



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

EXPORTACION DE MUEBLES HACIA LOS ESTADOS UNIDOS

Trabajo de titulación presentado por la conformidad de los requisitos  
establecidos para obtener el título de Tecnólogo en Exportaciones e  
Importaciones

Profesor Guía  
Ing. Edgar Efrén Romero Moncayo

AUTOR  
MARCO VINICIO ESPIN MUÑOZ

Año  
2015

## DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con el (los) estudiante(s), orientando sus conocimientos y competencias para un eficiente desarrollo del tema escogido y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación”

---

Edgar Efrén Romero Moncayo  
Magister en Negocios Internacionales  
CI: 170638500-0

## DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE

“Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes.”

---

Marco Vinicio Espin Muñoz

CI: 171549993-3

## AGRADECIMIENTOS

Al destino, al tiempo, al intrigante y fascinante camino de la vida que me hizo conocer muchas personas pero que solo muy pocas fueron amigos (as) y me dieron un valioso regalo, un consejo o advertencia.

#### DEDICATORIA

Dedico este proyecto a los emprendedores que tiene ganas de crecer, personas con talento adquirido para trabajar la madera espero que este proyecto sea una fuente de consulta para consolidar sus pymes.

## **Resumen**

El intercambio de bienes o servicios en una sociedad es fundamental porque es el complemento de esta, producir, empaquetar, transportar, entregar y consumir son actividades que no las tomamos en cuenta pero las hacemos todos los días cada día del año, sea a nivel personal o si pertenecemos a una actividad productiva es por ello que debemos seguir haciendo estas actividades desde los encadenamientos productivos, para dar un valor agregado a nuestra actividad y por ende a la sociedad a la que pertenecemos.

## **Abstracts**

The exchange of goods or services in a society is crucial because it is the complement of this, produce, pack transport, deliver and consume are activities that do not take into account but do every day every day of the year, either personally or if we belong to a productive activity that is why we keep doing these activities from production chains, to give added value to our business and therefore to society to which we belong.

## Índice

### 1 Capítulo I: Exportación de muebles hacia los Estados

Unidos .....	1
Introducción .....	1
1.1 Planteamiento del problema .....	2
1.2 Pregunta de investigación .....	2
1.3 Hipótesis .....	2
1.4 Objetivos .....	3
1.5 Metodología .....	3
1.6 Marco Teórico .....	4

### 2 Capítulo II: El Producto en el mercado de origen .....

2.1 Características y usos del producto .....	6
2.2 Código Arancelario .....	6
2.3 Producción y oferta en el mercado de origen .....	7
2.4 Exportaciones del producto seleccionado .....	8
del país de origen, al mundo .....	8

### 3 Capítulo III: Análisis del mercado meta .....

3.1 Producción local del producto .....	13
3.2 Importaciones del producto en el país meta .....	14
3.3 Importaciones del producto seleccionado desde el Ecuador .....	17
3.4 Acuerdos preferenciales en los cuales el país .....	18
de origen participa con el mercado meta .....	18
3.5 Barreras de entrada .....	19
3.5.1 Cuotas y Contingentes Arancelarios .....	20
3.5.2 Cuotas .....	21
3.5.3 Tipos de Cuotas .....	21
3.5.4 Bienes sujetos a cuotas .....	21
3.5.5 Requisitos Sanitarios/Fitosanitarios .....	22

3.6	Requisitos de etiquetado, empaque y embalaje .....	24
4	Capítulo IV: Proceso de Exportación.....	28
4.1	Flujo del proceso de exportación .....	28
4.2	Requisitos y trámites de exportación .....	31
4.2.1	Requisitos para ser exportador en la aduana .....	31
4.2.2	Tramite de exportación.....	32
4.2.3	Fase de Pre-embarque.....	32
4.2.4	Fase Post-Embarque.....	33
4.3.	Incoterm seleccionado para exportación de .....	33
	muebles de dormitorio a los Estados Unidos.....	33
4.4	Transporte.....	35
5	Capítulo V: Conclusiones y recomendaciones.....	37
5.1	Análisis del cumplimiento de los objetivos planteados.....	37
5.2	Comprobación de la hipótesis planteada .....	37
5.3	Otras conclusiones relevantes.....	37
5.4	Recomendaciones.....	38
	Referencias .....	39
	Anexos.....	41

# **1 Capítulo I: Exportación de muebles hacia los Estados Unidos**

## **Introducción**

En la sociedad en la que vivimos donde las potencias mundiales y económicas pregonan la libre circulación de bienes; es imperativo que Ecuador se integre al mercado dando un valor agregado a sus productos para dejar de ser primario exportadores, al día de hoy existen cambios desde lo político-publico donde se fomenta el cambio de la matriz productiva, se analizan y ejecutan proyectos con una adecuada planificación para dar valor agregado a los productos elaborados en la fábrica.

Es por eso que en esta investigación y desarrollo de sus capítulos se investigara y analizara diversos temas desde el capítulo 2 se abarcará temas como características y uso del producto en el mercado local, se realizará su respectiva clasificación arancelaria, se analizará las estadísticas de exportaciones y fabricación de los últimos 10 años.

A continuación hará un estudio del mercado de destino, las importaciones de los productos desde distintos orígenes así como desde Ecuador de los últimos 10 años, brevemente también el comportamiento de la demanda interna que tiene Estados Unidos, también se efectuará un breve estudio de las barreras arancelarias y no arancelarias así como los requisitos de etiquetado, empaque y embalaje.

Finalmente se realizará el proceso de exportación definiendo el proceso desde su naturaleza documental hasta la selección del transporte se aplicara todos los conocimientos adquiridos, se contara con el consejo de expertos, al final de este estudio se realizará conclusiones y recomendaciones para la verificación e implementación de este estudio en la compañía manufacturera.

## 1.1 Planteamiento del problema

El mercado actual y la competencia de precios hacen que el mercado se haga difícil para la comercialización y la obtención de una utilidad razonable en la ciudad de Quito, lo que ha deteriorado el mercado generando inestabilidad en la empresa por lo que la misma debe buscar nuevos mercados donde colocar sus productos a un mejor precio.

## 1.2 Pregunta de investigación

- ¿La exportación de muebles en general de la compañía Decoraciones Sol hacia los Estados Unidos de Norteamérica permitirá mejorar las condiciones actuales de la compañía?
- ¿Existe sobre oferta de los productos que comercializa la compañía. Decoraciones Sol en el mercado local, lo que hace que la empresa se encuentre en una situación negativa al ver que las ventas han disminuido considerablemente?
- ¿Son las exportaciones de los productos en general de la compañía Decoraciones Sol hacia los Estado Unidos de Norteamérica la solución para recuperarse de la situación actual; donde esta plaza se revalorizan los productos de la compañía?
- ¿Es el proceso logístico de la exportación de los productos de la compañía. Decoraciones Sol el adecuado para transportar los productos hacia el mercado norteamericano, tomando en cuenta los requisitos, el término de negociación, tipo de transporte, entre otros?
- ¿Son las conclusiones y recomendaciones en este trabajo de investigación suficientes para comenzar a exportar los productos de la compañía. Decoraciones Sol hacia el mercado americano?

## 1.3 Hipótesis

El mercado americano demanda de muebles de alta calidad, la compañía se encuentra en capacidad de fabricar y exportar con la calidad requerida, por lo que tratara de posicionarse en un segmento de mercado americano.

## 1.4 Objetivos

1. Exportar muebles de madera del tipo de los utilizados en los dormitorios a los Estados Unidos de Norteamérica desde 2016.
2. Determinar las características y usos de los muebles de madera de acuerdo al código arancelario, la producción y la oferta en el mercado interno, lugares de producción, tipo de fabricante y demanda interna de los productos de la compañía; a estas características se deberán vincular las exportaciones de los productos a los distintos destinos en el mundo de los últimos 10 años en volumen y valor.
3. Analizar el mercado de destino, en este caso el norteamericano estableciendo los parámetros de producción local, importaciones desde cualquier destino así como de Ecuador, del producto de los últimos 10 años determinando los acuerdo preferenciales y barreras de entrada con Ecuador y observando los requisitos de etiquetado, empaque y embalaje
4. Estructurar el proceso logístico de exportación considerando los requisitos técnicos legales, la definición del incoterm y definiendo el proceso general de transporte y servicio a la carga, determinando el volumen del producto a comercializar.
5. Analizar el cumplimiento de los objetivos y de la hipótesis a través de conclusiones y recomendaciones.

## 1.5 Metodología

La metodología que se aplicara en cada uno de los capítulos son:

### Capítulo I: Introducción

Se utilizara el método inductivo, la experiencia del investigador en el tema de tesis, por que concentra de forma general a más concreta; a su vez se puede aceptar o rechazar los conceptos.

### Capítulo II: El Producto en el mercado de origen

Se utilizara el método histórico, porque implica toda una etapa de desarrollo en tema a investigar y de cómo ha cambiado en el tiempo.

### Capítulo III: Análisis del mercado meta

Se utilizara el método histórico, porque implica toda una etapa de desarrollo en tema a investigar y de cómo ha cambiado en el tiempo.

### Capítulo IV: Proceso de Exportación / Importación

Se utilizara el método deductivo, porque este permite un vínculo de lo teórico con lo empírico; de lo general a lo concreto.

### Capítulo V: Conclusiones y recomendaciones

Se utilizara el método analítico, porque se analizara sus partes y de cómo llegamos al punto final para el desarrollo de este capítulo, analizando todo lo demás ya que son sus partes.

## **1.6 Marco Teórico**

La demanda de muebles en general crece progresivamente, cada vez existe mayor demanda de muebles, sean estos para sala, comedor, dormitorio o demás clases; es por ello que compañías como Decoraciones Sol fueron constituidas para para satisfacer las necesidades o gustos de sus clientes, su fundador desde 1994 inicia el negocio como artesano calificado hasta 2004; año en el que decide formar su compañía de responsabilidad limitada la cual la denomina "Decoraciones Sol Cía. Ltda." La cual participa en el mercado local y en ferias de muebles organizadas a nivel nacional.

Un mercado es un mecanismo por medio del cual los compradores y los vendedores interactúan para fijar los precios e intercambiar bienes y servicios. (Nordhaus, Economía, 2002 p. 22)

Decoraciones Sol Cía. Ltda. tiene una diversidad de productos de alta calidad que son muy valorados y demandados en mercados locales e internacionales, la empresa debe repotenciar su fábrica para cubrir la demanda futura, con una adecuada cadena de suministro tanto en la producción como en la exportación de sus productos, contratar personal calificado tanto profesionales como artesanos para su fábrica.

La demanda es o son; los bienes y servicios que están dispuestos a adquirir los consumidores para cada nivel de precios, asumiendo teóricamente que se mantienen constantes el resto de las variables. (Caixabank, SA., 2008)

Estados Unidos de Norteamérica es el mercado objetivo de la empresa; la producción de muebles de madera cubre parte de la demanda local, lo que induce a los empresarios americanos a importar para lograr cubrir la demanda; sus importaciones son de algunos países en el mundo con los cuales mantienen relaciones o acuerdos comerciales estables, se debe tener en cuenta sus barreras de entrada sean estas arancelarias o no.

Cuando se estructure el plan de exportación de los productos sabiendo que la última etapa en la línea de fábrica, es donde comienza el proceso de exportación en donde se debe tomar en cuenta el etiquetado, empaque y embalaje, el manejo de la carga se debe hacer con un estricto control en todos los ámbitos como son seguridad, cantidad, estibaje, el seguimiento incluso se lo debe hacer cuando los productos exportados han ingresado a puerto de origen y destino, se debe coordinar todos los aspectos necesarios incluso cuando están en manos de terceros en el proceso logístico de la exportación.

Las exportaciones son bienes y servicios producidos en el interior y comprados por extranjeros (Nordhaus, Economía, 2002 p. 547)

Finalizando el presente plan de exportación se justificaran las hipótesis y recomendaciones para aplicarlas de acuerdo al tiempo estimado.

## **2 Capítulo II: El Producto en el mercado de origen**

### **2.1 Características y usos del producto**

La Carpintería.- Arte y técnica de trabajar la madera y de fabricar o arreglar objetos con ella.

Quien trabaja la madera se le denomina carpintero, donde se la trabaja carpintería; el objetivo primario es para cambiar la forma de la madera y hacer con ella productos útiles y necesarios para el desarrollo humano como son muebles para el hogar y la oficina; marcos y puertas; objetos de decoración y otros. (Emary, A.B., 2007)

Para realizar trabajos en carpintería se necesita tener un gran potencial personal como son: la imaginación, creación y diseño; entre otras cualidades personales y/o profesionales. Utilizando la maquinaria creada para la industria seguro el producto final cumplirá con la calidad y acabados exigidos por la fábrica, que se ajuste a cada espacio y/o habitación en la residencia u oficina.

La empresa produce muebles para todo tipo de ambiente como son: para sala, comedor, dormitorio y oficinas.

La producción se la hace con los siguientes tipos de madera que por su alta calidad son muy apreciados en el mercado local y exterior: Seike, laurel, canelo y teca; las maderas son curadas y tratadas con laca catalizada, cuando los productos salen de la última línea de producción, tienen un acabado de alta calidad.

Los muebles que se producen en la fábrica se ajustan a la tendencia actual; pueden ser modernos o clásicos. (Ver Anexo No 6)

### **2.2 Código Arancelario**

La organización internacional del comercio inicio la clasificación de las mercancías agrupándolos en una base de datos; llamada arancel; las mercaderías o productos se encuentran clasificadas en:

Partida arancelaria 9403.30.00.00 agrupa a los muebles que se usan en las oficinas.

Partida arancelaria 9403.40.00.00 agrupa a los muebles que se usan en las cocinas.

Partida arancelaria 9403.50.00.00 agrupa a los muebles que se usan en los dormitorios.

Partida arancelaria 9403.60.00.00 agrupa a los demás muebles de madera. (Arancel Nacional del Ecuador, 2012)

Las partidas arancelarias anteriores abarcan todos los productos que produce la empresa, estas servirán para determinar los requisitos y/o obligaciones previas al proceso de exportación.

Este estudio se enfocará en la exportación de muebles de madera para el uso en dormitorios que se encuentra clasificada en la partida arancelaria 9403.50.00.00

### **2.3 Producción y oferta en el mercado de origen**

Ecuador en su nueva constitución aprobada en 2008 le asigna derechos a la naturaleza (única en el mundo) lo que le obliga a manejar sustentablemente el bosque para asignar adecuadamente la materia prima a las industrias de la madera en Ecuador. Los derechos están mencionados:

Art. 71.- La naturaleza o Pacha Mama, donde se reproduce y realiza la vida, tiene derecho a que se respete integralmente su existencia y el mantenimiento y regeneración de sus ciclos vitales, estructura, funciones y procesos evolutivos (Asamblea Constituyente Montecristi, 2008, p. 52).

El procesamiento y producción de la madera está enmarcado en 2 tipos de industrias: industria primaria y secundaria brevemente se explicará en que consiste cada una de ellas.

Industria Primaria.- procesa la madera y sus derivados directamente del bosque este es el primer proceso al que son sometidos los árboles talados; las fábricas que lo conforman son: aserraderos, fábricas de contrachapado, aglomerados y de astillas. (Ecuador Forestal, s.f.)

Industria secundaria.- es la que da un valor agregado a los productos de la industria primaria en su mayoría son productos que van a ser utilizados en la construcción, carpintería, almacenamiento de mercaderías, etc. y las industrias que lo conforman son: Construcción, industria del mueble (fábrica de muebles

modulares, talleres y pequeñas fábricas de muebles) pisos puertas y marcos. (Ecuador Forestal, s.f.)

Las regiones donde se producen elaborados de madera comprende todo el territorio ecuatoriano, costa, sierra y oriente excepto Galápagos; las principales ciudades que transforman la madera son Quito, Guayaquil y Cuenca con un 80% aproximadamente ya que se hace imposible cuantificar debido a que todavía existe informalidad en el sector de la transformación de la madera; sin embargo un estudio indica que la producción es procesada por:

12 empresas grandes.

100 empresas medianas.

Cabe resaltar que las empresas grandes y medianas deben cumplir con toda la normativa estatal y municipal para realizar sus actividades productivas económicas.

500 pymes o pequeñas empresas.

50 mil microempresas o talleres de carpintería.

La industria maderera ecuatoriana no dispone de cifras para determinar la estacionalidad de la producción de muebles de madera, sin embargo por la situación geográfica favorable del Ecuador y el manejo sustentable de sus bosques, el procesamiento de la madera en la industria secundaria puede cubrir la demanda local y no se ve afectada por factores naturales y/o geológicos para detener la industrialización de la madera, lo que hace que el país cuente con una ventaja comparativa con respecto a los demás países y sus industrias similares. (Ecuador Forestal, s.f.)

## **2.4 Exportaciones del producto seleccionado del país de origen, al mundo**

Actualmente (Enero 2015) los países atraviesan una crisis por el precio del barril del petróleo lo que hace que las actividades económicas se vean afectadas indirectamente, durante los últimos 10 años se observa (ver anexo No 1 hasta anexo No 1C) que las exportaciones del Ecuador se han ido consolidando durante el periodo mencionado, cabe aclarar que en 2009

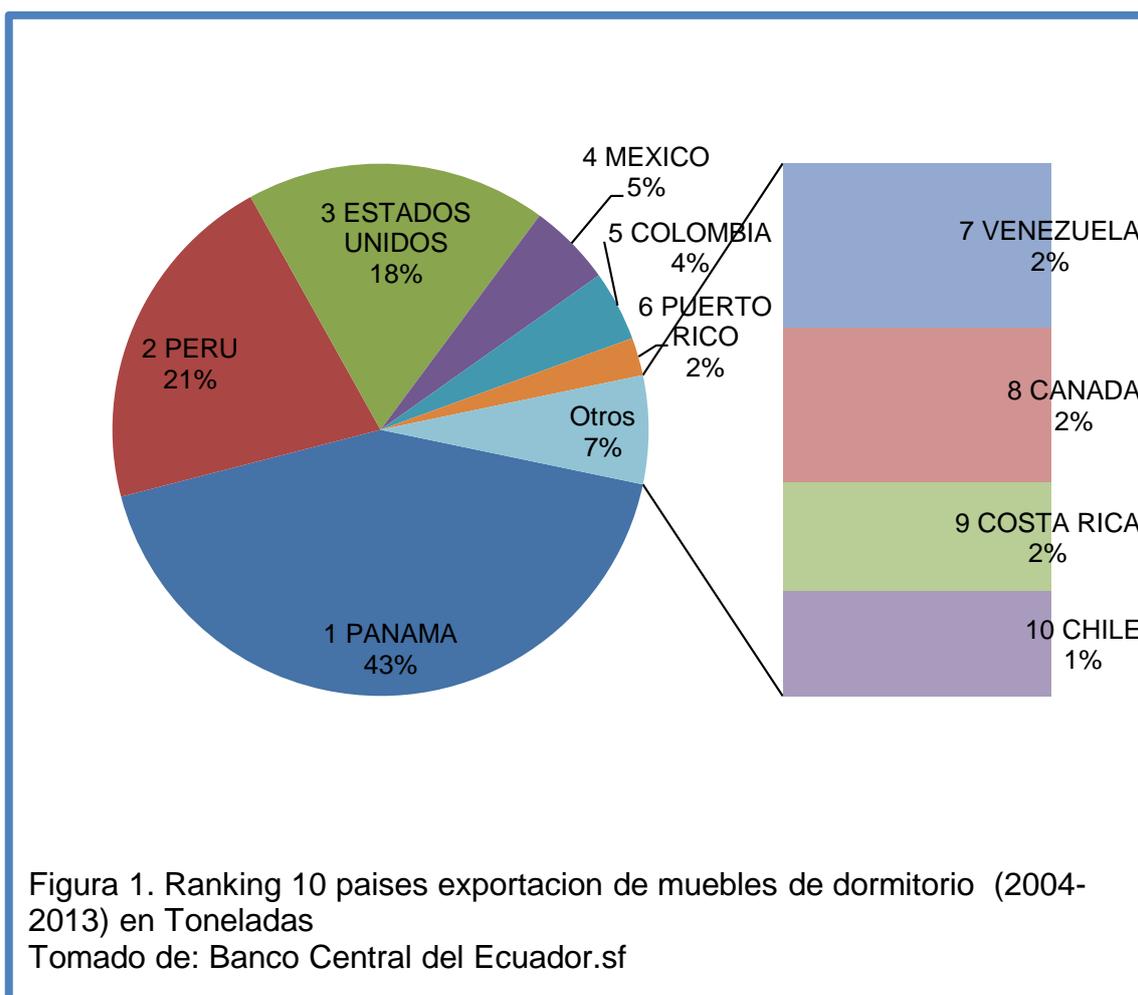
también existió una crisis mundial económica en donde se vio afectado el intercambio de bienes (exportaciones).

El Ecuador durante los últimos 8 años de estabilidad política ha implementado ciertos programas que activan la producción, en este estudio se harán mención a la producción y fabricación de muebles para el uso en dormitorios.

Este estudio presenta una serie de datos gráficos de las exportaciones del Ecuador al mundo durante los últimos 10 años (2004-2013), los mismo que muestran que las exportaciones agrupadas bajo la partida arancelaria 94.03.50.00.00 que corresponde a los muebles de madera de los tipos utilizados en dormitorios.

Panamá representa el 43%, Perú 21% y Estados Unidos 18% como se muestra en la figura No 1.

Figura



Ecuador debe establecer estrategias para mantener y aumentar la demanda de sus productos en el exterior; para depender en menor medida de las exportaciones petroleras que por el momento sigue siendo nuestro principal producto de exportación.

En este periodo 2004-2013 la exportación de muebles para dormitorio ha sido baja, ya que las industrias ecuatorianas no han formalizado su actividad, cabe resaltar que existen muy pocas empresas consolidadas en la actividad de fabricación y comercialización internacional de muebles de madera.

La fuente de los datos muestra que Ecuador en un lapso de 10 años ha exportado 1100.13 toneladas de muebles para dormitorios como se muestra en la tabla No 1, siendo Panamá nuestro principal destino con 471 TN seguido de Perú con 231 TN y Estados Unidos con 200 TN son los 3 primeros destinos en volumen; figuran también países como México, Colombia y Canadá.

Tabla

Tabla 1. Ranking 10 países exportación de muebles de dormitorio (2004-2013) en Toneladas

Descripción Nandina	Muebles de madera de los tipos utilizados en	
Subpartida Nandina	9403.50.00.00	
Periodo	2004/01	2013/12
Ranking	País	Toneladas
1	Panamá	471,14
2	Perú	231,89
3	Estados Unidos	200,62
4	México	55,61
5	Colombia	47,04
6	Puerto Rico	25,42
7	Venezuela	22,37
8	Canadá	21,26
9	Chile	14,31
10	República Dominicana	10,47
	Total	1100,13

Tomado de: Banco Central del Ecuador.sf

Las exportaciones representan para el Ecuador un ingreso de divisas importante para mantener una balanza de pagos saludable, y así hacer posible que la dolarización sea sostenible en el país.

Las ventas internacionales que durante los últimos 10 años (2004-2013) ha mantenido Ecuador con el resto del mundo ha representado para la economía del país ingresos por 6881.29 (miles de dólares); los 3 principales mercados internacionales se mantienen al igual que en la toneladas que exportamos, salvo que Perú ahora ocupa el 3 lugar, ya que una de las razones es el producto lo vendemos en menos dólares. Como se muestra en la tabla No 2 Panamá, Estados Unidos y Perú son nuestros principales mercados internacionales.

Tabla

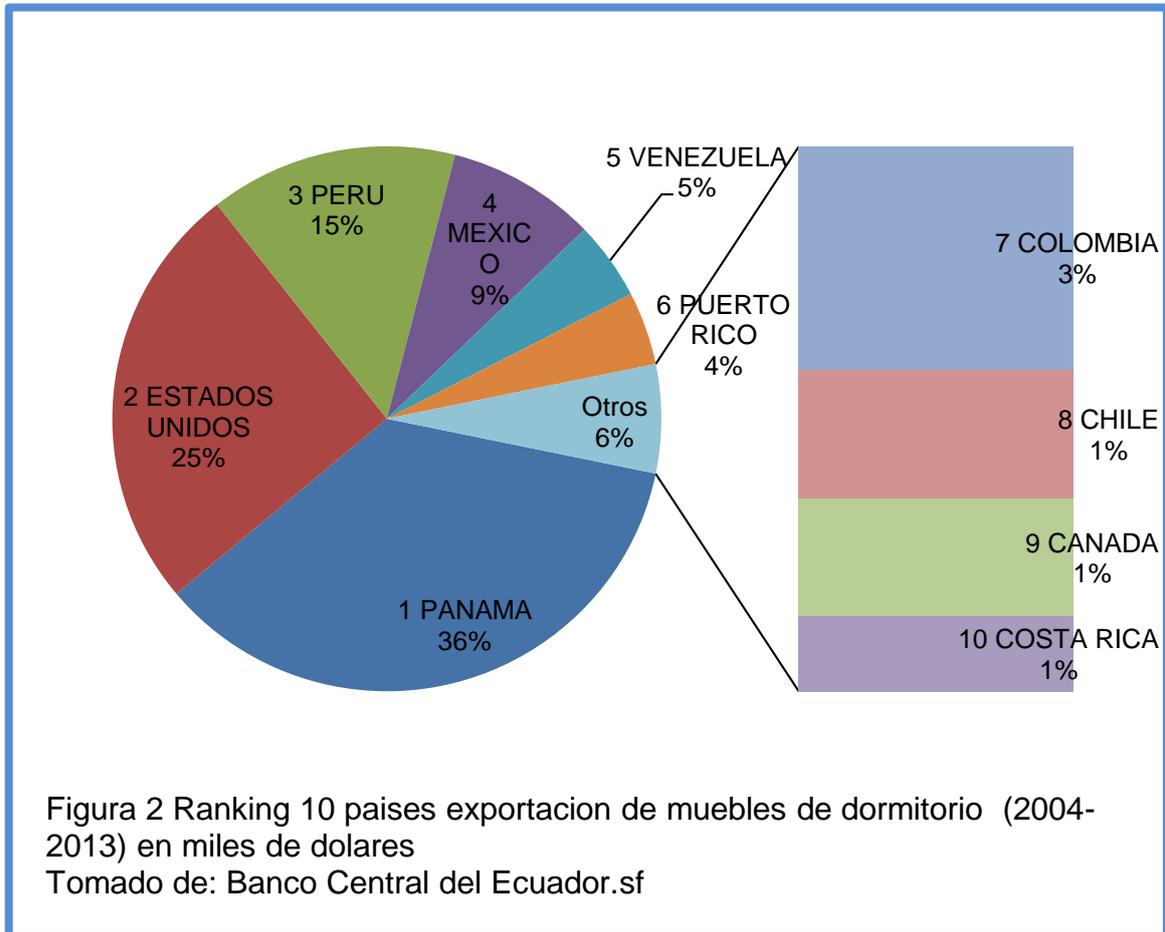
Tabla 2. Ranking 10 países exportación de muebles de dormitorio (2004-2013) en miles de dólares.

Subpartida Nandina	9403.50.00.00	
Periodo	2004/01	2013/12
Ranking	País	FOB – Dólar
1	Panamá	2454,15
2	Estados Unidos	1754,45
3	Perú	1005,51
4	México	605,03
5	Venezuela	319,64
6	Puerto Rico	298,63
7	Colombia	182,03
8	Chile	105,35
9	Canadá	95,44
10	Costa Rica	61,06
	Total	6881,29

Tomado de: Banco Central del Ecuador.sf

Analizando el gráfico se observa que Panamá representa el 36% en segundo lugar Estados Unidos con el 25% y Perú representa el 15% de los ingresos en miles de dólares; tal cual se muestra en la figura No 2.

Figura



### **3 Capítulo III: Análisis del mercado meta**

Los Estados Unidos de Norteamérica es el principal socio comercial de Ecuador en casi toda su oferta exportable no petrolera, por algunos factores entre los cuales resaltan la moneda (Ecuador dolarizado desde 1999), tiempo de viaje de los principales puertos y aeropuertos etc.

Las cifras mencionadas anteriormente de Estados Unidos variarán con respecto a la demanda futura, porque ningún país es auto sustentable con respecto a la satisfacción de las necesidades de sus ciudadanos.

Estados Unidos es nuestro principal socio comercial indudablemente por las ventajas geográficas como son: tiempo de viaje, conexiones aéreas y marítimas.

Cabe destacar que la sociedad americana es consumista, pero en lo que respecta a enseres para el hogar son muy exigentes y eso representa una ventaja para los productos que se elaboran fuera de sus fronteras, porque la materia prima y los terminados constituyen una característica primordial; y se puede garantizar una demanda futura. (ANIEME, 2003)

Estados Unidos es una potencia mundial, durante décadas ciudadanos del mundo han tenido esperanzas de realizar el “sueño americano” se quiere decir con esto que sus ingresos y su capacidad de pago es inmejorable, que en otros países; la tendencia de este mercado en toda una gama de productos en especial los muebles de madera son muy demandados y apreciados.

Se recomienda tomar en consideración que al momento de contactar con compradores americanos, no se debe venderles el producto que se tiene, si no vender el producto que él prefiere comprar, porque éste se debe de ajustar a la demanda del mercado; y el exportador debe estar en permanente innovación para el desarrollo de nuevos productos.

#### **3.1 Producción local del producto**

Estados Unidos de América es un país industrializado, sin embargo la totalidad de su producción no abastece su mercado; sus importaciones fueron mayores que las exportaciones en 2006, sus principales socios comerciales que absorben sus exportaciones son Canadá y Japón que representan el 32%

anual. Una de las limitaciones es la estacionalidad de su clima, ya que antes del invierno deben aprovechar sus recursos y tierra disponible para la producción de madera. (The Usa Online, s.f.)

En Estados Unidos la producción arbórea es del 50% del total de la superficie disponible que para el año 2001 eran de 303 millones de hectáreas, es decir que cerca de 150 millones de hectáreas están destinadas para la producción de papel y otros productos madereros. (The Usa Online, s.f.)

Los estados de América del Norte, donde se concentra la elaboración y producción de muebles de madera: son Carolina del Norte que casi representa el 75% de la producción americana de muebles, le sigue Mississippi con el 7%, Virginia el 6% y California con el 5% de la producción total. (ANIEME, 2003)

Durante la recesión en el año 2009 la economía americana se ha ido recuperando de a poco, la burbuja inmobiliaria afecto a toda la cadena productiva, entonces también se afectó a la industria de los muebles para dormitorios, los consumidores americanos están reactivando la demanda de muebles, pero les tomará de 4 a 5 años más volver al ritmo que tenían antes de 2009. (EDUCACION DE COMERCIO FOREX, 2014)

Las ventas de muebles en Estados Unidos, según el departamento de comercio, se concentran en la segunda mitad del año que representa el 52.9%, siendo los meses de noviembre (9.2%) y diciembre (9.7%) los meses de mayor consumo; es decir durante la época navideña, el mes de menor consumo de muebles de madera corresponde a Febrero (7.3%). (ANIEME, 2003)

### **3.2 Importaciones del producto en el país meta**

Estados Unidos es un país promotor del libre comercio, pero como en cualquier país que controla el ingreso y salida de mercancías, el mismo ha eliminado algunas barreras comerciales; es el principal coordinador del sistema económico mundial; está convencido de que el comercio es un puntal para el crecimiento económico, la estabilidad social y democracia en las naciones; incluso para mejorar las relaciones internacionales.

Estados Unidos se caracteriza por ser el primer importador y el segundo exportador mundial de mercancías; en lo que respecta a servicios comerciales este país es el primer importador y exportador; sin embargo el comercio

representa el 30% del PIB. La administración americana en 2010 estimulo la promoción de las exportaciones con el objetivo de duplicarlas en un plazo de cinco años.

La balanza comercial de este país estructuralmente es deficitaria; como consecuencia de la burbuja inmobiliaria cayeron las importaciones, lo que redujo el déficit, en 2011 empezó la recuperación entonces hubo un aumento del mismo; se contrajo nuevamente en 2013 debido a la reactivación de las exportaciones y a la baja de la factura energética. Lo especial fue que las importaciones disminuyeron en 2013 por primera vez desde 2009.

Todos los estados necesitan socios comerciales, en el caso de los Estados Unidos de América sus socios son: México, Canadá que se encuentran dentro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN); China y la Unión Europea (UE) con esta se encuentra en negociaciones desde Julio de 2013 para un acuerdo de libre comercio. (SANTANDER TRADE, 2015)

Las exportaciones del continente asiático se convierten en las principales hacia el mercado de Norteamérica, China, Vietnam, Malasia e Indonesia ocupan los 4 primeros lugares; existe una gran diferencia entre China y Vietnam con Malasia de 2 a 1 como se muestra en la tabla No 3.

Tabla

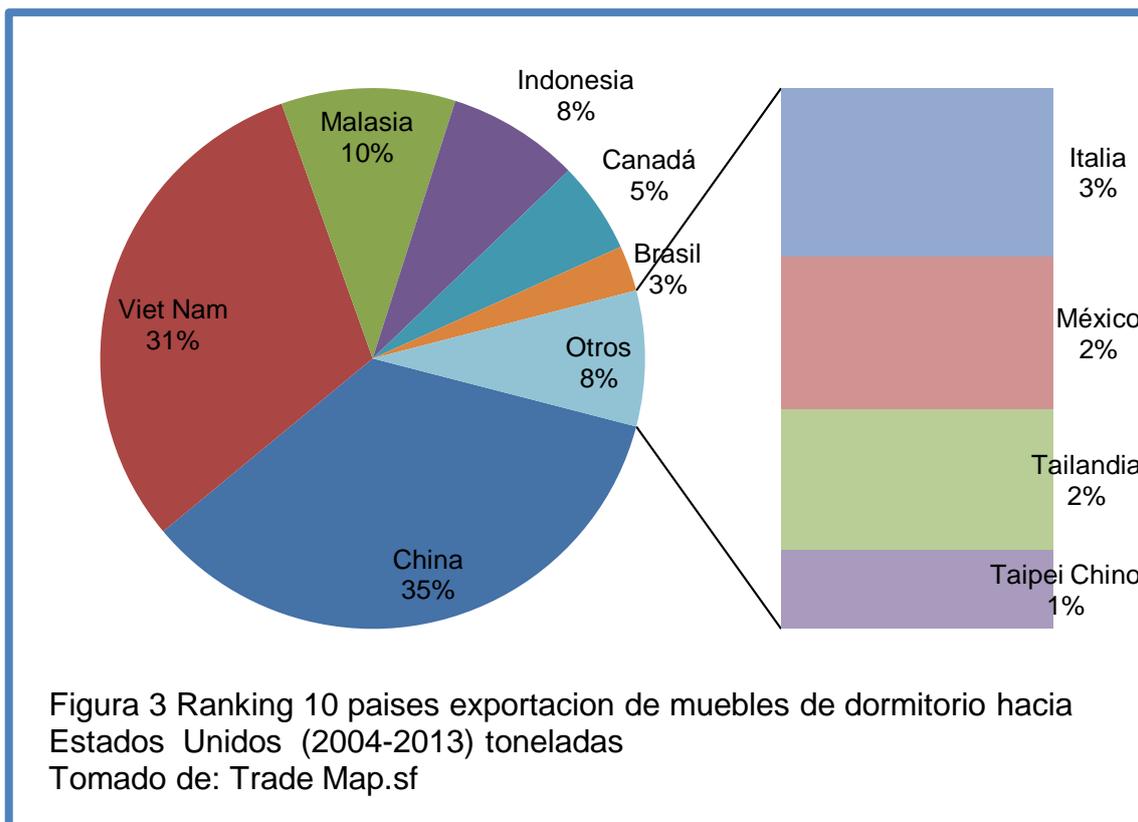
Tabla 3. Ranking 10 países exportación de muebles de dormitorio hacia Estados Unidos (2005-2013) en toneladas.

Descripción Nandina	Muebles de madera de los tipos utilizados en dormitorios	
Subpartida Nandina	9403.50.00.00	
Periodo	2005/01	2013/12
Ranking	Exportadores	Toneladas
1	China	3647744
2	Vietnam	3199812
3	Malasia	1080356
4	Indonesia	821343
5	Canadá	569477
6	Brasil	284911
7	Italia	263600
8	México	239412
9	Tailandia	220391
10	Taipéi Chino	123077

Tomado de: Trade Map.sf

En un periodo de 10 años China con 35%, Vietnam 31%, Malasia con 10%, son los 3 principales exportadores de muebles para uso en los dormitorios que compiten por el mercado norteamericano, consta también Brasil 3% y México 2% como los únicos del continente americano que tienen una parte del mercado así como muestra en el gráfico No 3.

Figura



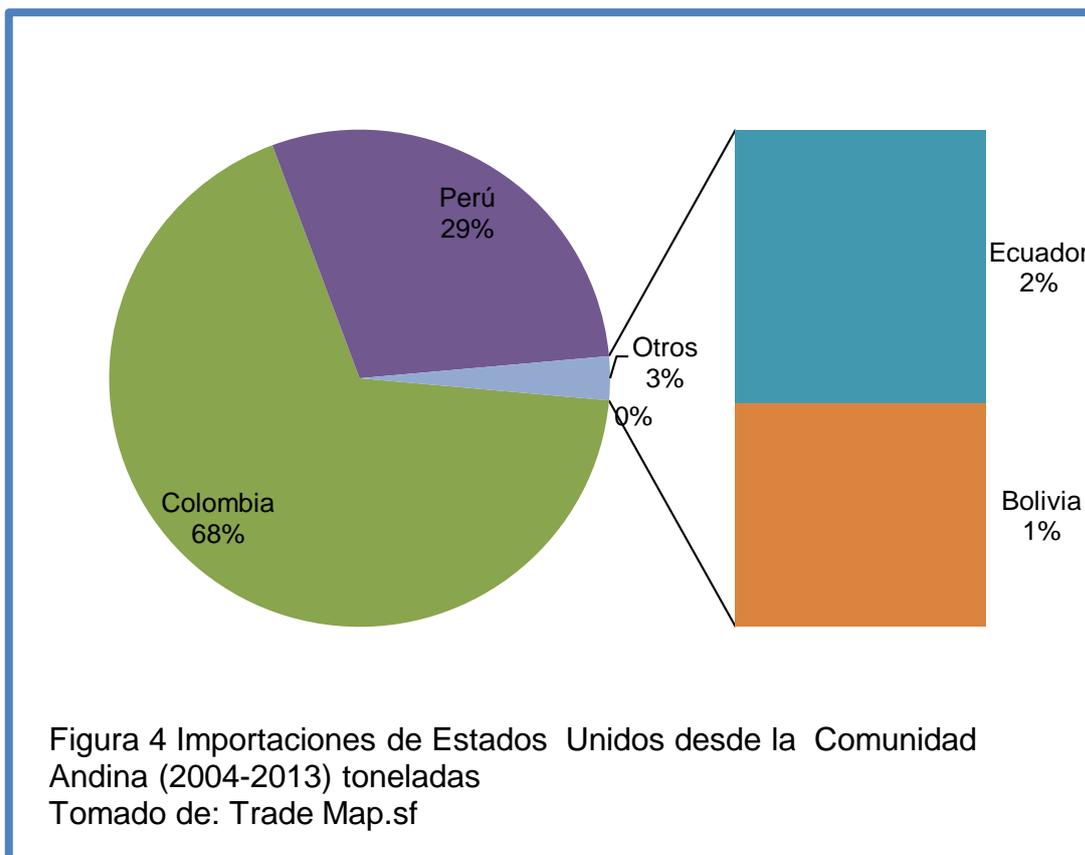
### 3.3 Importaciones del producto seleccionado desde el Ecuador

Se mencionó anteriormente que los últimos 8 años del proceso político en Ecuador ha existido una estabilidad política y económica en su balanza comercial, no en las mismas estadísticas que manejan los países al norte y sur de Ecuador ya que estos han firmado un TLC con los Estados Unidos. Como se muestra en el gráfico No 4, Colombia posee el 68% del mercado americano, seguido de Perú con el 29%, Ecuador y Bolivia manejan solamente el 3% entre los dos 2% y 1% respectivamente.

Debemos entender que Colombia y Perú manejan diferentes ideologías políticas y que en sus respectivos momentos llevaron a finiquito las firmas del TLC con Estados Unidos.

Ecuador promueve el socialismo del siglo XXI donde lo fundamental es la supremacía del trabajo humano sobre el capital, sociedades con mercado y no sociedades de mercado, esto es lo más representativo para que Ecuador solo represente el 2% del mercado americano durante los últimos 10 años.

Figura



### 3.4 Acuerdos preferenciales en los cuales el país de origen participa con el mercado meta

La historia de los acuerdos preferenciales que en este caso ha expedido los Estados Unidos para la región andina han sido 2: ATPA (Andean Trade Preference Act) tuvo una vigencia por 10 años y terminó el 4 de diciembre de 2001; luego con un ligero cambio entro en vigencia el ATPDEA (Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act) que comenzó el 6 de agosto de 2002 y cuando venció 10 años después y luego de gestionar las renovaciones pertinentes este finalizo en julio de 2013. (Hurtado, 2012, p 18)

A partir de entonces y debido a la coyuntura política del momento, Ecuador indica que renuncia al ATPDEA por que está siendo utilizada como medida de presión política; Ecuador quería renovar para mantener mejores precios de sus productos como eran: flores, camarón, atún, brócoli que tenían el ingreso al mercado americano con el 0% de arancel. (Agencia Publica de Noticias del Ecuador y Suramerica, 2013)

En resumen los acuerdos preferenciales tienen el objetivo de promover un aumento en las exportaciones de las naciones menos desarrolladas. Los programas se rigen por una serie de factores que determinan su efectividad como son:

- Desarrollar la capacidad de producción del país beneficiado.
- Contar con regulaciones de origen flexible y manejable.
- No deben estar sobre restringidos por los intereses locales.
- Se extienden por un plazo largo, tiempo suficiente para atraer la inversión extranjera

Las preferencias arancelarias con Estados Unidos conllevan el cumplimiento de ciertos factores no comerciales para la elegibilidad de una nación, que van desde la adopción de regulaciones laborales, erradicación de drogas y protección a la propiedad intelectual. Debido a los requerimientos de elegibilidad los países a los que se les otorgan dichas preferencias deben también aceptar el hecho de que el programa puede suspenderse unilateralmente. (Hurtado, 2012, p 18)

### **3.5 Barreras de entrada**

Estas pueden ser de tipo arancelario, lo que encarece la utilidad económica del producto, ya que son asumidas por el consumidor final; son representadas por impuestos o gravámenes son cobradas a las mercancías y/o productos provenientes de otros países.

Los aranceles son calculados y cobrados mediante 2 formas: cierto porcentaje del valor de la mercancía, se debe incluir el seguro y flete además es el más común llamado advalorem.

Una cuantía por unidad de peso o volumen llamado arancel específico, ejemplo: \$1.00 por Kg.

Para la partida arancelaria 9403.50.00.00 que es la partida donde se clasifican los muebles de dormitorio no existe aranceles, 0% del CIF, sin embargo no están exentos los valores para la desconsolidación de la mercancía que en el caso de Estados Unidos es 0.21% (tasa de tramitación de mercancías) que tiene un techo de \$485.00 y el otro valor es de 0.125% que corresponde a la

cuota de mantenimiento de puerto; ambas calculadas del valor de los artículos importados. (ANIEME, 2003)

Estados Unidos aunque es un país que promulga el libre comercio, el libre intercambio de mercancías es también de los países que tiene una legislación inevitable para el ingreso de los diversos productos del mundo y que tienen comercio internacional con este país; a continuación se enumera algunas barreras no arancelarias que se debe cumplir y superar obligatoriamente con las entidades y autoridades americanas.

#### Harbor Maintenance Fee – HMF

En cualquier país del mundo existe una institucionalidad que se encarga de la recaudación de impuestos y la organización del aparato estatal, en el caso de los Estados Unidos es la USCBP encargada de recaudar tasas, aranceles e impuestos; es decir los rubros que genera el comercio exterior; para todos los tipos de gobierno que existe en Norteamérica como son el federal, estatal y local, en materia de comercio exterior.

En los puertos marítimos de Estados Unidos se paga una tasa que se denomina HMF que corresponde al 0.125% del Ad-Valorem de la carga comercial, cabe resaltar que esta tasa o barrera de entrada de mercancías solo se paga para mercancías que ingresan por vía marítima; para los otros medios de transporte se omite dicha tasa.

#### **3.5.1 Cuotas y Contingentes Arancelarios**

Países como Estados Unidos son exigentes en temas sanitarios para productos alimenticios; la legislación es muy exigente en estándares y requisitos para el ingreso de productos tales como: azúcar de caña, remolacha, carnes de vaca, maní, algodón y tabaco.

Estados Unidos ha determinado que los contingentes arancelarios pueden estar sobre el 10% de la cuota que se debe pagar, en otros casos y como en cualquier otro país que tiene control sobre lo que necesita de otros, puede haber un caso que puede llegar a una tasa de 350%

### **3.5.2 Cuotas**

Para proteger el mercado interno se pueden establecer cuotas de importación que pueden durar un año o más, y depende específicamente del producto a introducir al mercado americano.

En los Estados Unidos la entidad encargada de administrar y ejecutar las políticas ordenadas desde el poder ejecutivo o legislativo, pasando por la socialización de las entidades involucradas en los temas de comercio exterior y control de calidad de los productos a ser introducidos para el consumo o transformación es la USCBP (United State Customs and Border Protection) quien deberá controlar el ingreso de las cuotas máximas establecidas.

### **3.5.3 Tipos de Cuotas**

Se establecieron dos clases de cuotas. La cuota absoluta y la cuota por tasas arancelarias.

Cuota absoluta.- Permite el ingreso de mercancías y productos a los Estados Unidos por un periodo específico, generalmente es un año y una cantidad determinada; cuando se llega a la cantidad determinada el sistema nos indica que se puede embodegar, ingresar a una zona especial de comercio o simplemente reexportarla, hasta el nuevo periodo donde se comenzara nuevamente con el proceso de importación para cubrir la cuota.

Cuota por tasas arancelarias.- Este tipo de cuota permite la importación de un bien con arancel reducido durante un tiempo determinado.

Cuando la cuota alcanza su límite la normativa indica que se le grabara una tasa o arancel mayor y progresivo según se completen las franjas de cuotas.

### **3.5.4 Bienes sujetos a cuotas**

Los productos que se encuentran a cuotas son de las siguientes clases:  
Textiles, frutas y vegetales

Las cuotas de los textiles son controladas por US Customs and Border Protection (Aduana de Estados Unidos)

Las frutas y vegetales, las cuotas, permisos y requisitos son contralados y emitidos por la oficina del departamento de agricultura de Estados Unidos (APHIS por sus siglas en ingles)

### **3.5.5 Requisitos Sanitarios/Fitosanitarios**

Cada país está especializado en cierto tipo de productos, que en el exterior representan al mismo como portaestandarte así tenemos a: Uruguay es reconocido por su carne, Chile por su vino, Ecuador por su banano. Etc.

Las importaciones de animales y plantas en el mundo entero se rigen por normas y regulaciones estrictas que en cada ámbito corresponde a las normas sanitarias y fitosanitarias.

El sistema en los Estados Unidos indica que el APHIS (Animal and Plants Health Inspection Service) es la entidad encargada de controlar todos los productos y mercancías derivadas de plantas y animales. Esta entidad es derivada del departamento de agricultura.

Todo producto alimenticio o bebida de libre importación hacia los Estados Unidos deberá ser sujeta de control por parte de la FDA (Food and Drug Administration), es decir que las fabricas extranjeras y/o distribuidores deberán cumplir con la normativa exigida por la agencia para evitar sanciones económicas o destrucción de la mercancía; frutas y verduras; cárnicos y madera estarán sujetos de inspección y cumplimiento de la normativa de la FDA

Entre otras barreras no arancelarias están las siguientes

- Ley Contra el Bioterrorismo
- Alimentos, Medicamentos, Cosméticos y Dispositivos Médicos
- Alimentos y Cosméticos
- Fármacos Biológicos. (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2013)

Barreras que no afectan a la exportación de muebles de madera para el uso en dormitorios pero que son mencionadas solo por información adicional.

Este estudio enmarca de manera general y específica lo que el exportador debe cumplir con la normativa local y extranjera para que su proceso de comercialización en el mercado seleccionado no se afecte por el desconocimiento de los procesos, a continuación se hace referencia de manera general a lo que está sujeto los productos de madera en los Estados Unidos desde el punto de vista de barreras no arancelarias.

Para el ingreso de madera y elaborados de la misma, la legislación americana indica que:

El APHIS (Animal and Plants Health Inspection Service) es la entidad gubernamental de los Estados Unidos encargada de hacer cumplir la normativa de comercio exterior para la importación de productos madereros.

El objetivo primordial que tiene esta entidad es el control de los productos de madera, para eliminar y controlar el ingreso de plagas y enfermedades exóticas.

Esta agencia del gobierno americano, exige que se use el método del tratamiento térmico con horno o de tratamiento químico para minimizar la contaminación o propagación de enfermedades y/o plagas.

Para el ingreso de madera a Estados Unidos, la misma debe cumplir con los requisitos y tratamientos antes indicados; además de constar en la lista de productos permitidos por la CITES (Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora).

Algunos de los requisitos para la importación son:

- Permiso otorgado por el Departamento de Agricultura de Estados Unidos, que tiene una validez de dos años.
- Un certificados de CITES donde se de fe por parte del país exportador que la exportación cumple con los parámetros de sobrevivencia y respetando las leyes nacionales.
- Un certificado de CITES del país importador y
- La madera deberá arribar a un puerto autorizado y habilitado para recibir este tipo de productos elaborados en madera en Estados Unidos. (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2013)

### 3.6 Requisitos de etiquetado, empaque y embalaje

El terminado de los productos de exportación deberán constar de un correcto embalaje y protección, ya que esta acción permitirá proteger y mantener el producto; comercialmente es la imagen de la empresa la que se hará visible en los correctos embalajes utilizados.

El etiquetado, empaque y embalaje de los elaborados de madera de la partida 9403.50.00.00 que corresponde a los muebles de madera de los utilizados en dormitorios deben cumplir con las siguientes recomendaciones.

El etiquetado del producto debe contener datos importantes de origen y destino, como se muestra en la figura 5:

Figura

<b>Exportador:</b>	<b>Decoraciones SOL</b>
<b>Descripción de la mercancía:</b>	<b>Forniture</b>
<b>Datos del consignatario:</b>	<b>Miami Showroom</b>
<b>Destino de la carga:</b>	<b>Miami</b>
<b>Cantidad:</b>	<b>1</b>
<b>Peso:</b>	<b>50 Kg</b>
Figura 5 Etiqueta de exportación de producto	
Tomado de: Guía para el exportador Pro Ecuador	

Para el empaque y embalaje de los muebles de madera se recomienda utilizar los que cumplan con los requisitos de ingreso al mercado americano, las siguientes son las recomendaciones que se debe cumplir con las normas emitidas por la APHIS antes mencionada que es la institución americana encargada de emitir las normas.

La madera que es utilizada como parte del embalaje del producto de exportación deberá ser certificada por la entidad nacional que cumplió con el tratamiento térmico o de fumigación (generalmente bromuro de metilo); y para verificación en el puerto de destino se debe distinguir el sello internacional de aprobación que el tratamiento fue realizado en la madera.

Este proceso se complementa con la integración individual para cada mueble como son papel o cartón corrugado, esquineros (plancha de cartón solido) y su

respectiva caja de cartón; estos materiales no tienen legislación o requisitos previos para el ingreso al país de importación, como se muestra a continuación en las figuras No 6, 7, 8

Figura

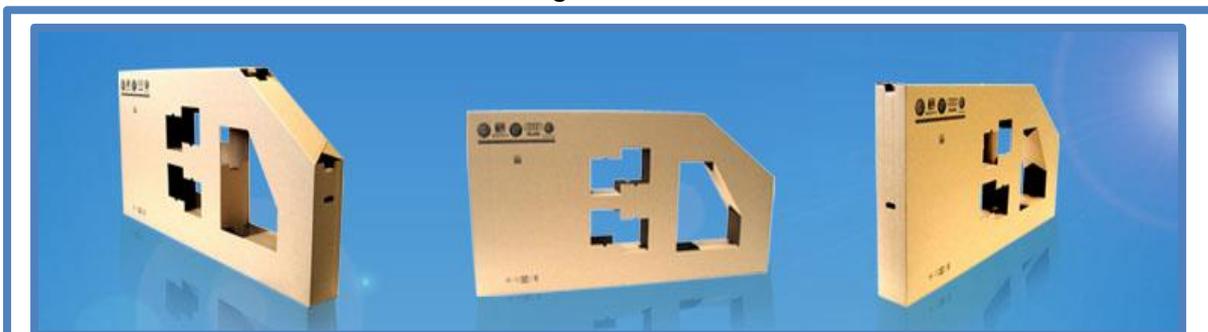


Figura 6 Cajas con áreas de manipulación  
Tomado de: Smurfit Kappa Group.sf

Figura



Figura 7 Esquineros  
Tomado de: Smurfit Kappa Group.sf

Figura

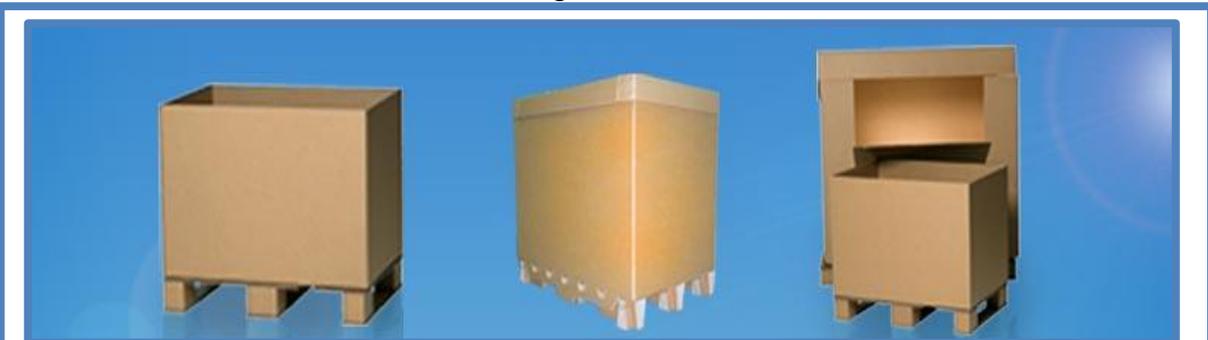


Figura 8 Pallet Pack  
Tomado de: Smurfit Kappa Group.sf

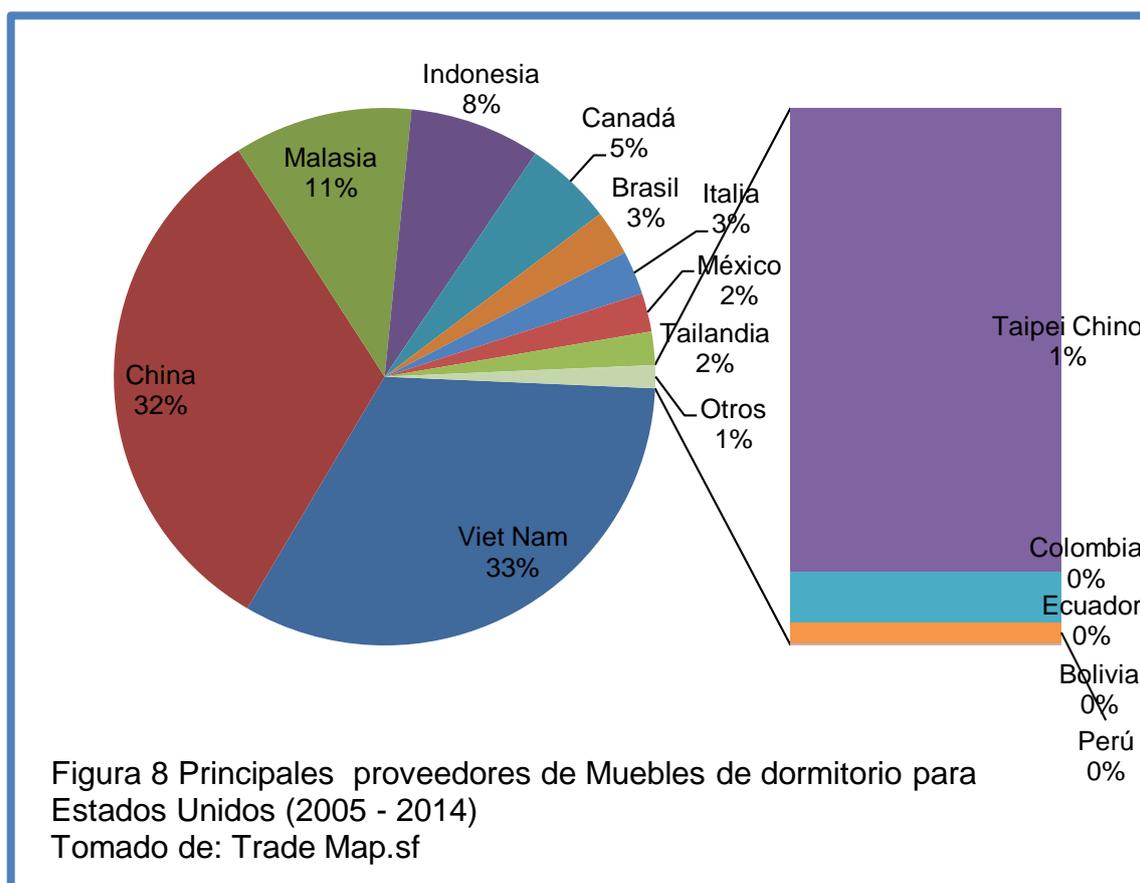
Los principales competidores de Ecuador son los países asiáticos y los propios de Sudamérica; que con Estados Unidos la mayoría tiene acuerdos y tratados comerciales que les permite ingresar la producción de muebles sin mayores inconvenientes.

Ecuador debe diferenciarse y encontrar un nicho específico de mercado, ya que es imposible competir con China por ejemplo ya que este país se caracteriza por producir en volumen y muy barato; así mismo sucede con otros países de Asia.

El mercado objetivo de Ecuador en los Estados Unidos es la exclusividad y buen gusto de los americanos.

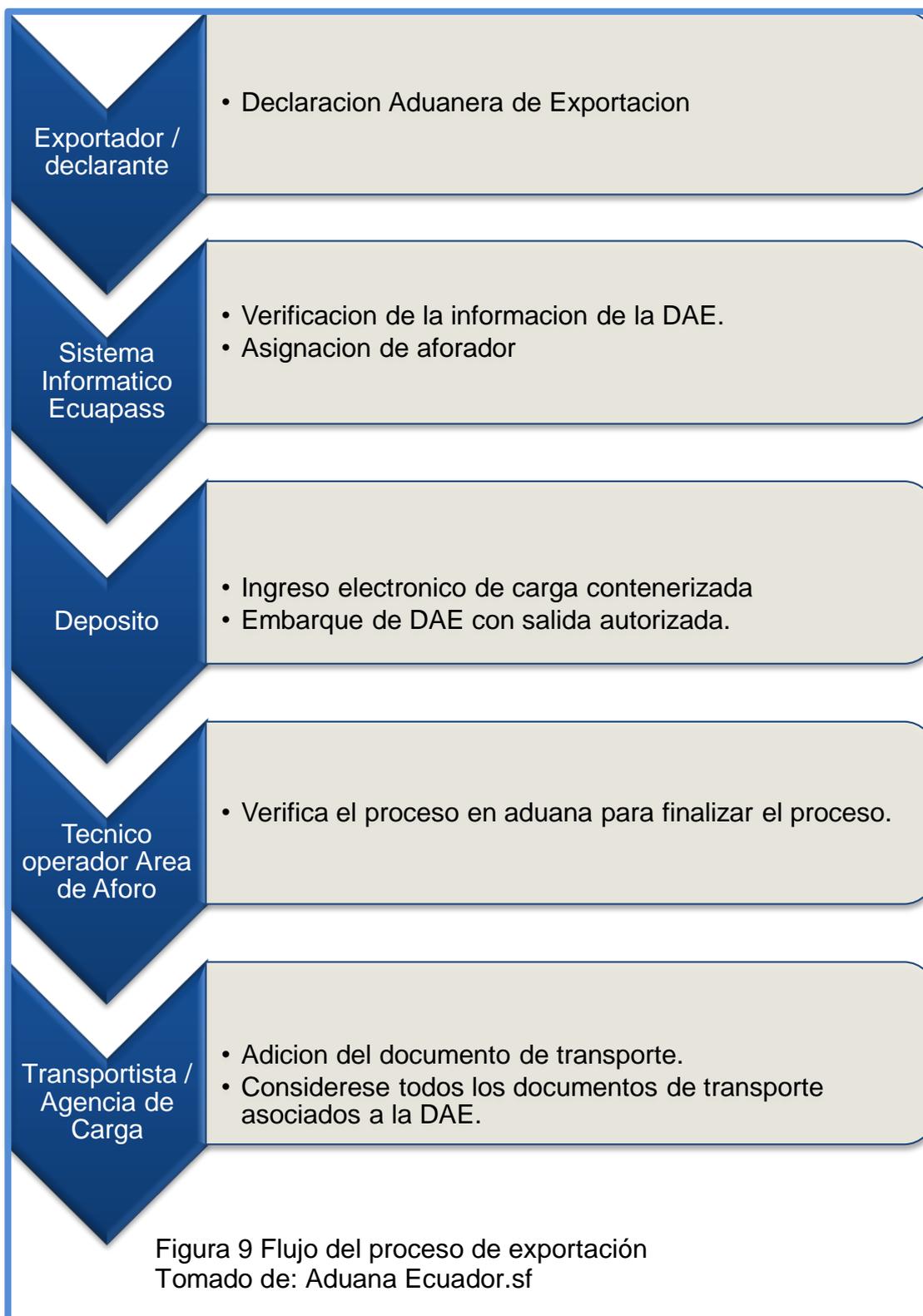
Vietnam, China, Malasia e Indonesia son los principales proveedores de Estados Unidos en lo que respecta a la introducción a este mercado de muebles para el uso en los dormitorios correspondientes a la partida 9403.50.00.00; Ecuador no es uno de proveedor predominante ya que sus exportaciones no tienen representatividad frente a estas potencias, en la figura se muestra que Ecuador representa el 0% junto con todos los países de la Comunidad Andina. Como se muestra en la figura no 8

Figura



## 4 Capítulo IV: Proceso de Exportación

### 4.1 Flujo del proceso de exportación



En el Ecuador hubo una transformación en el manejo del comercio exterior, la institución que se encarga de temas aduaneros, se la denominaba CAE (Corporación Aduanera Ecuatoriana); como en cualquier otro país del en vías de desarrollo, existía mucha evasión y corrupción en el manejo de las mercancías que eran destinadas para sus principales socios comerciales en el exterior.

Desde 2007 las aduanas en Ecuador comenzaron una modernización institucional que le ha permitido mejorar sus procesos de control integral del comercio exterior ecuatoriano.

Ahora se denomina SENA E (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador)

El proceso de exportaciones vía marítima y terrestre de carga declarada contenerizada por medio del SENA E y como muestra el flujo de exportaciones que brevemente serán explicados.

La exportación en la SENA E se inicia cumpliendo la formalidad aduanera, obteniendo, gestionando y creando los documentos necesarios.

La DAE (Declaración Aduanera de Exportación) se transmite al sistema informático ECUAPASS de la SENA E (ver anexo 2), esta va acompañado de una proforma o factura; también con toda la documentación necesaria previo al embarque de las mercancías, este proceso se convierte en una declaración con atribuciones legales y obligaciones que se deben cumplir ante la SENA E por parte del exportador.

La información más importante que se consignarán en la DAE son:

- Datos del exportador o declarante
- Descripción de mercancía en la factura
- Datos del importador o comprador
- Destino de la mercancía
- Cantidades
- Peso; y demás información relevante a la mercancía

Los documentos digitales obligatorios que se adjuntan a la DAE a través del ECUAPASS son:

- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas.
- Certificado de Origen electrónico.

La DAE es ingresada al sistema y automáticamente es revisada con todos los registros electrónicos que tiene el exportador, la información es contrastada y aceptada entonces la mercancía es ingresada y registrada a zona primaria del distrito elegido por el exportador, para luego continuar con el proceso de exportación.

SENAE notificará al exportador el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser:

- Aforo Documental
- Aforo Físico Intrusivo
- Aforo Automático

Cuando una mercancía se le asigna el canal de aforo documental, y como su nombre lo indica; se revisan los documentos de la mercancía a exportar. Para lo cual la SENAE designara un funcionario que procederá a verificar la información electrónica y documental tanto del exportador como de la mercancía, si no existen novedades el trámite se cierra.

Cuando finaliza el proceso, la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada en el medio de transporte acordado.

Las mercancías son sometidas a un canal de aforo físico intrusivo cuando se notan irregularidades en el aforo documental; se notifican a los involucrados sean estos los exportadores y las autoridades como la Policía Nacional para proceder con la inspección física de la carga y contrastar con la información documental.

Un canal de aforo automático de las mercancías, procede cuando el exportador tiene exportaciones permanentes y sin novedades, la SENA E constantemente está calificando la confiabilidad de los involucrados en la cadena de exportación sean estos exportadores, operadores logísticos y agentes de aduana; es decir que el embarque es inmediato al momento que la carga ingresa a los depósitos de la zona primaria, esto significa tratar de implementar el justo a tiempo (just in time). (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2012)

## **4.2 Requisitos y trámites de exportación**

Los operadores de comercio exterior (OCE´S) en Ecuador deberán cumplir algunos requisitos y parámetros dictados por las entidades del comercio exterior ecuatoriano entre los cuales están:

### **4.2.1 Requisitos para ser exportador en la aduana**

- Registro Único de Contribuyentes (RUC)
- Iniciar el registro en la Web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE).

El RUC es uno de los documentos habilitantes para comenzar a realizar operaciones de comercio exterior. El exportador deberá:

- Paso 1

Para validar y autenticar todas las operaciones de comercio exterior, el exportador deberá adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica que le servirá para la autenticación de los procesos de comercio exterior, los mismos que son otorgados por las siguientes entidades:

Banco Central del Ecuador

Security Data

- Paso 2

Registrarse en el portal de ECUAPASS

En este portal el usuario visualizará todos los trámites de comercio exterior entre los cuales podrá:

- Actualizar base de datos
- Crear usuario y contraseña
- Aceptar las políticas de uso
- Registrar firma electrónica

Lo anteriormente señalado es de obligatorio cumplimiento, en caso de incumplir cualquiera de las etapas, su trámite quedara estancado. (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2012)

#### **4.2.2 Tramite de exportación**

Documentos necesarios que presentará el agente afianzado de aduana

- Factura comercial original. (Ver anexo No 3)
- Lista de empaque o packing list. (Ver anexo No 4)
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen (cuando el caso lo amerite).
- Documento de Transporte. (ver anexo 5)

El trámite interno de una exportación comprende dos fases:

#### **4.2.3 Fase de Pre-embarque**

La empresa exportadora que comercializa sus productos en otro a país debe coordinar con la entidad estatal SENA E el proceso interno; todo comienza con la orden de embarque (código 15) forma electrónica que consigna los datos básicos del exportador y descripción de la carga.

El agente de aduanas que es un responsable solidario frente a la SENA E es quien deberá transmitir la información de la intención de exportación a dicha institución ya que la venta al exterior será más de dos mil dólares.

Se consignaran los datos relativos y relevantes como: datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, peso y factura provisional.

Cuando se cumple con este procedimiento, la orden de embarque es aceptada y es cuando se puede movilizar la carga a la zona primaria para luego ser embarcada a su destino final.

#### **4.2.4 Fase Post-Embarque**

Para finalizar el proceso de exportación se presentara la DAE definitiva (Código 40) esta debe ser realizada posterior al embarque.

La normativa de la SENA E indica que el exportador o su agente de aduanas tendrán 15 días hábiles para regularizar la exportación; estos días cuentan desde que ingresa la mercancía al depósito aduanero del distrito de la zona primaria.

Las empresas logísticas deberán enviar la información de los manifiestos de carga de exportación para el cierre definitivo de la DAE; con sus respectivos documentos de transporte.

El sistema ECUAPASS confirmara mediante un mensaje al exportador o su agente de aduanas, indicando que se ha cerrado satisfactoriamente la exportación, la DAE será refrendada para finalizar el trámite.

DAE impresa. (Ver anexo No 2)

Orden de Embarque impresa.

Factura(s) comercial(es) definitiva(s).

Documento(s) de Transporte.

Originales de Autorizaciones Previas (cuando aplique). (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2012)

### **4.3. Incoterm seleccionado para exportación de muebles de dormitorio a los Estados Unidos.**

La necesidad de proteger las transacciones comerciales en la era moderna, desde las responsabilidades y riesgos del vendedor como del comprador amparado en un contrato de compra – venta internacional; la Cámara de Comercio Internacional con sede en Paris, publicó los INCOTERMS (Términos Internacionales de Comercio) por sus siglas en ingles.

El motivo justificado de los incoterms es para regular 4 grandes problemas que se dan al momento de una transacción internacional.

1. Entrega de los productos y/o mercancía
2. Transferencia de Riesgos
3. Distribución de Gastos
4. Trámites documentales

La compra y venta de productos a nivel internacional deben ser claras para evitar cualquier conflicto en el futuro; para que las partes tengan sus obligaciones y responsabilidades.

Estas reglas pueden ser incluidas en el contrato de compra – venta internacional y son de aceptación voluntaria.

Para este estudio específico, se recomienda y por ser el termino más común utilizado en las transacciones comerciales internacionales por el Ecuador desde el distrito de Guayaquil se utilizará el termino FOB (Free on Board). (Cevallos, Cabrera, 2012 p. 23)

Este término internacional de comercio –FOB- indica que los riesgos y gastos los cubre el vendedor – exportador, hasta que la mercancía pasa la borda del buque; las responsabilidades del comprador – importador comienzan cuando la mercancía se encuentra en el buque, es decir cuando la misma se encuentra embarcada. Cabe resaltar que este término solo se aplica para operaciones de comercio exterior por vía marítima; el vendedor – exportador se encarga del trámite de exportación.

Obligaciones del exportador

- Entregar la mercadería y documentos en el puerto convenido.
- Correcto empaque y embalaje de la mercancía
- Flete (de fábrica al puerto de embarque)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)

Obligaciones del importador

- Pago de la mercadería, mediante transferencia internacional o carta de crédito debidamente gestionada entre los bancos.

- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete (puerto de llegada a la fábrica)
- Demoras

#### **4.4 Transporte**

Tomando en cuenta el volumen, la cantidad y el valor de las mercancías a exportar se recomienda utilizar el transporte marítimo.

El transporte marítimo es una de las opciones más convenientes porque entre una de las ventajas es el costo, que es más económico que el aéreo.

El costo de transportar por la vía marítima aproximadamente es de \$1500.00; para hacer el cierre de la exportación con todos los documentos necesarios, también se tomara en cuenta el costo de transporte interno que aproximadamente está en \$240.00

El puerto de llegada en Estados Unidos es Miami, el tiempo estimado de navegación 7 días.

Desde las bodegas de la fábrica se deberá tomar las medidas de manipulación y seguridad tanto del contenedor como de las mercancías.

Las mercancías deben ser embaladas conforme las normas de calidad y protección de las mismas, las personas o empleados de esta área estarán correctamente identificados y cada uno colaborará en la tarea asignada por su supervisor o jefe; esto para evitar contaminación de la mercancías o contenedor con sustancias provenientes del narcotráfico.

Desde el punto de vista del fabricante que pertenece al sector maderero sea este empresa o pyme; no existe una profesionalización o normas que ayuden al estibaje de la carga dentro de los contenedores, se quiere decir que no se protege al personal, ya que estos siguen realizando este trabajo a pulso y el acomodamiento de la mercancía se lo hace informalmente.

En un inicio se pretende comenzar a exportar en contenedores de 20 pies. Pero las medidas estandarizadas de los contenedores permite estimar el

volumen que puede ser embarcado para la partida 9403.50.00.00 que corresponde a muebles de los utilizados en dormitorios, se estima que cada producto, parte y accesorio tiene un volumen con embalaje, como se muestra en la tabla No 4.

La norma de internacional de comercio exterior y en especial de logística indica que un contenedor de 20 pies tiene un volumen aproximado de 33.00 mts<sup>3</sup> ; según la tabla, todos los productos que conforman un juego de dormitorio tiene un volumen aproximado de 0.55 mts<sup>3</sup>; a este valor se le ha sumado un 10% por el tema de embalaje, dando un total de entre 0.58 a 0.61 mts<sup>3</sup>, aplicando la formula o matemática básica dividimos el total de la capacidad del contenedor para el volumen total del juego de dormitorio, y resulta que dentro de un contenedor de 20 pies entran 50 juegos de dormitorio.

#### Tabla

Tabla 4. Volúmenes aproximados de los productos o partes, de los muebles utilizados en dormitorios de la partida 9403.50.00.00

Producto o parte código	Volumen cm <sup>3</sup>	Volumen m <sup>3</sup>
Espaldar delantero	76500	0.076500
Espaldar trasero	34272	0.034272
Largueros	32592	0.032592
Veladores	92000	0.092000
Cómoda	292500	0.292500
Accesorios	27000	0.027000

Tomado de: Decoraciones SOL.sf

## **5 Capítulo V: Conclusiones y recomendaciones**

### **5.1 Análisis del cumplimiento de los objetivos planteados**

En este estudio se han analizado todas alternativas y variables que pueden incidir en la exportación de muebles de madera del tipo de los utilizados en los dormitorios correspondiente a la partida 9403.50.00.00; el estudio cumplido con el análisis del mercado tan interno como externo, también muestra cifras de exportación y de importación de ambos mercados (local y meta), se pone en consideración un análisis sobre el mejor medio de transporte para realizar la exportación de los muebles al mercado norteamericano.

Este estudio también analizó los requisitos específicos para la exportación del producto seleccionado, así como las barreras arancelarias y no arancelarias que se deben cumplir al ingreso de las mercaderías a la aduana americana.

### **5.2 Comprobación de la hipótesis planteada**

El modelo económico global actual predica el libre movimiento de mercancías (productos y/o servicios) desde alimentos, productos industrializados, productos manufacturados, etc.

Todos los países demandan algo de otros, es por este motivo que se cumple la hipótesis planteada, es efectiva la capacidad de producir y exportar muebles de madera del tipo de dormitorio.

### **5.3 Otras conclusiones relevantes**

- Son pocas las empresas dentro del sector maderero que han profesionalizado su cadena de producción e infraestructura.
- Dentro del mismo sector algunos artesanos desconocen la tramitología para obtener créditos; simplemente no quieren arriesgar y prefieren seguir trabajando sin arriesgar, solo con referidos o clientes fijos.
- Localmente el sector de la construcción es todo un motor de la economía por que demanda mucho trabajo, entre ellos el sector maderero es uno de los beneficiarios.

## **5.4 Recomendaciones**

Las personas que se encuentran actualmente dirigiendo pequeñas empresas y pymes del sector maderero deberán buscar asesoría profesional para la obtención de créditos que les permita ampliar la fábrica, comprar equipos y herramientas, para estructurar de mejor forma la cadena de producción.

La política pública ahora promueve emprendimientos y crecimiento económico, el sector maderero debe estudiar el sistema y promover dentro del mismo una política de acompañamiento a los socios que desean innovar y ampliar sus empresas, con créditos del sector público en dirección al apoyo y facilitamiento para la capitalización para el trabajo.

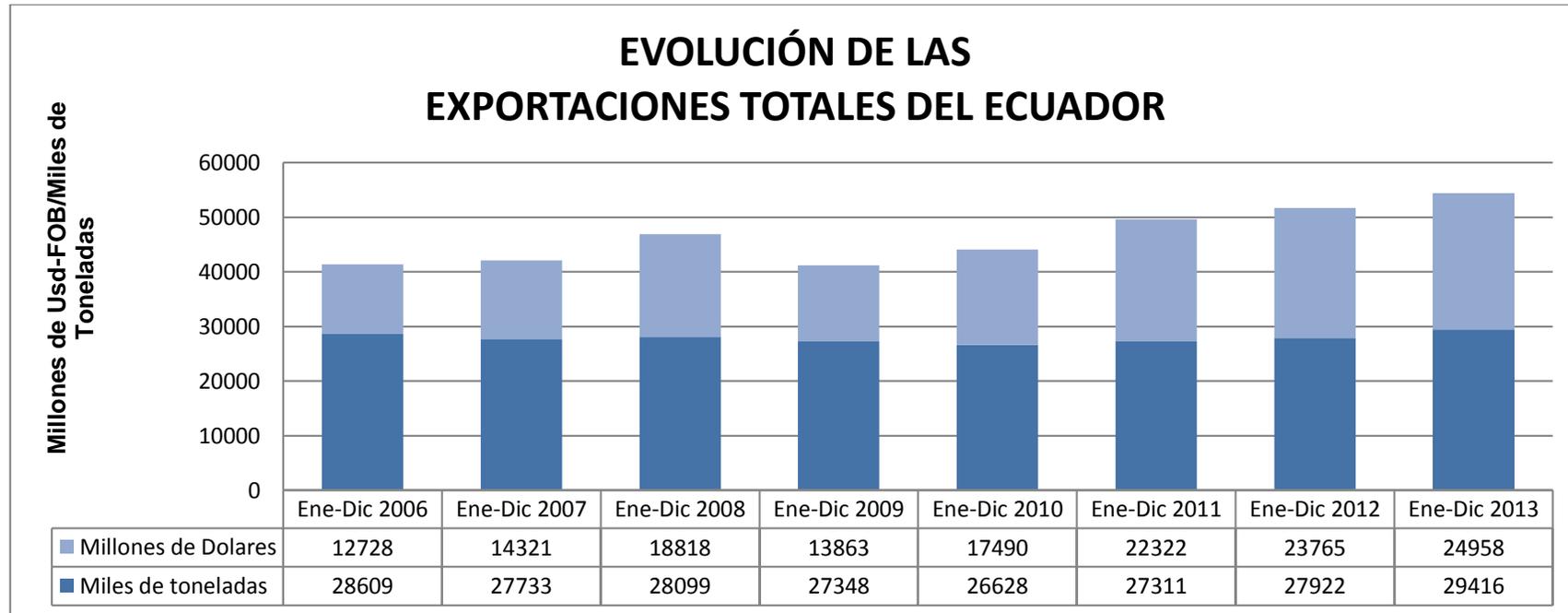
## Referencias

- Agencia Publica de Noticias del Ecuador y Suramerica. (s.f.). Ecuador renuncia al ATPDEA Recuperado el 1 de Julio de 2013 de <http://www.andes.info.ec/es/renuncia-atpdea-economia/estructura-comercial-ecuador-estados-unidos-rebasa-atpdea.html>
- ANIEME. (s.f.). *Asociación Nacional de Industriales*. Recuperado el 1 de Abril de 2003 de: <http://www.aemcm.net/archivos/costaeste.pdf>
- Asamblea Constituyente Montecristi. (2008). *Constitucion de la Republica del Ecuador: Montecristi, Manabi: Asamblea Constituyente Montecristi*
- Caixabank. S.A. (s.f.). *Diccionario de términos económicos y financieros*. Recuperado el 3 de septiembre de 2008 de: [https://portal.lacaixa.es/docs/diccionario/D\\_es.html#DEMANDA](https://portal.lacaixa.es/docs/diccionario/D_es.html#DEMANDA)
- Cevallos Cabrera. (2012). *Capitulo IV Comercio Exterior: Quito, Ecuador*  
Cevallos Cabrera.
- Ecuador Forestal (s.f.). *Planificacion Estrategica Transformacion y Comercializacion de Madera en Ecuador: Recuperado el 1 de Enero de 2007 de: www.ecuadorforestal.org.. Quito, Ecuador.*
- EDUCACION DE COMERCIO FOREX. (s.f.). *Investigacion de Mercado del Mueble en Estados Unidos* Recuperado el 19 de octubre de 2014 de: <http://www.forexat.info/spanish2/tiendas-de-muebles-en-el-informe-de-investigacion-de-mercado-de-estados-unidos-industria-de-ibisworld-se-ha-actualizado/>
- Emary, A. (2007). *Curso de Carpintería y Ebanistería*. Bogota, Colombia: Limusa (Noriega Editores).
- Hurtado, G. U. (2012). *La Ley de Preferencias Comerciales Andinas*. Quito, Ecuador: Universidad Internacional del Ecuador.
- Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones. (2013). *Requisitos Sanitarios Fitosanitarios* Recuperado 9 de septiembre de 2013 de <http://www.proecuador.gob.ec/>
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2010). *Fundamentos de marketing* (Octava ed.). Mexico D.F., México: Pearson.

- Nordhaus, S. (2002). *Economía*. Madrid: McGraw Hill / Interamericana de España.
- Nordhaus, S. (2002). *Economía*. Madrid: McGraw Hill / Interamericana de España.
- SANTANDER TRADE. (s.f.). Acuerdos de Libre Comercio: Recuperado el 1 de Abril de 2015 de: <https://es.santandertrade.com/analizar-mercados/estados-unidos/cifras-comercio-exterior>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2012). Arancel Nacional del Ecuador. Guayaquil, Ecuador: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2012). Flujo del Proceso de Exportacion Recuperado el 12 de diciembre de 2012 de: [http://www.aduana.gob.ec/pro/to\\_export.action](http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action)
- The Usa Online. (s.f.). Produccion de Muebles de Madera en Estados Unidos *Recuperado el 24 de septiembre de 2015 de:* <http://www.theusaonline.net>.

## **Anexos**

Anexo No 1

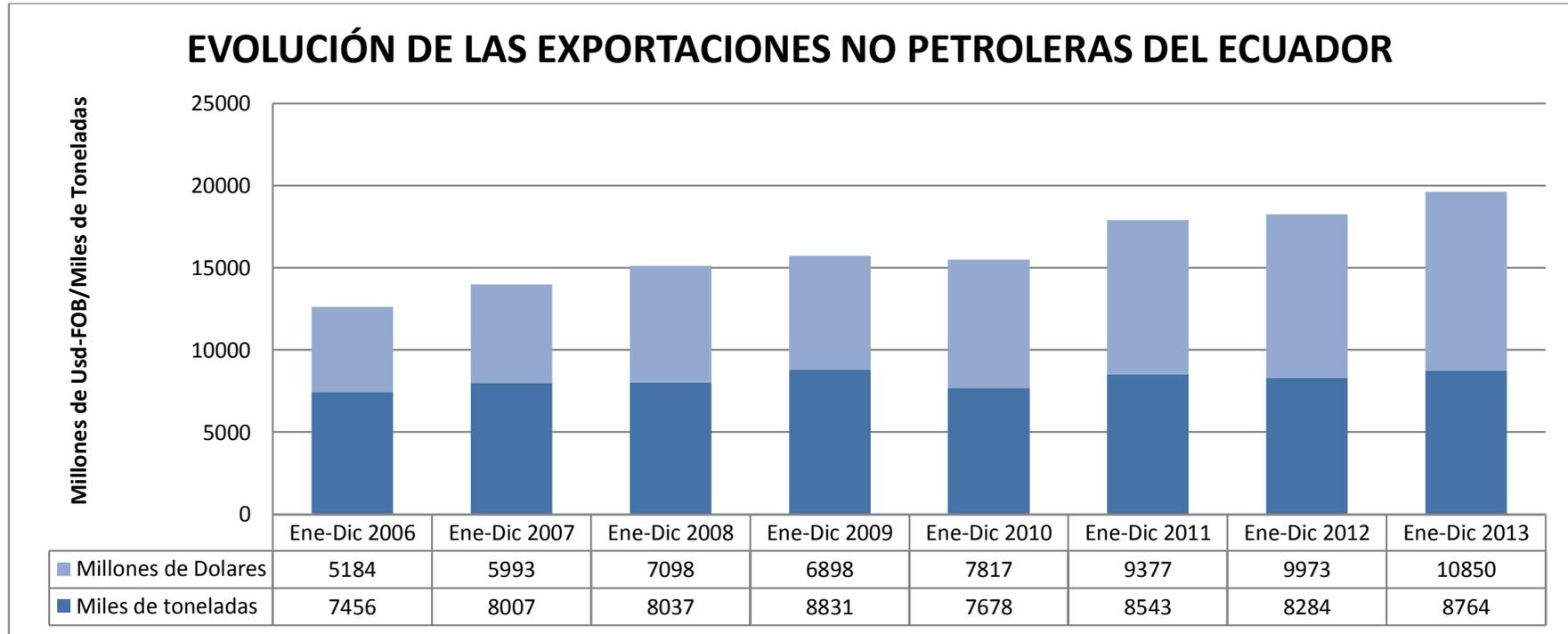


Variación % Ene - Dic	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	TCPA 2006-2013
En USD	13%	31%	-26%	26%	28%	6%	5%	10%
En TON	-3%	1.3%	-3%	-3%	3%	2%	5%	0.4%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR / El Autor

Anexo No 1A

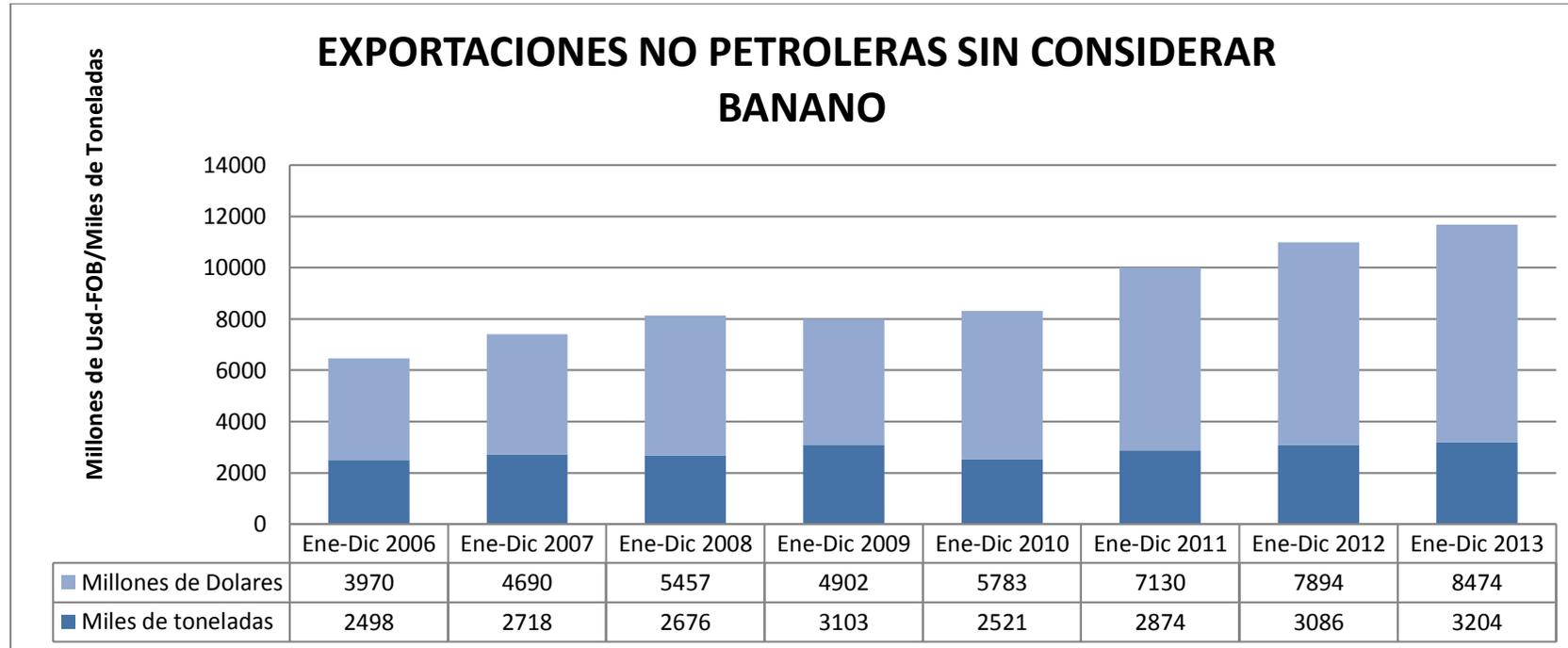


Variación % Ene - Dic	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	TCPA 2006-2013
En USD	16%	18%	-3%	13%	20%	6%	9%	11%
En TON	7%	0.4%	10%	-13%	11%	-3%	6%	2%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR / El Autor

Anexo No 1B

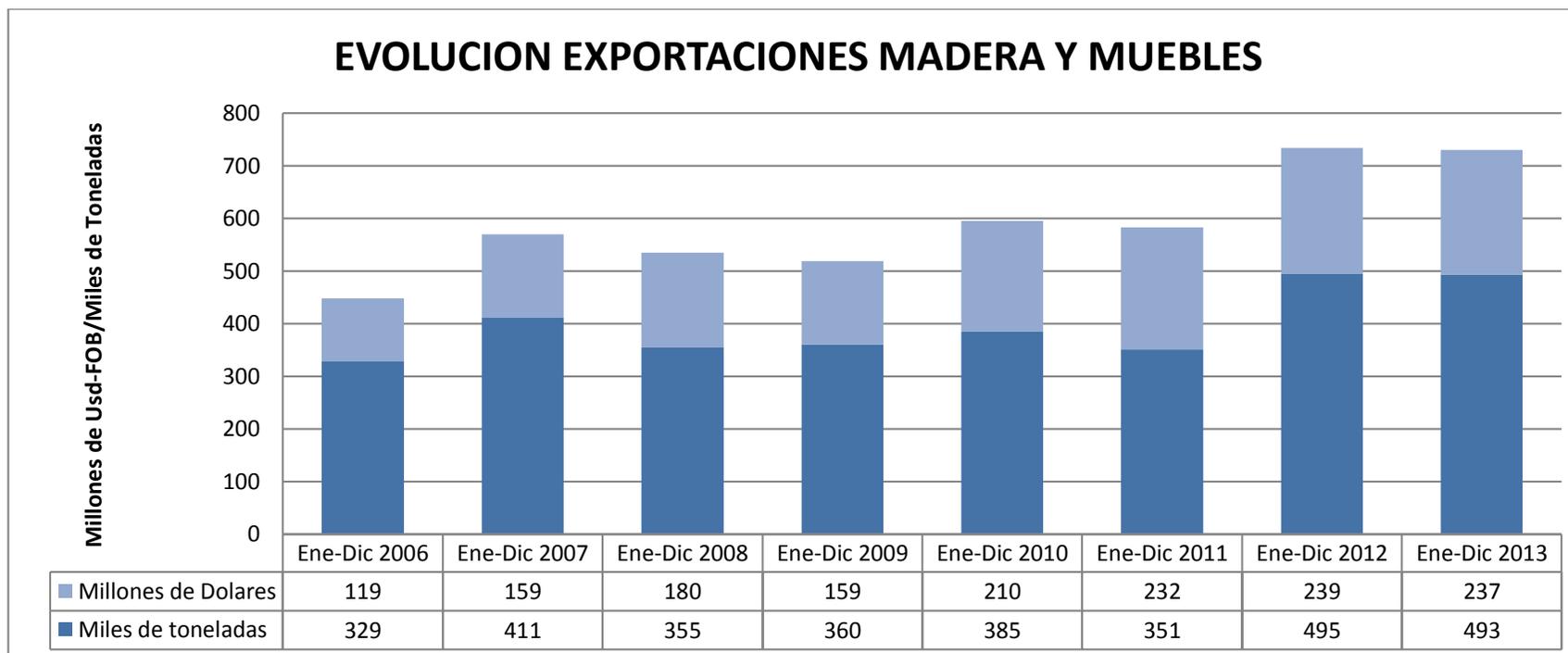


<b>Variación % Ene - Dic</b>	<b>2006-2007</b>	<b>2007-2008</b>	<b>2008-2009</b>	<b>2009-2010</b>	<b>2010-2011</b>	<b>2011-2012</b>	<b>2012-2013</b>	<b>TCPA 2006-2013</b>
<b>En USD</b>	18%	16%	-10%	18%	23%	11%	7%	<b>11%</b>
<b>En TON</b>	9%	-2%	16%	-19%	14%	7%	4%	<b>4%</b>

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR / El Autor

Anexo No 1C



Variación % Ene-Dic	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	TCPA 2006-2013
En USD	33%	13%	-12%	32%	10%	3.3%	-1.04%	10%
En TON	25%	-14%	1%	7%	-9%	41%	-0.4%	6%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR / El Autor

## Anexo No 2

REPUBLICA DEL ECUADOR  
DECLARACION ADUANERA DEL ECUADOR

### Consulta del detalle de la declaración de exportación

Numero de DAE	028-2015-40-00004033
---------------	----------------------

Información de general

Código de la distrito	GUAYAQUIL – MARITIMO	Código de régimen	EXPORTACION DEFINITIVA
Tipo de despacho	DESPACHO NORMAL	Código del declarante	019003692

Información del Exportador

Nombre del exportador	Decoraciones Sol Compañía. Ltda.	Teléfono del exportador	023 284723
Dirección del exportador		Gaspar Tello N57-56 y De Las Anonas	
Numero de documento de	RUC 1715499933001	Ciudad del exportador	QUITO
CIUU	MUEBLES DE MADERA	Numero de documento de	
Nombre del declarante		Marco Espin	
Dirección del declarante		6 de Diciembre y El Inca	
Código de forma de pago		Código de la moneda	DÓLAR ESTADOUNIDENSE

Información de la carga

Puerto de carga		Puerto privado desde	
Puerto de llegada o de		Fecha de la carta de	15 DE OCTUBRE DE 2015
Nombre del Consignatario		MIAMI SHOW ROOM	
Dirección del		6355 N.W. 36TH. STREET, MIAMI, FLORIDA 33166 U.S.A	
Ciudad del contribuyente	MIAMI	Tipo de carga	CARGA CONTENERIZADA
Almacén de lugar de	[05909025] CONTECON GUAYAQUIL S.A.	Medio de transporte	MARITIMO
País de destino final		ESTADOS UNIDOS	

Totales

Código de la moneda	DÓLAR ESTADOUNIDENSE	Tipo de cambio	1
Total moneda transacción (FOB)	29033	Cantidad de ítem	1
Peso neto total	3628	Peso total	3628
Cantidad total de bultos	50	Cantidad de contenedores	1
Cantidad total de unidades físicas	50	Cantidad total de unidades comerciales	50
Código de la mercancía de despacho urgente		Código de solicitud de aforo	NO
Fecha del primer ingreso		Fecha del primer embarque	

Fuente: Decoraciones Sol

Elaboración: El autor

Anexo No 3

Ejemplo de factura comercial

<b>DECORACIONES SOL COMPANÍA. LTDA.</b> Gaspar Tello N57-56 y De Las Anonas Teléfono: 593 23 284 723 Email: <a href="mailto:export@decoracionessol.com">export@decoracionessol.com</a>		RUC: 1715499933001		
Señores: MIAMI SHOW ROOM 6355 N.W. 36TH. STREET, MIAMI, FLORIDA 33166 U.S.A Atención: Allie Ludwig Invoice: 001002004033		Nombre de contacto: Sr Marco Espin Nuestra referencia: No de cliente: 15879 No de orden de pedido: P/O 890		
La mercancía ha sido enviada en: Dimensiones del embalaje: <span style="float: right;">Fecha: 15 de Octubre de 2015</span> Peso Neto: 3628.00 Peso Bruto: 3900.00 Marcas: S/N MARCA Vía: MARITIMO País de Origen: ECUADOR				
				VALOR
PARTIDA ARANCELARIA	DESCRIPCION	CANTIDAD	UNITARIO	TOTAL
9403.50.00.00	MUEBLES DE MADERA DE LOS UTILIZADOS EN LOS DORMITORIOS	50		USD 27000
INCOTERM: FOB		TOTAL FACTURADO		USD 27000

Fuente: Decoraciones Sol

Elaboración: El autor

Anexo No 4

Ejemplo de lista de empaque

				
<b>DECORACIONES SOL COMPANÍA. LTDA.</b>				
Gaspar Tello N57-56 y De Las Anonas Teléfono: 593 23 284 723 Email: <a href="mailto:export@decoracionessol.com">export@decoracionessol.com</a>				
MIAMI SHOW ROOM 6355 N.W. 36TH. STREET, MIAMI, FLORIDA 33166 U.S.A Atención: Allie Ludwig Invoice: 001002004033				
<b>DETALLE DEL EMBALAJE</b>				
NO DE BULTO	DESCRIPCION DE LA MERCANCÍA	CANTIDAD	KILOS NETOS BRUTOS	
001	MUEBLES DE MADERA PARA DORMITORIOS	50	3628	3900
TOTAL BULTOS: 1				
MARCAS:		S/N MARCA		
EMBALAJE:		CONTENEDOR		
Vía:		MARITIMO		
FACTURA COMERCIAL: 001002004033				

Fuente: Decoraciones Sol

Elaboración: El autor

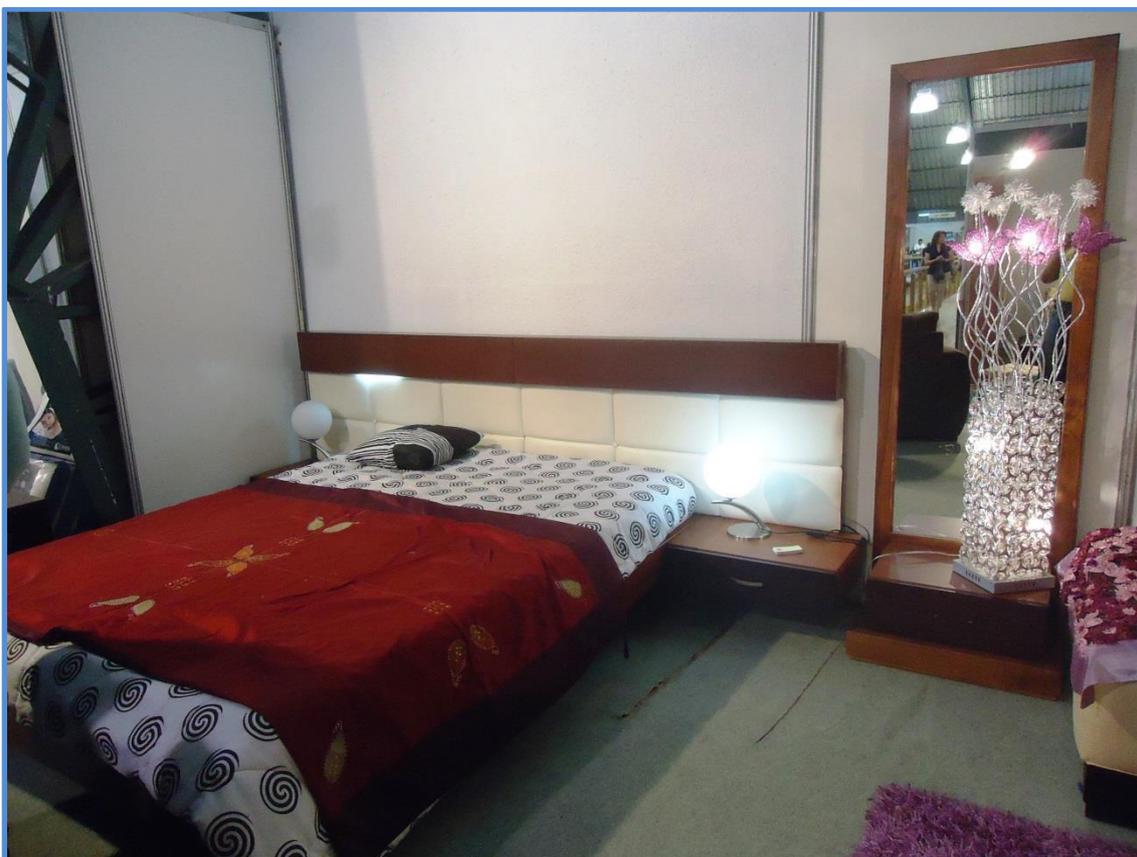
Anexo No 5

Ejemplo de bill of loading

		<b>BILL OF LADING FOR OCEAN TRANSPORT OR MULTIMODAL TRANSPORT</b>		SOAC: MAEU BL No. 855230418	
Shipper DECORACIONES SOL CIA LTDA GASPAS TELLO N57-56 Y DE LAS ANONAS TELÉFONO: 593 23 284 723 EMAIL: export@decoracionessol.com QUITO – ECUADOR		Booking No. 865058542		Svc Contract 182020	
Consignee (negotiable only if consigned "to order", "to order of" a named Person or "to order of bearer") MIAMI SHOW ROOM 6355 N.W. 36TH. STREET, MIAMI, FLORIDA 33166 U.S.A ATENCIÓN: ALLIE LUDWIG allieludwig@miamishowroom.com TEL: +1-813-979-6845		Notify Party (See clause 22) MIAMI SHOW ROOM 6355 N.W. 36TH. STREET, MIAMI, FLORIDA 33166 U.S.A ATENCIÓN: ALLIE LUDWIG allieludwig@miamishowroom.com TEL: +1-813-979-6845			
Vessel (See clause 1 + 13) MAERSK RIO GRANDE	Voyage No. 0764	Place of Receipt, Applicable only when document used as Multimodal Transport B/L (See clause 1)			
Port of Loading GUAYAQUIL	Port of Discharge MIAMI	Place of Delivery, Applicable only when document used as Multimodal Transport B/L (See clause 1)			
<b>1 Container said to contain 350 BAGS PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER</b>					
Kind of Packages; Description of goods; Marks and Numbers; Container No./Seal No. OF 65.00 KG. NET FURNITURE OF WOOD FOR BEDROOM DIFFERENT KIND INVOICE COMMERCIAL : 001002004033 PARTIDA ARANCELARIA: 9403.50.00 FDA: 11923540592 (Co.lear Office) N/A MSKU3962723 ML-SA2906590 20 DRY 8'6 350 BAGS 19470.00 KGS SHIPPER LOAD, STOW, WEIGHTAND COUNT SHIPPED ON BOARD, DATE: 15 OCT 2015 PORT OF LOADING: GUAYAQUIL VASEEL NAME: MAERSK RIO GRANDE VOYAGE: 0764 3/12		Weight 19470.00 KGS	Measurement 30,000 MTQ		
Above particulars as declared by Shipper, but without responsibility of or representation by Carrier (See clause 18)					
<b>Freight &amp; Charges:</b> Basic Ocean Freight Bunker Adjustment Factor Chassis Usage Documentation fee-Destinati Handling Charge - Destinatío Emergency Bunker Surcharge Documentation Fee - Origin		Rate 1500.00 0.00 0.00 0.00 0.00 0.00	Unit Per Container Per Container Per Container Per Bill of loading Per Container Per Bill of loading	Currency Prepaid	Collect 1500.00 0.00 0.00 0.00 0.00 0.00
Carrier's Receipt (See clause 1 and 14). Total number of containers or packages received by Carrier: 1 Container	Place of Issue of B/L GUAYAQUIL	(SHIPPED) as far as ascertained by reasonable means of checks, in accordance with order and condition unless otherwise stated herein, the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated in the back-specified "Carrier's Receipt" for carriage from the Port of Loading (or the Place of Receipt, if mentioned above) to the Port of Discharge (or the Place of Delivery, if mentioned above), such carriage being always subject to the terms, rights, defenses, provisions, conditions, exceptions, limitations, and liabilities hereof (INCLUDING ALL TARIFFS, TAXES AND CHARGES) ON THE APPLICABLE VERSION OF INCOTERMS 2010 AND THESE TERMS AND CONDITIONS CONTAINED IN THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFFS and the Merchant's attention is drawn in particular to the Carrier's liability in respect of an "Inland Receipt" (See clause 20) and the carriage vessel (See clause 15). Where the Bill of Lading is non-negotiable, the Carrier may give delivery of the Goods to the named consignee upon reasonable proof of identity and without requiring surrender of an original Bill of Lading. Where the Bill of Lading is negotiable, the Merchant is obliged to surrender one original, duly endorsed, in exchange for the Goods. The Carrier accepts a duty of reasonable care to check that any such document which the Merchant provides as a Bill of Lading is genuine and original. If the Carrier complies with this duty, it will be entitled to deliver the Goods against what it reasonably believes to be a genuine and original Bill of Lading, such delivery discharging the Carrier's delivery obligations. In accepting this Bill of Lading, any local customs or regulations to the contrary notwithstanding, the Merchant agrees to be bound by all Terms and Conditions stated herein whether written, printed, stamped or incorporated on the face or reverse side hereof, as fully as if they were all signed by the Merchant.			
Number & Sequence of Original B(s)/L 2/ THREE	Date of Issue of B/L 2015-10-30	IS WITHIN THE NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING ISSUED ON THIS DATE HAVE BEEN SIGNED AND WHERE ONE ORIGINAL BILL OF LADING HAS BEEN SURRENDERED ANY OTHERS SHALL BE VOID.			
Declared Value (See clause 7.3)	Shipped on Board Date (Local Time) 2015-11-09	Signed for the Carrier A.P. Møller - Maersk A/S trading as Maersk Line.			
At Agent(s) for the Carrier					

Fuente: Maersk Line  
 Elaboración: El autor

Anexo No 6  
Dormitorios Fabricados en Decoraciones Sol





Fuente: Decoraciones Sol  
Elaboración: El autor