



**Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil**

**Facultad de Ciencias Económicas  
Escuela de Comercio Exterior**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN:**

Previo a la obtención del Título de:  
Ingeniería en Comercio Exterior

**TEMA:**

“Promoción de la exportación de madera *Tabebuia Spp.* ecuatoriana a China, como una opción para internacionalizar negocios de los P.Y.M.E, Periodo 2013”

**AUTOR:**

ÁLVAREZ CAMBO MARÍA FERNANDA  
RUIZ CASTILLO MARÍA FERNANDA

**TUTOR:**

MSc. Lcdo. Iván Riofrío Álvarez

Guayaquil, Agosto del 2012

## **CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR**

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación, nombrada por el Director de la Escuela de Comercio Exterior de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.

### **CERTIFICO:**

Haber dirigido, revisado y analizado el Proyecto de Investigación con el tema: “Promoción de la exportación de madera *Tabebuia* Spp. ecuatoriana a China, como una opción para internacionalizar negocios de los P.Y.M.E, Periodo 2013”, optar al título de: presentado como requisito previo a la aprobación y desarrollo de la investigación para optar al título de **INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR.**

El mismo que considero debe ser aceptado por reunir los requisitos legales, viabilidad e importancia del tema, presentado por las egresadas: María Fernanda Álvarez Cambo con C.I. 092590138-1 y María Fernanda Ruiz Castillo con C.I. 092634290-8

MSc. Lcdo. Iván Riofrío Álvarez  
C.C. 090918272-7

## **CERTIFICADO DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS**

María Fernanda Álvarez Cambo con C.I. 092590138-1 y María Fernanda Ruiz Castillo con C.I. 092634290-8, declaramos bajo juramento que la autoría del presente trabajo de investigación, corresponde totalmente a las suscritas y nos responsabilizamos con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada por nosotras.

De la misma forma cedemos nuestros derechos de autor a la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, según lo establecido por la ley de propiedad intelectual, por su reglamento y normatividad institucionalidad vigente.

Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de estudiar la factibilidad de ingresar a un mercado, con amplio potencial económico por medio de la exportación de madera, que incentivará a los P.Y.M.E. del Ecuador a internacionalizar sus productos a países con evidente crecimiento y que constituyen una gran oportunidad para el desarrollo industrial del Ecuador.

María Fernanda Álvarez Cambo  
C.I.: 092590138-1

María Fernanda Ruiz Castillo  
C.I. 092634290-8

## ÍNDICE

DEDICATORIA María Alvares C .....	I
DEDICATORIA María Ruiz C .....	II
AGRADECIMIENTO María Alvares C .....	III
AGRADECIMIENTO María Ruiz C .....	IV
1. INTRODUCCIÓN.....	1
CAPITULO I	
1. TEMA .....	2
1.2 DIAGNOSTICO .....	3
1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	4
1.3.1 Síntomas del Problema .....	5
1.3.2 Causas del Problema.....	5
1.3.3 Formulación del problema.....	6
1.3.4 Delimitación del problema .....	6
1.4 PRONÓSTICO .....	6
1.4.1 El Control al Pronóstico .....	7
1.5 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN .....	8
1.6 OBJETIVOS GENERALES Y ESPECÍFICOS DE LA INVESTIGACIÓN ...	8
1.6.1 Objetivos Generales.....	8
1.6.2 Objetivos Específicos .....	9
1.7 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....	9
1.8 HIPÓTESIS GENERAL.....	10

## CAPITULO II

2. MARCO TEÓRICO .....	11
2.1 CARACTERISTICA DEL SECTOR FORESTAL DEL ECUADOR.....	12
2.2 PRODUCCION DE MADERA EN ECUADOR .....	14
2.3 ANALISIS FODA DEL SECTOR FORESTAL ECUATORIANO.....	15
2.4 IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE MADERA EN BRUTO .....	16
2.5 IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE MADERA ASERRADA....	18
2.6 CHINA: GENERALIDADES .....	19
2.6.1 Superficie y Geografía.....	19
2.6.2 El Estado.....	19
2.6.3 Demografía .....	19
2.6.4 Economía .....	20
2.7 RELACIÓN COMERCIAL DE ECUADOR CON CHINA.....	23
2.8 EXPORTACIONES DE MADERA DE ECUADOR HACIA CHINA.....	23
2.9 CARACTERÍSTICA DEL PRODUCTO.....	24
2.9.1 Ficha técnica del Producto.....	26
2.9.1.1 Descripción Botánica.....	26
2.9.1.2 Distribución de la Especie .....	26
2.9.1.3 Propiedades de la madera .....	26
2.9.1.4 Turno o Rotación .....	26
2.9.1.5 Usos de la madera.....	26
2.10 MARCO LEGAL .....	26
2.10.1 Marco Legal Forestal del Ecuador.....	26
2.11 INSTITUCIONES REGULADORAS Y DE CONTROL .....	27
2.11.1 Ministerio de Ambiente del Ecuador .....	27

2.11.2 Instituto ecuatoriano de Normalización INEN .....	28
2.11.3 Gobiernos locales y organismos seccionales .....	28
2.12 LEY FORESTAL .....	28
2.12.1 Capitulo X de la protección Forestal .....	28
2.13 Normativa del Aprovechamiento de Madera Duras o Finas .....	31
<b>CAPITULO III</b>	
3. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN .....	32
3.1 Método Deductivo .....	32
3.2 Población y Muestra .....	33
3.3 Muestra de la Población.....	34
3.4 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos.....	34
3.5 La entrevista.....	34
3.6 La encuesta .....	34
3.7 Recursos utilizados en la Investigación.....	34
3.7.1 Fuentes Primarias.....	34
3.7.2 Fuentes Secundarias.....	35
3.8 Instrumentos de Recolección de Datos.....	35
3.8.1 Cuestionario.....	35
3.8.2 Desarrollo de la Encuesta .....	46
3.8.2.1 Conclusiones.....	47
3.8.3 Desarrollo de la Encuesta .....	50

## CAPITULO IV

4. LA PROPUESTA .....	52
-----------------------	----

### UNIDAD I

1. EL MERCADO .....	53
---------------------	----

1.1 CARACTERISTICAS DE LA CIUDAD DE ESMERALDAS.....	54
---	----

1.2 CARACTERISTICAS DE LA CIUDAD DE HONG KONG. ....	56
---	----

1.3 PRODUCCION NACIONAL .....	56
-------------------------------	----

1.4 ANALISIS DE LOS PRINCIPALES DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DEL ECUADOR DE MUEBLES DE MADERA.....	60
--	----

### UNIDAD II

2. ESTUDIO TECNICO .....	61
--------------------------	----

2.1 LA EMPRESA .....	61
----------------------	----

2.1.1 Misión.....	62
-------------------	----

2.1.2 Visión.....	62
-------------------	----

2.1.3 Objetivo General .....	62
------------------------------	----

2.1.4 Objetivo Especifico .....	62
---------------------------------	----

2.2 DISEÑO DE LA EMPRESA.....	63
-------------------------------	----

2.3 LOCALIZACION ESTRATEGICA DE LA PLANTA.....	64
--	----

2.3.1 Macro Localización .....	64
--------------------------------	----

2.3.2 Micro Localización .....	64
--------------------------------	----

2.4 TAMAÑO DE LA PLANTA .....	65
-------------------------------	----

2.5 ESTRUCTURA ORGANIZACIÓN DE ITSICORP S.A. ....	65
---	----

2.5.1 La Gerencia .....	66
-------------------------	----

2.5.2 Administración .....	66
----------------------------	----

2.5.3 Calidad y Adquisiciones.....	66
------------------------------------	----

2.5.4 Diseño .....	66
2.5.5 Producción .....	67
2.5.6 Ventas y Exportaciones .....	67
2.6 Proceso Productivo .....	68
2.6.1 Centro de Acopio .....	68
2.6.2 Fabricación del producto .....	69
2.6.2.1 Trazado .....	69
2.6.2.2 Corte .....	69
2.6.2.3 Ensamblaje.....	71
2.6.2.4 Control de Calidad.....	71
2.6.2.5 Exportación.....	71
2.7 CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN.....	73
2.8 NECESIDADES DE ACTIVOS .....	73
2.8.1 Materia Prima .....	73
2.8.2 Personal.....	74
2.8.3 Maquinaria y Equipo .....	79
2.8.4 Materiales indirectos.....	79
UNIDAD III	
3. MARKETING INTERNACIONAL.....	80
3.1 EL PRODUCTO.....	80
3.2 PORTAFOLIO DE PRODUCTOS DE ITSICORP S.A. ....	81
3.3 USOS .....	82
3.4 MARCA DEL PRODUCTO .....	82
3.5 SEGMENTACIÓN DE MERCADO .....	83
2.6 ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN .....	83

2.6.1 Amenaza de entrada de nuevos competidores .....	84
2.6.2 Rivalidad entre los competidores.....	85
2.6.3 Poder de negociación de proveedores.....	86
2.6.4 Poder de Negociación de los compradores .....	86
2.6.5 Amenaza de Ingreso de Productos Sustitutos.....	86
2.7 PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD .....	87
2.8 PRECIO .....	88
2.9 PLAZA O CANALES DE DISTRIBUCIÓN .....	88
2.9.1 Funciones de los Canales de Distribución .....	89
UNIDAD IV	
4. COMERCIO EXTERIOR .....	90
4.1 EXPORTACIÓN A CONSUMO .....	90
4.2 REQUISITOS PARA SER EXPORTADOR .....	90
4.3 REGISTRO ANTE EL MINISTERIO DEL AMBIENTE DEL ECUADOR COMO INDUSTRIA FORESTAL PARA LA EXPORTACIÓN .....	94
4.3.1 Registro en el Sistema de Administración Forestal.....	94
4.3.2 Solicitud en el Programa de aprovechamiento en el S.A.F. ....	94
4.3.3 Solicitud de exportación .....	94
4.4 REGISTRO DE EXPORTADOR ANTE AGROCALIDAD.....	95
4.5 NORMAS TÉCNICAS Y NORMAS DE CALIDAD .....	96
4.5.1 Normas Técnicas .....	96
4.5.2 Normas de Calidad .....	97
4.6 REQUISITOS DE EMBALAJE Y ETIQUETADO PARA EXPORTAR A CHINA.....	98
4.6.1 Etiqueta.....	98
4.6.2 Etiquetado de los muebles tapizados de cuero y tela.....	99

4.6.3 Empaque .....	100
4.6.4 Shipping Marks.....	100
4.7 CONDICIONES DE COMERCIALIZACIÓN.....	100
4.8 FORMA DE PAGO.....	100
4.9 CLASIFICACIÓN ARANCELARIA .....	101
4.10 TRATADO DE LA NACIÓN MAS FAVORECIDA ECUADOR - CHINA.....	103
4.11 CERTIFICADO DE ORIGEN .....	103
4.12 LOGISTICA .....	105
4.12.1 Puerto de Origen .....	105
4.12.2 Puerto de Destino.....	105
4.13 DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE EXPORTACIÓN .....	108
4.14 DOCUMENTOS BÁSICOS DE ACOMPAÑAMIENTO PARA LA EXPORTACIÓN .....	108
4.15 FASE DE EMBARQUE.....	108
4.15.1 Fase de Pre-Embarque .....	108
4.15.2 Fase Post-Embarque .....	109
UNIDAD V	
5. ESTUDIO FINANCIERO.....	110
5.1 INVERSIONES .....	110
5.1.1 ACTIVOS FIJOS.....	111
5.1.1.1 Vehículo.....	111
5.1.1.2 Maquinaria y Equipo .....	112
5.1.1.3 Equipos de oficina .....	113
5.1.1.4 Muebles y enseres.....	114
5.1.2 ACTIVOS DIFERIDOS.....	114

5.1.3	ACTIVOS CORRIENTES .....	115
5.1.3.1	Costos de Producción .....	116
5.1.3.1.1	Materiales .....	116
5.1.3.1.1.1	Prima o Directo.....	116
5.1.3.1.1.2	Materiales indirectos.....	117
5.1.3.1.2	Mano de Obra .....	118
5.1.3.1.2.1	Mano de Obra Directa .....	118
5.1.3.1.2.2	Mano de Obra Indirecta.....	119
5.1.3.1.3	Gastos Indirecto de Fabricación .....	119
5.1.3.1.3.1	Suministro de Fabricación .....	119
5.1.3.1.3.2	Útiles de Fabricación .....	120
5.1.3.1.3.3	Insumos.....	121
5.1.3.1.3.4	Mantenimiento y reparaciones.....	121
5.1.3.1.3.5	Seguros .....	121
5.1.3.1.3.6	Depreciaciones.....	122
5.1.3.1.3.7	Gastos de Compra.....	122
5.1.3.1.3.8	Costo de Exportación.....	123
5.1.3.1.4	Costo de Distribución .....	124
5.1.3.1.4.1	Gastos Administrativos.....	124
5.1.3.1.4.1.1	Sueldos.....	124
5.1.3.1.4.1.2	Seguros .....	124
5.1.3.1.4.1.3	Depreciaciones.....	125
5.1.3.1.4.1.4	Gastos Operativos Administrativos .....	125
5.1.3.1.4.1.5	Mantenimiento y Reparaciones .....	125
5.1.3.1.4.1.6	Gatos Financieros .....	126

5.2 FINANCIAMIENTO.....	129
5.3 PROYECCIÓN DE COSTOS .....	130
5.4 PROYECCIÓN DE INGRESOS .....	131
5.5 ESTADO DE SITUACION INICAL .....	132
5.6 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS .....	133
5.7 BALANCE GENERAL.....	134
5.8 FLUJO DE CAJA.....	135
5.9 CÁLCULO DE LA TASA DE DESCUENTO .....	136
5.10 VALOR ACTUAL NETO (V.A.N.) .....	137
5.11 TASA INTERNA DE RETORNO (T.I.R) .....	138
5.12 PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN.....	139
5.13 ÍNDICES FINANCIEROS .....	140
5.13.1 Índice de Endeudamiento .....	140
5.13.2 Participación Patrimonial en el Financiamiento .....	140
5.13.3 Índice de Rentabilidad sobre las Ventas .....	141
5.13.4 CAPACIDAD DE PAGO.....	141
5.14 PUNTO DE EQUILIBRIO .....	140

## ÍNDICE TABLAS

Tabla 1 Partida 44.03.10: importaciones y exportaciones 2007 – 2011 .....	16
Tabla 2 Partida 44.07.29: importaciones y exportaciones 2007 – 2011 .....	17
Tabla 3 Exportaciones de madera año 2.007 a 2.011Partida 44.07.29.....	18
Tabla 4 Exportaciones de Ecuador a China 2009 – 2011 .....	23
Tabla 5 Madera fina de exportación .....	29
Tabla 6 Especies de Aprovechamiento Condicionado .....	30

Tabla 7 Principales destinos de exportación de sillones de madera partida 94.01.61.00.00 .....	57
Tabla 8 Principales destinos de exportación de muebles de madera partida 94.03.60.00.00 .....	59
Tabla 9 Comercio bilateral entre Hong Kong y Ecuador .....	60
Tabla 10 Lista de piezas de muebles para salas de madera Tabebuia Spp .....	72
Tabla 11 Puertos de China.....	105
Tabla 12 Estructura de precios en relación al Incoterm Puerto de Esmeraldas ..	107
Tabla 13 Estructura de precios en relación al Incoterm Puerto de Guayaquil.....	107
Tabla 14 Inversiones.....	110
Tabla 15 Activos Fijos.....	111
Tabla 16 Vehículo.....	111
Tabla 17 Maquinaria y Equipo .....	112
Tabla 18 Equipos de oficina .....	113
Tabla 19 Muebles y enseres.....	114
Tabla 20 Activos Diferidos.....	114
Tabla 21 Activos Corriente.....	115
Tabla 22 Materia Prima o Directa .....	116
Tabla 23 Materiales indirectos.....	117
Tabla 24 Mano de obra directa .....	118
Tabla 25 Mano de obra indirecta.....	119
Tabla 26 Suministro de fabrica.....	119
Tabla 27 Útiles de fabricación.....	120
Tabla 28 Insumos.....	121
Tabla 29 Mantenimiento y Reparación.....	121
Tabla 30 Seguros .....	121

Tabla 31 Depreciaciones.....	122
Tabla 32 Gasto de Compra .....	122
Tabla 33 Costo de Exportación.....	123
Tabla 34 Sueldos.....	124
Tabla 35 Seguros .....	124
Tabla 36 Depreciaciones.....	125
Tabla 37 Gastos Operacionales .....	125
Tabla 38 Mantenimiento y Reparación.....	125
Tabla 39 Gastos Financieros.....	126
Tabla 40 Fuente de Financiamiento y uso de fondos .....	128
Tabla 41 Amortización .....	129
Tabla 42 Proyección de Costos.....	130
Tabla 43 Proyección de Ingresos.....	131
Tabla 44 Estado de Situación Inicial .....	132
Tabla 45 Estado de Pérdidas Y Ganancias .....	133
Tabla 46 Balance General.....	134
Tabla 47 Flujo de Caja.....	135
Tabla 48 Calculo de la Tasa de Descuento .....	136
Tabla 49 Valor Actual Neto (V.A.N.) .....	137
Tabla 50 Tasa Interna de Retorno (T.I.R.).....	138
Tabla 51 Período de Recuperación de la Inversión .....	139
Tabla 52 Punto de equilibrio.....	141

## ÍNDICE GRÁFICOS

Gráfico 1 Exportaciones de subproductos del sector silvícola y productos de la madera en el Ecuador 2003-2007 .....	13
Gráfico 2 Empresas de servicios forestales, tala, corte y explotación.....	14
Gráfico 3 Balanza Comercial China – Ecuador.....	21
Gráfico 4 Importaciones de China.....	21
Gráfico 5 Pregunta No. 1 de la Encuesta. ....	37
Gráfico 6 Pregunta No. 2 de la Encuesta.....	38
Gráfico 7 Pregunta No. 3 de la Encuesta.....	39
Gráfico 8 Pregunta No. 4 de la Encuesta.....	40
Gráfico 9 Pregunta No. 5 de la Encuesta.....	41
Gráfico 10 Pregunta No. 6 de la Encuesta.....	42
Gráfico 11 Pregunta No. 7 de la Encuesta.....	43
Gráfico 12 Pregunta No. 8 de la Encuesta.....	44
Gráfico 13 Pregunta No. 9 de la Encuesta.....	45
Gráfico 14 Pregunta No. 10 de la Encuesta.....	46
Gráfico 15 Principales países importadores de muebles de madera periodo 2011 partida 94.04.61.00.00 .....	58
Gráfico 16 Principales países importadores de muebles de madera periodo 2011 partida 94.03.60.00.00 .....	60
Gráfico 17 Punto de Equilibrio.....	143

## **ÍNDICE IMAGENES**

Imagen 1 Comercio Ecuador China.....	53
Imagen 2 Mapa de la ciudad de Esmeraldas.....	54
Imagen 3 Mapa de la ciudad de Hong Kong .....	55
Imagen 4 Instalación Interna de la planta .....	63
Imagen 5 Instalación Externa de la planta.....	63
Imagen 6 Macro localización de la planta .....	64
Imagen 7 Partes de juegos de sala .....	80
Imagen 8 Portafolio de productos.....	81

CONCLUSIONES

RECOMEDACIONES

BIBLIOGRAFIA

ANEXOS

## **DEDICATORIA**

A Dios todo poderoso que me ha permitido gozar de salud e intelecto para llegar con éxito en la finalización de mi carrera.

A mi mamá, quien ha estado pendiente de mí, alentándome y apoyándome en mi recorrido académico y profesional.

A mi papa por haber luchado siempre por el porvenir de mi familia.

A mis abuelas quienes con mucho amor me han aconsejado para mantener una buena postura y buen criterio en el periodo universitario.

Desde el fondo de mi corazón les dedico el esfuerzo, sacrificio y tiempo invertido en este proyecto de investigación y todo lo que conlleve a éxitos a nivel académico y profesional.

María Fernanda Álvarez

## **DEDICATORIA**

A Dios, a mis padres, que siempre han estado a mi lado apoyándome en todo cuanto desee emprender tanto en mi vida personal y profesional, y que con su ejemplo de superación y entrega han hecho posible que hoy pueda ver culminada una meta más en mi vida. A ellos con mucho cariño les dedico mi esfuerzo de 5 años de carrera universitaria y profesional.

María Ruiz Castillo

## **AGRADECIMIENTO**

A mis padres, quienes han permanecido juntos hasta ahora brindándome apoyo y amor durante toda mi vida.

A mi tío, Fernando Vargas, aquel que en su momento consideré mi segundo padre y guía intelectual, quien desde mis primeros pasos académicos me ha brindado su apoyo incondicional, reforzando mis conocimientos desde el periodo escolar, hasta la actualidad.

A mis abuelas quienes me guiaron con sus consejos y me impulsaron a iniciar un reto profesional, que se veía lejos alcanzarlo, pero que sin embargo hoy ya es una realidad.

A mi abuelo, quien en vida, me contaba a través de otras experiencias que tan bello el mundo podría ser cuando una persona se preparaba a nivel profesional, espiritual e intelectual.

Al Sr. Rojas, columnista del Universo y analista de mercado chino, por su aporte en mi proyecto de investigación.

A mi novio, quien me ha hecho realidad muchos sueños y me inspira para ser mejor cada día, apreciando el conocimiento, la cultura general y sobre todo a las personas.

María Fernanda Álvarez

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios, que me ha dado la vida, mi único amigo que me motiva cada día a superar cada obstáculo que se me presente en la vida y aprender de ellos con dignidad.

A mis padres, amigos, profesores por el apoyo incondicional que me brindaron a lo largo de la carrera profesional.

A Enrique Verdugo M., gracias por siempre estar conmigo, por brindarme tu calidez humana, por tus palabras sabias que me hacen tomar conciencia de mis errores y virtudes, por enseñarme a luchar por las cosas que anhelo en la vida, para ser un profesional que se esfuerza por un mundo mejor para sí mismo y la sociedad.

A todas las personas anónimas que sin interés alguno ayudaron con su conocimiento y experiencia del diario vivir, a la realización de mi proyecto de investigación.

María Ruiz Castillo

## INTRODUCCIÓN

La actividad forestal en el Ecuador ha sido poco satisfactoria tanto en el aprovechamiento de los recursos naturales como en la comercialización responsable por parte de industrias madereras instaladas en las cercanías a los bosques naturales, lo cual provoca el desabastecimiento de los bosques año a año. Algunas de estas industrias o aserríos talan indiscriminadamente sin responsabilidad social y ambiental, agotando el patrimonio natural del Ecuador y sin dar ningún valor significativo a cada árbol comercializado; esto conlleva a la pérdida progresiva de especies de maderas duras.

En los bosques ecuatorianos quedan el 60% del árbol talado aprovechándose solo el 40% que irán a los aserríos para luego ser exportado como productos primarios o productos de bajos niveles de industrialización.

El presente proyecto procura desarrollar la iniciativa a los P.Y.M.E. del sector forestal, ofreciéndoles como referencia una herramienta práctica en la negociación nacional e internacional de madera procesada, con el propósito de que puedan crear medianas industrias en las que fabriquen productos diversos que disminuyan el desperdicio inconsciente de cada árbol talado; además podrán crear proyectos sustentables a largo plazo, generando empleo a los habitantes cercanos a los bosques e incentivar el cuidado del medio ambiente.

Los P.Y.M.E. tendrán conocimiento de las diversas leyes, normativas y programas gubernamentales que impulsan el buen aprovechamiento de los bosques, financiamientos, programas de exportación y apertura a nuevos mercados para que Ecuador se posicione con mayor auge en el mundo de los negocios internacionales.

## **CAPÍTULO I**

### **1. TEMA**

Los PYME podrán conocer las normas ambientales y de comercialización del sector forestal, dándoles como referencia una herramienta práctica en la negociación nacional e internacional de madera procesada, con el propósito de que puedan crear medianas industrias donde se fabriquen y se exporten productos manufacturados de madera; elaborados con materia prima, bajo planes de manejos sustentables que permitan la tala concientizada del Ipe y demás especies que son patrimonio nacional y del cual se debe preservar.

Según lo comentado anteriormente exponemos el tema de:

“Promoción de la exportación de madera *Tabebuia Spp.* ecuatoriana a China, como una opción para internacionalizar negocios de los P.Y.M.E, Periodo 2013”

### **1.2 DIAGNÓSTICO**

Por años el Ecuador ha sido un país exportador de materias primas debido a la falta de inversión, creatividad, financiamiento, falta de infraestructura, tecnología, entre muchos motivos que le ha impedido el desarrollo de productos terminados y con valor agregado.

La falta de tecnificación, emprendimiento empresarial en los P.Y.M.E. y desconocimiento de las exigencias en calidad y diseño según las normas internacionales sobre maderas duras y productos semielaborados o terminados, le restan competitividad al país en el ingreso y buen posicionamiento a nuevos mercados que se encuentran en todo el auge comercial y, por lo tanto requieren de grandes volúmenes de productos ya comercializados y novedosos donde la creatividad y calidad son factores trascendentales para las negociaciones internacionales.

La creciente demanda nacional e internacional de madera *Ipe Tabebuia Spp.*, ha ocasionado la tala indiscriminada de los bosques en el país, quedando pocos bosques húmedos y secos donde se puede encontrar esta especie. En la actualidad las entidades ambientales están

regulando la comercialización de estas especies imponiendo condicionamientos y leyes que impidan la tala excesiva de árboles, de tal manera que haya menos desperdicio en el aprovechamiento del árbol, impidiendo que el producto salga con cierto grado de proceso.

El aserrador y las personas dedicadas a la compra - venta de madera y sus derivados, tendrán que ir cumpliendo todas las normativas con el fin preservar el medio ambiente y que los recursos de los habitantes cercanos a los bosques ya no sean explotados indiscriminadamente.

### **1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

En 1966 el país aprobó una ley a favor de las concesiones forestales provocando que las empresas madereras se instalaran en diferentes provincias como Esmeraldas, de donde se extrae el 60% de la madera que se utiliza en el Ecuador. Cada mes salen de estos bosques alrededor de 30.000 a 35.000 metros cúbicos de madera, lo que equivale a 1.000 tráiler llenos de trozas y tableros de madera; estas prácticas han llevado a un proceso de deforestación continuo que pone en riesgo la disponibilidad del bosque natural y la biodiversidad existente.<sup>1</sup>

Existen empresas exportadoras de madera que compran madera aserrada a los leñadores o pequeños aserradores, quienes son dueños de pequeñas parcelas de tierras donde tienen diferentes especies de madera entre ellas el Guayacán *tabebuia* spp.

El único sustento de vida que tienen estas personas es la tala de madera, ellos se internan cada semana en los bosques esmeraldeños para cortar árboles, sacando cada 15 días 100 trozas, y posteriormente convertirlos en tablones. De la venta de la madera que los aserradores hacen a estas empresas, el 85% se reparte en pago a obreros, pago por pie de monta, comida y combustible, obteniendo al final una utilidad del 15%. Esta es la realidad que vive la gran parte del marginado sector maderero compuesto de leñadores, que desconoce de los diversos métodos técnicos para mejorar su nivel de procesamiento de madera, además del deficiente equipo para trabajar, la pobreza que presentan y demás inconvenientes, impiden al artesano aumentar sus ganancias y evitar el monopolismo

---

<sup>1</sup><http://www.ceda.org.ec/descargas/Analisis/2010/CEDAanalisis%20No13%20mayo%202010.pdf>

creado por los intermediarios o grandes industrias madereras, que se aprovechan del desconocimiento de los aserradores, obteniendo madera a bajos precios que luego la revenden al doble o triple en el mercado nacional e internacional<sup>2</sup>.

Según la vivencia de las investigadoras, en el campo de aplicación, se ha detectado un deficiente nivel de conocimiento en lo que se refiere al proceso de negociación nacional e internacional de madera y productos manufacturados, razón por la cual se han interesado en proponer una guía práctica dirigida a aquellos P.Y.M.E. que deseen consultar y aplicar diversas estrategias de negociación con sus compradores internacionales para cerrar contratos bajo condiciones justas según el costo de producción de cada producto.

El presente proyecto incentivará a la industrialización de madera, generará empleo al campesino, artesano o productor; mediante métodos de asociación comunal o la creación de pequeñas y medianas empresas que se dediquen a la comercialización de productos hechos de madera y con valor agregado, fabricados con materia prima bajo un eficiente manejo de los recursos naturales, además se contará con información actualizada y procedimientos prácticos que mejoren la visión empresarial de los P.Y.M.E.

El Planteamiento del problema está relacionado con los síntomas, sus causas, pronósticos y control de pronóstico, los mismos que se exponen a continuación:

### **1.3.1 Síntomas del Problema**

Los síntomas que caracterizan el Problema de Investigación son:

- Desperdicio de los recursos forestales en la obtención de madera para fabricación de muebles y demás productos derivados de la madera.
- Fabricación de productos que no cumplen con los estándares de calidad a nivel empresarial e internacional.
- Elaboración de productos sin ningún valor agregado.
- Incumplimiento por parte de los P.Y.M.E., respecto a la entrega de grandes volúmenes de producción establecida a suplir en un determinado tiempo.

---

<sup>2</sup> Criterio de la Fundación Forestal Juan Manuel Durini

- Deficiencias en los mecanismos de negociación directa de la madera ecuatoriana a nivel local e internacional.
- Bajos precios en la venta de la madera en bruto.
- Falta de conocimiento sobre las normas ambientales en cuanto a la extracción y manejo de los árboles talados.
- Ingresos económicos extremadamente bajos para los artesanos y taladores inclusive de los dueños de los bosques.
- Altos ingresos económicos para agentes o intermediarios en la comercialización de madera y productos elaborados.
- Temor a emprender nuevos retos de negociación más allá de las fronteras nacionales.

### **1.3.2 Causas del Problema**

Los Causas del Problema de Investigación se presentan a continuación:

- Inexistencia de programas de capacitación puntual para exportación de madera por instituciones públicas y privadas.
- Poca o nula promoción sobre procesos para generar negocios internacionales.
- Falta de compromiso y organización para garantizar el volumen fijado en el contrato de compra – venta.
- Escasos medios de financiamientos accesibles que permitan capacitaciones e incursiones a nuevos mercados.
- Excesiva cantidad de intermediarios en el mercado nacional e internacional, que afectan los ingresos de los trabajadores dedicados a la extracción de madera.
- Desconocimiento de los estándares de producción requeridos por China y a nivel mundial.
- La falta de preocupación, por parte de las personas dedicadas a la actividad forestal, en conocer aspectos técnicos sobre procesos de extracción vinculados a la calidad en sus elaborados de madera.

### **1.3.2 Formulación del problema**

El problema general de la investigación se detalla a continuación:

- ¿De qué manera incentivar la industrialización, promoción y comercialización de madera *Tabebuia* Spp. ecuatoriana y de productos con valor agregado, fabricados con buen manejo de recursos naturales, para lograr que el país se posicione con mayor auge en el mundo de los negocios internacionales?

### **1.3.3 Delimitación del problema**

La delimitación es la siguiente:

**Campo:** Negocios Internacionales

**Área:** Gestión en los Proyectos y Negocios Internacionales

**Periodo:** 2013

**Marco especial:** China

## **1.4 PRONÓSTICO**

El Pronóstico del problema es el siguiente:

Se debe introducir productos industrializados, bajo supervisión técnica que garantice un acabado de primera y que su calidad sea perceptible a simple vista, de tal manera que incremente significativamente el valor del producto comercializado generando mayores ganancias para los P.Y.M.E. y exportadores del sector forestal.

Obtener conocimiento de las leyes y normativas internacionales de China que les facilite a los productores y los P.Y.M.E., el ingreso a uno de los países con mayor desarrollo industrial a nivel mundial, quienes requieren grandes volúmenes de materia prima y productos manufacturados de madera para el consumo local e internacional. De no ser aprovechado el crecimiento económico de China, se perderá posicionamiento comercial de 1.200 millones de potenciales consumidores focalizados en productos de buena calidad, bajo costo, diversos gustos y preferencias en acabados orientales y occidentales.

#### **1.4.1 El Control al Pronóstico**

Crear una herramienta metodológica que permita a los Productores y P.Y.M.E. tener una visión certera para la introducción y negociación de las maderas duras hacia el mercado chino con valor agregado, precios con responsabilidad social y ambiental que impulsen al sector industrial forestal a tecnificarse e incursionar a diferentes mercados de los ya tradicionales.

#### **1.5 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN**

La demanda de maderas duras tiende a desarrollarse en China y a nivel mundial, debido a que tiene diferentes usos, por sus características físicas tales como densidad, dureza, color, albura y calidad.

La diversidad de las especies de maderas nobles en Ecuador es sustentable, cumpliendo las normativas vigentes expuestas por Ministerio de ambiente y Agrocalidad. Así se ofrecerá productos con respaldo jurídico según las normas ambientales y de calidad.

El gran auge de requerimientos de materias primas y productos procesados forestales de los países desarrollados y emergentes, que tienen miras a los países sudamericanos, es una gran oportunidad para que Ecuador logre establecer lazos comerciales y proyectos con previa planificación y análisis que le permitan un posicionamiento firme a largo plazo, con modelos prácticos y seguros en las negociaciones internacionales.

Por tal motivo este proyecto estará enfocado a la comercialización del Guayacán – Ipe Tabebuia Spp., y productos derivados con valor agregado, que permita el desarrollo social y económico de los P.Y.M.E, y demás entes que deseen tener cultura exportable, con sentido de creatividad sin depender de las grandes empresas exportadoras o intermediarios que monopolizan el mercado. También podrá ser utilizado como referencia para la comercialización de otras maderas tropicales duras que se utilicen para la elaboración de parquet, muebles, duelas, embalaje, artesanías, etc.

Posicionarse en el mercado Chino, con el Guayacán o algunas de las maderas finas de permitida exportación será prioridad de éste proyecto, así se aprovechará al máximo la

capacidad existente de bosques primarios o cultivados, optimizando costos, tiempo, y trabajo, alcanzado un grado de competitividad mediante la producción en serie en una planta procesadora, empleando mano de obra de los artesanos y campesinos de las zonas aledañas de Esmeraldas, de esta manera se piensa aportar al desarrollo económico de la región.

## **1.6 OBJETIVOS GENERALES Y ESPECÍFICOS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **1.6.1 Objetivos Generales**

- Optimizar las estrategias de promoción de productos de madera *Tabebuia Spp.* a China, a través de la eliminación de intermediarios, para aumentar la efectividad en las negociaciones internacionales.
- Incentivar la industrialización y generar empleo al campesino, artesano o productor, mediante métodos de asociación comunal o la creación de pequeñas y medianas empresas que se dediquen a la comercialización de productos con valor agregado fabricados del buen manejo de los recursos naturales, para que el Ecuador se posicione con mayor auge en el mundo de los negocios internacionales.

### **1.6.2 Objetivos Específicos**

Los objetivos específicos se plantean a continuación:

- Analizar las características de la reserva nacional de especies madereras del Ecuador.
- Conocer los estándares del mercado chino e internacional, para la correcta utilización de herramientas tecnológicas y mano de obra ecuatoriana especializada.
- Identificar los factores culturales, marcos políticos y acuerdos preferenciales del mercado meta, para potenciar una buena rentabilidad del producto exportable.

- Establecer mecanismos de comercialización internacional de madera y derivados, sin la intervención de intermediarios en las diferentes etapas de negociación.
- Diseñar un Plan de Diversificación en la oferta de madera y productos derivados de alta calidad, hacia mercados internacionales.
- Evaluar la viabilidad del proyecto con presupuestos asequibles que les permita obtener rentabilidad atractiva para los microempresarios.

### 1.7 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLES CONCEPTUALES	DIMENSIONES	INDICADORES
<p><b><u>Independiente:</u></b></p> <p>Promoción de la exportación de madera Tabebuia Spp. ecuatoriana a China.</p> <p>Estrategias para exportar madera Tabebuia Spp. desde Ecuador hacia China.</p>	<p>Madera Tabebuia Spp. ecuatoriana</p> <p>Mercado chino.</p>	<p>Reserva nacional de especies madereras.</p> <p>Estándares del mercado chino e internacional.</p> <p>Factores culturales, marcos políticos y acuerdos preferenciales del mercado meta.</p> <p>Rentabilidad del producto exportable.</p>
<p><b><u>Dependiente:</u></b></p> <p>Opción para internacionalizar negocios de los P.Y.M.E., período 2013.</p> <p>Alternativa para que los P.Y.M.E., optimicen su labor e internacionalicen los negocios.</p>	<p>Comercialización internacional de madera y derivados</p> <p>Diversificación en la oferta de madera.</p>	<p>Mecanismos de comercialización internacional de madera y derivados.</p> <p>Eliminación de la intervención de intermediarios.</p> <p>Plan de Diversificación en la oferta de madera y productos derivados de alta calidad.</p>

**Elaborado por:** María Álvarez y María Ruiz.

## **1.8 HIPÓTESIS GENERAL**

El diseño de un plan de comercialización, orientada a los P.Y.M.E. ecuatorianos para exportar maderas duras al mercado de china, ayudará a diversificar la oferta exportable del Ecuador en el periodo 2013.

## CAPÍTULO II

### 2. MARCO TEÓRICO

#### 2.1 CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR FORESTAL DEL ECUADOR

El Ecuador, tiene una superficie aproximadamente de 256.370km<sup>2</sup> / 27.700.000 has, de las cuales se estima que 114.040 km<sup>2</sup> de tierra son de uso forestal, es decir el 52% del territorio nacional corresponde a bosques naturales con área de 119.620 km<sup>2</sup>, que corresponde al 43% de la superficie terrestre. Alrededor de 7 millones de has son catalogadas como bosques aprovechables donde se puede extraer de 25 a 50 m<sup>3</sup> de madera rolliza por hectárea, obteniendo alrededor de 350 millones de metros cúbicos de madera.

Según el informe del “Estado de la información forestal del Ecuador” en diciembre del 2001 realizado por la FAO, y la Comisión Europea, determina que la cobertura nativa vegetal no está claramente definida para todo el país, clasificando la existencia de bosques nativos de la siguiente manera:

- a) Costa 1.5 millones de has corresponde al 13%
- a) Sierra 800 mil has el 7%,
- b) Amazonia el 9.2 millones de has correspondiendo al 80% de bosques nativos del territorio nacional.

La mayor parte de los bosques del Ecuador se encuentran en la Región Litoral y la Amazonia; entre las plantaciones forestales de la Región Sierra están, el Pino y el Eucalipto. El Guayacán, el Bálsamo, Mascarey, Chanúl y demás especies tropicales en la Región Costa y Oriente, que son maderas de mayor valor comercial en el mercado mundial. En la región Costa es más notoria la presencia de árboles en cultivo de Teca y la Balsa. El clima cálido acorde para especies tropicales, la ubicación al océano pacífico, además de contar el con principal puerto del país, factores que hacen atractivos a inversionistas nacionales e internacionales inviertan en el sector. Es así que la Región Costa se ha convertido en un lugar estratégico y de mucha importancia para el sector forestal ecuatoriano.

Según el MAE, en el Ecuador, los bosques ocupan la mitad de todo el territorio nacional, es decir, 130.02 km<sup>2</sup>. La explotación de los bosques para la extracción de madera, desde la costa hasta la Amazonia, ha provocado la disminución de la vegetación, la pérdida de la biodiversidad y varias especies vegetales y animales están en peligro de extinción. Este proceso de degradación ambiental habría causado entre 1990 y 2000 una reducción de 74.000 hectáreas de bosques nativos por año. Entre 1969 y 1999 desapareció el 70% de los manglares; en las provincias centrales, como Cotopaxi, las tasas de deforestación alcanzaron 2.860 hectáreas anuales. En el 2003 los bosques nativos cubrían el 13,2% de la superficie total del país, de las cuales 6,7 millones de hectáreas habrían sido explotadas.

Entre los principales problemas ambientales del país, Ecuador, ha mantenido altas tasas de deforestación y explotación de los recursos naturales, por lo que, declaró prioritaria y urgente la actividad forestal. El Ministerio del Ambiente ha promovido un proceso amplio de participación de los principales actores de la sociedad civil, a fin de lograr acuerdos para el manejo forestal sostenible en el país. Como resultado de este proceso, en la actualidad se cuenta con la Estrategia para el Desarrollo de los Bosques y las Áreas Protegidas del Ecuador, las Reformas al Reglamento General para la Aplicación de la Ley Forestal y de Conservación de Áreas Naturales y Vida Silvestre, en el marco de las disposiciones Constitucionales están vigentes las leyes ambientales que promueven la conservación y utilización sustentable de los recursos naturales, con la participación de las poblaciones involucradas y de conformidad con los convenios y tratados internacionales (Certificaciones ambientales al sector industrial y de servicios, comprometidos con el medio ambiente).

## **2.2 PRODUCCIÓN DE MADERA EN ECUADOR**

Ecuador ocupa la posición número 62 en el ranking de países exportadores de madera. Canadá, con un promedio de exportaciones de US\$ 12,867 millones, ocupa el primer lugar, abarcando el 9 % del mercado mundial. Chile, con un promedio de exportaciones de US\$ 2,039 millones, ocupa el puesto 17, mientras que Brasil, con un promedio de US\$ 5,210 millones, ocupa el puesto 10; ambos países reportan una participación de mercado de 3 % cada uno.

**Gráfico 1**  
**Exportaciones subproductos del sector silvícola y**  
**productos de la madera en**  
**el Ecuador. Promedio 2003-2007**



Los mayores productos exportados de este sector por el Ecuador son maderas tropicales aserradas (33 %), maderas contrachapadas (10 %), tableros de madera (6 %), maderas en bruto (6 %) y maderas tropicales (2 %). Entre los otros productos del sector se encuentran los productos de madera elaborados, como artesanías, muebles y otros materiales de construcción.

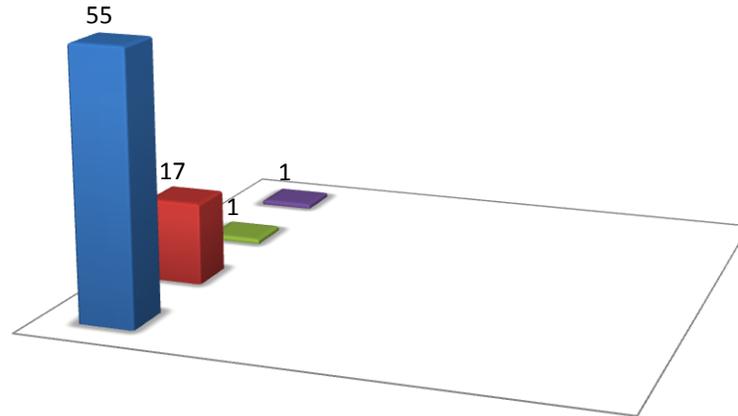
Las estadísticas muestran bajos niveles de industrialización, cerca del 80% de las exportaciones del sector maderero son en bruto o con poco tratamiento de industrialización.

En Ecuador existen 74 empresas dedicadas a actividades de servicios forestales, corte y explotación de madera. La mayoría son microempresas, con 55 unidades, seguidas de las pequeñas, con 17 unidades. Solo se registraron una empresa mediana y una grande<sup>3</sup>

<sup>3</sup> Fuente del Servicio de Rentas Internas periodo 2009

**Gráfico 2**  
**EMPRESAS DE SERVICIOS FORESTALES, TALA, CORTE**  
**Y EXPLOTACIÓN**

■ Micro ■ Pequeña ■ Medina ■ Grande



La industria de procesamiento primario es una de las áreas en las que se desarrolla la industria nacional. Empresas dedicadas a la fabricación de tableros contrachapados, tableros de fibras que son parte de este segmento.

La industria del sector primario abastece al mercado local aunque el 50% está destinado a la exportación. La industria del sector secundario que elabora muebles, procesamiento de madera con diferentes acabados, son suficientes para cubrir el mercado nacional pero no al mercado internacional.

## 2.3 ANÁLISIS F.O.D.A. DEL SECTOR FORESTAL ECUATORIANO

Habiendo concluido con el análisis situacional del sector, mencionaremos las Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas más relevantes del sector forestal del Ecuador.

<b>F.O.D.A.</b>	
<b>SUBSECTOR DE LOS BOSQUES NATIVOS EN EL ECUADOR</b>	
<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Industria con conocimiento y experiencia</li> <li>• Generación de Mano de Obra</li> <li>• Red de vías optimas a nivel nacional</li> <li>• Fuente de materia prima propia</li> <li>• Demanda de productos de bosques Nativos</li> <li>• Especies madereras valiosas</li> <li>• Buena calidad en los productos madereros destinados al mercado internacional, en comparación con los principales competidores.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desconocimiento de los recursos naturales y valor de los bosques Nativos.</li> <li>• Falta de cultura forestal</li> <li>• Regeneración lenta</li> <li>• Débil asociatividad</li> <li>• Producción limitada de los bosques naturales</li> <li>• Falta de concientización de los madereros</li> <li>• Limitada Certificación a nivel nacional e internación.</li> <li>• Débil cumplimiento del marco legal y ambiental de los bosques naturales</li> </ul>
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mejorar la formación superior de técnicos especializados en temas ambientales.</li> <li>• Nuevas tecnologías para la explotación y transformación</li> <li>• Mejoras genéticas y desarrollo de especies.</li> <li>• Fuentes de financiamiento nacional e internacional.</li> <li>• Se amplía el acceso a mercados asiáticos como China.</li> <li>• Importante demanda de productos con valor agregado que permita tener buena rentabilidad y diversificar la oferta exportable</li> <li>• Aumento en los precios a nivel nacional e internacional.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Falta de ordenamiento forestal para el aprovechamiento sustentable y de reservas naturales.</li> <li>• Tala ilegal sin un Plan de manejo sustentable.</li> <li>• Falta de financiamiento para el manejo sustentable de los bosques naturales</li> <li>• Falta de investigación y desarrollo de nuevas especies madereras.</li> <li>• Exportación de madera en bruto sin valor agregado.</li> </ul>
Fuente: Ecuador Forestal/Planificación estratégica de los Bosques nativos del Ecuador 2007-2012	

A continuación analizaremos la evolución de las importaciones y exportaciones del 2007 al 2011 relacionadas con la madera con el resto del mundo; se considera dos grupos de partidas arancelarias que reflejaran los volúmenes y el valor monetario que representa cada año la salida del producto en bruto y aserrada. “Los datos estadísticos presentados a continuación se refieren a ciertas especies tropicales, no hay una partida específica para cada clase de madera”.

## 2.4 IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE MADERA EN BRUTO

Las exportaciones de madera en bruto, incluso descortezada, desalburada o escuadrada, es decir de productos de la tala con escaso o ningún nivel de incorporación de valor agregado correspondiente a la partida 4403100000, llegaron a un máximo de 244 mil TM en el 2007, se mantuvieron en niveles importantes durante todo el periodo, esto confirma la condición primario exportadora de la silvicultura.

Las importaciones de este grupo de partidas fueron muy inferiores, aunque sus precios fueron mucho más elevados que los de las exportaciones.

En general, de lado de las exportaciones, en este grupo de partidas se evidencia una tendencia estable en el tiempo, que luego de la crisis de 2008 - 2009 rápidamente superaron los niveles anteriores a ella. Por otro lado, el precio de las importaciones fue muy superior al de las exportaciones: \$0,96/kg. y \$ 0,06/kg, respectivamente. En este caso, dada la magnitud del volumen exportado, pese al precio superior de las importaciones, el saldo comercial acumulado del periodo fue positivo, en \$ 67,7 millones. Sin embargo, el saldo medido en volumen fue abrumadoramente negativo, en 1,22 millones de TM (Tabla 1).

TABLA 1						
Partida 44.03.10: importaciones y exportaciones 2007 – 2011						
AÑO	Exportaciones		Importaciones		Saldo	
	TM	Fob US \$ x 1000	TM	Fob US \$ x 1000	TM	US \$ x 1000
2007	-	-				
2008	-	-	32,17	17,79	-32,17	-17,79
2009	-	-	179,70	61,09	-179,70	-61,09
2010	-	-				
2011	4,04	71,38	2,73	1,54	1,31	69,84
<b>TOTALES</b>	<b>4,04</b>	<b>71,38</b>	<b>214,60</b>	<b>80,42</b>	<b>-210,56</b>	<b>-9,04</b>

Fuente BCE / LADI

## 2.5 IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE MADERA ASERRADA

Las exportaciones de madera aserrada o desbastada longitudinalmente, cortada o desenrollada, incluso cepillada, lijada o unida por los extremos, de espesor superior a 6 mm, que incluye variedades como coníferas, caoba, balsa, encina, roble, haya, cerezo, Tabebuia, correspondiente a la partida 4407290000, tuvieron un crecimiento sostenido, salvo en 2009. Las importaciones de estos productos son menores al 1% del valor de las exportaciones (Tabla 2).

Este grupo de partidas confirma la agresiva pérdida de bosques primarios –de los que se extrae la gran mayoría de maderas finas- que experimenta el Ecuador. El saldo comercial acumulado del periodo superó los \$ 339.7 millones, la diferencia en 21 Volumen arrojó una pérdida neta de 116,2 miles de TM de madera. A diferencia de lo ocurrido en los grupos de partidas anteriores, en éste el precio unitario de las exportaciones fue, en promedio para el periodo, cuatro veces superior al precio unitario de las importaciones: \$ 2,91/kg., contra \$0,71/kg, respectivamente. Debe notarse, además, que entre 2005 y 2010 el precio unitario de las exportaciones tuvo un incremento absoluto de 76,5%, lo que indica la presencia de un incentivo adicional para la explotación de los bosques primarios.

<b>TABLA2</b>						
<b>Partida 44.07.29: importaciones y exportaciones 2007 – 2011</b>						
<b>AÑO</b>	<b>Exportaciones</b>		<b>Importaciones</b>		<b>Saldo</b>	
	<b>TM</b>	<b>Fob US \$ x 1000</b>	<b>TM</b>	<b>Fob US \$ x 1000</b>	<b>TM</b>	<b>US \$ x 1000</b>
<b>2007</b>	1.311,87	803,72			1.311,87	803,72
<b>2008</b>	1.036,76	587,12	19,80	14,09	1.016,96	573,03
<b>2009</b>	489,56	328,39	0,10	0,10	489,46	328,29
<b>2010</b>	181,31	142,84			181,31	142,84
<b>2011</b>	236,82	210,00			236,82	210,00
<b>TOTALES</b>	<b>3.256,32</b>	<b>2.072,07</b>	<b>19,90</b>	<b>14,19</b>	<b>3.236,42</b>	<b>2.057,88</b>
Fuente BCE - ALADI						

Según datos de ALADI, Puerto Rico, es uno de los principales compradores de madera aserrada; en el año 2011 importó cerca de 104 miles de dólares. China, compró madera semielaboradas en los años del 2007 – 2009 en pequeñas cantidades. Las exportaciones de madera aserrada desbastada longitudinalmente fueron de 47 miles de dólares en el periodo 2.007 y 2.009, lo cual significa que es un potencial de ventas no explotado, y comenzar a comercializar materia prima y productos industrializados de madera y obtener mayor beneficio. (Tabla 3).

**Tabla 3.**  
**Exportaciones de madera año 2.007 a 2.011. Montos expresados en miles de dólares FOB**  
**Partida Arancelaria 44.07.29.00.00**

<b>PAIS</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Alemania	14	-	0	-	-
Bélgica	-	-	17	-	-
Canadá	10	-	22	-	-
Corea (Sur), Rep.de	-	-	15	-	-
Costa Rica	10	-	-	-	-
Croacia	7	-	-	-	-
Cuba	-	-	13	-	-
China	24	-	23	-	-
Taiwán (Formosa)	-	-	-	-	15
Dinamarca	-	9	-	-	-
España	4	76	-	-	-
Estados Unidos	253	0	18	-	-
Francia	54	0	-	-	-
Guatemala	10	-	-	-	-
India	58	-	-	-	-
Israel	-	13	-	-	-
Jordania	-	48	-	-	-
México	33	89	87	-	-
Paises Bajos	-	-	-	2	8
Puerto Rico	25	-	9	-	104
Reino Unido	16	-	-	-	-
República Dominicana	275	353	107	121	57
Venezuela	10	-	-	-	-
[ No Declarados ]	-	9	16	20	26
<b>Total</b>	<b>803</b>	<b>597</b>	<b>327</b>	<b>143</b>	<b>210</b>
<b>Fuente BCE - LADI</b>					

## **2.6 CHINA: GENERALIDADES**

### **2.6.1 Superficie y Geografía**

China se localiza en Asia oriental y es el país más grande del mundo, limita con 14 países Mongolia, Rusia, Corea del Norte, Vietnam, Laos, Myanmar (antigua Birmania), India, Bután, Nepal, Pakistán, Afganistán, Kazajstán, Kirguizistán y Tayikistán.

Posee una superficie de 9.571.300 kilómetros cuadrados, tiene una frontera terrestre de más de 22.000 kilómetros.

### **2.6.2 El Estado**

Nombre Oficial: República Popular China (*Zhonghuá Rénmin Gònghéguó*).

Moneda: Renminbi yuan (RMB)

Idioma Oficial: Chino, mandarín.

División administrativa: Estado socialista de dictadura del proletariado, 22 provincias, 5 regiones autónomas, 4 municipalidades especiales y 2 regiones administrativas especiales

Capital: Beijing

Ciudades principales: Shanghai, Beijing, Cantón, Chongqing, Xian, Chengdu, Tianjin.

Gobierno: Hu Jintao desde marzo de 2003

### **2.6.3 Demografía**

China cuenta con una población de aproximadamente 1,343`239.923 habitantes, con una tasa de crecimiento poblacional de 0.481%. La densidad de población es de 143 hab. /km<sup>2</sup>, aunque la distribución geográfica es muy desigual.

China tiene un índice de natalidad de 13,70 ‰, en lo referente a la tasa de mortalidad hasta 7 fallecidos por cada 1.000 habitantes.

## **2.6.4 Economía**

La economía china ha tenido un boom en su crecimiento del 9.2 % en el producto interno bruto (PIB), con valores de USD 7.298 billones, según los últimos datos de 2011.

En el año 2011 se estimó un ingreso per cápita de USD 8,500 por habitante, seguida de su composición del PIB por sector se concentró la agricultura 10,10% , industria 46,80% y en el sector de Servicios el 43,10%. La inflación para el 2011 se fijó en 5.4%

China ha mantenido un superávit creciente, pero con un comportamiento decreciente, para el 2007 presentó el valor de USD 263,944 millones; el valor más alto se presentó en el 2008 alcanzando los USD 298,130 millones y para el 2011 el saldo positivo de la balanza comercial fue de USD 156,705 millones; las importaciones del 2011 se fijaron en USD 1,742.538 millones, mientras que las exportaciones totales para el mismo año fueron de USD 1,899.243 millones, con crecimiento de 11.70%.

Los principales socios comerciales que tiene China, son EEUU representando el 17.12% , seguido de Hong Kong (China) con el 13.83%, Japón 7.67% y República de Corea 4.36% en el cierre del 2011.

Para el 31 de diciembre del 2011, China tuvo un stop de dinero o presupuesto de USD 776 miles de millones.

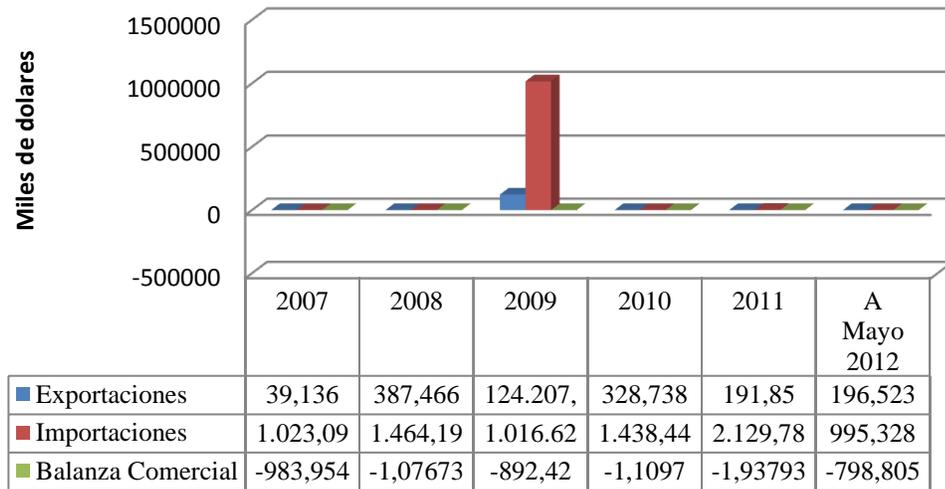
## **2.7 RELACIÓN COMERCIAL DE ECUADOR CON CHINA**

Las exportaciones ecuatorianas hacia el gigante asiático China, se han ido incrementando gradualmente desde el año 2007 al 2011 alcanzando el 400% con su mayor repunte en año 2009, hasta mayo del 2012 hay un significativo crecimiento superando el 2010 y 2011, lo cual es muy significativo para el Ecuador pues sus relaciones comerciales con China van en crecimiento progresivo, convirtiéndose en uno de nuestros principales socios comerciales, pese al déficit de la balanza bilateral Ecuador – China presentó déficit, como se muestra en la (Grafico 3)<sup>4</sup>.

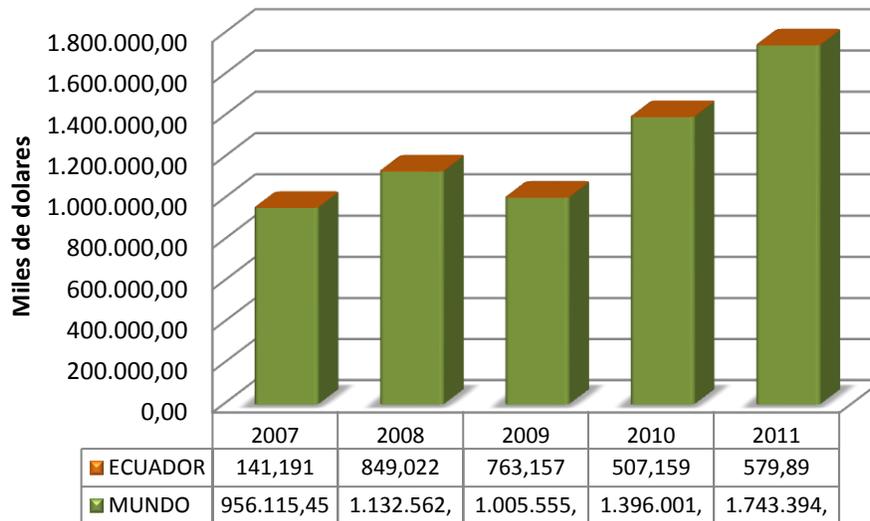
---

<sup>4</sup>[http://www.portal.bce.fin.ec/vto\\_bueno/seguridad/ComercioExteriorEst.jsp](http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/seguridad/ComercioExteriorEst.jsp)

**Gráfico 3  
Balanza Comercial Ecuador China**



**Gráfico 4  
Importaciones de China**



La participación de Ecuador en China, en el 2007 ha sido de 0.01% incrementando al año 2008 y 2009 con el 0.07 y 0,08 respectivamente sido estos dos últimos los mejores años para Ecuador en las negociaciones con China. Para el año 2010 la importaciones Chinas

desde Ecuador bajaron al 0,04% al 2011, Ecuador represento el 0,03% de la canasta de importaciones de China en relación de lo que demanda del Mundo<sup>5</sup>.

A continuación se presentan algunas consideraciones respecto a las oportunidades para los productos ecuatorianos con potencial de exportación hacia el mercado de China.

<b>Productos Ecuatorianos Identificados como potenciales hacia el Mercado de China</b>			
<b>Secciones del Arancel de Importaciones</b>	<b>Sub partida</b>	<b>Descripción</b>	<b>Valoración</b>
PRODUCTOS DEL MAR	30379	Los demás pescados congelados, excluidos filetes, hígados, huevas y	Estrellas
PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	80300	Bananas o plátanos, frescos o secos.	Estrellas
	140490	Los demás productos vegetales no expresados ni comprendidos en otras	Dilemas
GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES	150420	Aceites y grasas de pescado y sus fracciones	Estrellas
	180310	Pasta de cacao, sin desgrasar	Dilemas
	200980	Jugo de las demás frutas o de legumbres u hortalizas	Estrellas
	210111	Extractos, esencias y concentrados a base de café	Dilemas
	230120	Harina, polvo y pellets, de pescado o de crustáceos, moluscos o de otros	Estrellas
PLASTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	391590	Desechos, recortes y desperdicios, de los demás plásticos.	Estrellas
	392690	Las demás manufacturas, de plástico.	Estrellas
MADERA	440729	Las demás maderas aserradas o desbastadas longitudinalmente	Estrellas
	442190	Las demás manufacturas de madera.	Estrellas
METALMECANICA	732690	Las demás manufacturas de hierro o acero	Estrellas
	740400	Desperdicios y desechos de cobre	Estrellas
Fuente: Banco Central del Ecuador/BCE			
Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones/PRO ECUADOR			

De los principales productos con potencial de exportación, la industria Maderera, se encuentra valorada como estrella, esto significa que hay mejores oportunidades para el crecimiento y la rentabilidad a largo plazo en dicho sector como para el país.

<sup>5</sup>[http://www.portal.bce.fin.ec/vto\\_bueno/seguridad/ComercioExteriorEst.jsp](http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/seguridad/ComercioExteriorEst.jsp)

En la actualidad China importa madera en bruto para ser industrializada en su país, lo cual le significa abaratar costos de producción, porque la madera en bruto del Ecuador se exporta a bajos precios, siendo atractivo para dicho país que elabora productos con costos bajos con respecto a demás países del mundo.

## 2.8 EXPORTACIONES DE MADERA DE ECUADOR HACIA CHINA

**Tabla 4**

<b>Exportaciones de Ecuador a China 2009 – 2012</b>			
<b>Partida</b>	<b>Descripción</b>	<b>TM</b>	<b>Fob US \$ x 1000</b>
440729	Las demás maderas aserradas o desbastadas longitudinalmente	121.56	26.28
442190	Las demás manufacturas de madera.	5,495.69	25,827.02
<b>TOTAL</b>		<b>5.617.25</b>	<b>25.853,30</b>
Fuente: BCE			
Elaborado por: María Ruiz.			

La participación de producto madera aserrada correspondiente a la partida 440729, que se exporta desde Ecuador hacia China, no tiene significativo movimiento comercial respecto a la importación de manufacturas de madera con partida arancelaria 442190, que obtuvieron el 47.30% exportado a China desde el 2009 al 2012, ubicándolo en el primer lugar sobre EEUU.<sup>6</sup>

## 2.9 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

La madera es un material ortótropo encontrado como principal contenido del tronco de un árbol y es la materia prima mejor utilizada por el hombre.

Las maderas están clasificadas en dos grandes grupos, sin embargo se pueden realizar muchas otras clasificaciones de acuerdo a otras características técnicas, como vegetales productores de madera de grandes posibilidades técnico-económicas tenemos los siguientes grupos:

<sup>6</sup>[http://www.portal.bce.fin.ec/vto\\_bueno/ComercioExterior.jsp](http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/ComercioExterior.jsp)

**Fronosas o maderas duras:** son aquellas que proceden de árboles de un crecimiento lento, por lo que son más densas y soportan mejor las inclemencias del tiempo que las blandas. Son mucho más caras que las blandas, debido a que su lento crecimiento provoca su escasez, pero son mucho más atractivas para construir muebles y demás productos con acabado final.

**Coníferas o maderas blandas:** engloba a la madera de los árboles pertenecientes a la orden de las coníferas. La gran ventaja que tienen respecto a las maderas duras, es su ligereza y su precio mucho menor. No tiene una vida tan larga como las duras.

## 2.9.1 FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO

**Familia.** Bignoniaceae

**Nombre Científico.** *Tabebuia* spp.

**Nombres comunes relacionados.** Guayacán Amarillo, Guayacán negro, Madera negra, Lapacho, Ipe.

### 2.9.1.1 Descripción botánica.

**Tronco** árbol mediano de 12 a 22 metros de altura, cuenta con un tronco fuerte, compacto, recto, cilíndrico y de aproximadamente 50-60 cm. de diámetro.

**Copa** medianamente extendida y globosa, es un árbol vistoso por la presencia de grandes flores de color amarillo dorado, cuando se halla despojado de sus hojas.

**La Raíz** sistema radicular grande y profundo

**Corteza** de color café grisáceo, profundamente acanalada, áspera, con muchas fisuras verticales. La corteza exterior es corchosa, la interior blancuzca y un poco amarga.

**Hojas** opuestas, digitadas, sin estipulas, tienen peciolo delgado de 4-6cm, de color verde con canela con pelitos en forma de estrella en el haz mientras el envés es verde mate claro.

**Flores** amarillas, los racimos florales son terminales, cortos y no ramificados, parecidos a umbelas, con varias flores en pedúnculos cortos. La flor está compuesta del cáliz tubular de 1cm con lóbulos irregulares en el ápice, de color canela verduzca, con pelitos en forma de estrella

**Fruto** en cápsula larga (vaina) de color café oscuro, se abren por dos líneas y liberan muchas semillas aplanadas de 5mm y 2.5-3 cm de ancho.

### **2.9.1.2 Distribución de la Especie.**

Es común y característico de los bosques tropofitos y secos, se lo encuentra desde el sur de Esmeraldas, en Manabí, Guayas hasta El Oro. Se distribuye desde México y Guatemala hasta Panamá, Colombia, Venezuela y Ecuador.

### **2.9.1.3 Propiedades de la Madera**

- Duramen pardo oscuro con tono verdoso o marrón (tabaco) y la albura amarillenta o rosada.
- Textura media
- Olor ausente, no distintivo
- Sabor ausente, no distintivo
- Brillo irregular
- Durabilidad Durable y resistente a las termitas y al agua salada.
- Es difícil de cepillar y cortar. Secado moderadamente fácil
- Densidad aparente al 12% de humedad.
- Madera muy pesada; 1.050 kg/m<sup>3</sup>
- Estabilidad Dimensional
- Coeficiente de contracción volumétrico; 0,41 %, madera estable.
- Madera muy dura.

#### **2.9.1.4 Turno o Rotación**

Tiene un crecimiento lento. El ciclo completo (corta final) podría ser de 20 a 30 años.

#### **2.9.1.5 Usos de la Madera.**

Esta especie da una de las maderas más pesadas y duraderas. Madera de valor y buena calidad, y muy resistente al comején. Usada en ebanistería, carpintería. Partes para vehículos; carrocerías, carruajes, vagones, ejes de carreta, etc. Instrumentos musicales; arcos para violín. Artículos deportivos; cañas para pesca. Se utiliza en sistemas silvopastoriles, linderos, como sombra y ornamental; material para suelos, construcciones civiles, molduras y marcos de puertas. Es excelente para la producción de miel. Se ha encontrado que el extracto de la corteza se usa como medicina.

### **2.10 MARCO LEGAL**

#### **2.10.1 MARCO LEGAL FORESTAL DEL ECUADOR**

Debido a la importancia estratégica que tiene los bosques nativos en la conservación del ecosistema y la biodiversidad del planeta, existen fuertes presiones a nivel mundial para que se realice el respectivo aprovechamiento sustentable de los bosques nativos en todo el mundo. Ecuador no se ha mantenido al margen y se ido actualizando su marco legal forestal, que lo aplica en el territorio nacional. Dentro de este contexto citamos algunas de las leyes, reglamentos y normativas que regulan el sector forestal ecuatoriano.

### **2.11 INSTITUCIONES REGULADORAS Y DE CONTROL**

#### **2.11.1 Ministerio de Ambiente de Ecuador**

La competencia forestal del Ecuador es el Ministerio de Ambiente que es la autoridad Nacional Ambiental, responsable del desarrollo sustentable y de calidad ambiental del país y se constituye en la instancia máxima, de coordinación, emisión de políticas, normas y regulaciones de carácter nacional cuya gestión se enmarca en la Ley Forestal y de

Conservación de Áreas Naturales y de Vida Silvestre (Ley No. 74, R.O. 64 del 24 de agosto de 1981).

A fin de conservar la riqueza de nuestro recurso forestal en la diversidad biológica, el aprovechamiento sustentable de estos recursos conjuntamente con una adecuada gestión ambiental, se formaron nuevas políticas las mismas que se plasmaron en:

- Estrategia Para el desarrollo forestal sustentable Junio 2000
- Política y Estrategia de Biodiversidad 2001 – 2010
- Estrategia ambiental Para el desarrollo sostenible del Ecuador, noviembre del 1999.

Con la expedición del Texto Unificado de la Legislación Secundaria del Ministerio de Ambiente (Decreto Ejecutivo No. 3516, R.O. Edición especial No. 2 del 31 de marzo del 2003), quedo expresado que el Ministerio de Ambiente sustituye en las competencias establecidas en la Ley, al ex- Instituto Ecuatoriano Forestal y de Áreas Naturales y Vida Silvestre Forestal (INEFAN).

La autoridad Ambiental expidió un conjunto de Normativas con el objeto de regular “el manejo forestal sustentable Para aprovechamiento de madera “: Acuerdo Ministerial No. 037, No. 038, No. 039, No. 040, No. 041, de junio 4 del 2004.

Luego de un proceso de Dialogo Nacional, sobre Control Forestal, el 13 de junio del 2006, en San José Puenbo, se firmó un Documento de Acuerdo sobre un Sistema Nacional descentralizado de Centro Forestal.

Adicionalmente como documentos habilitantes constan: La norma de semillas forestales, el convenio MAE-INDA, la ratificación de Convenios y Acuerdos Internacionales (Convenio ITTO, Convenio Marco de las Naciones Unidas sobre cambio climático, Convenio Marco de las Naciones Unidas sobre Desertificación).

### **2.11.2 Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN)**

El Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN), fue creado el 28 de Agosto de 1970 como el organismo oficial de normalización, certificación y metrología. Este instituto es una entidad adscrita al Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca.

El INEN administra el Sistema Nacional de Normalización Técnica y el Sistema de Certificación de Productos, seguridad, cumplimiento metrológico, normas ambientales de productos de exportación. Además, promueve acciones de educación al consumidor y de verificación del cumplimiento de normas técnicas ecuatorianas.

Para el manejo de productos químicos que se utilizan en el tratamiento de la madera y productos acabados es NTE INEN 1 838. Plaguicidas y productos afines<sup>7</sup> (Opcional).

### **2.11.3 Gobiernos Locales y Organismos Seccionales**

Las Municipalidades deben velar por el fiel cumplimiento de las normas legales sobre saneamiento ambiental y especialmente de las que tienen relación con ruido, olores desagradables, humo, gases tóxicos, polvos atmosféricos, emanaciones y demás factores que pueden afectar la salud y bienestar de la población.

## **2.12 LEY FORESTAL**

### **2.12.1 Capítulo X De la protección forestal**

**Art. 64.** Los establecimientos de transformación primaria e industrias forestales y de vida silvestre, solo podrán adquirir y utilizar materia prima cuyo aprovechamiento se halle autorizado. A este efecto llevarán registros obligatorios de las actividades que realicen con dicha materia y cuando el MAE lo solicite, le proporcionarán la información respectiva, con fines estadísticos y de control.

---

<sup>7</sup> [http://www.inen.gob.ec/index.php?option=com\\_content&view=article&id=206&Itemid=62](http://www.inen.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=206&Itemid=62)

## 2.13 NORMATIVA DEL APROVECHAMIENTO DE MADERA DURAS O FINAS

Se quiere acceder al mercado chino con el rubro maderas finas que son aquellas que tienen el precio más elevado, Algunas de las maderas (tabla 5, 6), están situadas en el mercado internacional, otras están situadas pero en menor cantidad; algunas de estas maderas tales como el Cedro, Guayacán, Moral Fino, Chanul no se las puede cosechar con un simple plan de aprovechamiento sustentable, según el artículo 38 de la Normativa Forestal de bosques secos nos dice “los bosques nativos privados, declarados Bosques Protectores, podrán ser sometidos a manejo forestal sustentable, aprovechándose exclusivamente sobre la base de un Plan de Manejo Integral y un Programa de Aprovechamiento Forestal Sustentable o Simplificado aprobado.

Para la corta de árboles que se encuentran fuera del bosque nativo, deberá elaborarse los planes y programas de acuerdo con lo previsto en el Régimen Forestal vigente. En este caso, el solicitante deberá presentar cualquiera de los documentos que acrediten la tenencia de la tierra, de acuerdo a lo establecido por la autoridad Nacional Forestal.”

**Tabla 5**  
**Madera Fina para exportación**

Nombre Común	Nombre Científico	Familia	DMC (cm)
Caimitillo	<i>Micropholis chrysophyllum</i>	SAPOTACEAE	40
Canelo	<i>Ocotea</i> spp.	LAURACEAE	40
Cedro	<i>Cedrela odorata</i>	MELIACEAE	60
Chuncho	<i>Cedrelin gacateniformis</i>	FABACEAE	50
Colorado	<i>Simira cordifolia</i>	RUBIACEAE	60
Guayacán/ ipe	<i>Tabebuia</i> spp.	OLACACEAE	40
Moral fino	<i>Manclura tintoria</i>	MORACEAE	50
Mascarey	<i>Hyeronimaal chorneoides</i>	EUPHORBIACEAE	50
Tangaré	<i>Carapa guianensis</i>	MELIACEAE	50
Chanul	<i>Humirias trumprocerum</i>	HUMIRIACEAE	60

FUENTE: Normas para el Manejo Forestal sustentable para aprovechamiento de madera en bosque húmedo.

Para un manejo sustentable, la Normativa No. 039 de la Ley Forestal, condiciona el aprovechamiento de madera en bosque húmedo, de las siguientes especies.

**Tabla 6**  
**Especies de Aprovechamiento Condicionado**

Nombre común	Nombre científico	Diámetro mínimo de corta -DMC (cm)
<b>Bálsamo, Chaquillo</b>	<i>Myroxylum balsamum</i>	60
<b>Bateacaspi</b>	<i>Cabralea canjerana</i>	40
<b>Caoba de Quevedo, cacadillo</b>	<i>Caryodaphnopsis theobromifolia</i>	60
<b>Caoba ahuano</b>	<i>Swietenia macrophylla</i>	60
<b>Caoba esmeraldeña, almendro</b>	<i>Platymiscium pinnatum</i>	60
<b>Cedro</b>	<i>Cedrela</i> spp.	60
<b>Chanul</b>	<i>Humiriastrum procerum</i>	60
<b>Chanul del Oriente</b>	<i>Humirias trum</i> spp.	60
<b>Cucharillo</b>	<i>Talauma</i> spp.	60
<b>Cuero de sapo</b>	<i>Ochoma dendron</i> (ge.nov.ined)	60
<b>Guadaripo</b>	<i>Nectandra guararipo</i>	60
<b>Gualtaco</b>	<i>Loxoptergium guasanga</i>	30
<b>Guayacán</b>	<i>Tabebuia</i> spp	40
<b>Guayacán pechiche, guayacán, Huambula</b>	<i>Minuartia guianensis</i>	50
<b>Moral bobo, Pituca</b>	<i>Clarisia racemosa</i>	50
<b>Moral fino</b>	<i>Manclia ratiactoria</i>	50
<b>Pechiche del Oriente</b>	<i>Vantanea</i> spp	60
<b>Romerillo, Sinsin, Olivo</b>	todas las especies de la familia Podocarpacea	80
<b>Salero</b>	<i>Lacrythidaceae</i>	60
<b>Yumbingue, Roble</b>	<i>Terminalia amazonia</i>	60

**Fuente: Ley Forestal- Normativa. No. 039, art. 38 / Normativa. No. 040, art. 32**

Según la normativa legal para el aprovechamiento de madera de bosques secos y húmedos, el Guayacán, es una especie condicionada, la misma que se puede explotar y exportar, si se cumple con las normas de aprovechamiento mencionadas a continuación:

La Norma legal de Bosque seco hace referencia en la elaboración de los programas de corta, en la que menciona enumerar el mismo número de árboles a aprovecharse y que deberá ser subrayado; y en este cuerpo legal no menciona o hace referencia que se deba dejar un sustento de la misma especie pudiéndose talar las especies mencionadas, tal como lo establece la norma 040 que es un cuerpo legal para el aprovechamiento de madera en bosques cultivados, y en sus artículo 12 literal "b" (Programa de corta para árbol es

relictos), en el que dice "El árbol seleccionado para el aprovechamiento deberá ser marcado con un número, a una altura inferior a la altura de corte y el árbol que quedará como referencia para el aprovechamiento de las maderas a ser taladas, también deberá ser marcado con el mismo número del árbol a aprovecharse, en este caso el número se pintará a una altura de 1.30 mts del suelo y deberá ser subrayado."

El cuerpo Legal de la norma 040 para bosques cultivados de bosque húmedo, dice algo parecido con relación a la norma 039 que es el cuerpo legal para el aprovechamiento de Madera en bosques húmedos, menciona en el art. 23 literal b, "con excepción de los arboles de especies en veda, con un programa de Aprovechamiento Forestal Simplificado, podrán ser aprovechados los arboles de una especie o mas especies de aprovechamiento condicionado, previa demostración por parte del interesado, que el número de arboles de las especies es superior a un árbol cada dos hectáreas (árbol con DAP igual o superior a 30centímetros). "Mediante el registro de árboles, se demuestre que a una distancia de 80 metros de un árbol seleccionado para el aprovechamiento, en cualquier dirección, se encuentra otro de la misma especie con DAP igual o superior a 30centímetros (el cual deberá ser aprovechado, en caso de tener DAP igual o mayor al DMC)".

Pero en la norma para el aprovechamiento de madera en Bosque Seco, dice en su Art. 13 como se debe de realizar la marcación y selección de los árboles a cosechar"Conexcepción de árboles de especies amenazadas o en peligro de extinción y que han sido declaradas en veda. Podrán ser provechados los árboles con diámetro de altura depecho(DAP) igual o superior al DMC, que el propietario o posesionario seleccione, siempre que a una distancia entre árboles igual o mayor a 25 metros del árbol seleccionado en cualquier dirección, y que exista otro árbol de cualquier especie con DAP igual o superior al DMC que no será aprovechado".

"El futuro de los bosques ecuatorianos depende, en parte, de los planes de manejo sostenible. Los mismos requieren un control estricto cuando se haya aprobado los requerimientos de corte, ya que no es suficiente los controles fotográficos satelitales de los del terreno y de los árboles marcados para el corte ya que no siempre se basan en la suficiente información real del informe presentado por los productores o regentes forestales".

## CAPÍTULO III

### 3. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El método que se utilizaran es:

#### 3.1 Método Deductivo:

El método deductivo trata de analizar lo general a lo particular. El método deductivo logra inferir algo observado a partir de una ley general, es decir, que parte los datos generales aceptados como valederos, para deducir por medio del razonamiento lógico, varias suposiciones previamente establecidas, para luego aplicarlo a casos individuales y comprobar así su validez.

En el presente trabajo de Investigación se utilizará el método deductivo, con el propósito de partir de objetos generales de la investigación, haciendo uso de una serie de herramientas e instrumentos que permitan conseguir los objetivos propuestos de llegar al punto o esclarecimiento requerido.

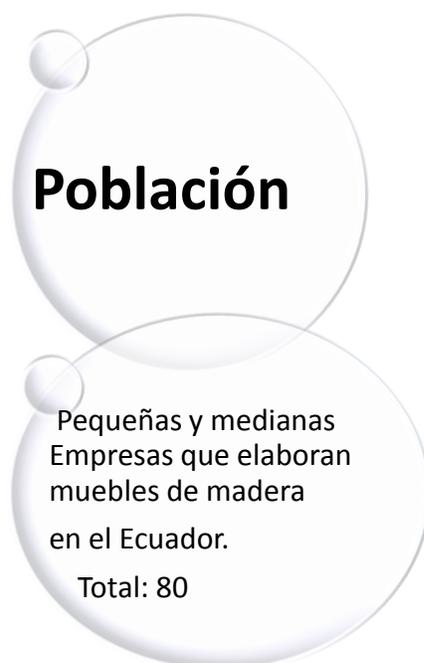
En este caso se ha analizado a la situación forestal del país, a los microempresarios y artesanos dedicados a la elaboración de muebles en el Ecuador y la posibilidad de internacionalizar a las PYME.

En base a la información que se recopile en las encuestas se expondrán soluciones, mejoras, estrategias e implementación de resultados que se verán reflejados en la empresa ITSICORP S.A., ubicada en la provincia de Esmeraldas, dicha empresa puede ser utilizada como referencia para aquellos Pyme que desconocen uno u otro detalle en una negociación internacional y posterior exportación de madera hacia China.

### **3.2 Población y muestra**

Para la investigación se utilizará el Muestreo del Juicio: El investigador toma la muestra seleccionando los elementos que a él le parecen representativos o típicos de la población, por lo que depende del criterio del investigador.

El Universo considerado en la presente investigación corresponde a las microempresas artesanas dedicadas a elaboración de productos procesados de madera.



### **3.3 Muestra de la Población**

En éste caso no se realizará un estudio para la muestra dado que se dispone de una población con un número de elementos reducido se considerará como muestra al 100% de la población.

En base a la siguiente muestra se aplicaran dos técnicas la primera una encuesta, dirigida a los microempresarios dedicados a la elaboración de muebles en el Ecuador, que nos facilitaran información de las falencias que tienen para desarrollarse en el mercado nacional e internacional; y la segunda Entrevista a profundidad se realizará a un analista de

mercado, ubicado en China, que proporcionara información fundamental para poder ingresar a dicho mercado.

### **3.4 Técnicas e Instrumentos de recolección de datos.**

En el presente proyecto de investigación se aplicará la Técnica de la Encuesta y la Entrevista a Profundidad, en vista de que la información sea veraz y eficaz para obtener resultados que ayuden a contribuir las falencias en las microempresas artesanales dedicadas a la elaboración de muebles de madera, y que permitan aplicar y ejecutar estrategias que beneficien a dicho sector.

### **3.5 La entrevista**

Es una recopilación verbal sobre algún tópico de interés para el entrevistador, y se requiere de una capacitación amplia y de experiencia por parte del entrevistador, así como un juicio sereno y libre de influencias para captar las opiniones del entrevistado sin agregar ni quitar nada en la información proporcionada.

### **3.6 La encuesta**

Es una recopilación de opiniones por medio de cuestionarios o entrevistas en un universo o muestras específicos, con el propósito de aclarar un asunto de interés para el encuestador. Se recomienda buscar siempre agilidad y sencillez en las preguntas para que las respuestas sean concretas y centradas sobre el tópico en cuestión.

Se utilizarán éstos métodos debido a que son los más conocidos, son de fácil aplicación y permiten obtener información concreta y directa de las personas involucradas.

### **3.7 Recursos utilizados en la Investigación**

#### **3.7.1 Fuentes primarias**

Las fuentes primarias correspondieron a los propietarios, administradores y colaboradores de los productores y P.Y.M.E. del sector forestal ecuatoriano, en el cual se realizó las encuestas y se obtuvieron datos que aportaron al desarrollo de presente proyecto de investigación.

### **3.7.2 Fuentes secundarias**

Las fuentes secundarias pertenecieron a los diferentes libros, folletos, páginas webs, revistas económicas nacionales e internacionales relacionadas al sector forestal, donde se obtuvo información valiosa para el presente proyecto.

### **3.8 Instrumentos de Recolección de Datos**

**3.8.1 Cuestionario:** Es el método que utiliza un instrumento o formulario impreso, destinado a obtener respuestas sobre el problema en estudio y que el consultado llena por sí mismo.

El Cuestionario se les aplicará los dueños de las microempresas dedicadas a la elaboración de muebles de madera y contendrá preguntas cerradas, para obtener información básica relacionada al tema de investigación.

### 3.8.2 DESARROLLO DE LA ENCUESTA

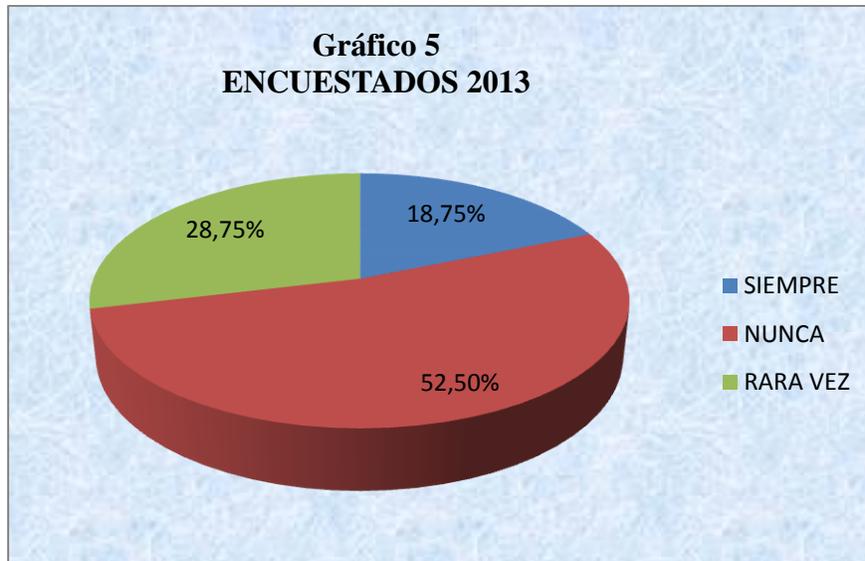
**UNIVERSIDAD LAICA “VICENTE ROCAFUERTE” DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR  
INSTRUMENTO DE ENCUESTA**

**DESARROLLADAS A:** los propietarios, administradores y colaboradores de los productores y P.Y.M.E. del sector forestal ecuatoriano.

**TEMA:** “Promoción de la exportación de madera *Tabebuia Spp.* ecuatoriana a China, como una opción para internacionalizar negocios de las PYME, período 2013”.

**1. ¿Utiliza Ud. la madera *Tabebuia Spp.* para la elaboración de sus productos?**

<b>OPCIONES</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>SIEMPRE</b>	15	18.75%
<b>NUNCA</b>	42	52.50%
<b>RARA VEZ</b>	23	28.75%
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>100%</b>



En base a los resultados se puede observar claramente que la mayoría de los encuestados en un 52.50% no usan la madera Tabebuia Spp. para la elaboración de sus de sus productos, el 18.75% la usa y el 28.75% rara vez usa la madera Tabebuia Spp. para la elaboración de sus muebles.

Estos dos últimos porcentajes son bajos debido a que se desconoce las propiedades de la madera Tabebuia Spp. y el alto costo que incurre en obtener la misma debido a la intermediación existente en el mercado local , los que rara vez la utilizan es únicamente bajo pedido.

**2. ¿Cuenta con artesanos calificados para elaborar muebles de madera de alta calidad acorde a las nuevas tendencias de mercado?**

<b>OPCIONES</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>SI</b>	18	22.50%
<b>NO</b>	25	31.25%
<b>NO ESTOY SEGURO</b>	37	46.25%
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>100%</b>



En base a los resultados se puede observar claramente que la mayoría de los encuestados en un 46.25% no están seguros de contar con personal calificado para la elaboración de muebles de madera acorde a las nuevas tendencias de mercado, el 22.50% si cuenta con artesanos capacitados y el 31.25 % no cuenta con ningún artesano capacitado para elaborar muebles de madera de alta calidad para el mercado actual.

**3. ¿Conoce Ud. si la madera que compra es obtenida bajo un plan de manejo sustentable y acorde a las normativas ambientales del Ecuador?**

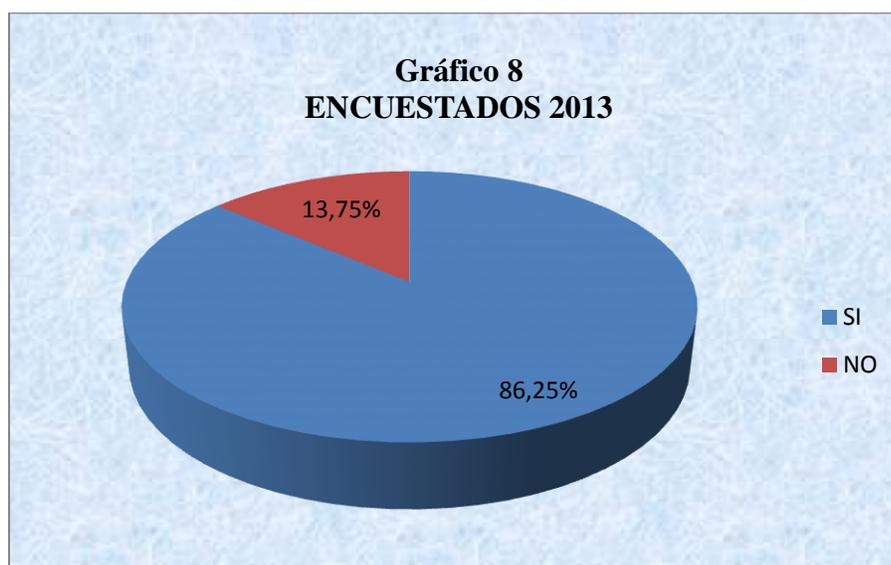
<b>OPCIONES</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>SI</b>	20	25.00%
<b>NO</b>	60	75.00%
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>100%</b>



En base a los resultados se puede observar claramente que la mayor parte de los encuestados en un 75% no conoce la procedencia de la madera si es obtenida bajo un plan de manejo sustentable y bajo las normativas forestales del Ecuador, y únicamente 25% conoce la procedencia de la madera que compran en el mercado local.

4. **¿Considera Ud. que Ecuador debe comercializar productos con valor agregado como por ejemplo: muebles de madera en vez de la madera en bruto como materia prima?**

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	69	86.25%
NO	11	13.75%
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>100%</b>



En base a los resultados se puede observar claramente que la mayoría de los encuestados en un 86.25% si considera que Ecuador debe comercializar productos con valor agregado, en este caso, muebles de madera y derivados en lugar de exportar la materia prima solamente, y un 13.75% no considera que Ecuador exporte productos con valor agregado en este caso los muebles sino que se siga exportando la madera en bruto como materia prima.

**5. ¿A quién le compra la madera para la elaboración de muebles y productos derivados de la misma?**

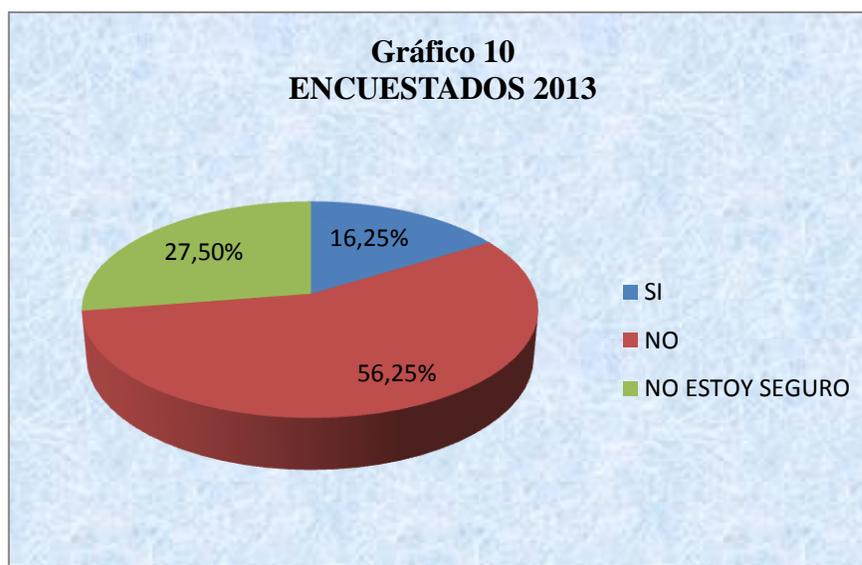
<b>OPCIONES</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>ASERRÍOS</b>	65	81.25%
<b>PARCELAS DE BOSQUES</b>	15	18.75%
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>100%</b>



En base a los resultados se puede observar claramente que la mayoría de los encuestados en un 81.25% compran la madera para la elaboración de muebles en aserríos, que por lo general son intermediarios y por lo tanto los precios de la madera son variables dependiendo del lugar, y sólo un 18.75% compra directamente la madera en parcelas de bosques, lo cual es beneficioso pues el precio en estos lugares están por debajo de los que se ofertan en los aserríos.

**6. ¿Conoce Ud. de las nuevas tendencias en diseño de muebles de madera que existe el mercado local?**

<b>OPCIONES</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>SI</b>	13	16.25%
<b>NO</b>	45	56.25%
<b>NO ESTOY SEGURO</b>	22	27.50%
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>100%</b>



En base a los resultados se puede observar claramente que la mayoría de los encuestados en un 56.25 % no están seguros de conocer las nuevas tendencias en diseño de muebles que existe en el mercado local; un 27.50% no están seguros y el 16.25% si están actualizados en las nuevas tendencias de diseño de muebles en el mercado local.

**7. ¿Si le dieran las facilidades para invertir, estaría Ud. interesado en incursionar como un artesano exportador de muebles?**

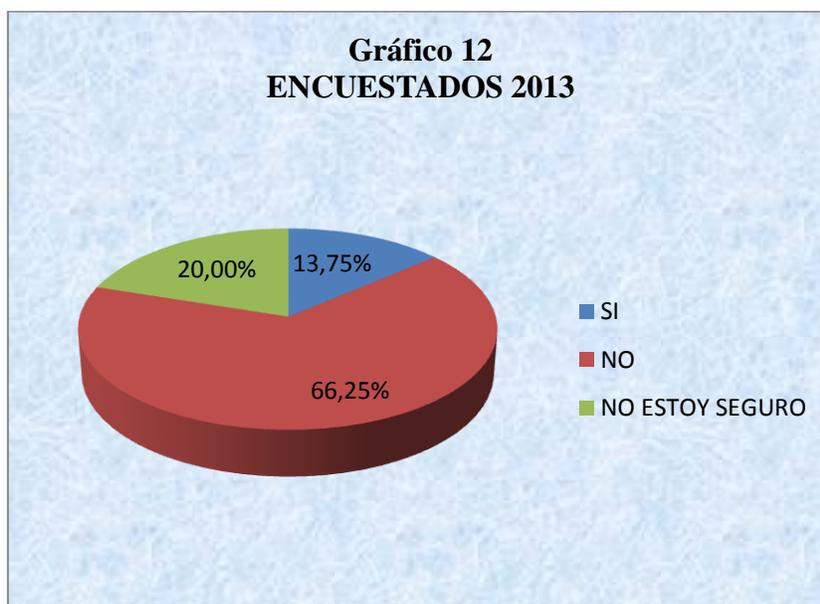
<b>OPCIONES</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>SI</b>	40	50.00%
<b>NO</b>	15	18.75%
<b>NO ESTOY SEGURO</b>	25	31.25%
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>100%</b>



En base a los resultados se puede observar claramente que un 41.25% de los encuestados están interesados en convertirse en exportadores de muebles de madera, un 40% no están seguros de exportar, y el 18.75% no están interesados en temas de exportación, desean seguir comercializando sus muebles únicamente a nivel local.

**8. ¿Conoce Ud. los procedimientos para exportar muebles de madera?**

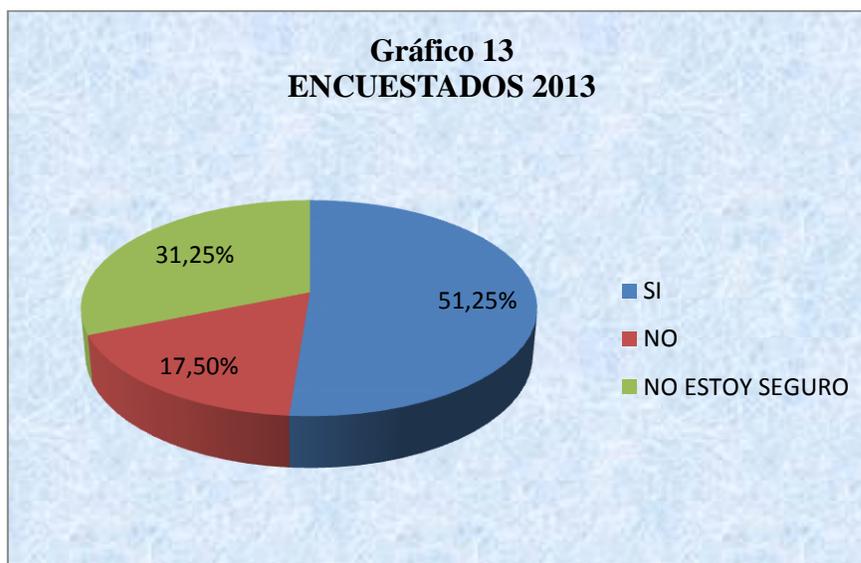
<b>OPCIONES</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>SI</b>	11	13.75%
<b>NO</b>	53	66.25%
<b>NO TOTALMENTE</b>	16	20.00%
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>100%</b>



En base a los resultados se puede apreciar que un 66.25% no conoce los procedimientos para realizar una exportación de muebles de madera, un 20% no están seguros de conocer los procedimientos en su totalidad y únicamente el 13.75% de microempresarios dedicados a la elaboración de muebles de madera conocen los procedimientos para la exportación.

9. ¿Se asociaría con otros microempresarios artesanos para suplir considerables volúmenes de muebles de madera directamente para el mercado internacional, si le proponen una utilidad rentable?

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	41	51.25%
NO	14	17.5%
NO ESTOY SEGURO	25	31.25%
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>100%</b>



En base a los resultados se puede observar claramente que un poquito más de la mitad de los encuestados en un 51.25% están dispuestos a unir fuerzas y recursos para una asociación justa y que les permita obtener una mejor rentabilidad, el 17.50% no está interesado en una asociación y el 31.25% no están seguros de querer participar un en una asociatividad con los demás microempresarios artesanales dedicados a elaborar muebles de madera.

**10. ¿Cree Ud. que sería beneficioso para los artesanos contar con una guía práctica referencial de los procedimientos para exportar muebles de madera?**

<b>OPCIONES</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>SI</b>	65	81.25%
<b>NO</b>	15	18.75%
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>100%</b>



Como se observa en la gráfica un total de 81.25% de los encuestados creen que sería beneficioso para los artesanos contar con una guía práctica referencial de los procedimientos para exportar muebles de madera, mientras que el 18.75% no creen que ayudaría mucho una guía práctica referencial en la que se indiquen los procedimientos para exportar muebles de madera.

### 3.8.2.1 Conclusiones

De acuerdo a lo que se ha observado con los resultados de las encuestas, se puede apreciar que la mayoría de los encuestados no está haciendo uso de la madera *Tabebuia Spp* para elaboración de muebles y que una guía práctica referencial de exportación de dicha madera tiene una buena aceptación en los involucrados del sector maderero artesanal.

A continuación se exponen las siguientes conclusiones:

- Los microempresarios artesanales en su mayoría no están actualizados con las tendencias de los modelos o diseños de muebles de madera existentes en el mercado, esto se debe a que no asisten ni participan en ferias locales e internacionales y tampoco cuentan con personal especializado en verificar la calidad de los muebles de madera antes de ser comercializados.
- Los microempresarios artesanales no tienen pleno conocimiento, en su mayoría, si la materia prima que utilizan para la elaboración de los muebles son obtenidas bajo planes de manejo sustentables o bajo normativas ambientales del Ecuador, además que la mayoría compra la madera a intermediarios lo cual encarece al producto final y puede restarle competitividad.
- La mayoría de los microempresarios están de acuerdo que Ecuador debe comercializar productos con valor agregado con calidad de exportación, para no depender únicamente de la venta internacional de la madera como materia prima, y si conocieran las facilidades de inversión estarían incluso dispuestos a asociarse para formar una empresa con objetivos comunes y ganancias equitativas.
- Efectuadas las encuestas determinamos las falencias que presenta el sector artesanal dedicados a la elaboración de muebles de madera y el rol que desempeñará ITSICORP S.A. empresa que dará una referencia de inversión, normativas forestales y de exportación, y comercialización de muebles de madera hacia mercados internacionales.

### **3.8.3 DESARROLLO DE LA ENTREVISTA**

**UNIVERSIDAD LAICA “VICENTE ROCAFUERTE” DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR  
INSTRUMENTO DE ENTREVISTA**

**DEDICADO A:** Los propietarios, administradores y colaboradores de los productores y P.Y.M.E. del sector forestal ecuatoriano.

**TEMA:** “Promoción de la exportación de madera *Tabebuia* Spp. ecuatoriana a China, como una opción para internacionalizar negocios de las PYME, período 2013”.

#### **INSTRUCCIONES:**

El presente instrumento de entrevista tiene como objetivo general, optimizar las estrategias de promoción de madera *tabebuia* a China, a través de la eliminación de intermediarios, para aumentar la efectividad en las negociaciones internacionales.

- 1. ¿Cuáles son las preferencias en China al momento de comprar Muebles de procedencia extranjera dirigida hacia el segmento de mercado de clase media alta y alta?**

Si los muebles importados pretendidos para un consumidor de clase media alta y alta el precio no es el principal aspecto al momento de elegir. Los muebles clásicos de estilo colonial o europeo no pasan de moda en China, satisfacen a un público que los asocia con estándares de vida occidental. Como mencionas en tu correo hay muebles de estilo europeo que se venden en China, sea que se importen o sea que se fabriquen aquí, de modo que si el mueble ecuatoriano tiene más o menos ese estilo con un precio significativamente menor debe tener un espacio de desarrollo.

Pero así como hay consumidores que compran por inercia muebles de estilo europeo por seguir un modelo o estándar de vida, que piensan deben asumir como propio por el dinero que han ganado, hay otros, quizás con otra mentalidad que buscan muebles más originales y menos clásicos.

En realidad no es fácil, al menos no para mi, tratar de definir el perfil del comprador chino clase media alta y alta, en cuanto a gustos y preferencias pues debe haber de todo.

**2. ¿Cómo es el movimiento de mercado en China y que estrategias publicitarias utilizan para la venta de Muebles fabricados en madera de alta calidad?**

Los fabricantes o distribuidores tienen espacios de exhibición en los hipermercados de muebles, en los cuales hay galpones completos dedicados a vender muebles, es una de las principales o quizás la principal herramienta de publicitaria. La promoción mediante la asistencia a ferias es muy común también; sin embargo, yo no la recomendaría para nuestro caso sin tener ya un distribuidor o importador aquí. Por otro lado, en internet chino hay muchísimas páginas web dedicadas a la presentación de muebles para casa (dormitorio, sala, cocina, etc.), oficina, bares, clubes, colegios, etc. Son importantes fuentes de información y promoción hoy en día.

**3. ¿Qué limitaciones podrían existir para que China importe Muebles desde Ecuador?**

Limitaciones de carácter técnico o tramitología o barreras arancelarias, ninguna. El problema es la falta de una acción promocional permanente que estoy seguro no puede ser hecha sin la intervención de una contraparte china que este en el negocio de venta de muebles

**4. ¿Cuáles son los motivos por los que China no compraría muebles del extranjero?**

No encuentra nada diferente en ellos en comparación al mueble local.

**5. ¿Qué oportunidades tendría Ecuador para posicionarse en el mercado de Hong Kong?**

Es un mercado más cosmopolita, es decir expuesto a diferente gustos y corrientes, acostumbrado a tratar con occidente y comprar cosas de occidente, de modo que ese es un territorio familiar, si han de considerar muebles ecuatorianos. La no existencia de barreras arancelarias es un plus; sin embargo la pregunta de siempre, sea en Hong Kong o en China continental, será: “ ¿Qué de novedad y diferente del resto trae el mueble ecuatoriano? Por ejemplo: conozco que en Cuenca hay o había una fábrica que hace muebles que incorporan hojas de cacao y cosas así. Eso es novedoso.

**6. ¿Qué sugerencia le daría usted a un microempresario que desea exportar Muebles fabricados de madera hacia Hong Kong?**

Que tenga a mano un muy buen material promocional con excelentes fotos de sus muebles, que acceda a las bases de datos que gratuitamente ofrece el Hong Kong Trade Promotion Council a través de sus sitios web y se ponga a enviar e-mails a las empresas que trabajan con el rubro de muebles. Que se dirija a nuestro consulado en Guangzhou en busca de asistencia, hasta que pueda hacerlo directamente con el de Hong Kong que entiendo esta en vía de abrirse.

**Persona entrevistada:** Luis Fernando Rojas, Analista de mercado Chino.

## CAPÍTULO IV

### 4. LA PROPUESTA

El constante mejoramiento de los países en vía de desarrollo, especialmente en Sudamérica, la globalización comercial a nivel mundial, la concientización de protección del medio ambiente, y las tendencias de mercado, ha provocado que Ecuador mejore sus estándares de calidad, comercialización y evolución tecnológica en sus productos elaborados y semielaborados tradicionales y no tradicionales.

Se ha desarrollado la actividad comercial de fabricación y comercialización de Muebles de Madera de manera creciente en los últimos tiempos, se ha ganado reconocimiento de calidad tanto en materia prima como en acabados artesanales a nivel Internacional, sin embargo son pocas las empresas que están lo suficientemente preparadas para enfrentar la gran demanda y cuentan con el interés y conocimiento comercial para explotar nichos de mercados que aún no se han aprovechado de manera eficiente como es el caso de la ciudad de Hong Kong, pues se debe tener en cuenta que Ecuador puede beneficiarse ingresando a este mercado como un canal para redistribución de productos ya que China se ha convertido en uno de los principales socios comerciales del comercio mundial.

Por lo tanto, el presente proyecto de investigación permitirá a la empresa ITSICORP S.A., posicionarse en el mercado internacional con productos de madera *Tabebuia spp.*, desarrollando estrategias de promoción y penetración de mercado acorde a un previo estudio de los requerimientos de la ciudad de Hong Kong.

También podrá ser utilizado como referencia para las PYMES, que deseen incursionar en la fabricación de productos con valor agregado elaborados con las diferentes especies de maderas duras de largo y corto plazo de cosecha. Encontrarán una guía real, práctica y profesional de temas relevantes al comercio desde Ecuador hacia China, que en la actualidad requiere grandes volúmenes de materia prima y productos terminados que le permitan suplir la demanda creciente de sus habitantes, además de cubrir grandes volúmenes para la exportación hacia el resto del mundo.

Según lo comentado anteriormente, se expone la propuesta de:

**“Promoción de la exportación de muebles de madera *Tabebuia Spp.* ecuatoriana a China”**

## UNIDAD I

### 1. EL MERCADO

ITSICORP S.A., comercializará sus productos desde la ciudad de Esmeraldas hacia la ciudad china de Hong Kong, del cual se analizará los principales países que exportan muebles de madera hacia este mercado, además de las exportaciones que realiza China, hacia el resto del mundo.

Ingresar a este mercado es un reto para el país y para ITSICORP S.A., pues permitirá incursionar con en este mercado con productos de muy buena calidad y precios acorde al segmento mediano y alto; estamos seguros que será un éxito debido a que Ecuador tiene la experiencia adquirida con sus socios comerciales; pese a que China compra al país solo materia prima, pero es una gran oportunidad de hacerse conocer en la fabricación de muebles de madera que tengan un sello cultural y artesanal ecuatoriano, el cual es muy valorado en el mercado internacional. Por ende, es un mercado competitivo donde se puede encontrar beneficios por medio del acuerdo de la Nación Más Favorecida – NMF, resultando un proyecto factible en la negociación.

**Imagen No. 1**  
**Comercio Ecuador China**



**Fuente: Agronegocioecuador.ning.com**

## 1.2 CARACTERÍSTICAS DE LA CIUDAD DE ESMERALDAS

**Imagen No. 2**  
**Mapa de la ciudad Esmeraldas**



**Fuente: Google Earth**

Esmeraldas es la ciudad capital de la Provincia de Esmeraldas, en la zona noroccidental del Ecuador a 318 km de Quito y 447 km de Guayaquil. La Ciudad de Esmeraldas cuenta con una superficie de 1.331 Km<sup>2</sup>; en el último censo realizado en Ecuador en el 2010 la ciudad contaba con una población de 189.504 habitantes<sup>8</sup>.

Esmeraldas es uno de los puertos más importantes de Ecuador. Ofrece hermosas playas con paisajes y temperatura anual de 25 grados centígrados; sus reservas ecológicas y zonas de vida son el 60% de la reserva forestal del Ecuador, lo cual la hace una ciudad atractiva para el sector industrial y turístico.<sup>9</sup>

<sup>8</sup>[http://www.inec.gob.ec/estadisticas/index.php?option=com\\_content&view=article&id=209&Itemid=156&lang=es](http://www.inec.gob.ec/estadisticas/index.php?option=com_content&view=article&id=209&Itemid=156&lang=es)

<sup>9</sup> <http://www.prefecturadeesmeraldas.gob.ec/index.php/la-provincia/los-cantones/canton-esmeraldas>

### 1.3 CARACTERISTICAS DE LA CIUDAD DE HONG KONG

#### Imagen No. 3

#### Mapa de la ciudad de Hong Kong



**Fuente: Google Earth**

Hong Kong (en chino, *Xianggang* o *Hsiang Kang*), es un territorio peninsular e insular situado en Asia oriental, limítrofe con Guangdong y bañado por el mar de la China meridional, que hasta el 1 de julio de 1997 perteneció al Reino Unido en calidad de colonia y desde esa fecha pasó a soberanía de la República Popular de China bajo la denominación de Región Administrativa Especial (RAE). Está formada por un grupo numeroso de islas (más de 200) y una pequeña porción del continente asiático. La superficie del territorio es de 1.092 km<sup>2</sup>. A pesar de su reducido tamaño, Hong Kong desempeña un papel fundamental en la economía mundial por tener la bolsa de valores, comercio y servicios bancarios más activa del continente asiático, además de ser sede de diversas empresas chinas.

En el año 2011 se estimó un ingreso per cápita de USD 49,300 por habitante, situándose entre las ciudades más ricas con PIB nominal de 215.354 mil millones<sup>10</sup>.

<sup>10</sup>[http://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa\\_de\\_Hong\\_Kong](http://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa_de_Hong_Kong)

El PIB por sector está dividido en la agricultura con 0,1%, industria 0,9% y servicios 90,9% al cierre del periodo 2008. Hong Kong, mantuvo una variación de su inflación del 2% en el 2007, su fuerza laboral alcanzo en el mismo año 3,64 millones de personas.

Las exportaciones de Hong Kong, las orienta principalmente a la República popular China 52,4% es decir que cubre la demanda de su territorio nacional, seguido de Estados Unidos con el 9,9% y Japón con el 4%. En el 2011 obtuvo altas cifras en sus importaciones con el resto del mundo de 482,6 mil millones<sup>11</sup>.

#### **1.4 PRODUCCION NACIONAL**

La producción nacional de muebles es principalmente artesanal, con mayor mano de obra y poca mecanización. Los muebles madera de estilo rústico, con un diseño muy característico de cada región y poca innovación tiene un alto porcentaje en la oferta nacional.

La especie más usada para la elaboración de estos productos es mayoritariamente el pino, laurel, guayacán, roble, que son utilizados para mueblería del hogar.

Según la distribución geográfica de las áreas manufactureras de muebles de hogar en el país en la provincia del Azuay se fabrica más del 60% de la producción mueblera del país, desde donde salen cinco de cada diez muebles del país y desde donde se agrupa 482 fábricas de muebles, lo que significa el 12.13% del país<sup>12</sup>. Le siguen las provincias de Santa Elena, Guayas, Manabí y Pichincha.

La facturación de la industria nacional del mueble es de 142.000.000 de dólares anuales, según el Censo Nacional Económico del 2010.

---

<sup>11</sup><https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/hk.html>

<sup>12</sup>Diario el Tiempo – Cueca 2011-11-03

## 1.5 ANÁLISIS DE LOS PRINCIPALES DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DEL ECUADOR DE MUEBLES DE MADERA

Se distinguen tres grandes partidas que corresponden a la (9401) Asientos (giratorios, transformables, de mimbre, estructura de madera, estructura de metal, los demás y partes), (9403) los demás muebles y sus partes (de metal o de madera / oficina, hogar o cocina) y (9404) somieres y artículos de cama. La partida 9402, no está incluida en el estudio ya que hace referencia a otro tipo de mobiliario específico para medicina, peluquería<sup>13</sup>.

A continuación se analizarán las principales exportaciones de Ecuador en muebles de madera basada en dos partidas arancelarias; la 9401610000 que corresponde a: Los demás asientos, tapizados, con armazón de madera y la partida 9403.60.00.00 que engloba a: Los demás muebles de madera.

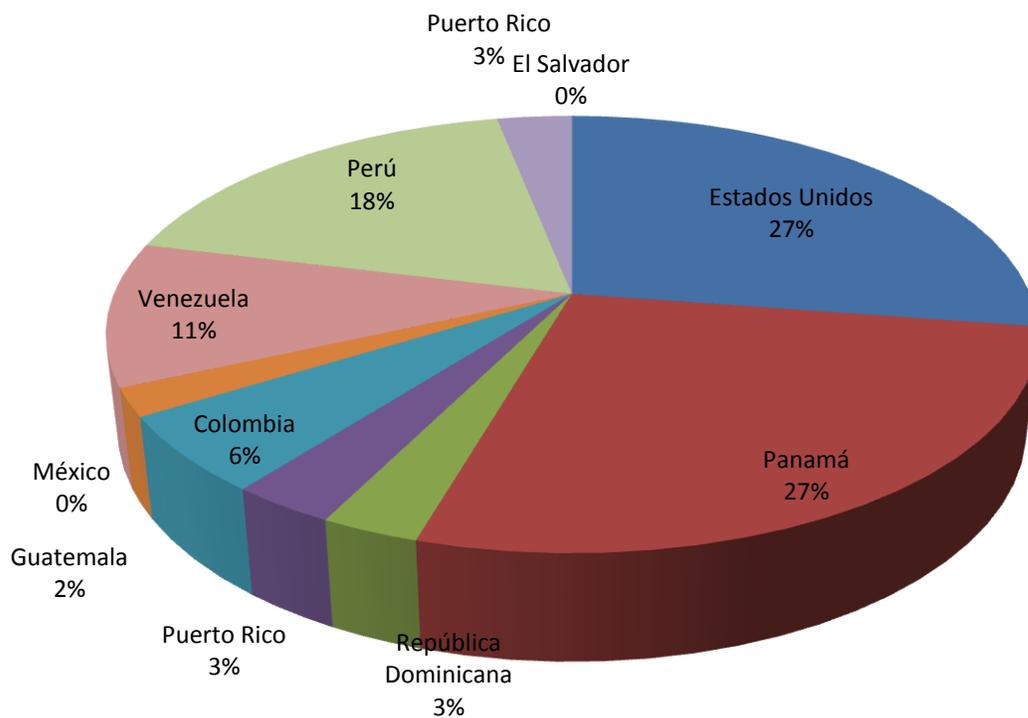
**Tabla7**  
**PRINCIPALES DESTINOS DE EXPORTACION DE SILLONES DE MADERA PARTIDA 9401.61.00.00**

PAIS	2007	2008	2009	2010	2011
Estados Unidos	752	684	483	548	425
Panamá	322	350	412	645	421
República Dominicana	17	80	78	187	45
Puerto Rico	70	162	71	33	48
Colombia	57	41	35	14	88
Guatemala	79	77	42	45	32
México	762	79	12	22	-
Venezuela	1	27	133	129	165
Perú	1	0	5	153	280
Puerto Rico	70	162	71	33	48
El Salvador	16	51	7	17	-
<b>Total</b>	<b>2147</b>	<b>1713</b>	<b>1349</b>	<b>1826</b>	<b>1552</b>

Fuente: Asociación Latinoamericana de Integración ALADI

<sup>13</sup> [http://www.icex.es/staticFiles/Mueble%20de%20hogar\\_6481\\_.pdf](http://www.icex.es/staticFiles/Mueble%20de%20hogar_6481_.pdf)

**Gráfico 15**  
**Principales países importadores de muebles de madera periodo 2011**  
**Partida 9401.61.00.00**



**Tabla 8**  
**PRINCIPALES DESTINOS DE EXPORTACION DE MUEBLES DE**  
**MADERA PARTIDA 9403.60.00.00**

PAIS	2007	2008	2009	2010	2011
Panamá	328	265	346	722	789
Estados Unidos	1,08	953	643	590	568
Colombia	35	45	14	8	233
Perú	8	9	5	221	195
Venezuela	2	53	274	96	178
Canadá	51	8	2	0	146
Martinica	138	152	167	250	139
Francia	31	58	21	3	114
República Dominicana	14	184	113	107	52
Nueva Zelanda	47	27	42	39	50
Puerto Rico	40	103	46	26	48
Chile	46	49	20	19	30
Guatemala	54	57	29	25	22
Hong Kong - China	-	-	-	-	31
<b>Total</b>	<b>795,08</b>	<b>1963</b>	<b>1722</b>	<b>2106</b>	<b>2595</b>

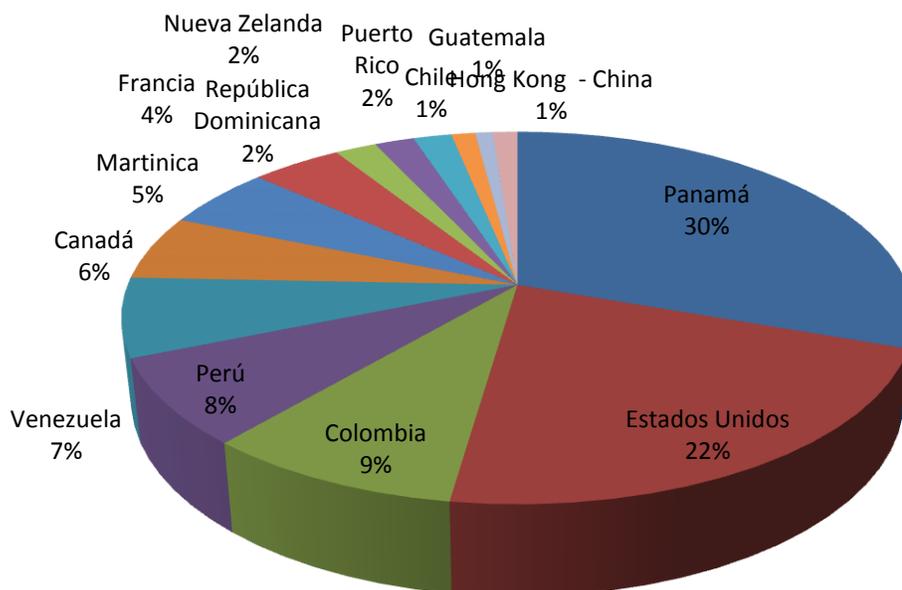
Fuente: Asociación Latinoamericana de Integración ALADI

El principal destino de los demás muebles de madera correspondiente a la partida 9403.60.00 es Panamá, que importó cerca del 30%, seguido de Estados Unidos con el 21% y Perú 10%; situándose en los tres principales destinos de la producción exportable de los demás muebles madera del Ecuador.

Según las estadísticas del Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Hong Kong, compró al Ecuador USD 31 millones en muebles de madera<sup>14</sup>, siendo una de las principales ciudades de la República Popular China, que inició su comercio bilateral con Ecuador en el 2011.

<sup>14</sup> <http://nt5000.aladi.org/siiarancelesesp/>

**Gráfico No. 16**  
**Principales países importadores de muebles de madera periodo 2011**  
**Partida 9403.60.00.00**



En el siguiente cuadro se expone la relación comercial de Ecuador con Hong Kong, en el mismo que se evidencia la escasa participación de Ecuador en las importaciones del país asiático. Hong Kong importa significantes cantidades con tendencias crecientes alcanzando el 10% en relación del 2010 al 2011.

**Tabla 9**  
**Comercio Bilateral entre Hong Kong (China) y Ecuador**  
**Miles de dólares**

Código del producto	Descripción del producto	Hong Kong (China) importa desde Ecuador			Hong Kong (China) exporta hacia Ecuador			Hong Kong (China) importa desde el mundo		
		2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
9401610000	sillas y asientos de madera, tapizados	0	0	0	5	0	2	65.763	73.841	75.712
9403600000	los demás muebles de madera	0	31	0	0	0	44	189.165	203.769	191.178

Autora: María Ruiz Castillo

Fuente: Trade Map

## UNIDAD II

### 2. ESTUDIO TÉCNICO

#### 2.1 LA EMPRESA

Para el presente proyecto se tomará de referencia la siguiente empresa; Anexo 1,2.

DETALLES DE LA EMPRESA	
<b>Razón Social</b>	ITSICORP S.A.
<b>Dirección</b>	Guayaquil
<b>Tipo de Contribuyente</b>	Sociedad
<b>Constitución Jurídica</b>	04-09-2008
<b>Representante Legal</b>	María Ruiz Castillo
<b>R.U.C.</b>	0992584378001
<b>Actividad Económica</b>	Asesoramiento en Comercio Exterior

ITSICORP S.A., desea desarrollarse para el 2013 como exportadora de productos forestales, ya que ha visto un gran potencial en el sector maderero del Ecuador, además ha afianzado lazos comerciales con empresas chinas, que le solicitan mueblería de madera fina Tabebuia Spp.

Los productos que se proveerá exportar largo plazo son los muebles de sala de madera tallados a mano los cuales son requeridos en gran volumen por el país asiático.

### **2.1.1 Misión**

Ofertar productos hechos en madera fina, con diseños de calidad y precios competitivos, utilizando sistemas de fabricación modernos y seguros que respeten el medio ambiente y los intereses de la sociedad.

### **2.1.2 Visión**

Ser una empresa líder en el mercado nacional e internacional con manejos operacionales eficientes y productivos en beneficio de los trabajadores, la empresa y los clientes.

### **2.1.3 Objetivo General**

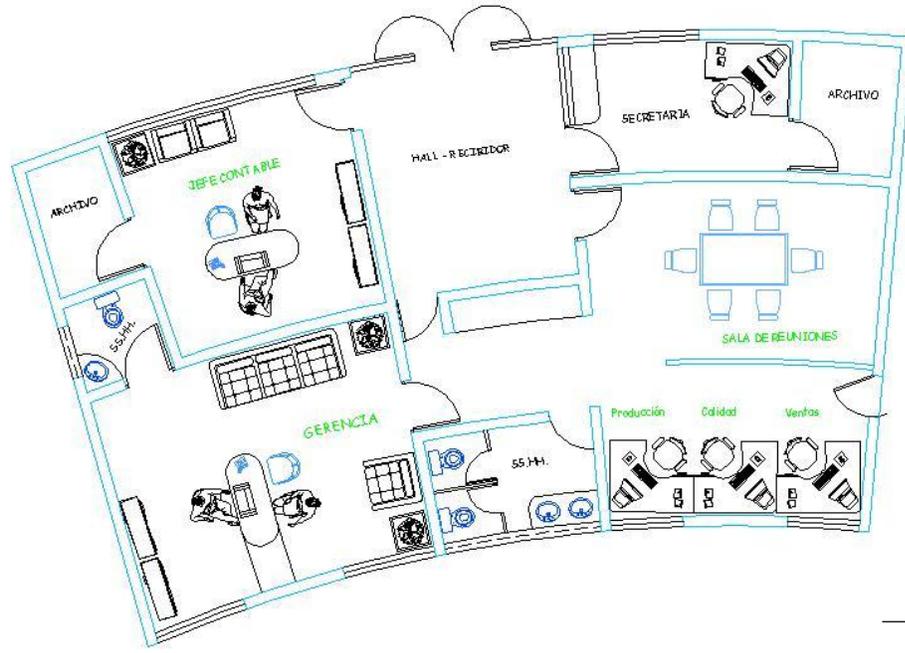
El principal objetivo de ITSICORP S.A., será fabricar productos que cumplan con los estándares internacionales en calidad, innovación, rentabilidad, en el cual se logre posicionar en mercados que buscan nuevos productos con valores culturales y de responsabilidad social.

### **2.1.4 Objetivos Específicos**

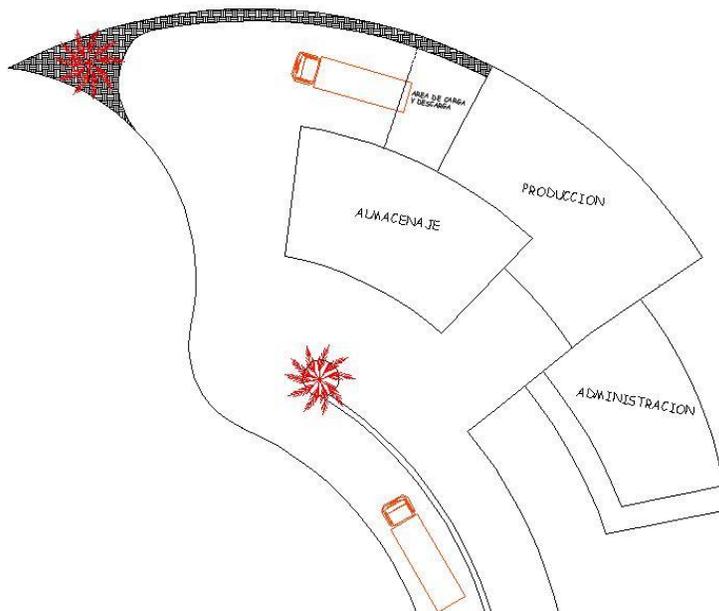
- Ofrecer productos relevantes al mercado internacional.
- Optimizar al 100% los recursos renovables con el mínimo impacto social y ambiental.
- Ser un aliado potencial para nuestros clientes internacionales.
- Consolidarse como una empresa de alto nivel en la producción y comercialización de productos de madera fina.

## 2.2 DISEÑO DE LA EMPRESA

**Imagen No. 4**  
**Instalación Interna**



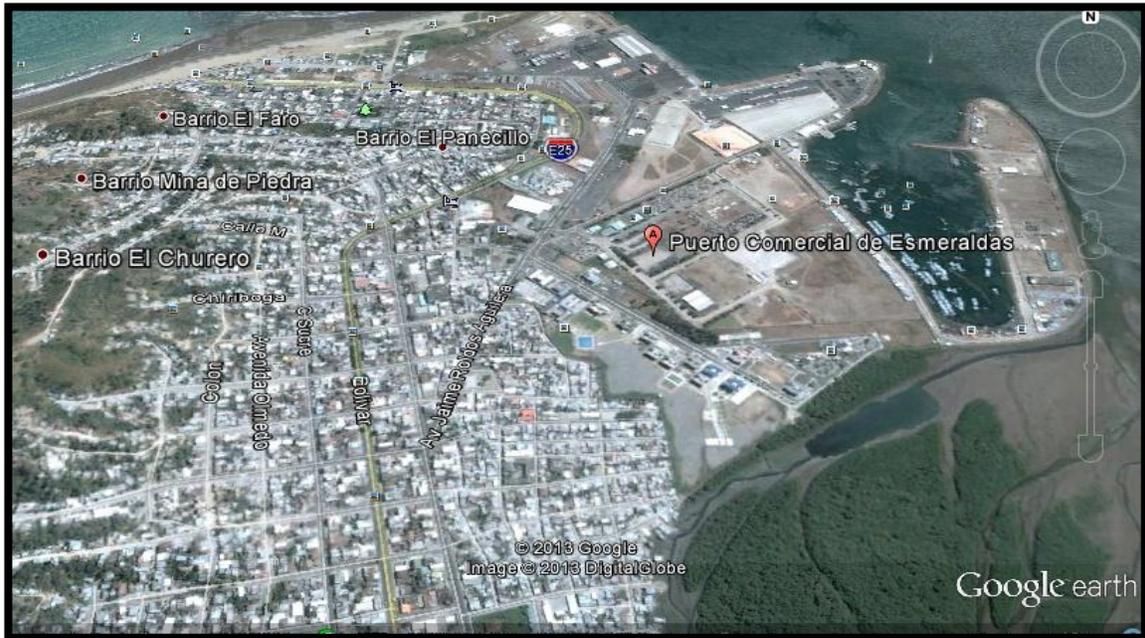
**Imagen No. 5**  
**Instalación externa**



## 2.3 LOCALIZACIÓN ESTRATEGIA DE LA PLANTA

### 2.3.1 Macro Localización

Imagen No. 6



Google earth/ Esmeraldas, Ecuador

La empresa ha decidido ubicarse estratégicamente en la Provincia de Esmeraldas, cantón Esmeraldas, barrio Mina de Piedra.

### 2.3.2 Micro Localización

Se han considerado los aspectos más importantes para el buen funcionamiento de la fábrica, como el óptimo abastecimiento de materia prima, Esmeraldas tiene el más grande bosque primario donde sale el 60% de la madera que se utiliza en el Ecuador, además de ser un punto de acceso a recibir madera de sus principales cantones y provincias cercanas, la ubicación del Puerto de Esmeraldas a 30 minutos desde la planta; mano de obra disponible y capacitada son factores que contribuyen a obtener mayor rentabilidad concientizada porque la misión de ITSICORP S.A. es la labor social que impulse el desarrollo de la provincia proveyendo de empleo, obtener madera que hayan cumplido con las normativas vigentes del Ministerio de ambiente del Ecuador y preservar el medio ambiente.

## 2.4 TAMAÑO DE LA PLANTA

La fábrica procesadora de muebles de madera tendrá un área con una superficie de 700 metros cuadrados, que permitan la mejor ubicación de las oficinas, la materia prima, la maquinarias, espacio para los procesos de producción, almacenamiento del producto terminado, área de cargue y descargue. Anexo 3.

## 2.5 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE ITSICORP S.A.

ITSICORP S.A., contará con las siguientes áreas estratégicas:



### **2.5.1 La Gerencia**

Es la base de la empresa que se encargará de la organización integral de la misma, determinará los objetivos y políticas, fijará precios de venta, aprobará las adquisiciones, evaluará y aprobará el presupuesto anual, establecerá sueldos a todo el personal de la empresa, creará proyectos a largo plazo y sustentables, buscará nuevos clientes internacionales y proveedores locales, aprobará y firmará los contratos de compra y venta internacionales, supervisará el dinamismo de cada departamento.

Trabjará en conjunto con una secretaria gerencial que ayudará en el cumplimiento de sus objetivos empresariales.

### **2.5.2 Administración**

Este departamento estará en coordinación con la gerencia, contará con un jefe contable que llevará la contabilidad de la empresa, pagará sueldos empleados, pago a proveedores, se encargará de formalidades fiscales.

### **2.5.3 Calidad y Adquisiciones**

Este departamento trabajará en conjunto con Administración y producción, contará con un jefe de calidad que se encargará de supervisar la producción y que cumplan con los estándares de calidad que establece la empresa según las exigencias del mercado internacional.

Con el Departamento de Producción estarán coordinados para adquirir sus requerimientos materia prima y materiales indirectos. Administrará la bodega además trabajara en conjunto con el Departamento Exportación para el despacho o salida del producto de la fabrica para la exportación.

### **2.5.4 Diseño**

El Departamento de Diseño está a cargo de un Jefe de diseño que creará con creatividad los diversos muebles exportables, en la que contrastará la cultura ecuatoriana y europea, creando así diseños exóticos que llaman la atención al mercado asiático.

### **2.5.5 Producción**

Es el área productiva de la empresa contará con un jefe de producción que se encargará de la fabricación de los muebles de madera, determinará los procesos de producción y el buen uso de la materia prima, llevará registros del stock de los muebles de madera, estará a cargo de la organización del personal de mano de obra que colaborará con el proceso de fabricación de los muebles de madera.

### **2.5.6 Ventas y Exportación**

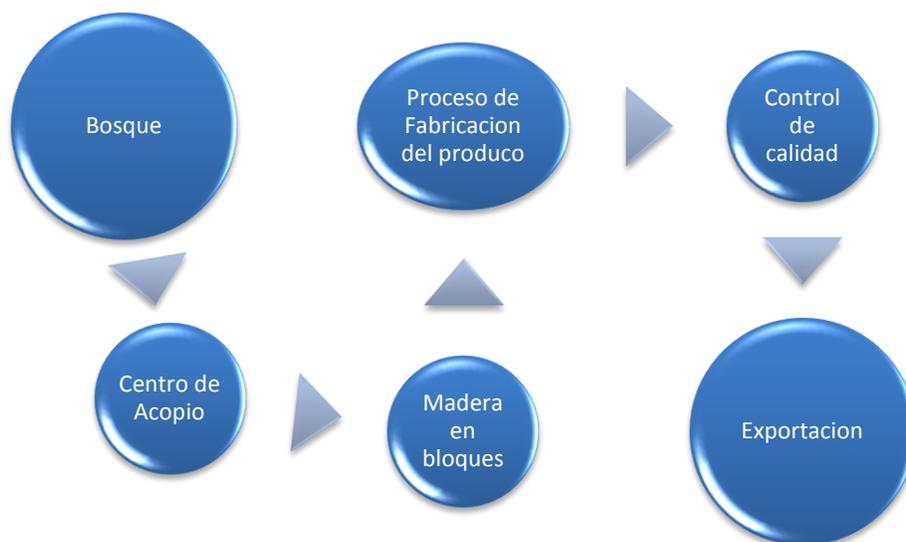
El Departamento de Ventas y Exportación estará a cargo de establecer estrategias de promoción de producto, receptar los pedidos de los clientes en el exterior, realizar los trámites legales de exportación, logística y demás procesos operativos para el despacho de la carga.

Estará en constante contacto con la Gerencia, para negociar los precios de exportación, revisar los contratos de compra y venta y cerrar la negociación.

## 2.6 PROCESO PRODUCTIVO

Los procesos productivos son una secuencia de actividades requeridas para elaborar un producto, Anexo 4

El presente proyecto tendrá el siguiente flujo grama de los procesos productivos:



### 2.6.1 Centro de Acopio

Consiste en comprar madera en bloques en los aserríos del lugar de la explotación forestal, siempre que cumpla con los planes de manejos aprobados por el MAE, así la empresa ahorrará recursos ocasionados por la explotación forestal optimizando tiempo y recursos económicos para la empresa.

La madera que se compra en square logs o bloques dimensionados que servirá para respaldos, descansa brazos, etc. cuidando que en las partes exteriores visibles se utilice la mejor madera: libre de nudos, con veta uniforme, sin manchas y sin albura<sup>15</sup>.

<sup>15</sup> <http://www.contactopyme.gob.mx/guiasempresariales/guias.asp?s=14&guia=119&giro=7&ins=821>

## 2.6.2 Fabricación del producto

**2.6.2.1 Trazado.-** Previo al trazado se elaboran los patrones para el trazado de las plazas que serán cortadas, estos patrones pueden ser elaboradas en madera, con ellos y una vez verifica la precisión de su medida se procede a realizar el trazo sobre la madera<sup>16</sup>.

**2.6.2.2 Corte.-** Si la madera para la elaboración de muebles no está cepillada deberá cepillarse ya sea con un cepillo manual o mediante la cepilladora, con el fin de darle un buen acabado, si la madera no es uniforme en su grosor se deberá utilizar una regruesadora para darle el grueso uniforme predeterminedo. Con base en el trazado de las piezas del mueble se procede a



realizar el corte dimensionado de la madera, esta primera etapa de corte consiste en cortar la madera sin precisar aún la forma exacta de las piezas, para este corte se puede utilizar preferentemente una sierra circular. Posteriormente la madera dimensionada es cortada con la forma precisa de las piezas el corte se realiza preferentemente con una sierra cinta.

Una vez cortada las piezas a dimensión se deberá elaborar sobre las piezas los agujeros de sección circular o rectangular necesarios para el ensamble.

También se deberán elaborar los acabados de los cantos, molduras, ranuras y partes machihembradas. Para estas últimas operaciones se podrán utilizar operaciones se podrán utilizar trompos y barrenadoras.

Como última etapa del proceso de corte, las piezas deberán de ser lijadas para darles el pre acabado necesario para el ensamble, lo cual es posible realizarlo manualmente o mediante una máquina lijadora<sup>17</sup>.

---

<sup>16</sup><http://www.contactopyme.gob.mx/guiasempresariales/guias.asp?s=14&guia=119&giro=7&ins=821>

<sup>17</sup><http://www.contactopyme.gob.mx/guiasempresariales/guias.asp?s=14&guia=119&giro=7&ins=821>

**2.6.2.3 Ensamble.-** Las piezas pre acabadas son ensambladas mediante pegamento, tornillos y clavos, asegurando la firmeza de los muebles. En algunos casos de las piezas pegadas será necesaria la utilización de maderas para asegurar el correcto pegado, esto dependerá del diseño del mueble.



Las salas ensambladas son lijadas eliminando las imperfecciones que pudiera tener la madera, la finura del grano de los abrasivos deberá ser el adecuado; para los acabados finales el grano deberá ser fino y para los acabados de mayor tersura que requieran aristas perfectamente perfiladas, se deberá utilizar fibra metálica.

Después del ensamblaje el siguiente proceso es cubrir con la Polyfoam de célula cerrada, reforzar con los resortes para las espaldas y asientos y posteriormente de finaliza con el tapizado fino, en base a cuero natural.

La etapa final del acabado es el barnizado del que se recomienda la aplicación de tres capas de barniz. La aplicación del barniz se deberá efectuar en un ambiente lo más libre de humedad posible, la humedad da a los muebles barnizados un tono blancuzco no recomendable<sup>18</sup>.



#### **2.6.2.4 Control de Calidad**

Antes de proceder al almacenamiento de los muebles, pasarán a un proceso de calificación, donde se verificará que cada pieza cumpla con los parámetros de calidad. Se deberán proteger sus aristas y partes susceptibles de roce con cartón, para lo cual podrá utilizarse flejes plásticos para fijar el cartón al mueble; deberá realizar su debido embalaje con cartón duro y plástico de embalaje. Finalmente las salas son almacenadas para su exportación.<sup>19</sup>

<sup>18</sup><http://www.contactopyme.gob.mx/guiasempresariales/guias.asp?s=14&guia=119&giro=7&ins=821>

<sup>19</sup><http://www.contactopyme.gob.mx/guiasempresariales/guias.asp?s=14&guia=119&giro=7&ins=821>

### 2.6.2.5 Exportación

El departamento de exportación procederá a la exportación cuando el cliente envíe la orden de compra del producto, el departamento tramitará los permisos exigidos por el MAE y AGROCALIDAD, además de completar los documentos para la exportación, como es la factura comercial, B/L, certificado de origen, licencias, y certificado de control de calidad. Cuando se tenga lista la documentación se procederá al embarque del producto desde el Puerto de Esmeraldas con destino a Hong Kong - China.

### 2.7 CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN

Las escalas posibles de producción que se pueden lograr para los juegos de muebles de sala son:

Rango de producción	
<b>Micro-empresa/artesanal</b>	1 – 10 Salas a la semana
<b>Pequeña empresa:</b>	11 – 50 Salas a la semana
<b>Mediana empresa:</b>	51 – 200 Salas a la semana
<b>Gran empresa:</b>	Más de 200 Salas a la semana

El presente proyecto se ajusta a la pequeña y mediana empresa PYMES, en el cual se tomara de referencia 11 a 50 salas a la semana<sup>20</sup>. La empresa proyecta exportar 160 juegos de sala al mes. El proceso de fabricación de salas de madera tipo fino, requiere que su ejecución sea de forma continua y coordinada en varios días.

En virtud de lo anterior, la pequeña empresa labora un turno de trabajo; con 20 obreros de los cuales 3 obreros se encargarán del traslado de la madera desde el aserrío hasta las instalaciones de la fábrica y 17 obreros encargados de la fabricación de los muebles de sala; el personal trabajará 5 días de la semana con las respectivas 8 horas laborales mas una hora para alimentación.

La jornada laboral se iniciará a las 8:00 horas hasta las 17:00 horas. Al iniciar cada jornada, el Jefe de Producción debe tener previsto la coordinación de actividades para que

<sup>20</sup> <http://www.contactopyme.gob.mx/guiasempresariales/guias.asp?s=14&guia=119&giro=7&ins=821>

el trabajo y el proceso sean continuos, dando prioridad al terminado de las salas, para asegurar la calidad de las mismas<sup>21</sup>.

En el siguiente cuadro se muestra la cantidad de madera a utilizar para la fabricación de los muebles.

**Tabla 10**

**LISTA DE PIEZAS DE MUEBLES DE SALA DE MADERA TABEBUIA SPP**

<b>1 Sofá 2 plazas</b>					
<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>MEDIDAS</b>			<b>TOTAL MADERA M3</b>
		<b>ESPESOR</b>	<b>ANCHO</b>	<b>LARGO</b>	
<b>Peineta</b>					
1	Tablón	2 pulg	20 cm	2,20 m	0,022352
<b>Brazos</b>					
2	tablones (derecho e izquierdo)	2 pulg	20 cm	2,20 m	0,044704
<b>Base</b>					
2	tablones(frente, atrás)	2 pulg	20 cm	2,20 m	0,044704
<b>Patas</b>					
2	Tablones	2 pulg	20 cm	2,20 m	0,044704
<b>2 Sofás de 1 plaza</b>					
<b>Peineta</b>					
2	Tablón	2 pulg	20 cm	1,20 m	0,024384
<b>Brazos</b>					
4	tablones (derecho e izquierdo)	2 pulg	20 cm	1,20 m	0,048768
<b>Base</b>					
4	tablones(frente, atrás)	2 pulg	20 cm	1,20 m	0,048768
<b>Patas</b>					
4	Tablones	2 pulg	20 cm	1,20 m	0,048768
<b>Mesa</b>					
<b>Encimero</b>					
2	Tablas	1 pulg	20 cm	1,5 m	0,01524
<b>Patas</b>					
1 ½	Tablones	2 pulg	20 cm	1,20 m	0,02286
<b>Sub total</b>					0,365252
<b>Merma 20%</b>					0,0730504
<b>Total de madera</b>					0,4383024

Cálculos: María Ruiz Castillo

Fuente: Ecuamaderas, Floresta 2

<sup>21</sup> <http://www.contactopyme.gob.mx/guiasempresariales/guias.asp?s=14&guia=119&giro=7&ins=821>

La cantidad de madera tabebuia spp., utilizada para fabricación de un juego de muebles de sala de 4 piezas es de 0.4383024 metros cúbicos.

Cada mes se requerirá 70.13 m<sup>3</sup>, de madera tabebuia spp., que servirán para la producción de los 160 juegos de sala.

## 2.8 NECESIDADES DE ACTIVOS

Para la instalación de la empresa se necesitara de materia prima, personal eficiente, equipos y maquinarias que servirán para el acopio y fabricación de las diversas piezas de muebles.

### 2.8.1 Materia prima

Se necesitará bloques dimensionados de madera Tabebuia spp., para fabricar los muebles de madera. En la siguiente tabla se especifica las características físicas y químicas de la misma<sup>22</sup>

<b>Familia</b>	Bignoniaceae
<b>Nombre Científico</b>	Tabebuia Spp.
<b>Nombres comunes relacionados</b>	Guayacán Amarillo, Guayacán negro, Madera negra, Lapacho, Ipe.
<b>Propiedades de la Madera</b>	<p><b>Duramen</b> pardo oscuro con tono verdoso o marrón y la <b>albura</b> amarillenta o rosada.</p> <p><b>Olor</b> ausente, no distintivo</p> <p><b>Brillo</b> irregular</p> <p><b>Durabilidad</b> resistente a las termitas y al agua salada. Es difícil de cepillar y cortar.</p> <p><b>Secado</b> moderadamente fácil</p> <p><b>Densidad</b> aparente al 12% de humedad. Madera muy pesada; 1.050 kg/m<sup>3</sup></p>
<b>Usos</b>	Ebanistería, carpintería, partes para vehículos, instrumentos musicales, artículos deportivos, construcciones civiles

<sup>22</sup> [www.ecuadorforestal.gob.ec](http://www.ecuadorforestal.gob.ec)

## **2.8.2 Personal laboral de ITSICORP S.A.**

- **Departamento Gerencial**

1 Gerente

1 Secretaria

- **Departamento de Administración**

1 Jefe contable

- **Departamento de Diseño**

1 Jefe de Diseño

- **Departamento de Producción**

1 Jefe de Producción

20 Obreros

- **Departamento de Calidad y Adquisiciones**

1 Jefe de Calidad y Adquisiciones

- **Departamento Ventas y Exportación**

1 Jefe de Ventas y Exportación

### 2.8.3 Maquinaria y Equipo

Se necesitará las siguientes Maquinarias, que servirán para el traslado de la madera en bloques desde los camiones hasta el centro de acopio, fabricación de los muebles de madera y estiba del producto al contenedor.

#### 1. Tractor Valtra 8350



Imagen de Google.com

Datos básicos sobre Valtra 8350 HI-TECH	
Grupo	Tractores de 120 a 139 cv
Marca	Valtra 8350 HI-TECH
Año	2002
Horas de uso	7100 h
Tipo de tracción	4 WD
Potencia del motor	135 cv
Cilindros	6 cilindros
Tamaño de neumáticos delanteros	600/65r38 + 480/65r28
Tamaño de neumáticos traseros	600/65r38 + 480/65r28

Fuente: MASCUS

Elaborado: Las autoras

#### Montacargas



Datos básicos sobre Montacargas	
Marca	HYSTER
Modelo	H50-XM
Cap. Max	5,000 LBS
Alcance de Torre	4. 50 MTS
Cilindros	4
Llantas	Rudomaticas Semisólidas
Combustible	Gas o Gasolina

Fuente: Mercado libre Ecuador

Elaborado: Las autoras

## Motosierra



Motosierra	
Marca	Kraft
Espada	55 cm x 8 cm
Combustible	Gasolina
Cdi	52 Cc
Arranque	2 tiempos

Fuente: Mercado libre Ecuador

Elaborado: Las autoras

## Maquina circular



Maquina circular	
Superficie	Mesa o Banco
Motor	Eléctrico
Potencia	500 a 1400 w
Velocidad	4500 revoluciones por minuto
Cortes	75 mm de espesor

Fuente: Mercado libre Ecuador

Elaborado: Las autoras

## Cepilladora



Cepilladora	
Tamaño de mesa	15 "x 20"
Motor	3 HP, 220 V, monofásico
Velocidad de corte	5000 RPM
Velocidad de avance	16 FPM y FPM 30
Altura max de Cortes	8 "

Fuente: Mercado libre Ecuador

Elaborado: Las autoras

## Sierra cinta



Sierra cinta	
Perfil de acero	10"x6 1/2".
Motor	1 Hp, 1F, 115/230V.
Tamaño de la sierra	20x0.9x2165 mm.
Velocidad de corte	3
Incluye	Bomba refrigerante

Fuente: <http://www.ec.all.biz/sierra-cinta-para-corte-g2208>

Elaborado: Las autoras

## Tupi o trompo



Tupi o Trompo	
Modelo	F40 Italiano
Motor	4.5HP, 360V.
Incluye	Carro alimentador, Mesa desplegable, Fresas para panelar, Fresas para moldura y contra moldura, dos rodillos de lija, cilindro de aluminio.

Fuente: <http://quito.empleo.com.ec/vendo-trompo-tupi-880396-quito-viii-5553-comven>

Elaborado: Las autoras

## Regruesadora



Regruesadora	
Modelo	DH 250
Motor	50 Hz 1.5 Kw / 230 v
Dimensiones	580 x 558 x 463 mm
Velocidad avance	8 m / min
Cepillado max.	2.5 mm

Fuente: <http://www.solostocks.com/venta-productos/maquinaria-carpinteria/recortadoras-madera/regruessadora>

Elaborado: Las autoras

## Compresor de aire



<b>Compresor de aire</b>	
Modelo	ES6-10L de tipo rotativo a tornillo asimétrico
Motor	10 hp
Dimensiones	1321 mm x 787 mm x 660 mm
Presión	7 kg/cm <sup>2</sup>
Caudal	1.11 m <sup>3</sup> /min

Fuente://www.sullairargentina.com/productos/compresores-de-aire/estacionarios/es-6-10/

Elaborado: Las autoras

## La Tronzadora



<b>Tronzadora</b>	
capacidad de corte	160x95mm o 200x45mm con el plato
Potencia	1.500 W
Velocidad en vacío	3.700 /min
Ø disco sierra	300 mm
Altura regle de apoyo mesa inferior	57mm

Fuente:<http://www.herramientaprofesional.es/articulo/56/tronzadora-abatible-laser-virutex-tm33w-sustituye-a-tm33l.html>

Elaborado: Las autoras

## Maquina torno de madera

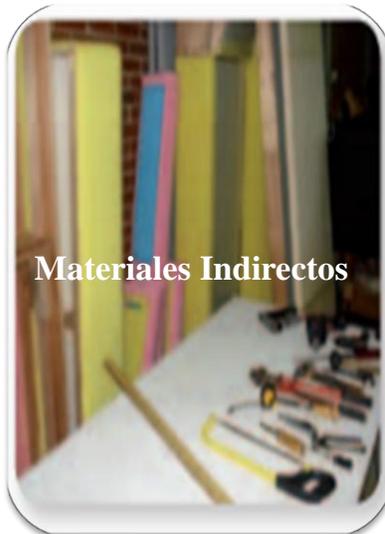


Maquina torno de madera	
Longitud máx. de torneado	1200 mm
Motor	0.37/220 kw/V
Velocidad de husillo	740/1400/2110 r/min
Diámetro de torneado	150 mm
Dimensiones generales	1910×500×460 mm

Fuente:<http://www.woodworkmachine.es/8-2-woodworking-copy-lathe.html>

Elaborado: Las autoras

## 2.8.4 Materiales Indirectos



- Máquina de coser
- Esponjas Polyfoam de célula cerrada
- cuero 1.6 - 1.8mm
- Pinturas/ barnices/ cristales/ceras
- Resortes ( No. 9,10,11)
- Hilos
- Clavos/tachuelas
- Tuercas/tornillos
- Pegantes
- Abrillantador

## UNIDAD III

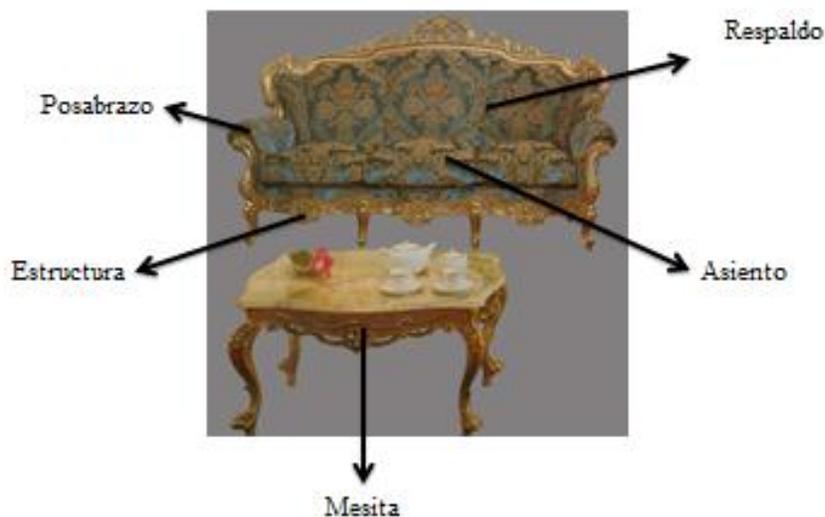
### 3. MARKETING INTERNACIONAL

#### 3.1 EL PRODUCTO

Al producto se lo ha definido de la siguiente manera: El producto es un bien tangible o intangible, resultado de un esfuerzo creativo, una idea o una investigación, que abarca una serie de características físicas y químicas que permite al consumidor satisfacer una necesidad que beneficie y justifique su adquisición.

A partir de este concepto se plantea la idea de comercializar muebles de salas con estructura de madera y tapizados con cuero y tela, con el fin de participar en las constantes innovaciones que se encuentran en el mercado de decoraciones y utilización de maderas finas o duras, para cubrir la demanda de muebles de maderas. Cada vez hay más familias de niveles socioeconómicos, organizaciones empresariales y de turismo que utilizan este producto debido a su alto valor de calidad y durabilidad.

**Imagen No. 7**  
**Partes del juego de sala de madera<sup>23</sup>**



<sup>23</sup> <http://playsofa.es/preguntas-frecuentes/consejos-partes-de-un-sofa/gmx-niv34-con12.htm>

### 3.2 PORTAFOLIO DE PRODUCTOS DE ITSICORP S.A.

El cliente podrá encontrar opciones para decorar su sala de acuerdo al estilo que busque, siendo tres modelos a promocionar: los juegos de salas de madera son diseñados con estilo italiano, francés y asiático que se direccionarán para la exportación hacia Hong Kong.

Los juegos de muebles para sala constan de un sofá grande, dos pequeños y una mesita de madera<sup>24</sup>. Anexo 5.

#### Imagen No. 8 PORTAFOLIO DE PRODUCTOS



Salon Violet elaborado de madera maciza y tallados a mano, tapizado con cuero y tela, pintura quebrada, para el dorado de hoja de oro, y mesa de madera.

Medidas: Sofá de dos plazas 1,80 m ; sofá de una plaza 1 m ; fondo del asiento 90 cm ; mesa 1.20 m



Salon Marron classic elaborado de madera maciza y tallados a mano, tapizado con cuero y tela, pintura marrón y mesa de madera.

Medidas: Sofá de tres plazas 2,20 m ; sofá de dos plazas 1,80 m ; sofá de una plaza 1 m ; fondo del asiento 90 cm ; mesa 1.20 m



Salon life classic elaborado de madera maciza y tallados a mano, tapizado con cuero y tela, pintura hueso crema y mesa de madera.

Medidas: Sofa de tres plazas 2,20 m ; sofá de dos plazas 1,80 m ; sofá de una plaza 1 m ; fondo del asiento 90 cm ; mesa 1.20 m

Autora: María Ruiz Castillo

<sup>24</sup> <http://luxuryclassicfurniture.com/>

### 3.3 USOS

Los juegos de salas son diseñados para la comodidad y confort de las personas, donde todos los miembros de la familia pueden sentarse y compartir momentos de felicidad.

Los muebles son hechos con estilos de lujo que proporcionan un sentido de clase diferente y comodidad al mismo tiempo. Los muebles para la sala de estar, son elaborados de cuero y tela, tallados a mano; tales características añaden sentido extra de belleza a la decoración interna de la casa.

### 3.4 MARCA DEL PRODUCTO

Es muy importante establecer al producto un sello de identificación para posicionarse en nuevos mercados y mantenerlos a través del tiempo, especialmente si se desea expandir, esto va a causar en el consumidor final un impacto directo de la calidad del producto, lo cual puede garantizarle la fidelidad de la marca.<sup>25</sup>

La marca de la línea de la oferta exportable será **ECUARTESANAL**, la empresa ITSICORP S.A. se encargará de vender el producto posicionando como prioridad su propia marca.



---

<sup>25</sup> Se define como marca al conjunto de características creativas que le dé nombre, identificación y distinción a un producto y sobre la que se construye la imagen de un negocio.

### 3.5 SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Debido al historial expuesto anteriormente, China se encuentra entre los principales importadores de maderas, con un ímpetu creciente en el desarrollo de esta industria a nivel mundial, por ello al segmento de mercado<sup>26</sup> que se desea llegar con los muebles es directamente a los fabricantes, importadores, distribuidores y pequeñas empresas que se dedican a la comercialización de mueblería fina en el mercado Chino.

### 3.6 ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN

Para elaborar la estrategia de Negociación se va a tomar como referencia las cinco Fuerzas de Porter, haciendo un análisis de cada una de estas fuerzas y sus aspectos.



---

<sup>26</sup>Según El "Diccionario de Términos de Mercadotecnia" de la American Marketing Association, define a la segmentación del mercado como "el proceso de subdividir un mercado en subconjuntos distintos de clientes que se comportan de la misma manera o que presentan necesidades similares. Cada subconjunto se puede concebir como un objetivo que se alcanzará con una estrategia distinta de comercialización"

### **3.6.1 Amenaza de entrada de nuevos competidores**

En este aspecto se va a establecer diferenciaciones en el producto que se va a ofrecer, esto se verá reflejado en:

- Elaborar diseños de calidad y acorde a los estándares del mercado internacional.
- Seleccionar materia prima de buena calidad para la elaboración de muebles de madera Guayacán.
- Capacitar a los artesanos sobre la calidad y acabados clásicos combinados con estilos de oriente y occidente.
- Ser metódicos y cumplidos en la fecha de entrega de los pedidos de los clientes.
- Vender directamente al mercado Internacional obviando la masiva intervención de intermediarios, esto hará que se consolide la empresa y obtenga un reconocimiento internacional y no únicamente a nivel local.
- Asistir a Ruedas de negocios, Ferias internacionales auspiciadas por el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, PRO ECUADOR y Ferias como MADI 2013 FUNDEPIM, con el respaldo del Sector Maderero de la Cámara de la Pequeña y Mediana empresa de Pichincha CAPEIPI, el Ministerio de Industrias y Productividad, MIPRO; como estrategia para evaluar a los competidores en fabricación de Muebles de maderas, analizar sus mecanismos de comercialización e identificar los acabados que están en auge en la actualidad para ir desarrollando nuevas técnicas en la elaboración de muebles de madera para la empresa ITSICORP S.A.

### **3.6.2 Rivalidad entre los competidores**

En el mercado de muebles y elaborados existe muchos competidores, la estrategia será establecer mecanismos de supervisión, calidad y diferenciación en la producción y comercialización de los productos de madera.

Se reconoce que las mayoría de los Pyme se dedican a la venta de muebles madera a través de intermediarios, por lo que se buscará comercializar directamente con clientes que tengan una buena trayectoria en el mercado de China y otorgarles confianza de nuestra empresa y producto estableciendo una buena relación comercial con precios que nos permitan ser competitivos con calidad y servicio que lo justifique.

### **3.6.3 Poder de negociación de proveedores**

La empresa adquirirá materia prima de calidad de diferentes proveedores además de los equipos de tecnología moderna que permita en lo posible evitar el desperdicio de la materia prima.

Se supervisará la compra de materia prima e insumos que se utilizarán en la fabricación de muebles, estos deben provenir de planes de manejos aprobados por el Ministerio de Ambiente y de las instituciones pertinentes que autoricen el manipuleo de ciertos químicos que no afecten el medio ambiente. Además se agrupará a diversos productores o asociaciones colectivas para fijarlos como proveedores de materia prima a largo plazo, estableciendo un plan de negociación que incluya la capacitación continua de la tala y aserrado de la madera siempre supervisado por un técnico en actividades forestales que garanticen la entrega en el centro de acopio de la empresa.

### **3.6.4 Poder de Negociación de los compradores**

Cuando se llega a esta etapa y se quiere penetrar o buscar mercados fuera de las fronteras nacionales hay que tomar en cuenta que no es fácil conseguir clientes leales, es relevante estudiar el perfil del posible comprador, especialmente si se trata de un país como China con costumbres y gustos diferentes a los occidentales.

En todo inicio de una negociación, no siempre se cuenta con los recursos necesarios para hacer un viaje de negocio y entrevistarse directamente con la empresa interesada en el producto para cerrar una negociación; sin embargo, esto no constituye una barrera debido a que en país cuenta con diversas cámaras, pequeñas industrias y asaciones de madereros que respalden el proceso de negociación internacional.

Debido a la gran facilidad de las herramientas tecnológicas , se puede encontrar una gama de posibles compradores a través del internet; sin embargo esto no siempre es beneficioso, especialmente si no contamos con la suficiente experiencia para identificar si los potenciales clientes son honestos y realmente están interesados en nuestro producto, dado esto, podemos toparnos inclusive con la competencia que puede aprovecharse de su inexperiencia y conseguir información para contraatacar comercialmente.

En todos los escenarios es aconsejable pedir referencias comerciales y bancarias a los interesados y consultar el bureau de crédito a entidades gubernamentales o privadas especializadas en brindar este tipo de servicio.

El potencial comprador de muebles de madera en China, debe ser una empresa que vaya a servir como distribuidor masivo del producto de muebles de madera.

Por lo general se va a iniciar con pequeñas empresas que tengan ya una trayectoria establecida en el mercado y cuenten con la suficiente experiencia en posicionar un producto, promocionar la marca y sea nuestro socio estratégico.

### **3.6.5 Amenaza de Ingreso de Productos Sustitutos**

Con tantas innovaciones que hacen en el mercado de China, existen diversos productos sustitutos hechos de madera de menor calidad como: MDF, plástico, hierros a bajo precio con duración de no más de 3 años; adicionalmente hay productos hechos de materiales de mayor calidad utilizados para la mueblería fina y rustica. Por ello nuestra estrategia de promoción es garantizar la calidad en el acabado del producto, para que el cliente pueda utilizarlo a largo plazo y que con el tiempo la marca ECUARTESANAL se pueda reconocer en el mercado chino, apuntando hacia una segmentación de mercado que valore la mano de obra artesanal y busque un estilo personalizado y de larga durabilidad.

### **3.7 PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD**

La empresa ITSICORP S.A. como parte de la promoción y publicidad de los muebles de madera ha establecido las siguientes actividades:

- Asistir una vez al año a Ferias Internacionales en China (Wood Build China 2013 Shanghai), apoyados por PROECUADOR, en ella se va a aprovechar la mayoría de contactos posibles, luego se seleccionará, según las entrevistas, cuales son los clientes que encajen en nuestra estrategia de comercialización y elegir dos o más socios estratégicos que estén dispuestos a promover nuestro producto bajo nuestra marca. No está dentro de los planes de ITSICORP S.A. dar servicios de maquila para empresas que cuenten con su propia marca.
- Asistir a todas las ruedas de Negocios Internacionales que organiza el Gobierno.
- Conseguir clientes que financien la promoción de la marca Ecuartesanal en el mercado Meta, es decir negociar de tal manera que el comprador en China sea nuestro socio estratégico para desarrollar la publicidad de la marca y por ende del producto.
- Afiliarse a CAPEIP (Cámara de la Pequeña y Mediana Empresa de Pichincha) y demás entidades públicas y privadas, con el fin de obtener beneficios de actualización e invitaciones a gestiones comerciales.

### **3.8 PRECIO**

Hay muchos factores que tienen efecto sobre el precio (a través de los costos); algunos son controlables por la empresa y otros no, este debe ser fijado con los demás elementos de la cotización durante el ciclo de estrategia y depende del poder de negociación.

El precio es flexible dependiendo del cliente, formas de pago y al mercado al que nos vamos a dirigir, en el caso de China, las empresas importadoras que adquieren este tipo de mueblería exigirá calidad en los productos.

La empresa ITSICORP S.A. es consciente que la madera ecuatoriana tiene ventajas comparativas en relación al producto de otros países de América del norte, India o su mercado meta, debido a su condición climática, ubicación geográfica, etc., por lo que se le dará un valor que justifique el impacto ambiental que causa en Ecuador, la mano de obra especializada y demás factores que incurren en posicionar el producto terminado en el lugar de destino.

El valor monetario que se fijado en termino general es **USD 1.125,00 FOB Esmeraldas** para el juego de salas hecho de madera fina y tapizado de cuero, los valores están basados en referencias de la empresa china Guangzhou Zishan Trading Co., Ltda.,<sup>27</sup> la misma que tiene en percha valores estimados de precio venta publico chino de USD 2.200,00 a \$ 3.500,00

### **3.9 PLAZA O CANALES DE DISTRIBUCIÓN**

Los canales de distribución son los medios por la que cada empresa busca posicionar su producto o servicio, de una manera económica, completa y eficiente según sus necesidades, siempre cumpliendo con el objetivo de la empresa, reduciendo costos y optimizando recursos, entregando la cantidad requerida en el lugar indicado y en el tiempo establecido.

#### **3.9.1 Funciones de los Canales de Distribución**

Las funciones principales de los canales de distribución son:

- ✓ Participar en el financiamiento de publicidad, promoción del producto.
- ✓ Dar a conocer directamente y de manera constante las características técnicas y beneficios del producto.
- ✓ Reducir costos de almacenaje, transporte y gastos locales en la comercialización del producto.
- ✓ Otorgan información de la competencia en el mercado y las innovaciones decorativas en productos de madera y derivados que se ofrecen en el mercado meta.
- ✓ Dar información de los precios que se manejan en el mercado meta.

---

<sup>27</sup><http://es.aliexpress.com/item/fabric-sofa-solid-wooden-high-quality-fabric/785184109.html>

- ✓ Participar en actividades de Promoción, por ejemplo, Ferias locales del mercado Chino, en el cual se exponga el producto, sin necesidad de que asista el representante de la empresa en Ecuador.
- ✓ Posicionar el producto en un lugar que el distribuidor considere adecuado para su rápida aceptación y comercialización.
- ✓ Dar seguimiento postventa y estrechar lazos de afinidad con los clientes.
- ✓ Ser el representante de ventas en el mercado meta y aumentar la rentabilidad.

El canal de distribución y venta que se escogió fue principalmente a los importadores mayoristas, con el fin de obviar la utilización de intermediarios en el mercado local.

En el mercado de China los importadores mayoristas de productos de madera y sus derivados, será el principal objetivo de la empresa ITSICORP S.A., puesto que ellos se encargaran de distribuir el producto (según la visión comercial de la empresa), a pequeños fabricantes y vendedores de muebles de maderas así como artesanos y mercados locales de la región.

A continuación se presenta el cuadro de referencia de los canales de distribución que se va a utilizar en la comercialización:



## **UNIDAD IV**

### **4. COMERCIO EXTERIOR**

#### **4.1 EXPORTACIÓN A CONSUMO**

Régimen 40. Es el régimen aduanero por el cual las mercancías nacionales o nacionalizadas, salen del territorio aduanero, para su uso definitivo en el exterior.

#### **4.2 REQUISITOS PARA SER EXPORTADOR**

Como requisito previo al inicio de una exportación o importación toda persona natural o jurídica deben obtener el Registro Único de contribuyentes RUC, ante el Servicio de Rentas Internas SRI, debiendo estar al día en sus obligaciones tributarias.

Adicionalmente, se debe registrar como Exportador en el Sistema Aduanero del Ecuador ECUAPASS, en la página web del Servicio Nacional de Aduana SENAE, debiendo llenar el formulario de registro de datos, enviarlo y obtener la respuesta de envío exitoso. Posteriormente, el nuevo exportador debe presentar una carta membretada del operador de comercio exterior, dirigida al Gerente del SENAE, solicitando el registro y concesión de clave, esto lo podrá hacer en cualquiera de los recintos aduaneros.

Sin embargo, es necesario determinar que el producto a exportar cumpla con los requisitos de Ley, esto es, autorizaciones previas según las siguientes entidades:

- a) MAGAP
- b) MIPRO
- c) MINISTERIO DE AMBIENTE
- d) INSTITUTO NACIONAL DE PATRIMONIO CULTURAL
- e) MINISTERIO DE DEFENSA NACIONAL
- f) CONSEP
- g) AGROCALIDAD

### **4.3 REGISTRO ANTE EL MINISTERIO DEL AMBIENTE DEL ECUADOR COMO INDUSTRIA FORESTAL PARA LA EXPORTACIÓN**

Para que les otorguen la licencia de exportación de madera se debe acudir al Ministerio del Ambiente, que es la autoridad ambiental que regula, controla y administra el aprovechamiento del bosque, a través, del desarrollo y uso herramientas tecnológicas y recurso humano capacitado.

Se debe seguir los siguientes pasos para que la actividad comercial a desempeñar, cumpla con las normativas de las leyes ecuatorianas y no se tenga problemas de ley al momento de la exportación:

#### **4.3.1 Registro en el Sistema de Administración Forestal.**

Menú “Registro Forestal” y escoge una o varias de las siguientes categorías:

- |             |                                     |
|-------------|-------------------------------------|
| A. Predio   | <b>E. <u>Industria forestal</u></b> |
| B. Regente  | F. Transportista de la madera       |
| C. Ejecutor | G. Motosierrista                    |
| D. Delegado | H. Vivero                           |

Todos los registros tienen duración indefinida hasta que dure la actividad. Anexo 6

#### **4.3.2 Solicitud en el Programa de aprovechamiento en el S.A.F.**

**a.** Esta solicitud se la imprime, luego se paga la respectiva tasa en la cuenta del Ministerio de Ambiente en el Banco Nacional del Fomento BNF, por concepto de tasa ambiental por inspección y certificación de exportación.

Se presenta en la oficina técnica del Ministerio de Ambiente de la respectiva provincia la mencionada solicitud junto con el comprobante de pago. La revisión de la solicitud toma hasta 48 horas.

**b.** Posterior a la aprobación, la oficina técnica del Ministerio procede a otorgar la Licencia de Aprovechamiento Forestal, que tiene vigencia por 1 año; adicional a esta, la oficina otorga especies valoradas, la misma que servirá para imprimir la guía de movilización o circulación.

**c.** Una vez obtenida la licencia de aprovechamiento forestal y las especies valoradas, el SAF genera la guía de movilización o circulación, la misma se debe imprimir en cada especie valorada, esta permite sacar la madera desde la plantación o lugar de origen, hasta el puerto de embarque o lugar de destino dentro del país.

La guía de movilización o circulación es por cada transporte y no debe tener enmendadura alguna.

#### **4.3.3 Solicitud de exportación**

Esta solicitud está dirigida al Director Provincial del Ministerio de Ambiente, junto con las guías de movilización, lista de embarque, copia de licencia de aprovechamiento forestal, comprobante de pago por concepto de la tasa ambiental por inspección, certificación de exportación y la factura comercial. Para ser aprobada la solicitud, la Dirección Provincial designa un técnico, el cual va a verificar in SITU la plantación de la madera en un periodo máximo aproximado de 15 días. En el caso de ser aprobada la solicitud, la dirección provincial otorga la autorización de exportación, la misma que no tiene costo y es válida por cada embarque de exportación.

#### **4.4 REGISTRO DE EXPORTADOR ANTE AGROCALIDAD**

El certificado Sanitario es un documento expedido el Organismo sanitario correspondiente al país de origen que regula que las mercancías cumplan con la normativa sanitaria local e internacional. En Ecuador el organismo de control sanitario es la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro – AGROCALIDAD.

Antes de realizarla exportación, se debe considerar el tipo de producto, de este dependerá el tipo de registro o certificado que necesita emitir. Sea este vegetal, animal, de acuicultura, de pesca, procesados, medicamentos, silvicultura etc.

La madera entra en la categoría de productos de origen vegetal o frescos, es decir, todo producto proveniente de la agricultura.

El primer paso que debe hacer el nuevo exportador es registrarse como productor/exportador, y este tiene una vigencia de 2 años.

Luego del registro, cuando el exportador desee realizar un embarque, por cada uno debe solicitar la emisión de un Certificado Fitosanitario, el cual requiere de una inspección del producto a embarcar. El certificado tiene vigencia máxima de 90 días calendarios, contados desde su aprobación y con validez para ese único embarque.

Los requisitos son:

- RUC
- Copia de cedula
- Constitución de la empresa y nombramiento del representante legal (persona jurídica),
- Croquis de ubicación del centro de acopia (exportador) y cultivo (exportador/productor)

Los registros y emisión de ambos documentos son emitidos en AGROCALIDAD.

## **4.5 NORMAS TÉCNICAS Y NORMAS DE CALIDAD**

En el ámbito exportador la mayor parte del mobiliario ha sido desarrollado atendiendo los requerimientos, especificaciones y cumplimientos de normas técnicas solicitadas por el cliente, siendo la gestión asociada a la obtención y/o cumplimiento de los mismos de responsabilidad del comprador y/o cliente.

### **4.5.1 Normas Técnicas**

La ciudad de Hong Kong, China no tiene una autoridad oficial en materia de normas ni un organismo de normalización. La Comisión de Innovación y Tecnología del Gobierno de la RAEHK es el servicio de información designado de conformidad con el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (Acuerdo OTC) de la OMC; dicha Comisión toma parte en actividades internacionales y regionales relacionadas con las normas y la evaluación de la conformidad, entre otras las de la Organización Internacional de Normalización (ISO) y el Congreso de Normalización de la Región del Pacífico (PASC). Las normas, incluidas las obligatorias (reglamentos técnicos), se imponen por motivos de seguridad y salud y para proteger el medio ambiente y, según las autoridades, se basan fundamentalmente en las normas internacionales y/o las normas predominantes en el extranjero<sup>28</sup>.

### **4.5.2 Normas de Calidad**

Los estándares de calidad existentes para la madera en troza se utilizará para la fabricación de muebles y cada uno de ellos posee sus propios criterios de selección.

Según esta clasificación para la madera tropical las trozas pueden tener la siguiente calidad:

---

<sup>28</sup> Oficina de Inteligencia Comercial de PRO ECUADOR

Uso	Características
<b>Chapa decorativa</b>	Diámetros grandes Buena forma No presencia de daños por insectos u hongos
<b>Madera aserrada</b>	Diámetro mínimo 14 cm para calidad A Diámetro mínimo 12 cm para calidad B Duramen: mínimo 8 a 10 cm de diámetro Se permiten ciertos tipos de defectos en cuanto a forma y daños.
<b>Molduras</b>	Buena rectitud Pocos nudos Sin ataques de insectos Sin grano inclinado
<b>Plywood</b>	Deben tener cierta rectitud Poca presencia de nudos Poca presencia de daños por hongos e insectos
<b>Madera para muebles</b>	Las normas de calidad consideradas son las mismas que para la mayoría de los usos anteriores.

Para los muebles tapizados existen normas técnicas y de calidad para los forros y rellenos, impuestas por la UPHOISTEER FURNMITURE ACTION COUNCIL (UFAC)<sup>29</sup>. Esto aplica asimismo en el cumplimiento de las normas técnicas de inflamabilidad especificadas.

<sup>29</sup>El Consejo Muebles Tapizados Acción fue fundada en 1978 para la fabricación de muebles tapizados más resistentes a la ignición de cigarrillos encendidos que son la causa principal de los incendios de tapicería en el hogar. UFAC no fabrica ninguno de los productos de muebles tapizados.

## 4.6 REQUISITOS DE EMBALAJE Y ETIQUETADO PARA EXPORTAR A CHINA

Puntos claves a considerar:

1. El Consigne (consignatario) debe estar claramente especificado
2. Todo alimento debe contar con el Certificado fitosanitario y Certificado de Origen.
3. Todos los productos exportados a China deben tener etiquetado en Chino.
4. Toda la información técnica debe ser profesionalmente traducida al chino, no es necesario hacerlo, en cambio de aquellas que identifican marcas.
5. Es necesario proveer información detallada de la lista de empaque, por ejemplo los paquetes internos por producto.
6. No mezclar distintos productos en una caja al momento de embalaje.
7. Hay que llenar formularios técnicos, toda la información en chino y concordar con el cliente los formularios técnicos que se deben llenar.

**4.6.1 Etiqueta:** Para que realicen el servicio de etiquetado, requieren de parte del proveedor de mercadería llenar la información técnica del producto. El documento debe ser llenado en idioma chino.

### 4.6.2 Etiquetado de los muebles tapizados de cuero y tela.

El cuero no es considerado una fibra textil y está exento de los requisitos de etiquetado de la *Ley de Etiquetado Textil* y sus *Reglamentos*. Cuando un artículo se produce de tapizados de ambos componentes de cuero y textil, sólo las partes de tela requieren la revelación de acuerdo con los reglamentos. Sin embargo, si algún comerciante lo desea, puede revelar la presencia de cuero en la etiqueta<sup>30</sup>.

Una silla de cuero con la parte trasera exterior, los lados exteriores y los lados de cojín, que consiste en un tejido de poliéster 100% recubierto con policloruro de vinilo 100%, podría ser etiquetada como sigue:

---

<sup>30</sup> <http://www.competitionbureau.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/eng/01282.html>

**Con cuero, volver exterior, lados exteriores, laterales de cojín:  
revestimiento: 100% de cloruro de polivinilo, soporte: 100%  
poliéster.**

**皮革制外回來，外側，側墊：封面：100%的聚氯乙烯支持：100%  
聚酯纖維。**

**4.6.3 Empaque:** El material de embalaje comúnmente utilizado para las exportaciones de muebles son las cajas de cartón corrugado (por unidad de producto), con la utilización de materiales amortiguadores en el interior (protegen contra vibraciones y fricciones) y protecciones de esquinas con perfiles de cartón corrugado laminado extra rígido<sup>31</sup>.

Las cajas, pallets o empaques de exportación debe tener la siguiente información externa:

**4.6.4 Shipping Marks:** Debe colocar la marca en al menos dos lados del empaque externo en el formato siguiente:

Marcas Peso bruto/Peso neto: XXXX kg

Tamaño: largo × ancho × altura en cm

País de Origen: Ecuador

Los productos que no tienen identificación en chino, no pueden pasar la aduana. Especiales solicitudes, al costo del exportador, se puede realizar al etiquetado en las bodegas de la aduana pero el procedimiento y el costo pueden ocasionar pérdidas y sobre todo pérdida de imagen al producto.

---

<sup>31</sup> <http://www.docstoc.com/docs/32671473/MUEBLES-DE-MADERA>

No hay problema en que las marcas y el arte queden en el idioma de origen, lo que se debe colocar son todas las propiedades técnicas, fecha de fabricación, fecha de caducidad, país de origen, dirección del cliente, teléfono del cliente en china, nombre de la empresa importadora, son los requerimientos mínimos.

#### **4.7 CONDICIONES DE COMERCIALIZACIÓN**

Los importadores chinos cumplen con prácticas internacionales en comercio exterior, y adoptan totalmente los términos internacionales. Los INCOTERMS comúnmente utilizados son:

- FOB (Libre a Borde)
- CFR (Costo y Flete)
- CIF (Costo Seguro y Flete)

#### **4.8 FORMA DE PAGO**

Los términos de pago comúnmente utilizados son:

- Efectivo, normalmente se refiere a cheque.
- T/T, Transferencia Vía SWIFT
- L/C, Carta de Crédito
- D/P, Documentos Contra Pago
- D/A, Documentos contra Aceptación

Los términos de pago en efectivo, transferencia SWIFT y Carta de Crédito (o con 30 días de uso) son los términos más comunes de pago, aunque los mayores bancos comerciales de China ofrecen variedad de seguros de crédito para facilitar el pago del comercio Internacional. Documentos contra pago y documentos contra aceptación son únicamente utilizados entre socios, de largo tiempo con confianza mutua. La tradición en las exportaciones Chinas, es realizar - luego de conocer al cliente – pago parcial al colocar la orden y pago final antes de entregar los documentos.

## 4.9 CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

Todos los países del mundo utilizan el mismo Sistema de Tarifas para clasificar a cada producto, la codificación va desde ocho o diez dígitos. Los primeros seis números son comunes, pero pueden variar en los últimos dígitos de acuerdo a legislación aduanera de cada país socio.

En la factura comercial se especificar la clasificación arancelaria de 8 dígitos de acuerdo a la nomenclatura arancelaria vigente en el territorio ecuatoriano.

Los artículos (excepto las partes) de las partidas 94.01 a 94.03 deben estar concebidos para colocarlos sobre el suelo<sup>32</sup>.

- a) los armarios, bibliotecas, estanterías y muebles por elementos (modulares);
- b) los asientos (juegos de salas) y camas.

Para clasificar los muebles de madera se ha tomado de referencia la siguiente sub partidas arancelaria<sup>33</sup>:

<b>Sección XX</b>		<b>Mercancías y productos diversos</b>	
<b>Capítulo 94:</b>	Muebles; mobiliario médico quirúrgico; artículos de cama y similares;		
	aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadoras luminosos y artículos similares; construcciones prefabricadas		
<b>Partida 9401</b>	Asientos (excepto los de la partida 94.02), incluso los transformables en cama, y sus partes		
<b>Ítem 9401.61.00</b>	Con relleno (Los demás asientos, tapizados, con armazón de madera)		

<sup>32</sup> <http://www.notinet.com.co/serverfiles/servicios/archivos/codigos/arancel/s20.htm>

<sup>33</sup> Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE)

#### **4.10 TRATADO DE LA NACIÓN MÁS FAVORECIDA ECUADOR - CHINA**

Ecuador se acoge al Trato de la Nación Más Favorecida<sup>34</sup> (artículo I del GATT, artículo II del AGCS y artículo 4 del Acuerdo sobre los ADPIC), principio de no discriminación entre los interlocutores comerciales; establecido por la Organización Mundial del Comercio OMC, a sus países miembros<sup>35</sup>.

En el caso de las mercancías, el principio NMF, prohíbe la discriminación entre importaciones similares, independientemente de su origen o destino, mientras que el principio de trato nacional prohíbe la discriminación entre los productos similares importados y los producidos en el país.

China mantiene vigente en su Régimen Tributario, tasas arancelarias para los bienes importados, compuestas de tasas de Naciones Más Favorecidas (NMF), tasas convencionales, tasas generales y tasas de cuota de tarifa, etc. Las tasas temporales se aplican a la importación de bienes dentro de un límite de tiempo específico<sup>36</sup>.

Para la tasa MFN se aplica a:

- Importación de bienes de origen de los miembros de WTO (Organización Mundial del Comercio) que están sujetos a la aplicación común de las cláusulas NMF,
- Importación de bienes de origen de países o regiones con los que la República Popular de China haya concluido un acuerdo de comercio bilateral de manera recíproca de tratamiento MFN, e
- Importación de bienes de origen del territorio de Aduanas de la República Popular de China.

El país asiático, aplica la siguiente tasa de tarifa de importación mueble de madera a la partida 94.03.50.00.00 y 94.03.60.00.00 del 0%; para los productos con valor agregado de Naciones Más Favorecidas, al que Ecuador está adscrito.

---

<sup>34</sup>La NMF, Data del siglo XIX. Es en el año de 1843, como parte de los Tratados Desiguales firmados entre China y las potencias europeas contemporáneas (específicamente Francia, Gran Bretaña y Alemania), que se establecen dos principios fundamentales de comercio y derecho internacional. Las cláusulas de nación más favorecida y de extraterritorialidad.

<sup>35</sup>[www.wto.org/english/tratop\\_e/serv\\_e/sym\\_march12\\_e/document\\_wto\\_sp.pdf](http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/sym_march12_e/document_wto_sp.pdf) - 2012-03-29

<sup>36</sup>PROECUADOR - Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones 29 Mayo 2011

Los acuerdos comerciales antes mencionados se hacen válidos una vez presentado el Certificado de Origen que confirme la producción ecuatoriana del producto en mención.

#### **4.11 CERTIFICADO DE ORIGEN**

El Ecuador ha firmado varios acuerdos comerciales, bilaterales o multilaterales que benefician al país, otorgando a los productos ecuatorianos preferencias arancelarias parciales o totales según el convenio adscrito dando como resultado que el país sea más competitivo.

Entre los principales acuerdos comerciales firmados por Ecuador tenemos:

- Sistema Global de Preferencias Comerciales (SGPC)
- Comunidad Andina de Naciones (CAN), Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y Mercado Común del Sur (MERCOSUR)
- Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga ATPDEA
- Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica entre Ecuador y Guatemala y demás países latinos.

China pertenece a terceros países según la división regional para la emisión del C.O. del MIPRO, con preferencia arancelaria del con 0% acogidas bajo Nación Más Favorecida Ecuador - China.

## **4.12 LOGÍSTICA**

La principal vía de transporte desde Ecuador hacia China es la marítima que es la forma más conveniente para transportar mercadería en contenedores de 20'DC, 40'DC, 40'HQ llenos de madera u otros productos de gran volumen. El tiempo y los costos dependerán del riesgo para el traslado de la mercancía, la distancia desde la planta procesadora hacia el puerto de origen y el puerto de destino a exportar. (Tabla 11).

### **4.12.1 Puerto de Origen**

La ciudad de Esmeraldas cuenta con uno de los puertos más importantes del Ecuador, localizado frente al Océano Pacífico, que lo convierte en puerto natural para el tráfico interoceánico de buques de gran calado más cercano al Canal de Panamá.<sup>37</sup>

Las principales cargas exportables son la astilla, madera y banano. Para estos propósitos el puerto cuenta con un patio de 110.000m<sup>2</sup>, recibiendo aproximadamente 500 buques al año.

Para suplir los volúmenes mensuales que requiere el cliente, se ha elegido al puerto de Esmeraldas, debido a que la planta se encuentra situada en la ciudad de Esmeraldas, lo cual constituye un beneficio estratégico para la empresa ITSICORP S.A., debido a que los costos de transportación interna y custodia de la carga desde la fábrica hacia el puerto, son considerablemente bajos en comparación con el Puerto de Guayaquil, si es que se trasladará la carga desde la ciudad de Esmeraldas hasta dicho Puerto.

Se podría despachar el contenedor semanalmente desde el Puerto de Guayaquil, sin embargo, los riesgos y costos que incurren durante el traslado de un punto a otro son altos.; así como costos de transporte interno, tiempo de tránsito, pólizas de seguro interno, viáticos por custodiar el contenedor al puerto de Guayaquil.

La empresa ITSICORP S.A., realizara un programa de embarque mensual en base a su producción y Cut Off de la Naviera Maerks Line, la misma que tiene salidas mensuales.

---

<sup>37</sup>[http://www.puertoesmeraldas.gob.ec/xampp/joomla/index.php?option=com\\_content&view=article&id=39&Itemid=62](http://www.puertoesmeraldas.gob.ec/xampp/joomla/index.php?option=com_content&view=article&id=39&Itemid=62)

#### 4.12.2 Puerto de Destino

El Puerto de Hong Kong es uno de los más eficientes, puesto que allí un barco se puede demorar la mitad de tiempo en ser cargado y descargado de lo que tarda en Shenzhen. Cuenta con 9 terminales de carga y se especializa en el manejo de contenedores.

Entre los principales puertos de China notamos:

**Tabla 11**

<b>PUERTOS DE CHINA</b>				
<b>OPCION 1</b>	<b>PUERTO</b>	<b>TIEMPO DE TRANSITO</b>	<b>SERVICIO</b>	<b>NAVIERA PUERTO GUAYAQUIL</b>
China	Hong Kong	35 – 38	Semanal	Hambug S
China	Shanghai	39 – 42	Semanal	Hambug S
China	Ningbo	33 – 43	Semanal	Hambug S
China	Xingang	44 – 47	Semanal	Hambug S
<b>OPCION 2</b>	<b>PUERTO</b>	<b>TIEMPO DE TRANSITO</b>	<b>SERVICIO</b>	<b>NAVIERA PUERTO ESMERALDAS</b>
China	Hong Kong	38 – 43	Mensual	MAERSK
China	Shanghai	39 – 42	Mensual	MAERSK
China	Ningbo	36 – 43	Mensual	MAERSK
China	Shekou	44 – 47	Mensual	MAERSK

Fuente: Las autoras

#### **4.13 DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE EXPORTACIÓN**

La determinación del precio de exportación de un producto es, para la empresa, uno de los aspectos más importantes y delicados de la comercialización internacional; entendiéndose como el precio de venta que permite al fabricante/exportador recuperar los costos (industrial, administrativo, financiero, y comercial vinculados con la exportación), más la utilidad (razonable beneficio) que incluye un retorno relacionado con el esfuerzo empresarial realizado y el riesgo en función del capital comprometido.

Los precios tienen una gran variación dependiendo del tipo de producto que se busque. Influye mucho en los precios que se manejan en este sector, el que sea o no un trabajo más artesanal, o el tipo de material con el que se trabaje, sea este importado o nacional; modelos exclusivos y demás características que permitan exportar un producto con calidad y precios asequibles para competir en el extranjero<sup>38</sup>.

En toda negociación se debe tener en cuenta el costo de producción y el de exportación, según el término de negociación internacional. Como referente consideramos el valor FOB como uno de los principales términos de negociación internacional más usados.

El término FOB pertenece al grupo de los INCOTERN 2010; los cuales constituyen una serie de reglas internacionales que permiten definir las responsabilidades entre el exportador e importador.

En el caso del presente proyecto de investigación se ha negociado el término FOB, con el objetivo de reducir costos y riesgo que conlleva a transportar muebles de madera hacia el puerto de destino. Así mismo, bajo este término de negociación, el cliente no tendrá que asumir responsabilidades tributarias y gastos operacionales de exportación desde la fábrica hasta el puerto de origen, como sería el caso si se hubiese elegido el término de negociación EX-WORK.

Adicionalmente, el cliente en China ha establecido un contrato a largo plazo con la Naviera MAERSK LINE, quien le ha otorgado al cliente una tarifa preferencial para el transporte internacional de su carga.

---

<sup>38</sup> [http://www.icex.es/staticFiles/Id%20335553%20Mueble%20y%20Decoracion%20Colombia\\_7111\\_.pdf](http://www.icex.es/staticFiles/Id%20335553%20Mueble%20y%20Decoracion%20Colombia_7111_.pdf)

En los cuadros expuestos a continuación se pueden apreciar, con un ejemplo claro, las responsabilidades que debe considerar el exportador además del precio de exportación desde el Puerto de Esmeraldas y el Puerto de Guayaquil:

<b>Tabla 12</b>		
<b>Estructura de Precio en relación al Incoterm</b>		
<b>Puerto de Esmeraldas</b>		
<b>EX-WORK</b>		<b>\$ 1.067,80</b>
Flete Interno	\$ 22.50	
Seguro de Exportación	\$ 0.47	
<b>FAS</b>		<b>\$ 1.090,77</b>
Documentación	\$ 0.73	
Despachador/Agente	\$ 5.00	
Estiba	\$ 0.75	
Impuestos	\$ 0.87	
Otros gastos	\$ 26.88	\$ 34.23
<b>FOB/FCA</b>		<b>\$1.200,00</b>

<b>Tabla 13</b>		
<b>Estructura de Precio en relación al Incoterm</b>		
<b>Puerto de Guayaquil</b>		
<b>EX-WORK</b>		<b>\$ 911,49</b>
Flete Interno(Esmeraldas-Guayaquil)	\$ 114.28	
Seguro de Exportación	\$ 50.00	
Custodia del contenedor	\$ 15.00	
<b>FAS</b>		<b>\$1.090,77</b>
Documentación	\$ 0.73	
Despachador/Agente	\$ 5.00	
Estiba	\$ 0.75	
Impuestos	\$ 0.87	
Otros gastos	\$ 26.88	\$ 34.23
<b>FOB/FCA</b>		<b>\$ 1.125,00</b>

**Creado por:** Las Autoras

En el Incoterm FOB “FREE ON BOARD” (Franco a bordo), El vendedor tiene la obligación de cargar la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque especificado en el contrato de venta. El comprador selecciona el buque y paga el flete marítimo. La transferencia de riesgos y gastos se produce cuando la mercancía rebasa la borda del buque. El vendedor se encarga de los trámites para la exportación.

#### **4.14 DOCUMENTOS BÁSICOS DE ACOMPAÑAMIENTO PARA LA EXPORTACIÓN**

Las exportaciones de origen ecuatoriano, deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

- Factura comercial original.
- Lista de Empaque – Packing List
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite – Ministerio de Ambiente/ Agrocalidad).
- Certificado de Origen (cuando el caso lo amerite).
- Documento de Transporte – BL

#### **4.15 FASE DE EMBARQUE**

##### **4.15.1 Fase de Pre-Embarque**

Se inicia con la transmisión y presentación de la Orden de Embarque, que es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar.

El exportador o su Agente de Aduana deberán transmitir electrónicamente al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador la información de la intención de exportación. Una vez que es aceptada la Orden de Embarque por el ECUAPASS, el exportador se encuentra habilitado para movilizar la carga al recinto aduanero donde se registrará el ingreso a Zona Primaria y se embarcarán las mercancías a ser exportadas para su destino final.

#### **4.15.2 Fase Post-Embarque**

Se presenta la DAE (Declaración Aduanera de Exportación) definitiva (Código 40), que es la Declaración Aduanera de Exportación, que se realiza posterior al embarque. Luego de haber ingresado la mercancía a Zona Primaria para su exportación, el exportador tiene un plazo de 15 días hábiles para regularizar la exportación, con la transmisión de la DAE (Declaración Aduanera de Exportación) definitiva de exportación.

El ECUAPASS, validará la información de la DAE contra la del Manifiesto de Carga. Si el proceso de validación es satisfactorio el exportador o el agente de aduana presentará ante el Departamento de Exportaciones de Distrito por el cual salió la mercancía, los siguientes documentos:

- DAE (Declaración Aduanera de Exportación) impresa.
- Factura comercial definitiva.
- Documento de Transporte B/L.
- Certificado de Origen (cuando el caso lo amerite).
- Originales de Autorizaciones Previas (MAE – AGROCALIDAD)

## UNIDAD V

### 5 ESTUDIO FINANCIERO

#### 5.1 INVERSIONES

La inversión se refiere al empleo del capital en algún tipo de actividad o negocio, con el objetivo de obtener beneficios futuros y distribuirlos en el tiempo.

En el presente proyecto se necesitara un monto de inversión el cual comprende inversión fija e inversión de operación, para que la planta inicie sus actividades en el 2013, por ello analizaremos los valores de inversión total, la misma que servirá de referencia para realizar el respectivo préstamo bancario.

La inversión se divide en tres activos:

1. Activos fijos
2. Activos diferidos
3. Activos corrientes

<b>Tabla 14</b>	
<b>INVERSIONES</b>	
<b>Detalle</b>	<b>Total</b>
Activos Fijos	130.733,62
Activos Diferidos	3.650,00
Activos Corrientes/Capital de trabajo	186.839,96
<b>TOTAL</b>	<b>321.223,58</b>

Elaborado por: María Ruiz.

### 5.1.1 ACTIVOS FIJOS

Los activos fijos se definen como los bienes que una empresa utiliza de manera continua en el curso normal de sus operaciones.

<b>Tabla 15 ACTIVOS FIJOS</b>	
Maquinarias y Equipos	86.016,17
Vehículos	36.050,00
Equipo de oficina	5.742,25
Muebles y enseres	2.925,20
<b>Total</b>	<b>130.733,62</b>

Elaborado por: María Ruiz

#### 5.1.1.1 Vehículo

La fábrica necesitará su respectivo vehículo a todo terreno para los diversos trámites legales y movilización de personal por alguna emergencia.

<b>Tabla 16 Vehículo</b>				
<b>Descripción</b>	<b>Unidad</b>	<b>cantidad</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor total</b>
Chevrolet Dimax 4x4	U	1	35.000,00	35.000,00
<b>Subtotal</b>				35.000,00
Imprevistos	%	3		1.050,00
<b>TOTAL</b>				<b>36.050,00</b>

Elaborado por: María Ruiz

### 5.1.1.2 Maquinaria y Equipo

La maquinaria y el equipo industrial para fabricar los juegos de muebles para sala del presente proyecto son:

<b>Tabla 17</b>				
<b>MAQUINARIA Y EQUIPOS DE TRABAJO</b>				
<b>Descripción</b>	<b>Unidad</b>	<b>cantidad</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor total</b>
Tractor Valtra 8350	U	1	30.000,00	30.000,00
Montacargas	U	1	13.950,00	13.950,00
Motosierra mediana	U	2	800,00	1.600,00
Sierra cinta	U	1	3.000,00	3.000,00
Cepilladora Espin 45	U	1	2.690,00	2.690,00
Regruesadora	U	1	2.500,00	2.500,00
Maquina circular	U	1	9.056,00	9.056,00
Tupi o Trompo	U	1	6.000,00	6.000,00
Compresor de aire	U	1	640,00	640,00
La tronzoadora	U	1	479,58	479,58
Maquina Torno de madera	U	1	450,59	450,59
Zunchadora	U	1	250,00	250,00
Canteadora	U	1	9.000,00	9.000,00
Maquinas de coser	U	3	870,00	2.610,00
Taladros eléctricos	U	2	750,00	1.500,00
Taladro de columna	U	1	1.500,00	1.500,00
Lijadora Orbital	U	2	250,00	500,00
Lijadora de discos	U	1	140,00	140,00
Lijadora de banda	U	1	150,00	150,00
<b>TOTAL</b>				<b>86.016,17</b>

Elaborado por: María Ruiz C.

### 5.1.1.3 Equipos de Oficina

Para el presente proyecto se necesitara los siguientes equipos de oficina necesarios para la administración de la fábrica de muebles.

<b>Tabla 18</b>				
<b>EQUIPOS DE OFICINA</b>				
<b>Descripción</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor total anual</b>
Computadoras	U	6	350,00	2.100,00
Calculadoras CASIO	U	4	25,00	100,00
Teléfono fax	U	2	110,00	220,00
Celulares	U	5	35,00	175,00
Regulador de voltaje	U	3	20,00	60,00
Aire acondicionado	U	2	543,62	1.087,24
Impresora - copiadora	U	2	300,00	600,00
Software Contable	U		1.400,01	1.400,01
<b>TOTAL</b>				<b>5.742,25</b>

Elaborado por: María Ruiz C.

#### 5.1.1.4 Muebles y enseres

En la fábrica de muebles se necesitaran los siguientes instrumentos de trabajo:

<b>Tabla 19</b>				
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>				
<b>Descripción</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Escritorios de secretarias	U	1	150,00	150,00
Escritorio Gerencial en L	U	1	260,00	260,00
Escritorio Ejecutivos	U	4	200,00	800,00
Mesas de dibujos y computador	U	2	117,60	235,20
Sillones de gerencia	U	1	150,00	150,00
Sillas	U	8	50,00	400,00
sala de estar	U	1	300,00	300,00
Archivadores Aéreos	U	7	90,00	630,00
<b>TOTAL</b>				<b>2.925,20</b>

Elaborado por: María Ruiz

#### 5.1.2 ACTIVOS DIFERIDOS

Activos diferidos o activos intangibles son aquellos activos no cuantificables físicamente, pero que producen un beneficio a la empresa, entendiéndose que son todos los gastos para poner en marcha el proyecto.

<b>Tabla 20</b>	
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	
Gastos de Marca y Patente	1.000,00
Gastos de afiliación a las Cámaras	150,00
Gastos de registros Ministerios – licencias	1.000,00
Página WEB, cuentas corporativas	1.500,00
<b>Total</b>	<b>3.650,00</b>

Elaborado por: María Ruiz

### 5.1.3 ACTIVOS CORRIENTES

Los activos corrientes son de gran importancia en toda empresa porque con ellos la empresa puede operar, adquirir mercancías, pagar nomina, adquirir activos fijos entre otros aspectos.

El activo corriente es un factor importante del Capital de trabajo, este depende del volumen de activos corrientes que tenga la empresa si esta no tiene suficientes activos corrientes la empresa presenta dificultades de liquidez.

<b>Tabla 21</b>	
<b>Capital de Trabajo</b>	
<b>Detalle</b>	<b>Valor mensual</b>
<b>Costo de Production</b>	<b>174.888,78</b>
Materiales	121.722,00
Mano de Obra	26.991,38
Gastos indirecto de Fabricación	26.175,40
<b>Costo de Distribución</b>	<b>11.951,18</b>
Gastos Administrativos	11.951,18
<b>Subtotal de Costos</b>	<b>186.839,96</b>
<b>Gastos Financieros</b>	<b>1.391,99</b>
<b>TOTAL</b>	<b>188.231,93</b>

Elaborado por: María Ruiz

### 5.1.3.1 Costos De Producción

Los costos de producción, es la valoración monetaria de los gastos incurridos y aplicados en la obtención de un bien. Incluye el costo de los materiales, mano de obra y los gastos indirectos de fabricación cargados a los trabajos en su proceso.

#### 5.1.3.1.1 Materiales

##### 5.1.3.1.1.1 Prima o Directos

El Ecuador tiene dos épocas estacionarias en el año que determinaran el abastecimiento mensual de madera para la fabricación de los juegos de sala; En la época de verano que conciernen los meses de mayo a diciembre tendremos abastecimiento de 70 m3 para 160 juegos de muebles de 4 piezas cada uno y en la época de invierno que son los meses de enero a abril 50m3 de madera aserrada o llamados square logs para 111 juegos de muebles. La materia prima es obtenida de aserríos que cumplan con planes de corta (manejo) y guías de movilización aprobados por el Ministerio de Ambiente del Ecuador.

La empresa iniciará sus actividades los primeros meses del año 2013.

<b>Descripción</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad mensual (mayo a diciembre)</b>	<b>Cantidad mensual (enero a abril)</b>	<b>Valor unitario usd</b>	<b>Valor mensual mayo a diciembre</b>	<b>Valor mensual enero a abril</b>	<b>Valor total anual</b>
Madera Tabebuia spp aserrada square logs	m3	75	50	300	180.000,00	60.000,00	240.000,00
<b>Subtotal</b>							<b>240.000,00</b>
Imprevistos	%	1			1.800,00	600,00	2.400,00
<b>TOTAL</b>					<b>181.800,00</b>	<b>60.600,00</b>	<b>242.400,00</b>

Elaborado por: María Ruiz C.

### 5.1.3.1.1.2 Materiales Indirectos

El principal material indirecto para la fabricación de los muebles de sala es el cuero. En general un sillón de dos plazas necesita entre 10 y 12 metros de cuero, mientras que para uno de tres plazas se utilizará entre 14 y 16 metros, para un sillón se requieren entre 6 o 8 metros de cuero<sup>39</sup>.

<b>Tabla 23</b>				
<b>MATERIALES INDIRECTOS</b>				
<b>Descripción</b>	<b>Unidad</b>	<b>cantidad</b>	<b>Valor unitario usd</b>	<b>Valor total mensual</b>
cuero 1.6 - 1.8mm	M	6500	5,00	32.500,00
Polyfoam de célula cerrada.	M2	10.000	2,00	20.000,00
Resortes (No. 9,10,11)	U	20.000	0,35	7.000,00
Clavos/ tachuelas	lbs.	150	0,20	30,00
Tuercas/tornillos	lbs.	200	0,21	42,00
Pinturas/ barnices/ cristales/ceras	Galón	250	5,50	1.375,00
Pegantes	Galón	50	3,50	175,00
<b>TOTAL</b>				<b>61.122,00</b>

Elaborado por: María Ruiz C.

<sup>39</sup>Diario el Comercio Redacción construir Noviembre 11 del 2011

### 5.1.3.1.2 Mano de obra

#### 5.1.3.1.2.1 Mano de Obra Directa

Se necesita mano de obra para manipular los square logs desde el bosque hasta la planta y luego mano de obra para la fábrica que se encargara de la elaboración de los muebles de madera fina.

Para dicho ejemplo se tomó como referencia el sueldo básico unificado del 2012<sup>40</sup>. Para elaborar el presupuesto de Nomina de MOD y Administración del primer periodo fiscal, ITSICORP S.A. proyecta por cada personal de MOD y el personal de secretaria 288 horas extras - suplementarias<sup>41</sup> anuales.

Se reconocerá 1,5% sobre las ventas presupuestadas en cada periodo fiscal para la MOD MOI y el Personal administrativo. Anexo 7.

Se trabajara los 5 días de la semana con 8 horas laborables.

<b>Tabla 24</b>						
<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>						
<b>Descripción</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Salario básico unificado</b>	<b>Beneficios de ley</b>	<b>Valor total mensual + Beneficios de ley</b>	<b>Valor total anual + Beneficios de Ley</b>
Trabajadores de campo a planta procesadora	Hombres	3	318,00	640,44	2.875,32	34.503,84
Trabajadores de planta procesadora	Hombres	17	318,00	640,44	16.293,48	195.521,76
<b>TOTAL</b>					<b>19.168,80</b>	<b>230.025,60</b>

Elaborado por: María Ruiz

<sup>40</sup>Suplemento del Registro Oficial No.867, del 10 de enero del 2013, Acuerdo Ministerial No.0216, emitido por el Ministro de Relaciones Laborales del Ecuador.

<sup>41</sup>Jornada Suplementaria o Complementaria: Salario + 50%, el empleado trabaja luego de la jornada ordinaria, con un máximo de 4 horas al día y 12 a la semana.

### 5.1.3.1.2.2 Mano de Obra Indirecta

<b>Tabla 25</b>						
<b>MANO DE OBRA INDIRECTA</b>						
<b>Descripción</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Salario básico unificado</b>	<b>beneficios de ley</b>	<b>Valor total mensual + beneficios de ley</b>	<b>Valor total anual + Beneficios de Ley</b>
Jefe de producción	Sueldo	1	1.000,00	1.477,61	2.477,61	29.731,27
Jefe de calidad y adquisiciones	Sueldo	1	800,00	1.213,64	2.013,64	24.163,67
Jefe contable	Usd	1	500,00	817,69	1.317,69	15.812,27
Jefe de diseño	Usd	1	800,00	1.213,64	2.013,64	24.163,67
<b>TOTAL</b>					<b>7.822,58</b>	<b>93.870,88</b>

Elaborado por: María Ruiz

### 5.1.3.1.3 Gastos Indirectos de Fabricación

#### 5.1.3.1.3.1 Suministros de Fabricación

<b>Tabla 26</b>				
<b>SUMINISTROS DE FABRICACIÓN</b>				
<b>Descripción</b>	<b>Unidad</b>	<b>cantidad</b>	<b>Valor unitario usd</b>	<b>Valor total mensual</b>
Zunchos	Rollos	120	20,00	2.400,00
Franelas	M	10	0,35	0,35
Plástico de embalaje	Rollos	1000	3,50	3.500,00
Fungicidas	Galón	8	50,00	400,00
Cartones	U	1000	1,00	1.000,00
Abrillantadores	U	10	3,00	30,00
Lijas	M	5	1,00	5,00
Lápices de carpintería	U	24	0,30	7,20
<b>TOTAL</b>				<b>7.335,35</b>

Elaborado por: María Ruiz C.

### 5.1.3.1.3.2 Útiles de Fabricación

<b>Tabla 27</b>				
<b>ÚTILES DE FABRICACIÓN</b>				
<b>Descripción</b>	<b>Unidad</b>	<b>cantidad</b>	<b>Valor unitario usd</b>	<b>Valor total mensual</b>
Cortadora eléctrica de esponja	U	1	3.000,00	3000,00
Grapadora hidráulica	U	4	200,00	800,00
Tijeras	U	5	10,00	50,00
Regla de metal	U	5	3,50	17,50
Compas	U	5	4,00	20,00
Escuadra de carpintero	U	5	6,00	30,00
Flexómetro	U	5	2,00	10,00
Nivel	U	5	4,00	20,00
Tornillo de banco	U	6	2,50	15,00
Lima para ebanistería	U	4	5,00	20,00
Juegos de brochas	U	5	4,00	20,00
Juegos de martillos	U	5	4,00	20,00
Juegos de prensas	U	3	6,00	18,00
Juegos de destornilladores	U	3	2,50	7,50
Juegos de Guantes	U	24	1,00	24,00
Lentes protectores	U	24	3,50	84,00
Martillo de uña	U	3	4,00	12,00
Sierra de punta	U	3	5,00	15,00
Sierra caladora	U	3	5,00	15,00
Rayador	U	3	4,00	12,00
Cuchilla marcadora	U	2	3,60	7,20
Botiquines	U	2	5,00	10,00
Extintores 30 KG	U	3	35,00	105,00
Demás herramientas	Varios		200	200,00
<b>TOTAL</b>				<b>4.532,20</b>

Elaborado por: María Ruiz C.

#### 5.1.3.1.3.3 Insumos

<b>Tabla 28 INSUMOS</b>					
<b>Descripción</b>	<b>Unidad</b>	<b>cantidad diaria</b>	<b>Valor unitario usd</b>	<b>Valor total mensual</b>	<b>Valor total anual</b>
Alimentación MOD Y ADM.	Comida/21 TRAB.	42	1,81	1.520,4	18.244,8
Combustible/ diesel	Galón	35	1,04	728	8.736
Teléfono celular	Minuto	80	0,10	160	1.920
<b>Subtotal</b>				2.408,40	28.900,8
<b>TOTAL</b>				<b>2.408,40</b>	<b>28.900,8</b>

Elaborado por: María Ruiz C.

#### 5.1.3.1.3.4 Mantenimiento y reparaciones

<b>Tabla 29 MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN</b>				
<b>Descripción</b>	<b>Valor en libros</b>	<b>%</b>	<b>Valor total mensual</b>	<b>Valor Anual</b>
Maquinarias y Equipos	86.016,17	1,5	1.290,24	15.482,91
Vehículos	36.050,00	1,5	540,75	6.489,00
<b>TOTAL</b>			<b>1.830,99</b>	<b>21.971,91</b>

Elaborado por: María Ruiz C.

#### 5.1.3.1.3.5 Seguros

<b>Tabla 30 SEGUROS</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Valores en libros</b>	<b>%</b>	<b>Valor total anual</b>
Maquinarias y Equipos	86.016,17	4	3.440,65
Vehículos	36.050,00	3	1.081,50
<b>TOTAL</b>			<b>4.522,15</b>

Elaborado por: María Álvarez C. y María Ruiz C.

### 5.1.3.1.3.6 Depreciaciones

<b>Tabla 31 DEPRECIACIONES</b>					
<b>Detalle</b>	<b>Inversión</b>	<b>vida útil</b>	<b>Valor Residual 1er año</b>	<b>Porcentaje %</b>	<b>Valor total anual</b>
Maquinaria y Equipos	86.016,17	10	7.741,46	10	8.601,62
Vehículo	36.050,00	5	5.768,00	20	7.210,00
<b>Total depreciaciones</b>			<b>13.509,46</b>		<b>15.811,62</b>

Elaborado por: María Ruiz C.

### 5.1.3.1.3.7 Gastos por Compra

<b>Tabla 32 GASTOS DE COMPRA</b>					
<b>Descripción</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor unitario usd</b>	<b>Valor total mensual</b>	<b>Valor total anual</b>
Transporte desde bosque a la planta	MULAS	6	200,00	1.200,00	14.400,00
Estiba	Hombres	7	20,00	140,00	1.680,00
<b>TOTAL</b>				<b>1.340,00</b>	<b>16.080,00</b>

Elaborado por: María Ruiz

### 5.1.3.1.3.8 Costo de Exportación

Para el cálculo del costo de exportación, se ha tomado como referencia la producción de invierno de 111 juegos de sala ha ser embarcados en contenedores de 40 pies.

Los 160 juegos de sala ingresarían en 20 contenedores de 40 pies (8 juegos de sala en un contenedor).

Los 111 juegos de sala ingresarían en 18 contenedores de 40 pies. (6 juegos de sala en un contenedor).

<b>Tabla 33</b>					
<b>Costo de Exportación</b>					
<b>Descripción</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor unitario usd</b>	<b>Valor total mensual</b>	<b>Valor total anual</b>
Despachador de Aduana	Contenedor	18	40,00	720,00	8.640,00
Seguro de Exportación	Embarque		75,00	75,00	900,00
Flete planta al pto de Esmeraldas	Contenedor	18	160,00	2.880,00	34.560,00
Certificado Fitosanitario AGROCALIDAD	Embarque		54,00	54,00	648,00
Certificado de Origen	Embarque		12,00	12,00	144,00
Guía de exportación Ministerio Ambiente	Embarque		50,00	50,00	600,00
Impuestos	Embarque		140,61	140,61	1.687,32
Antinarcóticos en puerto Esmeraldas	Contenedor	18	200,00	3.600,00	43.200,00
Gastos en puerto y transmisión B/L	embarque		820,00	820,00	9.840,00
<b>TOTAL</b>				<b>8.351,61</b>	<b>100.219,32</b>

Elaborado por: María Ruiz C.

El costo de exportación por cada contenedor oscilará entre usd 463,99 dólares.

#### 5.1.3.1.4 Costos de Distribución

##### 5.1.3.1.4.1 Gastos Administrativos

###### 5.1.3.1.4.1.1 Sueldos

<b>Tabla 34 SUELDOS</b>						
<b>Descripción</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Salario básico unificado</b>	<b>Beneficios de ley</b>	<b>Valor total mensual + beneficios de ley</b>	<b>Valor total anual + Beneficios de Ley</b>
Gerente	Sueldo	1	1.200,00	1.610,30	2.810,30	33.723,60
Jefe de ventas y exportaciones	Sueldo	1	800,00	1.213,64	2.013,64	24.163,67
Jefe contable	Sueldo	1	500,00	817,69	1.317,69	15.812,27
Secretaria	Sueldo	1	318,00	640,44	958,44	11.501,23
<b>TOTAL</b>					<b>7.100,06</b>	<b>85.200,77</b>

Elaborado por: María Ruiz C.

###### 5.1.3.1.4.1.2 Seguros

<b>Tabla 35 SEGUROS</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Valores en libros</b>	<b>%</b>	<b>Valor total anual</b>
Equipo de oficina	5.742,25	2	114,85
Muebles y enseres	2.925,20	2	58,50
<b>TOTAL</b>			<b>173,35</b>

Elaborado por: María Ruiz C.

### 5.1.3.1.4.1.3 Depreciaciones

<b>Tabla 36</b>					
<b>DEPRECIACIONES</b>					
<b>Detalle</b>	<b>Inversión</b>	<b>vida útil</b>	<b>Valor Residual</b>	<b>Porcentaje %</b>	<b>Valor total anual</b>
Equipo de oficina	5.742,25	10	516,80	10	574,23
Muebles y enseres	2.925,20	10	263,27	10	292,52
Activos Diferidos	3.650,00	2	912,50	50	1.825,00
<b>Total depreciaciones</b>			<b>1.692,57</b>		<b>2.691,75</b>

Elaborado por: María Ruiz C.

### 5.1.3.1.4.1.4 Gastos operacionales administrativos

<b>Tabla 37</b>			
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Unidad</b>	<b>Valor mensual</b>	<b>Valor total anual</b>
Arriendo	Usd	3.000,00	36.000,00
Materiales de oficina	Usd	200,00	2.400,00
Materiales de Aseo	Usd	150,00	1.800,00
Materiales de cocina	Usd	200,00	2.400,00
Servicios básicos (Luz, agua, telf.)	Usd	1.200,00	14.400,00
<b>TOTAL</b>		<b>4.750,00</b>	<b>57.000,00</b>

Elaborado por: María Ruiz

### 5.1.3.1.4.1.5 Mantenimiento y reparaciones

<b>Tabla 38</b>				
<b>MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN</b>				
<b>Descripción</b>	<b>Valor en libros</b>	<b>%</b>	<b>Valor total mensual</b>	<b>Valor Anual</b>
Equipo de oficina	5.742,25	1	57,42	689,07
Muebles y enseres	2.925,20	1	29,25	351,02
<b>TOTAL</b>			<b>86,67</b>	<b>1.040,09</b>

Elaborado por: María Ruiz C.

#### 5.1.3.1.4.1.6 Gastos Financieros

<b>Tabla 39</b>					
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>					
<b>Amortización</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
	16.703,63	14126,01	11.213,31	7.921,96	4.202,73

Elaborado por: María Ruiz C.

## 5.2 FINANCIAMIENTO

La inversión total para instalar la fábrica exportadora de muebles hechos con madera fina Tabebuia Spp., es de **USD\$321.223,58**

Para formar la empresa de muebles se incluirá dos accionistas, que permitirá la fusión de los tres negocios y crear una nueva empresa sólida y dirigida por personas conocedoras en el área de comercio exterior, fabricación de muebles y extracción de madera. Los tres socios aportarán el 60% en equipos y maquinarias propias, efectivo, talento humano, y prestigio corporativo los que se reflejan en la tabla No. 40 de la estructura del financiamiento. Sin embargo se necesitara financiar el 40% de la inversión para capital de trabajo el mismo que es de USD\$128.489,43

Se han buscado dos Entidades financieras gubernamentales que permitirían el financiamiento del 40% del proyecto.

Tenemos como primera opción al BANCO NACIONAL DE FOMENTO BNF, con su rubro producción, comercio y servicio para la pequeña industria con montos hasta USD 100.000,00 ó con proyectos de factibilidad para préstamos superiores de USD 100.000,00<sup>42</sup>

Como segunda opción tenemos a la CORPORACION FINANCIERA NACIONAL CFN, entidad financiera gubernamental que tiene líneas de Crédito Producción, comercio, servicios; destinados para la pequeña industria, el mismo cubre capital de trabajo, activo fijo, Asistencia técnica y construcción de proyectos habitacionales, con montos máximos de USD 4.000.000,00<sup>43</sup> a una tasa activa del 15%.

La CORPORACION FINANCIERA NACIONAL, tiene créditos multisectoriales productivos; con tasa de interés para las PYME del 11% anual a 5 años plazo para el capital de trabajo, y pagos fijos anuales.<sup>44</sup> Adicionalmente el banco cobra el 2% de gastos operativos.

Se decidió realizar el préstamo en la CFN, debido al interés bajo del 11% dirigido a las PYMEs, las mismas que puedan desarrollar proyectos atractivos para el sector industrial.

---

<sup>42</sup> [https://www.bnf.fin.ec/index.php?option=com\\_content&view=article&id=359&Itemid=316&lang=es](https://www.bnf.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=359&Itemid=316&lang=es)

<sup>43</sup> [http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com\\_content&view=article&id=654&Itemid=563](http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=654&Itemid=563)

<sup>44</sup> [http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com\\_content&view=article&id=839&Itemid=541](http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=839&Itemid=541)

<b>Tabla 40</b>					
<b>FUENTE DE FINANCIAMIENTO Y USO DE FONDOS USD\$</b>					
<b>INVERSION</b>	<b>USO DE FONDOS</b>	<b>FUENTES DE FINANCIAMIENTO</b>			
		<b>ITSICORP</b>	<b>SOCIO 1</b>	<b>SOCIO 2</b>	<b>CREDITO</b>
<b>ACTIVOS FIJOS</b>					
Maquinarias y Equipos	86016,17	0,00	21.504,04	24.504,04	<b>40.008,09</b>
Vehículos	36050,00	0,00	36.050,00	0,00	0,00
Equipo de oficina	5742,25	2871,13	0,00	2871,12	0,00
Muebles y enseres	2925,20	2.925,20	0,00	0,00	0,00
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>130733,62</b>	<b>5796,33</b>	<b>57554,04</b>	<b>27375,16</b>	<b>40.008,09</b>
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>					
Gastos de Marca y Patente	1000,00	500,00	250,00	250,00	0,00
Gastos de afiliación a las Cámaras	150,00	0,00	150,00	0,00	0,00
Gastos de registros Ministerios - licencias	1000,00	0,00	0,00	1000,00	0,00
Página WEB, cuentas corporativas y mantenimiento	1500,00	500,00	500,00	500,00	0,00
<b>TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>3650,00</b>	<b>1000,00</b>	<b>900,00</b>	<b>1750,00</b>	<b>0,00</b>
<b>COSTOS Y GASTOS</b>					
Prima o Directos	60.600,00	0,00	7329,60	0,00	53.270,40
Mano de obra directa	19.168,80	6.389,60	6.389,60	6.389,60	0,00
Materiales Indirectos	61.122,00	10.187,00	10187,00	10187,00	30.561,00
Mano de obra indirecta	7.822,58	2.607,53	2.607,52	2607,53	0,00
Útiles de Fabricación	4532,20	0,00	2266,10	0,00	2.266,10
Suministros de Fabricación	7.335,35	1833,83	1833,84	1833,84	1.833,84
Insumos	2408,40	0,00	2408,40	0,00	0,00
Mantenimiento y reparaciones	1917,66	958,83	958,83	0,00	0,00
Seguros	391,3	0,00	0,00	391,30	0,00
Gastos por Compra	1340,00	0,00	0,00	1.340,00	0,00
Costo de Exportación	8351,61	4.175,81	0,00	4.175,80	0,00
Sueldos Adm.	7100,06	2.366,68	2366,69	2366,69	0,00
Gastos operacionales administrativos	4750,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	550,00
<b>TOTAL COSTOS Y GASTOS</b>	<b>186.839,96</b>	<b>29.919,28</b>	<b>37747,58</b>	<b>30691,76</b>	<b>88.481,34</b>
<b>TOTAL INVERSION</b>	<b>321.223,58</b>	<b>36.715,61</b>	<b>96201,62</b>	<b>59816,92</b>	<b>128.489,43</b>

Elaborado por: María Ruiz C.

### 5.2.1 Amortización

El siguiente cuadro de amortización visualiza los 5 años de deuda que tendrá la empresa con pagos fijos anuales \$36.531,41

<b>Tabla 41</b>				
<b>AMORTIZACIÓN</b>				
<b>Periodo</b>	<b>Pagos periódicos</b>	<b>Interés</b>	<b>Amortización</b>	<b>Saldo crédito</b>
0	0,00	0,00	0,00	128.489,43
1	36.531,41	16.703,63	19.827,79	108.661,64
2	36.531,41	14.126,01	22.405,40	86.256,24
3	36.531,41	11.213,31	25.318,10	60.938,14
4	36.531,41	7.921,96	28.609,46	32.328,68
5	36.531,41	4.202,73	32.328,68	0,00

Elaborado por: María Ruiz C.

Al finalizar el periodo del préstamo ITSICORP S.A. tendrá que haber pagado a la CFN \$54.167,64 dólares en intereses. Anexo 8

### 5.3 PROYECCIÓN DE COSTOS DE PRODUCCIÓN

Para hacer el análisis de las proyecciones de los costos de la fábrica durante los 3 años primeros años de funcionamiento de la planta, hemos tomado como referencia la inflación anual del Ecuador de julio 2011 a julio 2012 , que se situó en 5.09%.<sup>45</sup>

<b>Tabla 42</b>					
<b>PROYECCION DE COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>					
<b>Descripción</b>	<b>Año 2013</b>	<b>Año 2014</b>	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2016</b>	<b>Año 2017</b>
<b>Costos de producción</b>					
Materia prima	242,400.00	254738.16	267704.33	281330.4829	295650.20
Materiales indirectos	733,464.00	770797.32	810030.90	851261.47	894590.68
Mano de obra directa	230,025.60	241733.90	254038.16	266968.70	280557.41
Mano de obra indirecta	93,870.88	98648.91	103670.14	108946.95	114492.35
Útiles de Fabricación	4,532.20	4762.89	5005.32	5260.09	5527.83
Suministros de Fabricación	88,024.20	92504.63	97213.12	102161.27	107361.27
Insumos	28,900.80	30371.85	31917.78	33542.39	35249.70
Mantenimiento y reparaciones	21,971.91	23090.28	24265.58	25500.69	26798.68
Seguros	4,522.15	4752.33	4994.22	5248.43	5515.57
Gastos por Compra	16,080.00	16898.47	17758.60	18662.52	19612.44
Costo de Exportación	100,219.32	105320.48	110681.30	116314.97	122235.41
Depreciaciones	15,811.62	13,509.46	13,509.46	13,509.46	13,509.46
<b>Sub total Costos de producción</b>	<b>1,579,822.68</b>	<b>1,657,128.68</b>	<b>1,740,788.90</b>	<b>1,828,707.42</b>	<b>1,921,101.00</b>
<b>Costos de Distribución</b>					
Sueldos	85,200.77	89537.49	94094.95	98884.38	103917.60
Seguros	173.35	182.17	191.45	201.19	211.43
Depreciaciones	2,691.75	1692.57	1692.57	1692.57	1692.57
Gastos operacionales	57,000.00	59901.30	62950.28	66154.45	69521.71
Mantenimiento y reparaciones	1,040.09	1093.03	1148.67	1207.13	1268.58
Amortización	19,827.79	22405.40	25318.10	28609.46	32328.68
Gastos financieros	16,703.63	14126.01	11,213.31	7,921.96	4,202.73
<b>Total de Costos de Distribución</b>	<b>182,637.38</b>	<b>188,937.97</b>	<b>196,609.32</b>	<b>204,671.13</b>	<b>213,143.29</b>
<b>Total Costo de Producción</b>	<b>1,762,460.06</b>	<b>1,846,066.66</b>	<b>1,937,398.22</b>	<b>2,033,378.56</b>	<b>2,134,244.30</b>

Elaborado por: María Ruiz C.

<sup>45</sup>[http://www.bce.fin.ec/resumen\\_ticker.php?ticker\\_value=inflacion](http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion)

Para el periodo 2013 el costo de producción se estimará en \$1.759.158,72 sabiendo que se fabricaran 1.724 juegos de muebles en el mismo periodo. El costo de cada \$1.020,39 cada juego de muebles.

#### 5.4 PROYECCIÓN DE INGRESOS

Para calcular la proyección de ingresos se ha tomado como referencia la inflación anual de julio 2011 a julio 2012 del 5.09% anual y estimar los incrementos anuales.

La capacidad de producción que se ha fijado es considerando las épocas altas y bajas de abastecimiento de materia prima para la fabricación de los juegos de sala.

Entre los meses de mayo a diciembre de fabricaran 160 juegos de sala y entre los meses enero a abril 111 juegos de salas.

<b>Tabla 43</b>							
<b>PROYECCION DE INGRESOS</b>							
<b>Descripción</b>	<b>Producción para c/mes(enero-abril)</b>	<b>Producción para c/mes (mayo - diciembre)</b>	<b>Año 2013</b>	<b>Año 2014</b>	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2016</b>	<b>Año 2017</b>
Venta de muebles exteriores de madera fina (Juegos de 4 piezas)	111	160	1.724	1.724	1.724	1.724	1.724
Precio juego de sala de 4 piezas	1125,00	1125,00	1125,00	1182,26	1242,44	1305,68	1372,14
<b>Ingreso Totales de juego de sala de 4 piezas</b>	<b>499500,00</b>	<b>1440000,00</b>	<b>1939500,00</b>	<b>2038220,55</b>	<b>2141965,98</b>	<b>2250992,04</b>	<b>2365567,54</b>

Elaborado por: María Ruiz C.

## 5.5 ESTADO DE SITUACION INICAL

**Tabla 44**  
**ESTADO DE SITUACION INICAL**  
**ITSICORP S.A. 2013**

<b>ACTIVO</b>		<b>PASIVO</b>	
<b>Activo Corriente</b>		<b>Pasivo a largo plazo</b>	
Caja	186.839,96	Préstamo a largo plazo	128.489,43
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>186.839,96</b>	<b>TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO</b>	<b>128.489,43</b>
<b>Activo Fijo</b>		<b>Patrimonio</b>	
Maquinarias y Equipos	86.016,17	Capital	192.734,15
Vehículos	36.050,00	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>192.734,15</b>
Equipos de oficina	5.742,25		
Muebles y enseres	2.925,20		
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b>130.733,62</b>		
<b>Activo Diferido</b>	<b>3.650,00</b>		
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b><u>321.223,58</u></b>	<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b><u>321.223,58</u></b>

Elaborado por: María Ruiz C.

## 5.6 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

**Tabla 45**  
**ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**  
**ITSICORP S.A.**

<b>CONCEPTO</b>	<b>Año 2013</b>	<b>Año 2014</b>	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2016</b>	<b>Año 2017</b>
Ventas	1.939.500,00	2.038.220,55	2.141.965,98	2.250.992,04	2.365.567,54
Costo de Producción	1.579.822,68	1.657.128,68	1.740.788,90	1.828.707,42	1.921.101,00
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>359.677,32</b>	<b>381.091,87</b>	<b>401.177,07</b>	<b>422.284,62</b>	<b>444.466,54</b>
Costo de Distribución	146.105,96	152.406,56	160.077,91	168.139,72	176.611,88
Gasto Financiero	16.703,63	14.126,01	11.213,31	7.921,96	4.202,73
<b>REPARTO DE UTILIDADES</b>	<b>196.867,73</b>	<b>214.559,29</b>	<b>229.885,86</b>	<b>246.222,94</b>	<b>263.651,93</b>
15% participación empleados	29.530,16	32.183,89	34.482,88	36.933,44	39.547,79
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO</b>	<b>167.337,57</b>	<b>182.375,40</b>	<b>195.402,98</b>	<b>209.289,50</b>	<b>224.104,14</b>
25% Impuesto a la Renta	41.834,39	45.593,85	48.850,75	52.322,37	56.026,03
<b>UTILIDAD GRAVABLE</b>	<b>125.503,18</b>	<b>136.781,55</b>	<b>146.552,24</b>	<b>156.967,12</b>	<b>168.078,10</b>
10% Reserva Legal	12.550,32	13.678,15	14.655,22	15.696,71	16.807,81
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>112.952,86</b>	<b>123.103,39</b>	<b>131.897,01</b>	<b>141.270,41</b>	<b>151.270,29</b>

Elaborado por: María Ruiz C.

## 5.7 BALANCE GENERAL

<b>Tabla 46</b>	
<b>BALANCE GENERAL ITSICORP S.A. AÑO</b>	
<b>2013</b>	
<b>ACTIVOS</b>	
<u>Activo Corriente</u>	
Efectivo	202.383,27
Cuentas por cobrar	180.000,00
<b>Total Activo No corriente</b>	<b>382.383,27</b>
<u>Activos no corrientes</u>	
Maquinaria y Equipo	86.016,17
Vehículo	36.050,00
Equipo de oficina	5.742,25
Muebles y enseres	2.925,20
(-) Depreciación Acumulada	16.678,37
<b>Total Activo No corriente</b>	<b>114.055,25</b>
<u>Activo Diferido</u>	
Licencias pagina web	3.650,00
(-) Amortización	1.825,00
<b>Total Activo Diferido</b>	<b>1.825,00</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b><u>498.263,52</u></b>
<b>PASIVOS</b>	
<b>Pasivos a corto plazo</b>	
Cuentas por pagar	15.811,62
Pago/Participación por empleado	29530,16
Impuesto a la renta por pagar	41834,39
<b>Total Pasivos a corto plazo</b>	<b><u>71.364,55</u></b>
<b>Pasivos a largo plazo</b>	
Préstamo	128.489,43
(-)Amortización	19.827,79
<b>Total Pasivos a largo plazo</b>	<b>108.661,64</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b><u>180.026,19</u></b>
<b>PATRIMONIO</b>	
Capital Social	192.734,15
Utilidad de Accionistas	112.952,86
10% Reserva Legal	12550,32
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b><u>318.237,33</u></b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>498.263,52</b>

Elaborado por: María Ruiz C.

## 5.8 FLUJO DE CAJA

**Tabla 47**  
**FLUJO DE CAJA**

Detalle	Año 0	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017
Inversión inicial	321.223,58	321.223,58	202.383,27	272.736,21	343.548,21	416.963,17
<b>(+) Entrada de efectivo</b>						
Ventas	0,00	1.759.500,00	2.029.058,55	2.132.337,63	2.240.873,62	2.354.934,08
<b>Disponible de efectivo</b>	<b>321.223,58</b>	<b>2.080.723,58</b>	<b>2.231.441,82</b>	<b>2.405.073,84</b>	<b>2.584.421,83</b>	<b>2.771.897,25</b>
<b>(-) Salida de efectivo</b>						
Maquinaria y Equipo		86.016,17				
Vehículo		36.050,00				
Equipo de oficina		5.742,25				
Mueble y enseres		2.925,20				
Activos diferidos		3.650,00				
Efectivo pagado/participación empleados	0,00	0,00	29.530,16	32.183,89	34.482,88	36.933,44
Efectivo pagado por Impuesto a la Renta	0,00	0,00	41.834,39	45.593,85	48.850,75	52.322,37
Efectivo pagado Accionistas (50%)	0,00	0,00	56.476,43	61.551,70	65.948,51	70.635,21
Costo de Producción	0,00	1.564.011,06	1.643.619,22	1.727.279,44	1.815.197,96	1.907.591,54
Costo de Distribución	0,00	143.414,21	150.713,99	158.385,34	166.447,15	174.919,31
Amortización	0,00	19.827,79	22.405,40	25.318,10	28.609,46	32.328,68
Gasto financiero	0,00	16.703,63	14.126,01	11.213,31	7.921,96	4.202,73
<b>Total de salida</b>	<b>0,00</b>	<b>1.878.340,31</b>	<b>1.958.705,61</b>	<b>2.061.525,63</b>	<b>2.167.458,66</b>	<b>2.278.933,29</b>
<b>Flujo neto de efectivo</b>	<b>321.223,58</b>	<b>202.383,27</b>	<b>272.736,21</b>	<b>343.548,21</b>	<b>416.963,17</b>	<b>492.963,97</b>

Elaborado por: María Ruiz C.

## 5.9 CÁLCULO DE LA TASA DE DESCUENTO

Para el cálculo de la tasa de descuento hemos tomado como referencia los valores porcentuales publicados por el Banco Central del Ecuador periodo 2002 - 2013.<sup>46</sup>

<b>Tabla 48</b>		
<b>TASA DE DESCUENTO</b>		
<b>SIMBOLO</b>	<b>DETALLE</b>	<b>PORCENTAJE</b>
R.P.	Recursos propios	60,00%
T.P.	Tasa Pasiva	4,53%
C.	Crédito	40,00%
T.A.	Tasa Activa (PYMEs)	11,20%
T	Coficiente	0,40
R.	Riesgo País	8,00%
I	Inflación	5,09%

Elaborado por: María Ruiz

Fórmula:

$$TD = \% R.P. \times T.P. + \% C. \times T.A. (1-t) + R. + I.$$

$$TD = 18\%$$

---

<sup>46</sup><http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm>

## 5.10 VALOR ACTUAL NETO (V.A.N)

Valor Actual Neto: es el valor actual del total de beneficios que se recibirá al final del proyecto. Devuelve el valor neto presente de una inversión a partir de una tasa de descuento y una serie de pagos futuros (valores negativos) y entradas (valores positivos).

Flujo de Caja Neto actualizado: devuelve el valor presente de una inversión: la suma total del valor actual de una serie de pagos futuros.

<b>Tabla 49</b>		
<b>V.A.N</b>		
<b>Periodo</b>	<b>Flujo Neto de Caja</b>	<b>Flujo de Caja Neto actualizado</b>
0	-321.223,58	-321.223,58 <sup>47</sup>
1	202.383,27	171.511,25
2	272.736,21	195.874,90
3	343.548,21	209.094,05
4	416.963,17	215.064,96
5	492.963,97	215.479,09

Elaborado por: María Ruiz C.

$$\text{VAN} = 1'007.024,26 - 321.223,58$$

$$\text{VAN} = 685.800,68$$

El proyecto es factible ya que el VAN es de \$685.800,58 cubre la expectativa de los inversionistas del 18% si invierten \$ 321.223,58 y luego de haber cumplido las inversiones y gastos.

---

<sup>47</sup> La inversión del proyecto es negativa, ya que corresponde a un desembolso de dinero.

## 5.11 TASA INTERNA DE RETORNO (T.I.R)

La Tasa Interna de Retorno, es el descuento que hace que el VAN sea igual a cero, es decir, el tipo de descuento que iguala el valor actual de los flujos positivos con el flujo de salida inicial y otros flujos negativos actualizados de un proyecto de inversión.

En el análisis de inversiones, para que un proyecto se considere rentable, el TIR debe ser superior al coste del capital utilizado.

<b>Tabla 50</b>			
<b>TIR</b>			
<b>Periodo</b>	<b>Flujo Neto de Caja</b>	<b>FNC 90%</b>	<b>FNC 80%</b>
0	-321.223,58	-321.223,58	-321.223,58
1	202.383,27	106.517,51	112.435,15
2	272.736,21	75.550,20	84.177,84
3	343.548,21	50.087,22	58.907,44
4	416.963,17	31.995,09	39.719,86
5	492.963,97	19.908,90	26.088,71
<b>VAN</b>		<b>-37.164,67</b>	<b>105,43</b>

Elaborado por: María Ruiz C.

<b>Símbolo</b>	<b>Valor</b>
Tm	80%
TM	90%
Van	<b>105,43</b>

Formula:

$$TIR = \frac{van}{van - VAN} \times (TM - tm) + tm$$

$$\mathbf{TIR = 80\%}$$

La Tasa Interna de Retorno de 80% representa la rentabilidad del proyecto, es mayor a la tasa de descuento del 18% que es la rentabilidad exigida por los socios de la fábrica de muebles.

## 5.12 PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

El PRI nos indica el tiempo en que los accionistas recuperan su inversión.

**Tabla 51**  
**PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN**

<b>Periodo</b>	<b>Flujo Neto de Caja</b>	<b>Flujo de Caja Neto actualizado</b>	<b>PRI</b>
0	-321.223,58	-321.223,58	-321.223,58
1	202.383,27	171.511,25	-149.712,33
2	272.736,21	195.874,90	46.162,57
3	343.548,21	209.094,05	255.256,62
4	416.963,17	215.064,96	470.321,58
5	492.963,97	215.479,09	685.800,68

Elaborado por: María Ruiz C.

El proyecto tiene medición estándar medio en su factibilidad, porque la recuperación de la inversión es de cuatro, a largo plazo.

## 5.13 ÍNDICES FINANCIEROS

### 5.13.1 Índice de Endeudamiento

Mide el porcentaje de activos financiados por deuda de la empresa en relación a los recursos que dispone.

$$I. E. = \frac{\text{Pasivos Total}}{\text{Activo Total}} \times 100$$

$$I. E. = \frac{128.489,43}{321.223,58} \times 100$$

El proyecto tiene endeudado el 40% de sus activos que han sido financiados por el préstamo que se realizó a la entidad financiera.

### 5.13.2 Participación Patrimonial en el Financiamiento

Es la relación que existe del capital entre los recursos proporcionados por los accionistas y el activo total.

$$P. P. = \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo Total}} \times 100$$

$$P. P. = \frac{192.734,15}{321.223,58} \times 100$$

$$P.P. = 60\%$$

Muestra el porcentaje de propiedad sobre el activo de la empresa. Mayor porcentaje, mayor solidez. Menor porcentaje, menor solidez. Es decir la empresa tiene endeudado el 40% de sus activos y el 60% con activos propios.

### 5.13.3 Índice de Rentabilidad sobre las Ventas

$$R. V. = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times 100$$

$$R. V. = \frac{112.952,86}{1'939.500,00} \times 100$$

$$R.V = 5,82\%$$

Significa que por cada dólar que venda la fabrica, obtendrá una utilidad neta de \$0,058 es decir que por la venta de cada juego de muebles de madera fina tendrá una rentabilidad de USD \$65,45 dólares

### 5.13.4 CAPACIDAD DE PAGO

$$C. P. = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Gastos Financieros}}$$

$$C. P. = \frac{180.164,10}{16.703,63}$$

$$C.P. = 10.79$$

El proyecto genera 11 veces el valor de los intereses a cubrir por el financiamiento.

## 5.14 PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de Equilibrio es aquel punto donde los ingresos totales se igualan a los costos totales. Vendiendo por encima de dicho punto se obtienen beneficios y vendiendo por debajo se obtienen perdidas.

<b>Tabla 52</b>					
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>					
	<b>Año 2013</b>	<b>Año 2014</b>	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2016</b>	<b>Año 2017</b>
Costo Fijo	182.637,38	188.937,97	196.609,32	204.671,13	213.143,29
Costo Variable	1.579.822,68	1.657.128,68	1.740.788,90	1.828.707,42	1.921.101,00
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>1.762.460,06</b>	<b>1.846.066,66</b>	<b>1.937.398,22</b>	<b>2.033.378,56</b>	<b>2.134.244,30</b>
Ingresos	1.939.500,00	2.038.220,55	2.141.965,98	2.250.992,04	2.365.567,54
<b>Punto de Equilibrio Monetario</b>	<b>984841,62</b>	<b>1010510,31</b>	<b>1049737,13</b>	<b>1091001,36</b>	<b>1134404,54</b>
Piezas vendidas	1.724	1.724	1.724	1.724	1.724
Precio Venta Unitario	1.125,00	1.182,26	1.242,44	1.305,68	1.372,14
Costo Variable Unitario	916,37	961,21	1009,74	1060,74	1114,33
<b>Punto de Equilibrio Unidades</b>	<b>875,41</b>	<b>854,73</b>	<b>844,90</b>	<b>835,58</b>	<b>826,74</b>

Elaborado por: María Ruiz C.

Formulas:

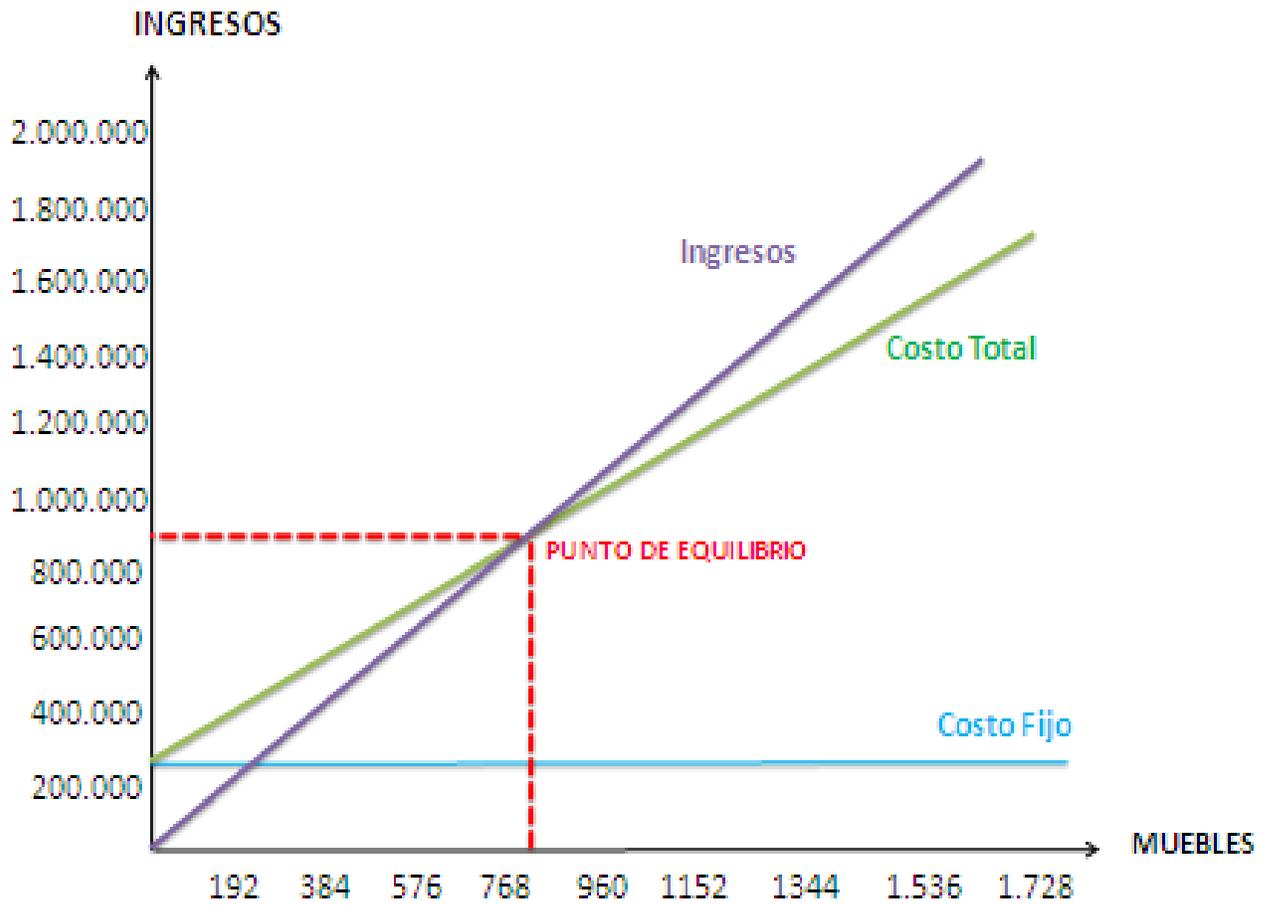
### Punto de Equilibrio Monetario

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{Ventas}}$$

### Punto de Equilibrio Unidades

$$PE = \frac{CF}{\text{Precio Venta Unitario} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

**Gráfico No. 17**  
**PUNTO DE EQUILIBRIO**



## CONCLUSIÓN

- La actividad forestal del Ecuador debe ser sustentable para el dueño del bosque o las personas dedicadas a compra venta de madera, aprovechando un recurso renovable sea a largo o corto plazo de cosecha, pero siempre reforestando las áreas taladas y que el ciclo de beneficio sea sustentable para los que se dedican a esta actividad.
- El Índice de endeudamiento del proyecto es del 40% es decir los socios han invertido el 60% del proyecto y el porcentaje restante está endeudado, el mismo que fue adquirido con préstamo de una institución financiera, con ello la empresa tiene 40% de sus activos endeudados.
- El Valor Actual Neto, del proyecto es superior a cero, lo que cumple la expectativa de la institución financiera y de los socios de la fábrica, enfrentando una tasa de descuento del 18%, el VAN es USD \$685.800,58 traídos al año actual 201, luego de cumplir con los gastos.
- la Tasa Interna de Retorno es del 80% que es mayor que la tasa de descuento del 18%, rentabilidad que la empresa estima para que el proyecto sea sustentable.
- El Periodo de recuperación de la inversión va a ser cada año; a partir del año que inicia sus actividades, el proyecto es a largo plazo en el cuarto año las deudas sean saldadas.
- El proyecto genera 11 veces el valor de los intereses del financiamiento que es la capacidad de pago, mientras mayor es el índice será mayor la expectativa del proyecto.

- La empresa se mantiene un equilibrio de ventas de 875 unidades a partir de esta cantidad genera ganancias, la empresa estima vender 1.724 unidades en su primer año de actividad lo cual mantiene con excelentes expectativas de cubrir sus deudas y generar ganancias.
  
- Desde varios años se está impulsando la cosecha de madera duras de corto plazo de cosecha como la teca, en 15 a 20 años está lista para el proceso de corte y producción, es una alternativa sustentable en el caso que haya veda del Guayacán.
  
- El Ecuador tiene grandes superficies para la siembra de maderas duras y blandas del cual pueden obtener rentabilidad superiores a la agricultura que cubran sus costos y les quede ganancias razonables a más de cuidar el medio ambiente.
  
- Las encuestas realizadas a las PYMEs, del sector forestal evidencia poco emprendimiento y tecnificación para elaborar productos con valor agregado, prefieren seguir con la comercialización de materia prima para obviarse responsabilidades sociales y ambientales, que les genere gastos.
  
- Las PYMEs, concluyen que el gobierno debe enfocarse en difundir su colaboración no solo a las grandes ciudades sino en los cantones o recintos, instalar oficinas con personal capacitado y con sentido de ayuda comunitaria que incentiven e ejecuten programas y talleres de corte, procesamiento y negociación nacional e internacional.

## RECOMENDACIÓN

- El Gobierno ecuatoriano debe ejecutar leyes que impulsen el desarrollo forestal donde el personal dedicado al cuidado del medio ambiente, supervise el máximo aprovechamiento del árbol y la posterior reforestación de los bosques.
- Las instituciones financieras privadas y públicas deberían orientarse a los productores forestales para brindarles créditos y capacitación financiera que optimicen la rentabilidad del microempresario y del Banco.
- Las entidades gubernamentales encargadas de la apertura de nuevos mercados deben dirigirse al campesino, productor y empresario porque hay muchas personas que no saben que existen y que beneficios tienen para impulsar el desarrollo forestal.
- El Gobierno mediante sus institutos y entidades deberían impulsar asociaciones y cooperativismo de los campesinos y unirlos con los empresarios internacionales. Pero siempre siguiendo de cerca la negociación hasta su etapa final de exportación.
- Regular a la intermediación comercial que impide el desarrollo de los productores pagándoles bajos precios que no van acorde al mercado nacional e internacional.
- El MIPRO, cree capacitaciones productivas, impulsando al productor que procese la materia prima; la madera no siempre va a tener un solo uso en el mercado.
- El Gobierno mediante el MIPRO, hagan alianzas con el ministerio de ambiente, Agrocalidad e INEN, para que se les otorgue certificaciones ambientales, sociales y de calidad a las PYMEs, en el extranjero cada vez exigen certificaciones ambientales que muchas veces el empresario no puede acceder por sus costos.

## **BIBLIOGRAFIA**

### **Enciclopedias, libros, folletos:**

- ¿Cómo exportar? Serie 1 Cultura exportadora No. 1 Edición #5 Autores: Directivos del departamento de Comercio exterior. CORPEI y FEDEXPOR (2009)
- Código de la Producción, Inversión y Comercio del Ecuador.
- Normas para el manejo forestal sustentable para el aprovechamiento de madera en bosque húmedo.
- Tesis del Ing. Ruiz Ocampo “Proyecto de Factibilidad de Exportación de Madera Aserrada Al Mercado De España, Periodo 2005-2014”
- Ecuador Forestal “Manual de Planificación estratégica de los Bosques nativos del Ecuador 2007-2012”
- Asociación Latinoamericana de Integración ALAD I “Exportaciones de productos de madera ”
- Banco Central del Ecuador “Exportaciones de productos de madera ”
- TRADE MAP Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas “Exportaciones de productos de madera Ecuador – Hong Kong ”

### **Internet:**

- [www.corpei.com](http://www.corpei.com)
- [www.ambiente.gob.ec](http://www.ambiente.gob.ec)
- [www.proecuador.gob.ec](http://www.proecuador.gob.ec)
- [www.agrocalidad.gob.ec](http://www.agrocalidad.gob.ec)
- [www.aduana.gov.ec](http://www.aduana.gov.ec)
- [www.sri.gov.ec](http://www.sri.gov.ec)
- [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)
- [www.bnf.fin.ec](http://www.bnf.fin.ec)
- [www.cfn.fin.ec](http://www.cfn.fin.ec)
- [www.ecuadorforestal.org](http://www.ecuadorforestal.org)
- [www.madera.fordaq.com](http://www.madera.fordaq.com)

- [www.trademap.org](http://www.trademap.org)
- [www.aladi.org](http://www.aladi.org)
- [www.trademap.org](http://www.trademap.org)

# **ANEXOS**



## Anexo 1

### Constitución de ITSICORP S.A.

	<p><b>CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA ANÓNIMA DENOMINADA ITSICORP S.A.-</b> <b>CAPITAL AUTORIZADO US\$1,600.00.-.-.-</b> <b>CAPITAL SUSCRITO: US\$800.00.-.-.-.-.-</b></p> <p>En la ciudad de Guayaquil, cabecera del cantón del mismo nombre, en la provincia de Guayas, República del Ecuador, el día de hoy veintinueve de julio del año dos mil ocho, ante mí abogada WENDY MARÍA VERA RÍOS, Notaria Suplente del Doctor PIERO GASTON AYCART VINCENZINI, Notario Trigésimo del cantón Guayaquil, comparecen: la señorita <b>NOHELY STEFANIA CEDILLO AQUIN</b>, de nacionalidad ecuatoriana, de estado civil soltera, mayor de edad, estudiante, residente en la ciudad de Guayaquil; la señorita <b>DAYANA PAMELA MALTA ZOLETA</b>, de nacionalidad ecuatoriana, de estado civil soltera, mayor de edad, estudiante, residente en la ciudad de Guayaquil; la señorita <b>MARIA FERNANDA RUIZ CASTILLO</b>, de nacionalidad ecuatoriana, de estado civil soltera, mayor de edad, estudiante, residente en la ciudad de Guayaquil; la señorita <b>MAYRA ELIZABETH SANCHEZ VASCONEZ</b>, de nacionalidad ecuatoriana, de estado civil soltera, mayor de edad, estudiante, residente en la ciudad de Guayaquil; y, el señor <b>HERMAN VLADIMIR SOZORANGA SANDOVAL</b>, de nacionalidad ecuatoriana, de estado civil soltero, mayor de edad, licenciado en comercio exterior, residente en el cantón Daule, de tránsito por Guayaquil. Todos los comparecientes portadores de sus documentos de ley, a quienes de conocer doy fe.- Bien instruidos en la naturaleza y efectos legales de la presente Escritura de constitución a cuyo otorgamiento proceden con amplia y entera libertad, por sus propios derechos y con la capacidad civil necesaria para obligarse y contratar exponen: Que tienen a bien elevar a Escritura Pública el</p> 
---	--

## Anexo 2

### Registro S.R.I

The screenshot displays a web interface for taxpayer information. At the top left, it says 'Desconectado'. A search bar contains 'Search Here'. The main heading is 'Búsqueda de Contribuyentes / Información del Contribuyente'. On the left, there is a button labeled 'Autorización de Documentos'. The main content area is titled 'Información del Contribuyente' and lists the following details:

Razón Social:	ITSICORP S.A.	Fecha : 22-01-2013
RUC:	0992584378001	
Nombre Comercial:		
Estado del Contribuyente en el RUC	Activo	
Clase de Contribuyente	Otro	
Tipo de Contribuyente	Sociedad	
Obligado a llevar Contabilidad	SI	
Actividad Económica Principal	ACTIVIDADES DE ASESORAMIENTO EN COMERCIO EXTERIOR	
Fecha de inicio de actividades	04-09-2008	
Fecha de cese de actividades		
Fecha reinicio de actividades		
Fecha actualización	07-10-2008	

At the bottom, there is a taskbar showing 'IMG\_0009.jpg' and a button 'Mostrar todas las descargas...'.

### Anexo 3

#### Tamaño de la Planta



**Anexo 4**  
**Proceso Productivo**



## **Anexo 5**

### **Portafolio de productos de ITSICORP S.A.**

**Imágenes de la empresa china Guangzhou Zishan Trading Co., Ltda.**

**Modelo No. 1**



**Modelo No. 2**



**Modelo No. 3**



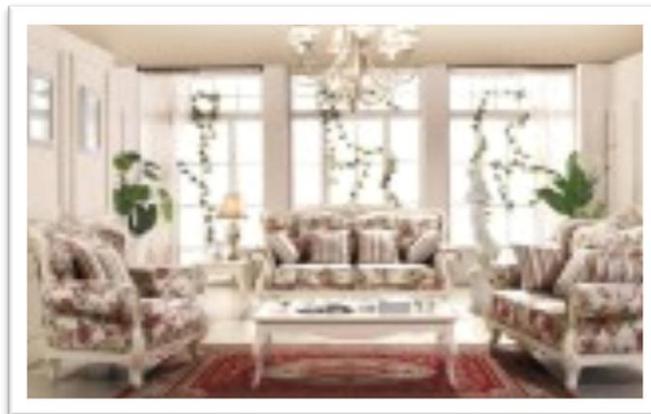
**Modelo No. 4**



**Modelo No. 5**



**Modelo No. 6**



**Anexo 6**  
**Registro MAE**

Por favor, ITSICORP S.A. Seleccione el perfil con el que quiere trabajar

SALIR DEL SISTEMA

Ejecutor      Industria

Usuario SAF : MARIA FERNANDA RUIZ CASTILLO      © 2012 Ministerio del Ambiente

**Anexo 7.**

**Presupuesto de Nómina**

CARGO	#	SUELDO MENSUAL	SUELDO ANUAL	HORAS EXTRAS ANUAL POR EMPLEADO	TOTAL HORAS EXTRAS ANUAL POR EMPLEADO	COMISIONES	TOTAL GANADO	13ER SUELDO	14 SUELDO	FONDO DE RESERVA	VACACIONES	APORTE PATRONAL	TOTAL
Personal de Gerencia	1	1.200,00	14400,00				14400,00	1200,00	318,00	1200,00	600,00	1605,60	19323,60
Jefe de ventas y exportaciones	1	800,00	9600,00		0	1.193,54	10793,54	899,46167	318,00	899,46	449,73	1203,48	14563,67
Secretarias	1	318,00	3816,00	572,40	572,40	1.193,54	5581,94	465,16167	318,00	465,16	232,58	622,39	7685,23
Jefe Contable	1	500,00	6000,00		0	1.193,54	7193,54	599,46167	318,00	599,46	299,73	802,08	9812,27
Jefe de producción	1	1.000,00	12000,00		0	1.193,54	13193,54	1099,4617	318,00	1099,46	549,73	1471,08	17731,27
Jefe de calidad y adquisiciones	1	800,00	9600,00		0	1.193,54	10793,54	899,46167	318,00	899,46	449,73	1203,48	14563,67
Jefe de diseño	1	800,00	9600,00			1.193,54	10793,54	899,46167	318,00	899,46	449,73	1203,48	14563,67
Mano de Obra Directa	20	318,00	76320,00	572,40	11448,00	23.870,80	111638,8	9303,23	6360,00	9303,23	4651,62	12447,73	153704,61
<b>TOTAL PRESUPUESTO DE NOMINA</b>													<b>251948,01</b>

## Anexo 8.

### Amortización

$$C = a \frac{[1 - (1 + i)^{-5}]}{i}$$

$$128.489,43 = a \frac{[1 - (1 + 0,13)^{-5}]}{0,13}$$

$$a = \$36.531,42$$