



**REPÚBLICA DEL ECUADOR**

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA  
EMPRESARIAL DE GUAYAQUIL**

**TRABAJO DE GRADO  
PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:**

**Ingeniera en Puertos y Aduanas- Mención Administración Portuaria y  
Aduanera.**

**TEMA:**

**ANÁLISIS DE LOS ACUERDOS COMERCIALES Y SU INCIDENCIA EN LAS  
EXPORTACIONES DE MADERA ECUATORIANA.**

**AUTORA:**

**TANYA PATRICIA VALAREZO BETANCOURT.**

**2018**

**GUAYAQUIL-ECUADOR**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco por la culminación de este trabajo de Grado a Dios por la vida, por bendecir a mi familia y darnos la oportunidad de permanecer unidos apoyándonos incondicionalmente.

A mi madre, la Sra. Tanya Betancourt Castro, por su invaluable amor y entrega hacia mi persona y enseñarme que, a pesar de las adversidades, hay que luchar constantemente para conseguir todas las metas que nos planteemos.

A mi padre, el Sr. Roger Valarezo Bedoya, por su constante motivación, por enseñarme el valor de la educación, y permanecer a mi lado en todas las etapas de mi vida.

## **DEDICATORIA.**

Dedico con mucho cariño este trabajo de Grado a mis padres, la Sra Tanya Betancourt Castro y el Sr. Roger Valarezo Bedoya, quienes son mi motor y mi ejemplo de lucha constante, que con su esfuerzo han sido mi apoyo a lo largo de mi vida.

A mi hermana, Anné Cecilé Valarezo Betancourt, por demostrarme con su ejemplo que las metas se pueden conseguir, con empeño y dedicación.

A mi abuelito Jean Paul Pezzi, que, a pesar de no estar cerca, siempre ha velado por mi bienestar y el de mi familia.

A mis amigos Andrea y Andrés, quienes me han entregado su tiempo y cariño en las etapas más complicadas y merecen compartir mis triunfos.

La responsabilidad de este trabajo de investigación, con sus resultados, conclusiones y recomendaciones, pertenece exclusivamente al autor.

.....

FIRMA

# **Análisis de los acuerdos comerciales y su incidencia en las exportaciones de madera ecuatoriana.**

**TANYA PATRICIA VALAREZO BETANCOURT**

Graduando de INGENIERIA PORTUARIA Y ADUANERA MENCION  
ADMINISTRACION PORTUARIA  
Correo electrónico: [tanya.valarezo.b@outlook.com](mailto:tanya.valarezo.b@outlook.com)

## **RESUMEN**

En la presente investigación se llevará a cabo un análisis de los diferentes acuerdos comerciales que el Ecuador mantiene vigente en los últimos años y el efecto que los mismos ocasionaron en las exportaciones de madera ecuatoriana. Considerando que el Ecuador goza de los beneficios de la naturaleza, por su ubicación geográfica y la variedad del clima, situándolo como uno de los países con tierra fértil para la cosecha de diferentes tipos de madera como la teca, balsa, melina, las mismas que son altamente atractivas para el mercado internacional, colocándonos en los primeros lugares como exportadores de madera en el mercado norteamericano, de la india y de algunos países de Sudamérica. Para alcanzar una actividad comercial efectiva es necesario establecer diversos acuerdos entre bloques o países, los cuales se describirán a lo largo de este estudio. En el desarrollo de esta investigación se podrá evidenciar información relevante de los acuerdos comerciales que el Ecuador ya ha suscrito hasta la actualidad como es el Acuerdo comercial ALADI. La información fue recolectada a través de una búsqueda bibliográfica a partir de las investigaciones previamente realizadas y las publicaciones hechas por diferentes entidades del Ecuador las cuales servirán de ayuda para conocer el estado actual, tanto del sector maderero, como de los diferentes acuerdos comerciales. Con la información obtenida se ha realizado estudio analítico y deductivo, lo que

permitirá el análisis de las estadísticas del sector maderero las cuales se podrán evidenciar en diferentes cuadros demostrativos dentro de este documento, así mismo cómo la preferencia arancelaria de los acuerdos afecta directamente al sector, dando una visión clara frente a las posibilidades de incursionar o no en los mercados donde se comercialicen estos bienes. Este trabajo también tiene como finalidad, ser un documento informativo para quienes se encuentren inmersos en el sector maderero. En base a las estadísticas consultadas se evidenció crecimiento de este sector en los mercados internacionales, aunque existió cierto decrecimiento, se debería analizar otras variables que pudieron haberlo causado. Se puede concluir que los acuerdos comerciales tienen como finalidad otorgar beneficios a los países o regiones que estén suscritos. Y que las exportaciones del sector forestal tienden al crecimiento y su comercialización se realiza en mayor cantidad con aliados comerciales con los que Ecuador ha firmado acuerdos de cooperación en materia de comercio exterior.

**Palabras clave:** Acuerdos Comerciales, Sector maderero, Exportaciones, Arancel.

## 1. INTRODUCCIÓN

El presente documento tiene como problemática la incomprensión de los beneficios comerciales y económicos que los acuerdos internacionales comerciales vigentes en el Ecuador ofrecen a los diferentes sectores económicos del país, en este caso al sector maderero y el desconocimiento, por parte de muchos ecuatorianos que desean iniciar actividades comerciales en el sector forestal (madera).

El motivo por el cual se realizó esta investigación fue crear un documento que permita a los exportadores existentes y futuros, conocer cuáles son los acuerdos comerciales que el Ecuador posee con diferentes socios internacionales y como estos influyen en la exportación de madera y sus productos derivados, ya que este sector es potencialmente atractivo en el extranjero, el cual tiene un alto índice de consumo.

El objetivo general es determinar los efectos que los acuerdos comerciales generan en las exportaciones de madera en el Ecuador.

Los objetivos específicos están enfocados en detallar los acuerdos internacionales que el Ecuador tiene vigente, en relación con el mercado maderero ecuatoriano, investigar las estadísticas del sector maderero ecuatoriano durante el periodo 2010-2018, realizar el análisis de las estadísticas en base a la preferencia arancelaria que los acuerdos comerciales ofrecen al sector.

En la primera parte del marco teórico queda detallado los diferentes conceptos sobre acuerdos comerciales, expuestas por el Organismo Internacional que rige el comercio y por el Ministerio de Comercio Exterior que es la entidad que regula internamente estas negociaciones.

Por otra parte, también se detallan los acuerdos comerciales que Ecuador mantiene vigente.

A continuación, se realiza el análisis de los acuerdos de integración económica y se detalla los puntos relevantes de los mismos, que influyen a los países suscriptores.

En la síntesis de la investigación se describen las principales partidas arancelarias exportables del sector maderero fundamentándolas con información estadística y su respectiva relación con el acuerdo comercial aplicable.

Finalmente, se indica la metodología a ser usada para la obtención de la información que nos servirá de base para dar respuesta al problema.

En la actualidad se han firmado varios acuerdos comerciales entre países y bloques comerciales, con los cuales se busca reforzar relaciones internacionales y potencializar negociaciones en materia de comercio exterior. Estos acuerdos no solo benefician al país en la comercialización de sus productos sino también les otorga una ventaja competitiva con sus pares de la misma región.

A continuación, se menciona que son los acuerdos comerciales según un autor y según la Organización Mundial de Comercio:

“Un acuerdo comercial es un pacto o negociación entre dos o más países con el objetivo de armonizar intereses en materia de comercio e incrementar los intercambios entre las partes firmantes. El acuerdo comercial puede ser más o menos complejo, dependiendo de si los países firmantes deciden o no delegar parte de su soberanía a un organismo supranacional y someterse a su control en materia de política económica, incluida la política comercial. En caso de que haya algún tipo de cesión de soberanía hablaríamos de integración económica.” (Galindo, 2008)

Además, la definición de la Organización Mundial del Comercio (OMC, indica que los acuerdos comerciales son recíprocos entre dos o más socios. Incluyen los acuerdos de libre comercio y las uniones aduaneras.

Según la OMC (Organización Mundial del Comercio), hasta enero del 2018 se ha firmado 284 Acuerdos comerciales entre los miembros activos, los cuales están en vigor, los mismos que poseen características similares, entre ellas las preferencias recíprocas entre dos o más participantes. Por tal razón se cree que los acuerdos comerciales regionales, no regionales, sistemas de preferencias o de mercado común, generan aumento de las exportaciones de los países participantes, como también aumento en los ingresos totales ya que se genera un incremento de la producción de los bienes exportables en este caso del sector maderero.

Los países como Ecuador también catalogados como economías emergentes, se benefician de estos acuerdos ya que le permite exponer sus productos en mercados internacionales, convirtiéndolos en más competitivos, frente a otras economías.

Las relaciones internacionales que Ecuador ha pactado con diferentes bloques han servido para reforzar los vínculos, establecer nuevos acuerdos y maximizar los beneficios relacionados con el intercambio de productos, en este caso los diferentes tipos de madera.

Establecer acuerdos comerciales genera una ventaja competitiva frente a nuestros pares, potencializando el comercio de nuestros productos.

Según lo que se comparte a través de la página del Ministerio de Comercio Exterior (2015):

“La política de comercio exterior ha girado en torno al establecimiento de convenios y tratados comerciales, ya sea de libre comercio o de tratamiento preferencial, para eliminar o disminuir la discriminación en los aranceles aduaneros de un país contra los productos originarios de otro, o bien para reducir los trámites que deben seguir para ingresar.”

De acuerdo a esta información publicada en la sección acuerdos comerciales por parte del Ministerio de Comercio Exterior, los acuerdos comerciales existentes son:

- **Acuerdo Comercial entre los Países Miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)**

La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) es un organismo intergubernamental que, continuando el proceso iniciado por la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) en el año 1960, promueve la expansión de la integración de la región, a fin de asegurar su desarrollo económico y social. Su objetivo final es el establecimiento de un mercado común latinoamericano. Bajo este acuerdo, los países miembros (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay, Panamá, Venezuela) podrán exportar sus productos entre sí, gozando de preferencias arancelarias. (Díaz, N. 2015).

Para que los productos ecuatorianos se acojan a este beneficio arancelario, se deberá solicitar un certificado de origen a las Cámaras y a Fedexpor.

Ecuador como participante activo de la ALADI ha suscrito varios acuerdos con diferentes socios comerciales también participantes, a nivel regional, los denominados Acuerdos de alcance Regional y parciales conocidos como Acuerdos de alcance Parcial, la característica principal de estos compromisos es la liberación de los aranceles a los diferentes productos comercializados en la región.

Estos acuerdos están constituidos por diferentes compromisos colaborativos entre los países firmantes, los dos más importantes que afectan al sector maderero del país son:

- **La Preferencia Arancelaria Regional (AAR 4).** - Este compromiso permite la comercialización bilateral de bienes producidos por los países miembros, con una liberación de hasta el 100% de los aranceles, como es el caso de la madera, sus derivados y productos terminados. El Ecuador exporta a Colombia, Perú y Panamá tableros de partículas de madera, haciendo efectivo lo pactado en este acuerdo, el país goza de la liberación del 100% de los aranceles en la exportación de estos bienes, es

decir que la cuota de tributos pagables en el extranjero, se reduce para los exportadores de este sector.

- **El Acuerdo marco sobre superación de obstáculos técnicos al comercio (AR OTC N°8). -**

Básicamente este compromiso permite la facilidad de obtención documentos técnicos, exigibles para la aplicación del compromiso anterior. Las medidas técnicas incluyen los permisos, certificaciones, autorizaciones para poder nacionalizar mercancías, es por ello que se describe en este acuerdo, que los países involucrados se esforzarán en armonizar los reglamentos técnicos, permitiendo el uso de reglamentos regionales sin perjudicar el comercio, pero manteniendo las medidas de seguridad del país donde se incluye la protección animal, vegetal, la salud humana y el medio ambiente.

- **Acuerdo de Alcance Parcial No. 29 con México**

Acuerdo firmado entre Ecuador y México en 1993. Mediante este Acuerdo, Ecuador obtuvo preferencias arancelarias con distintos niveles de desgravación, a una lista de productos específica. Debido a la importancia de este mercado para la economía ecuatoriana se han solicitado la inclusión de nuevos productos por ambas partes, y actualmente existe un proceso de profundización del mismo. (Díaz, N. 2015).

El aplicar este acuerdo en el comercio bilateral otorga al país derechos aduaneros, pero excluye tasas y recargos estipulados por cada país participante. Lo cual requerirá la revisión previa de los anexos antes de realizar las exportaciones del sector maderero para el cumplimiento de las formalidades detalladas en este acuerdo y específicamente con este país.

- **Acuerdo de Complementación Económica No. 65 con Chile**

Acuerdo por el cual Ecuador mantiene una zona de libre comercio con Chile. Fue suscrito el 10 de marzo de 2008, remplazando al Acuerdo No 32

firmado entre ambos países en 1992. Dentro de este acuerdo existe una lista reducida de excepciones y de requisitos específicos de origen.

Lo vital de este acuerdo y aplicable a todos los productos exportables entre ambos países, es que se dispone la eliminación total del arancel, impuestos o recargos, de acuerdo a lo que se expone en el artículo 3.4 del Acuerdo. (Díaz, N. 2015).

- **Acuerdo Comercial entre los Países Miembros de la Comunidad Andina (CAN)**

Las empresas ecuatorianas pueden emitir Certificado de Origen a los países miembros de la CAN (Comunidad Andina), considerando que sus productos cumplen según la Decisión 416 del Acuerdo de Cartagena. Con este documento, emitido por las Cámaras y Fedexpor, los productos ecuatorianos podrán ingresar a los países miembros con preferencias arancelarias. Los países miembros de la Comunidad Andina son: Bolivia, Colombia, Perú y Ecuador. (Díaz, N. 2015).

- **Acuerdo de Complementación Económica No. 59 – Mercosur**

Con el Mercado Común del Sur (Mercosur), Ecuador mantienen un sistema de preferencias arancelarias mediante el Acuerdo de Complementación Económica No. 59, suscrito entre los estados partes del MERCOSUR y los países miembros de la Comunidad Andina. El ACE No. 59 fue suscrito el 2 de noviembre de 2004.

Bajo este acuerdo se negociaron una canasta de productos y diferentes preferencias con los diferentes países, con un cronograma de desgravación arancelaria hasta el año 2018. (Díaz, N. 2015).

- **Acuerdo Multipartes con la Unión Europea.**

Con la Unión Europea, Ecuador firmo un acuerdo el 11 de noviembre del 2016 y entro en vigencia el 1 de enero del 2017, a partir de la cual los productos exportables ingresaran a la Unión Europea con preferencias arancelarias. (Díaz, N. 2015).

Este acuerdo tendrá una desgravación progresiva de los aranceles en las diferentes partidas arancelarias de acuerdo a los anexos expuestos en la documentación del mismo. Todo converge en la aplicación de la preferencia arancelaria lo que irá ligado con el conocimiento de la partida del producto a exportarse.

A pesar que este acuerdo es las más reciente, no es tan aplicable para el sector que se estudia en esta investigación, ya que las partidas que actualmente se benefician en su mayoría son del sector agrícola, pero no se descarta la posibilidad de estudiar mercados potenciales como destino final de productos del sector maderero.

Para sintetizar este análisis el Ecuador consolida una relación estrecha con sus socios comerciales pertenecientes a la Comunidad Andina (Colombia, Perú, Bolivia) con los cuales posee vigente un sistema de preferencias explícitas en el acuerdo, de la liberación del 100% de aranceles, promoción de los mercados y colaboración entre los miembros.

En segunda instancia las exportaciones con destino a los países miembros de la ALADI experimentan cambios positivos ya que el país tiene acuerdos con todos los socios. Aunque la liberación de los aranceles varía de acuerdo al producto, Ecuador no tiene una oferta exportable amplia para ofrecer por lo que estas preferencias no son aprovechadas en su totalidad.

De forma globalizada, Ecuador posee una gama de productos y materias primas como la madera, lo cual permite impulsar su crecimiento económico internacionalmente. Unificar el comercio, causa un efecto beneficioso al reducir aranceles entre los países miembros de diferentes bloques comerciales quienes suscriben diversos acuerdos comerciales internacionales, particularmente por la reducción multilateral de los aranceles y facilitada por el creciente número de

acuerdos comerciales regionales, ha servido como catalizador de dichas tendencias.

En el inicio de los años 90, Ecuador experimentó una gran evolución en la exportación de productos de madera, lo que ofreció una excelente perspectiva como fuente de ingresos para la nación. La crisis económica y política, y luego la dolarización (que impactó significativamente en los costos de producción) redujeron las exportaciones hasta el año 2003; a partir del año 2004 se inició una importante recuperación de las exportaciones ecuatorianas. Actualmente, Ecuador exporta principalmente hacia los EE.UU., Colombia, Venezuela, Perú, México, entre otros. (Ecuador Forestal)

Actualmente el sector maderero en el Ecuador está en crecimiento y se ha posicionado como el producto no petrolero que genera más ingresos al país.

Entre los años 2015-2017, productos como la teca (4403.41.00.00) y la balsa (4407.22.00.00) colocaron al país en la mira de potencias comerciales consumidoras de estos productos, como Estados Unidos, China e India.

Ecuador es, desde hace 50 años, el primer exportador de balsa del mundo, tanto en bruto como industrializada. El país es un paraíso forestal, con disponibilidad de tierras aptas y ubicación estratégica para mercados demandantes. En el país, se ha clasificado la industria de la madera en base a sus características y fines. Existen dos categorías: Industria primaria y secundaria. (Instituto de Promoción de exportaciones e inversiones, s.f.)

La madera aumentó sus exportaciones en el 54 % desde 2012 hasta 2016, ya que ha crecido desde USD 161 millones a USD 247,4 millones. El dato es importante, pero lo es más el hecho de que la política forestal del gobierno ha permitido que se amplíe la extensión cubierta de bosques, lo que en el futuro dará mayores valores a las exportaciones. La teca es una madera de exportación significativa y su cultivo se ha ampliado notablemente, gracias al esfuerzo privado de muchos empresarios. (Luna, 2017)

La tercera parte de las exportaciones de 2016 se dirigió a Estados Unidos, desde siempre el principal mercado nacional; poco más de la cuarta

parte fue a los países de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), en donde el Ecuador tiene libre comercio dentro de la Comunidad Andina y preferencias comerciales en los demás países; una sexta parte a la Unión Europea, con la que el 1 de enero de este año empezó a funcionar exitosamente el Acuerdo Multipartes de Comercio; un 4 % a China, un 3 % al Japón. (Luna, 2017)

Actualmente el Ecuador es el principal productor de madera de balsa a nivel mundial, teniendo como participación el 92% de la producción mundial de balsa, esta producción se obtiene de alrededor de 20 mil hectáreas las cuales están segmentadas entre bosques naturales y bosques reforestados, las provincias o zonas con mayor producción de madera de balsa son Guayas, El Oro, Los Ríos por la región costa y Pichincha en la región sierra. (Revista Gestión, 2016).

Para este análisis es necesario conocer los diferentes tipos de madera o productos manufacturados de madera que el Ecuador exporta con frecuencia, para esto hemos tomado como referencia las partidas arancelarias en las que están incluidas. Es necesario conocer ciertos conceptos para mayor entendimiento

**Código arancelario.-** Un código arancelario es un código específico de un producto recogido en el Sistema Armonizado (SA) que mantiene la Organización Mundial de Aduanas (OMA). Existen códigos arancelarios para casi todos los productos con los que se comercia en el mundo. El código arancelario se solicita en los documentos de envío oficiales para calcular impuestos y garantiza la uniformidad de la clasificación de los productos en todo el mundo. (UNIVERSIDAD ICESI, 2006)

A continuación, se indican las partidas arancelarias de los productos mayormente exportados.

Tabla 1. Los 4 principales productos del sector forestal (madera) mayormente exportados.

<b>Partida arancelaria</b>	<b>Descripción</b>
<b>4407.22.00.00</b>	Maderas aserradas o desbastadas longitudinalmente de tropicales virola, imbuia y balsa.
<b>4410.19.00.00</b>	Los demás tableros de partículas de madera.
<b>4412.32.0000</b>	Las demás maderas contrachapadas que tengan, por lo menos, una hoja externa de madera distinta de la de coníferas, no contempladas en otra parte.
<b>4403.49.00.00</b>	Las demás maderas tropicales en bruto no contempladas en otra parte.

Fuente: Elaborado por la autora, con base a las estadísticas de: (Proecuador,2017)

En relación a esta clasificación se han consultado las estadísticas para conocer la evolución de las exportaciones de madera, lo cual se puede visualizar en la tabla 1.

Tabla 2. Exportación de madera desde el 2015 hasta el 2017. según las partidas arancelarias de mayor representación. (Valores expresados en miles de dólares.)

		<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
<b>SUBPARTIDA</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>FOB</b>	<b>FOB</b>	<b>FOB</b>
4407.22.00.00	MADERAS ASERRADAS O DESBASTADAS LONGITUD	152.123	121.894	90.537
4410.19.00.00	LOS DEMÁS TABLEROS DE PARTÍCULAS DE MADERA	82.706	86.518	95.667
4412.32.00.00	LAS DEMÁS MADERAS CONTRACHAPADAS QUE TEN	29.046	37.272	28.527
4403.49.00.00	LAS DEMÁS MADERAS TROPICALES EN BRUTO NO C	20.794	32.960	42.471

Fuente: Adaptado de: (Trademap, 2017)

De forma general podemos observar que en los productos que pertenecen a estas partidas arancelarias, han experimentado aumento considerable en el período de tiempo consultado.

Para poder entender el efecto de los acuerdos comerciales debemos conocer cuál ha sido la evolución de las exportaciones de dichas partidas por cada país. A continuación, se indica los datos requeridos para dicho análisis.

Tabla 3. Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Ecuador Producto: 440722 Virola, imbuia y balsa, cortadas o desenrolladas, de espesor > 6 mm (exc. cepilladas, lijadas. Valores expresados en miles de dólares.

<b>Importadores</b>	<b>Valor exportada en 2015</b>	<b>Valor exportada en 2016</b>	<b>Valor exportada en 2017</b>
China	60794	39571	29326
Estados Unidos de América	33558	27913	26475
Dinamarca	8778	11561	9523
India	4620	9621	3687

Fuente: Adaptado de: (Trademap, 2017)

En relación a los datos expresados en la tabla 3, la cual hace referencia a la partida arancelaria 4407220000, se visualiza que los 4 primeros consumidores de estas exportaciones no poseen un acuerdo comercial suscrito con el Ecuador, pero sin embargo se espera entrar en negociaciones con China y la India. Pese a este panorama, se conoce que el Ecuador forma parte del SGP (Sistema Generalizado de Preferencias) con 3 de estos países lo que permite el ingreso de las mercancías de esta partida con un arancel del 0%. Pero en el caso de la India, no se cuenta con esta preferencia, según el Ministerio de Comercio exterior indica que existe un memorándum sobre Cooperación económica entre ambos países, pero aun así el Ecuador, actualmente posee un arancel del 10% sobre esta partida. Lo que nos lleva a concluir que tanto los acuerdos comerciales o los SGP forman parte importante en la comercialización de las exportaciones en materia económica, ya que rebajan impuestos pagables en los países de destino.

Tabla 4. Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Ecuador. Producto: 441019 Tableros de partículas y tableros similares, de madera u otras materias leñosas, incl. Aglomeradas. Valores expresados en miles de dólares.

Importadores	Valor exportada en 2013	Valor exportada en 2014	Valor exportada en 2015	Valor exportada en 2016	Valor exportada en 2017
Colombia	31548	36145	43345	47766	55717
Perú	31094	35616	33075	32571	33576
Panamá	2079	2292	2489	2727	2534

Fuente: Adaptado de: (Trademap, 2017)

En este caso los principales socios comerciales para los productos de la partida 441019 son países que comparten el mismo acuerdo comercial **“Acuerdo Comercial entre los Países Miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)”** el cual facilita las exportaciones entre los participantes y para esta partida le otorga una preferencia arancelaria del 0%, en la Tabla 4 se puede evidenciar que estas exportaciones se han mantenido casi constantes con tendencia a la alta en los últimos 5 años.

Tabla 5. Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Ecuador. Producto: 441232 Madera contrachapada constituida exclusivamente por hojas de madera de espesor unitario. Valores expresados en miles de dólares.

Importadores	Valor exportada en 2013	Valor exportada en 2014	Valor exportada en 2015	Valor exportada en 2016	Valor exportada en 2017
Estados Unidos de América	22039	22496	27117	36146	27171
Colombia	818	1782	1658	945	401

Fuente: Adaptado de: (Trademap, 2017)

Para esta partida 441232 el principal consumidor en Estados Unidos, el cual posee preferencias arancelarias y otorga un 0%, este mismo país firmo a inicios del 2018 la renovación del SGP donde está incluido Ecuador.

Tabla 6. Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Ecuador. Producto: 440349 Maderas tropicales citadas en la nota de subpartida 1 del capítulo 44, en bruto, incl. descortezadas. Valores expresados en miles de dólares.

<b>Importadores</b>	<b>Valor exportada en 2013</b>	<b>Valor exportada en 2014</b>	<b>Valor exportada en 2015</b>	<b>Valor exportada en 2016</b>	<b>Valor exportada en 2017</b>
India	23787	32918	20278	30330	36767
China	226	10	120	841	3541

Fuente: Adaptado de: (Trademap, 2017)

Por último, como se ha mencionado anteriormente India es el principal consumidor de Teca ecuatoriana y sus derivados, a pesar que su consumo tiende al alta, Ecuador no posee un acuerdo comercial con dicho país, esta partida arancelaria grava 5%, lo cual nos lleva a inferir que la firma de un acuerdo comercial podría elevar el flujo de exportaciones con este país.

Para que estas negociaciones en materia de exportación se hayan efectuado, y hayan generado aumento en los ingresos monetarios y notoriedad a nivel mundial para este sector específico, se utilizaron diferentes acuerdos, tratados o preferencias arancelarias, las cuales establecen beneficios y cooperación entre los países participantes.

## **2. MÉTODO**

En este artículo se realizó una investigación deductiva y analítica, requiere de un proceso sistémico, ordenado. También es exploratoria basado en la recolección de datos del sector maderero. El enfoque utilizado fue cualitativo, ya que se analizó el efecto que causan los acuerdos en las exportaciones, y cuantitativos ya que se valió de diferentes datos estadísticos para analizar el crecimiento o decrecimiento de las exportaciones de madera estudiadas.

### 3. RESULTADOS

En relación a los datos investigados, sobre las exportaciones de las diferentes partidas arancelarias estudiadas (4407.22.00.00-4410.19.0000-4412.32.0000-4403.49.0000), y los acuerdos que el país tiene vigentes con los diferentes consumidores de madera, podemos concluir que en el comercio internacional es vital romper barreras de comercialización y estos acuerdos son uno de los eslabones que nos permiten establecer relaciones y obtener beneficios bilaterales.

Por un lado, la explotación y comercialización de madera ecuatoriana en los últimos años nos ha permitido ser reconocidos a nivel mundial por la diversidad de clases que se cultivan en nuestras tierras, detallando estos beneficios, la madera teca es resistente y durable, esta cualidad evita que insectos como las termitas, los hongos y condiciones como la humedad causen el deterioro de la madera, es esta misma particularidad que la vuelve atractiva para el mercado internacional, ya que son estas propiedades las cuales permiten que sea usada en diferentes productos terminados como mobiliarios, revestimientos, suelos, puentes, postes, entre otros.

Asimismo, tenemos la madera balsa, altamente atrayente para el mercado extranjero, ya que uno de sus principales características es la liviandad lo cual permite pulirla y transformarla fácilmente. Es considerada a nivel mundial como la madera más liviana, con alta flotabilidad, permitiendo su uso en la manufactura de productos utilizados en barcos entre otros.

Por otro lado, los acuerdos comerciales son vínculos que mejoran las negociaciones de productos no solo a nivel regional sino de una manera globalizada. Es así que establecer estos acuerdos potencializa la economía de los países vinculados en el negocio internacional, generando ingreso de divisas, establecimiento de nuevos lazos comerciales que mantengan las naciones unidas y el progreso de las economías emergentes.

A pesar que los acuerdos comerciales donde podemos también nombrar los Sistemas Generalizado de preferencias, tienen como uno de sus mayores

objetivos la eliminación total o parcial de los aranceles, no es un determinante específico para el aumento de las exportaciones, las mismas que pueden ser influidas por otros factores como las políticas comerciales de cada país, situación económica, factores ambientales dependiendo del productor a exportar.

#### **4. CONCLUSIONES**

Es vital analizar el impacto del comercio y establecer reglas y estrategias para poner en marcha de forma eficiente los acuerdos ya firmados.

Estas reglas permiten conocer cuáles son las necesidades de los países que tienen la disposición de firmar acuerdos, diferenciándolos entre el país exportador quien recibe tratos preferenciales, los cuales van a variar entre un acuerdo y otro, y también va a depender del producto que se quiera vender por parte del país exportador y el país o países quienes lo van a comprar (país importador).

Según lo investigado el Ecuador posee varios acuerdos comerciales con la mayoría de nuestros compradores en el extranjero, con algunos de los potenciales existen negociaciones que permitirán la apertura del mercado para este sector.

A pesar de que los acuerdos existan y se mantengan vigentes las estadísticas muestran cierta fluctuación en las cantidades exportadas de un año a otro, pero cabe recordar que los acuerdos comerciales solo son parte de los factores que influyen en el alza o reducción de esta actividad, lo cual nos lleva a concluir que los convenios nos generan beneficios bilaterales pero es necesario el estudio de otros factores a la hora de decidir que producto (sector maderero) vamos a exportar y cuál será el destino final

Los acuerdos que se han detallado a lo largo de la investigación también nos permite indicar que acogernos a ellos nos genera una reducción de impuestos a la entrada de mercancía (sector maderero) en un país internacional, conllevando a la reducción de barreras de entrada, y a la reducción de costos de

exportación. Por lo cual el efecto que causan los acuerdos comerciales en los bienes sujetos a comercialización siempre será positivo si se realiza la correcta aplicación de los mismos.

Los acuerdos comerciales deben permitir aprovechar las ventajas de los mismos, a las naciones quienes participen en ellos. También, deben facilitar el comercio eliminando barreras de entradas y mejorando los factores colaterales como son las políticas aduaneras de cada país.

Por último, se puede mencionar que el sector maderero presenta crecimiento en diferentes de sus productos de acuerdo a las partidas mencionadas, y directamente los acuerdos comerciales vigentes ha afectado de forma positiva al sector, interactuar comercialmente con diferentes naciones nos permite crear una visión futura para la comercialización de nuestros productos.

## 5. REFERENCIAS y CITAS BIBLIOGRAFICAS

- Brito, V. (2017). Ecuador con madera para exportar. Recuperado de, <http://www.revistagestion.ec/index.php/economia-y-finanzas-analisis/ecuador-con-madera-para-exportar>.
- Carrion, M., y Cucalon, V. (2017). *Análisis comparativo de los acuerdos comerciales suscritos por Ecuador con Estados Unidos y la Unión Europea y su beneficio al sector cacaotero*. Recuperado de, <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/acuerdos-comerciales-ecuador.html>
- Cioppo, J. & Carrera, M. (2015). Análisis de la rentabilidad de dos sistemas de explotación y exportación de balsa (*Ochroma lagopus*) en el Ecuador: periodo 2009-2014. *Económicas CUC*, 36(2), 127-136.
- Díaz, N. (2015). *Comunidad Todo Comercio Exterior*. Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/acuerdos-comerciales-del-ecuador-que-benefician-a-los>.

- *Ecuador Forestal*. (s.f.). Obtenido de Mercado Nacional: <http://ecuadorforestal.org/informacion-s-f-e/mercado-forestal/mercado-nacional/>
- Galindo, M. A. (2008). *Diccionario de Economía Aplicada*. Ecobook.
- Hernández, k. &Petroche, A. (2017) Análisis de las exportaciones de balsa a reino unido en los últimos 6 años. (Tesis de pregrado). Recuperado de: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/20475/1/ANA%20PETROCHE.pdf>
- ICESI, U. (2006). *Universidad ICESI*. Obtenido de <http://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2006/08/04/arancel/>
- Instituto de Promocion de esportaciones e inversiones. (s.f.). *PRO ECUADOR*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/sectores/madera/>
- León, F. & Merchán, W. (2017). Análisis de las oportunidades de exportación de balsa y de los pequeños productores mediante los beneficios de la economía popular y solidaria. (Tesis de pregrado). Recuperado de: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/24654/1/TESIS%20CAPITULO%20123%20Exportacion%20de%20balsa%20Egresados%20Merchán%20Acosta%20Walter%20Gregorio%20-%20Leon%20Rosario%20F.pdf>
- Luna, L. (2017). *La conversacion.net*. Obtenido de <http://laconversacion.net/2017/04/el-comercio-exterior-2016-de-ecuador-aciertos-y-fracasos/>

- Ministerio de Agricultura y Ganadería. (s.f.). Obtenido de <http://balcon.magap.gob.ec/mag01/magapaldia/WEB%20FORESTAL/plubi.pdf>
- *Revista Gestión*. (2016). Obtenido de <http://www.revistagestion.ec>
- Organización Mundial del Comercio. s.f. Recuperado de, [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/region\\_s/rta\\_pta\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/rta_pta_s.htm)
- Saurenbach, C & Van, M. (2017). Acuerdo Comercial Unión Europea-Ecuador. (Tesis de pregrado). Recuperado de [https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/cartilla\\_acuerdo\\_comercial\\_ue-ecuador\\_0.pdf](https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/cartilla_acuerdo_comercial_ue-ecuador_0.pdf)
- Sapene, L.(2013). ¿Código Arancelario? Recuperado de, <http://leonorsapene.blogspot.com/2013/06/codigo-arancelario.html>
- Trademap. (2017). Trademap. Recuperado el 21 de abril de 2018 de [https://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry\\_TS.aspx?nvpm=3|218|||441019||6|1|1|2|2|1|2|1|1](https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3|218|||441019||6|1|1|2|2|1|2|1|1)