad-Valorem, no podrán superar el cinco por ciento del valor FOB de las mercancías exportadas.

Las modalidades de devolución pueden ser de dos formas a través de transferencia bancaria o nota de crédito.

La importación de la madera se lo realizará desde el Perú, acompañadas de un certificado de origen por lo que el Ad-Valorem a pagar será del 0%; por lo tanto, la cantidad a devolver por parte del SENA E a través de transferencia bancaria a favor de COASA será de \$3.718,22 USD.

Tabla 88 Liquidación de tributos.

Datos Generales de la Preliquidación						Base Imponible (USD)		Prorrateo de Flete	
Proveedor	COASA	Régimen	53	Peso Bruto Total	45450.0000	FOB	22500.00000	<input checked="" type="radio"/> FOB	
Fecha de Cálculo	19/09/2016	TPNG	000	FOB/MT	22500.00000	Flete	604.64000	<input type="radio"/> Peso	
Pais de Origen	Peru	Embarque	29/07/2016	Moneda	Dólar Americano	Seguro	177.91000	<input type="radio"/> Cantidad	
<input checked="" type="checkbox"/> Tiene Certificado de Origen?		Llegada	04/08/2016	Cotización	1.0000000	CIF	23282.55000		

Detalle de Mercadería									
#	Subpartida	Tnan	Pais	Peso	Cantidad	FOB USD (Tot)	FLETE USD	SEGURO USD	CIF USD
1	4407.29.00.		PE	45450.00000	900.0000	22500.00000	604.64000	177.91000	23282.55000

Detalle de la Preliquidación Total				Detalle de la Preliquidación del Item 001			
	Liquidado	Liberado	A Pagar	Liquidado	Liberado	A Pagar	
AD Valorem:	2328.25500	2328.25500	0.00000	2328.25500	2328.25500	0.00000	
Salvaguardia:	0.00000	0.00000	0.00000	0.00000	0.00000	0.00000	
Derechos Especificos:	0.00000	0.00000	0.00000	0.00000	0.00000	0.00000	
AD Valorem Especifico:	0.00000	0.00000	0.00000	0.00000	0.00000	0.00000	
ICE:	0.00000	0.00000	0.00000	0.00000	0.00000	0.00000	
ICE AD Valorem:	0.00000	0.00000	0.00000	0.00000	0.00000	0.00000	
IVA:	3601.81049	3601.81049	0.00000	3601.81049	3601.81049	0.00000	
FODINFA:	116.41275	116.41275	0.00000	116.41275	116.41275	0.00000	
Multas:	26.26300	26.26300	0.00000	0.00000	0.00000	0.00000	
Tasa de Control:	40.00000	40.00000	0.00000	40.00000	40.00000	0.00000	
Garantía (USD):	0.00						
		Impuesto Verde:	0.00000	CIF:	23282.55000	Impuesto Verde:	0.00000
		Total Tributos:	0.00000	Cantidad:	900.00	A Pagar:	0.00000

<input type="checkbox"/> Refrendo <input type="checkbox"/> Advalorem prorrateado por FOB	<input type="button" value="Liquidar"/> <input type="button" value="Grabar"/>	USD: 22500.00000 Flete: 604.64000 Seguro: 177.91000 Formato: <input type="text"/> <input type="button" value="Imprimir"/> <input type="button" value="XLS"/> <input type="button" value="Salir"/>
---	---	--

Fuente: PUDELECO
Elaborado por: Los autores

CONCLUSIONES

Es preocupante la situación en la que se encuentran los artesanos de San Antonio de Ibarra, por el desabastecimiento de su principal insumo (madera de cedro), para la elaboración de sus productos, por lo que el 70,20 % de estos, están interesados en adquirir este tipo de madera importada desde el Perú.

La importación de madera de cedro se convierte en una gran oportunidad para los artesanos de San Antonio de Ibarra, permitiendo minimizar los efectos que trae consigo la escasez de la materia prima y por consiguiente obtener productos con mayores ventajas competitivas frente a la competencia.

Se propone la transformación de la Asociación Interprofesional de Artesanos de San Antonio de Ibarra por Cooperativa de Artesanos San Antonio de Ibarra (COASA), por sus ventajas que presentan estas y considerando la situación diagnóstica de los artesanos de la parroquia.

Los artesanos que conformarán la Cooperativa, cuentan con la suficiente producción de artesanías y muebles elaborados en madera, de excelente calidad, para satisfacer parte de la demanda insatisfecha que presenta el mercado de Estados Unidos.

Mediante el Perfil de Oportunidades y Amenazas en el Medio (POAM) se determinó, que, el mercado con mayores oportunidades para la comercialización de bienes de madera es Estados Unidos de Norteamérica, tomando en consideración las ventajas arancelarias, perfil del consumidor, tendencias, logística entre otros factores.

El consumidor norteamericano al momento de realizar sus compras en artículos para el hogar elaborados en madera, no suele preferir lo más económico, sino se enfoca en detalles como el diseño, terminado, durabilidad y funcionalidad.

En el mercado estadounidense existe una gama de precios relacionados con los muebles de madera, en los de menor precio se encuentra el mueble asiático y los de mayor precio el mueble europeo, el precio propuesto por COASA frente a estos competidores son precios intermedios, considerado una utilidad del 20%, lo que permite sea adquirido por hogares de clase media.

La devolución condicionada de tributos es un régimen que incentiva las exportaciones, permitiendo al exportador percibir los impuestos pagados por la utilización de insumos, envases o acondicionamientos importados, permitiendo al sector exportador ofrecer productos mucho más competitivos.

RECOMENDACIONES

La demanda de cedro a nivel mundial presentará un gran incremento, debido a la tala indiscriminada, erosión de los suelos, políticas de protección ambientalistas, que disminuyen la oferta maderable, por lo que es necesario que los proveedores de madera de cedro impulsen el programa de desarrollo del manejo forestal sustentable.

Aprovechar el contingente y las destrezas artísticas que poseen los artesanos de San Antonio de Ibarra, para la producción y comercialización de bienes de madera con un Valor Único de Diferenciación (VUD), que permita ingresar a los mercados internacionales y mejorar las condiciones socioeconómicas del sector.

Para la exportación, es necesario cumplir con las normativas vigentes impuestas por cada país y por las instituciones y/o organismos internacionales, para que los artesanos tengan mejores ventajas competitivas, utilizando materiales amigables al medio ambiente para la elaboración de sus productos.

La oferta del sector mobiliario clásico goza de alta aceptación entre los consumidores estadounidenses, sin embargo, es necesario diferenciarse frente a la competencia que pueden ofrecer productos a un menor precio por su falsificación o copias y así encontrar oportunidades en el mercado meta.

Considerar como mercados potenciales alternativos para la exportación de bienes de madera, hacia los países de Alemania y Reino Unido, quienes muestran datos interesantes de consumo según el análisis POAM desarrollado.

Aprovechar los incentivos que proporciona el gobierno nacional, mediante la utilización de los regímenes aduaneros especiales, permitiendo reducir los costos de producción y ofrecer productos más competitivos frente a la competencia.

BIBLIOGRAFÍA

(SRI), S. d. (2015). *PYMES*. Quito.

Alejandro, L., & Márquez, E. (s.f.). Comercio y Marketing Internacional. *CUARTA EDICION*. CENGAGE.

Antún, J. (Diciembre de 2004). Logística Internacional. México, México: Instituto de Ingeniería UNAM.

Arqhys Arquitectura. (6 de Septiembre de 2016). Obtenido de Tipos y clasificación de la madera.:
<http://www.arqhys.com/contenidos/madera-tipos.html>

Arqhys Arquitectura. (09 de SEPTIEMBRE de 2016). Obtenido de Tipos de madera:
<http://www.arqhys.com/contenidos/madera-tipos.html>

Arqhys Arquitectura. (6 de Septiembre de 2016). Obtenido de Propiedades de la madera:
<http://www.arqhys.com/contenidos/madera-propiedades.html>

Arqhys Arquitectura. (6 de Septiembre de 2016). Obtenido de Generalidades de la Madera:
<http://www.arqhys.com/construccion/generalidades-madera.html>

Arqhys Arquitectura. (6 de Septiembre de 2016). Obtenido de Características de la madera:
<http://www.arqhys.com/construccion/madera-caracteristicas.html>

Arqhys Arquitectura. (6 de SEPTIEMBRE de 2016). *Arqhys Arquitectura*. Obtenido de historia de la madera: Fuente: <http://www.arqhys.com/contenidos/madera-historia.html>

Arthur, S. (s.f.). *Wikipedia*. Recuperado el 20 de Febrero de 2015, de
<http://es.wikipedia.org/wiki/Importaci%C3%B3n>

Asamblea Nacional. (2010). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Quito: Registro Oficial.

Asamblea Nacional. (2015). *Reglamento al título de la facilitación aduanera para el comercio, del libro v del COPCI*. Quito: Registro Oficial.

Asociación de academias de la lengua española. (6 de Septiembre de 2016). (E. d. Tricentenario, Editor) Obtenido de Diccionario de la Lengua Española: <http://dle.rae.es/?w=diccionario>

Asociación Nacional de Industriales y Exportadores de Muebles de España. (junio de 2009). *portalmadera.net*. Obtenido de <http://www.aemcm.net/archivos/costaeste.pdf>

Asturtalla. (24 de 08 de 2016). *Asturtalla*. Obtenido de Asturtalla: <http://www.asturtalla.com/>

Banco Mundial. (2016). *EL Banco Mundial*. Obtenido de
<http://datos.bancomundial.org/indicador/SL.UEM.TOTL.ZS/countries>

- Biblioteca Atrium. (1993). *Biblioteca Atrium de la Carpintería* (Vol. 1). Barcelona, España: Oceano.
- Bricolaje Diseño Diy. (s.f.). <http://www.brico-diy.net/>. Recuperado el 8 de Septiembre de 2016, de <http://www.brico-diy.net/2012/12/ruteadora-reuter-rebajadora-tupi-de-banco-fresadora-coleccion-videos-demostrativo.html>
- Cámara de Comercio de Quito. (1 de Enero de 2016). Guía general del exportador. Quito, Pichincha, Ecuador.
- Cámara de Comercio de Quito. (1 de Enero de 2016). Guía general del importador. QUITO, Pichincha, Ecuador.
- Carbonell, J. (2005). El impacto económico de la cultura en Perú. Colombia: Andrés Bello.
- Coordinadora de Fomento al Comercio Exterior . (S/F). <https://issuu.com/mktcofoce>. Obtenido de https://issuu.com/mktcofoce/docs/logistica_aplicada_a_la_exportacion
- Corporación de Promoción de Exportaciones e Importaciones (Corpei). (OCTUBRE de 2009). <http://www.puce.edu.ec>. Recuperado el 12 de SEPTIEMBRE de 2016, de http://www.puce.edu.ec/documentos/perfil_de_muebles_2009.pdf
- Direct Industry. (s.f.). <http://www.directindustry.es/>. Recuperado el 8 de Septiembre de 2016, de <http://www.directindustry.es/prod/messers-griggio/product-21854-806707.html>
- España Exportación e Inversiones (ICEX). (NOVIEMBRE de 2015). <http://www.icex.es>. Recuperado el 12 de SEPTIEMBRE de 2016, de <http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/DOC2015596235.html?idPais=US>
- FONSECA MOLANO , J. J., & HERRERA BARRIOS, N. (SEPTIEMBRE de 2007). Plan de negocio para la creación de una empresa productora y comercializadora de muebles en madera en el barrio San Ignacio de la ciudad de Bogotá. Bogotá, Cundinamarca, Colombia.
- Garrido Salazar, H. E. (2012). *Produccion y comercializacion de muebles tallados en madera, de San Antonio de Ibarra hacia el mercado español. Tesis. Ing. Comercio Exterior e Integración. Universidad Tecnológica Equinoccial*. Quito.
- Jackson, A., & Day, D. (1993). *Manual Completo de la Madera, la Carpintería y la Ebanistería*. Madrid, España: Ediciones del Prado.
- Jaramillo, W. A., & Salazar, A. A. (2015). Caracterización del proceso de internacionalización de las PyME ecuatorianas. *FIR, FAEDPYME International Review*, 35-46.
- KIDENIA. (6 de Septiembre de 2016). <http://www.kidenia.com/es>. Obtenido de <http://www.kidenia.com/es/bricolaje/260-juego-de-gubias-para-talla-de-madera.html>

- Limon. (2015). *Laslkdfhqow*. Ibarra: ABC.
- Lizarazo, M. (2009). Jóvenes emprendedores. Quito, Ecuador: Graphus.
- Mendez, A., & Cubero, A. (2015). *Exportaciones*. Quito: LNS.
- Morales, Y. A. (agosto de 2008). ¿Qué Tan Difícil es que sus muebles lleguen a EEUU? *Revista M&M*, 84. Recuperado el 16 de septiembre de 2016, de <http://www.revista-mm.com/2016/index.php/ediciones-anteriores/14-ediciones/119-edicion-48>
- Nacional, A. (29 de Diciembre de 2010). COPCI. Quito, Pichincha, Ecuador: Nacional.
- Nacional, A. (2015). *Ley de Recursos Hídricos*. Quito: Registro Oficial.
- ProArgentina. (2005). *Muebles de madera*. Córdoba: El Cid. Recuperado el 7 de Septiembre de 2016, de <http://www.ebrary.com>
- Proecuador. (2014). *Guía Comercial Estados Unidos*. Obtenido de www.proecuador.gob.ec: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/07/PROEC_GC2014_ESTADOS-UNIDOS2.pdf
- PROECUADOR. (2015). Muebles y acabados de la construcción. Quit, Pichincha, Ecuador.
- Raúl, B. (2009). Nomenclatura Arancelaria.
- Revista Líderes. (2013). ¿Son realmente las Mipymes el motor productivo del país? *LÍDERES*.
- Revista Líderes. (2014). El sector de las Mipymes está en pleno crecimiento. *LÍDERES*, 12.
- S. Orosco. (s.f.). <http://suministrosorozco.com>. Recuperado el 8 de Septiembre de 2016, de <http://suministrosorozco.com/Sierra-de-cinta-para-madera-Holzmann-HBS-230HQ>
- Santos, D. d. (1994). El plan de negocios. Madrid, España: MAPCAL.
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (s.f.). <http://www.aduana.gob.ec/>. Recuperado el 20 de Septiembre de 2016, de <http://www.aduana.gob.ec/>
- Sodimac. (s.f.). <http://www.sodimac.cl>. Recuperado el 8 de Septiembre de 2016, de <http://www.sodimac.cl/sodimac-cl/category/cat730004/Sierras-caladoras>
- SRI. (18 de MARZO de 2015). *Servicio de Rentas Internas*. Obtenido de http://www.sri.gob.ec/web/guest/resultados-de-la-busqueda?_48_INSTANCE_Gp6m_iframe_query=pymes&query_texto=pymes&p_p_id=48_INSTANCE_Gp6m&_48_INSTANCE_Gp6m_iframe_index=Default&_48_INSTANCE_Gp6m_iframe_queryTimeout=3000&_48_INSTANCE_Gp6m_iframe_ref=http%3A

ANEXOS

Anexo 1

ENCUESTA

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR UIDE MAESTRÍA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS ARTESANOS DE LA PARROQUIA DE SAN ANTONIO DE IBARRA

“DISEÑO DE UNA ESTRATEGIA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES PARA APOYAR LA PRODUCCIÓN DE BIENES DE MADERA EN LOS MICROEMPRESARIOS DE LA PARROQUIA SAN ANTONIO DE IBARRA MEDIANTE EL RÉGIMEN ADUANERO DE DEVOLUCIÓN CONDICIONADA, CON FINES DE EXPORTACIÓN”.

OBJETIVO: Conocer la forma en que se comercializa la madera de cedro en el sector.

INSTRUCCIONES:

- La información brindada será manejada con completa confidencialidad para uso exclusivo del investigador por lo que le agradecemos su sinceridad.
- Lea detenidamente las preguntas y marque con un “X” *la o las alternativas* que considera más acertadas.

FECHA ____/____/____

10. ¿Indique el tiempo que lleva en la venta bienes de madera en su local?

Menos de un año ()

De uno a tres años ()

Más de tres años ()

11. ¿Cuántas personas trabajan activamente en la microempresa?

1 a 2 ()

3 a 5 ()

6 a 10 ()

Más de 11 ()

12. Mencione las variedades de madera que más utiliza

Nogal ()

Cedro ()

Laurel ()

Otras. ()

¿Cuáles? _____

13. ¿Cuándo usted realiza un pedido de madera a su proveedor, la entrega de la materia prima se la realiza el mismo día?

Si ()

No ()

14. ¿Cuáles son los lugares de procedencia de la madera que utiliza?

- De la propia zona ()
 De la costa ()
 De la sierra ()
 Del oriente ()
 Otro lugar _____ ()
15. **Tiene dificultades para conseguir madera de cedro para la producción de sus bienes.**
 Bastante ()
 Poco ()
 Nada ()
16. **Los precios de la madera de cedro que usted compra los considera**
 Altos ()
 Medios ()
 Bajos ()
17. **¿Con que frecuencia realiza usted pedidos de madera a su proveedor?**
 Cada semana ()
 Cada 2 semanas ()
 Cada 3 semanas ()
 Más de 3 semanas ()
18. **¿Cómo califica la calidad de la madera de cedro que utiliza?**
 Excelente ()
 Buena ()
 Regular ()
19. **¿Cuáles son las formas de presentación de la madera de cedro que más utiliza?**
 Tronco ()
 Pilar ()
 Bloque ()
 Tablón ()
 Tabla ()
20. **¿Estaría interesado en que su proveedor se encuentre ubicado en la parroquia?**
 Si ()
 No ()
21. **¿Indique un promedio de compras mensual de madera de cedro?**
 Hasta 100 dólares ()
 De 101 a 300 dólares ()
 De 301 a 600 dólares ()
 Más de 600 dólares ()
22. **¿Ante cualquier tipo de reclamo de la madera, sus proveedores le brindan garantía?**
 Si ()
 No ()
 A veces ()
23. **¿Le interesaría comprar madera de cedro de calidad, importado de?**
 Si ()
 No ()

EXPORTACIÓN

24. **¿Qué tipo de muebles o artesanías produce semanalmente usted, en precio y cantidad?**

ARTESANÍAS		
Productos	Precio	Unidades
Animales		
Máscaras		

Mendigios		
Jarrones		
Marcos		
Adornos torneados		
Repisas		
Cofres y baúles		
Atriles		
Otros		
MUEBLES DE OFICINA		
Productos	Precio	Unidades
Escritorios		
Archivadores		
Sillas		
Estaciones de trabajo		
MUEBLES DE HOGAR		
Productos	Precio	Unidades
Dormitorios		
Cocina		
Sala		
Comedor		
Baño		
ESCULTURAS		
Productos	Precio	Unidades
Religiosa		
Moderna		
Otras		

- 16. El origen de los diseños de sus artesanías son:**
 Creaciones propias ()
 Bajo catálogo ()
 Imitaciones ()
- 17. ¿Cómo considera la calidad de sus productos artesanales?**
 Alta ()
 Media ()
 Baja ()
- 18. ¿Cómo considera los precios de sus productos?**
 Altos ()
 Medios ()
 Bajos ()
- 19. Sus artesanías las vende de**
 Contado ()
 Crédito ()
 Contado y crédito ()

- 20. ¿Qué medios utiliza para promocionar sus productos y su taller?**
- Hojas volantes ()
- Tarjetas de presentación ()
- Página web ()
- Correo electrónico ()
- Demostraciones ()
- Otra ¿cuál? _____ ()
- 21. ¿Qué tipo de clientes le compran sus artesanías?**
- Turistas locales ()
- Turistas extranjeros ()
- Comerciantes intermediarios ()
- Cadenas de almacenes de artesanías ()
- Otro ¿cuál? _____ ()
- 22. ¿Qué problemas ha encontrado en la comercialización de sus productos?**
- Falta de mercado ()
- Escasez de materia prima ()
- Producción insuficiente ()
- Poca diversidad ()
- Presencia de intermediarios ()
- Bajos precios ()
- Competencia en producción ()
- Mala calidad de productos ofrecidos ()
- Falta de incentivos por parte de las autoridades ()
- Ninguna ()
- 23. ¿Cuánto de la producción de la empresa estaría disponible al mercado externo?**
- 0 % ()
- 1 al 25% ()
- 26 al 50% ()
- 51 al 75% ()
- 76 al 100% ()
- Ninguna ()
- 24. ¿Conoce los requisitos para exportar sus artesanías directamente?**
- Si ()
- No ()
- 25. ¿Estaría dispuesto a realizar exportaciones de su producto?**
- Si ()
- No ()

Anexo 2

ENTREVISTA

**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR
UIDE
MAESTRÍA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

ENCUESTA DIRIGIDA A.....

**“DISEÑO DE UNA ESTRATEGIA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES PARA
APOYAR LA PRODUCCIÓN DE BIENES DE MADERA EN LOS
MICROEMPRESARIOS DE LA PARROQUIA SAN ANTONIO DE IBARRA
MEDIANTE EL RÉGIMEN ADUANERO DE DEVOLUCIÓN CONDICIONADA, CON
FINES DE EXPORTACIÓN”.**

OBJETIVO: Conocer la forma en que se comercializa la madera de cedro en el país.

FECHA ____/____/____

1. ¿La madera de cedro en el país se encuentra libre de comercialización?
2. ¿En qué tiempo aproximado el Ministerio del Ambiente levantará el condicionamiento a la madera de cedro?
3. ¿De qué lugares se puede importar legalmente madera de cedro?
4. ¿Qué requisitos debe cumplir un importador de madera en el país?
5. ¿Cuál es el procedimiento a seguir para la importación de esta variedad de madera?
6. ¿Cuáles son los certificados que se debe presentar al momento de importar?
7. ¿La madera de cedro se encuentra sujeta a cupo de importación?
8. ¿La importación de la madera se somete en el país a un proceso de inspección?
9. ¿Cuál es el valor que la institución encargada cobra por la inspección?

Anexo 3

ESTATUTO

El estatuto de la Cooperativa de Artesanos San Antonio de Ibarra (COASA) ha sido elaborado en base a información tomada de la (Intendencia de Estadísticas, Estudios y Normas de la EPS y SFPS, 2014).

ESTATUTO DE LA COOPERATIVA DE ARTESANOS SAN ANTONIO DE IBARRA

TÍTULO PRIMERO

GENERALIDADES Y PRINCIPIOS

Artículo 1.- CONSTITUCIÓN: Se constituye la Cooperativa “San Antonio de Ibarra”, que se regirá por la Ley de Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, su Reglamento General, las Resoluciones de la Superintendencia de Economía popular y Solidaria y del ente regulador, el presente Estatuto, los Reglamentos Internos y las normas jurídicas que le fueren aplicables, en razón de su actividad.

Artículo 2.- DOMICILIO, RESPONSABILIDAD Y DURACIÓN: El domicilio principal de la Cooperativa de Artesanos San Antonio de Ibarra, será en el Barrio Norte, Parroquia San Antonio, Cantón Ibarra, Provincia Imbabura, pudiendo ejercer su actividad en cualquier parte del territorio nacional, previa autorización de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. La asociación será de duración indefinida, y responsabilidad limitada a su capital social, por tanto, la responsabilidad de sus asociados estará limitada al capital que aporten a la entidad.

Artículo 3.- OBJETO SOCIAL: La Cooperativa de Artesanos San Antonio de Ibarra tendrá como Objeto Social principal será la producción y fabricación de bienes de madera; buscando abastecer la demanda de artículos para el hogar; sea mediante trabajo colectivo de sus asociados o con el aporte individual de cada uno de ellos; actividades que contribuirán a que los asociados y sus familias mejoren sus condiciones de vida, la práctica de la solidaridad, el trabajo colectivo, la unidad y la organización social.

Para su cumplimiento podrá efectuar especialmente las siguientes actividades.

1. Adquirir, arrendar, enajenar, administrar, preñar o hipotecar bienes inmuebles;
2. Importar maquinaria, vehículos, equipos, materia prima, insumos y similares, destinados al cumplimiento de su objeto social;
3. Exportar y/o comercializar internamente la producción de sus socios preservando la identidad, cultura y medio ambiente de las comunidades productoras de madera;
4. Propender al mejoramiento social de sus miembros, mediante la comercialización de los productos o servicios desarrollados por ellos;

5. Propender a la eficiencia de las actividades económicas de sus socios, fomentando el uso de técnicas y tecnologías innovadoras y amigables con el medio ambiente;
6. Suscribir convenios y proyectos de cooperación técnica y capacitación con organismos gubernamentales y no gubernamentales, nacionales y/o extranjeros, para el fortalecimiento de las capacidades de sus socios; y,
7. Promover la integración con organizaciones afines o complementarias, procurando el beneficio colectivo;

TITULO SEGUNDO

DE LOS SOCIOS

Artículo. 4.- SOCIOS: Son miembros de la Cooperativa, las personas naturales legalmente capaces, con actividades relacionadas con el objeto social establecido en el artículo 3 del presente Estatuto, aceptadas por la Asamblea General, previo el cumplimiento de los requisitos y procedimientos específicos que constarán en el Reglamento Interno.

Artículo. 5.- OBLIGACIONES Y DERECHOS DE LOS SOCIOS: Son obligaciones y derechos de los socios, además de los establecidos en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y su Reglamento General, los siguientes:

1. Intervenir en las Asambleas Generales con voz y voto, pudiendo elegir y ser elegidos para los cargos directivos, previo el cumplimiento de los requisitos previstos en el presente estatuto y en su Reglamento Interno;
2. Ser beneficiarios de los programas de capacitación, asistencia técnica y de los servicios que ofrezca la Cooperativa;
3. Utilizar responsablemente los bienes y servicios comunes;
4. Cumplir las disposiciones legales, reglamentarias, los estatutos sociales y la normativa interna que rigen a la Cooperativa;
5. Cancelar los aportes de capital no reembolsable y las cuotas ordinarias y extraordinarias que sean fijadas por la Asamblea General.
6. Desempeñar las obligaciones inherentes al cargo para el que hayan sido designados;
7. Contribuir con su comportamiento al buen nombre y prestigio de la Cooperativa;
8. No incurrir en competencia desleal en los términos dispuestos en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y su Reglamento;
9. No utilizar a la organización para evadir o eludir obligaciones tributarias propias o de terceros, o para realizar actividades ilícitas;
10. Los demás que consten en el Reglamento Interno.

Artículo 6.- PÉRDIDA DE LA CALIDAD DE SOCIO: La calidad de socio se pierde por retiro voluntario, exclusión o fallecimiento.

Artículo 7.- RETIRO VOLUNTARIO: El socio podrá solicitar a la Asamblea General, en cualquier tiempo, su retiro voluntario, la solicitud de retiro voluntario surtirá efecto transcurridos 30 días desde su presentación.

Artículo 8.- EXCLUSIÓN: La exclusión del socio será resuelta por la Asamblea General de conformidad con las causas y el procedimiento establecidos en el Reglamento Interno. La exclusión será susceptible de apelación en última y definitiva instancia.

TÍTULO TERCERO

ORGANIZACIÓN Y GOBIERNO

Artículo 9.- ESTRUCTURA INTERNA: El gobierno, dirección, administración y control interno de la Cooperativa, se ejercerá por medio de los siguientes organismos:

1. Asamblea General;
2. Consejo de Administración
3. Consejo de Vigilancia;
4. Gerencia; y;
5. Comisiones Especiales.

DE LA ASAMBLEA GENERAL

Artículo 10.- La Asamblea General es la máxima autoridad de la Cooperativa, estará integrada por todos los socios, quienes tendrán derecho a un solo voto. Sus decisiones serán obligatorias para los órganos directivos, de control, administrador y sus socios, siempre que estas decisiones no sean contrarias a la ley, al reglamento o al presente estatuto social.

Artículo 11.- ATRIBUCIONES Y DEBERES DE LA ASAMBLEA GENERAL: Son atribuciones y deberes de la Asamblea General:

1. Aprobar y reformar el estatuto social, el reglamento interno y el de elecciones;
2. Elegir a los miembros de los consejos de Administración y Vigilancia;
3. Remover a los miembros de los consejos de Administración, Vigilancia y Gerente, con causa justa, en cualquier momento y con el voto secreto de más de la mitad de sus integrantes;
4. Nombrar auditor interno y externo de la terna que presentará, a su consideración, el Consejo de Vigilancia;

5. Aprobar o rechazar los estados financieros y los informes de los consejos y de Gerencia. El rechazo de los informes de gestión, implica automáticamente la remoción del directivo o directivos responsables, con el voto de más de la mitad de los integrantes de la asamblea;
6. Conocer el plan estratégico y el plan operativo anual con su presupuesto, presentados por el Consejo de Administración;
7. Autorizar la adquisición, enajenación o gravamen de bienes inmuebles de la cooperativa, o la contratación de bienes o servicios, cuyos montos le corresponda según el estatuto social o el reglamento interno;
8. Conocer y resolver sobre los informes de Auditoría Interna y Externa;
9. Decidir la distribución de los excedentes, de conformidad con la ley, este reglamento, y el estatuto social;
10. Resolver las apelaciones de los socios referentes a suspensiones de derechos políticos internos de la institución;
11. Definir el número y el valor mínimo de aportaciones que deberán suscribir y pagar los socios;
12. Aprobar el reglamento que regule dietas, viáticos, movilización y gastos de representación de los directivos, que, en conjunto, no podrán exceder, del 10% del presupuesto para gastos de administración de la cooperativa;
13. Resolver la fusión, transformación, escisión, disolución y liquidación;
14. Elegir a la persona natural o jurídica que se responsabilizará de la auditoría interna o efectuará la auditoría externa anual, de la terna de auditores seleccionados por el Consejo de Vigilancia de entre los calificados por la Superintendencia. En caso de ausencia definitiva del auditor interno, la Asamblea General procederá a designar su reemplazo, dentro de treinta días de producida ésta. Los auditores externos serán contratados por periodos anuales; y,
15. Las demás establecidas en la ley, el reglamento y el estatuto social.

Artículo 12.- CLASES Y PROCEDIMIENTO DE JUNTAS GENERALES: Las asambleas generales, serán ordinarias, extraordinarias e informativas. Las asambleas generales ordinarias se reunirán por lo menos dos veces al año. En la primera asamblea anual, que se reunirá dentro de los primeros tres meses del año, se conocerá, aprobará o rechazará los informes económicos y de gestión del Gerente y directivos; los estados financieros; se elegirá a los consejeros, cuando proceda estatutariamente, y se tratará cualquier otro asunto que conste en el orden del día determinado en la convocatoria.

DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

Artículo 13.- El Consejo de Administración es el órgano de dirección, regulación interna y fijación de políticas administrativas y financieras, integrado por vocales socios, elegidos en

Asamblea General mediante votación secreta, que podrán ser reelegidos, en forma inmediata, por una sola vez.

Artículo 14.- ATRIBUCIONES Y DEBERES DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN: El Consejo de Administración tendrá las siguientes atribuciones y deberes:

1. Cumplir y hacer cumplir los principios establecidos en el artículo 4 de la ley y a los valores y principios del cooperativismo;
2. Planificar y evaluar el funcionamiento de la cooperativa;
3. Aprobar políticas institucionales y metodologías de trabajo;
4. Proponer a la asamblea reformas al estatuto social y reglamentos que sean de su competencia;
5. Dictar los reglamentos de administración y organización internas, no asignados a la Asamblea General;
6. Aceptar o rechazar las solicitudes de ingreso o retiro de socios;
7. Sancionar a los socios de acuerdo con las causas y el procedimiento establecidos en el estatuto social. La sanción con suspensión de derechos, no incluye el derecho al trabajo. La presentación del recurso de apelación, ante la Asamblea General, suspende la aplicación de la sanción;
8. Designar al Presidente, Vicepresidente y Secretario del Consejo de Administración; y comisiones o comités especiales y removerlos cuando inobservaren la normativa legal y reglamentaria;
9. Nombrar al Gerente y Gerente subrogante y fijar su retribución económica;
10. Fijar el monto y forma de las cauciones, determinando los funcionarios obligados a rendirlas;
11. Autorizar la adquisición de bienes muebles y servicios, en la cuantía que fije el estatuto social o el reglamento interno;
12. Aprobar el plan estratégico, el plan operativo anual y su presupuesto y someterlo a conocimiento de la Asamblea General;
13. Resolver la afiliación o desafiliación a organismos de integración representativa o económica;
14. Conocer y resolver sobre los informes mensuales del Gerente;
15. Resolver la apertura y cierre de oficinas operativas de la cooperativa e informar a la Asamblea General;

16. Autorizar el otorgamiento de poderes por parte del Gerente;
17. Informar sus resoluciones al Consejo de Vigilancia para efectos de lo dispuesto en el número 9 del artículo 38 del reglamento de la Ley de Economía Popular y Solidaria;
18. Aprobar los programas de educación, capacitación y bienestar social de la cooperativa con sus respectivos presupuestos; y,
19. Las demás atribuciones que le señale la ley, el presente reglamento y el estatuto social y aquellas que no estén atribuidas a ningún otro organismo de la cooperativa.

Artículo 15.- NÚMERO DE VOCALES: El Consejo de Administración, tendrá un número variable e impar de vocales, en la siguiente forma:

1. En las cooperativas que tengan hasta mil socios, un mínimo de tres y un máximo de siete vocales principales y sus respectivos suplentes, conforme lo determine su estatuto; y,
2. En las cooperativas que tengan más de mil socios, un mínimo de cinco y un máximo de nueve vocales principales y sus respectivos suplentes, conforme lo determine su estatuto.

El número de vocales del consejo, será renovado parcialmente, de manera que, en cada elección, con excepción de la primera, se elegirán las mayorías y minorías, alternativamente.

DEL CONSEJO DE VIGILANCIA

Artículo 16.- El Consejo de Vigilancia, es el órgano de control interno y de apoyo a la gestión del Consejo de Administración y Gerencia en las actividades económicas de la cooperativa, que responde a la Asamblea General y estará integrado por vocales socios, elegidos en Asamblea General mediante votación secreta, que podrán ser reelegidos, en forma inmediata, por una sola vez.

Artículo 17.- ATRIBUCIONES Y DEBERES DEL CONSEJO DE VIGILANCIA: El Consejo de Vigilancia, tendrá las siguientes atribuciones y deberes:

1. Nombrar de su seno al Presidente y Secretario del Consejo;
2. Controlar las actividades económicas de la cooperativa;
3. Vigilar que la contabilidad de la cooperativa se ajuste a las normas técnicas y legales vigentes;
4. Realizar controles concurrentes y posteriores sobre los procedimientos de contratación y ejecución, efectuados por la cooperativa;
5. Efectuar las funciones de auditoría interna, en los casos de cooperativas que no excedan de 200 socios o 500.000 dólares de activos;
6. Vigilar el cumplimiento de las recomendaciones de auditoría, debidamente aceptadas;

7. Presentar a la asamblea general un informe conteniendo su opinión sobre la razonabilidad de los estados financieros y la gestión de la cooperativa;
8. Proponer ante la asamblea general, la terna para la designación de auditor interno y externo y, motivadamente, la remoción de los directivos o Gerente;
9. Observar cuando las resoluciones y decisiones del Consejo de Administración y del Gerente, en su orden, no guarden conformidad con lo resuelto por la asamblea general, contando previamente con los criterios de la gerencia;
10. Informar al Consejo de Administración y a la asamblea general, sobre los riesgos que puedan afectar a la cooperativa;
11. Solicitar al Presidente que se incluya en el orden del día de la próxima asamblea general, los puntos que crea conveniente, siempre y cuando estén relacionados directamente con el cumplimiento de sus funciones; y,
12. Las demás establecidas en la ley, este reglamento y el estatuto social. Sin perjuicio de las observaciones formuladas por el Consejo de Vigilancia, el Consejo de Administración podrá ejecutar sus resoluciones bajo su responsabilidad, no obstante, lo cual, esta decisión deberá ser, obligatoriamente, puesta en conocimiento de la siguiente asamblea general.

Artículo 18.- NÚMERO DE VOCALES: El Consejo de Vigilancia tendrá un número mínimo de tres y un máximo de cinco vocales principales con sus respectivos suplentes, conforme lo determine el estatuto social de la cooperativa. El número de vocales del Consejo, será renovado parcialmente, de manera que, en cada elección, con excepción de la primera, se elegirán las mayorías y minorías, alternativamente.

DE LA GERENCIA

Artículo 19.- El Gerente es el administrador general, representante legal, judicial y extrajudicial de la cooperativa. Será elegido por el Consejo de Administración, por tiempo indefinido, pudiendo ser removido, en cualquier tiempo y por la sola voluntad del Consejo de Administración o de la Asamblea General.

Tiene la calidad de mandatario remunerado, caucionado y con amplia capacidad de decisión y acción, dentro de los fines autorizados por el estatuto y debidamente presupuestados, debiendo proceder con la diligencia y prudencia que requiere la administración empresarial eficiente e informar, mensualmente, al Consejo de Administración acerca de su gestión.

Artículo 20.- ATRIBUCIONES Y DEBERES DEL GERENTE: Son atribuciones y responsabilidades del Gerente:

1. Ejercer la representación legal, judicial y extrajudicial de la cooperativa de conformidad con la ley, este reglamento y el estatuto social de la misma;
2. Proponer al Consejo de Administración las políticas, reglamentos y procedimientos necesarios para el buen funcionamiento de la cooperativa;

3. Presentar al Consejo de Administración el plan estratégico, el plan operativo y su pro forma presupuestaria; los dos últimos, máximo hasta el treinta de noviembre del año en curso para el ejercicio económico siguiente;
4. Responder por la marcha administrativa, operativa y financiera de la cooperativa e informar mensualmente al Consejo de Administración;
5. Contratar, aceptar renunciaciones y dar por terminados contratos de trabajadores, cuya designación o remoción no corresponda a otros organismos de la cooperativa y de acuerdo con las políticas que fije el Consejo de Administración;
6. Diseñar y administrar la política salarial de la cooperativa, en base a la disponibilidad financiera;
7. Mantener actualizado el registro de certificados de aportación;
8. Informar de su gestión a la asamblea general y al Consejo de Administración;
9. Suscribir los cheques de la cooperativa, individual o conjuntamente con el Presidente, conforme lo determine el estatuto social. Cuando el estatuto social disponga la suscripción individual, podrá delegar esta atribución a administradores de sucursales o agencias, conforme lo determine la normativa interna;
10. Cumplir y hacer cumplir las decisiones de los órganos directivos;
11. Contraer obligaciones a nombre de la cooperativa, hasta el monto que el estatuto, reglamento o la asamblea general le autorice;
12. Suministrar la información personal requerida por los socios, órganos internos de la cooperativa o por la Superintendencia;
13. Definir y mantener un sistema de control interno que asegure la gestión eficiente y económica de la cooperativa;
14. Informar a los socios sobre el funcionamiento de la cooperativa;
15. Asistir, obligatoriamente, a las sesiones del Consejo de Administración, con voz informativa, salvo que dicho consejo excepcionalmente disponga lo contrario; y, a las del Consejo de Vigilancia, cuando sea requerido; y,
16. Las demás que señale la ley, el presente reglamento y el estatuto social de la cooperativa.

DE LAS COMISIONES ESPECIALES

Artículo 21.- COMISIONES ESPECIALES: El Consejo de Administración, podrá conformar las comisiones que estime necesarias para el buen funcionamiento de la cooperativa, que estarán integradas por tres vocales que durarán en sus funciones un año, pudiendo ser reelegidos por una sola vez y que cumplirán las tareas asignadas por dicho consejo. Todas las cooperativas tendrán una comisión de educación.

TÍTULO CUARTO

RÉGIMEN ECONÓMICO

Artículo 22.- CAPITAL SOCIAL: El capital social de la Cooperativa estará constituido por:

1. Las cuotas de admisión, ordinarias y extraordinarias, que tienen el carácter de no reembolsables;
2. La totalidad de las utilidades y excedentes del ejercicio económico una vez cumplidas las obligaciones legales;
3. Las asignaciones que recibiera procedentes de proyectos, convenios, recepción de donaciones y contratos permitidos por las leyes ecuatorianas y que sean financiados por personas naturales, organismos gubernamentales o no gubernamentales, nacionales o extranjeros, que tengan finalidades de similar naturaleza
4. Las donaciones efectuadas a su favor que, en caso de disolución, no podrán ser objeto de reparto entre los asociados. La Asamblea General determinará, la organización pública o privada, sin fin de lucro, que será beneficiaria de estos bienes y que tendrá como objeto social una actividad relacionada con el sector economía popular y solidaria.

Artículo 23.- CONTABILIDAD Y BALANCES: La Cooperativa aplicará las normas contables establecidas en el catálogo Único de Cuentas emitido por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. Los estados financieros y balance social anuales serán aprobados dentro de los primeros noventa días de cada año por la Asamblea General.

TÍTULO QUINTO

DE LA TRANSFORMACIÓN, FUSIÓN, DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN

Artículo 24.- FUSIÓN: La fusión se resolverá en asambleas generales de las cooperativas a fusionarse, convocadas especialmente para ese efecto. La fusión podrá decidirse en cualquier tiempo, con el voto de las dos terceras partes de los socios o representantes.

Artículo 25.- FORMAS DE FUSIÓN: La fusión se puede realizar de las siguientes maneras:

1. Por creación, esto es, cuando las cooperativas se disuelven sin liquidarse, constituyendo una nueva de la misma o distinta clase; y,
2. Por absorción, cuando una o más cooperativas, son absorbidas por otra que mantiene su personalidad jurídica. En cualquiera de los dos casos, la organización creada o absorbente, asumirá los activos, pasivos y patrimonio de las disueltas, entregándose certificados de aportación a los socios, en la proporción que les corresponda en la nueva organización.

Artículo 26.- APROBACIÓN DE FUSIÓN: La Superintendencia aprobará la fusión y las correspondientes reformas estatutarias y distribución de capital social en aportaciones,

resolución que, en tratándose de bienes inmuebles, será inscrita en el Registro de la Propiedad y constituirá título de dominio.

En la misma resolución de aprobación de la cooperativa creada o absorbente, se dispondrá la cancelación del registro de las absorbidas o de las fusionadas, la inscripción de la cooperativa naciente en el registro público y el registro de la directiva y Gerente.

Artículo 27.- DISOLUCIÓN y LIQUIDACIÓN: La Cooperativa se disolverá y liquidará por voluntad de sus integrantes, expresada con el voto secreto de las dos terceras partes de los asociados, en Asamblea General convocada especialmente para el efecto; y, por resolución de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, de acuerdo con las causales establecidas en la Ley y su Reglamento.

Anexo 4
Manual de funciones de COASA

DESCRIPCIÓN DEL CARGO

Taller: Cooperativa de Artesanos San Antonio de Ibarra (COASA)

Cargo: ASAMBLEA GENERAL

Nivel: Directivo.

NATURALEZA DEL CARGO

Objetivo: La Asamblea General es la máxima autoridad de la Cooperativa, estará integrada por todos los socios, quienes tendrán derecho a un solo voto. Sus decisiones serán obligatorias para los órganos directivos, de control, administrador y sus socios, siempre que estas decisiones no sean contrarias a la ley, al reglamento o al presente estatuto social.

Perfil:

- Responsabilidad
- Capacidad para estructurar y planear su trabajo.
- Disponibilidad financiera
- Capacidad de toma de decisiones
- Clara orientación a la acción, autonomía y trabajo en equipo

FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:

- Aprobar y reformar el estatuto social, el reglamento interno y el de elecciones;
- Elegir a los miembros de los consejos de Administración y Vigilancia;
- Remover a los miembros de los consejos de Administración, Vigilancia y Gerente, con causa justa, en cualquier momento y con el voto secreto de más de la mitad de sus integrantes;
- Nombrar auditor interno y externo de la terna que presentará, a su consideración, el Consejo de Vigilancia;
- Aprobar o rechazar los estados financieros y los informes de los consejos y de Gerencia.
- Conocer el plan estratégico y el plan operativo anual con su presupuesto, presentados por el Consejo de Administración;
- Autorizar la adquisición, enajenación o gravamen de bienes inmuebles de la cooperativa, o la contratación de bienes o servicios, cuyos montos le corresponda según el estatuto social o el reglamento interno;
- Conocer y resolver sobre los informes de Auditoría Interna y Externa;

- Decidir la distribución de los excedentes, de conformidad con la ley, este reglamento, y el estatuto social;
 - Resolver las apelaciones de los socios referentes a suspensiones de derechos políticos internos de la institución;
 - Definir el número y el valor mínimo de aportaciones que deberán suscribir y pagar los socios;
 - Aprobar el reglamento que regule viáticos, movilización y gastos de representación de los directivos.
 - Resolver la fusión, transformación, disolución y liquidación;
 - Elegir a la persona natural o jurídica que se responsabilizará de la auditoría interna o efectuará la auditoría externa anual, de la terna de auditores seleccionados por el Consejo de Vigilancia de entre los calificados por la Superintendencia. En caso de ausencia definitiva del auditor interno, la Asamblea General procederá a designar su reemplazo, dentro de treinta días de producida ésta. Los auditores externos serán contratados por periodos anuales;
- y,
- Las demás establecidas en la ley, el reglamento y el estatuto social.

DESCRIPCIÓN DEL CARGO

Taller: Cooperativa de Artesanos San Antonio de Ibarra (COASA)

Cargo: CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

Nivel: Directivo.

NATURALEZA DEL CARGO

Objetivo: El Consejo de Administración es el órgano de dirección, regulación interna y fijación de políticas administrativas y financieras, integrado por vocales socios, elegidos en Asamblea General mediante votación secreta, que podrán ser reelegidos, en forma inmediata, por una sola vez.

Perfil:

- Trabajo en equipo
- Aptitud para controlar y/o dirigir el trabajo de otros.
- Actitudes personales
- Capacidad para estructurar, organizar y planear su trabajo.

FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:

- Cumplir y hacer cumplir los principios establecidos en el artículo 4 de la Ley de Economía Popular y Solidaria y a los valores y principios del cooperativismo;
- Planificar y evaluar el funcionamiento de la cooperativa;

- Aprobar políticas institucionales y metodologías de trabajo;
- Proponer a la asamblea reformas al estatuto social y reglamentos que sean de su competencia;
- Dictar los reglamentos de administración y organización internas, no asignados a la Asamblea General;
- Aceptar o rechazar las solicitudes de ingreso o retiro de socios;
- Sancionar a los socios de acuerdo con las causas y el procedimiento establecidos en el estatuto social. La sanción con suspensión de derechos, no incluye el derecho al trabajo. La presentación del recurso de apelación, ante la Asamblea General, suspende la aplicación de la sanción;
- Designar al Presidente, Vicepresidente y Secretario del Consejo de Administración; y comisiones o comités especiales y removerlos cuando inobservaren la normativa legal y reglamentaria;
- Nombrar al Gerente y Gerente subrogante y fijar su retribución económica;
- Fijar el monto y forma de las cauciones, determinando los funcionarios obligados a rendirlas;
- Autorizar la adquisición de bienes muebles y servicios, en la cuantía que fije el estatuto social o el reglamento interno;
- Aprobar el plan estratégico, el plan operativo anual y su presupuesto y someterlo a conocimiento de la Asamblea General;
- Resolver la afiliación o desafiliación a organismos de integración representativa o económica;
- Conocer y resolver sobre los informes mensuales del Gerente;
- Resolver la apertura y cierre de oficinas operativas de la cooperativa e informar a la Asamblea General;
- Autorizar el otorgamiento de poderes por parte del Gerente;
- Informar sus resoluciones al Consejo de Vigilancia para efectos de lo dispuesto en el número 9 del artículo 38 del reglamento de la Ley de Economía Popular y Solidaria;
- Aprobar los programas de educación, capacitación y bienestar social de la cooperativa con sus respectivos presupuestos; y,
- Las demás atribuciones que le señale la ley, el presente reglamento y el estatuto social y aquellas que no estén atribuidas a ningún otro organismo de la cooperativa.

DESCRIPCIÓN DEL CARGO

Taller: Cooperativa de Artesanos San Antonio de Ibarra (COASA)

Cargo: CONSEJO DE VIGILANCIA

Nivel: Directivo.

NATURALEZA DEL CARGO

Objetivo: El Consejo de Vigilancia, es el órgano de control interno y de apoyo a la gestión del Consejo de Administración y Gerencia en las actividades económicas de la cooperativa, que responde a la Asamblea General y estará integrado por vocales socios, elegidos en Asamblea General mediante votación secreta, que podrán ser reelegidos, en forma inmediata, por una sola vez.

Perfil:

- Título Universitario en el área Contable, Ciencias Económicas o formación similar.
- Excelentes relaciones interpersonales.
- Clara orientación a la acción, autonomía y trabajo en equipo.
- Amplio conocimiento de herramientas de informática.
- Habilidad para resolver problemas planteados en términos no verbales.
- Liderazgo.
- Aptitud para controlar y/o dirigir el trabajo de otros.
- Capacidad para estructurar y planear su trabajo.
- Guardar reserva sobre las situaciones investigadas y la información confiada.
- Poseer objetividad.

FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:

- Controlar las actividades económicas de la cooperativa;
- Vigilar que la contabilidad de la cooperativa se ajuste a las normas técnicas y legales vigentes;
- Realizar controles concurrentes y posteriores sobre los procedimientos de contratación y ejecución, efectuados por la cooperativa;
- Efectuar las funciones de auditoría interna, en los casos de cooperativas que no excedan de 200 socios o 500.000 dólares de activos;
- Vigilar el cumplimiento de las recomendaciones de auditoría, debidamente aceptadas;
- Presentar a la asamblea general un informe conteniendo su opinión sobre la razonabilidad de los estados financieros y la gestión de la cooperativa;
- Proponer ante la asamblea general, la terna para la designación de auditor interno y externo y, motivadamente, la remoción de los directivos o Gerente;
- Observar cuando las resoluciones y decisiones del Consejo de Administración y del Gerente, en su orden, no guarden conformidad con lo resuelto por la asamblea general, contando previamente con los criterios de la gerencia;
- Informar al Consejo de Administración y a la Asamblea General, sobre los riesgos que puedan afectar a la cooperativa;
- Solicitar al Presidente que se incluya en el orden del día de la próxima asamblea general, los puntos que crea conveniente, siempre y cuando estén relacionados directamente con el cumplimiento de sus funciones; y,
- Las demás establecidas en la ley, este reglamento y el estatuto social.

DESCRIPCIÓN DEL CARGO

Taller: Cooperativa de Artesanos San Antonio de Ibarra (COASA)

Cargo: COMITÉ DE EDUCACIÓN

Nivel: Directivo.

NATURALEZA DEL CARGO

Objetivo: Tiene la misión de formar, educar y capacitar en la doctrina cooperativa, de acuerdo a sus necesidades, al afiliado, a las familias y a la comunidad con eficiencia y responsabilidad para el desarrollo humano del país.

Perfil:

- Capacidad para transmitir ideas
- Capacidad para relacionarse con los participantes
- Metodología para captar atención
- Comunicación efectiva (dicción, claridad, coherencia, orden)
- Proactividad/ Iniciativa
- Mejora constante
- Capacidad de investigación
- Orientación a objetivos y resultados

FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:

- Facilitar el ingreso de nuevos socios a la cooperativa.
- Informar a los socios sobre los estatutos y reglamentos.
- Informar sobre los servicios que la cooperativa brinda.
- Editar publicaciones.
- Promover cursos de educación cooperativa, seminarios y jornadas.
- Promover visitas a otras cooperativas con el fin de intercambiar lazos de amistad.
- Coordinar, impulsar y participar en actividades que tengan como fin la divulgación y promoción de su cooperativa, tales como: actividades sociales, culturales, recreativas y deportivas, cursos, charlas, seminarios.
- Elaborar anualmente un Plan de trabajo y rendir un informe de la labor desarrollada en el período anterior, los que deberán ser presentados ante la Asamblea General.

DESCRIPCIÓN DEL CARGO

Taller: Cooperativa de Artesanos San Antonio de Ibarra (COASA)

Cargo: GERENCIA GENERAL

Nivel: Directivo.

NATURALEZA DEL CARGO

Objetivo: El Gerente es el administrador general, representante legal, judicial y extrajudicial de la cooperativa. Será elegido por el Consejo de Administración, por tiempo indefinido, pudiendo ser removido, en cualquier tiempo y por la sola voluntad del Consejo de Administración o de la Asamblea General.

Perfil:

- Título Universitario en el área Contable, Ciencias Económicas o formación similar, preferentemente Maestría.
- Ejercicio de un liderazgo efectivo, basado en el potencial humano y en logro de objetivos.
- Experiencia en gestión administrativa y capacitación en economía solidaria y cooperativismo.
- La comprensión de la dinámica organizacional y de la Gerencia Integral, de manera que pueda liderar la Cooperativa, para lograr la efectividad, la calidad y la competitividad empresarial, dentro de escenarios cambiantes.
- La negociación y resolución de conflictos, que le permitirá ser mediador en los equipos de trabajo y en los conflictos colectivos.

FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:

- Ejercer la representación legal, judicial y extrajudicial de la cooperativa de conformidad con la ley, este reglamento y el estatuto social de la misma;
- Proponer al Consejo de Administración las políticas, reglamentos y procedimientos necesarios para el buen funcionamiento de la cooperativa;
- Presentar al Consejo de Administración el plan estratégico, el plan operativo y su pro forma presupuestaria; los dos últimos, máximo hasta el treinta de noviembre del año en curso para el ejercicio económico siguiente;
- Responder por la marcha administrativa, operativa y financiera de la cooperativa e informar mensualmente al Consejo de Administración;

- Contratar, aceptar renunciaciones y dar por terminados contratos de trabajadores, cuya designación o remoción no corresponda a otros organismos de la cooperativa y de acuerdo con las políticas que fije el Consejo de Administración;
- Diseñar y administrar la política salarial de la cooperativa, en base a la disponibilidad financiera;
- Mantener actualizado el registro de certificados de aportación;
- Informar de su gestión a la asamblea general y al Consejo de Administración;
- Suscribir los cheques de la cooperativa, individual o conjuntamente con el Presidente, conforme lo determine el estatuto social. Cuando el estatuto social disponga la suscripción individual, podrá delegar esta atribución a administradores de sucursales o agencias, conforme lo determine la normativa interna;
- Cumplir y hacer cumplir las decisiones de los órganos directivos;

Contraer obligaciones a nombre de la cooperativa, hasta el monto que el estatuto, reglamento o la asamblea general le autorice;

- Suministrar la información personal requerida por los socios, órganos internos de la cooperativa o por la Superintendencia;
- Definir y mantener un sistema de control interno que asegure la gestión eficiente y económica de la cooperativa;
- Informar a los socios sobre el funcionamiento de la cooperativa;
- Asistir, obligatoriamente, a las sesiones del Consejo de Administración, con voz informativa, salvo que dicho consejo excepcionalmente disponga lo contrario; y, a las del Consejo de Vigilancia, cuando sea requerido; y,
- Las demás que señale la ley, el presente reglamento y el estatuto social de la cooperativa.

DESCRIPCIÓN DEL CARGO

Taller: Cooperativa de Artesanos San Antonio de Ibarra (COASA)

Cargo: JEFE DE PRODUCCIÓN

Nivel: Directivo.

NATURALEZA DEL CARGO

Objetivo: Es la persona encargada de solicitar y controlar el material que se va a trabajar, determina las secuencias de operaciones, las inspecciones y los métodos, pide las herramientas, asigna tiempos, programa, distribuye y lleva el control del trabajo y logra la satisfacción del cliente.

Perfil:

- Título universitario en Ingeniería Industrial con especialidad en procesos de Producción.
- Tolerante a trabajo bajo presión
- Organizado
- Habilidades interpersonales
- Determinar prioridades
- Planificación de tareas
- Capacidad de planeación y organización

FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:

- Vigilar el flujo de materiales.
- Análisis y control de los productos fabricados.
- Medición del trabajo.
- Higiene y seguridad industrial.
- Supervisar la calidad de la materia prima que los proveedores entregan a la Cooperativa.
- Control de la producción y de los inventarios.
- Control de Calidad del producto terminado que se envían a los clientes.
- Inspeccionar el correcto funcionamiento y mantenimiento de las máquinas.
- Planeación y distribución de instalaciones
- Supervisar la limpieza y el orden del área de producción.

DESCRIPCIÓN DEL CARGO

Taller: Cooperativa de Artesanos San Antonio de Ibarra (COASA)

Cargo: OPERADORES

Nivel: Operativo.

NATURALEZA DEL CARGO

Objetivo: El operador de producción es importante para mantener el proceso productivo. Éste hará un seguimiento de la producción y de su progreso, asegurando de que todo esté funcionando sin problemas y eficientemente. Ellos tomarán los datos y mantendrán registros de la velocidad, la eficiencia y los resultados de la producción. Con esta información, sugerirán cambios que puedan mejorar el proceso. Los operadores de producción supervisan todo el proceso.

Perfil:

- Manejo de recursos materiales: Obtener y cuidar el uso apropiado de equipos, locales, accesorios y materiales necesarios para realizar ciertos trabajos
- Operación y Control: Controlar la operación de equipos o sistemas.
- Control de operaciones: Observar medidores, dispositivos, paneles u otros indicadores para comprobar si una máquina o equipo funciona correctamente.
- Cooperar y trabajar de manera coordinada con los demás.
- Comprensión Escrita: La capacidad de leer y entender información e ideas presentadas de manera escrita.
- Comprensión Oral: La capacidad de escuchar y comprender información o ideas presentadas en forma oral.
- Facilidad Numérica: La capacidad de sumar, restar, multiplicar o dividir rápida y correctamente.

FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:

- Recibir los materiales e insumos y preparar áreas y equipos acorde a la orden de fabricación y procedimientos establecidos.
- Preparar la maquinaria, equipos y materia prima que intervienen en la producción de bienes de madera, de acuerdo a los procedimientos establecidos tomando en consideración las normas de seguridad y salud ocupacional
- Recibir y verificar los insumos necesarios de acuerdo al orden de manufactura
- Operar y controlar la maquinaria y equipos durante el proceso de producción de acuerdo a los procedimientos establecidos.
- Realizar el control de procesos en la línea de producción para garantizar la calidad.
- Realizar el mantenimiento preventivo de máquinas y equipos que intervienen en el proceso productivo.

DESCRIPCIÓN DEL CARGO

Taller: Cooperativa de Artesanos San Antonio de Ibarra (COASA)

Cargo: CONDUCTOR

Nivel: Operativo.

NATURALEZA DEL CARGO

Objetivo: Asistir mediante la prestación correcta y oportuna del servicio de transporte, manteniendo el vehículo que se le asigne en perfecto estado de orden, presentación y funcionamiento.

Perfil:

- Licencia Profesional tipo E
- Aprendizaje Activo
- Recopilación de información
- Inspección de productos
- Manejo de Recursos Materiales
- Identificación de Problemas
- Seguir instrucciones orales y escritas
- Establecer relaciones interpersonales efectivas
- Tomar decisiones en situaciones difíciles
- Detectar fallas en los vehículos.

FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:

- Realizar recorridos diarios según hoja de ruta
- Brindar apoyo en funciones y actividades que designen el personal de la Cooperativa.
- Apoyar en actividades de despacho de mercancías para cumplimiento de sus horarios en bodega.
- Realizar mantenimientos permanentes del vehículo (gasolina, cambio de aceite, mecánico, etc.)
- Mantener la unidad a su cargo, limpia y con el debido orden.
- Estar siempre disponible para ejecutar las acciones y las funciones inherentes a su cargo, que requiera la Cooperativa y el personal que labora la misma.
- Llevar un registro mensual de la historia del vehículo

- Transportar la mercadería con total responsabilidad hasta el lugar de destino.
- Solicitar oportunamente los combustibles y lubricantes necesarios.
- Guardar el vehículo tan pronto le haya sido indicado y en el lugar asignado.
- Cuidar el vehículo mientras permanece estacionado.

DESCRIPCIÓN DEL CARGO

Taller: Cooperativa de Artesanos San Antonio de Ibarra (COASA)

Cargo: BODEGUERO

Nivel: Operativo.

NATURALEZA DEL CARGO

Objetivo: Mantiene el resguardo de los bienes materiales para ser utilizados en labores propias de la organización, que se encuentre en tránsito o en forma permanente en las bodegas destinadas para dichos fines.

Perfil:

- Responsabilidad.
- Seguir procedimientos.
- Trabajo de equipo.
- Orientación al cliente
- Experiencia un año cumpliendo funciones administrativas relacionada con la administración de bodegas.
- Capacitación relacionada con el área de bodegas y/o informática.
- Salud compatible con las necesidades del servicio y del cargo.

FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:

- Mantener actualizados los registros de ingreso y salida de materiales, equipos, herramientas y otros, que permanecen en bodegas de la Cooperativa
- Mantener al día los archivos de documentos que acreditan la existencia de materiales en bodega, tales como: resoluciones u órdenes de compras, copias de facturas, guías de despacho, etc.
- Mantener actualizadas, las tarjetas de control de existencias.
- Preocuparse de mantener aislados aquellos elementos combustibles e inflamables.

- Firmar las respectivas facturas en trámite, acreditando con su firma la recepción de los bienes.
- Mantener actualizado el inventario general de bodegas, informando de este inventario trimestralmente a su autoridad competente, a fin de evitar la mantención de stock inutilizables y la sobre adquisición de bienes.
- Informar oportunamente en caso de pérdidas de especies detectadas en el ejercicio de sus funciones.

DESCRIPCIÓN DEL CARGO

Taller: Cooperativa de Artesanos San Antonio de Ibarra (COASA)

Cargo: JEFE DE COMERCIALIZACIÓN

Nivel: Directivo.

NATURALEZA DEL CARGO

Objetivo: Es el representante del cliente dentro de la empresa. Su función se centra en la maximización de valor para el consumidor, la satisfacción plena de éste con el fin de elevar la rentabilidad de la propia empresa por el incremento de su participación en el mercado.

Perfil:

- Estudios superiores en Administración de Empresas o Marketing.
- Conocimiento de estrategias comerciales
- Disponibilidad para trasladarse dentro y fuera del país.
- Trabajo en equipo
- Iniciativa propia
- Proactivo
- Dinámico

FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:

- Coordinar y aumentar el porcentaje de ventas en función el plan estratégico organizacional.
- Conocer las necesidades de diferentes tipos de clientes.
- Publicitar y promocionar los productos de la Cooperativa.
- Definir, proponer, coordinar y ejecutar las políticas de comercialización orientadas al logro de una mayor y mejor posición en el mercado.

- Identificar y proponer los planes de marketing, y venta de la Cooperativa.
- Impulsar la apertura a nuevos mercados.
- Consolidar el presupuesto anual para el Departamento de Comercialización y controlar su ejecución.
- Controlar que los objetivos, planes y programas se cumplan en los plazos y condiciones establecidos.

DESCRIPCIÓN DEL CARGO

Taller: Cooperativa de Artesanos San Antonio de Ibarra (COASA)

Cargo: CONTADOR

Nivel: Directivo.

NATURALEZA DEL CARGO

Objetivo: Es la persona que dirige y realiza todas las actividades contables de la cooperativa que incluyen la preparación, actualización e interpretación de los documentos contables y estados financieros, así como otros deberes relacionados con el área de contabilidad.

Perfil:

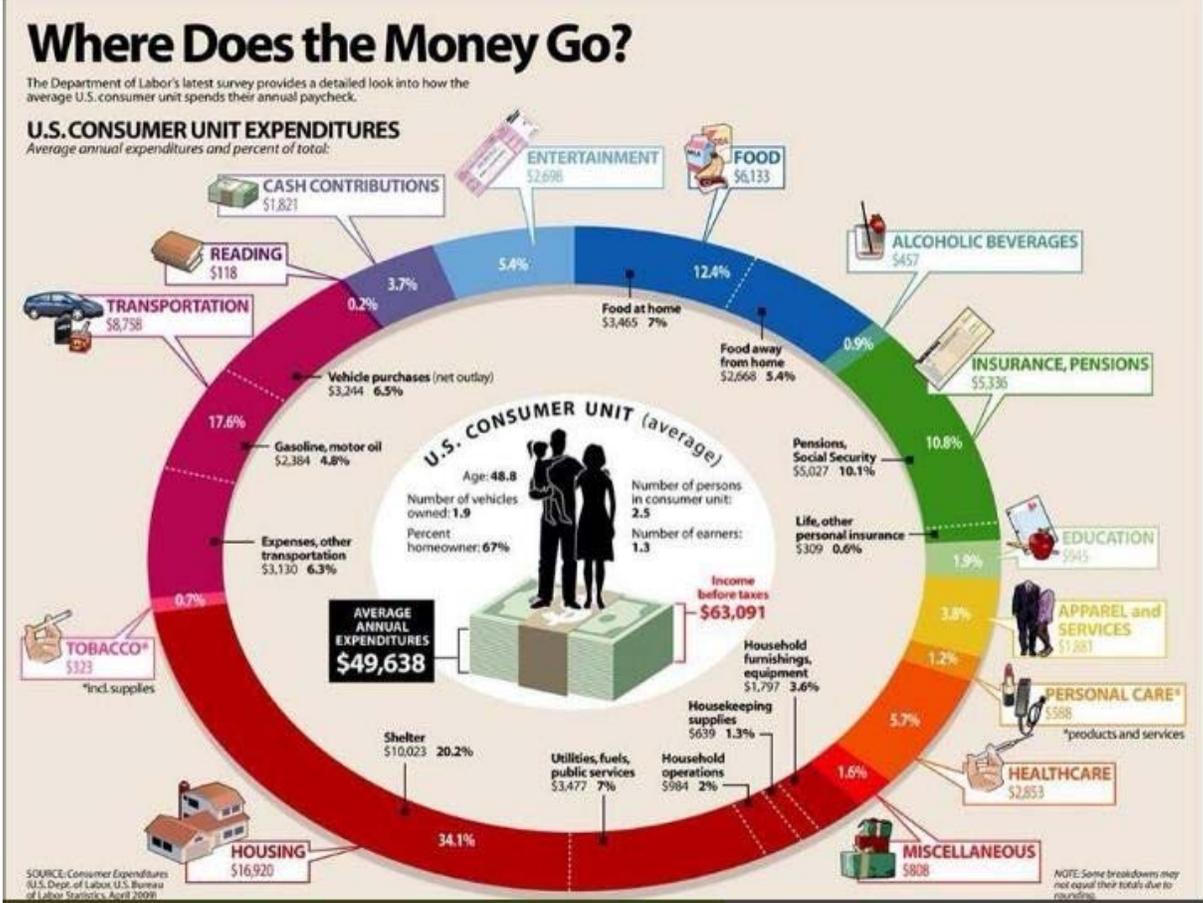
- Mantener actualizados los saldos de bancos, clientes y proveedores.
- Elaborar mensualmente los estados financieros correspondientes a la Cooperativa.
- Realizar diariamente un arqueo de caja.
- Recopilar y organizar la información sobre los asuntos financieros de la Cooperativa.
- Controlar permanentemente las cuentas de contabilidad, vigilando su constante actualización.
- Efectuar el pago de impuestos correspondientes.
- Coordinar, controlar y mantener un sistema de inventarios que permita la inmediata y correcta identificación de cada uno de los bienes de la Cooperativa, determinando el área y funcionario a quien se le haya asignado.

FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:

- Mantener actualizados los saldos de bancos, clientes y proveedores.
- Elaborar mensualmente los estados financieros correspondientes a la Cooperativa.

- Realizar diariamente un arqueo de caja.
- Recopilar y organizar la información sobre los asuntos financieros de la Cooperativa.
- Controlar permanentemente las cuentas de contabilidad, vigilando su constante actualización.
- Efectuar el pago de impuestos correspondientes.
- Coordinar, controlar y mantener un sistema de inventarios que permita la inmediata y correcta identificación de cada uno de los bienes de la Cooperativa, determinando el área y funcionario a quien se le haya asignado.

Anexo 5 Distribución del dinero en Estados Unidos



Anexo 6 Segmentación de mercado

Distribución de la población por edades en %	
0-14 años	18,99%
15-24 años	13,64%
25-54 años	39,76%
55-64 años	12,73%
Mayores 65 años	14,88%

Fuente: Datos de las Naciones Unidas, 2013

Elaboración: Los autores

Composición de los hogares	
Número total de hogares (en millones)	116,7
Tamaño promedio de los hogares	2,6 personas
Porcentaje de hogares de 1 persona	26,7%
Porcentaje de hogares de 2 personas	32,8%
Porcentaje de hogares de 3 a 4 personas	29,5%
Porcentaje de hogares de más de 5 personas	11,0%

Fuente: Datos de las Naciones Unidas, 2013

Elaboración: Los autores

Gastos de consumo por categoría de productos en % de los gastos totales	
Salud	20,6%
Vivienda, agua, electricidad, gas y otros combustibles	18,7%
Transporte	10,3%
Ocio y cultura	9,3%
Alimentos y bebidas no alcohólicas	6,7%
Hoteles, cafés y restaurantes	6,4%
Muebles, electrodomésticos y mantenimiento del hogar	4,1%
Ropa y calzado	3,5%
Educación	2,4%
Comunicación	2,4%
Bebidas alcohólicas, tabaco y narcóticos	2,0%

Fuente: Datos de las Naciones Unidas

Elaboración: Los autores

Anexo 7
Cotización Flete Internacional



QUOTATION

KAREN ESTUPINAN
KAREN.ESTUPINAN@HAMBURGSUD.COM
Phone: +59343721300

MABEL LOPEZ
ASIA SHIPPING ECUADOR S.A. ASE
GUAYAQUIL
ECUADOR

18-AUG-2016

Quotation No.: BECQ6001252
Validity: 18-AUG-2016 until 30-NOV-2016

Dear MABEL LOPEZ,
Further to your inquiry, we are pleased to offer the following quotation. Please note that previous versions of this quotation become void.

Trade: SOUTH AMERICA WC - NORTH AMERICA WC				
CCNI, HAMBURG SÜD				
Place Of Receipt	Port Of Loading	Transshipment Ports	Port Of Discharge	Place Of Delivery
PORT	GUAYAQUIL, EC LINER IN	DIRECT ONLY	LONG BEACH, US LINER OUT	PORT
Estimated Transit Time:		16 Days		
Product ID:	00001			
Equipment:	20' GP, FCL	Commodity:	WOOD:ARTICLES	
Charges Details				
Charge	Rate / Basis			
OFREIGHT	1555.00 USD / CONTAINER			
BAF	40.00 USD / CONTAINER			
ISPS CAR	12.00 USD / CONTAINER			
ECA	23.00 USD / CONTAINER			
CUDE	30.00 USD / B/L			
THC EX	155.00 USD / CONTAINER			
SEAL PRO	15.00 USD / CONTAINER			
CNTADMRL	60.00 USD / CONTAINER			
DOC F EX	55.00 USD / B/L			
Product ID:	00002			
Equipment:	40' HC, FCL	Commodity:	WOOD:ARTICLES	

Print: 18-AUG-2016 / 14:12

1/2

Quotation No.: BECQ6001252

HAMBURG SÜDAMERIKANISCHE DAMPFSCHEIFFAHRTS-
GESELLSCHAFT KG
(hereinafter "HAMBURG SÜD" or "CARRIER")

HAMBURG SÜEDAMERIKANISCHE
DAMPFSCHIFFFAHRTS-GESELLSCHAFT KG
WILLY-BRANDT-STRASSE 59-61
20457 HAMBURG
GERMANY

Charges Details

Charge	Rate / Basis
OFREIGHT	2260.00 USD / CONTAINER
BAF	80.00 USD / CONTAINER
ISPS CAR	12.00 USD / CONTAINER
ECA	46.00 USD / CONTAINER
CUDE	30.00 USD / B/L
THC EX	155.00 USD / CONTAINER
SEAL PRO	15.00 USD / CONTAINER
CNTADMRL	60.00 USD / CONTAINER
DOC F EX	55.00 USD / B/L

- 1 This agreement is subject to terms and conditions of our bill of lading (<http://www.hamburgsud-line.com/hsdg/de/hsdg/termsfuse.jsp>).
- 2 This quotation becomes void if not confirmed by the reply date specified or at the latest in one month from the issuance date.
- 3 Bookings against this quotation are subject to vessel space and equipment availability.
- 4 Carrier reserves the right to stow cargo in the best interest of the Vessel and in compliance with the local, national and international rules, regulations and conventions.
- 5 Quotation is subject to any and all tariff additional valid at the time of shipment.
- 6 In case shipping instructions are not transmitted via electronic data interchange (EDI) an additional fee will be charged on top of the "Documentation Fee Export" indicated in this Quotation. Please see our webpage www.hamburgsud.com.
- 7 Free Time: Unless otherwise stated, free time provisions for this Quotation as filed in Carrier's governing tariff at time of shipment.
- 8 Inland movements and quotations are subject to weight limitations and weight distribution requirements in accordance with the local and national rules and regulations of the country(ies) of transit.
- 9 You will find a description of our charge codes under the following link: http://www.hamburgsud-line.com/hsdg/de/hsdg/servicesproducts/glossary_1/glossary.jsp
- 10 Haulage rates include only the pure transport costs, any other costs incurring are for customers account.
- 11 All shippers are responsible for verifying and providing the verified gross mass (VGM) of fully laden containers in advance of the stow planning to the shipping line. Following the regulations that were implemented based on the Safety of Life at Sea (SOLAS) convention, Hamburg Süd as carrier is prohibited by law to load packed containers without the VGM on board any vessel that is bound to the SOLAS convention.
- 12 Containers with fumigated cargo are classified as Dangerous Goods and are subject to the provisions of the IMDG Code.
- 13 B/L print at destination is subject to BL Surrender Fee.
- 14 All Mexican dry inland rates are based on full (tandem / 2 Cntrs x Move) basis, single moves subject to add premium of 30% above normal price.

This Quotation was issued by:

HAMBURG SUD ECUADOR S.A.

HAMBURG SUD ECUADOR S.A.
 LAS MONJAS 10 Y C.J. AROSEMENA PLANTA BAJA,
 BLOQUE B 10
 GUAYAQUIL
 ECUADOR

Phone: +593 4220 7989
Fax: +593 42 20 79 90
Email: HSDG@GYE.HAMBURGSUD.COM

acting as agent of carrier