

**ANÁLISIS DE LOS INSTRUMENTOS DE LA POLÍTICA COMERCIAL DE
COLOMBIA Y SU IMPACTO FRENTE A LA IMPORTACIÓN DE MADERA
AGLOMERADA E INDUSTRIALIZADA PARA LA FABRICACIÓN DE MUEBLES**

AUTOR

JAIME ARMANDO PÉREZ

**UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA
ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES,
ECONÓMICAS Y DE NEGOCIOS
MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN DE ORGANIZACIONES
SANTA FE DE BOGOTA. D.C**

2017

**ANÁLISIS DE LOS INSTRUMENTOS DE LA POLÍTICA COMERCIAL DE
COLOMBIA Y SU IMPACTO FRENTE A LA IMPORTACIÓN DE MADERA
AGLOMERADA E INDUSTRIALIZADA PARA LA FABRICACIÓN DE MUEBLES**

AUTOR

JAIME ARMANDO PÉREZ

**Anteproyecto presentado para optar al Título de Magister en
Administración de Organizaciones**

DIRIGIDO A:

ASESOR. DOCTOR. ARIEL ALFONSO REYES CASTRO

**UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA
ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES,
ECONÓMICAS Y DE NEGOCIOS
MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN DE ORGANIZACIONES
SANTA FE DE BOGOTA. D.C**

2017

Nota de Aceptación

Firma del Presidente del Jurado

Firma del Jurado

Firma del Jurado

DEDICATORIA

Esta tesis se la dedico a mi Dios quien supo guiarme por el buen camino, darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban, enseñándome a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento.

Para mi madre ya no presente, por su apoyo moral y por quien soy como persona, mis valores, mis principios, mi carácter, mi empeño, mi perseverancia, mi coraje para conseguir mis objetivos

A mi esposa y a mis hijos, para quienes los objetivos alcanzados son la representación real del sacrificio conjunto, fuente de motivación, inspiración y felicidad.

“La dicha de la vida consiste en
tener siempre algo que hacer,
alguien a quien amar
y alguna cosa que esperar”.

Thomas Chalmer

AGRADECIMIENTO

Gracias a la Universidad Nacional Abierta y a Distancia - *UNAD* y a la Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios - *ECACEN*, por haber permitido alcanzar una nueva etapa de mi vida profesional.

Un agradecimiento, a todos mis compañeros y tutores que fueron partícipes de este proceso. A Dios, que fue mi principal apoyo y motivador para continuar cada día sin tirar la toalla.

Este es un momento muy especial, que espero, perdure en el tiempo, no solo en la mente de las personas a quienes agradezco, sino también a quienes invirtieron su tiempo para echarle una mirada a mi proyecto de tesis; les agradezco desde lo más profundo de mí ser.

RESUMEN

El análisis de los instrumentos de la Política Comercial de Colombia y su impacto frente a la importación de madera aglomerada e industrializada para la fabricación de muebles, es un proceso que comprende el estudio de las barreras arancelarias, barreras no arancelarias y barreras de entrada frente a las importaciones; la categorización de los Acuerdos Comerciales que tiene con países de la región de Latinoamérica, con respecto a sus ventajas que ofrece su cercanía, arancel, preferencias arancelarias y vigencia; convenientes para importar bienes manufacturados y en la identificación de los países proveedores que pertenecen a estos Acuerdos con respecto a sus características macroeconómicas, formas de negociación, conectividad logística, ventajas de comercio y contactos que favorecen las operaciones de importación con el exterior para las organizaciones que conforman el sector.

Palabras clave: instrumentos, política comercial, importación, madera aglomerada, organizaciones, acuerdos comerciales.

ABSTRACT

The analysis of the instruments of the Colombian Trade Policy and its impact on the importation of agglomerated and industrialized wood for the manufacture of furniture is a process that includes the study of tariff barriers, non-tariff barriers and barriers to entry imports; The categorization of the Trade Agreements it has with countries of the Latin American region, with respect to its advantages offered by its proximity, tariff, tariff preferences and validity; And to identify the supplier countries that belong to these Agreements with respect to their macroeconomic characteristics, forms of negotiation, logistical connectivity, trade advantages and contacts that favor foreign import operations for Make up the sector.

Key words: instruments, trade policy, import, lumber, organizations, trade agreements.

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
1. Análisis de los instrumentos de la Política Comercial de Colombia y su impacto frente a la importación de madera aglomerada e industrializada para la fabricación de muebles	26
1.1 Problema de investigación	26
1.2 Formulación del problema	51
1.2.1 Sistematización del Problema.	51
2. Justificación	52
3. Objetivos.....	55
3.1 Objetivo general.....	55
3.2 Objetivos Específicos	55
4. Marco referencial	56
4.1 Marco Teórico.....	51
4.2 Marco Legal.....	85
4.3 Marco Contextual.....	88
4.3.1 Sector de muebles.....	88
4.3.1.1 Oferta.....	82
4.3.1.1.1 Materia prima para la fabricación de muebles.....	86
4.3.1.2 Demanda.....	97
4.3.1.2.1 Productos.....	100

4.3.1.3 Importación de muebles.....	102
4.3.1.4 Exportación de muebles.....	103
5. Marco metodológico	112
5.1 Tipo de investigación	112
5.2 Hipótesis	113
5.3 Variables de Investigación.....	113
5.4 Definición de la población y muestra.....	114
5.5 Técnicas e instrumentos para la recolección de datos.....	114
5.5.1 Fuentes primarias.	114
5.5.2 Fuentes secundarias.....	107
5.5.3 Análisis de datos.....	115
5.6 Método de investigación.....	116
6. Resultados de la Investigación.....	117
6.1 Análisis e interpretación de resultados	117
6.1.1 Especificación de los instrumentos de la Política Comercial en Colombia que favorecen la importación de madera aglomerada e industrializada para la fabricación de muebles, como enfoque estratégico dentro de las organizaciones que conforman el sector.....	117
6.1.1.1 Barreras arancelarias.....	111
6.1.1.1.1 Arancel ad-valorem.....	111
6.1.1.1.2 Arancel externo común.....	113
6.1.1.1.3 Impuesto de valor agregado IVA para las importaciones.....	114

6.1.1.1.4 Otras tarifas generales.....	115
6.1.1.1.5 Arancel proteccionista o antidumping.....	115
6.1.1.2 Barreras no arancelarias.....	115
6.1.1.2.1 Licencia de importación.....	115
6.1.1.2.2 Régimen de Comercio.....	116
6.1.1.2.3 Registro en la ventanilla única de comercio VUCE.....	117
6.1.1.2.4 Autorizaciones.....	117
6.1.1.3 Barreras de entrada.....	120
6.1.1.3.1 Tramites.....	120
6.1.1.3.2 Inspecciones aduaneras.....	125
6.1.1.4 Análisis de la matriz VRIO.....	134
6.1.2 Categorización de los Acuerdos Comerciales suscritos por Colombia que benefician al sector de importaciones de madera aglomerada e industrializada para la fabricación de muebles.	141
6.1.2.1 Categorización de acuerdo a su vecindad.....	137
6.1.2.2 Categorización de acuerdo al gravamen arancelario 0%.....	138
6.1.2.3 Categorización de acuerdo a las preferencias arancelarias.....	139
6.1.2.4 Categorización de acuerdo a su vigencia.....	142
6.1.2.5 Análisis cuantitativo de la categorización de los Acuerdos Comerciales.....	144
6.1.2.5.1 Índice de intensidad importadora III.....	148
6.1.2.5.2 Índice de comercio intrarregional ICI.....	149

6.1.3 Identificación de los países y proveedores externos que incursionan en el comercio exterior de madera aglomerada e industrializada, para la fabricación de muebles de madera en Colombia.	157
6.2 Discusión de resultados	168
7. Aspectos de gestión.....	170
7.1 Cronograma de actividades.....	170
7.2 Presupuesto	171
7.3 Sistematización de lecciones aprendidas	171

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

REFERENCIAS

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Matriz RACI de importación de madera aglomerada.....	41
Tabla 2. Dificultades en las actividades de importación.....	46
Tabla 3. Balanza comercial de Colombia 1991-2016. Millones de dolares FOB	64
Tabla 4. Comportamiento general de las importaciones. Enero a Enero de 2016-2017 en millones de dolares CIF.....	66
Tabla 5. Origen de las importaciones por grupos económicos 1995-2017 en millones de dólares CIF	68
Tabla 6. Origen de las importaciones por principales países 1995-2017 en millones de dólares CIF	69
Tabla 7. Importación de manufacturas de madera. Capitulo 44.....	70
Tabla 8. Comportamiento de manufacturas de madera. Capitulo 44 de 2013 a 2017	71
Tabla 9. Importaciones de tableros de madera por subpartida arancelaria en 2016	73
Tabla 10. Importaciones de tableros de madera según origen.....	74
Tabla 11. Importación de tableros por empresa (top 10) en millones de dolares CIF	75
Tabla 12. Matriz PEST del sector del mueble en Colombia	85
Tabla 13. Indicadores macroeconómicos de la industria del mueble en Colombia.....	90
Tabla 14. Valor de los componentes de consumo intermedio	91
Tabla 15. Compra de materia prima a nivel nacional e internacional de las fábricas de muebles	91
Tabla 16. Materia prima, materiales y empaques consumidos por las fábricas de muebles	93
Tabla 17. Características del MDP	96
Tabla 18. Características del MDP tropical.....	97

Tabla 19. Características del MDP formaleta.....	98
Tabla 20. Características del MDP KOR laminado	99
Tabla 21. Características del TROPI KOR.....	100
Tabla 22. Características del MDP panel enchapado.....	101
Tabla 23. Características del MDF.	102
Tabla 24. Características del MDF FIBRA KOR laminado.....	103
Tabla 25. Características del MDF ranurado.....	104
Tabla 26. Características del HDK laminado	105
Tabla 27. Ventas de las fábricas de muebles a nivel nacional e internacional.....	106
Tabla 28. Producción y ventas de artículos elaborados por las fábricas de muebles.....	107
Tabla 29. Perfil de la mercancía: tableros aglomerados.....	119
Tabla 30. Gravámen por Acuerdo Comercial para tableros aglomerados	122
Tabla 31. Impactos significativos	133
Tabla 32. Matriz Magnitud-Importancia de los instrumentos de política comercial.....	135
Tabla 33. Recursos y capacidades de los instrumentos de política comercial que favorecen la importación de madera aglomerada para la fabricación de muebles	138
Tabla 34. Matriz VRIO	140
Tabla 35. Categorización de acuerdo a su vecindad	143
Tabla 36. Categorización de acuerdo al arancel 0%	144
Tabla 37. Categorización de acuerdo a las preferencias arancelarias.....	146
Tabla 38. Categorización de acuerdo a su vigencia.....	148
Tabla 39. Importación de madera aglomerada con principales socios comerciales	151
Tabla 40. Índice de intensidad importadora III para socios comerciales.....	156

Tabla 41. Perfil de negociación de importación con Ecuador	160
Tabla 42. Perfil de negociación de importación con Chile	162
Tabla 43. Perfil de negociación de importación con Brasil.....	164
Tabla 44. Perfil comparativo de los países con Acuerdos Comerciales para importación de madera aglomerada	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 45. Cronograma de actividades.....	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 46. Presupuesto	170
Tabla 47. Sistematización de lecciones aprendidas	171

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Balanza Comercial de Colombia 1991-2017 en Millones de dólares FOB.....	65
Figura 3. Estructura simplificada de la cadena forestal, madera y muebles.....	89
Figura 4. Tablero aglomerado.....	94
Figura 5. Tablero aglomerado MDP.....	95
Figura 6. Tablero aglomerado MDP tropical.....	96
Figura 7. Tablero aglomerado MDP formaleta.....	97
Figura 8. Tablero aglomerado MDP KOR Laminado.....	98
Figura 9. Tablero aglomerado TROPI KOR Laminado.....	99
Figura 10. Tablero aglomerado MDP PANEL Enchapado.....	100
Figura 11. Tablero de MDF.....	101
Figura 12. Tablero de MDF FIBRA KOR Laminado.....	102
Figura 13. Tablero de MDF RANURADO Laminado.....	103
Figura 14. Tablero de HDF Laminado.....	104
Figura 15. Cocinas integrales.....	108
Figura 16. Muebles para sala.....	108
Figura 17. Muebles para comedor.....	109
Figura 18. Muebles para dormitorio.....	109
Figura 19. Muebles para baño.....	109
Figura 20. Muebles para restaurantes.....	110
Figura 21. Muebles para almacenes.....	110

Figura 22. Certificación de importación por la Corporación Autónoma Regional para la importación de madera aglomerada .	126
Figura 26. Formulario para diligenciar la declaración andina de valor	128
Figura 27. Comportamiento de la oferta y la demanda de la fabricación de muebles de madera aglomerada. Año 2015.	131
Figura 28. Comportamiento de las importaciones de madera aglomerada por Acuerdos Comerciales en Latinoamérica con fuente	152
Figura 29. Ciclo de gestión de lecciones aprendidas .	173

Glosario

Acuerdo: Es un convenio bilateral o multilateral entre Estados, que busca conformar los intereses de cada una de las partes y aumentar el intercambio comercial a nivel internacional.

Almacenamiento de mercancías: Depositar las mercancías bajo el control de la autoridad aduanera en recintos habilitados por la aduana.

Aglomerado: Material constituido por fragmentos de madera prensada y endurecida con un aglutinante, que se emplea en la fabricación de muebles.

Antidumping: Son las medidas tomadas por los países importadores para luchar contra los países exportadores que aplican a sus productos precios anormales, evitan la entrada de productos importados.

Arancel: Tarifa oficial que determina los derechos que se han de pagar en varios ramos, como el de costas judiciales, transporte ferroviario o aduanas.

Autoridad aduanera: Funcionarios públicos o dependencias oficiales que en virtud de la ley y en ejercicio de sus funciones, tiene la facultad para exigir o controlar el cumplimiento de las normas aduaneras.

Contrachapado: La técnica que utilizan para multilaminar la madera o un tablero de aglomerado.

Control aduanero: Es el conjunto de medidas tomadas por la autoridad aduanera con el objeto de asegurar la observancia de las disposiciones aduaneras.

Gravámenes Arancelarios: Son los derechos contemplados en el Arancel de Aduanas.

Importación: Es la introducción de mercancías de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional. También se considera importación la introducción de mercancías procedentes de Zona Franca Industrial de Bienes y de Servicios, al resto del territorio aduanero nacional.

Instrumento: Son las medidas o mecanismos que utiliza el Estado para favorecer, contrarrestar, limitar o dar libertad a la importación de mercancías hacia el país.

Mercancía: Es todo bien clasificable en el arancel de aduanas, susceptible de ser transportado y sujeto a un régimen aduanero.

Política comercial: Manejo del conjunto de instrumentos al alcance del Estado, para mantener, alterar o modificar sustantivamente las relaciones comerciales de un país con el resto del mundo.

Proceso de importación: Es aquel que se inicia con el aviso de llegada del medio de transporte y finaliza con la autorización del levante de la mercancía, previo el pago de los tributos y sanciones, cuando haya lugar a ello. Igualmente finaliza con el vencimiento de los términos establecidos en este Decreto para que se autorice su levante.

Régimen Aduanero: Es el tratamiento aplicable a las mercancías sometidas al control y vigilancia de la autoridad aduanera, mediante el cual se les asigna un destino aduanero específico de acuerdo con las normas vigentes. Los regímenes aduaneros son importación, exportación y tránsito.

Subpartida arancelaria: Código que identifica un bien con el fin de categorizar la mercancía en el momento de realizar operaciones de comercio exterior. Su clasificación en Colombia la realiza la DIAN, a diez dígitos, y está basada en el Sistema Armonizado de la Organización Mundial de Aduanas.

Siglas

AAP: Acuerdo de Alcance Parcial, está suscrito entre dos países Colombia y Venezuela.

ALADI: Asociación Latinoamericana de Integración que tiene 13 países miembros que comprenden a Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. Propicia un área de preferencias arancelarias, de alcance regional y parcial para la economía de los países que la integran.

ALALC: Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, fue un organismo latinoamericano existente entre 1960-1980, reemplazado posteriormente por ALADI.

ALC: Acuerdo de Libre Comercio.

ALCA: Área de Libre Comercio de las Américas, fue el nombre oficial con que se designaba la expansión del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Estados Unidos, México y Canadá) al resto de los estados del continente americano excluyendo a Cuba. En 2005, se lo considera como un proyecto fallido.

ARIAN: Arancel Integrado Andino, el cual identifica a las mercancías mediante un código de 10 dígitos por cada subpartida arancelaria.

ATPA: Andean Trade Preference Act o Ley de Preferencias Arancelarias Andinas, es el componente comercial del programa de la guerra contra las drogas que Estados Unidos expidió para Colombia, Bolivia, Ecuador y Perú. Estuvo en vigencia hasta el 2011.

BANCOLDEX: Banco de Desarrollo Empresarial y Comercio Exterior de Colombia.

BNA: Barreras No Arancelarias

CAN: Comunidad Andina de Naciones, es un mecanismo de integración que promueve el desarrollo equilibrado entre los países miembros con miras a un mercado común. Lo integran Colombia, Bolivia, Ecuador y Perú.

CARICOM: La Comunidad del Caribe, como integración regional de los países del Caribe hacia la cooperación económica de un mercado común, de relaciones políticas y la promoción de la educación, cultura e industria de los países miembros. La cual agrupa a: Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, República Dominicana, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Montserrat, Sant Kitts and Nevis, Santa Lucia, San Vicente y Las Granadinas, Suriname y Trinidad y Tobago.

CIF: Costo, Seguro y Flete de la logística marítima y fluvial, es un término utilizado en el comercio internacional conocido como INCOTERM, es usado para productos industriales de más valor y para evitar los demás gastos y documentos de los procesos de aduanas por parte del comprador.

CFN: Certificado fitosanitario para nacionalización, exigido en algunas ocasiones por las entidades de control fitosanitario en Colombia.

COLFECAR: Federación Colombiana de Transportadores de Carga por Carretera.

COMEX: Comercio exterior

CORPONARIÑO: Corporación autónoma regional de Nariño

CTB-H-V: Norma técnica que rige la producción de tableros aglomerados en Ecuador.

DANE: Departamento administrativo nacional de estadística.

DIAN: Dirección de impuestos y aduanas nacionales.

DNP: Departamento nacional de planeación.

EAM: Encuesta anual manufacturera.

EFTA: Acuerdo de Libre Comercio entre Colombia y los países miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio AELC, que entró en vigor en Septiembre de 2014 con los países: Suiza, Liechtenstein, Noruega e Islandia.

FAO: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.

FEDEMADERAS: Federación Nacional de Industriales de la Madera.

FOB: Libre a Bordo. Pertenece a la lista de los términos internacionales de comercio INCOTERMS y es un acuerdo de compraventa para referirse a las condiciones, derechos y obligaciones que existen tanto para el comprador como para el vendedor.

FONADE: Fondo Financiero de Proyectos de Desarrollo.

G3: Grupo de los Tres. Es un Tratado de Libre Comercio que lo integraban países como: Colombia, México y Venezuela con el objetivo de integrarse económicamente en ramas de actividades específicas y cooperación económica, cultural, científica y técnica de los tres países. Este tratado, en el año 2006 sufrió una aparente disolución, por la salida de Venezuela.

HDF: High Density Fibreboard o tablero de fibras de madera de alta densidad.

ICA: Instituto Colombiano Agropecuario.

ICI: Índice de Comercio Intrarregional.

III: Índice de Intensidad Importadora.

INCOTERMS: Términos de negociación o conjunto de reglas internacionales, regidos por la cámara de comercio internacional, que determinan las cláusulas comerciales, de precios, riesgos, lugar de entrega, transporte, seguros, costos, tramitación. Incluidas en el contrato de compraventa de mercancías internacional.

IVA: Impuesto al Valor Agregado.

IMPO: Importación.

INCOMEX: Instituto Colombiano de Comercio Exterior, que funcionó por 32 años en Colombia a partir de 1968 y fue liquidado en el año 2000. Todas las funciones de éste instituto pasan al Ministerio de Comercio Exterior que en la actualidad se encuentra vigente.

INVIMA: Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos

MDF: Medium Density Fibreboard o Tablero de madera de densidad media

MDP: Medium Density Particle board o Tablero de madera de densidad media laminado

MIPYMES: Micro, pequeñas y medianas empresas.

MERCOSUR: Mercado Común del Sur, es un proceso de integración regional instituido por Brasil, Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay y posteriormente, se adhirieron Bolivia y Venezuela y otros países en carácter de asociados como: Chile, Ecuador, Perú, Colombia, Guyana y Surinam.

MNA: Medidas no arancelarias.

M.U.F: Resina comercial del tipo melanina-urea-formaldehido

MUISCA: Modelo Único de Ingreso, Servicio y Control Automatizado de la DIAN.

NA: No puede referirse a.

OMA: Organización Mundial de Aduanas

OMC: Organización Mundial del Comercio.

OSB: Oriented Strand Board o Tablero de virutas de madera orientadas o aglomeradas.

PEST: Factores políticos, económicos, sociales y tecnológicos que se cruzan dentro de una matriz para realizar el análisis del desempeño de un sector productivo.

PIB: Producto Interno Bruto.

PROEXPORT: Entidad colombiana que promovía las exportaciones que comenzó a partir de 1991 y que en la actualidad se llama PROCOLOMBIA.

RACI: Factores responsable, a cargo, consultado e informado que se unen dentro de una Matriz y que se utiliza como herramienta o tabla, cuyo propósito es describir qué grado de responsabilidad tienen los diferentes recursos (personas, grupos, roles) en el proceso productivo de una empresa o un sector.

SIEX: Sistema Estadístico de Comercio Exterior.

TLC: Tratado de Libre Comercio.

USD: Dólares.

VRIO: Factores Valioso, raros, inimitables y organizados, que se unen en una matriz que sirve como herramienta de análisis estratégico dentro de un sector organizativo, que permite identificar los recursos o capacidades que pueden representar una ventaja competitiva.

VUCE: Ventanilla Única de Comercio Exterior.

INTRODUCCIÓN

El documento de investigación, denominado Análisis de los Instrumentos de la Política Comercial en Colombia y su impacto frente a la importación de madera aglomerada e industrializada para la fabricación de muebles, tiene como fundamento principal la orientación de las organizaciones del sector, hacia un enfoque estratégico de compra de materia prima dentro del comercio exterior, que le beneficie y tenga una amplitud de la visión de la negociación en el mercado externo.

Para ello, es necesaria la especificación de los instrumentos de la Política Comercial en Colombia, los cuales tienen que ver con las barreras arancelarias, no arancelarias y barreras de entrada que rigen el comercio exterior y que han sido estipulados por el Gobierno Nacional, dentro de la importación de mercancías o materia prima que están dirigidas hacia la producción nacional de muebles y en qué medida favorecen la compra de estas manufacturas para su productividad y competitividad.

De la misma manera, se hace el análisis del impacto de los instrumentos de política comercial dentro del sector, para determinar en qué favorece su aplicación y acatamiento y en qué forma se puede direccionar estratégicamente a las organizaciones que conforman dicho sector.

Consecuentemente, se proyecta categorizar los acuerdos comerciales suscritos por Colombia que benefician al sector de importaciones de madera aglomerada e industrializada para la fabricación de muebles, para de esta forma tener pautas claras sobre el análisis de mercado y la viabilidad de la negociación con proveedores externos.

Finalmente, la identificación de países y proveedores externos que incursionan en el comercio exterior de madera aglomerada e industrializada, para conocer las características de los proveedores, los productos, las operaciones de comercio exterior y términos de negociación.

Con esto, es posible utilizar una metodología basada en el análisis de matrices, métodos y procesos que rigen la política comercial, con respecto a las importaciones de madera aglomerada e industrializada, hacia una perspectiva estratégica de negociación, comercialización, productividad, competitividad y crecimiento de las organizaciones que conforman este sector. Utilizando a su favor lo que ya ha sido estipulado por el Gobierno Nacional, pero que se puede usar convenientemente, para posicionarse mejor dentro del mercado de muebles.

1. Análisis de los instrumentos de la Política Comercial de Colombia y su impacto frente a la importación de madera aglomerada e industrializada para la fabricación de muebles

1.1 Problema de investigación

La política comercial de Colombia, aunque es un tema netamente actual, sus inicios datan de mucho tiempo atrás. Se puede decir, que en el análisis del país con respecto a este contenido, se puede iniciar investigando, cómo se manejaban las políticas comerciales dentro del sistema indígena en este territorio. Donde, efectivamente, si existía el intercambio de productos y se manejaban relaciones entre personas u organizaciones, para realizar el canje o denominado trueque, dando un valor a las mercancías que se cambiaban unas por otras.

Hasta ese momento, el territorio no se había organizado como República. Es decir, funcionaba de acuerdo a las políticas de los líderes indígenas de aquel tiempo. Hasta que vino el periodo de la Colonización, donde se establecen las estructuras económicas de la Conquista, la cual alteró radicalmente las estructuras sociales y políticas de la sociedad indígena sometida al nuevo gobierno, donde hay una necesidad de canalizar los excedentes de las economías indígenas en provecho de los conquistadores (Ocampo, 2007).

Así, la estructura económica de la Conquista, se basa primordialmente en el Gobierno de un sistema feudal, donde primaba la explotación de la agricultura y la minería a través de los esclavos, que trabajaban en función de los núcleos urbanos, que basaban su economía en el tráfico comercial más que de supervivencia; concentrándose en la acumulación de riquezas, que dependía de los yacimientos mineros que cada uno poseía. Es allí, donde se aplicaba el método de la encomienda, que era una especie de tributo que se cobraba, tanto para la jerarquía española dentro del territorio o núcleos urbanos y fuera de él, para la Corona Española (Ocampo, 2007).

Este era el comercio de esa época y sus políticas comerciales estaban asentadas en el intercambio de mercancías de primer orden, en su gran mayoría de explotación minera (materias primas y metales preciosos), ya sea al por menor o al por mayor, a nivel local o internacional.

También era habitual, la comercialización o trata de personas, el contrabando, la utilización de medios de transporte para las mercancías, la comercialización de productos ilícitos, entre otros factores que muy poco eran regulados y controlados por el sistema gubernamental.

De esta manera, comienza el intercambio comercial de este territorio, llamado posteriormente la Nueva Granada y empieza a cimentarse en el comercio exterior, más específicamente en la época del Virreinato, donde se realizaron las primeras importaciones y exportaciones, mediante el impulso de las reformas borbónicas. Sobre todo, a partir del reinado de Carlos III, en los años de 1759 hasta 1788, con la promulgación por parte de la Corona Española del Reglamento de Comercio Libre en 1778 (Ocampo, 2007, p. 83).

Donde se abrieron nuevos puertos, tanto en España como en América Latina, para realizar los intercambios de mercancías, se crearon nuevos sistemas de transporte, se rebajaron los derechos de importación, se redujeron las restricciones de salidas y llegadas a los puertos y se incremento la producción de mercancías tanto en España como en América (Ocampo, 2007).

Poco a poco, se va presentando una lenta, pero real ruptura con el pasado colonial y surge un nuevo desarrollo económico de Colombia a partir de 1810, con nuevas políticas comerciales que proponían un desarrollo moderno, instituido en fundamentos liberales, después de la independencia total de la Corona Española (Ocampo, 2007).

No obstante, los únicos ejes económicos predominantes para esa época, eran la agricultura y la minería. Los cuales presentaban problemas económicos, como el atraso y estancamiento. La única solución para el Gobierno de ese entonces, era impulsar y estimular estos ejes y crear

condiciones socioeconómicas que permitieran recuperar el control de los mercados internos, que aun eran manejados por los extranjeros. Lo cual, se pretendía lograr a través del mejoramiento de las vías de comunicación, transporte y el costo final de las mercancías (Ocampo, 2007).

Por tanto, entre 1810 hasta 1819, ya la denominada República Independiente de Colombia, se caracterizaba por llevar una política comercial, que propendía por el comercio interno y se oponía al libre comercio. Buscaba conciliar los variados intereses empresariales, sectoriales y regionales, pero no se permitía el comercio internacional (Ocampo, 2007). Donde, las mercancías producidas en Colombia, no podían salir para el exterior y no se admitía las importaciones de productos de otros países. Economía, basada en el proteccionismo y desarrollo de los mercados de consumo interno.

Ya, para el año de 1820, la Republica de Colombia, inicia un proceso de apertura del comercio exterior, con aquellos países que veían en las nacientes repúblicas perspectivas de nuevos mercados. Inglaterra y, en menor medida, Francia y Estados Unidos, sustituyeron a España como principal socio comercial (Ocampo, 2007, p. 128). Puesto que las importaciones y exportaciones solo tenían un socio, llamado España, no se había ampliado la visión de alianzas o acuerdos con otros países.

De esta manera, se puede observar que la política comercial en Colombia, durante estas épocas, actuaba con mucha rigidez, había muchas limitaciones que restringían la movilidad de las mercancías, existía una fragmentación en los mercados y no había posibilidades de producir una amplia gama de bienes de consumo hacia las necesidades del intercambio comercial (Ocampo, 2007), que se venían presentando, en la medida que había cambios económicos, sociales, como el crecimiento de la población y los requerimientos que hacían otros países para el comercio exterior.

Es a partir, de los años de 1850 a 1882, que se abre un nuevo ciclo del comercio exterior y se empieza a impulsar las exportaciones e importaciones desde y hacia el territorio nacional, donde:

Las exportaciones colombianas vivieron una fase de expansión y diversificación. Este periodo se inicio con una etapa vigorosa de crecimiento, centrada en las exportaciones de tabaco, con un 28% y, en menor medida de quina y sombreros con el 10%. (Ocampo, 2007, p. 159)

Por esta razón, el Estado colombiano, a partir de 1886, empezó hacer en el país, aunque insipientes, desarrollos, en políticas públicas de integración comercial, donde se eliminan algunos aranceles para las importaciones y se promueve el comercio con otros países (Mendoza, 2013).

Por tanto, el tabaco, para esas fechas se convierte en el principal renglón de las exportaciones o ventas externas en Colombia, para posteriormente sucederlo el café para los años 1900 hasta 1928 (Ocampo, 2007).

En el caso de las importaciones, no se tiene el mismo comportamiento, es decir no existe una estrecha relación entre las dos series, exportaciones e importaciones. Ello se debe en buena parte a las modalidades del sistema aduanero que se modificaron a lo largo del siglo (Ocampo, 2007).

Los textiles fueron el renglón más importante de las importaciones a lo largo del siglo. En la década de los cincuenta, aproximadamente dos terceras partes del valor de las compras externas, estaban constituidas por telas, en especial de algodón, que representaron un poco más del 50% del valor total de las importaciones. Fuera de ello, los alimentos, las bebidas, los productos de madera, cuero, papel, vidrio y porcelana. (Ocampo, 2007, p. 163)

Por consiguiente, en los años 1950 hasta 1967, la problemática de la política comercial se centraba en que:

Había ciertas restricciones para las importaciones con una lista prohibida de importación, impuestos Ad-Valorem, impuestos específicos, licencias de importación y exportación, la venta

de divisas al banco de la República era obligatoria, licencias de cambio para realizar pagos en el exterior. (Colfecar, 2014, p. 1) Todas estas restricciones causaban dificultad de los colombianos para comerciar en el exterior.

Puesto que, las empresas o personas naturales requerían de una gran cantidad de permisos para importar bienes, sujetos a muchos tramites, reglamentos e impuestos. Así, Colombia durante esta época vivió bajo un régimen de altas restricciones al comercio (Colfecar, 2014). De la misma manera los precios de los productos importados eran muy elevados y los consumidores de estos productos eran muy pocos.

Para la década de 1980, ya se menciona la industrialización y el intervencionismo estatal en términos comerciales, donde la economía colombiana, pasó de ser predominantemente rural y agraria a urbana y semindustrial. Con el apoyo del Estado, con políticas de modernización del agro y mejores regulaciones de las transacciones con el exterior y del sector financiero, se fomentaba la industria manufacturera, haciendo que el crecimiento y el cambio estructural de la economía crecieran a un ritmo del 5,1%, multiplicándose cerca de seis veces que en el pasado (Ocampo, 2007).

No obstante, se sigue buscando un nuevo modelo de política comercial, sobre la estructura productiva y comercial, donde se requiere la intervención del Estado y la inversión de las Finanzas Públicas en los medios productivos, llevándolos hacia la expansión e inserción en los mercados mundiales.

Por tal razón, a partir de los años 1981 en adelante, con la dirección del Estado, se plantean políticas comerciales para realizar transformaciones estructurales con tendencia hacia el crecimiento y cambios en la organización productiva. Más sin embargo, los resultados no fueron los esperados; el crecimiento del Producto Interno Bruto PIB, era muy lento e inestable, creciendo a una tasa anual promedio del 3,3%, donde los renglones de la economía que predominaban para esa época

eran la industria manufacturera con el 19,3%, el sector agropecuario con el 17,4% y los servicios del Gobierno con un 10,4% (Ocampo, 2007).

De esta manera, se puede corroborar que las políticas comerciales de Colombia no funcionaban de forma adecuada y competitiva en todos los renglones de la economía; se veían beneficiados algunos y perjudicados otros, ya que la estrategia del Gobierno no poseía una visión global de un mercado que incluyera todos los sectores e impulsara hacia la internacionalización.

Por tanto, el Gobierno opta por enfocarse hacia una nueva visión de la política comercial, que permita cambios estructurales e institucionales, como fue la creación de la superintendencia de comercio exterior, que posteriormente se llamaría INCOMEX; que su gestión se caracterizó, por los aumentos y restricciones en el comercio, aumentando y en otras ocasiones disminuyendo las tasas de aprobación a las importaciones, se eliminó la lista prohibida de las importaciones y aumentaron la aprobación de nuevas solicitudes de comercio (Colfecar, 2014).

Más adelante, sin obtener buenos resultados en las políticas comerciales, acogidas por el Estado, se vuelve a restringir el comercio debido a la situación fiscal, financiera y de deuda externa que Colombia había contraído con los Estados Unidos (Colfecar, 2014). Esto hace que se detengan las transacciones comerciales con respecto a las importaciones provenientes de otros países a Colombia, quizá necesarias para la fabricación de otros productos.

Es a finales de los ochenta y comienzo de los noventa, que el Gobierno Nacional por causa del acelerado ritmo de devaluación, decide abrir:

La Apertura Externa, de los años noventa, donde se incluyen tres tipos de reformas: el desmonte (matizado) del control de cambios, la eliminación de las normas que limitaban la inversión extranjera directa y la apertura comercial. La primera de estas reformas está asociada a la reforma financiera. (Ocampo, 2007, p. 354)

Esta Apertura económica, se concentra en la implementación de dos elementos: la apertura a la inversión extranjera, que cambio la estructura de la propiedad de las empresas en Colombia, donde muchas de éstas, pasan a manos de extranjeros y la segunda; la apertura comercial que se refiere al Libre Comercio, las medidas de liberación a las importaciones y al incremento de los incentivos a las exportaciones no tradicionales (Ocampo, 2007).

En lo referente a la política comercial del país, la Apertura Económica,

Buscaba reducir o eliminar restricciones y cuellos de botella en sectores claves de la economía como el de puertos, el financiero, entre otros. Esta liberación del comercio permitió que se abriera la cuenta de capitales debido al flujo de recursos financieros. La apertura coincidió con una apreciación real del peso, lo que condujo a un aumento notorio de las importaciones, estancamiento de las exportaciones y deterioro de la cuenta corriente de la balanza de pagos. (Colfecar, 2014, p. 6)

En cuanto, a las barreras no arancelarias (BNA) y medidas no arancelarias (MNA) que se ejecutaron dentro de la apertura, tanto para las importaciones como para las exportaciones se clasificaron por categorías, que corresponden a medidas técnicas como las sanitarias y fitosanitarias, al comercio, al pre-embarque y otras formalidades y las medidas no técnicas como los controles de precios, las licencias, las cuotas, las prohibiciones y otras medidas de control de cantidad (Colfecar, 2014).

A partir, de esta apertura nacen los Tratados Comerciales con otros países, puesto que en el año 1989, el proceso se inicia, con la revitalización del Grupo Andino, como zona de libre comercio entre Colombia, Ecuador, Bolivia, Venezuela y Perú, que hoy es llamado la Comunidad Andina, con la excepción de Venezuela. En 1995, entra en vigor el G3 o Grupo de los Tres, que lo conformaban Colombia, Venezuela y México; Acuerdos con Chile y con varios países latinoamericanos y Caribeños (Ocampo, 2007).

Luego, aparecen tratados o Acuerdos Comerciales como: el MERCOSUR, adhesión a la OMC, ALCA, ATPA y Tratados de Libre Comercio TLC's, entre otros. Los cuales a través de la firma de la Ley Marco de Comercio Exterior, que promocionaba las exportaciones, promovía a las empresas con oferta exportable similar o complementaria y se consolida el seguro para las exportaciones (Ocampo, 2007).

A pesar de realizar estos cambios, que aparentemente traerían un beneficio para la política comercial de Colombia, por parte de los gobiernos en materia económica para dicha época, los perdedores de estas decisiones fueron los sectores de la industria manufacturera y el sector agropecuario.

Por esta razón, se presenta la contrarreforma en estos dos sectores, brindándoles protección, mediante algunas herramientas como: la franja de precios, convenios de absorción y precios de referencia. Si estas herramientas no funcionaban, se acudían a las salvaguardias y derechos anti dumping, principalmente a productos provenientes de China (Colfecar, 2014).

Por tanto, como se ha podido observar a lo largo de la historia en Colombia, la política comercial del país tiene algunos determinantes que son externos y otros internos, que influyen en su funcionamiento y desarrollo. Entre ellos se pueden nombrar los externos: el peso económico y político de los socios comerciales, los regímenes supranacionales vigentes, la coyuntura económica y política en el mundo y entre los factores internos pueden estar: el interés nacional, los intereses de grupos subnacionales, las coaliciones políticas, la estructura económica y las estrategias de desarrollo (De Lombaerde, 1999).

De esta manera, es claro, que la política comercial en Colombia no ha sufrido cambios verdaderamente estructurados que favorezcan el comercio exterior, que les convenga a los productores, que les facilite los procesos de producción a las industrias manufactureras, pues,

todavía es evidente el proteccionismo y no hay favorecimientos especiales ya sea para los importadores como para los exportadores.

Es por esa razón, que a principios del siglo XX, la política comercial no cambio sustancialmente, puesto que el proteccionismo persistía, como mecanismo de amparo para algunas industrias y sectores específicos, como la producción de arroz, leche y sus derivados, puesto que no se sentían capaces de enfrentar la competencia a nivel internacional (Colfecar, 2014).

Más adelante, en los Gobiernos de Uribe, en el periodo de 2002 a 2006, la política comercial mejora y se da una reestructuración del comercio exterior a través de los acuerdos comerciales y a la estructura arancelaria, donde:

Uribe, utilizó aranceles y subsidios para mejorar la situación de los sectores específicos. Se empezaron a negociar acuerdos comerciales con diferentes países, con Estados

Unidos en 2004, con países del MERCOSUR, con el Triángulo Norte de Centroamérica, con la EFTA, profundizó tratado con Chile y Renegoció tratado con México. (Colfecar, 2014, p. 9)

Con la llegada del Presidente Manuel Santos, en el periodo 2010 a 2014.

Se realizaron cambios a la política comercial, llevándose a cabo una reforma arancelaria en 2010.

En esta reforma, se estableció una reducción de los aranceles en cinco puntos porcentuales en casi todos los productos excepto los vehículos y mayoría de productos agropecuarios y

agroindustriales; y se adopta un arancel por grados de elaboración, en cuatro niveles 5%, 10%,

15% y 20%. El 20% de arancel que corresponde a bienes de consumo o bienes finales; el 10% y

15% corresponde a los insumos y un 5% para bienes de capital. Adicionalmente, un 35% para los

carros. (Respetando el convenio automotor andino). Entre las importaciones libres de arancel se

encuentran: papel periódico, libros, medicamentos esenciales.

No obstante, a pesar de la disminución arancelaria, el promedio arancelario de Colombia supera el de otras economías como Chile y Perú. (Colfecar, 2014, p. 9)

Posteriormente, en el segundo periodo del presidente Manuel Santos que empieza en el año 2014, era avanzar hacia una mayor diversificación de las relaciones internacionales de Colombia, tanto en el ámbito multilateral como también en la búsqueda de nuevos socios y alianzas estratégicas en el ámbito internacional (Cancillería, 2010).

En este Gobierno, se trabajó en el fortalecimiento institucional del Ministerio de Relaciones Exteriores, como eje articulador de la política exterior, esto con el fin de profundizar la integración de América Latina y el Caribe, que generen más oportunidades de Comercio. De la misma manera se dinamizó las relaciones con países del Asia y el Pacífico y con países del medio oriente para la apertura de nuevos mercados (Cancillería, 2010).

Por tanto, los acuerdos vigentes hasta el año 2014 son: TLC con México, el Triángulo Norte de Centro América, los Estados EFTA, Comunidad Andina CAN, la Comunidad del Caribe CARICOM, MERCOSUR y la UNIÓN EUROPEA (Ministerio de Industria y Turismo, 2014). Tratados que abarcan temas como la apertura de mercados, para generar mayor inversión en las empresas y favorecen a los consumidores de productos y servicios.

Los acuerdos suscritos hasta el año 2014 son: con la Alianza del Pacífico, con Corea, Costa Rica, Israel y Panamá y algunas negociaciones comerciales políticas y económicas en curso con países como: Vietnam, Egipto, Turquía y Sudáfrica (Ministerio de Industria y Turismo, 2014).

Los cuales en la mayoría de los casos se han hecho realidad en los posteriores años.

No obstante, a pesar de los avances o detrimentos en política comercial y de decisiones tomadas por el Gobierno nacional.

Puede afirmarse, que el régimen de comercio exterior del país es menos libre hoy día que en 1991, y posiblemente es tan restringido como en los años setenta y finales de los años ochenta. La

gran diferencia entre hoy y ayer lo constituyen los organismos e instituciones que lo administran y rigen. Antes se sabía quién controlaba (Incomex), hoy en día el control es disperso debido a la complejidad y diversidad de organismos y funcionarios que tienen injerencia sobre el comercio exterior y por la multiplicidad de reglamentaciones que emanan de ellos. Dado que el régimen de comercio exterior casi no se ha modificado durante 62 años, no debe extrañar que en Colombia no se desarrollen nuevas ramas, fenómeno que preocupa a quienes defienden la necesidad de tener una política comercial para sacar al sector de su letargo. (García, López, Montes y Esguerra, 2014, p. 53)

Por tanto, estas políticas comerciales que han sido utilizadas por parte de los Gobiernos en Colombia a lo largo del tiempo, ya sea en el esquema proteccionista o en el planteamiento librecambista; como instrumentos, que en su momento han estado al alcance, para mantener, alterar o modificar las relaciones comerciales del país con el resto del mundo, han beneficiado algunos sectores de la economía y otros se han visto alterados por las decisiones tomadas.

De la misma manera, los instrumentos de la política comercial frente a cada sector de la economía colombiana, no han sido planificados correctamente, lo que ha traído consigo un favorecimiento para unos y el descontento para otros. Donde algunas empresas de ciertos sectores han desaparecido por causa de estas decisiones, otras se les ha reducido las ventas, otras han tenido que despedir al personal y algunas otras, cambiar de producto o servicio a ofrecer para su supervivencia.

Este es el caso, del sector manufacturero, que a pesar de la inestabilidad y sus descensos dentro de la economía nacional, debido a las bajas y variación en las ventas se ha podido mantener en el tiempo. Aunque se hace necesario de una política comercial, por parte del Gobierno que impulse los sectores y favorezca las importaciones de materias primas, que no existen en el territorio para la fabricación de productos terminados.

Dentro del sector manufacturero, están las fábricas que se dedican a la producción de muebles en madera lacada y contrachapada, que a pesar de ser un apalancador dentro de la economía colombiana en los últimos años, se enfrenta a un entorno tanto interno como externo; que dado las circunstancias y los instrumentos usados dentro de las políticas comerciales en el país, pueden representar una debilidad, fortaleza, oportunidad o amenaza para el sector.

En lo que respecta a las debilidades que presenta el sector de fabricación de muebles se puede mencionar. En primera instancia, se ve afectado por escases de la materia prima, para la transformación de sus productos, puesto que la producción y explotación de madera en el país es muy restringida. Aunque,

Colombia cuenta con 17 millones de hectáreas aptas para la reforestación comercial, las cuales se centran primordialmente en el Eje Cafetero, región Caribe y la Orinoquia. Hasta agosto de 2013, Colombia tenía 453.000 hectáreas, aproximadamente, de hectáreas comerciales reforestadas, lo que significa tan solo el 2,6% del total de las tierras destinadas o posibles para la actividad maderera (Núñez, 2014, p. 3).

Donde, los recursos del Gobierno para la reforestación en estas zonas, por lo general se le ponen trabas, se atribuyen más cargas tributarias a los productores y los incentivos o subsidios se reducen en la medida que transcurren los años. Es decir, el fomento para la renovación de bosques es muy mínimo en el país. Además, las especies de árboles se están agotando por la explotación clandestina, puesto que se explota la madera pero no se realiza una reforestación posterior u organizadamente.

De la misma manera sucede, para el caso del fabricante, hay un desinterés, puesto que no participa activamente en el primer renglón de la cadena productiva, que es la explotación de madera para fines comerciales, enfrentándose a un problema de desabastecimiento en materia prima para la fabricación de muebles.

En Colombia, la producción de estas materias primas utilizadas en la fabricación de muebles de madera es en menor medida, puesto que existen muchas regulaciones legales con respecto a la tala de bosques y no hay programas de incentivos para la reforestación con fines comerciales.

Por tanto, una de las opciones para los fabricantes de muebles es la importación de madera.

Según datos suministrados por Fedemaderas, Colombia es un país altamente importador de bienes de madera, pues no en vano en 2013 las compras de productos madereros llegaron a 765,8 millones de dólares, es decir un crecimiento del 1,3% frente a las compras externas de 2012, cuando el número fue de 755,5 millones de dólares. Al mirar el mercado, se ve que Colombia compra mayoritariamente en el extranjero productos y piezas de madera, le siguen muebles y tableros, paneles y hojas de madera enchapadas y contrachapadas (Núñez, 2014, p.3).

Así, para que el sector sea más competitivo debería existir por parte del Gobierno, instrumentos de política comercial, con respecto a la producción de materias primas, que sean de una oferta estable, en volúmenes, tiempos y calidades. Ya que, el requerimiento de este tipo de materiales, para la fabricación de muebles, es mucho mayor que la producida y se hace necesaria la importación de madera aglomerada e industrializada de otros países

Así, las fábricas de muebles se ven expuestas a la escasez de materia prima,

Puesto que el consumo aparente de madera aserrada, tableros de madera y astillas aumentó en un 7%, mientras que el consumo de pulpa aumento en un 3% hasta el 2011. Por tanto en Colombia, el consumo aparente de madera es de 4 millones de metros cúbicos, de los cuales el 25% se abastece de la reforestación comercial y de las importaciones. (Ministerio de agricultura y desarrollo rural, 2011, p. 3)

Demostrando en la mayoría de los casos, un déficit en la balanza comercial entre las exportaciones e importaciones de muebles de madera. Donde son mayores las importaciones de madera que las exportaciones.

Por tanto, esto se considera como el principal obstáculo y debilidad dentro del sector de fabricación de muebles, puesto que el sector industrial no puede hacer compromisos comerciales con clientes del exterior por la incertidumbre sobre el suministro de las materias primas.

Para el caso específico, las importaciones de madera aglomerada e industrializada para la fabricación de muebles provienen del vecino país del Ecuador, siendo Colombia el quinto socio comercial para este país. Para el año 2014, las importaciones fueron por un valor de 947 millones de dólares (Oficina Económica y Comercial de España en Quito, 2015).

De esta manera,

El Ecuador es el país que se consolida como uno de los mayores proveedores de aglomerado importado en Colombia, puesto que para el año 2014 las importaciones colombianas de tableros de aglomerado MDF crecieron en un 11,9%, llegando a USD 69,7 millones, representando el 55,8% del total de las importaciones; ante las importaciones de 2013, que alcanzaron USD 62,3 millones. (Notifix, 2015, p. 1)

Ahora bien, otra de las debilidades que presenta el sector de muebles, que utiliza este tipo de materias primas, es que en varias ocasiones, por el hecho de que la fábrica de tableros aglomerados en el vecino país es un monopolio, no puede proveerse de los productos que sean suficientes para la producción de muebles, viéndose en la incapacidad productiva o la inutilización de sus equipos o mano de obra, al no haber la suficiente provisión en materia prima.

Además, muchos de estos problemas radican en que las relaciones bilaterales entre los dos países no son buenas, puesto que han venido decreciendo en los últimos años, por la expedición masiva de reglamentos técnicos en el comercio exterior por el vecino país.

Por otra parte, para realizar el proceso de importación, de los bienes manufacturados de madera para la fabricación de muebles e ingresar la mercancía al territorio nacional desde el país

ecuatoriano, es necesario definir las responsabilidades y la asignación de roles dentro del proceso de importación y como herramienta de gestión es posible utilizar la Matriz RACI.

Esta Matriz, es una herramienta o tabla, cuyo propósito es describir qué grado de responsabilidad tienen los diferentes recursos (personas, grupos, roles) en el proceso productivo de una empresa o sector, los cuales aparecen en la primera columna de la tabla, que se relacionan con los diferentes procesos o actividades que se definen en las respectivas filas de la misma tabla.

Los agentes a ser utilizados en el proceso como su nombre lo indica las siglas en ingles son el R-Responsible ó Responsable, A-Accountable ó Persona a cargo, C-Consulted ó Consultado e I-Informed ó informado. (Sánchez, 2015)

Así, el proceso de importación de madera aglomerada e industrializada para la fabricación de muebles, que se realiza desde el vecino país Ecuador dentro de la Matriz RACI se puede reflejar en la siguiente tabla:

Tabla 1.*Matriz RACI de Importación de madera aglomerada*

ROL		PROCESO	DESCRIPCIÓN
R	Responsable	Responsable	Importador
		Compra	<p>El Importador es el encargado de la compra de madera aglomerada e industrializada para la fabricación de muebles y es quien ejerce las siguientes responsabilidades:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Análisis preliminar del mercado para el producto a importar, para lo cual se hace indispensable investigar la producción nacional o la existencia en el mercado de productos importados de similares características y elaborar un costeo detallado de la operación, que permita evaluar la viabilidad de la transacción. 2. Solicitar cotizaciones a diferentes proveedores del producto. 3. Tener claro las características y descripción mínimas del producto. 4. Iniciar con la liquidación general de una importación, donde se deben tener en cuenta la forma de negociación, origen, condiciones de pago, medios de transporte, devaluación o revaluación del dólar, impuestos y demás gastos internos que se presenten para el manejo de las mercancías. 5. Adicionalmente se debe identificar plenamente los costos fijos y variables de la operación, el punto de equilibrio, el margen de utilidad, los costos financieros y demás gastos que se generen en la importación dependiendo de la modalidad de compra. 6. Hacer el presupuesto donde pueda establecer los gastos de la importación. 7. Conocer y examinar los instrumentos de política comercial para la importación de madera aglomerada y su clasificación arancelaria, para nuestro caso: 44.10.19.00.00 y 44.10.11.00.00 negociadas bajo el término internacional de negociación (Incoterm) CPT: Carriage Paid To "transporte pagado hasta". El Precio de mercancía: Incluye fletes hasta punto de destino, maniobras de carga en el lugar convenido y despacho de Exportación.

8. Tener en cuenta la estructura administrativa para el manejo no sólo el proceso de importación sino también la capacidad de producir y/o comercializar los muebles.
9. Una vez revisado cuidadosamente el costo de la operación, se procede a efectuar el cierre de la negociación mediante el citado Incoterm (CPT Ipiales), uno de los más recomendables para negociar vía terrestre y el cual hace parte de los once (11) establecidos por la Cámara de Comercio Internacional, y sus finalidades son las siguientes:
 - Indicar donde se inicia y donde termina la responsabilidad del vendedor y donde se empieza la responsabilidad de comprador.
 - Determinar el punto de transferencia del riesgo y la responsabilidad de las mercancías en tránsito y sus cuidados.
 - Determinar el alcance del precio, que documentos tramita cada parte y su costo.
 - No obstante, estos términos no determinan la propiedad de la mercancía, este punto debe ser previsto en otra cláusula en el contrato de venta.

Una vez que lleguen las mercancías al Territorio Aduanero Nacional se debe cumplir con las siguientes responsabilidades:

1. El comprador (Importador) está obligado a soportar los riesgos inherentes a la mercancía desde que el vendedor (exportador) la entrega al transportista, así como cualquier gasto adicional en tránsito (carga, descarga, daños en tránsito, etc.).
2. Contratar el seguro hasta punto de destino (Ipiales-Colombia)
3. Obtener el Registro de importación si a ello hubiere lugar.
4. Según las subpartidas arancelarias mencionadas establecer los aranceles y demás impuestos a pagar.
5. Requerir los vistos buenos a las entidades del gobierno si el producto lo amerita.

					<ol style="list-style-type: none"> 6. Investigar si hay algún acuerdo comercial. Que beneficie el producto para la obtención de las preferencias arancelarias. 7. Definir el medio de transporte terrestre de acuerdo a la necesidad y urgencia con que se necesita el producto en el lugar de destino. 8. Solicitar al proveedor (exportador) la factura comercial y demás documentos requeridos por el producto y subpartida arancelaria, fundamentales para el proceso de desaduanización en Colombia 9. Efectuar el despacho de Importación
--	--	--	--	--	---

R	Responsable	Responsable	Exportador	Venta	<ol style="list-style-type: none"> 1. Hacer llegar al Importador los siguientes documentos <ul style="list-style-type: none"> • Factura comercial • Documentos de transporte • Certificado de origen para aprovechamiento de la preferencias arancelarias • Lista de empaque • Demás certificado de acuerdo al producto y cuando las autoridades lo requieran 2. Contratar Transporte hasta punto de destino (Ipiales – Colombia). 3. Efectuar el despacho de Exportación 4. Hace llegar la mercancía al Territorio Nacional Aduanero (Colombia) 5. Entregar mercancía en el lugar convenido (Depósito autorizado Ipiales – Colombia)
----------	--------------------	--------------------	-------------------	--------------	--

R	Responsable	Responsable	Entidad Financiera	Transferencia y pago externo	<p>La entidades financieras en relación con el exportador y con el importador tienen los siguientes roles:</p> <p>Exportador: Recibe el pago de las mercancías por parte del importador – comprador</p> <p>Importador: Realiza el pago al exterior previo acuerdo con el exportador de la entidad bancaria</p>
----------	--------------------	--------------------	---------------------------	-------------------------------------	--

La empresa de transporte internacional tiene las siguientes responsabilidades:

R	Responsible	Responsable	Empresa Internacional de Carga	Transporte de mercancías	<ol style="list-style-type: none"> 1. Recibe la mercancía 2. Documenta la mercancía (Carta Porte Internacional CPI y Manifiesto de Carga Internacional MCI) en base a factura comercial 3. Transporta la mercancía hacia el lugar de destino 4. Manifiesta la mercancía 5. Realiza el aviso de llegada 6. Realiza el aviso la finalización de descargue de la mercancía
----------	--------------------	--------------------	---------------------------------------	---------------------------------	---

A	Accountable	Persona a cargo	Deposito Autorizado	Almacenamiento	<p>El depósito autorizado realiza los siguientes roles:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Recepción de la mercancía 2. Emite la planilla de recepción 3. Almacena la mercancía 4. Custodia la mercancía 5. Aplica los términos de almacenamiento 6. Una vez desaduanizada la mercancía la entrega al agente de aduana
----------	--------------------	------------------------	----------------------------	-----------------------	---

La Agencia de Aduanas realiza el proceso de desaduanización de la mercancía con soporte y revisión de la siguiente documentación

1. Factura comercial
2. Lista de empaque
3. Certificado de origen (preferencias arancelarias)
4. Vistos buenos (cuando hubiere lugar)
5. Documentos de transporte una vez ingresada la mercancía a depósito autorizado

- Carta Porte Internacional por Carretera (vía de transporte terrestre)

					<ul style="list-style-type: none"> • Manifiesto Internacional de Carga
C	Consulted	Consultado	Agencia de Aduanas	Trámites Aduaneros	<ul style="list-style-type: none"> 6. Realizar pre inspección a la mercancía (cuando sea imprescindible) 7. Elaborar las declaraciones de importación y Andina de valor 8. Presentar la declaraciones de importación a la entidad financiera para pago de impuestos 9. Solicitar levante de la mercancía: <ul style="list-style-type: none"> • Levante automático (Mercancía inmediata disposición y libre circulación) • Inspección física: (intervención oficial: confrontación de mercancía con documentos soportes y posterior levante mediante acta de inspección) 10. Retiro de la mercancía del depósito 11. Entrega de la mercancía al transportador previa autorización del importador

I	Informed	Informado	Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales	Control Aduanero	<p>La DIAN dentro del proceso de importación de la madera aglomerada industrializada cumple con los siguientes roles ya sea de manera física o a través de los sistemas informáticos y electrónicos autorizados:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Controlar el ingreso de mercancías al territorio nacional 2. Sistematización del proceso de desaduanización de la mercancía importada 3. Recaudación de tributos de aduana (cuando haya lugar) mediante entidades financieras 4. Inspección de la mercancía mediante proceso aleatorio sistemático. 5. Controlar el inventario de mercancía en depósito autorizado 6. Control posterior de documentación de operaciones aduaneras (importación)
---	----------	-----------	---	------------------	--

Nota. Tabla de elaboración propia

Según, este proceso se puede mencionar que es largo y engorroso, que existen muchos trámites, que hay muchas empresas intermediarias y de vigilancia que pueden perturbar el proceso y los manejos comerciales entre países. Donde los acuerdos son indispensables pero también hace falta, la existencia de políticas comerciales internas para favorezcan al importador.

Así, la Revista Dinero (2015), realizó una encuesta a 731 empresas dedicadas al comercio exterior, a nivel general, los cuales manifiestan que se les presentan algunas barreras a la hora de exportar o importar las mercancías (p, 1). Como uno de los resultados de esta encuesta, están las dificultades que se les despliega a los inversionistas que trabajan dentro de las actividades de importación, como lo indica la siguiente tabla.

Tabla 2.
Dificultades en la importación

BARRERAS	PORCENTAJE
Reglas de origen y certificado de origen asociado	6%
Impuesto, gravámenes y medidas parancelarias	5%
Medidas financieras	1,5%

Nota: La mayor amenaza para el sector del mueble que importa las materias primas, se encuentra en las reglas de origen y certificado de origen, que representan el 6% de las dificultades en las actividades comerciales con el exterior. Tabla con fuente. Dinero con información de ITC. Año 2015.

Por esta razón, el fabricante de muebles como administrador de su negocio debe identificar otras oportunidades de comercialización, como la búsqueda de otros proveedores dentro del mercado internacional, que favorezcan el comercio exterior de la madera aglomerada e industrializada para la fabricación de muebles y que quizá le ofrezcan mayores beneficios y menos trámites dentro de la negociación, puntualidad en entrega y precios favorables.

Por otra parte y para la mejora en la relación comercial con el país vecino y para la provisión de las materias primas, para los fabricantes ubicados en Colombia es necesario el estudio y conocimiento de los Acuerdos Comerciales que mantiene vigentes con la Republica del Ecuador como son: los de la Comunidad Andina CAN, MERCOSUR y ALADI.

Puesto que, el desconocimiento de los tratados y acuerdos existentes en el país con el Ecuador o con otros países por parte de los fabricantes de muebles, puede resultar una debilidad y un detrimento en las negociaciones comerciales, que estos hagan en las importaciones, puesto que puede generar pérdidas en dinero o tiempo a la hora de realizar sus negocios.

De la misma manera, el hecho de no menoscabar todos los beneficios que traen consigo los instrumentos de la política comercial como los tratados, las partidas arancelarias que favorecen las importaciones de productos manufacturados y la no identificación de otros proveedores internacionales, puede hacer que el fabricante de muebles no tenga mayores posibilidades de eficiencia, rentabilidad y supervivencia dentro del negocio comercial de muebles. Convirtiéndose en una debilidad en el sector del mueble.

Así mismo, es necesario por parte del Gobierno colombiano, realizar políticas comerciales que impulsen e inviertan en el sector productivo de manufacturas de madera aglomerada e industrializada, puesto que en la actualidad son pocas las industrias que se dedican a la explotación de este sector, haciendo que las importaciones de este producto sea de un 40%.

Sector, donde se ve una oportunidad de negocio alta para los industriales y distribuidores que ofrecen productos de calidad, tecnología, diseño y a un precio competitivo (Portafolio, 2017).

Por su parte, dentro de las Oportunidades a nivel externo para el sector de fabricación de muebles se puede mencionar que éste es un sector atractivo y con alta demanda en todo el mundo, puesto que según la Encuesta Anual Manufacturera EAM. Elaborada por el Dane (2012),

Señala que la producción de la cadena forestal de madera y muebles en Colombia fue superior a los tres billones de pesos, lo que implica una contribución total a la industria manufacturera en Colombia del 1,49%; ocupando el sector de muebles el séptimo lugar entre 66 sectores, con mayor personal ocupado (p.1)

Hasta el año 2013, los principales mercados para los muebles de madera fueron Panamá con compras por 12,4 millones de dólares, Estados Unidos que demandó 6,5 millones de dólares, Perú con 4,4 millones, México que compró 3,2 y Chile que realizó compras por 3,1 millones de dólares. (Núñez, 2014, p.4)

Así, el comportamiento de las exportaciones de muebles es creciente sobre todo en los segmentos de muebles listos para ensamblar, que utilizan materia prima, los tableros aglomerados, que son los que en Colombia se pueden fabricar masivamente.

Entre los muebles a fabricar están los productos que van destinados para: el hogar, oficinas, restaurantes, hoteles, oficinas, línea infantil y cocinas. Así como dentro del sector de construcción en productos como: partes y piezas, acabados arquitectónicos, puertas, pisos, molduras y ventanas; como en la venta de tableros aglomerados y alistonados.

Por tanto, los mercados internacionales representan una gran oportunidad para los muebles de madera aglomerada e industrializada, fabricada en Colombia, puesto que el mercado top demanda muebles de este tipo.

Ahora bien, en lo que respecta a las Fortalezas que posee el sector de fabricación de muebles, está el comportamiento económico y de crecimiento, dentro del requerimiento de manufacturas, que se debe a dos factores: Por un lado, la mayor construcción de vivienda en los estratos 3 al 6 y, por otro, la sobreoferta de oficinas que hay en todo el país. (Portafolio, 2010, p. 1)

Otra de las fortalezas del producto colombiano, es la utilización de mano de obra especializada, que ofrece productos con pocos volúmenes, pero exclusivos y finos acabados. Se caracteriza por su calidad y cumplimiento, además de su diseño limpio, moderno y creativo.

De la misma manera, Colombia cuenta con una posición geográfica estratégica que facilita el acceso a los centros de consumo de productos de madera, posee grandes fuerzas en el personal en lo referente a producción, fabricación, ensamble, diseño, publicidad y ventas de muebles de madera industrializada.

Finalmente, en cuanto a las Amenazas externas, que tiene que enfrentar el sector de fabricación de muebles es que se ha visto afectado negativamente por las decisiones tomadas dentro de la política comercial, donde se ha cerrado los mercados internacionales para este tipo de productos en cierta medida.

Ya que, según la directora ejecutiva de la Federación Nacional de Industriales de la Madera Fedemadera, Alejandra Ospitia (2014) manifiesta que:

El escenario del sector ha cambiado ostensiblemente, por cuanto las exportaciones de 2008 superaron los 85 millones de dólares, mientras que en 2013 las ventas al exterior llegaron a 46,4 millones de dólares, cifra que se viene repitiendo desde 2011 y que fue inferior al reporte de 2012 en 8,4%. Esos 40 millones de dólares que perdimos, representan menos ingresos, menos crecimiento y menos empleo, aspecto que deja una enorme preocupación y que nos obliga a buscar mercados alternos, tarea que ya acordamos con Proexport desde el año anterior con el fin de abrir puertas en Centroamérica, el Caribe y el mercado regional. (p.2)

Además, el sector de muebles de madera resiste Amenazas con respecto a la insuficiencia en infraestructura y medios de transporte, lo cual se refleja en sobrecostos, dificultades para la articulación al interior de los núcleos, la comercialización y las nuevas inversiones (Ministerio de agricultura y desarrollo rural, 2011).

De la misma manera, la institucionalidad (pública y privada) en torno de la cadena de madera y muebles es frágil, evidenciando la necesidad de adecuar y fortalecer la estructura de la cadena en el ámbito de la innovación, investigación y desarrollo tecnológico. Otra carencia es la poca interacción de las autoridades regionales y locales y las relaciones entre el sector público y privado para fomentar el sector (Ministerio de agricultura y desarrollo rural, 2011).

Otra de las limitaciones, que puede representar una amenaza dentro del sector de muebles, es la competencia a nivel internacional con países exportadores mundiales que tienen materias primas sin ningún arancel como son: Estados Unidos, China, España y Chile. Los cuales llevan una ventaja en clústeres, inversión y preparación de los productos como en gestión (Ministerio de agricultura y desarrollo rural, 2011).

Por lo tanto, el Gobierno nacional debe planear y diseñar instrumentos de política comercial, que favorezcan las importaciones de madera aglomerada en Colombia, para impulsar el sector manufacturero de fabricación de muebles. De la misma manera, los fabricantes deben conocerlos, aplicarlos y fomentar los negocios internacionales a través de la compra de materia prima con otros países y la venta de sus productos terminados en el exterior.

Instrumentos de política comercial que estén acordes al desarrollo y requerimientos del sector de fabricación de muebles, a través de políticas de integración con otros países a nivel mundial, dentro del marco económico, con base en los modelos de desarrollo y la evolución de las medidas del comercio exterior.

1.2 Formulación del problema

¿Cuáles son los instrumentos de la Política Comercial en Colombia que favorecen la importación de madera aglomerada e industrializada para la fabricación de muebles?

1.2.1 Sistematización del Problema.

- ¿Los instrumentos de la Política Comercial en Colombia favorecen la importación de madera aglomerada e industrializada para la fabricación de muebles?
- ¿Cuáles son los acuerdos comerciales suscritos por Colombia que benefician al sector de importaciones de madera aglomerada e industrializada para la fabricación de muebles?
- ¿Qué países y proveedores externos que incursionan en el comercio exterior de madera aglomerada e industrializada, existen en el mercado para la fabricación de muebles de madera en Colombia?

2. Justificación

El presente estudio tiene como finalidad el análisis de los instrumentos de la Política Comercial en Colombia y su impacto frente a la importación de madera aglomerada e industrializada para el sector de fabricación de muebles en el país, como enfoque estratégico para las organizaciones que lo conforman.

Por tanto, la investigación es de orden teórico, metodológico y práctico; puesto que busca especificar los instrumentos de política comercial que favorecen las importaciones; categorizar los Acuerdos Comerciales suscritos por Colombia que benefician al sector e identificar los países y proveedores externos que incursionan en el comercio exterior de madera aglomerada e industrializada y ofrecer opciones de negocios internacionales, influenciar en la toma de decisiones en la importación, que sirvan como estrategia para las organizaciones que fabrican muebles de madera en Colombia.

De la misma manera, el documento se constituye como un direccionador de orientación estratégica para las organizaciones involucradas dentro del sector del mueble en Colombia, que realizan importaciones de materia prima para la elaboración de sus productos, dentro del proceso de planeación que permite alcanzar la ejecución excelsa de los planes estratégicos de compra en el exterior.

Con el fin de tener claridad en los conceptos de política comercial, entender el proceso de importación de madera aglomerada, mejorar el aprovisionamiento de materia prima, buscar mayores beneficios para el sector del mueble en el comercio exterior, realizar los negocios internacionales de manera competente, eficiente y sin errores. Sobre todo teniendo varias opciones para la escogencia de los proveedores internacionales y con el objetivo de brindar un

aporte a la sostenibilidad de las fabricas de muebles y el crecimiento y expansión de las mismas en el mercado nacional e internacional.

Además, el proyecto busca revisar evidencias documentales históricas como actuales de la política comercial, que parten de los análisis de fuentes secundarias, como: libros, tesis, revistas, periódicos, documentos digitales, publicados en internet y bibliotecas virtuales.

De la misma manera, pretende ofrecer información real, segura y actualizada para tomar decisiones frente a las importaciones de madera aglomerada e industrializada dentro del sector de fabricación de muebles en Colombia, que conlleven a la facilidad y comprensión de los procesos y requisitos necesarios para realizar los negocios a nivel internacional.

Para dar cumplimiento a los objetivos del estudio de investigación se emplearan técnicas cualitativas como la observación de todo el fenómeno a investigar, mediante la metodología de la observación descriptiva de todo el problema y la observación selectiva que se centra en el análisis de determinadas actividades de la importación de madera aglomerada para la fabricación de muebles dentro del comercio exterior.

De la misma forma, se utiliza la experiencia del investigador, que es un Operador de Comercio Exterior, como un elemento de historia de vida y como principal fuente primaria para el levantamiento de información, su presentación e investigación de datos relevantes con respecto a los instrumentos de política comercial que favorecen la importación de madera aglomerada e industrializada para la fabricación de muebles.

Se pretende que esta información permita obtener datos reales de la situación y contribuya al sector de la fabricación de muebles en Colombia a la resolución de los problemas, a obtener mayores opciones a la hora de importar, así como el descubrimiento de los beneficios que el comercio exterior le ofrece al adquirir la materia prima en el mercado internacional.

Finalmente, se busca ahondar en el conocimiento de política comercial y el impacto frente a las importaciones de madera aglomerada e industrializadas, para buscar la competencia como profesional dentro de las organizaciones que intervienen dentro de este proceso.

3. Objetivos

3.1 Objetivo general

Analizar los instrumentos de la Política Comercial en Colombia y su impacto frente a la importación de madera aglomerada e industrializada para la fabricación de muebles.

3.2 Objetivos Específicos

- Especificar los instrumentos de la Política Comercial en Colombia que favorecen la importación de madera aglomerada e industrializada para la fabricación de muebles, como enfoque estratégico dentro de las organizaciones que conforman el sector.
- Categorizar los acuerdos comerciales suscritos por Colombia que benefician al sector de importaciones de madera aglomerada e industrializada para la fabricación de muebles
- Identificar los países y proveedores externos que incursionan en el comercio exterior de madera aglomerada e industrializada, para la fabricación de muebles de madera en Colombia.

4. Marco referencial

4.1 Marco teórico

Dentro del análisis de la Política Comercial, convergen diversos factores macroeconómicos como microeconómicos; en el ámbito del interés privado y personal, como en la institucionalidad de los instrumentos de las políticas gubernamentales, así como en la aplicación de las mismas, dentro del área industrial y comercial que preside un país.

Donde el papel del Estado, en muchos casos interviene en la estructura político comercial, que se genera a partir de un relacionamiento público-privado, bajo el contexto de cambios, crisis o surgimiento económico. Que van dando, como resultado una reconversión y modernización de la industria y el comercio a través del uso de instrumentos de política comercial, como estrategias de articulación interinstitucional para el desarrollo y la competitividad.

Es así, como surgen las teorías de la política comercial a lo largo de la historia, siendo consustancial a la formación del Estado-Nación, donde la creación y aplicación de los instrumentos de política comercial, se convierten en principios rectores de las emergentes naciones mercantilistas (Torres, 2011).

Más sin embargo, la teoría clásica de la economía, que analiza el comercio exterior, manifiesta, que ésta no funcionaría bajo la lógica de la política comercial, dentro de la tesis del mercantilismo, puesto que los mercantilistas buscaban intereses propios o monárquicos, aumentar su capital comercial y no industrial, era un negocio bajo altos regímenes de restricción comercial. Además, no se tenía en cuenta otros elementos que pueden intervenir en el intercambio de mercancías como los factores de producción: capital, la propiedad y el trabajo. Que pueden afectar directamente a las relaciones comerciales.

Así lo afirma, dentro de la Investigación sobre la Naturaleza y Causa de la Riqueza de las Naciones. Smith, (1776) declarando: “Que el beneficio del comercio exterior, no radica en la importación, sino en el movimiento del producto que presenta un excedente para el cual no existe demanda interna y trayendo al país bienes para los cuales esa demanda no existe” (p. 22). Es decir, la riqueza de un país se encuentra en la capacidad de producir bienes y servicios y comercializarlos y no en la acumulación de riqueza.

Esto debido a que:

Los mercantilistas, proponían una política proteccionista al controlar las importaciones a través de una serie de restricciones comerciales e intentar que las importaciones fueran lo más pequeñas posibles y que las exportaciones fueran lo más altas posibles para lograr una balanza comercial superavitaria. (Gómez, 2003, p. 103)

Así, Smith (1776) propuso varias teorías en contra del mercantilismo, como la teoría de las motivaciones individuales que era el interés privado personal y la ventaja absoluta que consistía en que cada país se especializaría en producir los bienes, que le resultaran más baratos en función de los costos de mano de obra y la presunción de que los precios de los bienes estaba determinado primordialmente por el costo de la mano de obra (p. 5).

Ricardo (1817), también estaba de acuerdo con Smith en la teoría de la acumulación de capital, donde ambos convergían en el hecho de que la libertad económica proporcionaba mayores ganancias, sin un régimen intervenido por el Estado, ni controles gubernamentales, pues los dos apoyaban indefectiblemente al Libre Comercio (p. 5). Pero sin la intervención de las políticas del Estado, donde se promovía la eliminación de aranceles, eliminación de barreras y la minimización de restricciones al comercio.

Además, Smith (1776)

“Contribuye en los efectos inductores sobre las economías de las naciones, para que empiecen a crecer a través de las economías de escala, en la activación de recursos ociosos, mejoramiento de la destreza de los trabajadores a través de una división más profunda del trabajo y la adopción de un equipo de capital especializado” (p.104).

Por su parte, uno de los aportes que hizo Ricardo (1817), es la ley de las ventajas comparativas en la producción de un bien, ya que de esta manera puede llevarse a cabo el comercio entre naciones a cabo de un beneficio mutuo, donde un país se concentrará en la producción y exportación de aquellos bienes, en los cuales posee la mayor ventaja comparativa, e importará aquellos productos en los cuales posee la menor ventaja comparativa (p. 6).

Por otra parte, la política comercial desde la perspectiva de Irving (1993), se ha visto desde un concepto histórico institucional, orientado hacia las medidas de política comercial bilateral y multilateral que conforman un sistema de política comercial internacional que genera un proceso de liberación comercial nacional y regional dentro de un país (p. 66).

En su lugar, Bergsten (2001) ha analizado y señalado en su opinión que temas como el proteccionismo, las grandes iniciativas de liberación comercial, la consolidación de bloques comerciales, la estabilidad monetaria y financiera mundial y el liderazgo, son derroteros futuros que constituyen enseñanzas invaluable en la conformación y consolidación de un esquema de política comercial multilateral exitoso (p. 67).

Por tanto, desde que una Nación se forma han surgido diferentes formas como relacionarse comercialmente con otros países y es así que la política comercial se define como:

El manejo del conjunto de instrumentos del Estado, para mantener, alterar o modificar las relaciones comerciales de un país con el resto del mundo. La política comercial está orientada

hacia el comercio exterior y la búsqueda de mercados en los ámbitos bilateral, multilateral y regional, sobre la base de acuerdos o tratados de libre comercio. (Valetanga, 2012, p. 1)

De esta manera, la intervención del Estado siempre ha existido, dentro del marco de la política comercial en todas las naciones. El diseño de las políticas gubernamentales, busca mejorar la eficiencia y estimular el crecimiento económico. Más sin embargo, este conjunto de políticas en muchos de los casos no han sido deseables y socialmente eficientes para algunos sectores de la economía de un país, puesto que en ocasiones estas se basan en intereses propios o en motivaciones políticas e ideológicas.

Por consiguiente, se presenta que las políticas comerciales son cambiantes con respecto al cambio de Gobierno de un país, donde el sistema industrial y comercial se debe acoger rápidamente a esas variables, restricciones, medidas y decisiones políticas que se tomen frente al comercio internacional.

Por ejemplo, en Colombia los instrumentos de política comercial utilizados en un principio estaban basados en el proteccionismo, entendido como:

La doctrina que concede sentido económico a las fronteras políticas de los Estados Nacionales y se muestra partidaria, de proteger las producciones nacionales de la competencia extranjera, por medio de derechos de aduana y demás restricciones a las importaciones. Nacida en el mercantilismo, donde se afirma que ninguna nación puede enriquecerse si no es a costa de que otra se empobrezca (Enciclopedia de Economía, 2009, p. 90).

Sobre todo, a finales del siglo XIX, con el Gobierno de Rafael Núñez a partir de 1880, cuando comenzó instaurando un modelo de desarrollo económico hacia dentro, pero que a su vez favoreció la modernización de los procesos industriales. (Mendoza, 2013)

A partir de este momento, el país entra en un periodo de fuerte retroceso de sus políticas comerciales, que conlleva a amplias reducciones en los flujos comerciales existentes con el

exterior, que incluso no sólo penalizaban la importación de bienes finales, sino que establecían fuertes impuestos a la exportación, a excepción de algunos productos (Kalmanovitz y López 2010. p.106).

Las características de esta política económica proteccionista, se basaban en una fuerte protección arancelaria que contemplaba incrementos de las tarifas de más del 70% (Junguito y Rincón, 2004, p. 36).

Es más adelante, cuando el proteccionismo fue decreciendo, por el poco acceso al financiamiento externo y a la crisis mundial, por el estallido de la primera guerra mundial. Trayendo como efecto la desaceleración económica y una baja en las exportaciones, puesto que Colombia tenía un único producto exportable, el café. Donde las importaciones aumentan y la balanza comercial se convierte en deficitaria para esa época.

A pesar de esto, el Gobierno Nacional en los años 1929-1955 persiste en mantener el proteccionismo y realizar un control de cambios, con el fin de dinamizar la economía a través de la utilización de instrumentos comerciales como el incremento más rígido de los aranceles, control de cambios sobre las divisas, endeudamiento externo, incremento de la inversión pública, promoción a la inversión extranjera y liberación de los controles de cambio. (Mendoza, 2013)

No obstante, la utilización de estos instrumentos de política comercial trajo algunas consecuencias como: la paralización del comercio de manera exógena, disminuyeron las exportaciones cerca del 5% anual, menor disponibilidad de divisas, caen las importaciones y se debilita la economía nacional. (Mendoza, 2013)

Al pasar del tiempo, ya en el periodo de 1960-1986, y debido a los problemas económicos, que Colombia enfrenta; entra en un proceso de liberación comercial, comenzando con un proceso de flexibilización gradual de los controles a las importaciones y el aumento de los niveles de exportación mediante la reestructuración de estímulos fiscales. Con el fin de financiar

una mayor cantidad de pequeñas empresas y es a partir de 1960, donde el país comienza una etapa de procesos de integración económica con el resto del mundo, especialmente con Latinoamérica, como los socios más cercanos, dejando atrás casi un siglo de proteccionismo. (Mendoza, 2013)

Ya en 1986, con el Presidente Virgilio Barco se acelera el proceso de liberación económica y se hace más visible a partir de la apertura económica en el país, puesto que se consagra dentro de la Constitución Política de 1991, con el Presidente Cesar Gaviria, donde se busca la integración del país con Latinoamérica y el Caribe. (Mendoza, 2013)

Para lograr que las políticas comerciales del Estado colombiano se cumplan y obtengan los resultados planteados, desde 1991,

Se establecen términos de institucionalidad necesarios para mantener las políticas de Estado, creando algunas instituciones como BANCOLDEX, PROEXPORT, FIDUCOLDEX, además del ya existente Banco de La República y de las modificaciones al Ministerio de Desarrollo Económico, que daría como resultado la creación del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Con esta nueva estructura institucional, se prolifera la búsqueda de socios comerciales, que le permitan registrar un beneficio comercial por el incremento de las mercancías transadas, nuevos mercados, principalmente con un poder adquisitivo alto, o mercados que sean complementarios al nuestro, tal como la teoría del comercio internacional demuestra que se logra el mayor beneficio (Mendoza, 2013, p. 91).

Con estos lineamientos constitucionales, los diferentes gobiernos que siguieron al de Cesar Gaviria (Ernesto Samper (1994-1998), Andrés Pastrana (1998-2002) y Álvaro Uribe Vélez (2002-2006)) continuaron con la política de liberalización comercial, enfocados a la integración comercial con los países de la región, en especial, con los países andinos (Comunidad Andina de Naciones), mediante la ampliación del alcance de los acuerdos existentes, la firma de nuevos acuerdos comerciales, y las posibilidades de nuevos mercados mundiales, que incentivarán una

transformación productiva nacional que les permitiera alcanzar esos nuevos mercados (Mendoza, 2013, p. 46).

De esta manera, la política comercial da un giro total, a los anteriores manejos de la economía por parte de los gobiernos, trayendo muchos beneficios para los industriales que participan del comercio exterior, a través de la integración comercial con los países de la región, donde las importaciones son vitales para el desarrollo de las fabricas que necesitan de bienes escasos o no producidos en el país y las exportaciones, para incrementar los ingresos de las empresas que se gestan en el país.

A partir del 2006, con el presidente Álvaro Uribe y en 2014 con el presidente Manuel Santos, la política comercial, una vez más da un impulso a la economía colombiana a través de los instrumentos de suscripción de los Tratados de Libre Comercio TLC's, basados en la firma de Acuerdos de Libre Comercio bilaterales con países de todo el mundo, principalmente con economías de mayor grado de desarrollo. (Mendoza, 2013)

Por tanto, se podría decir que Colombia ha avanzado en materia de política comercial, con una visión de inserción en el marco económico internacional hasta la actualidad, que en ciertos casos han respondido al modelo económico y a las necesidades del país.

Así, en cada uno de los pasajes de la economía colombiana a lo largo del tiempo, se han utilizado diferentes Instrumentos de Política comercial por parte de los gobiernos, en algunos casos acertados, otros restrictivos y otros de liberación comercial como catapulta para el desarrollo, crecimiento y expansión de la económica colombiana.

Entiéndase, el concepto de Instrumento de Política Comercial como: Las herramientas que utiliza el Estado para promover o limitar el comercio internacional, para incidir en los componentes de la balanza comercial del país, diseñados por las autoridades económicas, en este

caso por el Ministerio de Industria y Comercio, Departamento Nacional de Planeación DNP, Ministerio de Hacienda, Bancoldex y el Banco de la República. (Slideshare, 2015)

Por su parte,

La balanza comercial registra las exportaciones e importaciones de mercancías de un país. La balanza comercial por el lado de las importaciones está conformada por los bienes de consumo, bienes intermedios y bienes de capital. Dentro de los bienes intermedios se consideran a todas las mercancías semiterminadas que pueden ser utilizadas para producir otros bienes de uso final; donde se incluyen las manufacturas con maquila y sin maquila y mercancías asociadas a la exportación y no asociadas a la exportación (Minian, 1998, p. 100).

Es así, como a partir de 1991 con la apertura económica; 2006 a 2017 con las políticas de liberación comercial y con los instrumentos de suscripción de los Tratados de Libre Comercio. Éste es el comportamiento de la balanza comercial del país, como se muestra en la siguiente tabla y gráfica:

Tabla 3.*Balanza Comercial de Colombia 1991-2017 en millones de dólares FOB*

AÑOS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	BALANZA
1991	7,120	4,569	2,551
1992	6,910	6,145	765
1993	7,123	9,089	-1,965
1994	8,538	11,094	-2,556
1995	10,201	12,952	-2,751
1996	10,648	12,792	-2,144
1997	11,549	14,369	-2,820
1998	10,866	13,768	-2,902
1999	11,617	9,991	1,626
2000	13,158	10,998	2,160
2001	12,330	11,997	333
2002	11,975	11,897	78
2003	13,129	13,026	103
2004	16,788	15,649	1,140
2005	21,190	19,799	1,392
2006	24,391	24,534	-143
2007	29,991	30,816	-824
2008	37,626	37,152	473
2009	32,846	31,181	1,665
2010	39,713	38,154	1,559
2011	56,915	51,556	5,358
2012	60,125	56,102	4,023
2013	58,826	56,620	2,206
2014	54,857	61,088	-6,231
2015	35,981	51,598	-15,617
2016	31,394	42,849	-11,455
2017	8,611	10,781	-2,169

Nota. Fuente. Dian-Dane. Para el año 2017, son datos provisionales correspondientes hasta el mes de Marzo. Año 2017.

Donde se puede observar, que tanto las exportaciones como las importaciones se han comportado de manera creciente, en la mayoría de los casos hasta el año 2016. Dando a entender que las decisiones gubernamentales al respecto de la política comercial han beneficiado al sector de comercio exterior y al flujo comercial entre naciones, viéndose reflejado en la posición actual de la economía. Gráficamente, la balanza comercial para estos periodos se pueden reflejar en la siguiente figura:

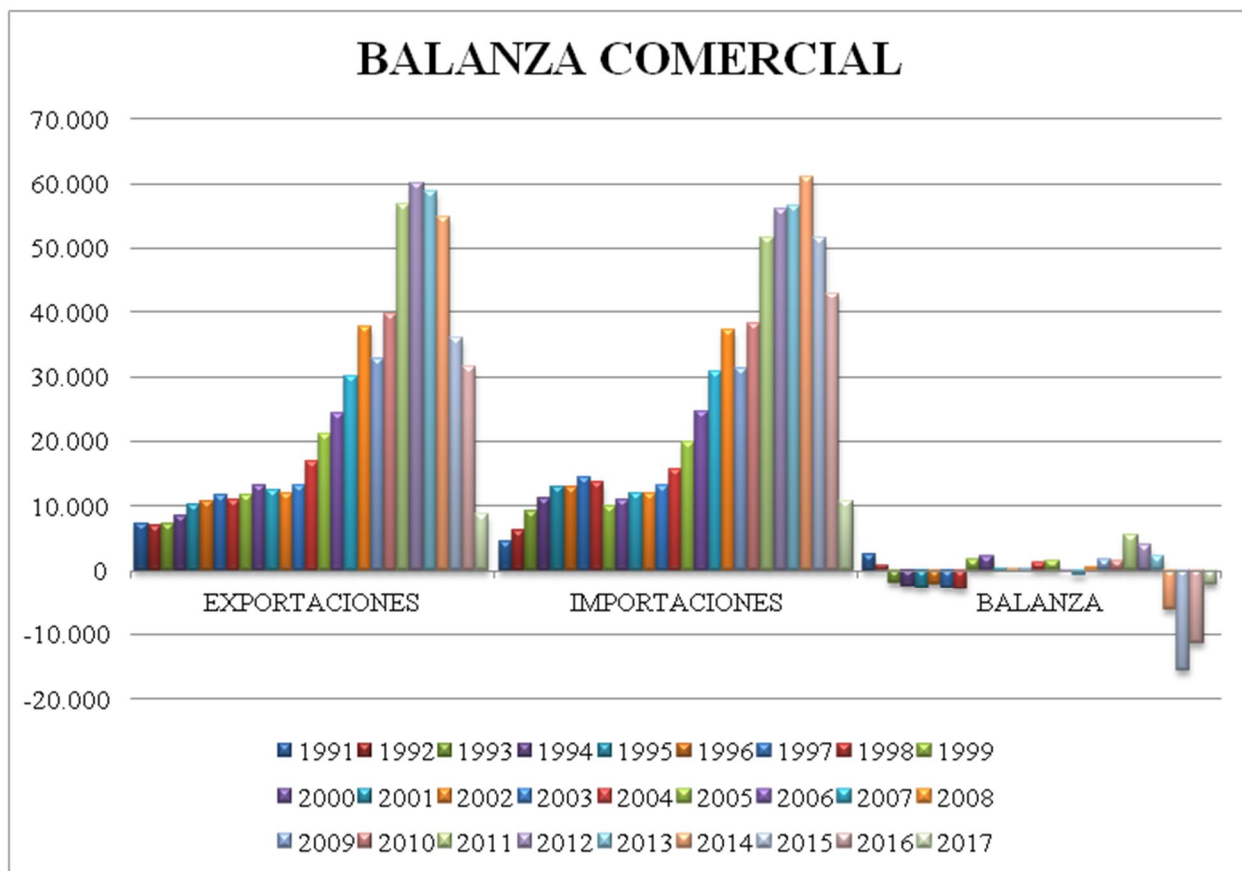


Figura 1. Balanza Comercial de Colombia 1991-2017 en Millones de dólares FOB. Fuente de elaboración propia con Datos de la DIAN-DANE. Año 2017.

Por tanto, los instrumentos de política comercial manejados en la actualidad involucran tanto las importaciones como las exportaciones del país, en la medida que estos sean utilizados por las empresas y cuando necesiten comprar bienes traídos del exterior o vender sus productos en otros países.

Donde el término importación se define como:

La introducción de mercancías de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional. También se considera importación la introducción de mercancías procedentes de Zona Franca Industrial de bienes y de servicios, al resto del territorio aduanero nacional en los términos previstos en el Decreto 2586 de 1999 (ICESI, 2013, p. 1).

De esta manera, las importaciones dependen del dinamismo productivo del país para fabricar productos que se conviertan en exportables alternativos, donde el valor de las importaciones puede aumentar o disminuir dependiendo de los niveles de producción de las fabricas, los precios de los productos extranjeros y de los convenios con otros países.

En el país, las principales mercancías que se importan hacia el territorio nacional se clasifican por sectores y su comportamiento es el siguiente:

Tabla 4.

Comportamiento general de las importaciones Enero a Enero 2016-2017 en millones de dólares CIF

Grupos de Productos OMC	2016	2017
Agropecuarios, alimentos y bebidas	474	538
Combustibles y productos de empresas extractivas	364	288
Manufacturas	2.678	2.700
Otros sectores	4	4
TOTAL	3.520	3.530

Nota. Fuente. DIAN-DANE-COMEX. Año 2017.

De lo anterior, se puede observar que las importaciones de mayor valor para los periodos de 2016 y 2017, son los productos referentes a manufacturas, donde se incluyen las mercancías pertenecientes a la madera aglomerada, de las características objetos de estudio y las de menor valor competen a otros sectores. Por lo cual, se puede definir, que el país requiere de mercancías de otros países para la producción y fabricación de productos que se utilizan en la economía del país o como alternativa exportable de productos terminados.

Ahora bien, las importaciones, según origen de grupos económicos, con los cuales se tiene convenios y principales países, socios comerciales, a nivel mundial en millones de dólares CIF, se expresan a partir de 1995 hasta Abril del año 2017, con el fin de garantizar la comparabilidad

de los valores en las importaciones y cuál ha sido su comportamiento en las series estadísticas obtenidas por la DIAN y el DANE.

Así, las importaciones con los grupos económicos de comercio exterior y principales países, considerados socios comerciales, en relación con Colombia, es como se explica en las siguientes tablas:

Tabla 5.*Origen de las importaciones por grupos económicos 1995-2017. Millones de dólares CIF*

Origen	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Grupo																							
Económico																							
ALADI	3.333	3.259	3.859	3.517	2.727	3.128	3.131	3.389	3.745	4.790	6.325	8.245	9.896	10.278	8.440	10.941	14.667	15.782	13.694	12.996	9.868	9.138	2.952
CAN	464	521	627	586	570	667	607	663	802	843	1.071	1.332	1.484	1.484	1.563	1.890	2.257	2.301	2.300	2.675	2.153	2.021	579
MERCOSUR	2.113	1.968	2.334	2.029	1.425	1.617	1.640	1.730	1.843	2.472	3.052	4.015	4.532	4.500	3.821	4.270	5.317	5.955	4.904	4.050	2.985	2.950	998
UNIÓN EUROPEA	2.679	2.775	2.888	3.033	1.988	1.960	2.214	1.877	2.346	2.386	2.938	3.480	4.066	5.309	5.104	5.609	7.473	7.359	7.949	8.761	8.278	6.301	2.140
TOTAL	8.589	8.523	9.708	9.165	6.710	7.372	7.592	7.659	8.736	10.491	13.386	17.072	19.978	21.571	18.928	22.710	29.714	31.397	28.847	28.482	23.284	20.410	6.669

Nota. Las importaciones por grupos económicos, han sido de mayor valor para ALADI y MERCOSUR en el 2012; para la CAN y la Unión Europea en el 2014. Siendo, las importaciones de mayor valor, de origen latinoamericano. No obstante, los principales socios comerciales en las mercancías importadas para el año 2016 son ALADI y Unión Europea, con un total de 9.138 y 6.301 millones de dólares CIF, respectivamente para el año 2016. Para el año 2017, corresponde solo hasta el mes de Abril. Fuente. Dian-Dane (IMPO). Año 2017.

Tabla 6.*Origen de las importaciones por principales países 1995-2017. Millones de dólares CIF*

Origen País	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Estados Unidos	4.670	4.824	5.393	4.682	3.952	3.878	4.155	4.000	4.229	5.085	6.006	6.920	8.569	11.434	9.456	10.437	13.549	14.178	16.337	18.193	15.512	11.878	4.557
Venezuela	1.387	1.312	1.593	1.312	869	945	790	785	728	1.082	1.219	1.498	1.366	1.198	563	305	563	533	431	440	292	190	80
México	505	516	593	631	466	549	589	677	748	1.044	1.757	2.291	3.073	3.126	2.298	3.857	6.059	6.453	5.496	5.273	3.853	3.411	1.131
Brasil	453	431	514	470	422	510	580	641	768	973	1.383	1.885	2.394	2.328	2.147	2.370	2.740	2.851	2.590	2.466	2.084	2.117	717
Alemania	759	776	757	779	496	489	544	511	624	677	774	933	1.205	1.557	1.338	1.611	2.147	2.267	2.207	2.531	2.267	1.708	564
Japón	1.238	958	945	990	527	543	542	614	645	649	705	945	1.231	1.153	825	1.157	1.438	1.677	1.479	1.525	1.227	1.116	461
España	283	344	351	450	239	210	245	260	256	260	333	387	456	568	442	502	614	789	963	967	915	918	316
China	119	129	183	226	228	356	474	532	686	1.055	1.617	2.219	3.327	4.549	3.715	5.477	8.176	9.822	10.363	11.790	10.032	8.631	2.623
Ecuador	273	324	385	308	253	317	318	366	410	412	529	697	733	810	695	835	1.066	1.090	882	918	783	805	251
Resto de países	4.196	4.067	4.620	4.828	3.206	3.961	4.582	4.309	4.787	5.526	6.881	8.388	10.545	12.943	11.412	13.935	17.880	19.387	18.634	19.926	17.090	14.115	4.635
TOTAL	13.883	13.681	15.334	14.676	10.658	11.758	12.819	12.695	13.881	16.763	19.822	26.163	32.899	39.666	32.891	40.486	54.232	59.047	59.382	64.029	54.055	44.889	15.335

Nota. Las importaciones originarias de los principales países, son de mayor valor para los Estados Unidos, China y México en el 2016. Con un total de 11.878; 8.631 y 3.411 millones de dólares CIF, respectivamente, para el mismo año. Para el año 2017, corresponde solo hasta el mes de Abril. Fuente. Dian-Dane (IMPO). Año 2017.

Donde, se puede observar que para el año 2016, los mayores socios comerciales por grupos económicos son ALADI y Unión Europea y por principales países importadores son: Estados Unidos, China y México. No obstante, estos datos son a nivel general del total de importaciones, sin especificar las mercancías que se compran en el exterior.

Por lo cual, en lo que se refiere a la importación de manufacturas de madera del Capítulo 44 del Arancel de Aduanas, concerniente a los productos de madera, carbón vegetal y manufacturas de madera se ha podido determinar que los principales socios comerciales a nivel de Latinoamérica son: Ecuador y Chile, que se puede observar en la siguiente tabla, con respecto al peso en kilogramos, valor FOB y CIF para el año 2015 y 2016, así:

Tabla 7.
Importaciones de manufacturas de madera capítulo 44

ECUADOR				
PERIODO	CAPITULO	PESO NETO KGS	VALOR FOB US\$	VALOR CIF US\$
2016	44	87.589.621,95	56.675.252,24	58.751.278,43
2015	44	81.578.743,00	53.081.085,38	55.023.411,48
CHILE				
2016	44	76.447.383,86	42.368.111,90	44.567.921,40
2015	44	95.920.553,79	52.969.998,67	56.807.576,07

Nota. Fuente. Elaboración propia con datos de DIAN (IMPO). Año 2017.

Ahora bien, el comportamiento que han tenido las importaciones de manufacturas de madera con relación a estos dos países, pertenecientes a los grupos económicos de la CAN y ALIANZA DEL PACIFICO, a partir del año 2013 hasta Abril de 2017 en valores CIF, de manera complementaria se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 8.

Comportamiento de importaciones de manufacturas de madera capítulo 44 de 2013 a 2017 en valor CIF

País de origen	Capítulo	Descripción	2013	2014	2015	2016	2017
Ecuador	44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	44.357	51.158	55.023	58.751	20.682
Chile	44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	71.802	81.173	56.808	44.568	17.040

Nota. Esto indica que las importaciones de manufacturas de madera, capítulo 44 a partir del 2013 hasta el 2016, para Ecuador han venido aumentando, mientras que para Chile han decrecido relativamente. Para el año 2017, corresponde solo hasta el mes de Abril. Fuente. Elaboración propia con datos de DIAN-DANE (IMPO). Año 2017.

Más específicamente, dentro del marco central de la investigación, que es la fabricación de muebles a partir de materia prima importada, como lo es la madera industrializada aglomerada y contrachapada que consiste en:

Tableros de madera aglomerada, fabricados a través de la prensa de viruta de madera con pegante, que presentan una superficie muy lisa, es consistente pero que se rompe con facilidad. Por esta razón, para mejorar su resistencia y apariencia se chapan con láminas de madera natural o de plástico (melamina), que se pegan de manera transversal una sobre otra con resinas sintéticas mediante fuerte presión y calor, lo que se llama madera aglomerada contrachapada. Entonces este tipo de madera presenta una resistencia uniforme, es flexible y fácil de trabajar (Som Arquitectura. 2017, p.1).

Y en el aumento de fabricación de muebles con este material en el país, se debe en primera instancia a la importación de maquinaria con algún grado de sofisticación y en segunda instancia por el interés del sector productivo de tener cada día industrias más eficientes, con mayor capacidad de producción y calidad para atender los mercados. De allí se deduce, que Colombia

tiene un buen mercado de muebles, pues atiende la demanda interna y algunas empresas exportan sus productos a otros países.

En lo que respecta a los productos importados necesarios para la fabricación de muebles están: las manufacturas de madera y los tableros aglomerados industrializados y contrachapados, que son la materia prima para la realización de los productos.

Para los años 2015 y 2016, las importaciones de tableros aglomerados alcanzaron los USD 161 millones de dólares, con un peso de 259.000 toneladas. Con respecto a las importaciones por segmento, en el 2014, el 16% de las compras colombianas del exterior de tableros corresponden a productos de fibra de madera y otras materias leñosas (contrachapados); el 36% a los tableros de fibra de densidad media (MDF) y el 47% a tableros de partículas, incluidos los paneles OSB (Marín, 2014).

Para el año 2016, las importaciones de tableros aglomerados se redujeron a los USD 134 millones de dólares, con un peso total de 247.281 toneladas. Con respecto a las importaciones por tipo de aglomerado, las que mayor representan compras en el exterior son las de las subpartidas arancelarias 44.10.19.00.00 con el 39% y la 44.10.11.00.00 con el 19% del total de las compras por segmento.

Por tanto, las importaciones en tableros por subpartida arancelaria que ingresaron a Colombia, de los principales socios comerciales, hasta el año 2016, se explican en la siguiente tabla:

Tabla 9.*Importaciones de tableros de madera por subpartida arancelaria en 2016*

Posición Arancelaria	Descripción	Valor en Millones de USD FOB	Peso Neto Kgm
4410190000	Tableros de partículas de madera	51.050.223,47	75.498.891,32
4410110000	Tableros de partículas de madera.	23.456.923,87	56.609.128,88
TOTAL		74.507.147,34	132.108.020,20

Nota. Fuente. Siex DIAN (IMPO). Año 2017.

Ahora bien, según el país de origen, los tableros aglomerados para las dos subpartidas más relevantes en compras en el exterior, la 44.10.19.00.00 y la 44.10.11.00.00 que se importan de los mayores socios comerciales, se comportan de la siguiente manera, como lo explica a continuación la tabla:

Tabla 10.*Importaciones de tableros de madera según origen en millones de dólares FOB*

País de origen	2015	2016	Variación
Chile	15.099.268,12	12.806.052,96	-15%
Ecuador	46.820.279,81	52.698.502,24	13%
China	1.611.718,40	695.793,59	-57%
Brasil	4.795.202,64	6.652.436,96	39%
Venezuela	1.375.962,28	990.731,61	-28%
Alemania	189.998,12	91.563,95	-52%
España	1.129.649,48	422.796,24	-63%
Austria	93.147,91	26.346,36	-72%

Nota. Fuente. Siex-DIAN. Año 2017.

Donde se puede concluir, que el mayor valor de las importaciones de tableros de madera para las dos subpartidas más relevantes, provienen de los países Ecuador, con 52 millones de dólares FOB para el año 2016; con un aumento del 13% con respecto del año 2015 y Chile, con 12 millones de dólares FOB, para el año 2016 con una caída en las importaciones del 15%, con respecto al 2015.

Por su parte, el top 10 de importadores en el territorio colombiano de madera aglomerada, completan las cifras de 166 millones de dólares CIF en el 2016, con 253.594 toneladas, en todos los tipos de aglomerados y los tres compradores principales son: Madecentro Colombia S.A.S, Arauco Colombia S.A y Tablemac S.A, como se demuestra en la siguiente tabla:

Tabla 11.*Importaciones de tableros por empresas (top 10) en millones de dólares CIF*

Razón social importador	Valor CIF dólares	Peso neto kilos	Número de declaraciones
MADECENTRO COLOMBIA S.A.S	82.605.345	96.421.554	1.955
ARAUCO COLOMBIA S.A.	30.060.563	61.434.780	622
TABLEMAC S.A.	18.088.626	29.721.125	418
MASISA COLOMBIA S.A.S.	16.734.548	35.400.733	387
MADERKIT S.A.	4.547.371	7.137.796	166
MODUART S.A.	4.328.334	8.024.195	241
PORCELANATOS Y PISOS DE COLOMBIA S.A.S	3.200.412	4.009.754	68
CIMCA COLOMBIA S.A.S.	2.744.444	6.409.865	45
INDUSTRIA DE MUEBLES DEL VALLE S.A. INVAL S..	2.620.557	3.806.065	77
TEXTURAS Y MATICES S.A.	1.161.999	1.228.281	32

Nota. Fuente. DIAN, DANE. Año 2016.

Ahora bien, los instrumentos de política comercial que se van analizar dentro del marco de la investigación, que pueden estar vigentes y que sean aplicables para la importación de este tipo de manufacturas para la fabricación de muebles de madera aglomerada e industrializada en Colombia corresponden de manera general a:

Barreras arancelarias al comercio: Son restricciones al comercio exterior tanto para importadores como para exportadores, los cuales deben pagar un impuesto o arancel, por la salida o entrada de mercancía. El objetivo principal de las barreras arancelarias, es impedir la importación de ciertas mercancías, ya sea para equilibrar la balanza comercial del país, para proteger la producción nacional o para incrementar el intercambio entre un grupo de países (Jiménez, Sandoval & Sandoval, 2012, p.3).

Dentro de los términos más conocidos como barreras al comercio están, las arancelarias y se definen como:

Arancel: Según Jiménez, Sandoval & Sandoval (2012), es un impuesto aplicado a los bienes de importación, de acuerdo a la tasa estipulada para cada producto (p.4). Los aranceles se dividen en categorías.

Aranceles específicos: Jiménez, Sandoval & Sandoval (2012), afirman que los aranceles específicos se imponen como un cargo fijo por cada unidad de bien importada como longitud, peso, capacidad, dependiendo del tipo de mercancía (p.4).

Aranceles Advalorem: Jiménez, Sandoval & Sandoval (2012), dicen que estos aranceles se imponen como una tarifa proporcional al valor de un bien importado. El valor sobre el cual se estiman los gravámenes. Advalorem es el valor aduanero (p.4).

Arancel externo común:

Es el nivel de arancel que rige el intercambio comercial entre los países integrantes de una comunidad o grupo de países, por ejemplo la Comunidad Andina CAN o ALADI, frente a terceros países; estableciendo una estructura arancelaria acordada para cada sector económico de los países miembro. (Jiménez, Sandoval & Sandoval, 2012, p. 4)

Arancel Mixto compuesto: Según Jiménez, Sandoval & Sandoval (2012) está constituido por un arancel específico y un arancel de Advalorem (p.4).

Arancel proteccionista o Anti-Dumping: Jiménez, Sandoval & Sandoval (2012), dicen que es usado para inflar los precios de manera intencionada sobre un producto importado, para proteger a la industria nacional de la competencia extranjera (p.4).

Este instrumento de política comercial es utilizado con el objetivo de proteger tanto a productores y empleados nacionales, de la competencia extranjera y para elevar los ingresos del gobierno nacional. No obstante, el sector productivo que requiere de manufacturas que se producen en el exterior para fabricar sus productos en la nación puede verse afectados.

Además, existen algunas barreras no arancelarias como instrumentos de política comercial para restringir las importaciones como:

Barreras no arancelarias: Según Jiménez, Sandoval & Sandoval (2012), son todas aquellas medidas diferentes del arancel, que impiden el libre flujo de mercancías entre países, pueden representar un obstáculo a la comercialización de un producto. Pueden ser de dos clases: directas e indirectas (p, 7). Entre las barreras no arancelarias directas están:

- **Restricciones cuantitativas a la importación:** Como las

Cuotas que limitan el número de unidades de importación; el control de cambios que es el sistema mediante el cual el Estado ejerce control sobre todas o buena parte de las transacciones en moneda extranjera, influyendo en la balanza de pagos; los subsidios de producción que favorecen una producción para dificultar las importaciones y el impuesto sobre el consumo de bienes importados que son las trabas administrativas que obstaculizan la entrada de productos extranjeros. Entre ellas están: las licencias automáticas, contingentes a la importación, licencias discrecionales, precios mínimos, precios tope entre otras (Jiménez, Sandoval & Sandoval, 2012, p. 8).

Entre las barreras no arancelarias indirectas, como medidas de protección a la industria nacional con el fin de impulsar las exportaciones y restringir la entrada de bienes extranjeros al mercado nacional están: las normas o certificado de origen; las normas técnicas para proteger el medio ambiente y los derechos del consumidor; las normas de seguridad industrial, las regulaciones sanitarias, fitosanitarias y zoonosanitarias que las expide el Ministerio de Agricultura, de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial, de Minas y Energía, INVIMA e ICA; la exigencia en materia de embalaje y en marca de origen y en las licencias de importación que son autorizaciones de condiciones previas con respecto al marco legal. (Jiménez, Sandoval & Sandoval, 2012)

Barreras de Entrada: Son obstáculos que dificultan o imposibilitan la entrada de posibles productores en el mercado colombiano. Una de las barreras de entrada puede ser la imposición de patentes o tasas impositivas.

Otra de las barreras a la importación de bienes manufacturados puede ser la extensa tramitología y a los enormes controles a que se ve expuesto el importador para ingresar productos del exterior a Colombia.

Más sin embargo, estas barreras arancelarias como no arancelarias dependen de los acuerdos vigentes que Colombia tenga con otros países o con grupos de países, que conforman los grupos económicos.

Así, un Acuerdo Comercial, se define como 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 se hablaría de integración económica (Galindo, 2008, p. 14).

Los acuerdos comerciales, los rige la Organización Mundial del Comercio OMC, la cual se crea en la década de los años 90, como organización que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre países, como un sistema de liberación del comercio internacional, cuyo fin es la tendencia hacia el regionalismo con la conformación de bloques comerciales. La OMC cuenta con 160 miembros, que representan el 98% del comercio mundial. (OMC, 2017)

La OMC no encuentra reparos para los acuerdos regionales y los considera como un medio para fortalecer el sistema multilateral de comercio, puesto que avanzan a un ritmo más rápido y comparten sus objetivos.

A nivel de Latinoamérica, se encuentra otra organización de comercio, denominada Asociación Latinoamericana de Integración ALADI, que fue suscrita el 12 de Agosto de 1980, como el mayor grupo de integración económica en esta región, que concentra a trece países miembros que comprenden a: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. La ALADI, propicia la creación de un área de preferencias económicas de la región, con el fin de lograr un mercado común en Latinoamérica a través de preferencias arancelarias, Acuerdos de Alcance Regional AAR y Acuerdos de Alcance Parcial AAP.

Por tanto,

Existen diferentes tipos de Acuerdos Comerciales, según la profundidad de la integración: área de libre comercio, unión aduanera, mercado común y unión económica. De esta manera, si el acuerdo persigue solamente la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias (por ejemplo, obstáculos técnicos; se habla de integración simplemente comercial (área de libre comercio y unión aduanera). Si se agrega la homogenización de las condiciones de movilidad del capital y del trabajo, se habla de integración factorial o de los factores de producción (mercado común). Así mismo, si además de lo anterior se llega a la armonización de las políticas tributarias y cambiarias, se tendrá una integración de la política económica, la cual será total cuando se logre la unificación de la política monetaria (unión económica). (Universidad del Rosario, 2006)

Así, los Acuerdos Comerciales firmados por Colombia y que están vigentes, son con países de Latinoamérica, con Centroamérica y el Caribe, con la Unión Europea y con los países asiáticos.

Además, existen diferentes tipos de acuerdos entre ellos se pueden mencionar:

- **Acuerdos multilaterales:** “Es un convenio internacional concertado entre tres o más partes, cada una de las cuales posee la capacidad de celebrar tratados o acuerdos. Son acuerdos realizados con los miembros de la OMC”. (Cancillería, 2017)

Uniones Aduaneras: Se define como:

Una forma intermedia de integración económica en la que los países que la forman eliminan las barreras arancelarias existentes entre ellos y además establecen un arancel común frente al exterior. Por lo tanto, desde un punto de vista arancelario, una unión aduanera actúa como una unidad frente al resto del mundo. La unión aduanera constituye una forma de integración superior a la existente en un área de libre comercio, en la que los países se limitan a eliminar las barreras arancelarias que obstaculizan el comercio entre ellos e inferior a un mercado común, en el cual los países que lo integran, además de formar una unión aduanera, adicionalmente, permiten el libre movimiento de los factores productivos entre ellos, es decir, establecen libertad de circulación de capital y de trabajo (Gutiérrez, 2017, p. 1).

- **Acuerdos de libre comercio:** También son llamados Tratados de Libre Comercio o TLC's y es un:

Acuerdo mediante el cual dos o más países reglamentan de manera comprehensiva sus relaciones comerciales, con el fin de incrementar los flujos de comercio e inversión y, por esa vía, su nivel de desarrollo económico y social. Los TLC's contienen normas y procedimientos tendientes a garantizar que los flujos de bienes, servicios e inversiones entre los países que suscriben dichos tratados se realicen sin restricciones injustificadas y en condiciones transparentes y predecibles (Productos de Colombia, 2016, p. 1).

- **Acuerdos comerciales preferenciales:**

Un acuerdo preferencial se firma cuando dos o más países se conceden reducciones arancelarias mutuas, con el fin de impulsar el comercio bilateral entre ellos. Los acuerdos comerciales preferenciales no afectan a todos los productos, ni tienen por qué realizar reducciones lineales en todos los bienes que se ven implicados. Principalmente afectan a bienes industriales y, en menor medida, agrarios. Cuando se firma un acuerdo de este tipo se pretende incentivar la producción y

el consumo que podrían tener una posición estratégica dentro de la economía (Hurtado, 2016, p. 1).

- **Acuerdos suscritos no vigentes:** Son acuerdos que han sido suscritos o admitidos por medio de un contrato o convenio firmado por dos o más países, pero que aun no están en funcionamiento.

Dependiendo, de los acuerdos vigentes. El sector de los fabricantes de muebles de madera a partir de tableros aglomerados industrializados, puede hacer un análisis más amplio sobre los países que pueden servir como proveedores en el caso de no haber materia prima suficiente.

Por lo que se hace necesario, la investigación de los acuerdos comerciales con países a nivel global para determinar cuáles son los que le ofrecen mayores ventajas comparativas y competitivas dentro del comercio internacional, en cuanto a las importaciones.

Además, a partir de los acuerdos comerciales vigentes para el país, se puede realizar un análisis de la Matriz PEST, que consiste en estudiar los factores políticos, económicos, sociales y tecnológicos en el desempeño del sector del mueble y de las importaciones requeridas como materia prima para la fabricación de sus productos.

Este análisis, es el resultado de una combinación de juicios analítico-rationales, basados en el contexto del sector de fabricación de muebles, el cual ha permitido detectar los siguientes factores:

Factores políticos

- **Barreras Arancelarias:** Que el Gobierno nacional implemente nuevas medidas arancelarias para la restricción a las importaciones, puede afectar al sector de fabricación de muebles, puesto que la producción nacional no abastece a la demanda existente.

- **Barreras no arancelarias:** Medidas que el gobierno puede establecer, que impidan el libre flujo de mercancías entre países, lo que puede ocasionar es que disminuya el nivel de producción, se incumplan con los pedidos de ventas, se desaproveche la capacidad instalada y la mano de obra.
- **Acuerdos comerciales:** En la medida que el Gobierno nacional firme o permanezca dentro de los tratados o acuerdos comerciales con países que le suministran la materia prima al sector del mueble se puede ver beneficiado, pero si no hay permanencia en los tratados comerciales se puede ver afectado negativamente, puesto que no hay intercambio comercial de compra y venta.
- **Restricciones ambientales:** Que las medidas ambientales no permitan producir muebles en madera aglomerada, puede incurrir negativamente al sector, puesto que se disminuye la producción y las ventas. Además, que no exista la materia, prima que es la madera por restricciones ambientales, puede verse afectado negativamente el sector.
- **Incentivos Forestales:** Que el gobierno nacional emita certificados de incentivos forestales que permitan realizar plantaciones forestales para fines comerciales, incidiría positivamente sobre el sector del mueble, ya que impulsa la producción nacional y no sería necesario importar la materia prima que puede resultar más costosa.

Factores Económicos

- **Balanza Comercial:** Con respecto a este factor, su incidencia dentro del sector del mueble, puede influir en las variaciones de los valores de año a año, donde en los tres últimos 2014 a 2016, es deficitaria y satisfecha por importaciones. Demostrando que las importaciones son mayores que las exportaciones. Lo cual puede implicar en que el Gobierno, emita medidas

restrictivas y barreras a las importaciones para igualar la balanza comercial, lo que afecta negativamente al sector productivo de muebles.

- **Exportaciones:** El comportamiento de las exportaciones de muebles es creciente sobre todo en los muebles listos para ensamblar procedentes de China, que utilizan como materia prima los tableros aglomerados puede afectar negativamente al sector. No obstante con la fabricación de muebles en el país, se puede impulsar las exportaciones alternativas hacia países con quienes se tienen suscritos los Acuerdos Comerciales.
- **Importaciones:** Las importaciones están clasificadas en dos: las importaciones de materias primas para la fabricación de muebles y la de muebles de madera listos para ensamblar, los cuales provienen de China y Brasil. Si se trata de la materia prima, se convierte en una ventaja puesto que la producción de muebles va en crecimiento. Más sin embargo, si se trata de muebles terminados, se pueden convertir en competencia directa para el sector.
- **Tasa de Cambio:** En los últimos años se ha venido incrementando el valor del dólar, lo cual hace más costosas las importaciones de materia prima con respecto al peso colombiano, lo cual puede incidir negativamente en los niveles de producción o en la tasa de margen de ganancia en el producto terminado, así como la elevación de los precios para el consumidor

Factores Sociales

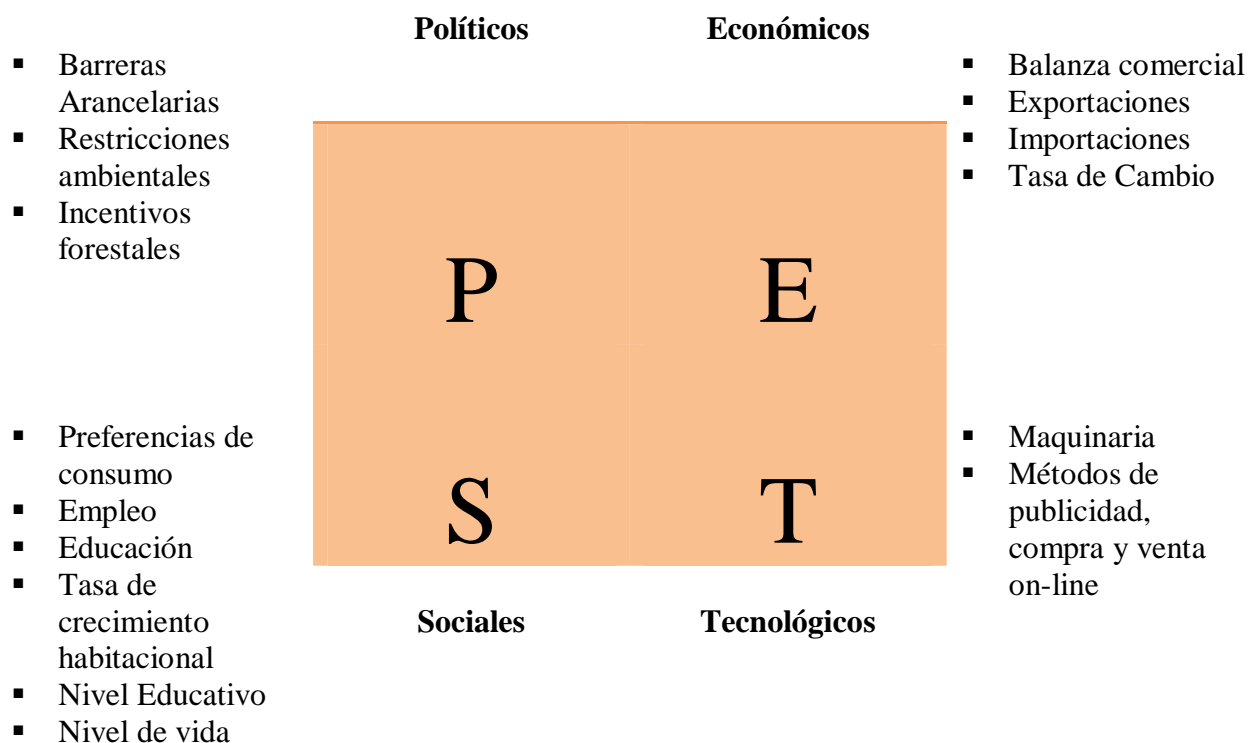
- **Preferencias de los consumidores:** Del 100% de consumo de los colombianos en productos de madera, el 35,6% corresponden a muebles y a sus partes, con un valor de \$319.594 millones de pesos. Siendo la construcción la principal demandante. (Revista MM, 2012). Lo que representa en una alta demanda del producto, favoreciendo la producción y las ventas.

- **Empleo:** Se puede generar empleos directos como indirectos, a partir de la producción y desarrollo del sector del mueble, lo cual haría que las tasas de desempleo disminuyan y haya más personas capacitadas en la fabricación de muebles para hogar, oficina e infraestructura.
- **Educación:** Se necesitaría más mano de obra calificada en el sector de muebles tanto profesional como técnica dentro de las producción, comercialización y exportación de este tipo de bienes.
- **Tasa de crecimiento habitacional:** En Colombia, la construcción y los niveles de habitación se han incrementado a un 100% en los últimos nueve años (Revista MM, 2012), lo cual hace que los muebles tengan mayor demanda por los grandes proyectos de infraestructura y construcción.
- **Nivel educativo:** Las personas que más demandan este tipo de productos, son los que tienen niveles educativos altos, técnicos, profesionales, etc.
- **Nivel de vida:** Muchas personas en Colombia están cambiando de nivel de vida, por lo que requieren de muebles más sofisticados, elegantes, prácticos y necesarios.

Factores Tecnológicos

- **Maquinaria:** En Colombia se observa que en los últimos años se han incrementado las ventas e importación de maquinaria con algún grado de sofisticación para la fabricación de muebles, lo cual puede asegurar el aumento de la capacidad de producción y el volumen de ventas
- **Métodos de ventas on-line:** La publicidad como método de ventas es a nivel virtual, de la misma manera las negociaciones de importación de la materia prima, facilita las actividades comerciales del sector del mueble.

Tabla 12.
Matriz Pest del sector del mueble en Colombia



Nota. Fuente. Elaboración propia.

Dentro de esta matriz PEST, aplicada al sector del mueble en Colombia, se pone a la vista todos aquellos elementos que conforman el entorno en el cual se desenvuelve las organizaciones comprometidas dentro de la fabricación. Los cuales, en cierta medida, estos instrumentos de análisis afectan en algunas ocasiones y en otras inciden positivamente en el desarrollo del sector del mueble.

4.2 Marco Legal

La investigación se enmarca legalmente dentro de los documentos que se refieren al comercio exterior. Principalmente, está la Constitución Política de Colombia, del año 1991, con los artículos relacionados, el 9, 81, 100, 150, 189, 205, 224, 226, 337, 339, 372, entre otros. Que se tratan de que las relaciones exteriores del Estado, se fundamenten en la soberanía nacional y en los principios de derecho internacional aceptados por Colombia (Constitución Política de Colombia, 1991).

Con respecto a la Política Comercial, se refiere al artículo 189, donde se explica las funciones del Presidente de la República para dirigir las relaciones internacionales o nombrar a los agentes diplomáticos y consulares para celebrar tratados o convenios con otros Estados y entidades de derecho internacional los cuales serán sometidos a la aprobación del Congreso y en el Artículo 226 es también función del Estado promover la internacionalización de las relaciones políticas, económicas, sociales y ecológicas sobre bases de equidad, reciprocidad y conveniencia nacional (Constitución Política de Colombia, 1991).

Además, el Artículo 150 que se refiere a las funciones del Congreso de la República con respecto a la aprobación e improbación de los tratados que se celebren con otros Estados o con entidades de derecho internacional; la regulación del comercio exterior y señalar el régimen de cambio internacional; modificar por razones de política comercial los aranceles, tarifas y demás disposiciones concernientes al régimen de aduanas (Constitución Política de Colombia, 1991).

Por su parte, en el Artículo 227 de la Constitución, demanda del Estado, promover la integración económica, social y política con las demás naciones y especialmente, con los países de Latinoamérica y del Caribe mediante la celebración de tratados para la creación de organismos supranacionales sobre bases de equidad (Constitución Política de Colombia, 1991).

Otra de las normas legales que constituyen la legislación de los instrumentos de la política comercial está la legislación aduanera con el Decreto 2685 de Diciembre 28 de 1999, que considera todos los asuntos legales de comercio exterior, especialmente en los capítulos IV que trata del proceso de importación; V, otras modalidades de importación; VI y VII, declaración y clasificación arancelaria (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 1999).

Posteriormente, la regulación aduanera en el Decreto 390 del 7 de Marzo de 2016, donde se especifica normas y leyes con respecto a los asuntos aduaneros, arancelarios y de comercio exterior (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 2016).

En el Título VI de la regulación aduanera, se encuentra la legislación específica de la investigación, que se trata de las normas que se deben acatar con respecto a la importación de mercancías al territorio aduanero nacional donde se encuentran las formalidades aduaneras previas al desaduanamiento, con la llegada, ingreso temporal y salida de los medios de transporte, de carga al territorio nacional, así como la recepción de documentos y procedimientos, entrega de la mercancía y otras disposiciones frente a los productos o bienes importados (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 2016).

La Resolución 4240 de 2000, dentro de los artículos 60 al 224, de la DIAN, por la cual se reglamenta el Decreto 2685 de 1999, donde se compendian los procedimientos, tramites, requisitos y términos aduaneros establecidos para la importación de bienes. (DIAN, 2000)

La Resolución Externa No 8 de 2000, por medio de la cual se compendia el régimen de cambios internacionales, cuando se realizan las negociaciones de importación dentro del mercado cambiario (Banco de la República, 2000).

De la misma manera, la Circular Reglamentaria Externa DCIN 36 de Julio 19 de 2001, por medio de la cual se dictan los procedimientos aplicables a las operaciones de cambio en cuanto a la importación de bienes (INCOMEX, 2000).

Dentro de las regulaciones legales sobre los acuerdos comerciales de comercio exterior y otras naciones está la Organización Mundial de Comercio OMC, la cual es la única organización internacional que rige el comercio entre países, donde los acuerdos negociados y firmados entre naciones participan en el comercio a nivel mundial y la ALADI a nivel de Latinoamérica.

En Colombia, estos acuerdos se rigen por la Ley 170 de Diciembre 15 de 1994, por medio de la cual se aprobó el acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio OMC, acuerdos multilaterales y plurilaterales entre Colombia y otras naciones, con respecto al comercio internacional (Congreso de Colombia, 1994).

4.3 Marco Contextual

4.3.1 Sector de muebles.

El sector del mueble en Colombia, es como el resultado final de toda una cadena productiva de la producción de madera, la cual intervienen la explotación, aserrado y fabricación de muebles, considerando que para su elaboración se hacen necesarios la compra o diseño de varios accesorios.

Dentro de la economía colombiana, el sector de fabricación de muebles, participa con el 2,3%, dentro de 25 subsectores evaluados en el año 2014 en la industria del país. Donde la

mayoría de las empresas que aquí se contienen son Mipymes (Ministerio de Comercio Industria y Turismo, 2014).

Por tanto, la cadena que conlleva a obtener la materia prima para la fabricación de muebles que son los tableros aglomerados y contrachapados, se obtienen del siguiente proceso productivo, como lo muestra la siguiente figura:

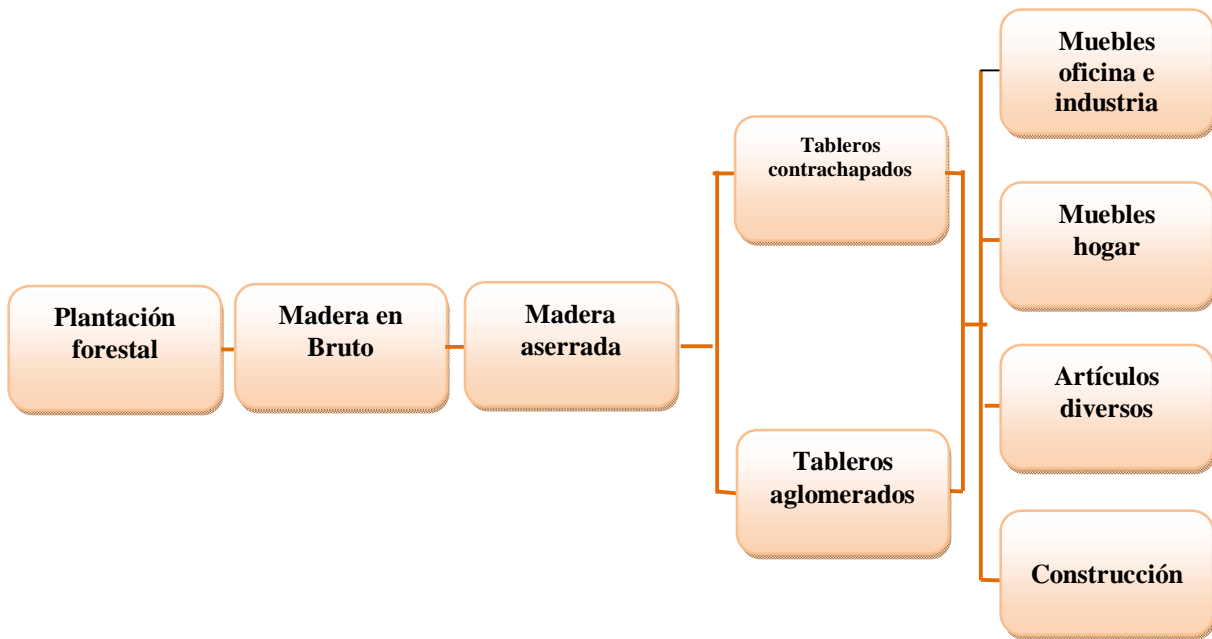


Figura 2. Estructura simplificada de la cadena forestal, madera y muebles. Fuente de elaboración propia, con datos de DNP. Año 2017

Debido a la segmentación del mercado y a la alta diversidad de productos y diseños, esta industria se caracteriza por tener un importante número de grandes y pequeñas empresas donde se exhiben diversos productos para todos los gustos y niveles económicos. (Dirección Nacional de Planeación, 2003, p. 229)

Ahora bien, el sector de fabricación de muebles hasta el año 2012, tuvo una recesión y tiempos difíciles. No obstante, a partir del 2013 ha venido presentando un crecimiento favorable, por el buen comportamiento dentro de la economía del sector de la construcción, la vivienda y

acondicionamiento de oficinas en el país. Esto también se debe al aumento de las importaciones de materia prima por parte de los fabricantes y distribuidores de muebles (Fonade, 2014).

4.3.1.1 Oferta.

La oferta del sector de muebles en Colombia, dentro del mercado nacional, vincula a las empresas de fabricación, venta y suministro de muebles, las cuales suman 376 empresas en total en todo el territorio, para el año 2015. Donde la mayoría de estas empresas se ubican en Bogotá D.C, Antioquia, Atlántico, Cundinamarca y Valle, siendo uno de los sectores, con mayor número de establecimientos de comercio, ocupando el octavo lugar entre 66 sectores (Dane, 2015).

Además, el sector de fabricación de muebles ocupa el doceavo lugar entre los grupos industriales que concentran la mayor parte del personal ocupado industrial en 2015, con 18.445 personas ocupadas, con una participación del 2,6% entre los demás sectores (Dane, 2015).

Por tal razón, según la Encuesta Anual Manufacturera EAM, realizada por el DANE (2014), muestra que:

La producción del sector de fabricación de muebles, en el año 2013 superó los 2,26 billones de pesos, con una variación positiva del 29,3% con respecto al 2012. Consigue esta recuperación por aportar valor agregado a sus productos. (p.1)

Ya para el año 2015, los indicadores macro de la industria del mueble en Colombia han ascendido y siguen creciendo, así como lo muestra la siguiente tabla:

Tabla 13.
Indicadores macro de la industria del mueble en Colombia

Descripción	2015
Producción bruta	1.710.758.942
Valor agregado	778.794.615
Consumo intermedio	931.964.327

Nota. Fuente. Dane. Encuesta anual manufacturera. Año 2015.

Dentro del consumo intermedio que realiza el sector de fabricación de muebles, por el valor de los componentes de consumo dentro de la clase industrial, es como se demuestra en la siguiente tabla:

Tabla 14.
Valor de los componentes de consumo intermedio

Descripción	Valor
Materias primas, materiales y empaques	762.688.442
Energía eléctrica	24.209.504
Otros energéticos	4.705.880
Subcontratación de trabajos industriales	37.363.493
Servicios de reparación y mantenimiento	19.233.176
Arrendamiento de bienes muebles	20.838.270
Alquiler de maquinaria y equipo	3.663.078
Servicios públicos	3.336.731
Otros consumos intermedios	7.178.737
TOTAL	931.964.327

Nota. Fuente. Elaboración propia con información del Dane. Encuesta Anual Manufacturera. Año 2015.

Por tanto, las compras que realizan las fábricas de muebles en el país, para elaborar sus productos son las siguientes:

Tabla 15.
Compra de materias primas a nivel nacional e internacional de las fabricas de muebles

Descripción	Valor
--------------------	--------------

Compra de materias primas, materiales y empaques en el país	726.561.594
Compra de materias primas, materiales y empaques en el exterior	58.990.528
Total compras	785.552.122

Nota. Fuente. Elaboración propia con información del Dane. Encuesta Anual Manufacturera. Año 2015.

Ahora bien, los productos consumidos para la fabricación de muebles en el país, es decir las materias primas que se utilizan en su elaboración, en casos son adquiridos a nivel nacional y otros en el exterior, según lo muestra la siguiente tabla:

Tabla 16.*Materias primas, materiales y empaques consumidos por las fábricas de muebles*

Descripción	Unidad de medida	Consumo cantidad	Valor del consumo	% Consumo origen extranjero	Compras cantidad	Compras valor en el exterior
Listón para enchapados	M2	1.563.119	1.390.877	-	1.563.156	-
Listón machihembrado	M2	3.660	9.084	-	2.553	-
Madera contrachapada	M2	1.653.929	42.947.131	0,87	1.656.344	357.760
Madera contrachapada	M3	31.352	3.448.605	-	33.701	-
Láminas madera chapada	M2	190.460	3.745.160	-	168.144	370.018
Láminas madera chapada	M3	2.825	129.010	-	2.825	-
Tableros madera aglomerada	M2	4.707.021	101.895.365	0,38	4.523.564	699.280
Láminas aglomerada recubiertas	M2	5.070.423	93.753.382	0,97	5.136.769	7.414.309
Tableros madera aglomerada	M3	247.937	44.531.070	-	288.521	-
Láminas aglomerada recubiertas	M3	296.754	17.477.375	-	305.179	-
Tableros de fibra de madera	Kg	5.874.801	5.771.202	-	5.809.686	-
Lámina madera no contrachapada	M2	465.191	5.413.253	18,76	546.136	2.499.003
Laminilla madera enchape muebles	M2	1.620.458	10.400.454	20,69	2.688.137	4.702.628

Nota. Fuente. Elaboración propia con información del Dane. Encuesta Anual Manufacturera. Año 2015.

4.3.1.1.1 Materias primas para la fabricación de muebles.

La materia prima utilizada para la fabricación de muebles es el aglomerado industrializado, que es un material que se vende en tableros y está compuesto por partículas de madera de diferentes tamaños, unidas entre sí por algún tipo de resina, cola u otro material y posteriormente prensada a temperatura y presión controlada formando el tablero. El origen de las partículas de madera y de los materiales de unión varía y de ahí que sea más o menos ecológico.

Los aglomerados son las maderas más baratas porque están hechas con virutas de restos de madera, que resultan después de cortar otras maderas naturales o restos sobrantes de maderas de los aserraderos. Se llama aglomerado porque está construido con agregación o aglomeración (o unión) de varias partículas, en este caso virutas de madera.

El tablero de aglomerado se muestra en la siguiente figura:



Figura 3. Tablero aglomerado con fuente Novopan.

Los aglomerados, tienen diferentes tamaños y se distinguen muy bien por las virutas de las que están formadas las planchas del tablero. Su textura es irregular y porosa, por lo que regularmente los tableros no se compran "desnudos" sino que se les aplica finas láminas de chapa

de madera o laminado plástico pegadas sobre su superficie para darles un buen terminado y que no se vean las virutas de madera. Estas chapas puede incluso imitar a la madera natural como el roble, castaño, etc. Por lo tanto, los tableros de aglomerado se utilizan a menudo en aplicaciones interiores (como puertas, mesas, etc.) y muebles ya que este tipo de madera es más barata que la madera natural.

Tipos de Aglomerados

- **MDP:** Nueva generación de tableros aglomerados que es el resultado del uso intensivo de tecnología de prensas continuas, de modernos clasificadores de partículas y avanzados software de control. Las características propias de este material se especifican en la siguiente figura y tabla:



Figura 4. Tablero aglomerado MDP con fuente Novopan.

Tabla 17.
Características del MDP

Formatos (mt)	Espesores (mm)	Características	Ventajas
<ul style="list-style-type: none"> - 1.22*2.44 - 1.53*2.44 - 1.83*2.44 - 2.15*2.44 - 2.44*2.44 - 2.44*3.05 	<ul style="list-style-type: none"> 4, 6, 8, 9, 12,15, 18, 25,30, 36 	<ul style="list-style-type: none"> - Alta densidad de las capas externas, asegurando un acabado superior en los procesos de impresión, pintura, lacado y revestimientos. - Homogeneidad y gran uniformidad de las partículas de las capas externas e internas. - Maderas seleccionadas provenientes de bosques plantados, económicos y ecológicamente sostenibles. 	<ul style="list-style-type: none"> - Superficie lista para pintar y lacar - Reducción de costos en procesos de pintura - Partículas más compactas y uniformes - Tablero 100% libre de impurezas - Menor desgaste de herramientas - Cortes más limpios - Asesoría técnica permanente - Propiedades superiores del tablero: - Superficie de alta densidad - Mejor agarre al tornillo - Mejor flexión

Nota. Fuente. Novopan.

- **MDP Tropical:** Tablero de partículas resistente a la humedad, elaborado con resinas M.U.F. de acuerdo a la norma CTB-H-V-313. Las características del MDP tropical se especifican en la siguiente figura y tabla:

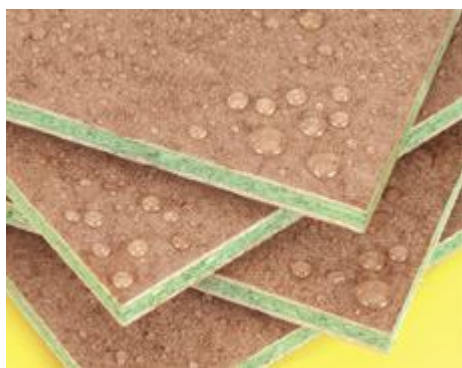


Figura 5. Tablero aglomerado MDP tropical con fuente Novopan.

Tabla 18.
Características del MDP tropical

Formatos (mt)	Espesores (mm)	Características	Ventajas	Usos y aplicaciones
1.22*2.44 1.83*2.44 2.44*2.44	4, 6, 8, 9, 12,15, 18, 25,30, 36	<ul style="list-style-type: none"> - Excelentes propiedades mecánicas y de resistencia a la humedad. - Homogeneidad y gran uniformidad de las partículas de las capas externas e internas. - Superficie fácil de acabar sin tratamientos adicionales. - Sin sentido de fibra lo cual facilita su maquinado. - Se puede diferenciar el tablero MDP tropical por su coloración verde en la capa media. 	<ul style="list-style-type: none"> - Resistente a la humedad - Conserva las propiedades físico mecánicas en ambientes húmedos. - Partículas más compactas y uniformes - Superficie lista para pintar y lacar - Tablero 100% libre de impurezas - Menor desgaste de herramientas - Asesoría técnica permanente - Propiedades superiores del tablero 	<ul style="list-style-type: none"> - Mesones de cocina - Bases para cubiertas - Entrepisos - Escaleras - Cielo rasos - Puertas exteriores - Señalización externa - Material para embalaje

Nota. Fuente. Novopan.

- **MDP Formaleta:** Tableros de partículas diseñado para encofrados, elaborado con resina M.U.F. que lo hace resistente a la humedad. Sus características específicas se muestran en la siguiente figura y tabla:

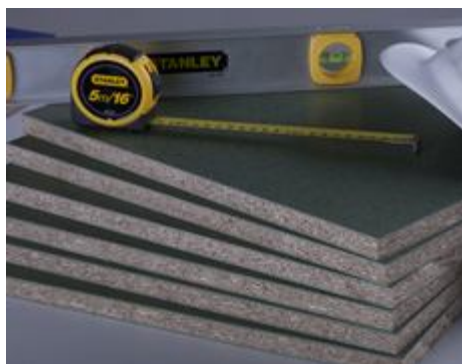


Figura 6. Tablero aglomerado MDP formaleta con fuente Novopan.

Tabla 19.
Características de MDP formaleta

Formatos (mt)	Espesores (mm)	Usos y aplicaciones	Ventajas
– 1.22*2.44	6, 9, 12,15, 18	– Columnas	– Superficie sellada y homogénea
– 1.83*2.44		– Losas	– Acabados de concreto a la vista
– 2.44*2.44		– Vigas	– Fácil fabricación de encofrados
– 2.15*2.44		– Muros de contención	– Buen comportamiento en proceso de maquinado.
		– Cajones de aliviamiento de losas	– Puede ser utilizado en ambas caras
		– Elaboración de prefabricados	– Fabricado con madera de bosques plantados
		– Pisos	– Asesoría técnica.

Nota. Fuente. Novopan.

- **MDP KOR Laminado:** Tablero termo fundido con una lámina decorativa impregnada con resina melamínica. Sus características se muestran en la siguiente figura y tabla así:



Figura 7. Tablero aglomerado MDP KOR Laminado con fuente Novopan.

Tabla 20.

Características de MDP KOR laminado

Formatos (mt)	Espesores (mm)	Usos y aplicaciones	Ventajas
1.22*2.44	6, 9, 12,15, 18, 25, 30, 36.	<ul style="list-style-type: none">- Es un producto para ser usado en interiores: muebles de concina, closet oficina, hogar, hospitales, RTA y centros comerciales.- Se recomienda trabajar laminado en sus dos caras, para evitar el pandeo, que se produce en los tableros laminados en una cara.	<ul style="list-style-type: none">- Partículas más compactas y uniformes.- Tablero 100% libre de impurezas.- Menor desgaste de herramientas.- Variedad de colores y texturas.- Cortes más limpios.- Asesoría técnica permanente.- Propiedades superiores del tablero: Facilidad de corte, mejor agarre al tornillo y mejor flexión

Nota. Fuente. Novopan.

- **TROPI KOR Laminado:** Tablero de partículas resistente a la humedad termo fundido con lámina decorativa. Sus características se especifican en la siguiente figura y tabla:

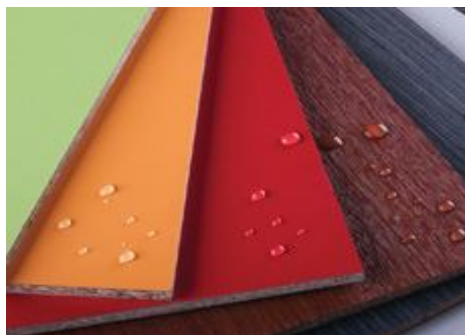


Figura 8. Tablero aglomerado TROPI KOR Laminado con fuente Novopan.

Tabla 21.

Características TROPI KOR Laminado

Formatos (mt)	Espesores (mm)	Usos y aplicaciones	Ventajas
1.22*2.44	6, 9, 12,15, 18, 25, 30, 36.	<ul style="list-style-type: none">- Muebles de cocina, baño, closet para zonas del litoral- Muebles para hospitales- Muebles para laboratorios, farmacias- Mesones de cocina- Puertas exteriores	<ul style="list-style-type: none">- Superficie sellada y homogénea- Acabados de concreto a la vista- Fácil fabricación de encofrados- Buen comportamiento en proceso de maquinado- Puede ser utilizado en ambas caras- Fabricado con madera de bosques plantados- Asesoría técnica.

Nota. Fuente. Novopan.

- **MDP PANEL Enchapado:** Tablero de marca MDP laminado por ambas caras con chapa de madera natural. Sus características se muestran en la siguiente figura y tabla así:



Figura 9. Tablero aglomerado MDP PANEL Enchapado con fuente Novopan.

Tabla 22.
Características MDP PANEL Enchapado

Formatos (mt)	Espesores (mm)	Aplicaciones
– 1.22*2.44	5, 7, 10,13, 16, 19.	– Los usos habituales de Panel Decorativo están orientados a muebles en general y revestimientos decorativos, de alta calidad.

Nota. Fuente. Novopan.

- **MDF.** Tablero fabricado con fibras de madera obtenidas de troncos de pino radiata. Sus características específicas se muestran en la siguiente figura y tabla:



Figura 10. Tablero de MDF con fuente Novopan.

Tabla 23. .
Características de MDF

Formatos (mt)	Espesores (mm)	Usos y aplicaciones	Ventajas
1.135*2.44	3, 4, 5.5, 9, 12, 15, 18, 20, 25, 30	– Material para diseño, mueblería, construcción, arquitectura interior y en todos aquellos usos que la creatividad e imaginación del hombre pueda dar a la madera.	<ul style="list-style-type: none"> – Ventajas – Menor peso que un tablero MDF estándar. – Color claro – Perfil de densidad uniforme – Superficie suave sin imperfecciones – Fácil de trabajar, pudiendo ser moldurado, perforado, ensamblado, atornillado, pintado, lacado, lo que permite excelentes acabados – Menor desgaste de maquinaria y herramientas – Reduce el esfuerzo físico del trabajador – Menor costo de transporte

Nota. Novopan.

- **MDF FIBRA KOR Laminado:** Tablero de alta durabilidad y versatilidad con varias posibilidades de aplicación en mueblería y decoración de interiores. Sus características específicas se muestran en la siguiente figura y tabla:



Figura 11. Tablero de MDF FIBRA KOR Laminado con fuente Novopan.

Tabla 24.
Características de MDF FIBRA KOR Laminado

Formatos (mt)	Espesores (mm)	Usos y aplicaciones
1.13*2.44	5.5 - 9 - 12 - 15 - 18 - 20 - 25 - 30	<ul style="list-style-type: none"> - Columnas - Losas - Vigas - Muros de contención - Cajones de aliviamiento de losas - Elaboración de prefabricados - Pisos

Nota. Fuente. Novopan.

- **MDF RANURADO Laminado:** Tablero diseñado para exhibición de productos en grandes tiendas, locales comerciales y vitrinas. Sus características específicas se muestran en la siguiente figura y tabla así:



Figura 12. Tablero de MDF RANURADO Laminado con fuente Novopan.

Tabla 25.
Características de MDF RANURADO Laminado

Formatos (mt)	Espesores (mm)	Con o sin recubrimiento
1.13*2.44	18	Ethimoe, Haya, Caoba, Sapelly, Okume. <ul style="list-style-type: none"> - Sin recubrimiento para ser pintado a su gusto, o en melamínico en la amplia gama de colores. - Distancia entre ranuras: 76mm, 15mm. a pedido. - Panel horizontal: las ranuras van a lo largo 2.44mts. no se recomienda usar 15mm

Nota. Fuente. Novopan.

- **HDF Laminado.** Tablero de 3.5mm de espesor lacado en una de sus caras. Sus características específicas se muestran en la siguiente figura y tabla así:

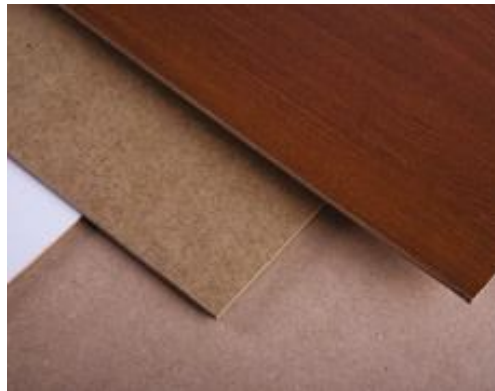


Figura 13. Tablero de HDF Laminado con fuente Novopan.

Tabla 26.
Características de HDF Laminado

Formatos (mt)	Espesores (mm)	Recubrimiento	Usos y aplicaciones
1.22*2.44	3.5	Cerezo, blanco y wengue.	<ul style="list-style-type: none"> – Fondo de cajones – Respaldo de muebles – Revestimientos especiales – Fabricación de muebles

Nota. Fuente. Novopan.

4.3.1.2 Demanda.

Así, el desempeño del sector de fabricación de muebles en Colombia, en cuanto a la demanda para el 2014, es uno de los segmentos que más ha contribuido con el crecimiento de las ventas, con relación a grupos de mercancías, siendo el porcentaje de contribución de un 13,2%, puesto que los muebles se están vendiendo tanto el sector de hogar como de oficina y hotelería y su posición se debe a que ha entrado a otros segmentos como los centros comerciales, establecimientos de comida, cafeterías, educación, hoteles y arquitectura de interiores (FONADE, 2014).

Según el DANE (2014),

Durante diciembre de 2014, las ventas del comercio minorista, incluidos muebles, en las cinco principales ciudades aumentaron con relación al mismo periodo del año anterior. Los mayores desarrollos los registraron las ciudades de Bogotá (7,6 %), Medellín (5,8 %) y Barranquilla (5,6 %). En lo corrido del año, las ciudades que registraron mayores crecimientos en ventas reales del comercio minorista, incluidos todos los muebles de madera, plástico y metal fueron Cali con 7 %, Barranquilla y Medellín, con 6,1 %. (p.3)

Para el año 2015, las ventas del sector de fabricación de muebles se registran en la siguiente tabla:

Tabla 27.
Ventas de las fábricas de muebles a nivel nacional e internacional

Descripción	Valor
Ventas netas productos no fabricados por el establecimiento de productos	261.355.054
Ventas netas productos no fabricados por el establecimiento de materias primas	10.800.513
Ventas netas de productos fabricados en el país	1.462.812.878
Ventas netas de productos fabricados en el exterior	181.811.441
TOTAL VENTAS	1.916.779.886

Nota. Fuente. Elaboración propia con información del Dane. Encuesta Anual Manufacturera. Año 2015.

Ahora bien, los principales productos vendidos por las fábricas de muebles se registran en la siguiente tabla, con respecto a su unidad de medida, cantidad y valor de producción como de la cantidad y valor en ventas, así como las ventas realizadas en el exterior, para el año 2015:

Tabla 28.*Producción y ventas de artículos elaborados por las fábricas de muebles*

Artículos	Unidad de medida	Producción cantidad	Producción Valor total	Ventas cantidad	Ventas valor total	Ventas al exterior
Escritorios de madera	Und	60.831	35.436.174	61.454	36.096.601	2.698.249
Mesas de madera para oficina	Und	93.731	17.462.879	69.611	16.665.096	1.671.225
Archivadores de madera	Und	33.383	6.450.786	22.583	5.168.630	406.963
Bibliotecas de madera	Und	168.233	20.758.456	133.886	19.037.340	1.919.130
Muebles modulares de madera para oficina	Und	680.641	162.938.533	634.894	15.6323.156	15.280.961
Papelera de madera para oficina	Und	87.962	1.241.213	82.856	1.166.248	5.909
Muebles modulares de madera para oficina	M3	271	202.309	266	200.863	-
Gabinetes, módulos de madera para cocina integral	M2	155.338	47.934.531	161.472	49.178.779	5.572.139
Muebles en madera para cocinas integrales	M2	97.435	25.015.649	77.565	22.658.928	-
Muebles en madera para cocinas integrales	M3	20.596	9.912.778	20.518	9.853.863	-
Camas de madera	Und	82.449	36.082.317	78.039	33.880.712	476.450
Mesas de noche de madera	Und	47.967	14.626.502	46.114	13.968.374	828.196
Peinadores o tocadores de madera	Und	11.551	3.223.300	11.861	3.227.109	703.385
Armarios de madera	Und	176.913	38.185.791	183.134	39.031.162	1.500.118
Guardarropas-closets	Und	118.884	45.705.296	117.129	44.238.198	3.208.977
Mesas de madera para sala	Und	89.566	13.018.694	86.742	13.007.064	2.716.268
Mesas de madera para comedor	Und	28.350	15.990.020	27.294	14.974.096	1.096.939
Aparadores de madera para sala y comedor	Und	2.494	1.063.780	2.473	1.050.776	124.000
Muebles de madera para televisores y equipos de sonido	Und	71.106	10.133.977	70.912	10.036.209	1.583.922
Mostradores de madera	Und	3.287	11.387.229	3.298	11.385.596	2.997.892
Mesas de madera para restaurantes	Und	2.023	230.311	2.023	230.311	-
Estantes de madera	M2	10.698	4.307.250	10.701	4.307.595	1.682.367
Muebles de madera especiales para baño	Und	24.265	10.963.095	23.628	10.708.238	71.701

Nota. Fuente. Elaboración propia con información del Dane. Encuesta Anual Manufacturera. Año 2015.

4.3.1.2.1 Productos.

Los principales productos que se elaboran en las fábricas de muebles se pueden observar en las siguientes figuras:



Figura 14. Cocinas integrales con fuente Inval S.A.



Figura 15. Muebles para sala con fuente Inval S.A.



Figura 16. Muebles para comedor con fuente Inval S.A.



Figura 17. Muebles para dormitorio con fuente Inval S.A.



Figura 18. Muebles para baño con fuente Inval S.A.



Figura 19. Muebles para restaurantes con fuente Inval S.A.



Figura 20. Muebles para almacenes con fuente Inval S.A.

Todos estos productos se fabrican en las empresas fabricantes de muebles, utilizando como materia prima los tableros de aglomerado. Aunque hay una infinidad de gama de productos en todos los campos y sectores a que se puede llegar y comercializar.

4.3.1.3 Importación de muebles.

A partir del año 2015, empiezan a incrementarse la importación de muebles terminados, donde el principal importador con un 22% es Sodimac de Colombia, Tugo y Falabella de

Colombia, siendo el 51% el origen de los muebles que llegan al país, de China (FONADE, 2014).

4.3.1.4 Exportación de muebles.

Por su parte, las exportaciones de muebles de madera aglomerada se realizan a países como Panamá con un 20%; a Estados Unidos con 16%; a Ecuador con un 11% y a Perú con un 10%, con los principales productos como: muebles de madera, muebles para dormitorio y muebles de madera y metal, con los tres primeros exportadores como: Muebles Rimax con una participación del 12%; Moduart con el 10% y Series Limitada con el 6% (FONADE, 2014).

5. Marco metodológico

5.1 Tipo de investigación

El tipo de investigación que se aplicara al proyecto titulado Análisis de los instrumentos de política comercial frente a la importación de madera aglomerada e industrializada para la fabricación de muebles, es de tipo descriptiva, ya que se describen los conceptos, los métodos, las teorías y variables asociadas a los instrumentos de política comercial utilizados en Colombia, en los procesos de comercio exterior. Específicamente, en las importaciones de mercancías como son: acuerdos internacionales, aranceles, políticas antidumping, políticas administrativas, subsidios, restricciones, entre otras. Teniendo en cuenta las características específicas de cada fenómeno. Su medición y análisis son de forma independiente para describir situaciones o eventos que presente la investigación.

Para llevar a cabo éste tipo de investigación se recurrirá a un amplio espectro de medios y técnicas para recolectar datos como lo es las fuentes primarias basadas en la experiencia del investigador y las secundarias como son: los datos previos, libros, revistas, tesis, documentos, fuentes de internet y casos de empresas referentes a la importación de madera aglomerada e industrializada.

De la misma manera, se usará la experiencia profesional dentro del campo del comercio exterior para un descubrimiento sistemático del problema y de las acciones para presentar una solución o una estrategia a los participantes del sector del mueble para la importación de materias primas.

5.2 Hipótesis

- Las herramientas políticas de comercio internacional que utiliza el Gobierno de Colombia en la actualidad, favorecen las importaciones de madera aglomerada e industrializada para la fabricación de muebles.
- Los acuerdos comerciales son un instrumento de política comercial que beneficia la importación de madera aglomerada e industrializada para la fabricación de muebles en Colombia.
- Los proveedores externos dentro del sector de manufacturas para la fabricación de muebles a base de madera aglomerada, hacen parte de la política comercial de Colombia.

5.3 Variables de Investigación

- Instrumentos de política comercial
- Importación de madera aglomerada
- Acuerdos comerciales
- Fabricación de muebles
- Proveedores externos
- Política comercial

5.4 Definición de la población y muestra

Población

La población de estudio que se toma como referencia para la investigación, son todos los fabricantes del sector de muebles que vincula a las empresas de fabricación, venta y suministro de muebles, las cuales suman 376 empresas en total, en todo el territorio nacional, según la Encuesta Anual de Manufacturas EAM, que registró el Dane para el año 2015 (Dane, 2015).

Muestra

La muestra que se toma como referencia para el estudio de investigación, son todos los importadores de materia prima en madera aglomerada e industrializada para la fabricación de muebles para el hogar, oficina, negocios y construcción. Los cuales, según el directorio de importadores de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN, para el año 2016, son 77, el total de importadores de las manufacturas para la fabricación de muebles y demás (Dian, 2017).

5.5 Técnicas e instrumentos para la recolección de datos

5.5.1 Fuentes primarias.

Información a base de la experiencia: Para realizar el análisis de los instrumentos de la política comercial colombiana frente a las importaciones de madera aglomerada e industrializada para la fabricación de muebles. El estudio de investigación se basa primordialmente en la información de los instrumentos de política comercial existentes en el país

y la experiencia del investigador como operador de comercio exterior, el proceso como tal y las restricciones que existen para el sector de fabricación de muebles.

Para lo cual, el investigador recopila toda la información de forma directa y luego la clasifica de acuerdo a la necesidad y enfoque estratégico para el sector de muebles.

5.5.2. Fuentes secundarias.

Esta investigación, necesariamente requiere de información procesada, legítima y confiable suministrada por libros, revistas, tesis de grado relacionado con el tema de estudio, periódicos locales y nacionales. Así mismo las Leyes, Decretos y todo el marco legal referente al fenómeno a investigar dentro de la política comercial colombiana.

5.5.3 Análisis de datos.

El análisis de datos se hace a través de la documentación de los datos requeridos para el cumplimiento de los objetivos y su respectivo estudio de las notas de campo, así como de la clasificación de la información pertinente para la importación de madera aglomerada e industrializada como materia prima para el sector de fabricación de muebles.

Además, para este análisis de datos se tiene en cuenta el registro de las importaciones realizadas por el investigador y la información de los instrumentos de política comercial para posteriormente identificarla, especificarla, categorizarla y aplicarla hacia un enfoque estratégico para el sector de fabricación de muebles en Colombia.

5.6 Método de investigación

El método que se utiliza dentro de la investigación es el hipotético deductivo, que se fundamenta en el planteamiento del problema y que va desde la creación de la hipótesis, mediante la recopilación de datos empíricos, sobre el fenómeno a investigar, que son los instrumentos de la política comercial hasta alcanzar el impacto que tiene la política comercial frente a las importaciones de madera aglomerada en Colombia.

Donde, se busca comprobar las hipótesis y obtener resultados que vayan en la exploración de una estrategia que beneficie o favorezca la importación de materias primas para la fabricación de muebles.

6. Resultados de la Investigación

6.1 Análisis e interpretación de resultados

6.1.1 Especificación de los instrumentos de la Política Comercial en Colombia que favorecen la importación de madera aglomerada e industrializada para la fabricación de muebles, como enfoque estratégico dentro de las organizaciones que conforman el sector.



Para realizar la especificación de los instrumentos de política comercial en Colombia, que favorecen la importación de madera aglomerada para la fabricación de muebles, se inicia con la verificación de los documentos legales que rigen las importaciones, emitidas por las entidades gubernamentales como: el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Dirección Nacional de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN entre otras. Que dan paso al análisis específico de los instrumentos de política comercial, aplicados por el Gobierno nacional para las dos subpartidas arancelarias 44.10.19.00.00 y 44.10.11.00.00 y de cuales instrumentos están exentadas estas mercancías. Para posteriormente, medir el impacto de estos elementos sobre las importaciones de madera aglomerada, a través de la aplicación de matrices que estudiaran los impactos significativos para el sector, en su magnitud e importancia y en la identificación de los recursos tangibles, intangibles y capacidades de las organizaciones para posicionarse con ventajas competitivas dentro del mercado al cual pertenecen.

En primer lugar, las organizaciones pertenecientes al sector de muebles, que estén interesadas en realizar el proceso de importación de estas materias primas, deben considerar, que han de estar constituidas legalmente y registradas ante Cámara de Comercio, bien sea como persona

natural o jurídica; estar reconocidas como usuario aduanero ante la DIAN y portar el registro como importador ante el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Posteriormente, para continuar con el proceso de importación, es necesario tener claro el perfil de la mercancía que viene dado por los Decretos 2153 de 2016; Decreto 4589 de 2006 que hacen referencia al Arancel de aduanas y codificación de los productos importables y la Circular Andina 766 de 2011, cuando se vaya hacer la importación de estos bienes con países, que conforman la CAN; donde se especifica la designación y codificación de mercancías de los países miembros de la Comunidad Andina como productos de importación (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2016). Los cuales se describen en la siguiente tabla, a nivel general por parte de la DIAN y su sistema MUISCA, cualquiera sea de donde provenga la mercancía, donde se detalla su descripción, nivel y código de nomenclatura y unidad física:

Tabla 29.*Perfil de la mercancía: tableros aglomerados*

Descripción	Nivel nomenclatura	Código nomenclatura	Unidad física	Imagen
Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera Tableros de partículas, tableros llamados «oriented strand board» (OSB) y tableros similares (por ejemplo, waferboard»), de madera u otras materias leñosas, incluso aglomeradas con resinas o demás aglutinantes orgánicos. -De madera: --Los demás	ARIAN	44.10.19.00.00	m3 Metro cúbico	
Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera Tableros de partículas, tableros llamados «oriented strand board» (OSB) y tableros similares (por ejemplo, «waferboard»), de madera u otras materias leñosas, incluso aglomeradas con resinas o demás aglutinantes orgánicos. - De madera: - - Tableros de partículas	ARIAN	44.10.11.00.00	m3 Metro cúbico	

Nota. Fuente. Elaboración propia con datos de la DIAN. Muisca-Arancel. Año 2017.

Una vez, se conoce la codificación de las subpartidas arancelarias y las características de la mercancía, se procede a la especificación de los instrumentos de política comercial que se aplican y no se aplican en la importación de tableros aglomerados para la fabricación de muebles, entre ellos están:

6.1.1.1 Barreras arancelarias.

6.1.1.1.1 Arancel ad-valorem.

Según el Decreto 2153 de 26 de Diciembre de 2016, por el cual se adopta en Colombia, el Arancel de Aduanas, que contiene la nomenclatura de las mercancías y el gravamen. Está en vigencia a partir del 1 de Enero de 2017, dando cumplimiento a las obligaciones contraídas con la Organización Mundial de Aduanas OMA y la Comunidad Andina CAN (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2016). Este documento incluye los gravámenes para las importaciones, que comprenden derechos ad-valorem, cuyo pago debe hacerse en moneda legal del país.

Para los productos: tableros aglomerados, que se encuentran en la Sección IX, del Decreto de Arancel de Aduanas, que se trata de mercancías referentes a la madera, carbón vegetal y manufacturas de madera; corcho y sus manufacturas; manufacturas de espartería o cestería. Ubicados, dentro del Capítulo 44, referente a los productos de madera, carbón vegetal y manufacturas de madera; pertenecientes a la partida 10, que corresponde a los tableros de partículas y tableros similares, de madera u otras materias leñosas, incluso aglomeradas con resinas o demás aglutinantes orgánicos y a la subpartidas 19.00.00 y 11.00.00 que son productos considerados como los demás tableros y tableros de partículas y tableros similares de madera.

En este capítulo, se incluye la madera densificada, incluso la madera chapada que haya recibido un tratamiento químico o físico, como los artículos de tableros de partículas. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2016).

Por su parte, para la importación de tableros aglomerados, según el Decreto 2917 que entró en vigencia a partir del 12 de Agosto de 2011, del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, se

establece un gravamen arancelario ad-valorem del 10%, que se impone sobre el valor total de la mercancía importada, clasificada en la subpartidas arancelarias 44.10.19.00.00 y la 44.10.11.00.00, los cuales tienen un régimen de comercio de Libre Importación. Más sin embargo, este arancel excluye términos de mercancía como peso, volumen y va de acuerdo a los tratados comerciales que existan entre los países ó a quienes se compre la mercancía (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2011).

Si las organizaciones, que conforman el sector fabricación de muebles, se acogen a este arancel con algún país que no tenga convenio con Colombia, éste instrumento de política comercial no favorece al proceso de compra de materias primas en el exterior, puesto que deberían asumir el 10% de tributo para su adquisición, lo que representaría elevar los costos de los productos, siendo menos competitivos en el mercado de muebles. Más sin embargo, si la fábrica de muebles no compite con el factor precio, sino con el marketing, la capacidad o el volumen de ventas o si le resulta más barato comprar en el exterior aun incluyendo el arancel ad-valorem, favorecería la compra de estos bienes en otros países. Además, si el proveedor le ofrece otro tipo de garantías se puede adquirir las manufacturas beneficiando la industria de los muebles. En el caso de Colombia, donde la capacidad productiva de fabricación de tableros de aglomerado es baja y no hay la materia prima suficiente para la capacidad instalada de las fábricas, favorece este instrumento a pesar de su regulación tributaria.

6.1.1.1.2 Arancel externo común.

En lo referente a los gravámenes arancelarios externos comunes, establecidos o fijados por los Acuerdos Comerciales con otros países, se puede encontrar para el sector de fabricación de muebles más opciones de compra en el exterior de sus materias primas. Donde se ofrecen

mayores beneficios, menos tributos y menos conceptos de gravamen arancelario. Los acuerdos vigentes para la adquisición de tableros aglomerados para la elaboración de muebles, tanto en América Latina como en Europa y Asia, se clasifican por sus diferentes niveles o desmontes de arancel; donde el arancel para los tableros aglomerados va desde el 0% al 10%, según el Tratado Comercial que Colombia haya realizado con otros países y es de la siguiente manera, como lo muestra la tabla:

Tabla 30.
Gravámenes por acuerdos comerciales para tableros aglomerados

Acuerdo	País	Concepto	Gravamen
Acuerdo de Cartagena CAN	Bolivia, Ecuador, Perú	Gravamen Arancelario	0%
Mercosur	Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay	Gravamen Arancelario	0%
TLC	Guatemala, Estados Unidos, Canadá	Gravamen Arancelario	0%
Acuerdo Unión Europea	Unión Europea	Gravamen Arancelario	8,20%
ALC	Noruega, Islandia	Gravamen Arancelario	6%
Alianza del pacifico	Chile, México, Perú	Gravamen Arancelario	0%
Acuerdo con Corea	Corea del sur	Gravamen Arancelario	9,50%
Acuerdo general	Costa Rica	Gravamen Arancelario	8% y 6%

Nota. Lo cual tiene un impacto positivo sobre las importaciones de tableros aglomerados e industrializados para la fabricación de muebles, puesto que existen países con los que Colombia tiene Acuerdos Comerciales, donde el arancel es 0%. Fuente. Elaboración propia con datos de la DIAN. Muisca-Arancel. Año 2017.

Por tanto, este tipo de aranceles externos en común, favorecen las importaciones de la materia prima para las fábricas de muebles, siendo más competitivas en el precio, la calidad y en productividad, puesto que no tiene la dificultad de carecer de las manufacturas para realizar sus productos terminados.

6.1.1.1.3 Impuesto de valor agregado para las importaciones.

Según la Ley 1819 de 2016, se aplica el IVA para los bienes importados, clasificados como manufacturas para la fabricación de otros bienes; como lo es el Impuesto de Valor Agregado IVA a las ventas de la subpartida arancelaria declarada, como medida o derecho de protección para eliminar el perjuicio causado por el dumping a la industria nacional. Para este caso, el de los tableros aglomerados, el IVA es del 19%, que rige a partir del 1 de Enero de 2017 (Congreso de la República, 2016).

Este tipo de impuesto o gravamen para las importaciones, sobre el sector de fábricas de muebles causa un impacto negativo, puesto que debería pagar este mismo impuesto en el país que haga la compra, además disminuye los niveles de productividad, aumentando los costos de fabricación y los precios del producto final. No obstante, si las compras de materia prima se hicieran en el país, las fábricas también deberían asumirlo y por el mismo valor, es decir este instrumento de política comercial para las importaciones es el mismo que se aplica para la compra de productos nacionales.

6.1.1.1.4 Otras tarifas generales.

Otras tarifas generales a nivel nacional, diferentes al arancel, o derechos o impuestos diferentes al IVA o al gravamen arancelario, ni otra sobretasa, no están contemplados para la importación de madera aglomerada e industrializada. Lo que representa un beneficio y favorabilidad para los importadores de materia prima para la fabricación de muebles, considerándose como una ventaja competitiva para las organizaciones de este sector.

6.1.1.1.5 Arancel proteccionista o antidumping.

Para la importación de madera aglomerada, en la actualidad no existen disposiciones utilizadas por el Gobierno para proteger la industria nacional de efectos negativos como el dumping y las subvenciones; Hasta el momento, no se han fijado tasas adicionales al gravamen general que se denominen salvaguardias, antidumping o derechos compensatorios para este tipo de mercancías. Lo que representa un instrumento de política comercial, que favorece las importaciones y es una ventaja para las organizaciones o fábricas de muebles.

6.1.1.2 Barreras no arancelarias.

6.1.1.2.1 Licencia de Importación.

Para efectos de importación de madera aglomerada e industrializada, este trámite ha sido eliminado por parte de las autoridades para este tipo de mercancías. Lo que hace más fácil y más corto el proceso, significando una ventaja para el sector del mueble en cuanto a minimización de trámites y documentos.

6.1.1.2.2 Régimen de comercio.

El régimen de comercio aplicado a las mercancías de tableros aglomerados es de Libre Comercio, es decir no contempla ninguna clase de restricciones en el comercio internacional. Este régimen, aplicado para este tipo de productos favorece la importación, puesto que se puede seleccionar países que tienen acuerdos con Colombia con aranceles del 0% y su negociación también es de forma libre hacia los países con quien se haya realizado tratados.

6.1.1.2.3 Registro en la ventanilla única de comercio VUCE.

Los fabricantes de muebles, no necesitan estar registrados en la Ventanilla Única de Comercio exterior “VUCE”, se evitan este tipo de trámites, ganan tiempo y dinero. No obstante, para otro tipo de productos importados el Gobierno Nacional si exige estar registrados y cumplir con esta reglamentación. Siendo una ventaja competitiva para el sector.

6.1.1.2.4 Autorizaciones

- *Certificación fitosanitario DRFI y CFN:* En la actualidad para los importadores de madera aglomerada en Colombia, no se exige por parte de las autoridades el documento fitosanitario de importación DRFI y el certificado fitosanitario para nacionalización CFN: que se requería por parte del Instituto Agropecuario ICA. Lo cual anteriormente se debía tramitar virtualmente y se exigía otros documentos para su diligenciamiento. Lo cual, se convierte en una ventaja para el sector de muebles, puesto que se evita el enrolamiento y el aumento de trámites y documentos de importación.
- *Certificación ambiental ante corporación autónoma regional:* Según lo establecido por el Decreto 1791 de 1996, en sus artículos 64 y 68 y la Resolución No 0454 de 1 de Junio de 2001, para efecto de movilización de madera aglomerada importada. Se hace necesario el registro ante la Corporación Autónoma Ambiental Regional y su respectiva certificación de movilización de madera, con una duración de seis meses para los importadores o empresas intermediarias. Como lo muestra la siguiente figura:



EL COORDINADOR DE LA CORPORACION AUTONOMA REGIONAL DE
NARIÑO
"CORPONARIÑO"
CENTRO AMBIENTAL SUR

CERTIFICA:

No. CONSECUTIVO 180

Que el señor JAIME ARMANDO PEREZ, identificado con cédula de ciudadanía No. 13.007.405 de Ipiales, como representante de la Sociedad de Intermediación Aduanera, COLOMBIANA DE ADUANAS SIA LTDA., se encuentra registrado ante esta entidad conforme a lo establecido en los artículos 64 y 68 del Decreto 1791 de 1996 y la Resolución No. 0454 de Primero (01) Junio de 2001.

REQUERIMIENTO AMBIENTAL para: **IMPORTACION**
De productos forestales en segundo grado de transformación.

Madera **Madera Aglomerada**
Procedencia del Producto **QUITO -ECUADOR**
Importador **MADERKIT S.A**
CD. LA DOLOROSA LOTE 12
Cali-Valle
NIT. 8150001802-1

Producto almacenado en: **MEGABODEGAS**
COLOMBIANA DE ADUANAS S.A.S NIT. 835000078-3

Se expide en Ipiales a los diez (11) días del mes de Mayo de 2017
Valido hasta el 11 Noviembre de 2017

NUMERO EXPÉDIENTE 180

Nombre y firma del Funcionario Autorizado


MANUEL MORENO DAVILA

Proveedor: Sateba I

Figura 21. Certificación de importación por la Corporación Autónoma Regional para la importación de madera aglomerada con fuente. Este estudio.

Lo cual, en cierta medida puede significar una desventaja ya que el importador debe recurrir a este tipo de organizaciones, donde en muchas ocasiones los procesos son lentos y minuciosos en cuanto a la verificación de las empresas y su funcionamiento.

6.1.1.3 Barreras de entrada.

6.1.1.3.1 Tramites.

- *Factura comercial:* Documento que debe facilitar el proveedor de la mercancía, la cual debe ser original, como soporte de la operación, en cumplimiento de los requisitos establecidos en el artículo 3 de la Resolución 1112 de 2007. La factura debe reflejar los pagos directos

efectuados o por efectuar, carecer de borrones, enmendaduras o alteraciones y como mínimo con los datos siguientes: membrete o logotipo del vendedor, número y fecha de expedición, nombre y dirección del vendedor y del comprador, descripción de la mercancía, cantidad, precio unitario y total, moneda de la transacción legal, lugar y condiciones de entrega de la mercancía según términos internacionales INCOTERMS (Almaviva, 2017).

- *Documentos de transporte:* Los documentos requeridos son: carta porte internacional si es por transporte terrestre, conocimiento de embarque si es transporte marítimo y guía aérea si es transporte aéreo. Otro de los documentos, es el manifiesto internacional de carga, el cual se encarga de diligenciarlo la empresa de transporte internacional.
- *Certificado de origen:* Los importadores para el cumplimiento con este trámite deberán exigir al proveedor de la mercancía del país exportador, el certificado de origen para el aprovechamiento de las preferencias arancelarias, el cual es elaborado y tramitado por el exportador, refrendado por la entidad competente designada por el Gobierno nacional del país de origen, en cumplimiento con todos los requisitos legales y aduaneros.
- *Lista de empaque:* Contiene toda la información sobre la mercancía, la cual la debe proveer el país exportador, no es estrictamente necesaria puesto que dentro de la factura se especifican todos los detalles de la mercancía.
- *Declaración de importación:* Diligenciar este documento permite acreditar de manera única la introducción legal de las mercancías al territorio colombiano, en el cual consta del levante de las mismas. La realizan las Agencias de Aduanas, para ser presentada ante la administración de aduana con jurisdicción en el lugar donde se encuentre la mercancía y una vez aceptada por la autoridad se debe realizar el pago en las entidades recaudadoras autorizadas por la DIAN.

- *Declaración andina de valor:* Es un documento soporte de la declaración de importación, para los importadores que adquieran mercancías superiores o iguales a USD 5.000.00, contiene la información relativa a la transacción comercial y el detalle de los elementos integrantes del valor en aduana de las mercancías importadas, que se declaran ante la Dirección Seccional de Aduanas, Impuestos y Aduanas o Delegada. Documento que es necesario para la presentación ante las autoridades aduaneras, el cual se debe diligenciar con todos los datos que se exigen y se aplican dentro del formulario que se puede descargar de la página virtual de la DIAN, en el link servicios y posteriormente en formularios, donde el 560 pertenece a la declaración andina de valor, así como lo indica la siguiente figura.



		Declaración Andina del Valor				560	
1. Año <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>				4. Número de formulario			
<p>El contrabando es contra todos</p> <p>Formulario de distribución gratuita</p> <p>Lea cuidadosamente las instrucciones</p>							

Figura 22. Formulario para diligenciar la declaración andina de valor con fuente. DIAN. Año 2017.

- *Mandato:* Cuando la declaración de importación se presente a través de apoderado o de una Agencia de Aduanas, en los casos previstos en el Decreto 2685 de 1999 y no exista endoso aduanero. Se debe tramitar el mandato según las normas y exigencias de los países que realizan la negociación.

Es ésta toda la tramitología que se debe llevar a cabo, dentro del proceso de importación. Es al parecer extensa y en algunos casos, las empresas importadoras tienen que pagar un intermediario para que realice todos los trámites, contar con la asesoría o con personal apto para

realizar todo el proceso, se puede considerar como una desventaja para el sector, puesto que significa aumento de gastos y tiempo en el proceso. Ya que, por cada formulario o trámite se necesita anexar otros documentos que requieren de más gestiones, lo cual puede representar para el importador el empapelamiento y sistemas engorrosos que dificultan o detienen el proceso de importación de las manufacturas.

6.1.1.3.2 Inspecciones aduaneras.

- *Inspección aduanera DIAN:* Según el Artículo 126 del Decreto 2685 de 1999, la inspección aduanera la realizan los inspectores de la DIAN, con el fin de determinar la naturaleza, el origen, el estado, cantidad, valor, clasificación arancelaria, tributos aduaneros y tratamiento aplicable a las mercancías. La inspección aduanera, puede ser física o documental; para posteriormente realizar el levante de la mercancía o realizar las correcciones y legalizar. Esta inspección también lo puede hacer a través del sistema informático aduanero, con fundamento en criterios basados en técnicas de análisis de riesgos (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2017).

Por su parte, es la única inspección que se realiza para este tipo de mercancías, puesto que se eliminaron las inspecciones realizadas por la Policía Nacional y por el Instituto Colombiano Agropecuario ICA, haciendo más fácil el tránsito de las mercancías importadas al territorio nacional.

De esta manera, se concluye con todos los instrumentos de política comercial utilizados por el Gobierno nacional, para permitir las importaciones de madera aglomerada; que en cierto modo, algunos son desventajosos, en otros casos favorecen el proceso de importación; que mientras

unos recargan los gastos en la compra de mercancías; en otros, facilitan y minimizan los trámites requeridos.

Por tanto, dependiendo de la toma de decisiones y la gestión de un administrador de una organización, que pertenece a este sector, podrán significar una ventaja competitiva o un tropiezo para las negociaciones en el exterior. Dependiendo de la capacidad de gestión y el aprovechamiento de los instrumentos políticos comerciales a su favor, podrán convenir en el direccionamiento estratégico de su organización, en la competencia y desarrollo dentro del mercado global.

De este modo, para avanzar con el análisis de evaluación del impacto de estos instrumentos frente a las importaciones de madera aglomerada e industrializada, hay que tener en cuenta tanto la descripción de la cadena productiva, como los intereses de los diferentes actores en las etapas de producción y comercialización. Considerando, que estos intereses se ven reflejados en las opciones de políticas que el Gobierno nacional hasta el momento ha implementado, que en definitiva es el resultado del comportamiento económico y político del comercio exterior que a través de la historia ha venido transcurriendo en Colombia.

Por tanto, para la respectiva evaluación del impacto, primeramente, se debe tener en cuenta la oferta y la demanda de muebles en el país, que se realizará con datos referentes a los anteriores capítulos en las Tablas 13 y 27, para definir claramente el comportamiento dentro de la economía del país, como lo muestra la siguiente figura:

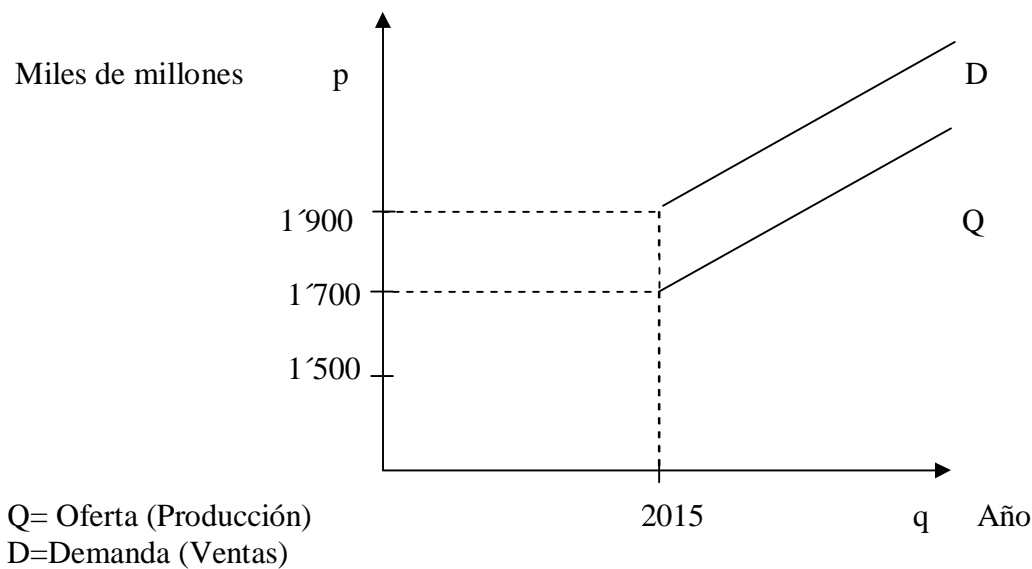


Figura 23. Comportamiento de la oferta y la demanda de la fabricación de muebles de madera aglomerada. Año 2015. Fuente. Elaboración propia.

Esto indica, que el impacto de los instrumentos de política comercial implementados por el Gobierno nacional hasta el momento no afectan negativamente, ni la producción ni las ventas de los muebles a base de madera aglomerada importada, puesto que las dos variables oferta y demanda están en crecimiento, ya que los productos son requeridos de manera masiva por el consumidor. Lo que sí afecta es en los precios, puesto que son altos con respecto a otro tipo de muebles fabricados en el país. No obstante, los consumidores están prefiriendo este tipo de muebles porque representan estatus y por el nivel de vida a que muchos colombianos están pasando.

Por otra parte, si los fabricantes de muebles se acogen a los Acuerdos donde les ofrecen arancel del 0% para las compras en el exterior, de la materia prima, los precios frente a los competidores que utilizan materia prima nacional, tampoco van a variar en gran medida.

Además, el efecto que pueden causar los instrumentos de política comercial frente a las fábricas de muebles, se basa en la magnitud de impacto, que tienen los administradores de las organizaciones sobre el direccionamiento estratégico del sector, como medio para la sostenibilidad, competitividad y crecimiento. A través de la selección y evaluación de estos instrumentos y su significancia sobre las estrategias a desarrollar en sus empresas y en las negociaciones de comercio exterior.

Por lo tanto, el impacto causado por los instrumentos de política comercial frente a las importaciones de madera aglomerada, se expresan en los impactos significativos, los cuales más adelante se podrán medir en su Magnitud e Importancia MI dentro de una organización. Donde se especifican los instrumentos de política comercial a nivel general y particular, los cuales se califican como Ventaja (V) o desventaja (D), dependiendo del análisis realizado después de la especificación de cada instrumento y expresándolo cualitativamente, donde se refleja claramente, el impacto significativo que estos causan sobre las importaciones, así como se demuestra en la siguiente tabla:

Tabla 31.
Impactos significativos

Instrumento de política comercial	Instrumento específico	Ventaja (V)	Desventaja (D)	Impacto Significativo
Barreras arancelarias	Arancel ad-valorem		D	Si las organizaciones que fabrican muebles de madera aglomerada, se acogen al arancel ad-valorem cuando se hagan negociaciones con países que no tienen convenio con Colombia, les representa un impacto negativo significativo, puesto que el precio de los productos terminados, debe subir de precio o su nivel de ganancias serán menores.
	Arancel externo común	V		Cuando las organizaciones importadoras se acogen a un arancel externo común por un Acuerdo Comercial, puede ser del 0%, lo que representa un beneficio para la productividad y competitividad, minimizando precios y aumentando sus ventas.
	I.V.A		D	Al estipular un IVA del 19% para los bienes manufacturados de importación se generan más costos para los fabricantes de muebles.
	Otras tarifas generales Arancel proteccionista o antidumping	V V		No existen otras tarifas generales, estipuladas por el Gobierno, fuera del arancel o del IVA, lo que representa una ventaja para los importadores, causando un impacto positivo significativo. No existe un arancel proteccionista o antidumping para importar madera aglomerada, lo que indica que beneficia las operaciones de comercio exterior y reduce los costos.
Barreras no arancelarias	Licencia de importación	V		Este trámite ha sido eliminado por las autoridades gubernamentales, lo que significa una ventaja para el sector importador de estas materias primas, puesto que se reducen los trámites, los documentos y los costos, afectando positivamente y significativamente.
	Régimen de comercio	V		La liberación del comercio exterior a través de un régimen libre, es una ventaja para las organizaciones de fabricación de muebles ya que se puede hacer negociaciones de compra y venta de productos como de materias primas en el exterior sin ninguna restricción, impactando positivamente al sector.
	Registro VUCE	V		Este trámite virtual ha sido eliminado para este tipo de mercancías, representando una ventaja para el sector del mueble, con un impacto positivo significativo.
	Autorización DRFI y CFN	V		Las autorizaciones DRFI y CFN en la importación de madera aglomerada para la fabricación de muebles es una ventaja significativa, puesto que se han eliminado estos trámites por parte de las autoridades fitosanitarias.
	Certificado ambiental CAR		D	Este certificado representa una desventaja significativa, puesto que impacta de cierta forma al sector del mueble, puesto que tiene que acudir a entidades donde los procesos son lentos y minuciosos, causando un impacto negativo.
Barreras de entrada	Tramites		D	Una desventaja para el comercio exterior, específicamente en las importaciones de madera aglomerada son los trámites, puesto que representan una barrera de entrada a la compra de materia prima para los fabricantes de muebles.
	Inspecciones aduaneras		D	Las inspecciones aduaneras son una desventaja significativa, puesto que existen diferentes controles por la DIAN. Lo que puede retrasar el desaduanamiento de la mercancía.

Nota. Fuente. Elaboración propia.

Una vez, se tiene el análisis de los impactos significativos de los instrumentos de política comercial, se continúa con el estudio de la Matriz Magnitud-Importancia MI, que permite la evaluación de forma cuantitativa de dichos instrumentos, midiendo la Magnitud de las ventajas y desventajas que proporcionan estos elementos, sobre las organizaciones que pertenecen al sector.

Donde la Magnitud se refiere a que tan fuerte afectan los instrumentos de política comercial sobre la fábrica de muebles de madera aglomerada importada, donde a cada instrumento de política comercial, se le da una calificación de uno (1), si la Magnitud es baja; dos (2), si la Magnitud es media y tres (3), si la Magnitud es alta.

El segundo paso, es calificar la Importancia de los instrumentos de política comercial frente a las importaciones, con una estimación para cada instrumento por medio de una escala de uno (1) para Importancia débil; de dos (2), para una Importancia media y de tres (3), para una Importancia principal. Finalmente, el paso final implica multiplicar las calificaciones de la Magnitud por la Importancia, para crear una calificación total de los instrumentos de política comercial. Estas calificaciones se realizan a través del método Delphi o análisis de experto en el campo de importación de madera aglomerada, teniendo en cuenta la percepción y los intereses de las fábricas de muebles. Como lo demuestra la siguiente tabla:

Tabla 32.*Matriz Magnitud-Importancia MI de los instrumentos de política comercial*

Instrumento de política comercial	Ventaja (V)	Desventaja (D)	Magnitud	Importancia	Resultado
Arancel ad-valorem		D	2	1	2
Arancel externo común	V		3	3	9
I.V.A		D	3	2	6
Otras tarifas generales	V		3	3	9
Arancel antidumping	V		3	3	9
Licencia de importación	V		2	2	4
Régimen de comercio	V		3	3	9
Registro VUCE	V		2	2	4
Autorizaciones DRFI y CFN	V		2	2	4
Certificado CAR		D	1	2	2
Tramites		D	3	2	6
Inspecciones aduaneras		D	3	2	6

Nota. Magnitud 1=Baja; 2=Media; 3= Alta. Importancia 1=importancia baja; 2= importancia media; 3=importancia principal. Fuente. Elaboración propia.

De esta manera, aquellos instrumentos de política comercial, con las calificaciones totales más altas, son los que tienen mayor impacto frente a las importaciones de madera aglomerada e industrializada para la fabricación de muebles. Lo cual, para las organizaciones que conforman este sector, se convierten en la mayor influencia en el desarrollo de las estrategias comerciales, administrativas y de relaciones exteriores. En este caso, las que obtuvieron mayor puntaje que es 9, son el arancel externo común, otras tarifas generales, el arancel proteccionista o antidumping y el régimen de comercio, son los que ejercen mayor impacto sobre las organizaciones que participan del sector de muebles en la importación de sus materias primas. Siendo, estos cuatro instrumentos, que favorecen las importaciones de madera aglomerada en gran medida, ya que las organizaciones tienen mayor opción de compra, las tarifas arancelarias o proteccionistas no existen y no están excedidas para estas mercancías y sobre todo no preexisten restricciones dentro del comercio internacional.

Por esta razón, las organizaciones pertenecientes al sector de muebles, les resta enfocarse en identificar las ventajas competitivas, al reconocer las oportunidades que ofrecen los instrumentos de política comercial, con la probabilidad de convertirse en capacidades importantes y considerables; donde éstas capacidades, le permitan a las organizaciones satisfacer las necesidades de sus clientes mayormente que la competencia, creando una ventaja competitiva.

Entonces, partiendo de los instrumentos de política comercial que utiliza el Gobierno nacional para las importaciones de estas mercancías, se puede considerar el análisis de los instrumentos que benefician al sector, dependiendo de la estrategia que los empresarios o directivos utilicen dentro de sus organizaciones para realizar negocios con empresas proveedoras de materia prima en el exterior.

Por tanto, el éxito de las organizaciones que utilizan manufacturas que provienen de otros países para la elaboración de muebles, deben poseer una buena estrategia de negocios internacionales, como la capacidad para tener claridad sobre los recursos con que cuenta, ya sean físicos, económicos o humanos, para tomar ventaja sobre la competencia o sobresalir dentro del sector o cadena productiva. Para ello, se hace necesaria, la diferenciación entre empresas del sector, ofreciendo un mayor valor agregado a sus productos finales o servicio al cliente, tanto dentro de la economía interna como hacia los clientes del exterior.

Para ello, es indispensable y oportuno la aplicación y el análisis de la Matriz VRIO, como herramienta estratégica para las fábricas de muebles de madera aglomerada e industrializada, frente a los instrumentos de política comercial; como un sistema que les permita conocer claramente los puntos o factores claves que representen una ventaja competitiva, dentro del mercado que operan y hacia los consumidores que está dirigido su nicho de mercado, así como

para la especificación de los instrumentos que favorecen los procesos de importación de las materias primas.

Además, el análisis de la Matriz VRIO, dentro del sector de fabricación de muebles, accederá a identificar de entre los instrumentos, los recursos o capacidades que favorecen el proceso de importación, que a la final pueden representar en una ventaja competitiva.

Por tanto, estos recursos propios del sector de fabricación de muebles pueden hacer una diferencia ante los competidores de manera sostenible, que sea reconocida, valorada y que beneficie a los clientes. De esta manera, los recursos que se identifican dentro de los instrumentos de política comercial que favorecen o no la importación de madera aglomerada e industrializada para la fabricación de muebles se reflejan en la siguiente tabla.

Tabla 33.

Recursos o capacidades de entre los instrumentos de política comercial que favorecen la importación de madera aglomerada para la fabricación de muebles.

Recursos	Instrumentos de política comercial	Descripción	
Tangibles	Barreras arancelarias	Arancel ad-valorem	
		Arancel externo común	
	Barreras no arancelarias	Impuesto de valor agregado IVA	
Otras tarifas generales			
Intangibles	Barreras de entrada	Arancel proteccionista o antidumping	
		Licencia de importación	
		Régimen de comercio	
	Capacidades del sector	Barreras de entrada	Registro ventanilla VUCE
			Autorizaciones DRFI y CFN
		Certificado CAR	
		Tramites	
		Inspecciones aduaneras	
		Experiencia en las negociaciones	
		Conocimiento en comercio exterior	
Capacidades del sector	Barreras de entrada	Habilidades gerenciales	
		Capacidad de negociación	
		Habilidades técnicas en comercio exterior	
		Confianza de proveedores	
		Opciones dentro del mercado global	
		Productos innovadores	
		Productos de calidad	
Capacidades del sector	Barreras de entrada	Demanda alta de productos	
		Servicio al cliente	
		Eficiencia	
		Innovación en productos y servicios	
		Habilidad para los negocios en el exterior	

Nota. Fuente. Elaboración propia.

6.1.1.4 Análisis de la Matriz VRIO.

El análisis VRIO, es una estrategia desarrollada por el experto en estrategia y académico de la Universidad de Ohio, Jay B. Barney, que indica las cuatro condiciones que debe cumplir un recurso o capacidad de una organización, para constituirse en una ventaja competitiva sostenible en el tiempo (Sanodelucas, 2017).

Para ello, se hará cuatro preguntas consecutivas respecto a los recursos o capacidades anteriormente mencionadas en la Tabla 30, las cuales podrían considerarse como una ventaja competitiva para el sector de fabricación de muebles de madera aglomerada en Colombia.

- **Valioso:** ¿Le permite al sector de fabricación de muebles aprovechar oportunidades o enfrentar amenazas con respecto a los instrumentos de política comercial colombiana?

Respuesta: Si.

- **Raro:** ¿Los competidores tienen la capacidad y los recursos para aprovechar adecuadamente los instrumentos de política comercial?

Respuesta: Si, Algunos.

- **Imitable:** ¿Los competidores del sector de fabricación de muebles, acatan correctamente los instrumentos de política comercial en las importaciones de materia prima?

Respuesta: Si.

- **Organización:** ¿Se puede operar en el comercio exterior, a través de los instrumentos de política comercial de forma organizada y eficientemente?

Respuesta: Si.

De esta manera, se puede observar que el sector de las organizaciones que conforman a las fábricas de muebles, poseen recursos y capacidades, que a su vez se constituyen en una ventaja sostenible, las cuales pueden ser utilizadas estratégicamente como medida para contrarrestar o aprovechar las regulaciones que el Gobierno Nacional, utilice como instrumentos de política comercial dentro de las operaciones de comercio exterior, específicamente en las importaciones de madera aglomerada e industrializada, como manufacturas para la elaboración de muebles.

Por tanto, la siguiente planilla es pertinente para evaluar si los recursos o capacidades analizadas se constituyen en una ventaja competitiva para el sector de organizaciones de fabricación de muebles, como lo muestra la siguiente tabla:

Tabla 34.
Matriz VRIO

Paso 1	Paso 2	Paso 3	Paso 4	Implicancia competitiva
Valioso	Raro	Imitable	Organización	
¿Permite aprovechar oportunidades y enfrentar amenazas?	¿Los competidores tienen la capacidad y los recursos para aprovechar los instrumentos de política comercial?	¿Los competidores del sector de fabricación de muebles, acatan correctamente los instrumentos de política comercial?	¿Se puede operar en el comercio exterior, a través de los instrumentos de política comercial de forma organizada y eficientemente?	Situación Competitiva
No	No	No	No	Desventaja competitiva
Si	No	No	No	Igualdad competitiva
Si	Si	No	No	Ventaja competitiva temporal
Si	Si	Si	No	Posible ventaja competitiva sostenible
Si	Si	Si	Si	Ventaja competitiva sostenible

Nota. Con respecto a la evaluación de los recursos y capacidades, se puede observar que en la respuesta de las preguntas, en todas, se obtiene una respuesta afirmativa, lo que quiere decir es que el sector ha desarrollado una **ventaja competitiva sostenible** frente a los instrumentos de política comercial que favorecen las importaciones de madera aglomerada e industrializada para la fabricación de muebles. Fuente. Elaboración propia.

6.1.2 Categorización de los Acuerdos Comerciales suscritos por Colombia que benefician al sector de importaciones de madera aglomerada e industrializada para la fabricación de muebles.

Para las organizaciones que conforman el sector de fabricación de muebles a base de madera aglomerada e industrializada. Como enfoque estratégico dentro de la importación de materia prima, para la elaboración de sus productos, es necesaria la categorización de los Acuerdos Comerciales suscritos por Colombia con otros países y que beneficien a dichas organizaciones; puesto que la elección o acogimiento a estos Acuerdos, hará que sus negociaciones con otros países sea pertinente y beneficiosa para la producción y comercialización de muebles.

Donde, los administradores de la organización que realice la negociación con proveedores externos, puedan tener a disposición un estudio y análisis de las ventajas y beneficios a partir de los Acuerdos existentes, vigentes y suscritos. Por tanto, desde este punto de partida y hacia la ejecución del proceso operacional de comercio exterior, en lo que comprende a las importaciones permitirá a las organizaciones:

- Realizar un análisis preliminar de mercado, teniendo en cuenta la oferta de los productos a comprar en el exterior.
- Evaluar la viabilidad de la negociación con proveedores externos y la posibilidad de realizar la transacción.
- Conocer las formas de negociación, origen y condiciones de comercio exterior.
- Conocer los medios de transporte y tipo de cambio.

Por tanto, la categorización de los acuerdos comerciales que benefician o se pueden seleccionar para el favorecimiento de las importaciones de madera aglomerada e industrializada,

se puede clasificar de acuerdo a su cercanía con el país proveedor, de acuerdo a su arancel, a su vigencia o a las políticas comerciales de los respectivos países con quien se mantiene el Acuerdo.

6.1.2.1 Categorización de acuerdo a su vecindad

Los acuerdos que benefician a la importación de madera aglomerada de acuerdo a su cercanía con Colombia, dependiendo del enfoque estratégico de las organizaciones pertenecientes al sector de muebles son los siguientes:

- ***Acuerdo comunidad andina de naciones CAN:*** Este Acuerdo Comercial es uno de los más antiguos en Latinoamérica, de integración subregional andino, creado mediante el Acuerdo de Cartagena, que empezó a regir a partir del 26 de mayo 1969, con el propósito de mejorar el nivel de vida y desarrollo equilibrado de los habitantes de los Países Miembros mediante la integración y la cooperación económica y social. Busca los principales objetivos como: las relaciones comerciales, económicas y productivas; cooperación; desarrollo social; medio ambiente; desarrollo fronterizo; cultura; y migración. Los países miembros son: Bolivia, Ecuador, Perú y Colombia; los países asociados son: Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay y el país Observador: España.
- ***Acuerdo MERCOSUR:*** Es otro de los acuerdos, que se caracterizan por su vecindad con Colombia, es un proceso de integración regional instituido inicialmente por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, al cual en fases posteriores se han incorporado Venezuela y Bolivia, ésta última en proceso de adhesión. Desde su creación tiene como objetivo principal propiciar un espacio común que generara oportunidades comerciales y de inversiones a través de la integración competitiva de las economías nacionales al mercado internacional. Como

resultado ha establecido múltiples acuerdos con países o grupos de países, otorgándoles, en algunos casos, carácter de Estados asociados, como es la situación actual de Colombia.

- ***Acuerdo de alcance parcial con Venezuela:*** Este Acuerdo de Alcance Parcial Comercial de conformidad con lo establecido en el Tratado de Montevideo 1980 y la Resolución Número 2 del Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), tiene por objeto definir el tratamiento preferencial aplicable a las importaciones de productos originarios de los dos países, con el fin de promover el desarrollo económico y productivo, a través del fortalecimiento de un intercambio comercial bilateral justo, equilibrado y transparente. Es un acuerdo entre dos países vecinos y que se encuentra vigente.

Por tal razón, los acuerdos en forma de resumen según su cercanía con Colombia, son los que se indican en la siguiente tabla:

Tabla 35.
Categorización de acuerdo a su vecindad

Acuerdo	Países
Comunidad Andina de Naciones CAN	Bolivia, Perú, Ecuador
Mercosur	Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay
Acuerdo de Alcance Parcial con Venezuela	Venezuela

Nota. Fuente. Elaboración propia con datos de la Dian-Muisca. Año 2017.

6.1.2.2 Categorización de acuerdo al gravamen arancelario 0%.

La categorización de acuerdo al gravamen arancelario, comprende las tarifas que gravan las mercancías en la importación, para este caso, la madera aglomerada e industrializada para la fabricación de muebles. Esto es, los derechos exigibles a la entrada de productos extranjeros hacia Colombia. En la actualidad, la integración de otros países con Colombia, los cuales han

realizado asociaciones y uniones aduaneras, ha ocasionado que se vayan reduciendo progresivamente los niveles arancelarios. Para este caso, se contempla todos los Acuerdos Comerciales que tienen una arancel del 0%, lo que representa un beneficio para las organizaciones importadoras, de manufacturas para la elaboración de muebles. Las categorías de los Acuerdos, con respecto al gravamen arancelario, se pueden visualizar en la siguiente tabla:

Tabla 36.
Categorización de acuerdo al gravamen arancelario 0%

Número de Acuerdo	Acuerdo comercial	País	Arancel
001	CAN	Bolivia	0%
		Ecuador	0%
		Perú	0%
011	MERCOSUR	Argentina	0%
014		Brasil	0%
024		Paraguay	0%
027		Uruguay	0%
17		Acuerdo con Chile	Chile
21	Acuerdo con México	México	0%
082	TLC	Guatemala	0%
086	AAP	Venezuela	0%
090	ALC	Suiza	0%
		Liechtenstein	
093	TLC	Canadá	0%
096	TLC	Estados Unidos	0%
		Puerto Rico	
151	Alianza del Pacifico	Chile	0%
152		México	0%
153		Perú	0%

Nota. Fuente. Elaboración propia con datos de la Dian-Muisca. Año 2017.

6.1.2.3 Categorización de acuerdo a las preferencias arancelarias.

Otra de las categorías, de los Acuerdos Comerciales vigentes para la importación de madera aglomerada, son las preferencias arancelarias que Colombia otorga como medida de reducción

en los impuestos de importación, concedida a países con los que ha firmado Acuerdos. Por tanto, estas preferencias arancelarias, se pueden considerar una ventaja para los países proveedores de las mercancías, acogidos a dichos tratados comerciales. Las preferencias arancelarias se llevan a cabo a través de la desgravación o una rebaja porcentual de los aranceles establecidos por cada país, con el fin de beneficiar el intercambio de manera recíproca entre los países que han suscrito Acuerdos con Colombia.

Dependiendo del desarrollo económico de los países que firman el Acuerdo, las preferencias arancelarias se pueden ir reduciendo o aumentando el gravamen arancelario, también obedece al tipo de negociación, al alcance, a los sistemas generalizados y a las reglas de origen que tienen los países a la hora de hacer negocios internacionales.

Así, los Acuerdos que mantiene Colombia vigentes en la actualidad, que benefician al sector de muebles en las operaciones de importación, con respecto a las preferencias arancelarias son como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 37.
Categorización de acuerdo a las preferencias arancelarias

Número de Acuerdo	Acuerdo Comercial	País	Gravamen
051	Preferencia arancelaria regional	Argentina	8,80%
053	Preferencia arancelaria regional	Brasil	8,00%
057	Preferencia arancelaria regional	Uruguay	8,00%
		Cuba	6,60%
		Paraguay	6,60%
		Alemania	8,20%
		Austria	8,20%
		Bélgica	8,20%
		Bulgaria	8,20%
		Chipre	8,20%
		Dinamarca	8,20%
		Eslovaquia	8,20%
		Eslovenia	8,20%
		España	8,20%
		Estonia	8,20%
		Finlandia	8,20%
124	Acuerdo comercial con Unión Europea	Francia	8,20%
		Grecia	8,20%
		Hungría	8,20%
		Irlanda (Eire)	8,20%
		Italia	8,20%
		Letonia	8,20%
		Lituania	8,20%
		Luxemburgo	8,20%
		Malta	8,20%
		Países bajos (Holanda)	8,20%
		Polonia	8,20%
		Portugal	8,20%
		Reino Unido	8,20%
		República Checa	8,20%
		Rumanía	8,20%
		Suecia	8,20%
140	Acuerdo de libre comercio	Noruega	6,00%
146	Acuerdo de libre comercio	Islandia	6,00%
156	Compromisos arancelarios	Corea del sur	9,50%
160	Tratado de Libre Comercio	Costa Rica	8,00%

Nota. Fuente. Elaboración propia con datos de la Dian-Muisca. Año 2017.

De este modo, las preferencias arancelarias otorgadas por Colombia a los países descritos, oscilan entre un 6% a 10%, declarado en la Ley como gravamen arancelario ad-valorem, el cual es aplicado para las mercancías de madera aglomerada con respecto a los tratados que Colombia ha suscrito con estos países, los cuales varía según el Acuerdo, el país y el tipo de negociación.

6.1.2.4 Categorización de acuerdo a su vigencia.

Los Acuerdos Comerciales de acuerdo a su vigencia, que favorecen la importación de madera aglomerada e industrializada para la fabricación de muebles, se clasifican como se indica en la siguiente tabla:

Tabla 38.
Categorización de acuerdo a su vigencia.

Acuerdo Comercial	Vigente a partir de:	Según:
CAN	1 de Enero de 2007	Instrumento jurídico internacional
MERCOSUR	1 de Enero de 2015	Decreto 141 de 26 de Enero de 2005
Preferencias arancelarias regionales	1 de Enero de 2007	
TLC Guatemala	12 de Noviembre de 2009	Decreto 4388 de 11 de Noviembre de 2009
Acuerdo de Alcance Parcial con Venezuela	19 de Octubre de 2012	Decreto 1860 de 6 de Septiembre de 2012
Acuerdo de Libre Comercio con Suiza y Liechtenstein	1 de Julio de 2015	Ley 1372 de 7 de Enero de 2010
Tratado de Libre Comercio con Canadá	1 de Enero de 2015	Ley 1363 de 9 de Diciembre de 2009
Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos	1 de Enero de 2016	Decreto 730 de 13 de Abril de 2012
Acuerdo Comercial con Unión Europea	1 de Enero de 2017	Ley 1669 de 16 de julio de 2013
Acuerdo de Libre Comercio con Noruega	1 de Septiembre de 2016	Ley 1372 de 7 de Enero de 2010
Acuerdo de Libre Comercio con Islandia	1 de octubre de 2016	Ley 1372 de 7 de Enero de 2010
Alianza del pacifico	29 de Abril de 2016	Decreto 713 de 29 de Abril de 2016
Compromisos arancelarios con Corea del Sur	15 de Julio de 2016	Decreto 1078 de 30 de Junio de 2016
Tratado de Libre Comercio Costa Rica	1 de Enero de 2017	Decreto 1231 de 29 de Julio de 2016

Nota. Fuente. Elaboración propia con datos de la Dian-Muisca. Año 2017.

De esta manera, las organizaciones del sector de muebles, que importan mercancías del exterior para la producción de productos terminados, cuentan con diferentes Acuerdos Comerciales que Colombia ha suscrito con otros países, lo que permite seleccionar, predecir y evaluar el desempeño de sus operaciones comerciales con el exterior, mejorar su toma de

decisiones en futuras negociaciones de importación y fortalecer las capacidades comerciales y habilidades que rigen dentro del comercio exterior.

6.1.2.5 Análisis cuantitativo de la categorización de los acuerdos comerciales.

Para hacer el análisis del impacto de los Acuerdos Comerciales suscritos por Colombia frente al sector de importaciones de madera aglomerada e industrializada para la fabricación de muebles y conocer las ventajas comparativas y competitivas que ofrecen estos instrumentos de política comercial frente al sector de muebles, es necesario conocer las importaciones provenientes de los países que tienen Acuerdo con Colombia. Seleccionando, los más favorables, entre los cuales se encuentran, los que poseen un gravamen arancelario del 0%, los que se encuentran ubicados en la misma región de Latinoamérica, con los que tiene vigentes los Acuerdos y con los que ha realizado negociaciones frecuentes. Para este caso, los países más convenientes para realizar la importación de madera aglomerada serían: Chile, Ecuador y Brasil. En la tabla a continuación, se puede observar el total de importaciones que se han realizado por subpartidas 44.10.19.00.00 y 44.10.11.00.00 con estos países en los años 2015 y 2016. Para ello, es necesario conocer la información, tomando los datos de los criterios y procedimientos del Sistema Estadístico de Comercio Exterior SIEX, de la Dirección Nacional de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN como:

- **Selección de tiempo:** anual
- **País:** Con los que tiene un acuerdo comercial, ubicados en Latinoamérica y que tienen arancel 0%
- **Periodo:** 2015 y 2016
- **Producto:** Tableros de aglomerado e industrializado y demás tableros

- **Subpartidas arancelarias:** 44.10.19.00.00 y 44.10.11.00.00
- **Unidad comercial:** m3
- **Valor:** FOB US

Tabla 39.*Importaciones de madera aglomerada con principales socios comerciales*

País	Importación por Valor FOB US 2015		Importación por Valor FOB US 2016	
Subpartida arancelaria	44.10.19.00.00	44.10.11.00.00	44.10.19.00.00	44.10.11.00.00
Brasil	76.532,40	4.718.670,24	1.022.878,96	5.629.558,00
Chile	7.217.935,30	7.881.332,82	0	12.806.052,96
Ecuador	43.432.970,19	3.387.309,62	50.027.307,76	2.671.194,48
Venezuela	0	1.375.962,28	0	990.731,61
Totales	50.727.437,89	17.363.274,96	51.050.186,72	22.097.537,05

Nota. Con estos datos, se puede observar que el mayor socio comercial en la venta de estos dos productos como materia prima, para las fábricas de muebles es Ecuador, le siguen Chile y Brasil. Fuente. Elaboración propia, con datos de la Dian-Siex. Año 2017.

De esta manera, las importaciones de madera aglomerada con los principales socios comerciales en Latinoamérica, que están supeditados a los Acuerdos Comerciales tanto de la CAN, MERCOSUR y ALIANZA DEL PACIFICO, para el año 2015 y 2016 se puede observar su comportamiento a través de la siguiente figura:

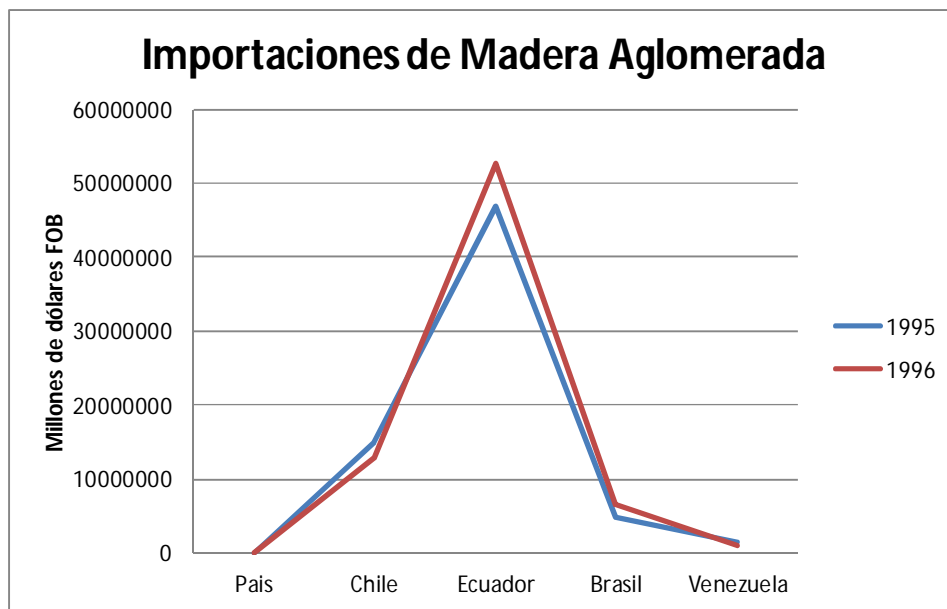


Figura 24. Comportamiento de las importaciones de madera aglomerada por Acuerdos Comerciales en Latinoamérica con fuente. Elaboración propia. Año 2015-2016

Ahora bien, es también necesario hacer el análisis del impacto que tienen los Acuerdos Comerciales suscritos con estos países, sobre la intensidad de las importaciones totales del país, valor de las importaciones mundiales del producto en cuestión y el valor total de las importaciones de los productos maderables en todo el mundo; a través de modelos cuantitativos o matemáticos que permitirán medir el Índice de Intensidad Importadora III, de los tableros aglomerados frente a la producción de muebles.

6.1.2.5.1 Índice de Intensidad Importadora III.

Para calcular, el Índice de Intensidad Importadora III, como modelo matemático, radica en el uso de la información del comercio exterior para determinar el grado de competitividad que tiene la compra de materias primas en otros países, con quienes se tiene un Acuerdo Comercial. Por tanto, los datos necesarios para el análisis del modelo matemático son los siguientes, los cuales han sido obtenidos con información de la DIAN, DANE, SIEX y FAO:

i =País importador. Colombia

j =Producto subpartida arancelaria 44.10.19.00.00 y 44.10.11.00.00

w =importaciones mundiales de subpartidas arancelarias 44.10.19.00.00 y 44.10.11.00.00

I =importaciones

Donde el Índice de Intensidad Importadora III del país i para los productos j es igual:

I_{ij} =Valor de las importaciones del país i del producto j = FOB US 68.090.712,85

I_i =Valor de las importaciones totales del país i = FOB US 209.412.968,18

I_{wj} =Valor de las importaciones mundiales del producto j = FOB US 24.024.391.000

I_w =Valor de las importaciones mundiales de la totalidad de los productos maderables = FOB US 260.106.220.000

De esta manera, el III de Colombia, frente a los Acuerdo Comerciales con sus principales socios, y el impacto que tiene sobre el sector de fabricación de muebles de madera aglomerada para el año 2015, se resume en la siguiente fórmula:

$$III_{ij} = (I_{ij} / I_i) / (I_{wj} / I_w)$$

Donde:

$$III_{ij} = (68.090.712,85 / 209.412.968,18) / (24.024.391.000 / 260.106.220.000)$$

$$III_{ij} = 3,52$$

De esta manera, el Índice de Intensidad Importadora III, tiene un valor de 3,52, mayor que 1, lo que permite medir la relevancia de los Acuerdos Comerciales frente a la importación de madera aglomerada en la producción de muebles en el país, indicando que Colombia si es un importador significativo dentro de estos productos analizados, puesto que supera el valor 1 en el Índice de Intensidad Importadora III. Que en términos relativos, significa que realiza importaciones de estos productos en una proporción mayor a la que se intercambia a nivel mundial. Además, la importación de estos bienes es superior a otros productos que se importan en Colombia.

6.1.2.5.2 Índice de comercio intrarregional ICI.

Por su parte, este índice es el indicador más conocido y sencillo para medir la importancia de los flujos de comercio intrarregionales. Se define como la proporción del comercio entre los

países, con los cuales Colombia tiene Acuerdos a nivel de Latinoamérica, como la CAN, MERCOSUR y ALIANZA DEL PACIFICO, con sus respectivos países como Ecuador, Brasil y Chile; se excluye Venezuela por la falta de información de exportaciones e importaciones para ese mismo año por parte de ese país. Este índice es aplicado sobre el comercio total de los países en estudio. Para su cálculo, se relaciona el total del comercio recíproco entre los miembros de los Acuerdos Comerciales por importaciones, sobre el total de las exportaciones que el grupo de países destina a todo el mundo.

Por tanto, el índice muestra la importancia relativa del comercio con los países latinoamericanos, comparado con el comercio total de los países miembros, y es una medida rápida de la interrelación de los países del grupo comercial. Se calcula de la siguiente manera, donde:

$$ICI = \sum M_{ij} / \sum X_i$$

Donde:

M_{ij} = importaciones del país i hacia el socio j

X_i = Exportaciones totales del país i hacia el mundo

Reemplazando el ICI para cada uno de los países de Latinoamérica, considerados principales socios para la importación de madera aglomerada para la fabricación de muebles, es según lo muestra la siguiente tabla:

Tabla 40.
Índice de comercio intrarregional para socios comerciales

Acuerdo Comercial	País	Importaciones hacia Colombia Valor FOB US	Exportaciones totales del socio país hacia el mundo Valor FOB US	Índice de Comercio Intrarregional ICI
CAN	Ecuador	46.820.279,81	116.173.000	0,40
MERCOSUR	Brasil	4.795.202,64	545.294.000	0,008
ALIANZA DEL PACIFICO	Chile	15.099.268,12	418.805.000	0,036
TOTAL		66.714.750,57	1.095.457.000	0.060

Nota. Elaboración propia con datos de DIAN-SIEX, FAO.

El Índice de Comercio Intrarregional ICI, muestra en forma directa, la proporción que representa el comercio entre los miembros y socios comerciales de los acuerdos intrarregionales, como medida de interrelación de los países de un grupo comercial. Donde el valor del índice es mayor para el Acuerdo Comercial CAN, con el país Ecuador, siendo el de más alto nivel, de un 0,40; lo que representa, que entre Colombia y Ecuador hay una interrelación directa y mayoritaria en las importaciones de madera aglomerada e industrializada para la producción de muebles. Además, es el socio, que tiene muchas ventajas para los importadores y fábricas colombianas, como su cercanía, medios de transporte, idioma, alta producción en manufacturas de madera, bajos impuestos y arancel del 0%.

El país, que le sigue dentro del Índice de Comercio Intrarregional ICI es Chile, con un nivel de 0.036, lo que indica que hay una interrelación favorable entre Colombia y Chile para la compra de materia prima en ese país, puesto que también ofrece ventajas a los compradores en cuanto a su seguridad, cumplimiento en las entregas, arancel 0% y conexión marítima viable.

A nivel general, el Índice de Comercio Intrarregional de importación de tableros aglomerados tiene un nivel del 0,060, es decir el 6% para el periodo de 2015, del total de las compras hechas en el exterior, adquiridas a través de los Acuerdos Comerciales para estas mercancías dentro de la región de Latinoamérica.

6.1.3 Identificación de los países y proveedores externos que incursionan en el comercio exterior de madera aglomerada e industrializada, para la fabricación de muebles de madera en Colombia.

Para las organizaciones del sector del mueble de madera aglomerada, la identificación de los países y proveedores externos que incursionan en el comercio exterior, es fundamental para su crecimiento y enfoque estratégico, puesto que para operar en el proceso de importación de estas mercancías, le puede resultar beneficioso al hacer un análisis preliminar antes de realizar o cerrar la negociación con sus proveedores, ya que pueden obtener una visión más amplia de las materias primas existentes en el mercado externo y su favorabilidad al hacer sus compras. Por lo cual, las organizaciones del sector pueden lograr:

- Conocer las características de los proveedores externos en cuanto a los precios, cumplimiento en las entregas, cantidad, formas de pago y relaciones exteriores.
- Conocer los productos a importar en cuanto a sus características, calidad y formas de uso.
- Elaborar un costeo detallado de la operación de importación.
- Conocer los términos de negociación y de comercio exterior con los proveedores externos.
- Saber las formas de negociación con los proveedores externos.
- Analizar las condiciones de pago, los impuestos y demás gastos en el manejo de las mercancías.

Para ello, se hace el análisis partiendo del capítulo anterior, donde se han definido los Acuerdos más favorables para realizar las importaciones y de la misma manera se han identificado los países con quien es mejor conveniente hacer las negociaciones de importación para la madera aglomerada para la fabricación de muebles.

Por tanto, los Acuerdos identificados como posibles proveedores para la compra de madera aglomerada en el exterior y que favorecen las importaciones son:

- Acuerdo Comunidad Andina CAN
- Acuerdo MERCOSUR
- Acuerdo ALIANZA DEL PACIFICO

Además, los países que mejor convienen para la realización de los negocios internacionales, en la compra de manufacturas de madera para las fábricas de muebles en Colombia, que pertenecen a estos Acuerdos Comerciales son conforme a su relevancia e importancia:

- Ecuador
- Chile
- Brasil

Para ello, se hace necesaria la identificación del perfil de cada país, de las cifras claves macroeconómicas, para que los importadores de madera aglomerada y las fábricas de muebles, tengan una visión mayor de las relaciones bilaterales en términos de importación, inversión y negocios. Así, como la selección de indicadores de negocios fundamentales para realizar los contratos internacionales.

De esta manera, el perfil de los países y proveedores externos que incursionan en el comercio exterior de madera aglomerada e industrializada, para la fabricación de muebles de madera en

Colombia, que son favorables y tienen mayores ventajas dentro del sector son como se muestra en las siguientes tablas:

Tabla 41.

Perfil de negociación de importación con Ecuador

ECUADOR



DATOS BÁSICOS

Nombre oficial	República del Ecuador
Capital	Quito
Población	16.385.000 habitantes
Densidad demográfica	64 km ²
Superficie	283.561 km ²
Situación geográfica	Limita al norte con Colombia
División administrativa	24 provincias
Lengua oficial	Español
Recursos naturales	Petróleo Madera Pesca Energía hidroeléctrica



INDICADORES ECONÓMICOS

Producción

PIB (millones USD)	17.113
PIB PPA (miles de millones USD)	185.242
PIB Percapita (USD)	23,80
Índice de competitividad global (puesto)	91
Crecimiento del PIB (tasa anual)	-1,9%

Otros datos económicos

Deuda pública/PIB	20,40%
Gastos de Investigación y desarrollo	1,88%
Tasa de desempleo	5,64%
Índice de precios al consumidor	1,09%
Tasa de interés	7,72%
Riesgo país	658
Moneda	Dólar E.U
IVA	14%

VENTAJAS COMPETITIVAS

- Ubicación estratégica
- Infraestructura y logística de excelente calidad
- Protección e incentivos a los inversionistas
- Bajas tasas tributarias para productos ecuatorianos
- Exportaciones crecientes
- Pocas barreras a la exportación

OPORTUNIDADES DE NEGOCIO SECTOR MADERA

- Oferta creciente de productos forestales
- Diversidad de especies maderables
- Mayor velocidad de crecimiento de especies forestales
- Experiencia forestal
- Instalaciones industriales e infraestructura de fábricas de tableros aglomerados
- Generación de valor agregado

CONECTIVIDAD LOGISTICA



Conectividad marítima

Origen	Destino	Directo (días)	Conexión (días)
Costa pacífica	Atlántico	4	8
Costa pacífica	Pacífico	1	3

En la actualidad hay 28 navieras en el Ecuador y más de 13 prestan el servicio entre la costa atlántica y pacífica que conectan con Colombia.



Conectividad aérea

Destino	Vuelo Directo (horas)	Vuelos con Conexión (horas)
Colombia	1 h 40 min	4 h

Hay 9 aerolíneas de carga en Ecuador que operan desde Quito hacia todo el continente latinoamericano.



Conectividad terrestre

Origen	Destino	Directo (horas)
Quito	Ipiales	5 h
Cotopaxi	Ipiales	6 h

Hay 17 empresas de transporte de carga terrestre que se conectan con Colombia a través de la vía panamericana mediante el puente internacional de Rumichaca - Ipiales

CONTACTOS

Proecuador: www.proecuador.gob.ec info@proecuador.gob.ec

Ministerio de Comercio exterior: www.comercioexterior.gob.ec

Cámara de Comercio: www.camaradequito.com
www.camara.org

PRINCIPALES EMPRESAS Y PRODUCTOS MADERABLES

PRODUCTO	EMPRESA	UBICACIÓN
	Endesa	Quito
Tableros contrachapados y listoneados	Plywood Ecuatoriana	Quito
	Codesa	Esmeraldas
	Botrosa	Esmeraldas
	Arboriente	Puyo
Tableros aglomerados	Acosa Aglomerados	Lasso-Cotopaxi
	Cotopaxi S.A	
	Novopan	Quito

FORMAS DE NEGOCIACIÓN

- Bases de negociación en términos ICOTERMS
- Normas fitosanitarias
- Citas de negocios con dos semanas de antelación
- Confirmación de citas dos o tres días antes
- Conversación informal antes del negocio
- Establecer modalidades de compra
- Documentación legal apellidos padre y madre
- Acuerdos más con las personas que con las empresas

DIFICULTADES EN LA NEGOCIACIÓN

- Sistema burocrático lento y complejo
- Negociación a ritmo lento
- Diferencias regionales
- Dificultades en los despachos aduaneros
- Dificultad para obtener los registros o certificados sanitarios
- Intermediarios para hacer los trámites

Nota. Fuente. Elaboración propia con datos de Ministerio de Comercio, Banco Central del Ecuador, Proecuador. Año 2017.

Tabla 42.*Perfil de negociación de importación con Chile***CHILE****DATOS BÁSICOS**

Nombre oficial	Chile
Capital	Santiago
Población	18 045 911 habitantes
Densidad demográfica	24 km ²
Superficie	756,102 km ²
Situación geográfica	Conexión con Colombia por el Océano Pacífico
División administrativa	15 regiones
Lengua oficial	Español
Recursos naturales	Cobre Nitratos Hierro Zinc Madera

**INDICADORES ECONÓMICOS****Producción**

PIB (millones USD)	251.28
PIB PPA (millones USD)	23.366
PIB Percapita (USD)	13,95
Índice de competitividad global (puesto)	41
Crecimiento del PIB (tasa anual)	1,6%

Otros datos económicos

Deuda pública/PIB	17.37%
Gastos de Investigación y desarrollo	0,38%
Tasa de desempleo	6,6%
Índice de precios al consumidor	2,7%
Tasa de interés	2,50%
Riesgo país	150
Moneda	Peso chileno
IVA	19%

VENTAJAS COMPETITIVAS

- Ubicación estratégica conexión con Colombia por el Océano pacífico
- Bajo costo de mano de obra y energía
- Apoyo de instrumentos de política comercial para aumentar la productividad en el sector maderas
- Mayor internacionalización de su economía
- Acuerdos comerciales
- Sistema bancario muy competitivo
- Fomento de las exportaciones
- Infraestructura vial y portuaria

OPORTUNIDADES DE NEGOCIO SECTOR MADERA

- Disponibilidad de tierras para producción forestal
- Incorporación de nuevas tecnologías en la producción de bienes industriales
- Instrumentos de fomento de forestación
- El sector forestal exporta el 63% de lo que produce
- Parque industrial de gran capacidad productiva
- Incentivos a la forestación
- Integración económica y globalización
- Preferencias arancelarias

CONECTIVIDAD LOGISTICA



Conectividad marítima

Origen	Destino	Directo (días)	Conexión (días)
Chile	Costa atlántica	11	12
Chile	Costa pacífica	6	N.A

En la actualidad hay 9 navieras en Chile que viajan hasta la Costa Caribe y 11 prestan el servicio hasta Costa Pacífica que conecta Chile con Colombia.



Conectividad aérea

Destino	Vuelo Directo (horas)	Vuelos con Conexión (horas)
Colombia	5 h 55 min	8 h

Hay 4 aerolíneas de carga en Chile que operan desde Santiago hacia Colombia de carga directa o con conexión y 4 aerolíneas con cupos de carga en aviones para pasajeros.

CONTACTOS

Departamento de Comercio Exterior www.economia.gob.cl

Ministerio de Economía, Fomento y Turismo: www.economia.gob.cl

Cámara de Comercio: www.ccs.cl

PRINCIPALES EMPRESAS Y PRODUCTOS MADERABLES

PRODUCTO	EMPRESA	UBICACIÓN
Tableros contrachapados y listoneados	EMP.CMPC Arauco	Agustinas Arauco
	CMPC Tissue	Concepción
	CMPC Celulosa Masisa	Agustinas Santiago
Tableros aglomerados	CMPC Mininco	Mininco

FORMAS DE NEGOCIACIÓN

- Informe de importación para los envíos que superen 3000 USD, emitido por el Banco Central de Chile
- Negociación bajo términos ICOTERMS, porque estos influyen de manera directa en la logística y en los precios
- Cumplimiento de las normas de empaque, embalaje y etiquetado en Chile
- Cumplimientos con normas sanitarias
- Cambio por zona horaria
- Establecer citas en horas de media mañana
- Influencia anglosajona
- Puntualidad y formalidad

DIFICULTADES EN LA NEGOCIACIÓN

- Normas sanitarias y fitosanitarias altamente exigentes
- Toma de decisiones muy jerarquizadas
- Alto compromiso en los plazos y entregas
- Desconfianza por impagos

Nota. Fuente. Elaboración propia con datos macro Expansión, Ministerio de Economía, fomento y turismo. Año 2017.

Tabla 43.

Perfil de negociación de importación con Brasil

BRASIL



DATOS BÁSICOS

Nombre oficial	República Oficial de Brasil
Capital	Brasilia
Población	206.101.000 habitantes
Densidad demográfica	24 km ²
Superficie	8.514.877 km ²
Situación geográfica	Limita con Colombia por departamentos del Guainía y Amazonas
División administrativa	25 estados
Lengua oficial	Portugués
Recursos naturales	Oro Petróleo Energía Madera



INDICADORES ECONÓMICOS

Producción

PIB (millones USD)	1.829.657
PIB PPA millones USD)	15.473
PIB Percapita (USD)	8.764
Índice de competitividad global (puesto)	75
Crecimiento del PIB (tasa anual)	-3,6%

Otros datos económicos

Deuda pública/PIB	78,32%
Gastos de Investigación y desarrollo	0%
Tasa de desempleo	8.2%
Índice de precios al consumidor	4%
Tasa de interés	10,25%
Riesgo país	284
Moneda	Reales brasileños
IVA	19%

VENTAJAS COMPETITIVAS

- Ubicación estratégica
- País potencia en el sector maderas
- Comercialización de maderas de forma amplia y aplicable a diversos segmentos de consumidores

OPORTUNIDADES DE NEGOCIO SECTOR MADERA

- Implantación de proyectos agroforestales
- Producción ecológica y sustentable
- Planes de manejo forestal
- Clima y suelo apropiados para la producción de madera
- Negociación directa
- Productos con alto valor agregado

CONECTIVIDAD LOGISTICA



Conectividad marítima

Origen	Destino	Directo (días)	Conexión (días)
Brasil	Atlántico	7	9
Brasil	Pacífico	12	14

En la actualidad hay 5 navieras en el Brasil que prestan el servicio hacia la costa atlántica y pacífica que conectan con Colombia.



Conectividad aérea

Destino	Vuelo Directo (horas)	Vuelos con Conexión (horas)
Colombia	5 h 55 min	7 h 5 min

Hay 5 aerolíneas de carga en Brasil que operan desde Brasilia y Sao Paulo hacia Colombia.

CONTACTOS

Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior: www.mdic.gov.br

Cámara de Comercio: www.ccib.com.br

PRINCIPALES EMPRESAS Y PRODUCTOS MADERABLES

PRODUCTO	EMPRESA	UBICACIÓN
	Randa	Bituruna
Tableros contrachapados y listoneados	Lavrasul S.A. Itimarati Ltda. Madeireria S.A. Lano S.A.	Timbó Palmas Videira Roloim de Moura
Tableros aglomerados	Bonardi Ltda. Jimo Ltda.	Colombo Cachoeirinha

FORMAS DE NEGOCIACIÓN

- Bases de negociación en términos ICOTERMS
- Normas y características del empaque
- Normas fitosanitarias
- Tener en cuenta el idioma portugués, inglés y español
- Cultura anglosajona
- Las negociaciones se hacen en monedas extranjeras

DIFICULTADES EN LA NEGOCIACIÓN

- La comercialización de madera no es estandarizada
- Normas fitosanitarias altamente exigentes
- Utilizar intermediarios locales
- Jerarquía en las negociaciones
- Contratar un abogado antes de firmar contratos
- Cultura individualista

Nota. Fuente. Elaboración propia con datos macro Expansión, Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior. Año 2017.

De esta manera, para hacer un análisis de la identificación de los países y proveedores externos que incursionan en el comercio exterior de madera aglomerada e industrializada, para la fabricación de muebles de madera en Colombia, se realiza un perfil comparativo de los países en estudio, en cuanto a la estructura económica, para así definir cuál es el más favorable a la hora de hacer negociaciones de importación por parte de las organizaciones del sector del mueble, con aquellos que posean una mayor ventaja para la compra de materias primas.

El método utilizado, permitirá el análisis cualitativo y cuantitativo de los conceptos emitidos por organismos estatales e institucionales a nivel nacional e internacional y será posible hacer una retrospectiva del tema y plantear comparaciones y relaciones entre las distintas variables macroeconómicas y trazar el impacto de los Acuerdos Comerciales intrarregionales que han tenido sobre la importación de madera aglomerada y las oportunidades que existen para el sector de fabricación de muebles. Este perfil comparativo, muestra los datos que favorecen las importaciones con respecto a Colombia y se indican en la siguiente tabla:

Tabla 44.*Perfil comparativo de los países con Acuerdos Comerciales para importación de madera aglomerada*

País	Colombia	Ecuador	Chile	Brasil
Capital	Bogotá	Quito	Santiago	Brasilia
Moneda	Peso colombiano	Dólar E. U	Peso chileno	Reales brasileños
PIB millones USD	287.22	17.113	251.28	1.829.657
Índice de competitividad (puesto)	61	91	41	75
Crecimiento del PIB%	2,30%	-1,90%	1,60%	-3,60%
Gastos de investigación y desarrollo	0,20%	1,88%	0,38%	0%
Índice de precios al consumidor	4,70%	1,09%	2,70%	4%
Tasa de interés	6,50%	7,72%	2,50%	10,25%
Riesgo país	205	658	150	284
IVA	19%	14%	19%	19%
Conectividad marítima atlántico (días)	-	4	11	7
Conectividad marítima pacifico (días)	-	1	6	12
Conectividad aérea directa (horas)	-	1	6	6
Conectividad aérea con conexión (horas)	-	4	8	7
Conectividad terrestre (horas)	-	5	-	-
Empresas proveedoras	-	6	6	7

Fuente. Elaboración propia.

Según este perfil comparativo de la Tabla 42, donde se han utilizado indicadores macroeconómicos de los países con los cuales Colombia tiene Acuerdos Comerciales en Latinoamérica y a quienes se les hace las compras de materia prima para la elaboración de muebles, se puede observar que Ecuador sigue siendo el país más favorable para realizar las compras externas en madera aglomerada, puesto que tiene el Índice de Precios al Consumidor IPC más bajo de los cuatro países, siendo del 1,09%; el IVA, es el más bajo entre los países comparados, que es de un 14%; posee una tasa de interés del 7,72%, inferior a la de Brasil; tiene una conectividad marítima con Colombia, con la Costa Atlántica de 4 días y con la Costa Pacífica de 1 día; conexión directa por vía aérea a tan solo una hora y dispone de conectividad terrestre a tan solo 5 horas desde su capital al puerto fronterizo del puente internacional Rumichaca en el municipio de Ipiales.

Además, posee 6 proveedores de madera aglomerada con quienes puede realizar las negociaciones de estos productos.

6.2 Discusión de resultados

Los instrumentos de la política comercial en Colombia son de diversa índole e impactan ya sea positiva o negativamente sobre los sectores industriales, que requieren de manufacturas o materia prima importada del mercado externo. Dependiendo, de la administración de las organizaciones que lo conformen y su nivel de competitividad para realizar los negocios con proveedores del mercado mundial, así como la capacidad que tienen sus directivos para enfocarlas estratégicamente hacia la búsqueda de mejores oferentes, óptimas materias primas, con valor agregado y a costos que representen más adelante en una ganancia por la venta del bien fabricado, podrán crear nuevas capacidades y generar recursos que les permitan instaurar dentro

de sus organizaciones ventajas competitivas sostenibles en el tiempo, que a su vez accedan al crecimiento, sostenibilidad y rentabilidad de la organización.

Para ello, la administración de las organizaciones del sector de fabricación de muebles en Colombia tiene a disposición un análisis concienzudo de los instrumentos de política comercial, aplicados por el Gobierno Nacional en las importaciones de madera aglomerada e industrializada; un estudio pormenorizado de la categorización de los Acuerdos Comerciales que más favorecen la compra de bienes manufacturados en Latinoamérica, con los principales socios comerciales con países como Ecuador, Chile y Brasil, a través del cálculo de índices de comercio, como el Índice de Intensidad Importadora y el Índice de Comercio Intrarregional que permiten identificar la posición de las importaciones nacionales frente a las mundiales y cuál es el porcentaje de importación de madera aglomerada dentro de los relaciones bilaterales de comercio exterior en Latinoamérica

Finalmente con la identificación de las características de dichos países en aspectos macroeconómicos, logísticos, comerciales, formas de negociación, contactos comerciales, empresas proveedoras y posibles dificultades en las transacciones comerciales, se hace un perfil comparativo con los países proveedores, para definir cuál es el más propicio para hacer las negociaciones internacionales en la compra de bienes importados. Dando como resultado, que el país mejor conveniente para realizar negociaciones externas es Ecuador, por su cercanía, arancel 0%, conexión marítima, aérea y terrestre a pocas horas, con bajos costos en tributos e impuestos y productos de alta calidad.

7. Aspectos de gestión

7.1 Cronograma de actividades

Tabla 45.

Cronograma de actividades

		Cronograma por semanas																																
PLANEACION DEL PRO YECTO - CRONOGRAMA			FEBRERO				MARZO				ABRIL				MAYO				JUNIO				JULIO											
ACTIVIDAD	SUBACTIVIDAD	PRODUCTO	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4				
IDEA DE INVESTIGACION	Tema	Idea de investigación																																
DISEÑO DEL ANTEPROYECTO	Planteamiento del proyecto	Problema de investigación																																
	Objetivos, justificación	Propósito de investigación																																
	Marco de referencia	La teoría que sustenta la investigación																																
	Diseño metodológico	Estructuración en fases del proyecto																																
	Aspectos administrativos	Recursos y presupuesto																																
INFORME FINAL	Redacción	Informe final																																
	Redacción y correcciones	Informe final																																
	Entrega del informe final	Informe final																																

Nota. Fuente. Elaboración propia.

7.2 Presupuesto

Tabla 46.
Presupuesto del proyecto

INGRESOS	VALOR
Recursos propios	1.500.000
TOTAL INGRESOS	1.500.000
GASTOS	
Papelería	300.000
Transporte	400.000
Medios Tecnológicos	90.000
Investigaciones	120.000
Internet	70.000
Fotocopias	120.000
Impresiones	400.000
TOTAL GASTOS	1.500.000

Nota. Fuente. Elaboración propia.

7.3 Sistematización de lecciones aprendidas

El conocimiento adquirido durante el proceso de investigación y ejecución del proyecto, se basa principalmente en el saber cómo proceso de información direccionado hacia el análisis de los instrumentos de política comercial, que favorecen las importaciones de madera aglomerada para la fabricación de muebles en Colombia y las experiencias obtenidas a través de la reflexión y el análisis crítico sobre los factores que han impactado positiva como negativamente sobre el uso y aplicación de estos instrumentos en el direccionamiento estratégico de las organizaciones que conforman el sector.

Estas reflexiones, permitieron considerar las ventajas competitivas, los factores de éxito y las oportunidades para las organizaciones de fabricación de muebles, en la toma de decisiones frente a las importaciones de materia prima en el mercado internacional.

Por tanto, la sistematización de las lecciones aprendidas como profesional, capturan evidencias e identifican relaciones causa y efecto, dentro del contexto específico y sugieren recomendaciones prácticas para los directivos de fábricas de muebles o para las empresas de intermediación aduanera, sugiriendo recomendaciones prácticas en el uso de los instrumentos de política comercial y herramientas útiles para la toma de decisiones en la selección de los proveedores externos y en la replicación del nuevo conocimiento en otros contextos comerciales, organizacionales, mercadeo y administrativos o más adelante en la formulación y ejecución de nuevos proyectos de investigación dentro del ámbito del comercio exterior o de iniciativas nuevas y mejores que propendan por alcanzar resultados similares o superiores.

Para esto, se puede visualizar de mejor manera el ciclo de gestión de las lecciones aprendidas dentro del presente proyecto, como lo indica la siguiente figura:

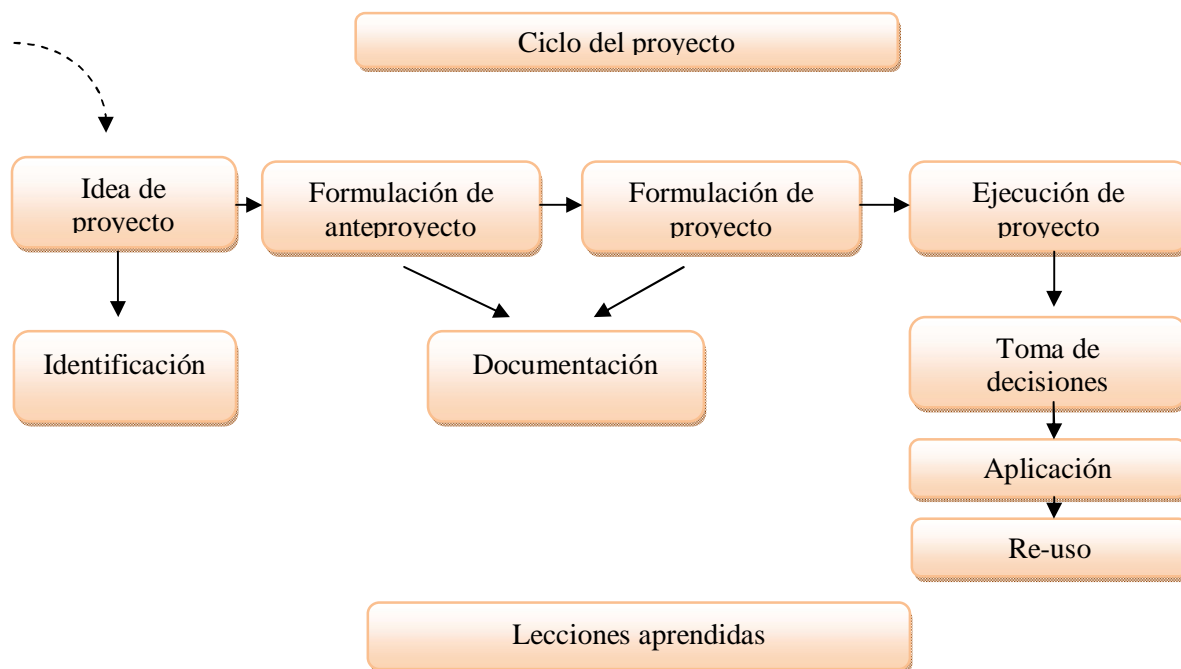


Figura 25. Ciclo de gestión de lecciones aprendidas con fuente. Elaboración propia. Año 2017.

De esta manera las lecciones aprendidas durante el proceso del proyecto son las siguientes, como lo muestra la tabla a continuación:

Tabla 47.
Sistematización de lecciones aprendidas

A	B	C
Factores de estudio	Resultado final	Lección Aprendida
Instrumentos de política comercial	Especificación de cada uno de los instrumentos de política comercial que se aplican a las importaciones de madera aglomerada	Manejar adecuadamente y estratégicamente los instrumentos de política comercial dentro de las organizaciones del sector de fabricación de muebles
Acuerdos Comerciales con Colombia	Categorización de los Acuerdos Comerciales de acuerdo a la cercanía, arancel, preferencias arancelarias y vigencia	Seleccionar los Acuerdos Comerciales que favorecen la importación de madera aglomerada para la producción de muebles en Colombia
Países proveedores de madera aglomerada en el mercado externo	Identificación de países proveedores externos de madera aglomerada.	Elegir el país que ofrece mayores ventajas y efectos favorables en la importación con respecto a indicadores macroeconómicos y comerciales de madera aglomerada para la producción de muebles de madera en Colombia.

Nota. Fuente. Elaboración propia.

CONCLUSIONES

1. A través de la especificación y análisis de los instrumentos de política comercial aplicados en Colombia, para la importación de madera aglomerada para la fabricación de muebles, se ha podido conocer claramente, cuáles son las barreras arancelarias, no arancelarias y barreras de entrada que están vigentes para estos productos, los cuales son necesarios como materia prima para las organizaciones que se dedican a la fabricación de muebles, que son bienes escasos en el país y que tienen muchas restricciones tanto para la producción maderera como para su transformación en tableros elaborados en fibra de madera y compactados con resina. Por esta razón, las organizaciones propenden por buscar estas materias primas en el mercado externo y para ello, es fundamental conocer todo el proceso necesario para su importación e identificación de los instrumentos de política comercial.
2. Las organizaciones que hacen parte del sector de fabricación de muebles tienen a su disposición el análisis y categorización de los Acuerdos Comerciales, según su cercanía, tipo de arancel, preferencias arancelarias y vigencia, que se han suscrito con el fin de favorecer las importaciones de madera aglomerada, tomar decisiones y cerrar negociaciones de compra.
3. Los administradores de las organizaciones de fabricación de muebles tienen a su alcance, el análisis y la identificación de los países proveedores externos de madera aglomerada y un perfil comparativo con datos macroeconómicos para definir las ventajas competitivas que ofrecen los ofertantes de dicho producto.

RECOMENDACIONES

1. Entender que las políticas comerciales de los cuatro países miembros de los Acuerdos Comerciales y ubicados en Latinoamérica y los instrumentos de política comercial que utilizan, a quienes se han identificado como principales socios y óptimos para hacer las negociaciones de importación, están orientadas hacia la promoción de las exportaciones hacia otros mercados, el compromiso con la inserción internacional y el libre comercio, donde se mezclan políticas internas que buscan consolidar la competitividad de los sectores productivos, promoviendo el abaratamiento de las importaciones por medio de medidas unilaterales de disminución de aranceles, así como crear espacios de libre comercio con otras economías, lo cual se enmarca claramente en el regionalismo abierto y de libre comercio. Lo que representa una ventaja competitiva y sostenible en el marco de las organizaciones dedicadas a la fabricación de muebles a base de madera aglomerada.
2. El comercio intrarregional entre estos cuatro países con Colombia, sigue siendo escaso, puesto que aunque existen flujos de mercancía, el índice de comercio intrarregional ICI, no supera un crecimiento generalizado de la región, siendo las importaciones de Colombia no significativas dentro de estas dos subpartidas arancelarias, por lo cual se puede recomendar explorar más estos mercados y obtener mayor conocimiento sobre las ventajas de comercio que se ofrecen, para adquirir las materias primas en el exterior.
3. La identificación de los perfiles y características de los países en estudio pueden lograr dentro de las organizaciones que pertenecen al sector de muebles en Colombia el impulso de atraer nuevas iniciativas de comercio exterior y la promoción de un encadenamiento

productivo intrarregional, hacia mejorar su productividad y competitividad con la compra de materia prima en el exterior, así como la venta de productos terminados de forma bilateral, si no existe esa oferta en los países considerados en estudio.

REFERENCIAS

- Almacenes generales de Depósito Almacén (2017). *Requisitos factura comercial para efectos de importación*. Bogotá. 1.
- Banco de la República. (2000). *Declaración de Cambio*. Resolución Externa No 8 de 2000. Secretaría de la Junta Directiva. Bogotá. 1.
- Borisov. (2009). Enciclopedia económica. Madrid. España.
- De Loamberde, P. (1999). *La economía política de la política comercial en Colombia: la influencia de los gremios en la formulación de la política comercial* (Tesis de especialización). Universidad de los Andes. Bogotá. Colombia.
- Cancillería. (2010). *Principios y lineamientos de la política exterior colombiana*. Recuperado de: <http://www.cancilleria.gov.co>
- Cancillería. (2017). *Acuerdos multilaterales*. Recuperado de: <http://www.cancilleria.gov.co>
- Colfecar. (2014). *Una visión general de la política comercial colombiana entre 1950-2012* (No. 817). Recuperado de: <http://www.colfecar.org.co>.
- Compañía Tecnológica multinacional integradora de sistemas SICE. (2017). *Acuerdos comerciales preferenciales*. Recuperado de: <http://www.sice.com>.
- Congreso de Colombia. (1994). *Ley 170 de 15 de Diciembre de 1994*. Diario Oficial No 41.637. Bogotá. 2.
- Congreso de Colombia. (2016). *Ley 1819 de 29 de Diciembre de 2016*. Diario Oficial No 50.101. Bogotá. 16.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas DANE. (2016). *Importaciones de la Comunidad Andina*. Recuperado de: <http://www.dane.gov.co>.

- Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas DANE. (2012). *Encuesta Anual Manufacturera EAM*. Recuperado de: <http://www.dane.gov.co>.
- Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, DIAN. (2000). *Resolución 4220 de Junio de 2000*. Bogotá. 2455.
- Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, DIAN. (2017). *Declaración de importación*. Recuperado de <http://www.dian.gov.co>
- Dirección Nacional de Planeación. DNP. (2003). *Madera y muebles de madera*. Bogotá. 229.
- Economía. (2010). Industria de muebles es uno de los sectores que más crece en el año. *El Portafolio*. Recuperado de <http://www.portafolio.co>.
- Federación Nacional de Industriales de la Madera. Fedemadera. (2014). *Sector maderas*. Recuperado de: <http://www.fedemaderas.org.co>.
- Fondo Financiero de Proyectos. FONADE. (2014). Análisis del sector mobiliario. Bogotá. 1.
- Galindo, M. (2008). *Diccionario de economía aplicada*. Madrid. España.
- García, López, Montes y Esguerra. (2014). *Una visión general de la política comercial colombiana entre 1950-2012*. Borradores de Economía. Volumen (817), p. 62.
- Gómez, C. (2003). De Adam Smith a List, ¿Del libre comercio al proteccionismo? *Revista de la facultad de economía. Volumen*. (No. 24), p. 103.
- Gutiérrez, J. (2017). *Informe nacional de competitividad*. Bogotá. Colombia.
- Instituto Colombiano Agropecuario ICA. *Requisitos para importaciones de vegetales*. Bogotá. Recuperado de <http://www.ica.gov.co>
- Incomex. (2000). *Circular Reglamentaria Externa DCIN 36 de Julio 19 de 2001*. Bogotá. 1.
- Jiménez, Sandoval y Sandoval. (2012). *Aranceles*. Recuperado de <http://www.es.slideshare.net>.

Junguito y Rincón. (2004). *Política fiscal en Colombia en el siglo XX*. Borradores de Economía. Volumen (318), p. 36.

Kalmanovitz, S. (2010). *Instituciones y desarrollo agrícola en Colombia a principios del siglo XX*. (Ensayo). Subgerencia de estudios económicos del Banco de la República. Bogotá.

Marín, C. (2014). El imparable mercado de los tableros. *Revista MM*.

Mendoza, M. (2013). *Análisis evolutivo de las políticas públicas de liberación del comercio en Colombia: integración e internacionalización (1960-2010)* (Tesis de maestría). Universidad del Valle. Cali. Colombia.

Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. (2011). Madera. Recuperado de <http://www.minagricultura.gov.co>.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2014). *Acuerdos comerciales vigentes*. Recuperado de: <http://www.mincit.gov.vo>.

Ministerio de Comercio Industria y Turismo. (2011). *Arancel de Aduanas*. Bogotá.

Ministerio de Comercio Industria y Turismo. (2016). *Arancel de Aduanas*. Bogotá.

Ministerio de Comercio Industria y Turismo. (2014). *Informe de gestión 2014*. Bogotá. 14.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2017). *Ventanilla única de comercio exterior. VUCE*. Importaciones. Recuperado de: <http://www.mincit.gov.vo>.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2017). Manual de procedimientos de inspección física simultanea de mercancías. Recuperado de: <http://www.mincit.gov.vo>.

Ministerio de Hacienda y Crédito Público. (1999). *Legislación Aduanera. Decreto 2685 del 28 de Diciembre de 1999*. Bogotá. 10-35.

Ministerio de Hacienda y Crédito Público. (2016). *Regulación Aduanera. Decreto 390 de 7 de Marzo de 2016*. Bogotá. 89.

Negocios. (2017). Crecimiento del sector manufacturero para este año, comienza a ser visto con reservas. *El Portafolio*. Recuperado de <http://www.portafolio.co>

Notifix. (2015). *El newsletter para la industria del mueble del tablero*. Recuperado de <http://www.notifix.info>.

Núñez, G. (2014). Madera un sector contra las tablas. *Confidencial Colombia*. Recuperado de <http://www.confidencialcolombia.com>

Ocampo, J. A. (2007). *Historia económica de Colombia*. Bogotá. Colombia: Planeta colombiana S.A.

Oficina comercial de España en Quito. (2015). *Importaciones*. Recuperado de <http://www.spainbusiness.com>.

Organización mundial del Comercio. (2017). *Acuerdos comerciales*. Recuperado de <http://www.wto.org>.

Presidencia de la República de Colombia. (1991). Constitución Política de Colombia. Bogotá. 3, 45, 60, 120.

Productos de Colombia. *Acuerdos de libre comercio*. Recuperado de <http://www.productosdecolombia.com>.

Sánchez. (2015). *Cantabria TIC*. España. Que es una matriz RACI. Recuperado de <http://www.cantabriatic.com>.

Sanodelucas. (2017). *Matriz VRIO*. Recuperado de <http://www.sanodelucas.cl>.

Slidshare. (2015). Instrumentos de política comercial. Recuperado de <http://www.es.slideshare.net>.

Somarquitectura. (2017). España. Madera natural y artificial. Recuperado de <http://www.es.somarquitectura.wordpress.com>.

Tendencias. (2015, Mayo, 19). Tramitología, el gran problema del comercio exterior. Revista Dinero. Recuperado de <http://www.dinero.com>.

Torres, D. (2011). *Sesenta años de la política comercial en Colombia*. Bogotá. Colombia. Imageprinting Ltda.

Universidad del Rosario. (2006). Tipos de acuerdos comerciales. Recuperado de <http://www.urosario.edu.co>.

Universidad Icesi. (2013). Importación. Recuperado de <http://www.icesi.edu.co>.

Valetanga, G. (2012). *Política comercial*. Recuperado de <http://www.puce.edu.ec>.