

PERFILES DE PRODUCTO

Centro de Inteligencia Comercial - CICO

CERÁMICAS

Junio, 2006

CONTENIDO

Enfoque nacional

Zonas y superficie de cultivo
Volumen de producción
Temporadas de cultivo y cosecha
Variedades y producción de valor agregado
Procesos de producción
Precios del productor, distribuidor, consumidor nacional
Datos importantes para la inversión
Importancia del producto en la realidad nacional

Enfoque del producto desde la perspectiva mundial

Información arancelaria

Nomenclatura de clasificación

Oferta

Producción mundial
Evolución de las exportaciones a nivel mundial
Participación del Ecuador en las exportaciones mundiales
Principales países exportadores
Principales destinos de las exportaciones

Demanda

Evolución de las importaciones a nivel mundial
Principales países importadores
Participación del Ecuador en las importaciones mundiales
Requisitos arancelarios, para arancelarios y de calidad
Logística internacional
Precios a nivel mundial

Enfoque de la participación del país en el mercado mundial

Evolución de las exportaciones ecuatorianas
Principales destinos de las exportaciones
Principales países importadores
Precios generales del producto ecuatoriano a nivel mundial

Análisis de la competencia

Principales exportadores
Destinos de las exportaciones de nuestros competidores
Precios relativos de principales competidores

ENFOQUE NACIONAL

Zonas de Producción:

Las zonas de producción están ubicadas principalmente en la ciudad de Cuenca y Riobamba.

Volumen de Producción:

El volumen actual de producción cerámica de pisos y paredes actualmente es de 450.000 m mensualmente. En lo que respecta a este sector cerámico la capacidad instalada es utilizada casi en su totalidad.

El volumen actual de producción en las piezas de cerámica utilitarias es aproximadamente de 1'545.000 piezas mensualmente. En este sector de cerámica utilitaria la capacidad total instalada es para 4'600.000 piezas mensuales.

Temporadas de Producción:

Durante todo el año.

Variedades y producción de valor agregado

Lo que se designa comúnmente con el nombre de cerámica hace referencia a una pasta de arcilla que se cuece. Las variedades de cerámicas dependen, por lo tanto de los tipos de arcilla, de las proporciones en la mezcla, de la cocción y de la técnica utilizada. Las diferencias del esmalte con el que se cubre la pieza de cerámica o la composición de la pasta da lugar a las distintas variedades: gres, terracota, porcelanatos, etc.

Otro tipo de cerámica es la utilitaria. Este producto se puede describir con las mismas características. La cerámica utilitaria depende de igual manera de las técnicas utilizadas, materias primas, mezclas, etc. pero se diferencia en que son productos para uso domestico y pueden ser: platos, tazas, pocillos, etc.

Cerámicas Planas o Pisos y Paredes:

Dentro de la cerámica de construcción como lo son los pisos y las paredes tenemos diferentes productos que varían dependiendo de su calidad. El primero y el más costoso es el porcelanato el cual tiene acabados diferentes, los terminados son más sutiles y delicados. Otro de los productos es el Gress. El Gress es un producto de menor costo que los porcelanatos sin embargo su calidad satisface las necesidades y exigencias del mercado.

Cerámicas Utilitarias:

En lo que respecta a cerámica utilitaria las características varían por las decoraciones impregnadas en el producto final. Tenemos dentro de las cerámicas utilitarias decoraciones tradicionales basadas en conceptos étnicos, tendencias basadas en cuanto al diseño y colores e incluso una línea completa de contenedores prácticos de uso cotidiano, como vasijas, dispensadores y filtros de agua entre otros.

Así como también vajillas de cerámicas en las cuales se producen desde juegos completos hasta recipientes especiales para diferentes servicios. Dentro de los recipientes, se producen fuentes, jarros, diferentes pocillos, etc.

Procesos de producción

Proceso para la producción de cerámicas planas o de pisos y paredes:

Minas:

El proceso de producción inicia en las minas. Si bien es cierto las minas son compañías aparte de todos modos deben mantener estándares de calidad vinculados a la normativa de las cerámicas.

Almacenamiento de Materia Prima:

Una vez extraídos los materiales se pasa al almacenamiento de los mismos. Los silos para almacenar deben estar libres de humedad y de condiciones poco propicias para el producto. Estos cuidados se deben netamente a la manipulación y el transporte de la materia desde los silos hasta los molinos de mezcla de los productos.

Mezcla:

Luego de esto se pasa a la mezcla de feldespatos y arcillas de diferentes características así como también otros aditivos que se compran en el exterior. Para la producción de cerámicas se necesitan el material previamente molido y en un polvo sumamente fino.

Molienda:

El material previamente se coloca en silos que luego distribuyen y pesan para pasar luego a un molino continuo en el cual pasa el material un tiempo determinado y suficiente para su mezcla completa. Luego de haber transcurrido el tiempo se le agrega agua y defloculantes lo cual resulta en una pasta de alta densidad y sin mucha agua. A esta mezcla se le conoce como Barbotina cuya calidad se ve en el nivel de densidad.

Barbotina:

La Barbotina es depositada en una batería de tamices y luego a una cisterna de grandes dimensiones. Esta cisterna esta en constante movimiento para evitar la sedimentación del producto, así como también se debe controlar constantemente.

Cisternas:

De la cisterna pasa al siguiente proceso que es la atomización, la cual puede ser realizada con una coloración previamente seleccionada, o simplemente la atomización "incolora" y se prepara la cerámica. El proceso de atomización se refiere a eliminar la humedad en exceso e innecesaria.

Silos de Almacenamiento:

Luego se pasa a silos de almacenamiento, en el caso de que sean mezclas con colores diferentes, los silos mantendrán un color específico. Dentro de estos procesos se distinguen dos líneas: porcelanato esmaltado y porcelanato con colores.

Atomización:

Atomizador



Prensa



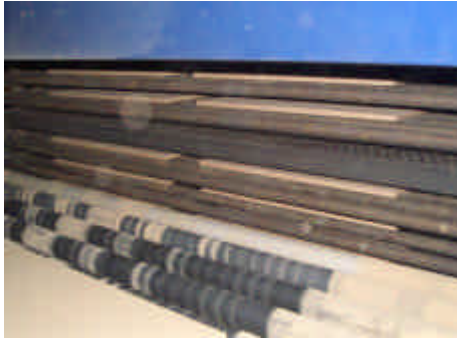
Bandas de Transporte Continuo



La mezcla atomizada pasa a las prensas en donde una gran presión es ejercida sobre este polvo tratado con anterioridad. La presión puede variar de 450 Kg./cm² a 380 Kg./cm². de este proceso se obtiene un producto que se asemeja al terminado, pero con un porcentaje de humedad todavía muy alto.

Secado:





Para eliminar la humedad restante se pasa al proceso de secado. El secado es realizado en hornos especialmente fabricados para la producción de cerámica. Los hornos dependen del producto, así como también la temperatura y el tiempo variará depende de los resultados que se espera conseguir.

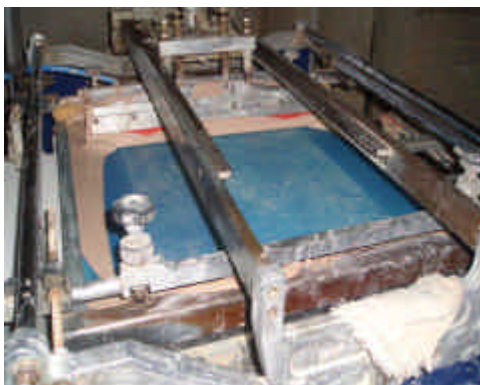
Esmaltado:



El esmaltado se realiza colocando primero una capa de engobe, la cual se controla por medio del gramaje (cantidad de gramos por el área aplicada), con unas condiciones de viscosidad peso por litro. El engobe ayuda a cubrir las irregularidades que quedaron en el prensado, fisuras y además da permeabilidad a la baldosa; evitando que el agua presente llegue hasta el esmalte y lo manche.

El engobe es un refractario aplicado mediante discos que giran a 2600 revoluciones por minutos. El esmalte es el vidriado, es el que le da brillo y a veces color a la cerámica.

Decoración o Serigrafiado:



Este proceso se realiza aplicando unos aditivos que ayuda a formar una película semiplástica, la cual impide que el esmalte polvoriento se pegue las pantallas. Cuando

hay un producto con mayor demanda se aplican granillos, es para los productos de piso que necesiten una mayor resistencia a la fricción y al desgaste.

Después de la decoración las baldosas son llevadas a un pre-almacenamiento donde pierde humedad y quedan listas para ser llevadas al horno; la humedad en ese momento debe ser de 1% como máximo, de esta manera se evitan los problemas de fisuras o grietas.

Selección de Calidad:

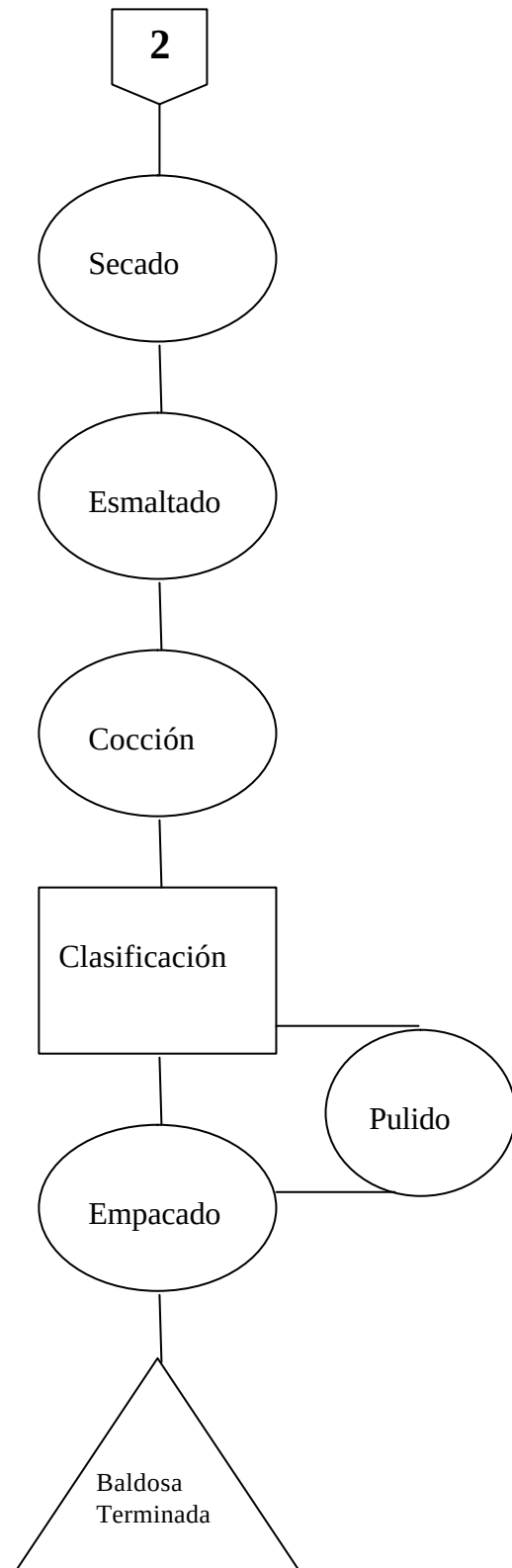
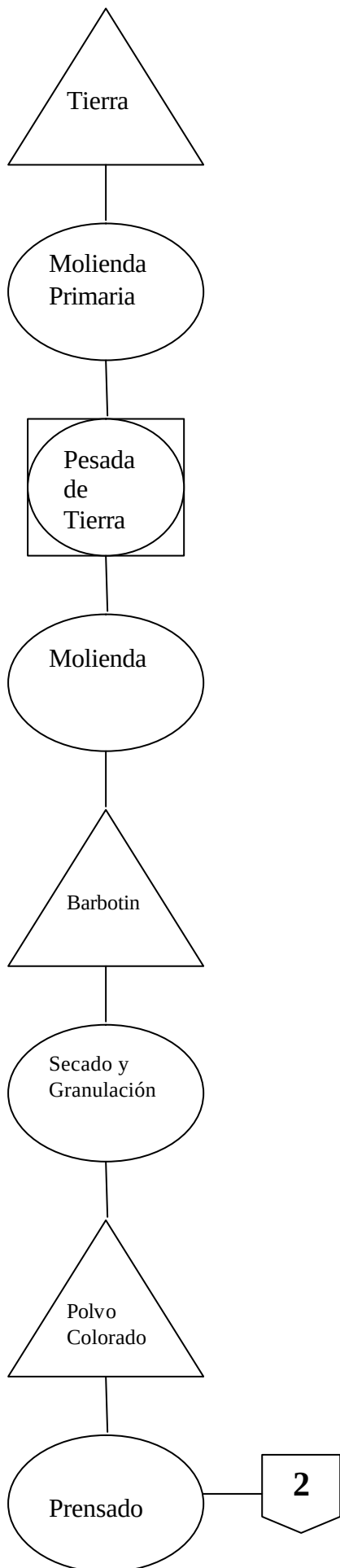


Al final del proceso, el producto pasa por una selección de calidad y se determina si pasa por un proceso de pulido o simplemente se embala y paletiza. La selección de calidad corresponde a verificar si el producto final cumple con las especificaciones requeridas por el mercado.

Pulido:

El proceso de pulido es realizado por medio de agua y piedras que son colocadas en maquinas especializadas. Las piedras son cambiadas constantemente dependiendo del desgaste que sufran durante el proceso.





Proceso para la producción de cerámicas utilitarias:

Materias Primas para Pasta o Barbotina:



Las materias primas para la preparación de las pastas son siete y se obtienen de diferentes minas de la región. Para su utilización se realiza un análisis de las características de cada una de ellas, los componentes de la pasta o barbotina son arcillas, caolines, feldespatos, etc.

Molienda:

Una vez aprobadas las materias primas se procede a realizar la molienda según sea el proceso al que va destinada la barbotina, la misma que se realiza en molinos de bolas de porcelana.

La pasta usada para colado es molida en un período de 8 horas y tiene características distintas (la formulación es distinta) a las usadas en el torno y prensa que tiene un tiempo de molienda de 4 horas. Ambas pastas se almacenan en diferentes cisternas en forma líquida, controlándose diariamente sus características.

Formación:

Colado:



Luego se llega al proceso de colado. La pasta de la cisterna de colado es bombeada a tanques elevados, desde los cuales mediante mangueras se llenan los moldes de yeso, donde se forman las piezas por absorción de agua, luego del tiempo establecido para la pieza que se está formando se procede a verter el exceso de barbotina y se deja a la pieza dentro del molde por un período de tiempo para que adquiera consistencia, después se procede a desmoldar la pieza y pasarla al siguiente proceso.

Torno y Prensa:



En cuanto al proceso de torno y prensa la pasta recibe primero un tratamiento de filtroprocesado para eliminar humedad (se elimina el agua de la barbotina mediante presión) anteriormente se ha descrito a este proceso como atomización. Lo que se obtiene de este proceso es la pasta compactada en forma de galleta, la misma que luego se alimenta a una extrusora para homogenizar el material, donde adquiere la forma final requerida para la formación tanto por prensado, como por roller.

Todas las piezas, tanto de colado, torno y prensa pasan por un proceso de recorte, pulido y secado antes de ser quemadas.

Recorte



Pulido



Quema Bizcocho:



Luego todas las piezas formadas, se almacenan en carros, desde los que son alimentados a un secadero, y acto seguido al horno, donde a 1180 grados centígrados aproximadamente y en un ciclo de 4 horas, adquieren las condiciones de Bizcocho.

Materias Primas para Esmaltes:

Las fritas para la preparación de esmaltes que se usan en este proceso productivo son libres de plomo y cadmio y son provistos por empresas de la localidad. Los esmaltes y colores, luego de la molienda, pasan por un proceso de calibración para asegurar que sus condiciones de densidad, viscosidad y residuo estén acordes a las exigencias del proceso productivo.

Decoración y Esmaltado:



Luego del proceso de preparación de los esmaltes, las piezas en bizcocho, se clasifican y se usan para la decoración, que empieza con un trazado del diseño, se pasa a dar ciertos detalles y luego el pintado a mano de cada pieza para lo cual se usan diferentes técnicas. Una vez realizado este proceso las piezas son esmaltadas con un soplete o por llenado, dependiendo esto de la forma y tamaño de las mismas.

Existen también otros procesos de decorado entre los cuales se destacan la serigrafía indirecta o tampografía. La malla cerigráfica es cargada con el decorado y esta es pasada a una placa plana de silicón, existe un pad (el pad es como una almohadilla que bajo presión se amolda a la forma del plato) que recoge el decorado y lo transfiere al plato, luego de esto pasa a ser esmaltado y luego al horno.

Otro de los procesos de decorado es la serigrafía indirecta, lo cual es utilizado en utensilios más irregulares como tazas y jarros. Este proceso, una vez esmaltada la pieza, va directo de la malla cerigráfica a la pieza y luego al horno.

Por último la calcomanía, aquí la decoración se aplica sobre papel luego se laca sobre el papel y este papel se transfiere manualmente a la pieza esmaltada y luego al horno.

Quema Esmalte:

Al igual que con el bizcocho, las piezas se alimentan primero al secadero y después al horno, donde a una temperatura de 1088 grados centígrados y a un ciclo de 6 horas adquieren las condiciones de brillo y resistencia finales.

Selección del Producto Final:



A la salida de el horno, las piezas son clasificadas y ensambladas las que así lo requieran y pueden pasar ya a la bodega de producto terminado para su despacho.

Proceso de fabricación de sanitarios

Materia prima:

Un gran porcentaje de las materia primas para este producto son importadas, esto para cumplir con los estándares de calidad requeridos, puesto que la materia prima nacional en algunos casos no cumple con estos requerimientos.

Almacenamiento de Materia Prima:

Las materias primas son almacenadas en recintos adaptados para el efecto, protegidos de la lluvia, pero aireados con la finalidad de conservar las propiedades del producto.

Mezcla:

La preparación de la mezcla que será utilizada para la fabricación de los productos, se inicia en los molinos que reducen las arcillas, feldespatos y caolines a una mezcla seca a la cual se le agregará agua para formar una pasla líquida, llamada barbotina.

Barbotina:

La barbotina es tamizada para evitar cualquier grumo que pudiera haber quedado y se almacena en grandes cisternas, las que estan en constante movimiento para evitar la sedimentación del producto.



Preparación de moldes y matrices:

La preparación de las matrices, comienza con un diseño enviado por el departamento de mercadeo de la empresa, con este diseño se fabrica un prototipo que será validado por los diseñadores. Este te prototipo validado también es testeado en el departamento de pruebas, una vez que completa un estándar, este es validado y se procede a la fabricación de la matriz usando fibra de vidrio para tener la resistencia suficiente.

Los moldes de yeso o resina, según sea el uso, son fabricados a partir de esta matriz de fibra de vidrio.



Colado:

La pasta líquida de la cisterna es bombeada a los moldes a través de un sistema de máquinas que sellan los moldes y los llenan, mediante mangueras, con la mezcla.

Las piezas se forman por absorción de agua. La mezcla permanece en el molde por el tiempo requerido para que se forme una pared de aproximadamente un centímetro de ancho, el exeso de mezcla es succionado por las mangueras y luego es reutilizado.

Una vez formada la pieza se la deja dentro del molde por un periodo de tiempo para que adquiera consistencia, después se procede a desmoldar la pieza y pasarla al siguiente proceso.

En la fabricación de sanitarios existen 2 procedimientos de colado:

Colado de una pieza: donde se cola la pieza completa, la base y el aro.

Colado por separado: donde se cola la base y luego se adhiere el aro.

Una vez que se adhiere el aro, este se pule para hacerlo una sola pieza.



Desmolde y secado de las piezas:

Una vez que ha transcurrido el tiempo necesario, se procede al desmolde del yeso y se coloca la pieza en unos carros que permiten llevar la pieza a unos cuartos de secado para restarle la humedad que necesita para ser esmaltado.

Pulido y contro del calidad:

Una vez desmoldadas las piezas, estas son revisadas una por una, y clasificadas, si existe algún defecto en las piezas, estas son devueltas y reprocesadas. A estas alturas aún se puede reprocesar la pasta.

Esmaltado:

La pieza es esmaltada con una mezcla de esmalte y tintes, que es preparada de acuerdo a una carta de colores estándar, este proceso se realiza a través de un proceso de sopleteado manual o robotizado, procurando cubrir toda la pieza.

Quema Esmalte:

Las piezas ya esmaltadas son ingresadas a los hornos, donde permanecen cerca de 12 horas, en el trayecto y llegan a una temperatura de 1200 grados centígrados a fuego directo.



Control de calidad:

Una vez que la pieza sale del horno, es revisada íntegramente y es clasificada según exista fallas en la quema del esmalte. Si existe alguna falla que puede ser retocada con esmalte, se hace y se vuelve a quemar la pieza.

Así mismo, la pieza es sometida a una prueba de funcionalidad. Ninguna pieza con defectos de funcionalidad es comercializada.



Embalaje y bodegaje:

Las piezas son embaladas en cajas de cartón, inmovilizando el contenido para que no sufran daños en el transporte, en este embalaje se insertan los manuales de instalación y todos los implementos del producto terminado, listo para instalar.



El almacenaje del producto se realiza en bodegas adaptadas para el efecto, al cual sólo tienen acceso personal autorizado.

Pruebas de calidad

Cada nuevo producto y lote de producción es sometido a pruebas de calidad estándar para la industria, si un producto no cumple con los requerimientos mínimos debe ser modificado, puesto que ésta prueba certifica que el sanitario es apto para su uso.



Precios del Productor, Distribuidor, Consumidor Final:

Dentro de lo que se refiere a cerámica plana o lo que se había descrito como pisos y paredes el porcentaje de producción en relación a la capacidad instalada es menor al 50%. Es decir, existe la posibilidad de crecimiento en un 50% adicional al volumen actual. De igual manera en la cerámica utilitaria la producción esta alrededor del 48% de la capacidad total instalada.

La utilidad bruta de la producción en relación a la del año 2000 ha tendido a la baja debido a un incremento de importaciones en este producto cerámico. En el año 2003 luego de varios estudios internos del país se implemento salvaguardas para el producto nacional, como resultado de esto la utilidad en el 2003 y hasta mediados del 2005 mantenía una tendencia de crecimiento.

Sin embargo a partir de la segunda mitad del año 2005, por motivos de la desaparición de las salvaguardas, las utilidades brutas de las empresas tienden a decrecer.

Los precios y las utilidades fluctúan dependiendo de las dimensiones del producto y de las características del mismo. Así también los precios van a variar dependiendo de los procesos utilizados.

Para el sector de cerámica plana (pisos y paredes) los precios van desde:

DESCRIPCIÓN	Precio Máximo	Precio Mínimo	Precio Máximo con IVA	Precio Mínimo con IVA
Pisos 30 x 30	8.41	5.90	9,40	6,6
Pisos 40 x 40	9.41	6.96	10,53	7,8
Paredes 20 x 30	8.37	5.72	9,37	6,4
Paredes 20 x 20	7.85	6.47	8,29	7,24
Paredes 25 x 35	9.24	7.77	10,34	8,7

En el sector de cerámicas utilitarias los datos sobre los precios promedios del Producto son:

DESCRIPCION	RANGO DE PRECIOS PROMEDIOS		
	MONOCOLOR	BICOLOR	CUATRO COLORES
20 PIEZAS AM / 4 PUESTOS	9,12	9,48	9,8
20 PIEZAS EU / 6 PUESTOS	13,53	13,93	14,25
30 PIEZAS / 6 PUESTOS	13,68	14,22	14,7
33 PIEZAS / 6 PUESTOS	18,18	18,94	19,65
45 PIEZAS / 6 PUESTOS	21,96	22,9	23,85

A continuación los valores máximos y mínimos de cada uno de los productos en el mercado:

PLANOS	RANGOS DE PRECIOS	
	VALOR MAXIMO	VALOR MINIMO
PLATO BASE	3.9	0.68
PLATO TENDIDO	2.86	0.51
PLATO POSTRE	2.1	0.39

HONDOS	RANGOS DE PRECIOS	
	VALOR MAXIMO	VALOR MINIMO
PLATO HONDO	0.51	2.86
PLATO CEREAL	0.66	0.7
CONSUMERA DULCERO	0.71	0.79
ENSALADERA	2.29	13.02

POCILLOS	RANGOS DE PRECIOS
----------	-------------------

	VALOR MAXIMO	VALOR MINIMO
JARRO CERVECERO	1.75	4.55
MUG	0.6	2.05
TAZA DE TE	0.44	2.77
TAZA DE BOLA	0.76	0.84
TAZA EXPRESS	0.42	2.22
TAZA DE CAFE TINTICO	1.85	2.22
VASITO	1.17	1.4

SERVICIOS	RANGOS DE PRECIOS	
	VALOR MAXIMO	VALOR MINIMO
TETERA	2.68	8.6
TETERA BOLA	3.65	4.02
JARRA DE VINO	7.54	9.04
JARRA DE AGUA	3.99	4.79
CREMERA	1	2.66
CREMERA BOLA	1	2.66
AZUCARERA	0.82	4.61
AZUCARERA BOLA	0.82	4.61
FUENTES CON ASAS	13.74	21
FUENTES REDONDAS	12.61	19.6
FUENTE OVALADA	1.53	12.61
PL / TAZA DE TE	0.7	1.14
PL / TAZA EXPRESS	0.63	0.9
ASIENTA VASOS	0.99	1.19

Los precios varían dependiendo de la forma, dimensiones, colores y diseños del utensilio de cerámica.

En el sector de cerámicas utilitarias los datos sobre los precios del Producto, Distribuidor y Consumidor Nacional son:

Precios al distribuidor: 35% sobre el costo del producto.
Precios Venta al Público (PVP): 66% sobre el precio de distribuidor.
Los rendimientos en las cerámicas utilitarias: 65% aproximadamente.

Datos Importantes Para la Inversión:

Las empresas productoras de cerámicas se mantienen netamente dentro de grupos familiares o grupos de inversiones muy cerrados. La mayor parte de su financiación proviene de sus proveedores con créditos directos.

Con respecto a la inversión que el sector productor de cerámicas realiza, debemos señalar, que en los últimos años se han implementado nuevas plantas para diversificar los productos de exportación. En el 2006 se comenzaron varios proyectos, con el objetivo de incrementar los volúmenes de oferta en diferentes empresas del sector. Este monto bordea los 40 millones de dólares. Así mismo, a raíz de la no firma del TLC con Estados Unidos y la próxima finalización de las preferencias arancelarias otorgadas por éste al Ecuador, en el marco del ATPDEA (diciembre de 2006), se han desistido de algunas inversiones programadas. El monto estimado es de alrededor de 20 millones de dólares lo que hubiera generado unas 900 plazas de empleo.

Para la inversión en una planta productora de cerámicas competitiva es importante cumplir con ciertas normas y requisitos. Como primera instancia se necesita maquinaria con tecnología de punta, esta maquinaria debe permitir el reciclaje y minimizar los niveles de contaminación mediante filtros y demás artefactos.

Para estar en capacidad de competir en el mercado, tanto interno como externo, es necesario cumplir con la mayoría de las características puntuales del producto, como la dureza, resistencia, absorción y flexión, que se basan netamente en especificaciones hacia el producto final. También existen ciertos requisitos generales basados en la calidad de los procesos, como por ejemplo los requisitos de ISO 9000:2000, los cuales, si se alcanzan a satisfacer, incrementan el nivel de competitividad de la empresa.

Dentro de la explotación minera hay que tomar puntos a consideración. Primero es recomendable trabajar con políticas de labor social hacia la comunidad. De igual manera es importante trabajar en armonía con las municipalidades, consejos provinciales, juntas parroquiales, etc. Y también se debe cumplir con la legislación del ministerio de energía y minas específicamente las emitidas por la DINAMI, y el Ministerio de Medioambiente, el cual controla los impactos en el medio ambiente. Dentro de estos controles están tratamientos de agua, y el correcto manejo y control de residuos.

Para invertir en el sector cerámico se debe tomar en cuenta que; el 80% del monto necesario para la manutención de una empresa cerámica representan los costos variables, esto es materias primas, mano de obra, costos indirectos, etc. El otro 20% debe estar dividido entre energía eléctrica, térmica y manutención de la maquinaria. De estos costos el más fuerte es la energía térmica o la energía proporcionada por el gas GLP.

Importancia del Producto en la Realidad Nacional (Empleo, Desarrollo de Industrias Conexas)

Por su tradición, la industria cerámica ha sido y es una de las más importantes dentro de la región austral, fuente generadora de empleo de forma directa e indirecta, y abastecedora de gran parte de la demanda del mercado nacional. A nivel nacional la alta competencia en este mercado hace que las empresas mantengan maquinaria de punta y procesos eficientes. Haciendo de este sector productivo pionero en procesos industrializados.

Dentro de las cerámicas utilitarias aproximadamente el 7% del costo de producción representa materias primas y suministros importados, el 17% son materias primas nacionales, la diferencia (76%) esta compuesta por mano de obra y gastos de fabricación.

Dentro del impacto del sector cerámico en el contexto nacional, las empresas productoras de cerámica plana generan un total aproximado de 800 puestos de empleo directo y aproximadamente 600 puestos en las empresas productoras de cerámica utilitaria. De esta manera un aproximado de 5000 personas dependen del sector cerámico. De igual manera las empresas que conforman a este sector productivo dan trabajo a aproximadamente 6000 personas indirectamente. Esto nos quiere decir que el sector cerámico tiene un impacto en aproximadamente 11000 personas.

ENFOQUE DEL PRODUCTO DESDE LA PERSPECTIVA MUNDIAL

Información arancelaria

Nomenclatura de clasificación

La nomenclatura arancelaria para productos cerámicos se encuentra en el capítulo 69 del sistema armonizado de partidas arancelarias y se clasifica como se detalla a continuación:

PARTIDA	DESCRIPCIÓN
69	Productos cerámicos
6901.00.00	Ladrillos, placas, baldosas y demás piezas cerámicas de harinas silíceas fósiles o de tierras silíceas análogas
69.02	Ladrillos, placas, baldosas y piezas cerámicas análogas de construcción, refractarios, excepto los de harinas silíceas fósiles o de tierras silíceas análogas.
6902.10.00	Con un contenido de los elementos Mg (magnesio), Ca (calcio) o CR (cromo), considerados aislada o conjuntamente, superior al 50% en peso, expresados en Mgo (óxido de magnesio), CaO (óxido de calcio) u Cr ₂ O ₃ (óxido crómico).
6902.20	Con un contenido de alúmina (Al ₂ O ₃), de sílice (SiO ₂) o de una mezcla o combinación de estos productos, superior al 50% en peso.
6902.20.10	Con un contenido de sílice (SiO ₂) superior al 90% en peso
6902.20.90	Los demás
6902.90.00	Los demás
69.03	Los demás artículos cerámicos refractarios (por ejemplo: retortas, crisoles, muflas, toberas, tapones, soportes, copelas, tubos, fundas, varillas), excepto los de harinas Silíceas fósiles o de tierras silíceas análogas.
6903.10	Con un contenido de grafito u otro carbono o de una mezcla de estos productos, superior al 50% en peso.
6903.10.10	Retortas y crisoles
6903.10.90	Los demás
6903.20	Con un contenido de alúmina (Al ₂ O ₃) o de una mezcla o combinación de alúmina y de sílice (SiO ₂), superior al 50% en peso.
6903.20.10	Retortas y crisoles
6903.20.90	Los demás
6903.90	Los demás
6903.90.10	Retortas y crisoles
6903.90.90	Los demás
6904	Ladrillos de construcción, bovedillas, cubrevigas y artículos similares, de cerámica.
6904.10.00	Ladrillos de construcción
6904.90.00	Los demás
6905	Tejas, elementos de chimenea, conductos de humo, ornamentos arquitectónicos y demás artículos cerámicos para construcción.
6905.10.00	Tejas
6905.90.00	Los demás

6905.91.00	Tubos, canalones y accesorios de tubería, de cerámica
6906	Placas y baldosas, de cerámica, sin barnizar ni esmaltar, para pavimentación o revestimiento; cubos, dados y artículos similares, de cerámica, para mosaicos, sin barnizar ni esmaltar, incluso en soporte.
6907.10.0	Plaquetas, cubos, dados y artículos similares, incluso de forma distinta de la cuadrada o rectangular, en los que la superficie mayor pueda inscribirse en un cuadrado de lado inferior a 7 cm.
6907.90.00	Los demás
6908	Placas y baldosas, de cerámica, barnizadas o esmaltadas, para pavimentación o revestimiento; cubos, dados y artículos similares de cerámica, para mosaicos, barnizados o esmaltados, incluso con soporte.
6908.10.0	Plaquetas, cubos, dados y artículos similares, incluso de forma distinta de la cuadrada o rectangular, en los que la superficie mayor pueda inscribirse en un cuadrado de lado inferior a 7 cm.
6908.90.0	Los demás
6909	Aparatos y artículos, de cerámica, para usos químicos o demás usos técnicos; abrevaderos, pilas y recipientes similares, de cerámica, para uso rural; cántaros y recipientes similares, de cerámica, para transporte o envasado.
6909.11.00	De porcelana
6909.12.00	Artículos con una dureza equivalente a 9 o superior en la escala de Mohs.
6909.19.00	Los demás
6909.90.00	Los demás
6910	Fregaderos (piletas de lavar), lavabos, pedestales de lavabo, bañeras, bidés, inodoros, cisternas (depósitos de agua) para inodoros, urinarios y aparatos fijos similares, de cerámica, para usos sanitarios.
6910.10.00	De porcelana
6910.90.00	Los demás Vajilla y demás artículos de uso doméstico, higiene o tocador, de porcelana.
6911	Vajilla y demás artículos de uso doméstico, higiene o tocador, de porcelana.
6911.10.0	Artículos para el servicio de mesa o cocina
6911.90.0	Los demás
6912.00.0	Vajilla y demás artículos de uso doméstico, higiene o tocador, de cerámica, excepto de porcelana.
69.13	Estatuillas y demás artículos para adorno, de cerámica.
6913.10.0	De porcelana
6913.90.0	Los demás
69.14	Las demás manufacturas de cerámica.
6914.10.00	De porcelana.
6914.90.00	Las demás.

Fuente: Arancel Nacional del Registro Oficial del Ecuador
Elaborado por: CICO - CORPEI

Oferta

Producción Mundial

Artículos de cerámica sanitaria

En años recientes, varias fusiones y adquisiciones han incrementando mucho el nivel de concentración en la industria de utensilios de cerámica sanitaria.

La industria de cerámica europea también se ha caracterizado por una reubicación de alguna producción a la CEEC (Países Europeos del Centro y del Este) o estados mediterráneos que no son de la Unión Europea, en donde los costos de mano de obra son más bajos. Generalmente, la industria de utensilios de cerámica sanitaria en Europa tiene algún movimiento causado por nuevos miembros de la Comunidad Europea (UE), pero también estará enfrentando una más fuerte competencia de productos que vienen de fuera de la UE, como, por ejemplo, de China.

Ya que los estándares de producción aún difieren a través de Europa, las plantas de producción se están manteniendo en los diferentes estados miembros con el fin de atender los mercados locales. Debido a que la parte más grande de la producción sanitaria es aún para los mercados nacionales, no es sorprendente que los principales países productores en la UE sean Italia, Alemania, el Reino Unido, España y Francia y, por lo tanto, los valores absolutos suministrados deberían tratarse con precaución. Sin embargo, el cuadro global que muestra que Italia, Alemania, el Reino Unido, España y Portugal son los principales productores dentro de la UE refleja la realidad.

Pisos de cerámica / Azulejos de Pared

La industria de cerámica europea continua siendo altamente competitiva internacionalmente, con fuertes concentraciones de producción en las áreas de Sassuolo (Italia, cerca de 180 empresas) y Castellón (España, más de 200 empresas) y actividades considerables en Alemania, Portugal y Francia.

La industria italiana de baldosa en cerámica es la líder mundial tanto en términos de producción (con 630 millones de metros cuadrados; cerca de 13% de la producción mundial), y exportaciones que corresponden a alrededor del 15% de la producción mundial total y cerca del 35% de la producción total de la UE. La producción italiana se concentra particularmente en el llamado "cinturón cerámico", que consiste en las provincias de Modena y Reggio Emilia, cuya producción de baldosa en cerámica constituye el 80% del total global italiano. En lo concerniente a producción y tecnología, la industria cerámica italiana se ha expandido significativamente, aumentando su producción 10 veces en poco más de 30 años.

Producción en Europa Central y del Este

Los productores más importantes de cerámica que están en Europa Central y del Este son Polonia, Hungría y la República Checa. Adicionalmente, Rumania tiene una producción relativamente grande de baldosas en cerámica también.

La mayoría de las empresas que producen baldosas en cerámica en Polonia se localizan en el área alrededor de Opoczno. Su capacidad de producción combinada representa el 70% de la capacidad total de la industria polaca. La mayor ventaja de la industria de baldosa en cerámica polaca son las modernas instalaciones de producción, que se construyeron principalmente en los 90's. Las máquinas y tecnologías suministradas por empresas extranjeras bien conocidas aseguran que los productos manufacturados en estas instalaciones tienen una calidad comparable a las baldosas de cerámica hechas en el exterior.

En la última década, varias fábricas húngaras, productoras de baldosas en cerámica, fueron forzadas a discontinuar operaciones por la fuerte competencia de las importaciones. La industria del vidrio y la cerámica es una de las ramas industriales tradicionales en la República Checa. Rumania tiene una interesante industria de cerámica. La facturación anual en la industria de baldosas en cerámica es de más de 100 millones de euros.

La manufactura y comercialización de utensilios de cerámica en Polonia se caracterizan por un continuo crecimiento. Las exportaciones también están al alza y, en el futuro cercano, Polonia puede convertirse en un exportador neto de utensilios de cerámica sanitaria, en su mayor parte a Alemania. Con la competencia aumentando ferozmente, los productores ya no pueden contar con los excelentes resultados que tenían tan recientemente como hace sólo dos años. El mejoramiento continuo de la estilística, la modernización de la tecnología y la publicidad son algo que sólo las compañías más grandes pueden permitirse, lo cual conduce a la expectativa de que su importancia aumentará. En la última década, la producción de utensilios de cerámica sanitaria se triplicó.

Fuente: CBI

Elaborado por: CICO- CORPEI

Evolución de las exportaciones a nivel mundial

Las exportaciones mundiales de cerámica tuvieron como promedio de crecimiento – 5.75% de variación del valor FOB para el periodo 2001 – 2005. En el año 2001 se exportaron 21,442 millones de dólares, mostrando un incremento del 3% en relación al 2000. El nivel más alto de crecimiento se registró en el año 2003, alcanzando el 17%. Por otro lado, la cifra más alta en términos FOB dólares fue de 29,953 millones para el año 2004, no así para el año 2005 las exportaciones de cerámica emprendieron un proceso de decrecimiento del 58%.

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES*				
AÑOS	TONELADAS**	VALOR FOB	VARIACIÓN FOB	USD/TN
		(MILES USD)	%	
2001	427,974,943	21,442,208		50.10
2002	214,052,254	22,139,617	3%	103.43
2003	542,255,252	25,940,701	17%	47.84
2004	398,459,664	29,953,827	15%	75.17
2005	19,850,706	12,705,337	-58%	640.04

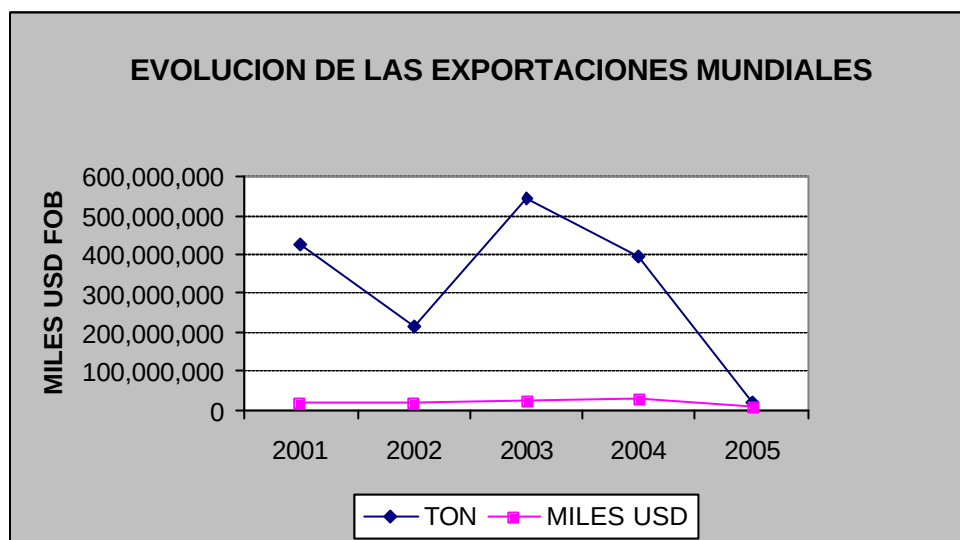
Fuente: Trademap

Elaborado por: CICO-CORPEI

Las exportaciones mundiales durante el período 2001-2002 tuvieron una disminución del 50% en el volumen de toneladas producidas, es decir pasando de 427,974,943 a 214,052,254; no así para el siguiente período (2003) registra un incremento considerable pasando de esta forma a ser el año en donde registra la mayor cantidad de toneladas exportadas (542,255,252 ton) y finalmente para los dos años siguientes 2004-2005 la tendencia presenta un relativo decrecimiento principalmente durante el año 2005.

En cuanto a la tendencia sobre montos en dólares exportados, ésta presenta un crecimiento constante durante el período 2001-2004 a excepción del último año.

* La información del año 2005 es relativa, ya que la Fuente no presenta datos completos.



Fuente: Trademap

Elaborado por: CICO-CORPEI

Participación del Ecuador en las exportaciones mundiales

La posición relativa de Ecuador en las exportaciones mundiales de cerámica en el 2004 es 55 entre 171 países, con una participación mínima de 0.11%. En el mismo año Ecuador exportó 32,293,000 USD FOB de un total de 28,216,690,000 y un volumen de 46,941 toneladas.

Posición	2004 País exportador	Miles USD FOB	Toneladas	Precio USD/TON	%
1	Italia	5,331,113	7,250,156	-	18.89
2	China	3,889,643	4,898,024	-	13.78
3	España	2,966,853	6,209,246	-	10.51
4	Alemania	2,827,830	2,438,230	-	10.02
5	Japón	1,089,805	155,493	-	3.86
6	Francia	1,075,410	1,081,083	-	3.81
7	Estados Unidos de América	982,572	133,652,426	-	3.48
8	Reino Unido	847,784	345,460	-	3.00
9	México	673,522	2,402,466	-	2.39
10	Portugal	651,906	652,079	-	2.31
11	Turquía	640,635	1,633,489	-	2.27
12	Bélgica	551,745	1,279,833	-	1.96
13	Tailandia	511,644	438	-	1.81
14	Brasil	493,419	1,779,655	-	1.75
15	República Checa	438,720	570,266	-	1.55
16	Países Bajos (Holanda)	377,371	197,793,949	-	1.34
17	Polonia	371,581	599,459	-	1.32
18	Austria	290,428	618,881	-	1.03
19	Viet Nam	286,938	3,257	-	1.02
20	Indonesia	278,240	692,182	-	0.99
21	Suecia	239,154	60,226	-	0.85
22	Malasia	237,521	15,450,141	-	0.84

23	Hong Kong (RAEC)	228,294	373,152	-	0.81
24	Emiratos Árabes Unidos	171,677	926	-	0.61
25	Hungría	160,124	280,042	-	0.57
26	Canadá	148,282	43,577,477	-	0.53
27	Dinamarca	141,312	192,444	-	0.50
28	Rumania	114,807	128,204	-	0.41
29	Colombia	114,448	341,962	-	0.41
30	Belarús	114,140	791,538	-	0.40
31	Federación de Rusia	98,905	404,294	-	0.35
32	India	93,178	39,525,759	-	0.33
33	Eslovaquia	87,275	224,217	-	0.31
34	Corea, Rep De (del Sur)	86,891	30,661	-	0.31
35	Taiwan, Provincia de (China)	86,506	62,846	-	0.31
36	Egipto	85,665	6,370	-	0.30
37	Australia	77,579	54,588,051	-	0.27
38	Ucrania	75,112	200,473	-	0.27
39	Bulgaria	73,622	106,048	-	0.26
40	Suiza y Liechtenstein	73,204	16,042	-	0.26
41	Túnez	66,796	194,572	-	0.24
42	Croacia	66,389	568,281	-	0.24
43	Filipinas	65,080	3,552	-	0.23
44	Finlandia	64,224	15,751	-	0.23
45	Venezuela	61,825	172,055	-	0.22
46	Irlanda	51,496	39,077	-	0.18
47	Sri Lanka	47,000	18,501	-	0.17
48	Sudafrica	46,394	84,752	-	0.16
49	Marruecos	45,104	57,101	-	0.16
50	Grecia	44,761	328,660	-	0.16
51	Argentina	43,821	117,842	-	0.16
52	Serbia y Montenegro	40,859	312,078	-	0.14
53	República Dominicana	37,419	403,413	-	0.13
54	Eslovenia	35,835	202,378	-	0.13
55	Ecuador	32,293	46,941	-	0.11
56	Guatemala	30,579	86,806	-	0.11
57	Noruega	25,968	13,355	-	0.09
58	Omán	25,686	68,797	-	0.09
59	Zona franca	21,966	13,503	-	0.08
60	Perú	20,839	61,154	-	0.07
61	Chile	20,514	5,974	-	0.07
62	Singapur	20,201	2,359	-	0.07
63	Israel	18,280	23	-	0.06
64	Bangladesh	18,047	0	-	0.06
65	República Árabe Siria	16,313	65,718	-	0.06
66	Irán (República Islámica del)	14,849	22,503	-	0.05
67	Pakistán	12,883	2,329,202	-	0.05
68	Arabia Saudita	12,583	31,769	-	0.04
69	Lituania	12,528	27,968	-	0.04
70	Nicaragua	11,672	15,168	-	0.04
71	Costa Rica	10,775	6,800	-	0.04
72	Unión Europea Nep	10,391	23,541	-	0.04
73	Estonia	7,347	33,582	-	0.03
74	Uruguay	6,612	17,758	-	0.02

75	La ex Rep. Yugoslava de Macedonia	6,599	28,074	-	0.02
76	Letonia	5,629	54,076	-	0.02
77	Nueva Zelandia	5,341	508,227	-	0.02
78	Luxemburgo	4,919	4,758	-	0.02
79	Líbano	4,768	3	-	0.02
80	Panamá	3,336	170,313	-	0.01
81	Jordania	3,206	13,843	-	0.01
82	Chipre	2,794	594	-	0.01
83	Moldova, Rep.de	2,294	19,988	-	0.01
84	Kenya	2,256	10,493	-	0.01
85	Bolivia	2,064	11,354	-	0.01
86	Bosnia y Herzegovina	1,892	2,481	-	0.01
87	Etiopía	1,736	27	-	0.01
88	Albania	1,293	3,767	-	0.00
89	Ghana	1,290	4,280	-	0.00
90	Mauricio	1,234	9,009	-	0.00
91	Kirguistán	1,213	13,890,379	-	0.00
92	Argelia	1,011	1,440	-	0.00
93	Honduras	931	60	-	0.00
94	Trinidad y Tobago	871	208	-	0.00
95	Kuwait	820	10,188	-	0.00
96	Fiji	702	9,071	-	0.00
97	Paraguay	681	29,259	-	0.00
98	Georgia	599	2,354	-	0.00
99	Bahrein	416	800	-	0.00
100	Zimbabwe	336	1,153	-	0.00
101	Qatar	298	265	-	0.00
102	Aruba	295	57	-	0.00
103	El Salvador	294	876	-	0.00
104	Antillas Holandesas	293	0	-	0.00
105	Islas Vírgenes Británicas	276	59	-	0.00
106	Malta	272	33	-	0.00
107	Nepal	264	12	-	0.00
108	Côte d'Ivoire (Costa de Marfil)	216	146	-	0.00
109	Brunei Darussalam	198	7,441	-	0.00
110	Islandia	186	64	-	0.00
111	Myanmar (Birmania)	186	19	-	0.00
112	Tanzanía, Rep. Unida de	179	230	-	0.00
113	Angola	167	35	-	0.00
114	Cuba	145	5	-	0.00
115	Macao	140	116	-	0.00
116	Malawi	133	18	-	0.00
117	Yemen	131	376	-	0.00
118	Zambia	119	0	-	0.00
119	Botsuana	117	0	-	0.00
120	Camerún	115	128	-	0.00
121	Kazajstán	110	251	-	0.00
122	Sierra Leona	95	32	-	0.00
123	Corea, Rep Pop. Dem. De (del Norte)	86	20	-	0.00
124	Senegal	86	53	-	0.00

125	Azerbaiyán	81	771	-	0.00
126	Terr. Brit. del Océano Índico	81	15	-	0.00
127	Nueva Caledonia	78	48	-	0.00
128	Uganda	78	121	-	0.00
129	Antigua y Barbuda	76	125	-	0.00
130	Burkina Faso	76	2	-	0.00
131	San Vicente y las Granadinas	75	0	-	0.00
132	Bermudas	74	2	-	0.00
133	Gabón	71	7	-	0.00
134	Belice	68	0	-	0.00
135	Palestina	64	52	-	0.00
136	Tokelau	58	13	-	0.00
137	Namibia	55	17	-	0.00
138	Andorra	54	37	-	0.00
139	Armenia	51	102	-	0.00
140	Somalia	50	327	-	0.00
141	Barbados	49	3	-	0.00
142	Suazilandia	42	1,074	-	0.00
143	Afganistán	39	5	-	0.00
144	Estados Unidos Minor periferico Islas	39	1,376	-	0.00
145	Otros America	37	0	-	0.00
146	Suriname	37	102	-	0.00
147	Nigeria	36	22	-	0.00
148	Togo	36	555	-	0.00
149	Samoa	35	0	-	0.00
150	Tuvalu	34	55	-	0.00
151	Gibraltar	30	20	-	0.00
152	Camboya	29	133	-	0.00
153	Seychelles	29	4	-	0.00
154	Isla Christmas	28	14,268	-	0.00
155	Tonga	27	130	-	0.00
156	Bahamas	24	30	-	0.00
157	Mauritania	24	3	-	0.00
158	Eritrea	23	20	-	0.00
159	Iraq	23	20	-	0.00
160	Burundi	20	1	-	0.00
161	Níger	20	22	-	0.00
162	Haití	19	0	-	0.00
163	Malí	18	46	-	0.00
164	Islas Wallis y Fortuna	16	80	-	0.00
165	Uzbekistán	14	1	-	0.00
166	Santa Lucía	13	17	-	0.00
167	Bhután	12	337	-	0.00
168	Micronesia (Estados Federados de)	11	0	-	0.00
169	Congo, Rep. Dem. Del	10	0	-	0.00
170	Islas Caimanes	10	295	-	0.00
171	Total	28,216,690	540,624,572	-	100.00

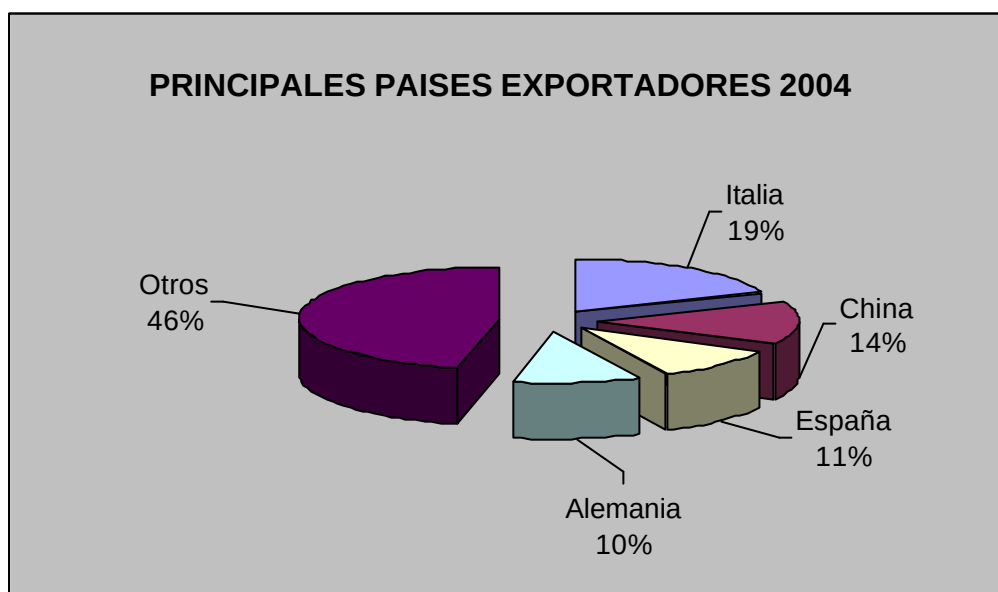
Fuente: Trademap
Elaborado por: CICO-CORPEI

Principales países exportadores

Italia es el principal país exportador de cerámicas a nivel mundial con 19% de participación habiendo exportado 5,331,113,000 USD y 7,250,156 toneladas en el 2004.

El segundo exportador de este producto es China con 14% de participación en el contexto mundial, seguido muy cerca por España y Alemania con una participación de 11% y 10% respectivamente, y para el resto de países el 46%.

Finalmente, en términos de valores exportados, las exportaciones de Italia superan al resto de países con un total de 7,250,150 toneladas de cerámica de un total general de 540,624,572, en segundo puesto aparece España con 6,209,246, seguidamente China con 4,898,024 y finalmente Alemania con 2,438,230 toneladas exportadas mundialmente.



Fuente: Trademap

Elaborado por: CICO-CORPEI

Principales destinos de las exportaciones

El principal destino de las exportaciones del mercado italiano (primer exportador del mundo) de cerámicas es Estados Unidos puesto que capta el 19% del total exportado por este país (USD 5'330'188'000), seguido está Francia con una participación del 14%, mientras que Alemania representa un porcentaje del 13%. El porcentaje restante (54%) está distribuido entre otros países que suman 2,836,202 miles USD.

Al igual que Italia, China le provee a Estados Unidos casi un 20% del total de sus exportaciones con 771,558 miles de dólares FOB, así también como segundo mercado importador está Hong Kong representado con el 9% de participación en el mercado chino y Japón siguiendo el orden de importancia representa el 8% en ese mercado. El 63% restante se divide entre otros 177 mercados proveedores.

España (tercer exportador mundial) tiene como principal socio comercial a Francia con un 11% de participación en las exportaciones y un valor FOB de 577,071 miles de dólares, de un total generado a nivel mundial de 5,344,081 miles de dólares; muy de

cerca aparece Estados Unidos con el 10% de participación, Reino Unido le representa el 9% en sus importaciones de productos cerámicos, y Portugal representa el 6% del mercado español. El resto de los 173 países importadores participan en el mercado español con un porcentaje del 64%.

Alemania al igual que China e Italia, tiene como principal mercado a Estados Unidos con una participación del 8% de sus importaciones, los otros mercados beneficiarios del producto cerámico, son Francia, Italia y Australia con una contribución del 7% cada uno en el mercado alemán.

DESTINOS DE LOS PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES			
Año 2004			
País Exportador	Países de Destino	Miles de USD	Participación
ITALIA	Estados Unidos de América	1,028,363	19.29
	Francia	756,662	14.20
	Alemania	708,961	13.30
CHINA	Estados Unidos de América	771,558	19.84
	Hong Kong (RAEC)	353,047	9.08
	Japón	300,459	7.73
ESPAÑA	Francia	577,071	10.80
	Estados Unidos de América	566,536	10.60
	Reino Unido	517,672	9.69
	Portugal	338,680	6.34
ALEMANIA	Estados Unidos de América	222,124	7.86
	Francia	210,216	7.44
	Italia	208,877	7.39
	Austria	199,467	7.06

Fuente: Trademap

Elaborado por: CICO-CORPEI

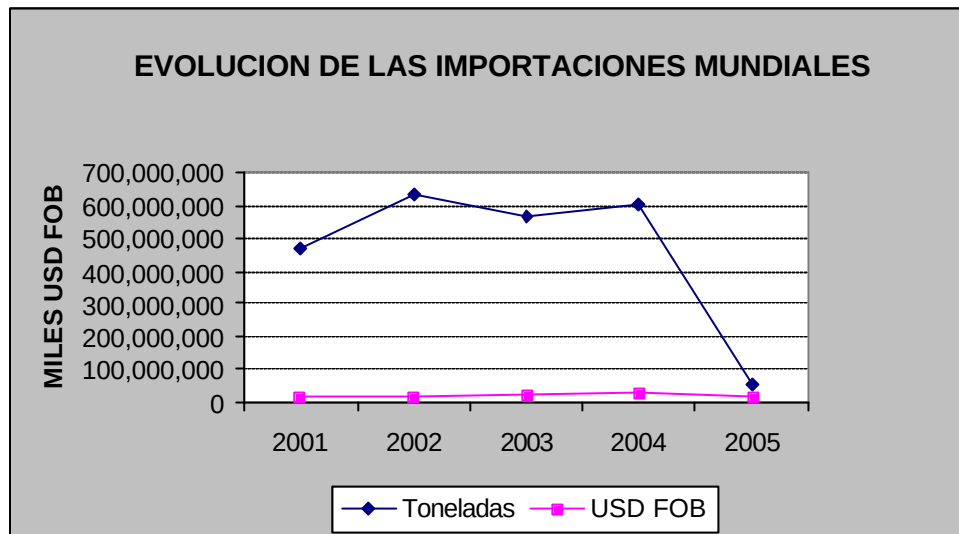
Demanda

Evolución de las importaciones a nivel mundial

El valor CIF de las importaciones mundiales de cerámica ha mantenido un crecimiento durante el período 2000-2003, con montos que fluctúan entre 19 y 28 millones de dólares, para el caso del último período éste se muestra inferior a los años anteriores, con un monto CIF en miles de dólares de 16,051,354. En cuanto a toneladas, la tendencia en los dos períodos de estudio, es decir 2000-2001 y 2002-2003, presentan un aumento en cada etapa, por lo que el monto promedio más alto corresponde a este último con un monto de 584,774,684 contra 551,685,084 de los años 2000-2001. Finalmente para el último año (2004) existe un decrecimiento considerable del 43% del producto cerámico.

EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES MUNDIALES				
AÑOS	TONELADA	VALOR CIF (MILES USD)	VARIACION CIF %	USD/TON
2000	468,355,061	19,721,405		42.11
2001	635,015,106	20,465,985	4%	32.23
2002	564,462,020	24,268,457	19%	42.99
2003	605,087,348	28,169,663	16%	46.55
2004	51,352,135	16,051,354	-43%	312.57

Fuente: Trademap
Elaborado por: CICO-CORPEI



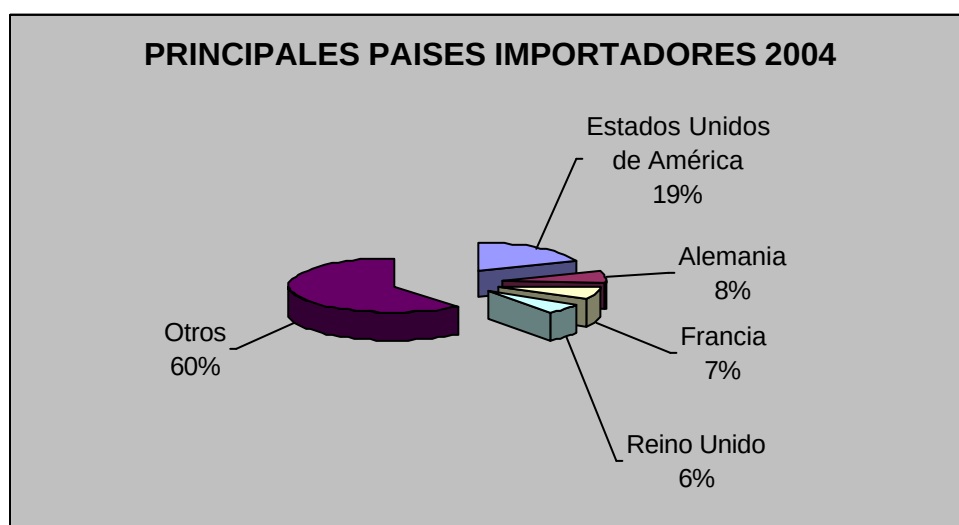
Fuente: Trademap
Elaborado por: CICO-CORPEI

Principales países importadores

Estados Unidos de América es el principal mercado importador de cerámica a nivel mundial con 19% de participación equivalente a un total importado de 5,418,876,000 dólares CIF por un monto importado de 1,363,590,669 toneladas en el 2004.

Alemania es el segundo mayor importador de productos cerámicos a nivel mundial, representado un 8% de participación en la actividad importadora mundial en función de los montos exportados de 2,104,811,000 dólares y 2,497,301 toneladas.

Francia y Reino Unido ocupan las siguientes posiciones con 7% y 6% de participación respectivamente. Finalmente, basándose en términos de dólares FOB, las importaciones de otros países representan el 60% del total mundial.



Fuente: Trademap
Elaborado por: CICO-CORPEI

Participación del Ecuador en las importaciones mundiales

Ecuador ocupa el puesto 76 entre 224 países que participaron en las importaciones mundiales de cerámica en el 2004. El porcentaje de participación ecuatoriano en éste contexto no alcanza el 1%. En este año Ecuador importó 42,141 mil dólares de un total de 28,037,032 mil USD CIF; lo cual en volumen representa 103,030 toneladas de un total de 1,937,063,987 toneladas.

Posición	2004 País importador	Miles USD CIF	Toneladas	Precio USD/TON	%
1	Estados Unidos de América	5,418,876	1,363,590,669	3.97	19.33
2	Alemania	2,104,811	2,497,301	842.83	7.51
3	Francia	1,893,560	2,377,110	796.58	6.75
4	Reino Unido	1,647,468	1,799,054	915.74	5.88
5	Japón	880,366	785,512	1120.75	3.14
6	Italia	758,459	746,323	1016.26	2.71
7	Canadá	753,517	92,182,458	8.17	2.69
8	Bélgica	723,558	986,680	733.33	2.58
9	España	689,853	591,283	1166.71	2.46
10	Corea, Rep De (del Sur)	531,135	795,389	667.77	1.89
11	Australia	493,889	122,108,332	4.04	1.76
12	Países Bajos (Holanda)	492,753	135,820,954	3.63	1.76
13	Austria	456,043	502,924	906.78	1.63
14	Suiza y Liechtenstein	428,193	402,289	1064.39	1.53
15	Arabia Saudita	410,600	75,011	5473.86	1.46
16	México	376,770	922,838	408.27	1.34
17	Federación de Rusia	373,665	892,540	418.65	1.33
18	Hong Kong (RAEC)	364,962	1,401,900	260.33	1.30
19	Grecia	363,702	985,743	368.96	1.30
20	Polonia	344,556	707,687	486.88	1.23
21	Emiratos Árabes Unidos	338,271	0	-	1.21
22	Suecia	324,946	271,966	1194.80	1.16
23	China	307,721	32,642	9427.15	1.10
24	Taiwan, Provincia de (China)	297,417	424,553	700.54	1.06
25	Sudafrica	286,467	206,080	1390.08	1.02
26	República Checa	284,171	543,570	522.79	1.01
27	Hungría	283,979	700,843	405.20	1.01
28	Noruega	267,034	201,450	1325.56	0.95
29	Dinamarca	262,461	330,280	794.66	0.94
30	Rumania	213,140	608,076	350.52	0.76
31	Ucrania	211,339	350,872	602.33	0.75
32	Irlanda	205,046	170,060	1205.73	0.73
33	Portugal	199,196	249,569	798.16	0.71
34	Malasia	185,509	14,052,185	13.20	0.66
35	Israel	176,398	7,298	24170.73	0.63
36	Finlandia	169,095	155,710	1085.96	0.60
37	India	168,806	977,966	172.61	0.60
38	Filipinas	164,815	0	-	0.59
39	Tailandia	163,189	0	-	0.58

40	Turquía	153,133	132,449	1156.17	0.55
41	Singapur	140,707	159,282,482	0.88	0.50
42	Croacia	136,316	348,205	391.48	0.49
43	Indonesia	136,265	297,707	457.72	0.49
44	Nueva Zelandia	112,256	202,914	553.22	0.40
45	Chile	104,791	54,128	1935.99	0.37
46	Eslovaquia	103,972	236,362	439.88	0.37
47	Bosnia y Herzegovina	90,493	714,249	126.70	0.32
48	Kuwait	89,873	5,797	15503.36	0.32
49	Eslovenia	87,318	148,266	588.93	0.31
50	Kazajstán	86,104	18,249	4718.29	0.31
51	Irán (República Islámica del)	83,992	18,709	4489.39	0.30
52	Argelia	82,659	177,892	464.66	0.29
53	Chipre	81,681	36,935	2211.48	0.29
54	Brasil	81,352	53,886	1509.71	0.29
55	Argentina	71,724	141,950	505.28	0.26
56	Bahrein	71,214	142,557	499.55	0.25
57	Luxemburgo	69,270	51,461	1346.07	0.25
58	Bulgaria	69,088	190,698	362.29	0.25
59	Egipto	68,622	6,903	9940.90	0.24
60	Marruecos	66,674	160,088	416.48	0.24
61	Venezuela	65,040	145,538	446.89	0.23
62	Pakistán	62,059	832,414	74.55	0.22
63	Serbia y Montenegro	60,731	85,323	711.78	0.22
64	Líbano	59,674	56,303	1059.87	0.21
65	Albania	58,757	432,308	135.91	0.21
66	Nigeria	55,977	233	240244.64	0.20
67	Lituania	54,421	117,436	463.41	0.19
68	Omán	53,777	122,798	437.93	0.19
69	Colombia	53,370	109,460	487.58	0.19
70	Belarús	52,945	96,257	550.04	0.19
71	República Dominicana	49,662	151	328887.42	0.18
72	Jordania	49,255	155,961	315.82	0.18
73	Libia (Jamahiriya Arabe)	45,537	34,565	1317.43	0.16
74	Viet Nam	45,340	1,437	31551.84	0.16
75	Costa Rica	43,558	142,119	306.49	0.16
76	Ecuador	42,141	103,030	409.02	0.15
77	Panamá	41,814	16,872	2478.31	0.15
78	Letonia	39,152	81,742	478.97	0.14
79	Perú	38,281	70,271	544.76	0.14
80	Qatar	36,808	98,173	374.93	0.13
81	Guatemala	33,339	89,762	371.42	0.12
82	Angola	31,668	12,857	2463.09	0.11
83	Iraq	29,996	8,291	3617.90	0.11
84	Estonia	29,346	44,236	663.40	0.10
85	Malta	29,084	28,916	1005.81	0.10
86	Sri Lanka	28,985	665,842	43.53	0.10
87	Senegal	28,724	118,782	241.82	0.10
88	El Salvador	26,389	65,858	400.70	0.09
89	Túnez	25,896	44,791	578.15	0.09
90	Jamaica	25,195	592,912	42.49	0.09
91	Cuba	24,523	29,214	839.43	0.09

92	La ex Rep. Yugoslava de Macedonia	24,306	88,081	275.95	0.09
93	Paraguay	23,761	44,899	529.21	0.08
94	Azerbaiyán	23,518	124,985	188.17	0.08
95	Ghana	23,193	285	81378.95	0.08
96	Mauricio	21,858	112,218	194.78	0.08
97	Trinidad y Tobago	19,414	472,308	41.10	0.07
98	Honduras	18,829	1,891	9957.17	0.07
99	Uzbekistán	18,137	12,166	1490.79	0.06
100	Islandia	17,159	10,757	1595.15	0.06
101	Moldova, Rep.de	16,668	52,717	316.18	0.06
102	Tanzanía, Rep. Unida de	16,313	44,533	366.31	0.06
103	República Árabe Siria	15,284	65,463	233.48	0.05
104	Kenya	14,740	867,512	16.99	0.05
105	Camerún	14,325	14,760	970.53	0.05
106	Georgia	14,239	46,510	306.15	0.05
107	Nicaragua	13,688	35,797	382.38	0.05
108	Andorra	13,456	27,764	484.66	0.05
109	Nueva Caledonia	13,447	15,079	891.77	0.05
110	Yemen	13,036	7,292,837	1.79	0.05
111	Uruguay	11,566	53,634	215.65	0.04
112	Barbados	10,821	13,174	821.39	0.04
113	Uganda	10,603	44,591	237.78	0.04
114	Bangladesh	10,540	0	-	0.04
115	Bolivia	10,499	20,272	517.91	0.04
116	Zambia	10,337	0	-	0.04
117	Camboya	10,264	101,035	101.59	0.04
118	Antillas Holandesas	10,014	399	25097.74	0.04
119	Zimbabwe	9,671	11,483	842.20	0.03
120	Aruba	9,438	10,712	881.07	0.03
121	Armenia	9,431	34,403	274.13	0.03
122	Corea, Rep Pop. Dem. De (del Norte)	9,306	1,034	9000.00	0.03
123	Polinesia Francesa	9,229	12,686	727.49	0.03
124	Bahamas	9,016	945	9540.74	0.03
125	Zona franca	9,005	7,208	1249.31	0.03
126	Sudán	8,836	11,158	791.90	0.03
127	Côte d'Ivoire (Costa de Marfil)	8,150	32,593	250.05	0.03
128	Macao	8,099	96,801	83.67	0.03
129	Mozambique	8,051	4,365	1844.44	0.03
130	Myanmar (Birmania)	7,650	1,433	5338.45	0.03
131	Brunei Darussalam	7,494	4,334	1729.12	0.03
132	Cabo Verde	6,803	17,862	380.86	0.02
133	Benin	6,671	17,135	389.32	0.02
134	Fiji	6,263	8,769	714.22	0.02
135	Maldivas	5,885	953,601	6.17	0.02
136	Madagascar	5,784	16,838	343.51	0.02
137	Haití	5,417	0	-	0.02
138	Bermudas	5,327	1,065,455	5.00	0.02
139	Kirguistán	5,026	219,486	22.90	0.02
140	Afganistán	5,004	2,673	1872.05	0.02
141	Guinea	4,888	6,078	804.21	0.02

142	Gabón	4,855	12,898	376.41	0.02
143	Suriname	4,560	28	162857.14	0.02
144	Gibraltar	4,554	7,283	625.29	0.02
145	Etiopía	4,473	1,184	3777.87	0.02
146	Guinea Ecuatorial	4,183	9,370	446.42	0.01
147	Congo, Rep. Dem. Del	4,135	189	21878.31	0.01
148	Congo	4,099	2,672	1534.06	0.01
149	Turkmenistán	4,007	6,085	658.50	0.01
150	Burkina Faso	3,902	13,267	294.11	0.01
151	Islas Turks y Caicos	3,877	0	-	0.01
152	Mauritania	3,539	15,476	228.68	0.01
153	Nepal	3,350	1,507,731	2.22	0.01
154	Togo	3,312	14,805	223.71	0.01
155	Unión Europea Nep	3,218	221	14561.09	0.01
156	Malí	3,195	3,289	971.42	0.01
157	Santa Lucía	3,111	4,078	762.87	0.01
158	Islas Caimanes	3,096	424,514	7.29	0.01
159	Seychelles	2,735	6,006,106	0.46	0.01
160	San Vicente y las Granadinas	2,702	5,472	493.79	0.01
161	Guyana	2,690	15,816	170.08	0.01
162	Tayikistán	2,414	2,404	1004.16	0.01
163	Antigua y Barbuda	2,211	396,046	5.58	0.01
164	Gambia	2,063	10,755	191.82	0.01
165	Malawi	2,053	2,346	875.11	0.01
166	Estados Unidos Minor periferico Islas	2,040	10,681	190.99	0.01
167	Islas Feroe	2,019	1,062	1901.13	0.01
168	Mongolia	1,986	1,208	1644.04	0.01
169	Belice	1,973	249	7923.69	0.01
170	Liberia	1,948	221	8814.48	0.01
171	Laos, Rep. dem. Pop.	1,917	646	2967.49	0.01
172	Sierra Leona	1,888	640	2950.00	0.01
173	Anguila	1,691	0	-	0.01
174	Namibia	1,665	4,203	396.15	0.01
175	Papua Nueva Guinea	1,598	2	799000.00	0.01
176	Níger	1,581	2,637	599.54	0.01
177	Rancho de naves y aeronaves	1,498	131	11435.11	0.01
178	Groenlandia	1,160	273	4249.08	0.00
179	Djibouti	1,117	394	2835.03	0.00
180	Islas Vírgenes Británicas	1,107	138	8021.74	0.00
181	Samoa	1,074	0	-	0.00
182	Botsuana	1,038	2,731	380.08	0.00
183	Palestina	986	1,935	509.56	0.00
184	Dominica	878	1,364	643.70	0.00
185	Ruanda	791	778	1016.71	0.00
186	Guinea-Bissau	789	2,637	299.20	0.00
187	Chad	739	906	815.67	0.00
188	Granada	711	2,012	353.38	0.00
189	Suazilandia	660	83	7951.81	0.00
190	Mayotte	650	574	1132.40	0.00
191	Burundi	633	1,738	364.21	0.00

192	Saint Kitts y Nevis	612	134,175	4.56	0.00
193	Eritrea	581	1,083	536.47	0.00
194	Sao Tomé y Príncipe	518	1,064	486.84	0.00
195	Vanuatu	516	346	1491.33	0.00
196	Islas Cook	461	146	3157.53	0.00
197	Lesoto	458	10,807	42.38	0.00
198	Tonga	305	15,696	19.43	0.00
199	Somalia	266	1,807	147.21	0.00
200	Comoras	202	187	1080.21	0.00
201	Islas Salomon	162	9,875	16.41	0.00
202	República Centroafricana	131	178	735.96	0.00
203	San Pedro y Miquelón	130	27	4814.81	0.00
204	Bhután	118	60	1966.67	0.00
205	Isla Christmas	98	2	49000.00	0.00
206	Islas Wallis y Fortuna	86	76	1131.58	0.00
207	Isla Norfolk	82	4,223	19.42	0.00
208	Timor-Leste	63	148	425.68	0.00
209	Kiribati	62	38	1631.58	0.00
210	Islas Marianas del Norte	61	58	1051.72	0.00
211	Tokelau	61	15	4066.67	0.00
212	Pitcairn	57	8	7125.00	0.00
213	Otros Africa	56	0	-	0.00
214	Palau	56	14	4000.00	0.00
215	Islas (Malvinas) Falkland	50	14	3571.43	0.00
216	Tuvalu	41	311	131.83	0.00
217	Oceania Nep	35	159	220.13	0.00
218	Santa Helena	32	11	2909.09	0.00
219	Tierras Australes Francesas	28	21	1333.33	0.00
220	Niue	22	4	5500.00	0.00
221	Micronesia (Estados Federados de)	18	31	580.65	0.00
222	Montserrat	18	0	-	0.00
223	Sahara occidental	18	0	-	0.00
224	Nauru	14	2,550	5.49	0.00
225	Total	28037032	1937063987	14.47	100.00

Fuente: Trademap

Elaborado por: CICO-CORPEI

Requisitos arancelarios, para-arancelarios y de calidad

Requisitos arancelarios

UNION EUROPEA

Partida arancelaria	Arancel nominal	SGP	IVA	LCCD (Países menos desarrollados)
6901	2%	0%	21%	-
6902	2%	0%	21%	-
6903	5%	-	21%	0%
6904	2%	0%	21%	0%
6905	0%	-	21%	-
6906	0%	-	21%	-
6907	5%	3%	21%	0%
6908	5% - 7%	2.5% - 3.5%	21%	0%
6909	5%	1.50%	21%	0%
6910	7%	2.40%	21%	0%
6911	12%	8.40%	21%	0%
6912	5%, 5.5%, 7%, 9%	1.5%, 2%, 3.5%, 5.5%	21%	0%
6913	3.5%, 6%	2.5%, 0%	21%	0%
6914	5%, 3%	1.5%, 0%	21%	0%

Fuente: Tradewizards

Elaborado por: CICO – CORPEI

Requisitos para arancelarios y de calidad

- **Unión Europea**

PISOS CERÁMICOS Y AZULEJOS DE PARED

Barreras comerciales para-arancelarias: Hay un gran número de medidas de políticas de comercio que afectan el acceso al mercado de la UE.

Estándares: Originalmente, los estándares para baldosas en cerámica y utensilios de cerámica sanitaria se prescribían por regulaciones nacionales de edificación, lo cual se refería a estándares nacionales. Sin embargo, actualmente las regulaciones han sido (o están en proceso de ser) armonizadas en Europa (directiva 89/106/EEC sobre la aproximación de leyes, regulaciones y provisiones administrativas de los Estados Miembros, referentes a productos de construcción, seguida de la directiva de enmienda 93/68/EEC). El consenso europeo es un sistema de regulaciones basado en requisitos de ejecución, refiriéndose a estándares europeos (estándares NE).

CEN / TC 67: Normativa técnica para azulejos de cerámica

Título del Estandar	Referencia del Standard	Estado
Azulejos de cerámica - Definiciones, clasificación, características y mercadeo (ISO 13006:1998)	EN 14411	Ratificado el 4/09/03
Azulejos de cerámica - Determinación del coeficiente de fricción	prEN 13552	Bajo aprobación
Azulejos de cerámica - Requerimientos para los azulejos de cerámica que no son de primera calidad	CEN/TC 67 N 184	Bajo desarrollo

Además de los requisitos del nivel de producción, se marcan también requerimientos en el nivel de construcción y edificación. Por ejemplo, los requerimientos basados en regulaciones de edificación se definen sobre el nivel de aspectos higiénicos de las superficies de pared (baldosa + material de envoltura + adhesivo) y no sobre la baldosa sola. Esto resulta en una selección basada en requerimientos relacionados con el

proyecto, en vez de regulaciones generales de los baldoseros, comisionistas de construcción y comerciantes. En proyectos grandes, los productos generalmente se seleccionan de marcas bien conocidas en el mercado, en vez de sus requerimientos técnicos.

Para el mercado profesional, los requerimientos están redactados en los términos o referencias para proyectos de construcción. Estos términos se refieren a estándares que serán preferiblemente de la NE, pero también pueden ser estándares nacionales. En general, estos requerimientos se relacionan con la función de la edificación y no con el producto mismo. Típicamente, las marcas fuertes tienen productos para cada aplicación posible.

Los estándares de la NE pueden ser referidos por los importadores o en los Términos de Referencia en proyectos de construcción. El consumidor que compra en las tiendas de DIY no requerirá estas propiedades técnicas especiales. Sin embargo, la clientela insiste en controlar la calidad con el fin de evitar serias quejas. Esto estará limitado en general a propiedades estéticas, durabilidad, exactitud en las dimensiones y resistencia mecánica.

Estándares Europeos para evaluar las baldosas cerámicas: Las baldosas cerámicas se dividen en grupos de acuerdo con su método de manufactura y su absorción de agua. Los grupos no presuponen el uso de los productos. El método de manufactura se describe como:

- Forma A (baldosas extrudidas). Estas son baldosas cuyo cuerpo se forma en estado plástico en una extruder. La columna obtenida se corta en baldosas de longitudes predeterminadas.
- Forma B (baldosas presionadas con polvo). Estas baldosas se forman de un cuerpo reducido a polvo o pequeños granos y se forman en moldes a alta presión.
- Forma C (baldosas de molde). El cuerpo es echado en un molde o sobre un material poroso refractario, el cual absorbe el agua.

Los estándares europeos especifican los tamaños, tolerancias dimensionales, los requerimientos mecánicos, físicos y químicos, los requerimientos de calidad de superficie y la marcación de baldosas cerámicas. Estos estándares aún no están desarrollados para baldosas de molde.

Los estándares de producción europea se desarrollaron en una etapa temprana y ahora están siendo progresivamente convertidos en estándares mundiales ISO.

ESTÁNDARES EUROPEOS PARA BALDOSAS CERÁMICAS

	Azulejos para pisos	Azulejos para paredes	Métodos de prueba
Muestreo			
Muestras, inspección y aceptación / rechazo	X	X	EN-ISO 10545-1
Propiedades físicas			
Dureza en la superficie	X	X	EN 101
Módulo de ruptura y fuerza de rompimiento	X	X	EN ISO 10545-4
Resistencia de impacto	X	X	EN ISO 10545-5

Asuntos ambientales, sociales, de salud y seguridad relacionados con el comercio: Los productos cerámicos han sido excluidos de la legislación hasta ahora. La directiva sobre la prevención y reducción de la polución ambiental por asbesto (Ordenanza 91/659/EEC, también directiva 76/769/479 y enmiendas 87/217, 89/678 y 91/339) declara medidas rigurosas y provisiones para el trabajo de productos que contenga asbesto, la demolición de edificios al igual que el transporte y disposición de desperdicios que contengan fibras de asbesto.

Asuntos ambientales: Hasta ahora, no hay eco-etiquetas en el comercio que apliquen a utensilios sanitarios. Sin embargo, para baldosas cerámicas la Decisión de la Comisión 2002/272/EC estableció los criterios ecológicos para la adjudicación de la eco-etiqueta de la Comunidad a las coberturas de piso duro. Con el fin de recibir la adjudicación de la eco-etiqueta de la Comunidad, las banderas cerámica y el enlosamiento deben cumplir con los criterios ecológicos expuestos en la Decisión arriba mencionada. Como regla las eco-etiquetas se requieren en el mercado profesional donde la construcción sostenible es un tema. Se estima que estas etiquetas se requieren para alrededor del 20% de los proyectos en el mercado profesional. Los criterios para conceder la eco-etiqueta a las baldosas cerámicas de piso cubren el proceso de producción entero, desde la extracción de la materia prima hasta el manejo de desperdicios y la información al consumidor.

Seguridad y salud ocupacional: Para los utensilios sanitarios y baldosas en cerámica no hay regulaciones específicas orientadas a los productos de consumo sanos y seguros. Estos temas están cubiertos bajo otras regulaciones.

Empaque marcación y etiquetado: Hay muchas formas de empaquetar utensilios de cerámica sanitaria y pisos cerámicos, dependiendo del producto, el comprador y la legislación. El exportador debería lograr un acuerdo con el importador en lo referente a qué empaque usar. Los comerciantes intermediarios a veces reempacan los productos. Puesto que no hay estándares para empaquetar utensilios de cerámica sanitaria y baldosas cerámicas, se dan unas pocas observaciones generales respecto al empaque de los productos para despacho. En general, los productos son amontonados en pallets. Cada pallet no debería pesar más de 1500 Kg. puesto que los camiones elevadores no son a menudo capaces de levantar pallets que excedan esta cantidad. Los llamados euro-pallets (120 cm x 80 cm) comúnmente se usan para productos relativamente pequeños. Los productos que excedan este tamaño (por ej, bañeras) requieren pallets más grandes. En los perfiles de producto en el capítulo 10 de esta encuesta de mercado, se dan ejemplos de empaque de baldosas cerámicas y utensilios de cerámica sanitaria.

Puntos a considerar al empaquetar:

- No llene las cajas de cartón solo con los productos, sino que empaque varios artículos similares en una caja más pequeña o use algunas capas de cartón como protección.
- Indique claramente cuáles productos y en qué cantidad se empaquetan en cada caja, de modo que esto no sea un misterio para el importador.
- Antes de empaquetar, los productos deberían protegerse con bolsas plásticas con el fin de evitar daños de la lluvia o la humedad.
- Cada caja debería tener una lista de empaque, la cual da una especificación de todos los productos en términos de cantidad, tipos, colores, etc.

La tendencia global en Europa es a facilitar la reutilización y reciclaje del empaque a través de incentivos. Con el fin de armonizar las diferentes formas de legislación, la UE ha emitido una directiva para empaque y materiales de empaque (Directiva 94/62/EC) en la cual se regulan los estándares mínimos. Con efecto a partir del 30 de junio de 2002,

las máximas concentraciones de plomo, cadmio, mercurio y cromo hexavalente permitidas en el empaque son 100 ppm.

La mayor parte del tiempo, la política de empaque no afecta a los productores "extranjeros" porque los importadores serán responsables del empaque. Sin embargo la comercialización sensible requiere tomar en consideración las obligaciones del importador. Esto significa que los materiales de empaque deberían ser limitados y reutilizables o reciclables. De otro modo, el importador se vera confrontado con costos adicionales, reduciendo así la competitividad del exportador.

Vale la pena hacer notar que las regulaciones alemanas estipulan que los productos deben empacarse para el transporte en euro-pallets reutilizables. El euro-pallet es de un tamaño estándar de modo que dos euro-pallets se puedan poner dentro de un camión de helado y tres en dirección longitudinal. De esta forma, el número de pallets transportados por un camión puede optimizarse. Los fabricantes europeos creen que el costo del producto para baños se aumenta hasta un 5% debido a aumentos en los costos de transporte que surgen del uso obligatorio de euro-pallets para exportaciones a Alemania. Este estimativo depende del tipo de producto, y asume que los pallets no pueden amontonarse uno encima del otro. Adicionalmente, la necesidad de un empaque que use material reciclable puede ser fuente de costos de transporte adicionales a Alemania. Austria ha sido la que más se ha aproximado a copiar a Alemania en su sistema de empaque de "responsabilidad del fabricante". La industria sólo es responsable de asegurar la recolección de empaque usado.

Marcación y etiquetado: El sistema de marcado de la CE, con respecto a productos de construcción (incluyendo utensilios de cerámica sanitaria y baldosas cerámicas) está siendo regulado por las directivas 89/106/EEC y 93/68/EC y por la decisión 93/465/EC concernientes a los módulos para las varias fases de los procedimientos de gravamen de conformidad y las reglas para la postura y uso de la marcación de conformidad de la CE.

La marcación de la CE no es una marca de origen ni una marca de calidad y los productores de terceros países pueden marcar sus productos con la marca de la CE. En caso de los utensilios de cerámica sanitaria y baldosas cerámicas, la marcación de la CE debe añadirse al producto mismo en una etiqueta anexada a este, sobre su empaque o sobre los documentos comerciales que lo acompañan.

La marcación de conformidad de la CE consiste exclusivamente en las letras "CE" en la forma especificada, seguidas por: el nombre o marca de identidad del productor, los dos últimos dígitos del año en el que se fijó la marca y, cuando sea apropiado el número del certificado de conformidad de la CE y, cuando sea apropiado las indicaciones para identificar las características del producto con base de las especificaciones técnicas.

La etiqueta del punto verde es cada vez más esencial para comercializar productos en los países de la UE, debido a la preocupación por el problema del aumento de desperdicio y su disposición. Las tarifas de licencia para usar el símbolo financian la recolección separada, clasificación y, en el caso de los plásticos el reciclaje del empaque de venta. Duales System Deutschland es el cuerpo administrativo para el uso del símbolo del punto verde, el cual se encuentra en virtualmente todo el material de empaque en Alemania.

Con Alemania, habiendo sido el iniciador, a la fecha, 19 países ya están usando el punto verde como marca de financiación para la recolección, clasificación y reciclaje de empaques de venta. Los diez estados miembros de la UE, Austria, Bélgica, Francia,

Alemania, Grecia, Irlanda, Luxemburgo, Portugal, España y Suecia han establecido sistemas privados para este propósito, pero también los nuevos países de la UE, República Checa, Hungría, Latvia, Lituania, Polonia, Eslovaquia y Eslovenia han seguido esta corriente.

De acuerdo con la clasificación del Punto Verde, los artículos sanitarios y la baldosa cerámica se incluyen bajo el grupo de productos "Herramientas, pinturas y artículos Hágalo Usted Mismo". Los exportadores de terceros países no pueden solicitar una licencia por el sistema dual y deben recurrir al importador del área económica europea, quien si puede aplicar (por favor refiérase al Anexo 3 para la dirección relevante).

VAJILLAS

Barreras comerciales para-arancelarias: Los requerimientos relevantes de la Unión Europea (UE) para productos exportados de países en desarrollo hacia la UE, divididos en requerimientos legislativos y no legislativos, en su mayor parte exigidos por el sector privado dividido en (1) etiquetas, (2) códigos y (3) sistemas de administración. Los requerimientos pueden ser relacionados con el producto y el proceso y se basan en calidad, salud y seguridad del consumidor, preocupaciones sociales y ambientales en la UE.

Así como las barreras de tarifas comerciales son reducidas o aún completamente eliminadas dentro de la armazón de la WTO, como sucedió con las cuotas sobre las importaciones de utensilios cerámicos chinos, las llamadas barreras comerciales para-arancelarias, tales como ISO y la Marcación CE, están presentando nuevos obstáculos para los exportadores de países en desarrollo. Al mismo tiempo, asuntos como la salud ocupacional y seguridad del consumidor, al igual que el ambiente, han aguijoneado la emergencia de regulaciones, estándares, marcaciones, etiquetas y certificados internacionales. Estos son o puestos en vigor a través de la legislación o exigidos crecientemente por el mercado mismo. Aunque estos requerimientos legislativos y no legislativos se imponen con el fin de proteger la salud de los consumidores, el ambiente o mejorar la armonización del mercado interno de la UE, a menudo se ven como barreras técnicas, para-arancelarias, para comercializar. Los exportadores deben cumplir con tales requerimientos legislativos con el fin de poder exportar a la Unión Europea. Esto significa que ellos tienen que entender y obrar de acuerdo con los requerimientos legales europeos. En este capítulo, discutiremos varias posibles barreras. Para información detallada acerca de barreras comerciales para-arancelarias, relevantes para comercializar, también nos referimos a la guía de acceso del CBI.

Legislación de producto: La legislación más importante concerniente a batería de mesa y cocina es la legislación de producto. La batería de mesa y cocina esta sujeta a cierta legislación referente a sanidad de comida, especialmente para productos que tienen contacto directo con la comida y que generalmente aplica a todos los productos cubiertos en esta encuesta.

Los productos que vienen en contacto con la comida (llamados materiales de contacto con la comida) se regulan por tres tipos de directivas:

- La regulación de armazón (EC) No. 1935/2004 establece requerimientos generales para todos los materiales que tienen contacto con la comida (revocadas las Directivas 80/590/EEC y 89/109/EEC).
- Las directivas específicas cubren grupos individuales de materiales y artículos detallados en la directiva de armazón. Actualmente, existen directivas

específicas para tres grupos de materiales y artículos: cerámicas, película celulosa regenerada y plásticos.

- Las directivas sobre sustancias individuales o grupos de sustancias usadas en la manufactura de materiales y artículos destinados a contacto con la comida.

La regulación de armazón (EC 1935/2004) declara que los materiales de contacto con la comida deberían ser seguros. Los materiales de contacto con la comida no deberían transferir sus componentes a la comida en cantidades que pudieran poner en peligro la salud humana, cambiar la composición de la comida en una forma inaceptable o deteriorar el sabor y olor de los comestibles. Esta regulación también incluye las siguientes provisiones.

La regulación ha establecido 17 grupos de materiales y artículos que pueden estar cubiertos por medidas específicas, desde adhesivos hasta corchos y desde utensilios cerámicos hasta madera. Sin embargo, para sólo parte de estos materiales, se han declarado requerimientos armonizados por la UE.

Estándares: Los estándares son documentos voluntarios, los cuales indican que un producto es hecho para o producido de acuerdo con especificaciones y criterios predeterminados. Para socios comerciales, consumidores y autoridades de control, la conformidad de los productos con los estándares internacionales provee garantía acerca de su calidad, seguridad y confiabilidad. Los estándares no tienen autoridad legal por sí mismos; sin embargo, los legisladores pueden usarlos como base para legislación ambiental, de salud y de seguridad.

La ISO (Organización Internacional para Estandarización) es el desarrollador más largo del mundo de estándares y ha emitido varios estándares concernientes a batería de mesa y cocina.

El CEN es el Comité Europeo para la Estandarización. En la tabla 9.1, se dan los estándares más importantes referentes a batería de mesa y cocina.

Estándares Europeos concernientes a batería de mesa y cocina

Número	Título	Contenido
ISO 6486-1 : 1999	Utensilios de cerámica, utensilios de cerámica de vidrio y utensilios de vidrio para comidas; desprendimiento de plomo y cadmio; Parte 1: Métodos de prueba	Especifica un método de prueba para el desprendimiento de plomo y cadmio de los utensilios de cerámica, utensilios de cerámica de vidrio y utensilios de vidrio para comidas con la intención de ser utilizadas en contacto con comidas, excluyendo artículos de porcelana.
ISO 6486-2 : 1999	Utensilios de cerámica, utensilios de cerámica de vidrio y utensilios de vidrio para comidas; desprendimiento de plomo y cadmio; Parte 2: Límites permisibles	Especifica límites permisibles para el desprendimiento del cadmio y plomo de los utensilios de cerámica, utensilios de cerámica de vidrio y utensilios de vidrio para comidas con la intención de ser utilizadas en contacto con comidas, excluyendo artículos de porcelana

Requerimientos sociales del mercado: Una creciente conciencia de los aspectos éticos, animados por organizaciones de consumidores, ha llevado a los importadores a desarrollar códigos de conducta. El uso de mano de obra infantil en la producción de baterías de mesa y cocina, en general, es una seria causa de preocupación en muchos

países miembros de la UE. La publicidad general ha levantado la conciencia de los consumidores e importadores sobre el tema. Los exportadores que puedan garantizar y probar que sus productos están hechos sin mano de obra infantil no sólo tendrán una ventaja competitiva sobre otros exportadores, sino que también tendrán una mucho mejor oportunidad de establecer relaciones comerciales a largo plazo. Además, la UE ha añadido una “cláusula social” al Sistema Generalizado de Preferencias (GSP, por sus siglas en inglés), que permite reducciones de arancel especiales de importación para productos que se produzcan en forma ética.

Sin embargo, debe notarse que los productores y exportadores en países en desarrollo nunca pueden estar sujetos a la regulación de la UE en lo referente a condiciones de trabajo. Las compañías en países en desarrollo sólo tienen que obrar de acuerdo con la legislación en su país de origen. Sin embargo, los fabricantes y exportadores podrían confrontarse con requerimientos sociales que requieren los compradores en la UE. Actualmente, un número creciente de compañías han declarado estándares mínimos en llamados “códigos de conducta” o requieren el uso de etiquetas y sistemas de manejo para garantizar condiciones de trabajo justas. Estos requerimientos sociales están ganando importancia en los mercados de la UE.

Requerimientos ambientales del mercado: Los aspectos ambientales de los productos se han vuelto crecientemente importantes en Europa. Además de acciones gubernamentales (legislación), se nota un fuerte movimiento de consumidores, especialmente en las partes del norte de la UE (Escandinavia, Alemania y Holanda). Como tema, “el ambiente” es más que una fase pasajera; es una tendencia duradera. Los países desarrollados han empezado el proceso de adoptar el “eco-etiquetado”. Para calificar, los fabricantes deben tener la voluntad de presentar sus métodos de producción para inspección y certificación. Hay varias eco-etiquetas que se usan en la Unión Europea.

Debería notarse que aplicar para estos estándares y etiquetas sociales ambientales en una compañía y su producción puede poner mucha tensión en una organización. Un exportador debería, por tanto, ser consciente de cuáles son las consecuencias para esta organización, cuando aplique para estas etiquetas y estándares.

Salud Ocupacional y Seguridad: La salud ocupacional y la seguridad de las condiciones de trabajo son muy importantes para los socios comerciales en los mercados de la UE. Estos temas son también esenciales para conseguir un personal mejor motivado, lo cual es crucial con respecto a la productividad y la calidad del producto en general y, como resultado, una posición mejorada en el mercado.

Producción ambientalmente sana: Si un fabricante quiere indicar a partes externas que él está manufacturando en una forma ambientalmente sana, puede cumplir con estándares que han sido desarrollados para tal propósito. Un estándar voluntario, con el cual el fabricante pueda cumplir, se llama la serie ISO 14000. El estándar más importante en esta serie es el ISO 14001, el cual pone el requerimiento para un sistema de manejo ambiental.

Empaque: Los productos que se derivan de países en desarrollo generalmente tienen que viajar una larga distancia antes de llegar a su destino en la UE. Por lo tanto, es muy importante que se preste especial atención al empaque de los productos. Un buen empaque protege a los productos de, por ejemplo, las fluctuaciones y extremos de temperatura, humedad relativa, vibración y sacudidas, impactos, humedecerse, robos y perderse.

Dependiendo de la elección del canal de distribución, tanto el empaque externo como el del consumidor deben adaptarse a las demandas de los importadores / minoristas y del consumidor. La mayoría de los distribuidores hacen fuerte énfasis en materiales de empaque atractivos, fáciles de manejar y que se auto promuevan. Se recomienda el empaque en cajas corrugadas resistentes, con dimensiones que faciliten un fácil manejo y un peso que no exceda 25 kg. por caja. Cuando sea posible, las cajas exteriores deberían colocarse juntas sobre pallets, para, adicionalmente, evitar los riesgos de daño durante el tránsito.

El empaque de consumidor atractivo es importante, especialmente para artículos en el sector de precios medio y alto. La exclusividad de artículos de precios más altos, de valor original, puede subrayarse por medio de un empaque especial –en elegantes cajas de exhibición- en estilo con el diseño del producto. El empaque de consumidor debe llamar la atención, claramente mostrar el contenido –ya sea mediante una foto o con un empaque a través del cual pueda verse- y contener información sobre el uso del producto. En otras palabras, el empaque debe hacer encajar el diseño, la imagen, la calidad y el precio del producto. Un empaque del consumidor atractivo es definitivamente un argumento de ventas.

Empaque de loza, porcelana, utensilios de cerámica y de vidrio: Los productos hechos de estos materiales son propensos al daño. Un empaque descuidado puede resultar en ruptura y astillamiento. Para minimizar estos riesgos, estos artículos deberían estar empacados en cajas. Los artículos pre-empacados deberían entonces ponerse en cajas corrugadas. Se recomienda la protección con cojines.

Marcación y etiquetado: La marcación y el etiquetado sirven para dos propósitos mayores. Primero, son críticos para una distribución sin problemas a través del sistema de transporte. Las etiquetas deberían declarar las direcciones de origen y destino, al igual que los nombres de contacto y teléfonos. Segundo, la marcación y el etiquetado dan información sobre el producto.

Deberían adjuntarse etiquetas apropiadas para indicar, por ejemplo, que los artículos son frágiles y que necesitan mantenerse parados. Si estas etiquetas están ausentes, la gente que maneje los objetos y cajas no estará consciente de que deben ser cuidadosos. Es importante etiquetar los paquetes individuales dentro de cajas también. Las grandes bodegas, almacenes y supermercados en Europa no tienen tiempo de abrir cada paquete individual para chequear el contenido. Cada paquete debería, por tanto, estar marcado apropiadamente con códigos, declarando tanto el contenido y el código del artículo o del comprador/distribuidor. Más que en ninguna otra parte, el uso de marcas ilustradas que digan “FRAGILE” (Frágil) parece apropiado para loza y porcelana y utensilios de cerámica y vidrio.

La segunda razón para marcar y etiquetar es informar a los consumidores acerca del producto. El consumidor de hoy quiere saber exactamente lo que él o ella están comprando. Por tanto, es importante escribir la marca del producto, materiales especiales, nombre/firma del artesano y garantía de originalidad, de acuerdo con el segmento del mercado para el cual se destine el producto. Una etiqueta en el artículo tiene que suministrar los datos necesarios en un lenguaje comprensible para el mercado objetivo. En general, la etiqueta debería declarar material (es) usados, cualidades, país de origen y, si aplica, tamaño en centímetros o volumen en litros e instrucciones de uso. Además, las etiquetas y el empaque pueden ser usados para promoción de venta de otros artículos del productor en la misma categoría. Los argumentos de ventas positivos, que deberían indicarse en el producto, si aplica, son ambientalmente amigables, producidos de material reciclable y seguros para la comida.

Un código de barras, que les ayude a los importadores y mayoristas a ingresar la información concerniente a productos en su computador automáticamente. La información referente a los productos se pone en una etiqueta en varias líneas delgadas y gruesas. Además, el código de barras muestra varios dígitos que consisten en cuatro grupos. Los dos primeros números indican el país del productor. El segundo grupo de dígitos representa al productor. El tercero corresponde al número del producto. El último número es para control; ayuda a prevenir que ocurran errores. No es obligatorio usar códigos de barras; sin embargo, una creciente parte de los productores usan estos códigos, haciendo más fácil mantener información acerca de su inventario. Segundo, ayuda a hacer seguimiento a sus productos.

Fuente: CBI

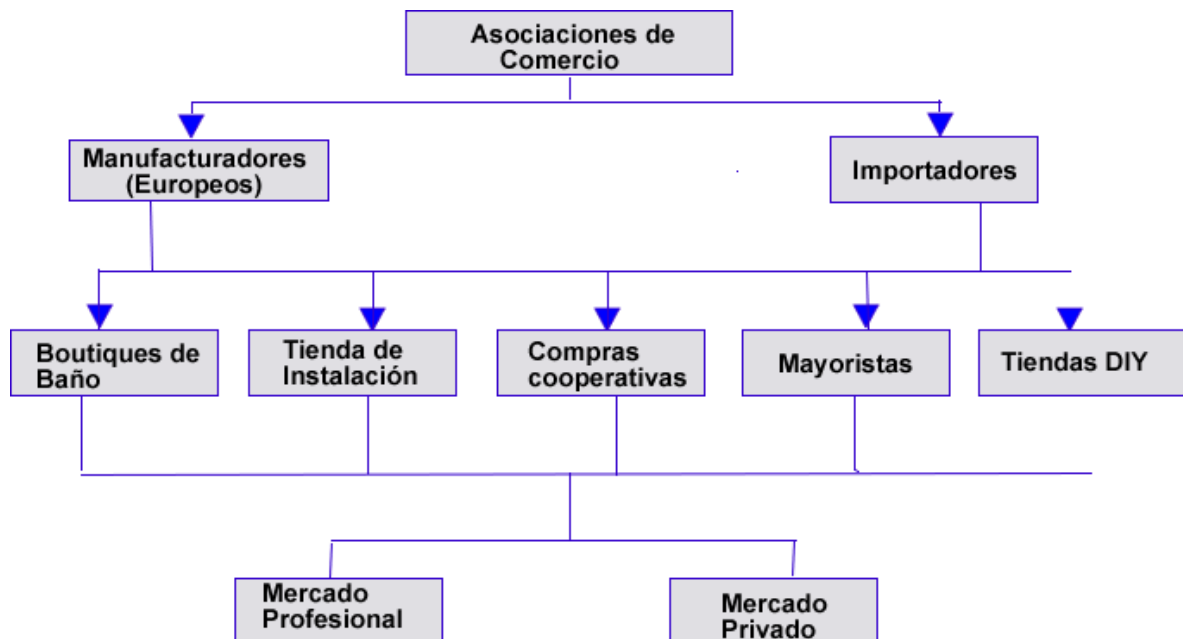
Elaborado por: CICO- CORPEI

Logística Internacional

PISOS CERÁMICOS Y AZULEJOS DE PARED

Los canales de comercio en los países europeos se caracterizan por una fuerte división en funciones. En la UE, el canal de distribución más importante es el de mayoreo. Canales de comercio relativamente nuevos, que se están volviendo importantes, son el DIY (Hágalo Usted Mismo) y las “boutiques de baño”. Otro canal a ser mencionado se basa en el instalador con su propio showroom o tienda. En la mayoría de los casos, estas compañías están comprando directamente de los productores o importadores.

Tanto los utensilios sanitarios como las baldosas en cerámica se venden mayormente a través del canal mayorista, a través del cual los productos se venden subsecuentemente a los instaladores. El porcentaje de ventas a través de este canal da cuenta de hasta el 90% de las ventas en algunos países europeos, incluyendo Portugal y Suiza. En Francia, el 70% de las ventas se hacen a través del canal mayorista.



Canales de distribución para exportadores de países en desarrollo: Para el productor, hay algunas diferencias muy importantes entre los varios canales de distribución.

Primero, el canal mayorista involucra más niveles, cada uno de los cuales aumenta el costo. Los productos en el mercado DIY se venden generalmente a un precio más bajo, porque los compradores son relativamente más conscientes del precio.

Más importante, hay menos obstáculos para comercializar en el mercado DIY que en el de mayoreo, porque los certificados nacionales de calidad no son esenciales. Los compradores individuales no necesariamente exigen marcas de calidad, aunque éstas podrían tener una ventaja de mercadeo. Los mayoristas, sin embargo, prefieren comprar productos con una marca de calidad nacional, porque los instaladores profesionales los exigen y son necesarios para muchos proyectos de trabajo público o son especificados por los arquitectos. También, la confianza en marcas fuertes juega un rol mayor. Aparte de esto, los mayoristas tienden a hacer negocios con un número limitado de proveedores, con el fin de controlar sus gastos generales.

Otro posible canal al que los manufactureros extranjeros pueden dedicarse, es el de los productores europeos. El fundamento es que los productores europeos no son capaces de producir todo el rango de producto ellos mismos, pero sí quieren tener un rango completo de productos para ofrecerles a sus clientes.

La tendencia de crear ciertos ambientes, que pueden venderse como conceptos totales, le da a los manufactureros otra oportunidad de entrar al mercado de la UE. Las tendencias para estos conceptos son, en la mayoría de los casos, notados por los llamados observadores de tendencias, a quienes la industria les consulta. Es muy posible que los manufactureros de países en desarrollo puedan ocupar un programa completo para tendencias, a menudo indicadas por nombres como Colonial, Naturaleza o Aventura.

En conclusión, puede decirse que el canal de distribución más importante para los exportadores de países en desarrollo es el DIY. Las formas de explorar el canal DIY son ya sea a través de un importador, un productor o a través de asociaciones de comercio. Un importador podría comprar una variedad más amplia de productos, en tanto que un manufacturero a menudo usa productos más baratos para completar su surtido. Los manufactureros podrían también estar interesados en especialidades que completen su programa.

Si un manufacturero de un país en desarrollo aborda a uno europeo, se debería tener en mente que el producto necesita satisfacer las exigencias exactas del manufacturero y que éste se usará además del rango de producto del manufacturero. En este caso, el producto probablemente se presentará bajo su propia marca, europea. Esto será especialmente atractivo para productos en los cuales el productor europeo no pueda producir a un precio bajo o no tenga las instalaciones de producción particulares.

Tanto Italia como España sí tienen una capacidad de producción grande. Por esa razón, ambos mercados parecen ser algo protectores y difíciles de acceder para los productores de países en desarrollo. Lo mismo puede decirse, hasta cierto punto, para el mercado del Reino Unido. En general, puede concluirse que los otros países son más receptivos para nuevos jugadores en el mercado. Sin embargo, en Italia, España y el Reino Unido, la entrada vía manufactureros locales es aún posible.

Aunque las asociaciones de comercio ofrecen una tercera posibilidad de abordar el mercado DIY, éstas a menudo dependen de sus relaciones con importadores y

manufactureros. Es, por tanto, mejor abordar los dos primeros, inicialmente. No se espera que los exportadores de países en desarrollo puedan competir con los productos más caros vendidos a través del canal de mayoreo o las boutiques de baño puesto que los comerciantes requieren productos de alta calidad y un alto nivel de servicio de los productores.

Esto también aplica para el canal de distribución a través de los instaladores con sus propios showroom y tienda. Puesto que algunos de ellos desean competir en base al precio, esto podría brindar oportunidades. Como proveedor, es, sin embargo, mejor hacer negocios con compañías importadoras, que tienen establecida su red de propietarios de tiendas. Tomando en consideración la pequeña escala de la mayoría de los instaladores y dueños de tiendas, un abordaje directo sería demasiado laborioso.

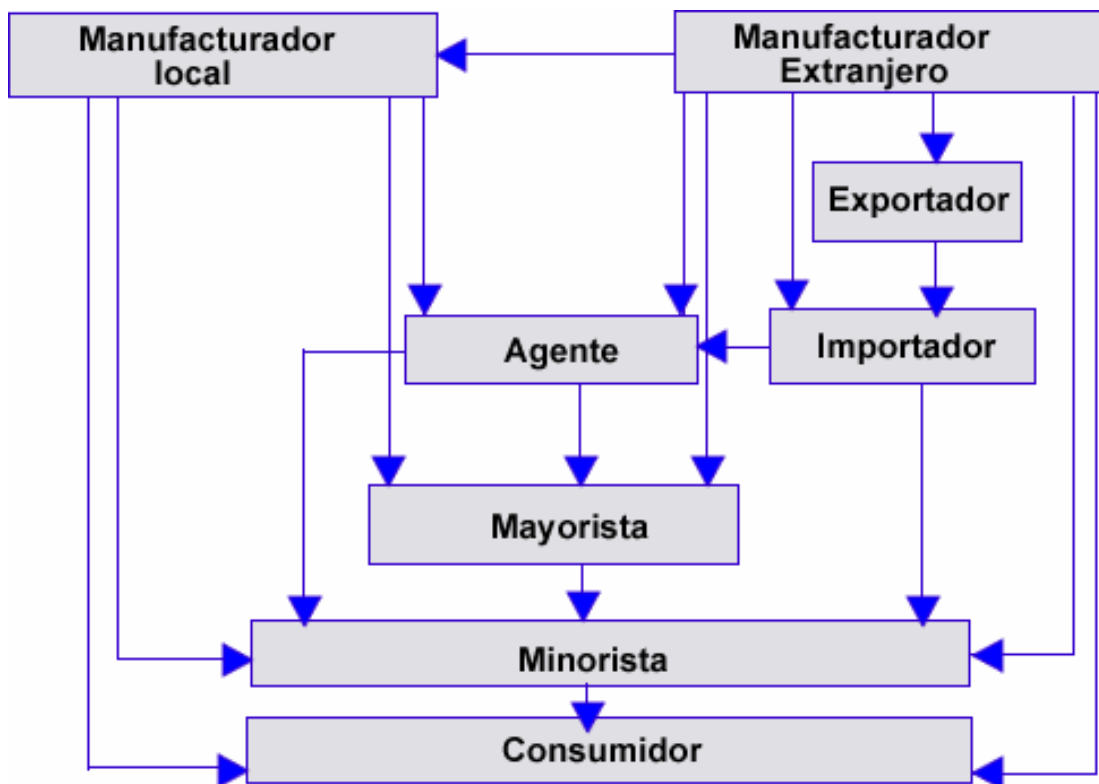
Sobre los estados miembros de la UE de Europa del Este, que recientemente accedieron, habrá una influencia creciente de su lado en el mercado, expandiendo el comercio, causado, por ejemplo, por la nivelación de barreras comerciales. Tradicionalmente, este comercio se dirigía al Este. A través de su acceso a la UE, se espera que la exportación al Oeste aumentará en el futuro. Ahora, los productos de la construcción deben cumplir con los estándares europeos y esto será un gran esfuerzo para los años venideros.

También, los salarios serán más bajos que en los estados miembros originales y, por tanto, los productos serán interesantes para la exportación. Puede esperarse que encuentren su camino a las tiendas DIY y almacenes mayoristas. Por otro lado, los crecientes ingresos en estos nuevos países de la UE aumentarán la demanda de baldosas más caras y utensilios sanitarios en cerámica, especialmente de marcas de lujo, principalmente de Italia y Alemania.

Polonia es interesante como un mercado grande. Las baldosas y utensilios sanitarios en cerámica y accesorios de baño se venden a través de tiendas pequeñas especializadas, la mayoría localizadas en ciudades. Los productos DIY se venden principalmente a través de grandes almacenes ubicados en las afueras de las ciudades; también se venden a través de puntos de venta de fábrica. Ellos le proveen a distribuidores, bodegas y clientes individuales y tienen precios competitivos, usualmente los más bajos del mercado. Las redes de grandes almacenes compran alrededor del 90% de sus productos directamente de los fabricantes; el resto se compra de bodegas. Hay 8 grandes redes de almacenes en Polonia, que empezaron operaciones a mediados de los 90's y operan a través de más de 100 vitrinas.

VAJILLAS

Las baterías de mesa y cocina se distribuyen a través de muchos canales diferentes, en parte porque vienen en tantos rangos de precios diferentes y variedades funcionales. La ruta que viaja un producto al consumidor puede variar en longitud. La ruta puede ir de la forma más simple (dos capas) a estructuras más complejas (cinco o más capas). Un ejemplo de una ruta más compleja podría ser del fabricante, a través de un agente, a un mayorista y de ahí al minorista y, finalmente, al usuario final. La longitud y la ruta seleccionadas generalmente dependen de cinco factores: organización, características del cliente, el ambiente, el producto y las características del mercado.



Tradicionalmente, las exportaciones que se derivan de países en desarrollo transitan a través de un grupo de intermediarios como agentes e importadores y, en algunos casos, mayoristas que guardan inventario, quienes, a su vez, comercializan los productos exportados a mayoristas o minoristas. Estas largas líneas de distribución son causadas mayormente por la distancia entre el exportador y su mercado de exportación y, en la mayoría de los casos, el tamaño relativamente pequeño de la producción en los países en desarrollo. Adicionalmente, una carencia de información referente al mercado de exportación, hace de ella una aventura riesgosa. Las desventajas de trabajar a través de un gran número de intermediarios incluyen un conocimiento pobre de las tendencias del mercado, incapacidad de ganar ventaja competitiva adaptando el producto a necesidades específicas del cliente y, por supuesto, el margen perdido en cada etapa de la cadena de distribución.

Agentes/ Oficinas de ventas. Los agentes son intermediarios que no mantienen inventario. El agente puede servir como intermediario entre el manufacturero y el mayorista o minorista, recibiendo una comisión del anterior. El nivel de comisión depende de varios factores, incluyendo el índice de facturación del producto en cuestión; éste promedia un estimado del 3 al 10 por ciento de la facturación. La mayoría de los agentes representan más de un productor. Los agentes usualmente tienen un buen conocimiento de las estructuras de distribución y el comportamiento del consumidor. Algunos manufactureros extranjeros tienen su propia oficina de ventas en Europa o en otro lado. Esto es viable si un manufacturero quiere asegurarse de que sus productos son publicitados y distribuidos apropiadamente. De hecho, sólo las compañías más grandes, que cubren una parte sustancial del mercado, mantienen sus propias oficinas. El problema de trabajar a través de un agente es, sin embargo, que el manufacturero es totalmente dependiente y tiene que confiar en la calidad del conocimiento, compromiso y habilidad de ventas del agente.

Importadores / Mayoristas. Los importadores/mayoristas están familiarizados con mercados locales y pueden suministrar información considerable, asistencia y guía al manufacturero extranjero, tal como el manejo de procedimientos de importación y

exportación y mantenimiento de inventario, además del negocio primordial de comprar y vender. Adicionalmente, tienen fuertes relaciones con proveedores y compradores en todo el mundo. Estos intermediarios tienen lazos largamente establecidos con sus clientes y están en una mejor posición (que los procesadores extranjeros) para saber los requerimientos del mercado local y de los usuarios finales individuales.

Minoristas. La mayoría de los grandes minoristas, como, por ejemplo, IKEA, también compran batería de mesa y cocina directamente de proveedores extranjeros. Esto puede involucrar actividad intermediaria de un agente de ventas a nombre del manufacturero o un agente comprador a nombre del (múltiple) minorista. Este método de hacer negocios se ha vuelto más popular, puesto que elimina varios intermediarios, reduciendo así costos y permitiéndole al minorista ofrecer el producto a un precio final más bajo. Es particularmente significativo cuando una tendencia de moda agarra, con una fiera competencia entre minoristas que ofrecen bajos precios. Infortunadamente, este método a menudo resulta en el suministro de enormes volúmenes de calidad más pobre, mercancía más barata, después de lo cual la demanda llega al pico máximo y luego decae.

Las grandes cadenas tienen su propio personal de compras, que compra de todo el mundo. En el país de origen, la mayoría de los compradores, prefieren que las líneas entre el manufacturero y ellos sean tan cortas como sea posible. Las líneas cortas de comunicación crean un mejor control sobre la producción y las entregas. Esto reduce el riesgo de discrepancias entre los requisitos de los compradores y el producto final.

Fuente: CBI

Elaborado por: CICO- CORPEI

Precios a nivel mundial

2004 País importador	Miles USD FOB	Toneladas	Precio USD/TON
Estados Unidos de América	5,418,876	1,363,590,669	3.97
Alemania	2,104,811	2,497,301	842.83
Francia	1,893,560	2,377,110	796.58
Reino Unido	1,647,468	1,799,054	915.74
Japón	880,366	785,512	1120.75
Italia	758,459	746,323	1016.26
Canadá	753,517	92,182,458	8.17
Bélgica	723,558	986,680	733.33
España	689,853	591,283	1166.71
Corea, Rep De (del Sur)	531,135	795,389	667.77
Australia	493,889	122,108,332	4.04
Países Bajos (Holanda)	492,753	135,820,954	3.63
Austria	456,043	502,924	906.78
Suiza y Liechtenstein	428,193	402,289	1064.39
Arabia Saudita	410,600	75,011	5473.86
México	376,770	922,838	408.27
Federación de Rusia	373,665	892,540	418.65
Hong Kong (RAEC)	364,962	1,401,900	260.33
Grecia	363,702	985,743	368.96
Polonia	344,556	707,687	486.88
Emiratos Árabes Unidos	338,271	0	-
Suecia	324,946	271,966	1194.80

China	307,721	32,642	9427.15
Taiwan, Provincia de (China)	297,417	424,553	700.54
Sudafrica	286,467	206,080	1390.08
República Checa	284,171	543,570	522.79
Hungría	283,979	700,843	405.20
Noruega	267,034	201,450	1325.56
Dinamarca	262,461	330,280	794.66
Rumania	213,140	608,076	350.52
Ucrania	211,339	350,872	602.33
Irlanda	205,046	170,060	1205.73
Portugal	199,196	249,569	798.16
Malasia	185,509	14,052,185	13.20
Israel	176,398	7,298	24170.73
Finlandia	169,095	155,710	1085.96
India	168,806	977,966	172.61
Filipinas	164,815	0	-
Tailandia	163,189	0	-
Turquía	153,133	132,449	1156.17
Singapur	140,707	159,282,482	0.88
Croacia	136,316	348,205	391.48
Indonesia	136,265	297,707	457.72
Nueva Zelanda	112,256	202,914	553.22
Chile	104,791	54,128	1935.99
Eslovaquia	103,972	236,362	439.88
Bosnia y Herzegovina	90,493	714,249	126.70
Kuwait	89,873	5,797	15503.36
Eslovenia	87,318	148,266	588.93
Kazajstán	86,104	18,249	4718.29
Irán (República Islámica del)	83,992	18,709	4489.39
Argelia	82,659	177,892	464.66
Chipre	81,681	36,935	2211.48
Brasil	81,352	53,886	1509.71
Argentina	71,724	141,950	505.28
Bahrein	71,214	142,557	499.55
Luxemburgo	69,270	51,461	1346.07
Bulgaria	69,088	190,698	362.29
Egipto	68,622	6,903	9940.90
Marruecos	66,674	160,088	416.48
Venezuela	65,040	145,538	446.89
Pakistán	62,059	832,414	74.55
Serbia y Montenegro	60,731	85,323	711.78
Líbano	59,674	56,303	1059.87
Albania	58,757	432,308	135.91
Nigeria	55,977	233	240244.64
Lituania	54,421	117,436	463.41
Omán	53,777	122,798	437.93
Colombia	53,370	109,460	487.58
Belarús	52,945	96,257	550.04
República Dominicana	49,662	151	328887.42
Jordania	49,255	155,961	315.82
Libia (Jamahiriya Arabe)	45,537	34,565	1317.43
Viet Nam	45,340	1,437	31551.84

Costa Rica	43,558	142,119	306.49
Ecuador	42,141	103,030	409.02
Panamá	41,814	16,872	2478.31
Letonia	39,152	81,742	478.97
Perú	38,281	70,271	544.76
Qatar	36,808	98,173	374.93
Guatemala	33,339	89,762	371.42
Angola	31,668	12,857	2463.09
Iraq	29,996	8,291	3617.90
Estonia	29,346	44,236	663.40
Malta	29,084	28,916	1005.81
Sri Lanka	28,985	665,842	43.53
Senegal	28,724	118,782	241.82
El Salvador	26,389	65,858	400.70
Túnez	25,896	44,791	578.15
Jamaica	25,195	592,912	42.49
Cuba	24,523	29,214	839.43
La ex Rep. Yugoslava de Macedonia	24,306	88,081	275.95
Paraguay	23,761	44,899	529.21
Azerbaiyán	23,518	124,985	188.17
Ghana	23,193	285	81378.95
Mauricio	21,858	112,218	194.78
Trinidad y Tobago	19,414	472,308	41.10
Honduras	18,829	1,891	9957.17
Uzbekistán	18,137	12,166	1490.79
Islandia	17,159	10,757	1595.15
Moldova, Rep.de	16,668	52,717	316.18
Tanzanía, Rep. Unida de	16,313	44,533	366.31
República Árabe Siria	15,284	65,463	233.48
Kenya	14,740	867,512	16.99
Camerún	14,325	14,760	970.53
Georgia	14,239	46,510	306.15
Nicaragua	13,688	35,797	382.38
Andorra	13,456	27,764	484.66
Nueva Caledonia	13,447	15,079	891.77
Yemen	13,036	7,292,837	1.79
Uruguay	11,566	53,634	215.65
Barbados	10,821	13,174	821.39
Uganda	10,603	44,591	237.78
Bangladesh	10,540	0	-
Bolivia	10,499	20,272	517.91
Zambia	10,337	0	-
Camboya	10,264	101,035	101.59
Antillas Holandesas	10,014	399	25097.74
Zimbabwe	9,671	11,483	842.20
Aruba	9,438	10,712	881.07
Armenia	9,431	34,403	274.13
Corea, Rep Pop. Dem. De (del Norte)	9,306	1,034	9000.00
Polinesia Francesa	9,229	12,686	727.49
Bahamas	9,016	945	9540.74

Zona franca	9,005	7,208	1249.31
Sudán	8,836	11,158	791.90
Côte d'Ivoire (Costa de Marfil)	8,150	32,593	250.05
Macao	8,099	96,801	83.67
Mozambique	8,051	4,365	1844.44
Myanmar (Birmania)	7,650	1,433	5338.45
Brunei Darussalam	7,494	4,334	1729.12
Cabo Verde	6,803	17,862	380.86
Benin	6,671	17,135	389.32
Fiji	6,263	8,769	714.22
Maldivas	5,885	953,601	6.17
Madagascar	5,784	16,838	343.51
Haití	5,417	0	-
Bermudas	5,327	1,065,455	5.00
Kirguistán	5,026	219,486	22.90
Afganistán	5,004	2,673	1872.05
Guinea	4,888	6,078	804.21
Gabón	4,855	12,898	376.41
Suriname	4,560	28	162857.14
Gibraltar	4,554	7,283	625.29
Etiopía	4,473	1,184	3777.87
Guinea Ecuatorial	4,183	9,370	446.42
Congo, Rep. Dem. Del	4,135	189	21878.31
Congo	4,099	2,672	1534.06
Turkmenistán	4,007	6,085	658.50
Burkina Faso	3,902	13,267	294.11
Islas Turks y Caicos	3,877	0	-
Mauritania	3,539	15,476	228.68
Nepal	3,350	1,507,731	2.22
Togo	3,312	14,805	223.71
Unión Europea Nep	3,218	221	14561.09
Malí	3,195	3,289	971.42
Santa Lucía	3,111	4,078	762.87
Islas Caimanes	3,096	424,514	7.29
Seychelles	2,735	6,006,106	0.46
San Vicente y las Granadinas	2,702	5,472	493.79
Guyana	2,690	15,816	170.08
Tayikistán	2,414	2,404	1004.16
Antigua y Barbuda	2,211	396,046	5.58
Gambia	2,063	10,755	191.82
Malawi	2,053	2,346	875.11
Estados Unidos Minor periférico Islas	2,040	10,681	190.99
Islas Feroe	2,019	1,062	1901.13
Mongolia	1,986	1,208	1644.04
Belice	1,973	249	7923.69
Liberia	1,948	221	8814.48
Laos, Rep. dem. Pop.	1,917	646	2967.49
Sierra Leona	1,888	640	2950.00
Anguila	1,691	0	-
Namibia	1,665	4,203	396.15

Papua Nueva Guinea	1,598	2	799000.00
Níger	1,581	2,637	599.54
Rancho de naves y aeronaves	1,498	131	11435.11
Groenlandia	1,160	273	4249.08
Djibouti	1,117	394	2835.03
Islas Vírgenes Británicas	1,107	138	8021.74
Samoa	1,074	0	-
Botsuana	1,038	2,731	380.08
Palestina	986	1,935	509.56
Dominica	878	1,364	643.70
Ruanda	791	778	1016.71
Guinea-Bissau	789	2,637	299.20
Chad	739	906	815.67
Granada	711	2,012	353.38
Suazilandia	660	83	7951.81
Mayotte	650	574	1132.40
Burundi	633	1,738	364.21
Saint Kitts y Nevis	612	134,175	4.56
Eritrea	581	1,083	536.47
Sao Tomé y Príncipe	518	1,064	486.84
Vanuatu	516	346	1491.33
Islas Cook	461	146	3157.53
Lesoto	458	10,807	42.38
Tonga	305	15,696	19.43
Somalia	266	1,807	147.21
Comoras	202	187	1080.21
Islas Salomon	162	9,875	16.41
República Centroafricana	131	178	735.96
San Pedro y Miquelón	130	27	4814.81
Bhután	118	60	1966.67
Isla Christmas	98	2	49000.00
Islas Wallis y Fortuna	86	76	1131.58
Isla Norfolk	82	4,223	19.42
Timor-Leste	63	148	425.68
Kiribati	62	38	1631.58
Islas Marianas del Norte	61	58	1051.72
Tokelau	61	15	4066.67
Pitcairn	57	8	7125.00
Otros Africa	56	0	-
Palau	56	14	4000.00
Islas (Malvinas) Falkland	50	14	3571.43
Tuvalu	41	311	131.83
Oceania Nep	35	159	220.13
Santa Helena	32	11	2909.09
Tierras Australes Francesas	28	21	1333.33
Niue	22	4	5500.00
Micronesia (Estados Federados de)	18	31	580.65
Montserrat	18	0	-
Sahara occidental	18	0	-
Nauru	14	2,550	5.49
Total	28037032	1937063987	14.47

Fuente: Trademap
Elaborado por: CICO – CORPEI

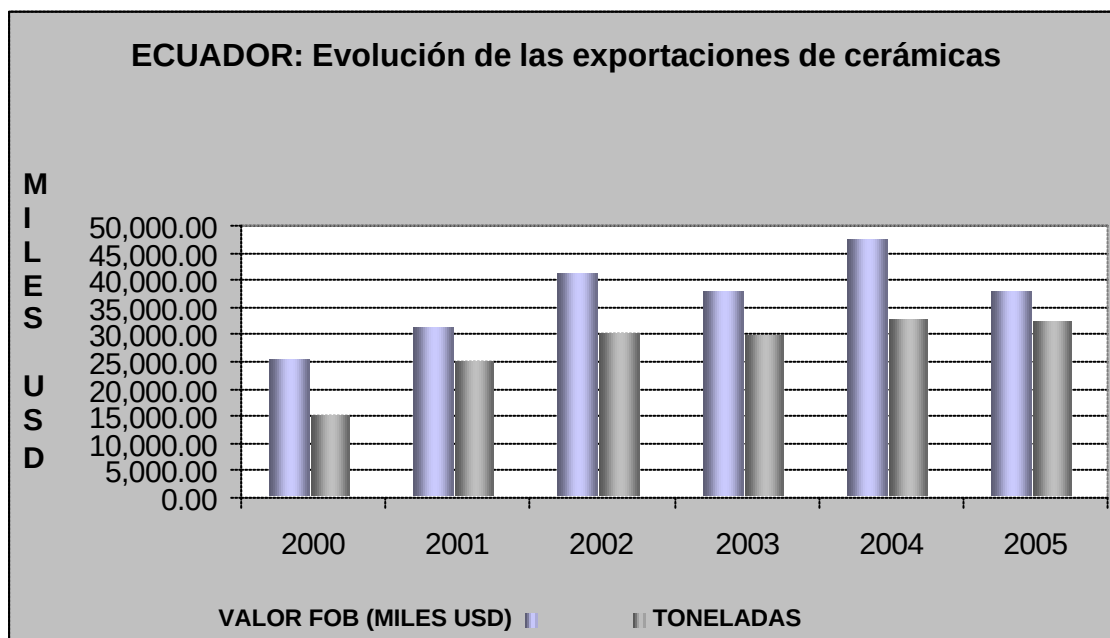
ENFOQUE DE LA PARTICIPACIÓN DEL PAÍS EN EL MERCADO MUNDIAL

Evolución de las exportaciones ecuatorianas

Los miles USD FOB generados por las exportaciones ecuatorianas de cerámica han mantenido una tendencia positiva general durante el periodo 2000-2002, mientras tanto en la siguiente etapa 2003-2005 la tendencia ha sido evolutiva. Los datos reflejan que el monto en dólares exportado por Ecuador tuvo su punto máximo en el 2004 con un registro de 32,233.73 toneladas y un valor FOB de 46,907.42 miles de dólares.

ECUADOR				
EXPORTACIONES DE CERÁMICAS				
PERIODO	VALOR FOB (MILES USD)	TONELADAS	VARIACION FOB	VARIACION TONELADAS
2000	24,894.12	14,883.66		
2001	31,057.23	24,453.54	24.76%	64.30%
2002	40,648.79	29,924.56	30.88%	22.37%
2003	37,467.33	29,449.00	-7.83%	-1.59%
2004	46,907.42	32,233.73	25.20%	9.46%
2005	37,436.63	32,006.09	-20.19%	-0.71%

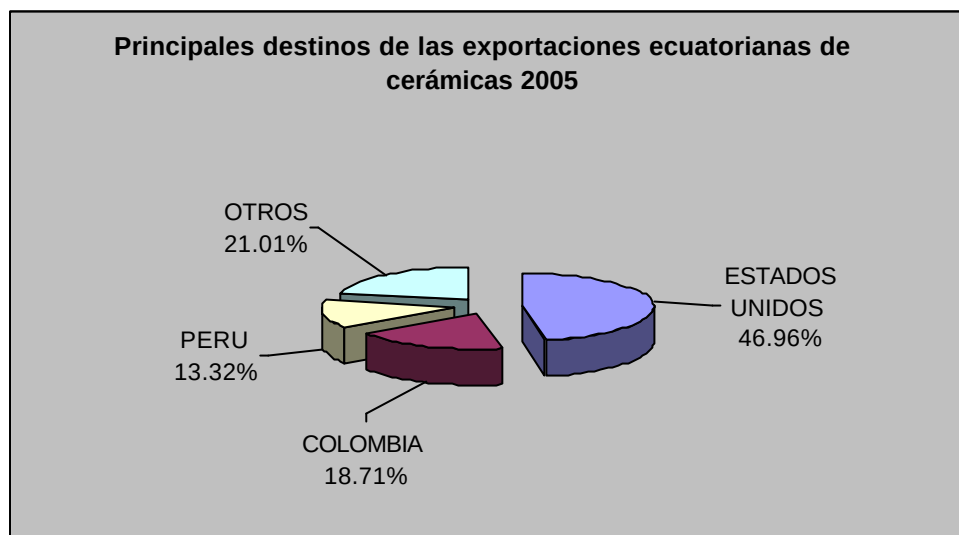
Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: CICO – CORPEI



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: CICO – CORPEI

Principales destinos de las exportaciones

El portafolio de destinos de exportación de cerámica es relativamente reducido en la relación a la participación de los principales mercados, Su principal socio comercial es Estados Unidos con una participación del 47% en las exportaciones ecuatorianas, seguido por Colombia con una representación del 19%, Perú con el 13% y el porcentaje restante (21%) para otros destinos distribuidos principalmente en mercados europeos y americanos.



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: CICO - CORPEI

Principales países importadores

Como se muestra en el cuadro a continuación, Estados Unidos supera en gran proporción la oferta ecuatoriana de cerámica distribuida entre los principales mercados compradores de estos productos. Solamente Estados Unidos capta alrededor del 50% de la oferta total, alcanzado un valor de 14.7 millones de dólares exportados en el 2005.

Por otra parte, otros mercados como Colombia y Perú, importan del Ecuador entre 5.5 y 8.5 millones de dólares, oscilando en volúmenes de alrededor 4.000 y 6.000 toneladas respectivamente.

ECUADOR:		
EXPORTACIONES DE CERAMICAS 2005		
País importador	Toneladas	Valor FOB (Miles USD)
ESTADOS UNIDOS	15,029.66	14,697.83
COLOMBIA	5,987.13	8,646.85
PERU	4,264.25	5,550.96

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: CICO - CORPEI

Precios generales del producto ecuatoriano a nivel mundial

Los precios de exportación de cerámica desde Ecuador en el 2005 varían de acuerdo al destino. Considerando un orden de importancia en cuanto a valores FOB por

tonelada, se observa que Colombia es el mercado que muestra el precio más alto con 1,444 USD/TM, mientras que Perú presenta un valor de USD 1,302 USD/TM y finalmente Estados Unidos muestra un valor de 978 USD/TN.

PRECIOS DE CERAMICAS ECUATORIANA A NIVEL MUNDIAL			
Año 2005			
País importador	Toneladas	Valor FOB (Miles USD)	Precio FOB
ESTADOS UNIDOS	15,029.66	14,697.83	978
COLOMBIA	5,987.13	8,646.85	1444
PERU	4,264.25	5,550.96	1302

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: CICO - CORPEI

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Principales exportadores

Los principales exportadores de productos cerámicos a nivel mundial son Italia, China, España y Alemania. Estos mercados figuran como competencia en los destinos de las exportaciones ecuatorianas de cerámicas pese a la gran diferencia comparativa de la oferta exportable del Ecuador en relación a la de éstos países.

Destino de las exportaciones de nuestros competidores

En cada uno de los principales destinos de las exportaciones ecuatorianas de cerámica están presentes como competencia, los principales exportadores mundiales. Por otra parte, se evidencia que no estamos proporcionando oferta que se destine a la reexportación.

En cuanto al mercado de Estados Unidos es difícil obtener ventajas competitivas; no obstante, con los mercados de Colombia y Perú existen una serie de factores tales como la logística, arancelaria y para arancelaria que nos ponen en ventaja frente a nuestros competidores.

Año 2004		Principales Destinos de las Exportaciones Ecuatorianas de Cerámicas		
		Valor CIF Miles USD		
		Estados Unidos	Colombia	Perú
Principales Competidores	Italia	1,028,363	1,451	2,356
	China	771,558	6,246	5,129
	España	556,536	11,660	10,349
	Alemania	222,124	2,767	2,470

Fuente: Trademap

Elaborado por: CICO – CORPEI

Precios relativos de los principales competidores

Los precios varían en función del mercado proveedor; para el caso de Estados Unidos, éste recibe precios más bajos de su proveedor español, mientras que Colombia lo hace

de China y España al igual que Perú. Los precios más altos los registra el proveedor Italiano, especialmente con destino a Estados Unidos.

Año 2004		PRECIO: CIF/TON		
		Principales Destinos de las Exportaciones Ecuatorianas de Cerámicas		
		Estados Unidos	Colombia	Perú
Principales Competidores	Italia	7,290	7,123	6,950
	China	4,927	711	108
	España	438	528	353
	Alemania	3,707	1,100	1,151

Fuente: Trademap

Elaborado por: CICO – CORPEI