

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS

Trabajo de fin de carrera titulado:

RUSIA UN GRAN MERCADO Y SUS OPORTUNIDADES PARA
LOS PRODUCTOS ECUATORIANOS

Realizado por:

TATIANA ELIZABETH MOSCOSO SARA VIA

Como requisito para la obtención del título de:

INGENIERA COMERCIAL EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

QUITO, SEPTIEMBRE, 2008

DECLARACION JURAMENTADA

Yo Tatiana Elizabeth Moscoso Saravia declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentada para ningún grado o calificación profesional; y; que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

A través de la presente declaración cedo mis derechos de propiedad intelectual correspondientes a este trabajo, a la UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK, según lo establecido por la Ley de propiedad Intelectual, por su Reglamento y por su normativa institucional vigente

Tatiana Elizabeth Moscoso Saravia

DECLARATORIA

El presente trabajo de investigación de fin de carrera, titulado:
**RUSIA UN GRAN MERCADO Y SUS OPORTUNIDADES
PARA LOS PRODUCTOS ECUATORIANOS**

Realizado por la alumna
TATIANA ELIZABETH MOSCOSO SARAVIA

como requisito para la obtención del título de
INGENIERA COMERCIAL EN
NEGOCIOS INTERNACIONALES

ha sido dirigido por el profesor
ING. JOSE UNDA
quien considera que constituye un trabajo original de su autor.

.....
ING. JOSE UNDA
Director

Los profesores informantes
PHD. JORGE CRUZ,
ING. JAIME ALBUJA

después de revisar el trabajo escrito presentado,
lo han calificado como apto para su defensa oral ante el tribunal examinador.

.....
PHD. JORGE CRUZ

.....
ING JAIME ALBUJA

Quito, a 5 de septiembre de 2008

AGRADECIMIENTOS

Mi primer agradecimiento va dirigido a Dios, porque sin su ayuda y su bendición, no hubiera podido culminar mis estudios superiores y realizar esta investigación.

A mi madre y hermana, que con su apoyo incondicional en todo momento han hecho que siga adelante y pueda cumplir con todas mis metas.

A mi padre que a pesar de no estar todo el tiempo conmigo, es una persona importante en mi vida, y ha logrado impartirme conocimientos necesarios para poder cumplir con todas mis metas por mas difíciles que sean.

Al Ingeniero José Unda, director del presente trabajo, por ayudarme con su tiempo, sus conocimientos y sobre todo su paciencia y apoyo, a realizar esta investigación y ser parte indispensable en todos estos meses de trabajo para la culminación de mi carrera universitaria.

Al Phd Jorge Cruz, docente de la Universidad Sek, que con sus conocimientos y apoyo se convirtió en parte fundamental en realizar el presente trabajo.

A la Universidad Internacional Sek, a todos sus docentes por que gracias a todos sus conocimientos impartidos durante los años de educación universitaria, he podido realizar esta investigación.

A todos mis amigos sin excepción que siempre han estado conmigo, brindándome su apoyo y amistad, en los buenos y malos momentos en todos estos años de carrera universitaria.

DEDICATORIA

Este trabajo esta dedicado principalmente a dos personas muy importantes que ha pesar de no estar físicamente conmigo siguen siendo parte importante en mi vida, y que siempre estarán en mi corazón a mi Abuelita Carmen Rivadeneira y a mi tía Cecilia Saravia.

A mi madre por ser el pilar fundamental de mi vida que con su amor incondicional y su apoyo ha logrado que pueda culminar mi carrera universitaria, y que siga cumpliendo mis metas y sueños

RESUMEN EJECUTIVO

El Ecuador mantiene una economía estable a pesar de tener tantas deficiencias, y logra atraer inversión extranjera directa, lo que es importante para muchos sectores económicos, pero es importante destacar que la inversión se debería dirigir a la producción y exportación de productos que son demandados en otros mercados, en especial productos no tradicionales.

El país cuenta con importantes factores productivos indispensables para lograr una producción de calidad, a pesar de tener esta gran ventaja, el Ecuador no ha sabido aprovechar las oportunidades que tiene, ya que existe una gran demanda a nivel mundial de productos que el país produce pero que lamentablemente no exporta por falta de incentivos por parte del gobierno.

El Ecuador se ha enfocado únicamente a exportar la mayoría de sus productos a Estados Unidos, lo que hace que se convierta en el primer socio comercial del país, pero al estar atravesando por una crisis económica fuerte, hace que sus importaciones disminuyan, por lo cual el Ecuador se ve afectado de una manera directa y es necesario buscar nuevos mercados para los productos ecuatorianos, o tratar de mejorar las relaciones comerciales con los países que ya tiene negociaciones.

Rusia al tener un gran crecimiento económico influye directamente a que sus importaciones sigan en crecimiento, su demanda es principalmente de productos agrícolas, por lo tanto son productos que el Ecuador produce, y que no son exportados hacia ese mercado, y que es claro que el Ecuador esta desaprovechando grandes oportunidades de incrementar su relación comercial con este país, ya que actualmente la relación que existe es muy baja.

ABSTRACT

The Ecuador maintains a stable economy in spite of having so many deficiencies and it is able to attract direct foreign investment, what is important for many economic sectors, but it is important to highlight that the investment should be directed to the production and export of products that are demanded in other markets, especially non traditional products.

The country has important indispensable productive factors to achieve a production of quality, in spite of having this great advantage, the Ecuador has not known how to take advantage of the opportunities that he/she has, since a great demand it exists at world level of products that the country takes place but that regrettably it doesn't export for lack of incentives on the part of the government.

The Ecuador has only been focused to export most from its products to United States, that makes that he/she becomes the first commercial partner of the country, but when being crossing for a strong economic crisis, he/she makes that its imports diminish, reason why the Ecuador is affected in a direct way and it is necessary to look for new markets for the Ecuadorian products, or to try to improve the commercial relationships with the countries that he/she already has negotiations.

Russia when having a great economic growth influences directly to that its imports continue in growth, its demand is mainly of agricultural products, therefore they are products that the Ecuador takes place, and that they are not exported toward that market, and that it is clear that the Ecuador this wasting big opportunities to increase its commercial relationship with this country, since at the moment the relationship that exists is very low

INDICE

CAPITULO I

MARCO TEORICO	1
1.1 ANTECEDENTES DEL COMERCIO INTERNACIONAL.....	1
1.1.1 Historia del Comercio.....	1
1.1.1.1 El Trueque.....	2
1.1.1.2 Introducción a la moneda.....	3
1.1.1.3 Las Rutas Comerciales.....	3
1.1.1.4 Comercio Trasatlántico.....	4
1.1.1.5 Las innovaciones en el transporte.....	5
1.1.1.6 La Locomotora de vapor.....	5
1.1.1.7 El comercio	6
1.1.1.8 Clasificación del comercio.....	6
1.1.1.9 Comercio Internacional.....	7
1.2 TEORÍAS DEL COMERCIO Y DESARROLLO ECONÓMICO	8
1.2.1 Mercantilismo	9
1.2.2 Ventaja Absoluta.....	11
1.2.3 Ventaja Comparativa	12
1.2.4 Teoría de Heckscher – Ohlin	13
1.2.5 Teoría del Ciclo de Vida del Producto.....	14
1.2.6 Nueva Teoría del Comercio	17
1.3 MERCADO GLOBALES.....	18
1.3.1 Globalización de la producción	19
1.3.2 Factores detonantes de la globalización.....	20
1.3.2.1 Declive de las barreras comerciales y de inversión	20
1.3.2.2 El papel del cambio tecnológico	22
1.3.2.2.1 Microprocesadores y telecomunicaciones	22
1.3.2.2.2 Internet y red mundial.....	22
1.3.2.2.3 Tecnología de la transportación.....	23
1.3.3 Administración en el mercado global	24
1.4 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS INTERNACIONALES	25
1.4.1 Selección inicial	26
1.4.1.1 El potencial de la necesidad básica.....	26
1.4.1.2 Comercio exterior e inversiones	26
1.4.1.3 Las importaciones no miden completamente el potencial de mercado	26
1.4.2 Fuerzas Financieras y Económicas	27
1.4.2.1 Indicadores de mercado	28
1.4.2.2 Factores de mercado	29
1.4.2.3 Análisis de tendencias.....	29
1.4.2.4 Actualización periódicas.....	29
1.4.3 Fuerzas Políticas y Legales.....	30
1.4.3.1 Barreras de Acceso	30

1.4.3.2 Barreras de envío de utilidades	30
1.4.3.3 Otros factores	31
1.4.4 Fuerzas Socioculturales	31
1.4.5 Fuerzas Competitivas.....	31
1.4.6 Selección final de nuevos mercados	32
1.4.6.1 Visita de trabajo	33
1.4.6.2 En ocasiones se requiere una investigación local	33
1.4.6.3 Investigación de mercado local.....	33
1.4.6.3.1 Problemas culturales	34
1.4.6.3.2 Dificultades técnicas	35
1.4.6.4 La investigación en la práctica.....	36

CAPITULO II

ECONOMIA DEL ECUADOR Y SUS PRINCIPALES INDICADORES	37
2.1 ANALISIS DEL MACROENTORNO ECUATORIANO	37
2.1.1 Producto Interno Bruto	37
2.1.2 Balanza Comercial.....	42
2.1.3 Petróleo	45
2.1.4 Exportaciones Tradicionales y no Tradicionales	48
2.1.5 Tasas de Interés.....	51
2.1.6 Riesgo País.....	54
2.1.7 Inversión Extranjera Directa.....	55
2.1.8 Remesas Emigrantes	58
2.2 FACTORES POLITICOS Y SOCIALES.....	61
2.2.1 Gobiernos de la etapa Constitucional.....	61
2.2.1.1 Jaime Roldós Aguilera	61
2.2.1.2 Osvaldo Hurtado Larrea.....	61
2.2.1.3 León Febres Cordero.....	61
2.2.1.4 Dr Rodrigo Borja.....	62
2.2.1.5 Sixto Durán Ballén.....	63
2.2.1.6 Ab. Abdalá Bucaram	64
2.2.1.7 Dr. Jamil Mahuad.....	65
2.2.1.8 Dr. Gustavo Noboa Bejarano	66
2.2.1.9 Ing. Lucio Gutierrez Borbúa	66
2.2.1.10 Alfredo Palacio.....	67
2.2.1.11 Ec. Rafael Correa.....	68
2.2.2 Política Internacional del Ecuador	69
2.2.2.1 Rusia y Comunidad de Estados Independientes	70
2.2.3 Factores Socio Culturales del Ecuador	71
2.2.3.1 Religión	71
2.2.3.2 Lengua.....	72
2.2.4 Factores Sociodemográficos	72
2.2.4.1 Población.....	72
2.2.4.2 Tasa de crecimiento anual poblacional.....	72

2.2.4.3 Ciudades principales	72
2.2.4.4 Incidencia de pobreza.....	76
2.2.4.5 Analfabetismo	80

CAPITULO III

SECTOR EXTERNO ECUATORIANO.....	82
3.1 EXPORTACIONES ECUATORIANAS POR DESTINO	82
3.1.1 Exportaciones ecuatorianas a Estados Unidos	82
3.1.2 Exportaciones ecuatorianas a la Unión Europea.....	88
3.1.3 Exportaciones ecuatorianas a Rusia	93
3.1.4 Exportaciones ecuatorianas a China	98
3.2 IMPORTACIONES ECUATORIANAS POR SU ORIGEN	103
3.2.1 Importaciones ecuatorianas desde Estados Unidos.....	103
3.2.2 Importaciones ecuatorianas desde la Unión Europea.....	105
3.2.3 Importaciones ecuatorianas desde China	107
3.2.4 Importaciones ecuatorianas desde Rusia	109
3.3 TRATADO DE LIBRE COMERCIO Y ATPDA	111
3.3.1 Tratado de Libre Comercio (TLC)	111
3.3.1.1 Objetivos del Tratado de Libre Comercio.....	112
3.3.1.2 Antecedentes del Tratado de Libre Comercio	112
3.3.1.3 Beneficios del Tratado de Libre Comercio	113
3.3.2 Ley de Preferencias Andinas -ATPDA	113
3.3.2.1 Objetivos del ATPDA.....	115

CAPITULO IV

AMBIENTE DE NEGOCIOS EN RUSIA.....	116
4.1 GEOGRAFIA.....	116
4.1.1 Capital	116
4.1.2 Area Total.....	116
4.1.3 Límites Geográficos	116
4.1.4 Longitud de las costas	117
4.1.5 Recursos Naturales.....	117
4.1.6 Climas y Temperatura.....	117
4.1.7 Ciudades principales.....	118
4.2 ENTORNO DEMOGRAFICO	118
4.2.1 Población.....	118
4.2.2 Crecimiento anual de la población.....	119
4.2.3 Estimación poblacional para el año 2015.....	119
4.2.4 Crecimiento anual de la población hacia el 2015.....	119
4.2.5 Densidad de la población	119
4.2.6 Población urbana.....	119
4.2.7 Crecimiento urbano.....	119
4.2.8 Estimación de la población urbana en el 2015.....	119

4.2.9 Tasa de natalidad.....	120
4.2.10 Tasa de mortalidad	120
4.2.11 Tasa de inmigración	120
4.2.12 Tasa de masculinidad	120
4.2.13 Distribución por edad.....	120
4.2.14 Tasa de mortalidad infantil.....	121
4.2.15 Esperanza de vida al nacer	121
4.2.16 Tasa de fertilidad.....	121
4.2.17 Tasa de alfabetización.....	121
4.3 FACTORES SOCIO CULTURALES	121
4.3.1 Idioma	121
4.3.2 Religión.....	122
4.3.3 Grupos Etnicos	122
4.3.4 Festividades	123
4.3.4.1 Navidad.....	123
4.3.4.2 El viejo año nuevo.....	124
4.3.4.3 El día de los hombres	124
4.3.4.4 El día de la mujer	124
4.3.4.5 Día de la risa.....	124
4.3.4.6 Día del trabajo	125
4.3.4.7 Día de la Victoria	125
4.3.4.8 Día de la Independencia	125
4.3.4.9 Día de los conocimientos	125
4.3.4.10 Día de la revolución de Octubre.....	125
4.3.4.11 Día de la Constitución.....	126
4.3.5 Costumbres.....	126
4.3.5.1 Sonrisas y manera de ser	126
4.3.5.2 Regalos.....	127
4.3.5.3 Flores.....	127
4.3.5.4 Diferencias culturales.....	127
4.3.5.5 Hábitos sociales.....	127
4.3.5.6 Entretenimiento	127
4.3.5.7 Las Comidas	128
4.4 FORMA DE GOBIERNO	128
4.5 ECONOMIA	129
4.5.1 Moneda.....	131
4.5.2 Producto Interno Bruto.....	131
4.5.3 Producto Interno Bruto - Tasa de crecimiento	132
4.5.4 Producto Interno Bruto per. capita	133
4.5.5 Población bajo nivel de pobreza	134
4.5.6 Tasa de inflación	134
4.5.7 Fuerza Laboral	134
4.5.8 Presupuesto	134
4.5.9 Tasa de crecimiento de la producción industrial.....	135
4.5.10 Electricidad - producción	135

4.5.11 Electricidad - consumo.....	135
4.5.12 Electricidad - exportaciones.....	135
4.5.13 Electricidad - importaciones.....	135
4.5.14 Petróleo- producción.....	135
4.5.15 Petróleo - consumo.....	135
4.5.16 Petróleo - importaciones.....	136
4.5.17 Petróleo - exportaciones.....	136
4.5.18 Petróleo - Reservas comprobadas.....	136
4.5.19 Gas natural - producción.....	136
4.5.20 Gas natural - consumo.....	136
4.5.21 Gas Natural - exportaciones.....	136
4.5.22 Gas natural - importaciones.....	136
4.5.23 Gas natural - reservas comprobadas.....	137
4.5.24 Exportaciones de Rusia.....	137
4.5.25 Exportaciones - destino.....	137
4.5.26 Importaciones.....	138
4.5.27 Importaciones - procedencia.....	139
4.5.28 Deuda externa.....	145
4.5.29 Evolución de los sectores económicos relevantes.....	145
4.6 ACCESIBILIDAD A LOS MERCADOS.....	147
4.6.1 Requisitos aduaneros generales.....	147
4.6.2 Prohibiciones.....	149
4.6.3 Procedimientos de importación.....	149
4.6.4 Tiempo estimado para despacho de aduana.....	150
4.6.5 Impuesto sobre el Valor Agregado.....	150
4.6.6 Certificación.....	151
4.6.7 Empacado y Etiquetado.....	153
4.6.8 Control del Banco Central de Rusia sobre los pagos de operaciones de importación.....	153
4.6.9 Otras consideraciones a tener en cuenta.....	155
4.7 ENTORNO LEGAL Y REGULACIONES PARA LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES.....	156
4.7.1 Formas legales para realizar negocios.....	157
4.7.2 Tipos básicos de contratos de comercio exterior e inversiones.....	157
4.8 ACUERDOS COMERCIALES.....	160
4.8.1 Acuerdos multilaterales y bilaterales.....	160
4.9 CANALES DE COMERCIALIZACION PARA PRODUCTOS ECUATORIANOS.....	168
4.9.1 Distribución.....	168
4.9.2 Distribuidores y agentes.....	169
4.10 LOGISTICA PARA EXPORTAR PRODUCTOS ECUATORIANOS A RUSIA.....	170
4.10.1 Panorama general.....	170
4.10.2 Acceso Marítimo.....	171

4.10.3 Acceso Aéreo	173
4.10.4 Otros aspectos importantes para logística en destino.....	174

CAPITULO V

OPORTUNIDADES COMERCIALES QUE EL MERCADO RUSO OFRECE A LOS PRODUCTOS ECUATORIANOS	175
5.1 ANALISIS	177
5.2 OPORTUNIDADES QUE OFRECE EL MERCADO RUSO AL ECUADOR	199
5.2.1 Oportunidades productos agrícolas	200
5.2.2 Oportunidades productos de pesca y acuicultura	202
5.2.3 Otras oportunidades	203
5.2.4 Características que presenta el mercado ruso para brinda oportunidades al Ecuador.....	205
5.3 VENTAJAS DE HACER NEGOCIOS CON RUSIA.....	206

CAPITULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	210
6.1 CONCLUSIONES	210
6.2 RECOMENDACIONES.....	215

BIBLIOGRAFIA
PAGINAS WEB
ANEXOS

INDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1 Balanza Comercial de América Latina	44
Cuadro N° 2 Supuestos del Sector petrolero	46
Cuadro N° 3 Evolución de las exportaciones tradicionales	49
Cuadro N° 4 Evolución de las exportaciones no tradicionales	50
Cuadro N° 5 Incidencia de la pobreza de consumo	76
Cuadro N° 6 Tasa de analfabetismo por grupos de edad, sexo y area	81
Cuadro N° 7 Importaciones por CUODE Ecuador – EE UU	104
Cuadro N° 8 Importaciones por CUODE Ecuador - UE	106
Cuadro N° 9 Importaciones por CUODE Ecuador - China	108
Cuadro N° 10 Importaciones por CUODE Ecuador - Rusia	110
Cuadro N° 11 Producto Interno Bruto por año	132
Cuadro N° 12 Producto Interno Bruto per Capita por año.....	134
Cuadro N° 13 Exportaciones rusas por destino	137
Cuadro N° 14 Importaciones rusas por procedencia.....	139
Cuadro N° 15 Productos mas demandados de Rusia del mundo 2005	141
Cuadro N° 16 Principales productos demandados por Rusia	142
Cuadro N° 17 La nación mas favorecida	161
Cuadro N° 18 Países menos desarrollados en vías de desarrollo	162
Cuadro N° 19 Productos con preferencias arancelarias.....	163
Cuadro N° 20 Exportaciones tradicionales no petroleras	179
Cuadro N° 21 Exportaciones no tradicionales	180
Cuadro N° 22 Productos tradicionales exportados de Ecuador a Rusia	190
Cuadro N° 23 Productos no tradicionales exportados de Ecuador a Rusia	191
Cuadro N° 24 Exportaciones Ecuador - Rusia 2002 -2005	195
Cuadro N° 25 Productos Ecuatorianos con Potencial en Rusia 2005.....	197

INDICE DE GRAFICOS

Gráfico N° 1 Producto Interno Bruto.....	38
Gráfico N° 2 Crecimiento del PIB en países de América Latina.....	40
Gráfico N° 3 Balanza Comercial: Enero- Septiembre 2007	42
Gráfico N° 4 Producción Promedio diaria	48
Gráfico N° 5 Tasas de crecimiento anual	53
Gráfico N° 6 Riesgo País	55
Gráfico N° 7 Inversión Extranjera Directa	56
Gráfico N° 8 Remesas recibidas en millones USD.....	59
Gráfico N° 9 Remesas recibidas por país de procedencia	60
Gráfico N° 10 Evolución de la población económicamente activa	73
Gráfico N° 11 El subempleo urbano.....	74
Gráfico N° 12 Desempleo según grupos étnicos	75
Gráfico N° 13 Tasa de analfabetismo a nivel cantonal.....	80
Gráfico N° 14 Evolución de la Balanza Comercial Petrolera Ecuador – EE UU.....	83
Gráfico N° 15 Evolución de la Balanza Comercial no petrolera Ecuador – EE UU	84
Gráfico N° 16 Exportaciones Ecuador - EEUU 2002 - 2006	85
Gráfico N° 17 Dinamismo de las principales exportaciones ecuatorianas Del año 2006 hacia Estados Unidos	86
Gráfico N° 18 Participación de las principales exportaciones ecuatorianas a EE UU sobre el total de exportaciones 2002 -2006.....	87
Gráfico N° 19 Evolución de la balanza comercial Ecuador – UE 2002 -2006.....	89
Gráfico N° 20 Exportaciones Ecuador – UE 2002 - 2006.....	90
Gráfico N° 21 Dinamismo de las principales exportaciones ecuatorianas del año2006	91
Gráfico N° 22 Participación de las principales exportaciones ecuatorianas a la UE sobre el total de exportaciones 2002 - 2006	92
Gráfico N° 23 Evolución de la Balanza comercial Ecuador – Rusia 2002 – 2006....	94
Gráfico N° 24 Exportaciones Ecuador – Rusia 2002 - 2006	95
Gráfico N° 25 Dinamismo de las principales exportaciones ecuatorianas del año 2006 hacia Rusia.....	96
Gráfico N° 26 Participación de las principales exportaciones ecuatorianas a Rusia sobre el total de exportaciones 2002 – 2006.....	97
Gráfico N° 27 Evolución de la balanza comercial Ecuador – China 2002 – 2006....	99
Gráfico N° 28 Exportaciones Ecuador – China 2002 - 2006.....	100
Gráfico N° 29 Dinamismo de las principales exportaciones ecuatorianas del año 2006 hacia China	101
Gráfico N° 30 Participación de las principales exportaciones ecuatorianas a China sobre el total de exportaciones 2002 -2006.....	102
Gráfico N° 31 Intensidad tecnológica de las importaciones de Ecuador – EE UU 2002 - 2006.....	103
Gráfico N° 32 Intensidad tecnológica de las importaciones de	

Ecuador - UE 2002 -2006.....	105
Gráfico N° 33 Intensidad tecnologica de las importaciones de Ecuador – China 2002 - 2006	107
Gráfico N° 34 Intensidad tecnológica de las importaciones Ecuador – Rusia 2002 - 2006	109
Gráfico N° 35 Producto Interno Bruto	131
Gráfico N° 36 Producto Interno Bruto per Capita	133
Gráfico N° 37 Exportaciones	138
Gráfico N° 38 Importaciones	140
Gráfico N° 39 Participación de las 10 principales importaciones rusas del mundo del total de importaciones 2005.....	140
Gráfico N° 40 Participación de las X del Ecuador – Rusia en las M de Rusia del Mundo 2002 -2005	196
Gráfico N° 41 Dinamismo de las 10 principales exportaciones	
Ecuador – Rusia 2002 – 2005.....	198

INTRODUCCION

Este trabajo se enfoca en la necesidad que tiene el país de buscar nuevos mercados para realizar sus exportaciones o mejorar las relaciones comerciales con los países que ya tiene comercio, ya que el Ecuador tiene un socio comercial importante que es Estados Unidos, país que esta disminuyendo sus importaciones, lo que perjudica de manera directa al Ecuador.

Ecuador tiene varias oportunidades con varios mercados, pero esta investigación se focalizó en el mercado Ruso, por que es un país que tiene una economía en crecimiento por lo tanto sus importaciones han crecido, y tiene una demanda insatisfecha.

Para realizar esta investigación fue necesario estudiar la historia y las teorías del comercio. Fue importante analizar el macroentorno ecuatoriano para conocer en que situación económica se encuentra el país, el comportamiento de sus exportaciones e importaciones, que tan importantes son las remesas de los emigrantes en la economía ecuatoriana. Por otra parte se hizo un estudio de Rusia, demografía, economía, acceso al mercado, entre otros factores que indican que es importante mejorar la relación comercial con este país.

Por último se hizo un análisis de que productos ecuatorianos podrían ser exportados a Rusia, las ventajas que ese país brinda a países que necesitan hacer negocios, y los motivos de por que hacer negocios con Rusia.

CAPITULO I

MARCO TEORICO

1.1 ANTECEDENTES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1.1.1 Historia del comercio

Los orígenes del comercio se remontan a finales del Neolítico, cuando se descubrió la agricultura. Al principio, la agricultura que se practicaba era una agricultura de subsistencia, donde las cosechas obtenidas eran las justas para la población dedicada a los asuntos agrícolas. Sin embargo, a medida que iban incorporándose nuevos desarrollos tecnológicos al día a día de los agricultores, como por ejemplo la fuerza animal, o el uso de diferentes herramientas, las cosechas obtenidas eran cada vez mayores. Así llegó el momento propicio para el nacimiento del comercio, favorecido por dos factores:

- Las cosechas obtenidas eran mayores que la necesaria para la subsistencia de la comunidad.
- Ya no era necesario que toda la comunidad se dedicara a la agricultura, por lo tanto parte de la población empezó a especializarse en otros asuntos, como la alfarería o la siderurgia

Por lo tanto, los excedentes de las cosechas empezaron a intercambiarse con otros objetos en los que otras comunidades estaban especializadas. Normalmente estos objetos eran elementos para la defensa de la comunidad (armas), depósitos para poder transportar o almacenar los excedentes alimentarios (ánforas, etc.), nuevos utensilios agrícolas (azadas de metal), o incluso más adelante objetos de lujo

Este comercio primitivo, no solo supuso un intercambio local de bienes y alimentos, sino también un intercambio global de innovaciones científicas y tecnológicas, entre otros, el trabajo en hierro, el trabajo en bronce, la rueda, el torno, la navegación, la escritura, nuevas formas de urbanismo.

Además del intercambio de innovaciones, el comercio también propició un paulatino cambio de las sociedades. Ahora la riqueza podía almacenarse e intercambiarse. Empezaron a aparecer las primeras sociedades capitalistas tal como las conocemos hoy en día, y también las primeras estratificaciones sociales. En un inicio las clases sociales eran simplemente la gente del poblado y la familia del dirigente. Más adelante aparecieron otras clases sociales más sofisticadas como los guerreros, los artesanos, los comerciantes, etc.¹

1.1.1.1 El trueque

“El trueque era la manera en que las antiguas civilizaciones empezaron a comerciar. Se trata de intercambiar mercancías por otras mercancías de igual valor”²

¹ lady-balderrama-cci27.nireblog.com/post/2007/08/28/historia-del-comercio-internacional

² lady-balderrama-cci27.nireblog.com/post/2007/08/28/historia-del-comercio-internacional

1.1.1.2 Introducción de la moneda

La moneda, o dinero, es un medio acordado para el intercambio de mercancías y bienes. El dinero, no sólo tiene que servir para el intercambio, sino que también es una unidad de cuenta y una herramienta para almacenar valor.³

1.1.1.3 Las rutas comerciales

A lo largo de la Edad Media, empezaron a surgir unas rutas comerciales transcontinentales que intentaban suplir la alta demanda europea de bienes y mercancías, sobre todo de lujo. Entre las rutas más famosas destaca la Ruta de la Seda, pero también había otros importantes como las rutas de importación de pimienta, de sal o de tintes.

El comercio a través de estas rutas era un comercio directo. La mayor parte de las mercancías cambiaban de propietario cada pocas decenas de kilómetros, hasta llegar a las ricas cortes europeas. A pesar de eso, estas primeras rutas comerciales ya empezaron a hacer plantearse en los estados la regulación de la importación. Incluso hubo momentos que se prohibió el uso de la seda para la vestimenta en el sexo masculino, con el fin de rebajar el consumo de este caro producto.

Las Cruzadas fueron una importante ruta comercial creada de manera indirecta. La ruta que se creó a raíz del movimiento de tropas, suministros, armas, artesanos especializados, botines de guerra, etc. reactivó la economía de muchas regiones europeas. Este mérito se atribuye en parte al rey inglés Ricardo I Corazón de León, que al involucrarse en la Tercera

³ lady-balderrama-cci27.nireblog.com/post/2007/08/28/historia-del-comercio-internacional

Cruzada consiguió importantes victorias comerciales para Europa, como por ejemplo el restablecimiento de la Ruta de la Seda y la recuperación de las rutas de la pimienta⁴

1.1.1.4 Comercio trasatlántico

Antes del siglo XIX las travesías transatlánticas entre América y Europa se hacían en barcos de vela, lo cual era lento y a menudo peligroso. Con los barcos de vapor, las travesías se convirtieron en más rápidas y seguras. Entonces empezaron a surgir grandes compañías oceánicas con travesías muy frecuentes. Pronto, el hecho de construir el mayor trasatlántico, rápido o lujoso, se convirtió en un símbolo nacional.

Desde el siglo XVII en adelante, casi todas las travesías transatlánticas con destino Norteamérica, el puerto de llegada era el de Nueva York. Pronto el comercio trasatlántico convirtió Nueva York en el primer puerto de Norteamérica, y como consecuencia, atrajo la mayor parte de las futuras mercancías transatlánticas y todo el tráfico de pasajeros. Nueva York se convirtió en la capital comercial de los Estados Unidos (EE.UU.) y una de las ciudades más importantes del mundo. Además, la mayor parte de los inmigrantes que iban de Europa a EE.UU., llegaban a Nueva York, con lo que esta ciudad también era el destino de todos los famosos y ricos viajeros en cruceros de lujo, así como de los pobres inmigrantes, que viajaban en las partes inferiores de estos barcos. Por lo tanto, aunque las travesías transatlánticas podían realizarse entre cualquier parte de Europa y América, siempre se asumía que el destino era Nueva York, a menos que no se indicara lo contrario.

⁴ lady-balderrama-cci27.nireblog.com/post/2007/08/28/historia-del-comercio-internacional

1.1.1.5 Las innovaciones en el transporte

Antes de la revolución del transporte del siglo XIX, las mercancías de consumo tenían que ser manufacturadas cerca del lugar de destino. Era económicamente inviable transportar mercancías desde un lugar distante. Junto con la Revolución Industrial se llevaron a cabo una serie de innovaciones en el transporte que revitalizaron el comercio. Ahora las mercancías podían ser manufacturadas en cualquier lugar y ser transportadas de una manera muy barata a todos los puntos de consumo.

1.1.1.6 Locomotora de vapor

Una de las primeras aportaciones de la revolución del transporte fue el ferrocarril. Gran Bretaña fue la pionera en este ámbito, y a consecuencia de eso, en la actualidad tiene la red de ferrocarriles más densa del mundo. En España la primera línea de ferrocarril se construyó en 1840 entre las poblaciones de Barcelona y Mataró

En otros lugares de Europa y de EE.UU., también tuvieron mucha importancia el transporte fluvial. Se empezó a ensanchar y a profundizar muchos ríos con el fin de hacerlos navegables. Y un poco más adelante en muchas regiones se empezó a construir densas redes de canales navegables.

Finalmente, la aparición del automóvil y la construcción sistemática de carreteras, provocó que las mercancías se pudieran transportar justo al punto exacto de su consumo, es lo que se conoce como distribución capilar de mercancías.

1.1.1.7 Comercio

Se denomina comercio a la actividad socioeconómica consistente en la compra y venta de bienes, sea para su uso, para su venta o para su transformación. Es el cambio o transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor.

Por actividades comerciales o industriales entendemos tanto intercambio de bienes o de servicios que se afectan a través de un mercader o comerciante. El comerciante es la persona física o jurídica que se dedica al comercio en forma habitual, como las sociedades mercantiles.

1.1.1.8 Clasificación del Comercio

Se puede clasificar según diversos criterios, a saber:

Se entiende por comercio mayorista (conocido también como "comercio al por mayor" o "comercio al mayor") la actividad de compra-venta de mercancías cuyo comprador no es consumidor final de la mercancía. La compra con el objetivo de vendérsela a otro comerciante o a una empresa manufacturera que la emplee como materia prima para su transformación en otra mercancía o producto. Se entiende por comercio minorista (conocido también como "comercio al por menor", "comercio al menor"; "comercio detallista" o simplemente "al detal") la actividad de compra-venta de mercancías cuyo comprador es el consumidor final de la mercancía, es decir, quien usa o consume la mercancía.

Comercio Interior: es el que se realiza entre personas que se hallan presentes en el mismo país, sujetos a la misma jurisdicción;

Comercio exterior es el que se efectúa entre personas de un país y las que viven en otro.

Comercio Terrestre y Comercio Marítimo ambos hacen referencia al modo de transportar la mercancía y cada una es propia de una rama del derecho mercantil, que llevan el mismo nombre.

Comercio por cuenta propia y Comercio por comisión, éste último es el que se realiza a cuenta de otro.

1.1.1.9 Comercio internacional

Se define como **Comercio Internacional** al intercambio de bienes y servicios entre dos países (uno exportador y otro importador). Por ejemplo entre Chile y Costa Rica.

El Comercio Internacional (C.I.) es el intercambio de bienes y servicios entre países y todo lo referente a este proceso. Los bienes pueden definirse como productos finales, materias primas y productos agrícolas. El C.I. aumenta el posible mercado de los bienes que produce cierta economía, y determina las relaciones entre países, permitiendo medir la fuerza de sus respectivas economías. El comercio internacional está determinado por la capacidad de producción y especialización de un país respecto a la necesidad de un producto de parte de otro, balanceados por el manejo de la importación y exportación unido a una seguridad jurídica - comercial por acuerdos especiales llevados a cabo entre países y el precio que se va a pagar por el producto.

El Comercio Internacional ha sido desde su inicio el mismo, pues desde la época del trueque hasta nuestros días no ha sido modificado: un comprador, un vendedor, un producto y un precio (otro producto en caso del trueque). Desde los años 80's se ha observado importantes variaciones en las actividades de comercio internacional, que han traído consigo nuevos modelos de comercialización. Esto, a su vez, ha dado lugar a cambios significativos en las características de los productos, haciéndolos de mayor calidad, con un mayor valor agregado y más atractivos para otros mercados.

Se diferencia el comercio internacional de bienes, mercancías, visible o tangible y el comercio internacional de servicios invisible o intangible. Los movimientos internacionales de factores productivos y, en particular, del capital, no forman parte del comercio internacional aunque sí influyen en este a través de las exportaciones e importaciones ya que afectan en el tipo de cambio.

El intercambio internacional es también una rama de la economía. Tradicionalmente, el comercio internacional es justificado dentro de la economía por la teoría de la ventaja comparativa o por la mayor existencia de productos o bienes intercambiados tendientes a incrementar la oferta en el mercado local.

1.2 TEORIAS DEL COMERCIO Y DESARROLLO ECONÓMICO

Aunque todas las teorías coinciden en que el comercio internacional es benéfico para un país, discrepan en sus recomendaciones para la adopción de una política gubernamental. El mercantilismo claramente se sostiene a favor de la participación gubernamental en cuanto a la promoción de exportaciones y la limitación de importaciones. Las teorías de Smith, Ricardo y Heckscher – Ohlin forman parte del caso a favor del libre comercio ilimitado. El argumento a favor del libre comercio sin límites consiste en que tanto los controles de importación como los incentivos a la exportación (subsidios, por ejemplo) son contra

productores y producen un desperdicio de recursos. Tanto la nueva teoría del comercio como la teoría de Porter sobre la ventaja competitiva nacional pueden interpretarse como una justificación a cierta intervención – limitada y selectiva – del gobierno para apoyar el desarrollo de ciertas industrias orientadas a la exportación.

1.2.1 Mercantilismo

La primera teoría del comercio internacional surgió en Inglaterra a mediados del siglo XVI. Conocida como mercantilismo, su declaración de principios consistía en que el oro y la plata eran los pilares fundamentales de la riqueza nacional y eran esenciales para un comercio vigoroso. En ese tiempo, el oro y la plata eran la moneda de cambio entre los países; un país podía ganar oro y plata mediante la exportación de sus productos. Por el mismo motivo, la importación de artículos de otros países provocaría un flujo de oro y plata hacia el exterior de los países en cuestión. El principio fundamental del mercantilismo planteaba que era conveniente para un país mantener un excedente de comercio, a través de un mayor nivel de exportación que de importación. Al hacerlo un país acumularía oro y plata e incrementaría su riqueza y prestigio nacional. Como el escritor mercantilista inglés, Thomas Mun, estableció en 1603:

“El medio lógico para incrementar nuestra riqueza y tesoro es el comercio extranjero, que debe regirse por la siguiente regla: vender más a los extranjeros año con año que consumir de ellos, en valor”.

En conformidad con esta creencia, la doctrina mercantilista defendía la intervención gubernamental para lograr un excedente en la balanza de comercio. Los mercantilistas no veían virtud alguna en un gran volumen de comercio. En su lugar, recomendaban políticas para maximizar las exportaciones y minimizar las importaciones. Para lograrlo, las

importaciones estaban restringidas mediante aranceles y cuotas y las exportaciones eran objeto de subsidio.

Una inconsistencia inherente a la doctrina mercantilista fue señalada por el economista clásico, David Hume, si Inglaterra tuviera un excedente en la balanza de comercio con Francia (es decir, si sus niveles de exportación fueran mayores que los de importación), la afluencia resultante de oro y plata incrementaría el abastecimiento monetario nacional y generaría inflación en Inglaterra. En Francia, por el contrario, la salida de oro y plata tendría el efecto opuesto. El abastecimiento monetario del país se contraería, provocando un desplome de precios. Este cambio en precios relativos entre Francia e Inglaterra alentaría a Inglaterra a comprar más productos franceses (debido a su menor costo). El resultado sería un deterioro en la balanza de comercio inglesa y una mejoría en la balanza de comercio francesa, hasta la eliminación del excedente inglés. Por lo tanto, de acuerdo con Hume, a largo plazo, ningún país puede mantener un excedente en la balanza comercial y acumular oro y plata, como los mercantilistas habían previsto.

El error del mercantilista consiste en creer que el comercio es un “juego de suma cero”. (Un juego de suma cero es aquella situación en la que la ganancia económica de un país proviene de la pérdida económica del otro). Posteriormente, fue tarea de Adam Smith y David Ricardo demostrar la falta de visión de este enfoque y comprobar que el comercio es un juego de suma positiva, a partir del cual todos los países pueden enriquecerse. Sin embargo, la doctrina mercantilista no ha muerto. Por ejemplo, Jarl Hagelstam, miembro del cuerpo directivo del ministerio Finlandés de Finanzas, ha resaltado que en la mayoría de las transacciones comerciales:

El enfoque de los países negociantes, tanto industrializados como en vías de desarrollo, ha sido presionar para la liberalización comercial en áreas en las que sus propias ventajas comparativas son las más fuertes, y resistir la liberalización en áreas en las que son menos competitivos y temen que las importaciones sustituyan la producción nacional.

Hagelstam atribuye esta estrategia, llevada a cabo por los países negociantes, a una creencia neomercantilista que sostienen políticos de muchas naciones. Esta creencia equipara el poder político con el poder económico, y el poder económico con el excedente en la balanza comercial. Por lo tanto, la estrategia comercial de muchas naciones esta diseñada para, simultáneamente, estimular las exportaciones y limitar las importaciones. Por ejemplo, muchos políticos estadounidenses afirman que Japón es una nación neomercantilista porque su gobierno, mientras públicamente apoya el libre comercio, a la par busca proteger ciertos de sus sectores económicos de la competencia extranjera mas eficiente.⁵

1.2.2 Ventaja Absoluta

“En su obra clásica *The Wealth of Nations* (1776), Adam Smith atacó la suposición mercantilista en torno a que el comercio es un “juego de suma cero”. Smith argumentó que los países difieren en su capacidad para producir artículos de manera eficiente. En su época, los ingleses, en virtud de sus procesos superiores de fabricación, eran los fabricantes de textiles más eficientes del mundo. Debido a una combinación de clima favorable, buenas tierras y una especialización acumulada, los franceses contaban con la industria de vino más eficiente del mundo. Mientras los ingleses tenían una ventaja absoluta en la producción de textiles, los franceses tenían una ventaja absoluta en la producción de vino. Por lo tanto, un país tiene una ventaja absoluta sobre cualquier otro cuando es el más eficiente en la producción de una mercancía.

De acuerdo con Smith, los países deben especializarse en la producción de mercancías para las que tengan una ventaja absoluta y, posteriormente, intercambiar estos productos por artículos producidos en otros países. En tiempos de Smith, esto sugería que los ingleses debían especializarse en la producción de textiles y los franceses, en la producción de vino. Inglaterra podía obtener todo el vino que necesitara mediante la venta de textiles a Francia

⁵ HILL, Charles, “Competencia en el mercado global”, Mc Graw Hill, México, 2007, pg. 168

y la compra de vino a cambio. Similarmente, Francia podía obtener todos los textiles que necesitara mediante la venta de vino a Inglaterra y la compra de textiles a cambio. El argumento fundamental de Smith consistía en que nunca se debe producir en casa lo que se puede adquirir, a un menor costo, de otros países. Es más, Smith demuestra que, al especializarse en la producción de mercancías en las que cada uno tiene una ventaja absoluta, ambos países se benefician de la participación comercial.”⁶

1.2.3 Ventaja Comparativa

“David Ricardo llevó la teoría de Adam Smith un paso hacia delante, al explorar lo que podría pasar cuando un país tiene una ventaja absoluta en la producción de todas las mercancías.

De acuerdo con la teoría de Ricardo sobre la ventaja comparativa, un país debe especializarse en aquellos bienes y servicios que pueda producir de manera menos eficiente, incluso cuando, en ocasiones, esto represente adquirir bienes extranjeros cuya producción nacional pudiese ser mas eficiente

El mensaje fundamental de la teoría de la ventaja comparativa es que la producción potencial del mundo es mayor con un libre comercio ilimitado que con un comercio limitado. La teoría de Ricardo sugiere que los consumidores en todas las naciones pueden acceder a una mayor cantidad de productos si no hay restricciones comerciales. Esto ocurre incluso en los países que carecen de una ventaja absoluta en la producción de cualquier mercancía. Incluso a un mayor grado que la teoría de la ventaja absoluta, la teoría de la ventaja comparativa sugiere que el comercio es un beneficio generalizado. Como tal, esta teoría proporciona una fuerte razón para estimular el libre comercio. La teoría de Ricardo

⁶ HILL Charles, “Negocios Internacionales”, MC GRAW HILL, México, 2000, pg. 139 -142

es tan poderosa que todavía la utilizan como una importante arma intelectual aquellos que defienden el libre comercio.”⁷

1.2.4 Teoría de Heckscher – Ohlin

“La teoría ricardiana subraya que la ventaja comparativa es resultado de las diferencias en la productividad. Por lo tanto, si Ghana es más eficiente que Corea del Sur en la producción del cacao depende del grado de productividad con el que utiliza sus recursos. Ricardo particularmente destacaba la productividad de la mano de obra y sostenía que las diferencias en la productividad de la mano de obra entre las naciones son la base de la noción de la ventaja comparativa. Los economistas suecos Eli Heckscher (en 1919) y Bertil Ohlin (en 1933) expusieron una explicación distinta de la ventaja comparativa. Ambos aseveraron que la ventaja comparativa es producto de las diferencias en la dotación nacional de factores. Por dotación de factores, quisieron decir el grado al que un país ha sido favorecido con recursos tales como tierra, mano de obra y capital. Distintas naciones cuentan con distintas dotaciones de factores, y explican las diferencias en los costos relativos a los factores. Entre más abundante es un factor, menor es su costo. La teoría de Heckscher – Ohlin predice que los países exportarán aquellos bienes que hacen uso intensivo de aquellos factores localmente abundantes, e importaran bienes que hacen uso intensivo de aquellos factores localmente escasos. Por lo tanto, la teoría de Heckscher – Ohlin intenta explicar el patrón del comercio internacional que podemos observar en la economía mundial. Como la teoría ricardiana, la de Heckscher – Ohlin sostiene que el libre comercio es benéfico. Sin embargo, a diferencia de la teoría ricardiana la de Heckscher – Ohlin afirma que el patrón del comercio internacional es producto de las diferencias en la dotación de factores, y no de las diferencias en la productividad.

La teoría de Heckscher – Ohlin también apela el sentido común. Por ejemplo, Estados Unidos durante largo tiempo ha sido un exportador sustancial de bienes agrícolas,

⁷ HILL Charles, “Negocios Internacionales”, MC GRAW HILL, México, 2000, pg. 142 -144

reflejando en parte su abundancia extraordinaria de tierra cultivable. En contraste, Corea del Sur se ha destacado en la exportación de bienes producidos en industrias manufactureras, como la de los textiles y del calzado. Esto refleja la relativa abundancia de mano de obra barata en Corea del Sur. Estados Unidos, que carece de una mano de obra barata, ha sido un importador importante de estos bienes. Son las dotaciones relativas, y no absolutas, las que son importantes; un país puede tener mayores cantidades absolutas de tierra y mano de obra, en relación con otro país, pero ser relativamente abundante en sólo uno de estos factores.

La obra de Heckscher – Ohlin ha constituido una de las más influyentes ideas teóricas en la economía internacional. La mayoría de los economistas prefiere la teoría de Heckscher – Ohlin a la ricardina, porque hace menos suposiciones simplistas; además ha sido sujeta muchas pruebas empíricas.”⁸

1.2.5 Teoría del Ciclo de Vida del Producto

“Raymond Vernon inicialmente propuso la teoría del ciclo de vida del producto a mediados de los sesenta. La teoría de Vernon se basaba en que, según sus observaciones, durante la mayor parte del siglo XX, una gran proporción de los nuevos productos del mundo había sido desarrollada por firmas estadounidenses y se había vendido por primera vez en Estados Unidos (por ejemplo, los automóviles de producción masiva, las televisiones, las cámaras instantáneas, las fotocopiadoras, las computadoras personales, y los chips de semiconductores). A modo de explicación. Vernon afirmó que la riqueza y el tamaño del mercado estadounidense daban a las firmas de este país un incentivo más fuerte para desarrollar nuevos productos para el consumidor, Además, el alto costo de la mano de obra estadounidense significaba para las empresas de este país un estímulo para desarrollar innovaciones que economizaran los procesos.

⁸ HILL Charles, “Negocios Internacionales”, MC GRAW HILL, México, 2000, 149 -150

El hecho de que un nuevo producto sea desarrollado por una firma estadounidense y vendida por primera vez en Estados Unidos, no significa que este bien deba producirse en el país en cuestión. Podría producirse en el extranjero, en un sitio que representa bajos costos, y después exportarse nuevamente a Estados Unidos. Sin embargo, Vernon asevera que la mayoría de los nuevos productos era inicialmente producida en Estados Unidos. De manera aparente, las empresas pioneras creían que era mejor mantener las plantas productivas cerca del mercado y del lugar de toma de decisiones, dados la incertidumbre y los riesgos inherentes a la introducción de un nuevo producto. Debido a que la demanda por la mayoría de los nuevos productos tiende a basarse en factores distintos del precio, las empresas pueden cobrar precios relativamente elevados por sus nuevos productos, lo que obvia la necesidad de buscar sitios de producción, cuyos costos sean menores en otros países.

Vernon prosiguió argumentando que en la etapa inicial del ciclo de vida de un nuevo producto característico, mientras la demanda empieza a crecer rápidamente en Estados Unidos, la demanda en otros países desarrollados se limita a los grupos que perciben altos ingresos. La demanda inicial limitada en otros países avanzados no justifica la producción nacional por parte de las firmas en esos países del nuevo producto, pero sí requiere ciertas exportaciones estadounidenses.

Con el tiempo, la demanda del nuevo producto empieza a crecer en otros países avanzados (por ejemplo, Reino Unido, Francia, Alemania y Japón). Conforme lo hace, los productores extranjeros encuentran un motivo valioso para iniciar la producción de tales bienes y, de esta manera, abastecer sus mercados nacionales. Además, las firmas estadounidenses pueden establecer plantas de producción en aquellos países desarrollados en los que la demanda va en ascenso. Consecuentemente, la producción dentro de otros países avanzados empieza a limitar el potencial para las exportaciones estadounidenses.

Conforme el mercado en Estados Unidos y otras naciones avanzadas madura, el producto se vuelve más estandarizado, y el precio se configura como el arma competitiva principal.

Conforme esto ocurre, las consideraciones de costos representan un papel más importante dentro del proceso competitivo. El resultado es que los productores en los países avanzados, en donde los costos relativos a la mano de obra son menores que en Estados Unidos (por ejemplo, Italia, España), pueden ahora exportar sus productos a Estados Unidos.

Si las presiones relativas a los costos se intensifican, el proceso quizá no se detenga ahí. El ciclo puede repetirse una vez más, conforme los países en vías de desarrollo (por ejemplo Tailandia) empiezan a adquirir una ventaja de producción, sobre los países desarrollados. Por lo tanto, el sitio de producción global se desplaza, inicialmente, de Estados Unidos a otras naciones avanzadas y, posteriormente, de esas naciones a países en vías de desarrollo.

Con el tiempo Estados Unidos pasa, de ser un exportador del producto a ser un importador del mismo, conforme la producción se concentra en sitios extranjeros cuyos costos son menores.

La teoría del ciclo de vida del producto tiene sus debilidades. Desde una perspectiva asiática o europea, el argumento de Vernon sobre el papel que Estados Unidos tiene en el desarrollo y la introducción de productos nuevos parece etnocéntrico. Aunque pueda ser cierto que la mayoría de los productos nuevos fueron introducidos en Estados Unidos entre 1945 y 1975, siempre ha habido importantes excepciones. En años recientes, estas excepciones han sido más comunes. Muchos productos nuevos son ahora introducidos en Japón. Con la globalización y la integración crecientes de la economía mundial, un número cada vez más elevado de nuevos productos actualmente se introduce simultáneamente en Estados Unidos, Japón y las naciones europeas avanzadas. Esto puede ir de la mano con una producción globalmente dispersa, con la producción de componentes particulares de un nuevo producto en aquellos lugares alrededor del mundo en donde la mezcla de costos y habilidades sea más favorable.

Aunque la teoría de Vernon puede ser útil para explicar el patrón del comercio internacional durante el breve periodo del dominio estadounidense, su relevancia en el mundo moderno es limitada.”⁹

1.2.6 Nueva Teoría Del Comercio

“La nueva teoría del comercio empezó a emerger en la década de los setenta. En ese tiempo, un grupo de economistas cuestionaban la suposición de los rendimientos decrecientes de la especialización utilizada en la teoría del comercio internacional. De acuerdo con este grupo de economistas, muchas industrias experimentaban rendimientos crecientes de la especialización, la habilidad para llevar a cabo economías de escala aumenta y, de esta manera, los costos unitarios de la producción debe disminuir. Las economías de escala se derivan, principalmente, de la propagación de los costos fijos (como los costos relativos al desarrollo de un nuevo producto) sobre una mayor producción.

Además, los teóricos del nuevo comercio aseveran que por la presencia de economías de escala importantes, la demanda mundial únicamente apoyará a unas cuantas firmas en varias industrias.

Los teóricos del nuevo comercio afirman que los países pueden exportar ciertos productos simplemente porque cuentan con una firma que entró por primera vez en una industria que sólo puede sostener a unas cuantas empresas, debido a las economías de escala sustanciales. Apuntalando este argumento tenemos la noción de las ventajas del primero en actuar, es decir, las ventajas económicas y estratégicas que acumulan los primeros en entrar en una industria. Gracias a que pueden obtener economías de escala, los primeros en entrar en una industria pueden colocar un candado en el mercado mundial que desaliente los intentos de

⁹ HILL Charles, “Negocios Internacionales”, MC GRAW HILL, México, 2000, 150 - 153

una penetración subsecuente. La capacidad de los primeros en actuar para cosechar economías de escala crea una barrera para la penetración.

Esta teoría tiene implicaciones profundas, pues sugiere que un país puede predominar en la exportación de un bien simplemente porque tuvo la suerte suficiente de que una o más de sus firmas se encontraran entre las primeras en producir ese bien. Esto difiere de la teoría Heckscher – Ohlin, la que sugiere que un país predominará en la exportación de un producto cuando esté particularmente bien dotado de aquellos factores que se utilizan intensivamente en su fabricación.

Quizá la implicación más polémica de la teoría del nuevo comercio es el argumento que genera para la intervención gubernamental y la política comercial estratégica. Los teóricos del nuevo comercio enfatizan el papel de la suerte, la actividad emprendedora y la innovación en la obtención de las ventajas propias del primero en actuar.”¹⁰

1.3 MERCADOS GLOBALES

La globalización de mercados se refiere al fenómeno de fusión de mercados nacionales, históricamente distintos y separados, en un solo e inmenso mercado global. Por algún tiempo, se ha discutido que los gustos y preferencias de los consumidores en diferentes naciones empiezan a converger en algún patrón global que ayuda a crear un mercado global. La aceptación mundial de productos para el consumidor, como tarjetas de crédito, Coca – Cola, jeans Levis, hamburguesas Mc Donald’s regularmente se consideran ejemplos prototípicos de esta particular tendencia. Al ofrecer un producto estandarizado a escala mundial, estas empresas ayudan a crear un mercado global. Una compañía no necesita tener el tamaño de estos gigantes multinacionales para posibilitar y beneficiarse de la globalización de mercados.

¹⁰ HILL Charles, “Negocios Internacionales”, MC GRAW HILL, México, 2000, 153 -155

Los mercados de mayor alcance mundial no son en la actualidad mercados orientados a satisfacer las necesidades del consumidor, en donde las diferencias nacionales en gustos y preferencias siguen siendo lo suficientemente importantes como para frenar la globalización, sino mercados para bienes y materiales industriales que atienden una necesidad universal. Estos incluyen mercados para mercancías como aluminio, aceite y trigo; mercados para productos industriales como microprocesadores y aviones comerciales, y mercados para activos financieros, desde certificados de la tesorería estadounidense y eurobonos y artículos para entrega futura en el índice Nikkei o en pesos mexicanos.

En muchos mercados globales, y país tras país, las mismas firmas frecuentemente se enfrentan como competidores. La rivalidad de Coca – Cola con Pepsi es una dimensión global, como también las rivalidades entre Ford y Toyota. Si una empresa se desplaza hacia una nación en la que aún no se han establecido sus rivales, éstos con seguridad seguirán el camino de penetración, por miedo que su competidor obtenga una ventaja. Estas firmas llevan consigo muchos de los activos que les han dado buen servicio en otros mercados nacionales (incluyendo productos, estrategias operativas, estrategias de comercialización y nombres de marcas), creando un cierto grado de homogeneidad a través de los mercados. Así, la diversidad se ve sustituida por la uniformidad. En esta persecución mundial de rivales, estas empresas multinacionales emergen como un importante factor de la convergencia de distintos mercados nacionales en un solo y cada vez más homogéneo mercado global.¹¹

1.3.1 Globalización de la producción

Es un término que se refiere a la tendencia, entre empresas, de abastecer de bienes y servicios a partir de distintas ubicaciones alrededor del mundo, para sacar provecho de las diferencias nacionales del costo y de la calidad de los factores de producción. Al hacerlo,

¹¹ HILL Charles, “Negocios Internacionales”, MC GRAW HILL, México, 2000, 5-7

las compañías esperan reducir la estructura general de costos y mejorar la calidad o la funcionalidad de sus productos, facilitando, de esta manera, una competencia más efectiva.¹²

1.3.2 Factores detonantes de la Globalización

Dos grandes factores parecen estar bajo la tendencia hacia una mayor globalización. El primer factor consiste en el desplome de las barreras a favor del libre flujo de bienes, servicios y capital, que a tenido lugar a partir de la culminación de la Segunda Guerra Mundial. El segundo radica en el cambio tecnológico, en años recientes, particularmente el acelerado desarrollo de las comunicaciones, el procesamiento de información y las tecnologías de transportación.

1.3.2.1 Declive de las barreras comerciales y de inversión

Durante las décadas de 1920 y 1930, muchos de los Estados instituyeron barreras formidables ante el comercio internacional y la inversión extranjera directa. El comercio internacional ocurre cuando una empresa exporta bienes o servicios a consumidores en otro país. La inversión extranjera directa tiene lugar cuando una firma invierte recursos en actividades empresariales fuera del país de origen. Muchas de las barreras del comercio internacional tomaron la forma de elevados aranceles sobre las importaciones de artículos manufacturados. El objetivo de tales aranceles consistía en proteger a las industrias nacionales de la “competencia extranjera”. Sin embargo, las consecuencias resultaban en políticas de represalia comercial hacia países que elevaban este tipo de barreras comerciales entre sí. Como resultado, la demanda mundial disminuyó y contribuyó a la Gran Depresión de la década de 1930.

¹² HILL Charles, “Negocios Internacionales”, MC GRAW HILL, México, 2000, pg. 7-8

A partir de estas experiencias, después de la Segunda Guerra Mundial, las naciones industrialmente avanzadas de Occidente (bajo el liderazgo de Estados Unidos) se comprometieron a eliminar las barreras para permitir el libre flujo de bienes, servicios y capital entre las naciones. Este objetivo fue consagrado a través del tratado conocido como Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT por sus siglas en inglés). En la ronda Uruguay se redujo aún más las barreras comerciales; concedió al GATT incluir tanto servicios como artículos manufacturados; proporcionó una mayor protección para las patentes, las marcas registradas y los derechos de autor (copyright) y estableció la Organización Mundial de Comercio (OMC) como organismo regulador del sistema de comercio internacional.

Además de la reducción de las barreras comerciales, muchos países han retirado de manera progresiva las restricciones a la inversión extranjera directa (IED).

La desaparición de las barreras para el comercio e inversión también permiten a las empresas contemplar no a un solo país como su mercado, sino a la totalidad del mundo. La desaparición de barreras de comercio e inversión también permite a las empresas establecer su producción en el sitio óptimo para tal actividad, atendiendo al mercado mundial desde esa ubicación específica. De esta manera, una empresa puede diseñar un producto en un país, producir las partes componentes en otros países, ensamblar el producto en otro más y, entonces, exportar el producto acabado alrededor del mundo.

La globalización de los mercados y de producción, y el crecimiento resultante del comercio mundial, la inversión extranjera directa y las importaciones implican el ataque a los mercados nacionales por parte de los competidores extranjeros.¹³

¹³ HILL Charles, “Negocios Internacionales”, MC GRAW HILL, México, 2000, pg. 9-11

1.3.2.2 El papel del cambio tecnológico

La reducción de las barreras comerciales hizo de la globalización de los mercados y la producción una posibilidad teórica, y el desarrollo tecnológico la hizo una realidad tangible. Desde la culminación de la Segunda Guerra Mundial, el mundo ha visto grandes avances en las comunicaciones, el procesamiento de información y la tecnología de transporte, incluyendo, de manera más reciente, el surgimiento explosivo de Internet y la Web. Según Renato Ruggiero, director general de la Organización Mundial de Comercio:

Las telecomunicaciones están creando una audiencia global, el transporte, un pueblo global. De Buenos Aires y a Beijing, la gente común ve MTV, viste jeans Levis y escucha, en su camino al trabajo, un walkman Sony.

1.3.2.2.1 Microprocesadores y telecomunicaciones

Quizá la innovación más importante haya sido el desarrollo del microprocesador, que permitió el crecimiento explosivo de computadoras de altos alcances y bajo costo, incrementando de manera sorprendente la cantidad de información que puede ser procesada por individuos y empresas.

1.3.2.2.2 Internet y red mundial (www)

El reciente y extraordinario crecimiento de Internet y la Web es la última expresión de este desarrollo.

El Internet y la World Wide Web proyectan convertirse en la columna vertebral informativa de la economía global del mañana.

Incluido en este volumen expansivo de comercio electrónico basado en la Web comúnmente conocido como e – commerce, encontramos un porcentaje creciente de transacciones internacionales. Desde una perspectiva global, la Web surge como el gran compensador, pues elimina algunos de los obstáculos de ubicación, escala y husos horarios. La Web permite a todas las empresas expandir su presencia global a un costo menor que cualquiera del pasado, y facilita el encuentro entre compradores y vendedores, en donde sea que se encuentren y sea cual sea su tamaño.

1.3.2.2.3 Tecnología de la transportación

En términos económicos, las más importantes quizá sean, por una parte, el desarrollo de los aviones comerciales y de carga y, por otra, la introducción del contenedor, que simplifica el trasbordo de un medio de transporte a otro. El surgimiento de la aviación comercial, al reducir el tiempo necesario para ir de una ubicación a otra, ha contraído el globo terráqueo de manera eficaz.

La containerización ha revolucionado el negocio de la transportación, reduciendo de manera significativa los costos por desplazamiento de bienes a través de grandes distancias. Antes del advenimiento de la contaminación, el movimiento de bienes de un medio de transporte a otro significaba mucha mano de obra, tiempo excesivo y altos costos.

1.3.3 Administración en el mercado global

Un negocio internacional es cualquier empresa que participa en el comercio o inversión internacional. Aunque, si bien las empresas multinacionales se definen como negocios internacionales, una empresa no tiene que convertirse en multinacional, invirtiendo directamente en operaciones en otros países, para participar en los negocios internacionales. Lo único que una firma debe llevar a cabo consiste en la exportación o la importación de productos. Conforme el mundo se desplaza hacia una verdadera economía global integrada, más empresas, grandes y pequeñas, se convierten en negocios internacionales.

Conforme sus organizaciones participan de manera creciente en el comercio y la inversión internacionales, es necesario reconocer que las actividades administrativas de un negocio internacional difieren, en varias formas, de las actividades administrativas de un negocio puramente nacional. Desde una perspectiva fundamental, las diferencias surgen de un simple hecho: los países son diferentes entre sí. Los países difieren de cultura, sistemas políticos, sistemas económicos, sistemas legales y niveles de desarrollo económico. Las diferencias entre los países requieren que los negocios internacionales modifiquen sus prácticas de país en país

Una forma más en la que los negocios internacionales difieren de los negocios nacionales consiste en la mayor complejidad administrativa que requiere un negocio internacional. Un negocio internacional debe ser capaz de elegir una ubicación favorable para sus actividades de producción, para así reducir costos y aumentar al máximo el valor agregado. Después debe decidir la mejor manera de coordinar y controlar sus actividades de producción distribuidas por el mundo. Un negocio internacional también debe elegir los mercados extranjeros que penetrará y los que debe evitar, así como la manera de entrar.

Las transacciones internacionales también requieren una constante conversión de moneda. Puesto que los tipos de cambios varían en relación con las aleatorias condiciones

económicas, un negocio internacional debe desarrollar políticas para tratar con los movimientos cambiarios.

Dirigir transacciones de negocios a escala internacional requiere un entendimiento de los principios rectores del sistema de comercio e inversión internacionales. Los administradores de un negocio internacional también deben enfrentar las restricciones gubernamentales relativas al comercio y a la inversión extranjera. Deben encontrar vías para trabajar dentro de los límites impuestos por restricciones gubernamentales específicas.¹⁴

1.4 INVESTIGACION DE MERCADOS INTERNACIONALES

La selección del mercado es un método de análisis y evaluación del mercado que permite identificar un pequeño número de mercados deseables al eliminar a aquellos que se consideran menos deseables. Esto se logra al someter a los países a una serie de filtros que se basan en las fuerzas del entorno.

1.4.1 Selección Inicial

¹⁴ HILL Charles, "Negocios Internacionales", MC GRAW HILL, México, 2000, 11 - 14

1.4.1.1 El potencial de la necesidad básica

El primer paso lógico es realizar una selección inicial con base en el potencial de una necesidad básica, ya que si no existe ésta, ningún desembolso razonable de esfuerzo y dinero permitirá a la empresa vender los bienes o servicios. Por ejemplo, el potencial de la necesidad básica de determinados bienes depende de diversas fuerzas físicas, como el clima, la topografía o los recursos naturales. Si la empresa produce acondicionadores de aire, el analista buscará países con clima cálido.

1.4.1.2 Comercio exterior e inversiones

Si la naturaleza del producto o servicio es tal que no sea posible establecer con facilidad la necesidad básica, se puede conocer si otros competidores ya exportan sus productos y, de ser así, a dónde.

1.4.1.3 Las importaciones no miden completamente el potencial del mercado

Aun en el caso en el que se indique con claridad una necesidad básica, es necesario investigar los flujos de comercio para tener una idea de magnitud de las ventas actuales.

Es claro que rara vez las importaciones miden todo el potencial del mercado. Existen mil y una razones para ello, entre las que se cuentan la carencia de divisas extranjeras, los altos precios y las presiones políticas.

Además, los datos sobre las importaciones sólo indican que un país compra determinados productos en el exterior, lo que no garantiza que continúe haciéndolo. Es posible que un competidor decida producir a nivel local, lo que en muchos mercados provocaría el cese de las importaciones. No obstante cuando no existe producción local, los datos de importación si permiten conocer los niveles actuales de compras y proporcionan un cálculo, aunque sea conservador, del potencial inmediato del mercado a precios actuales. Si se analiza la posibilidad de producir en forma local y los cálculos muestran que los bienes producidos en el país podrían venderse a un precio menor, aun sin conocer la elasticidad de precios de la demanda, es razonable esperar que la compañía supere los volúmenes que se importan.

1.4.2 Fuerzas financieras y económicas

Entre los aspectos financieros más importantes se encuentran las tendencias en la tasa inflacionaria, el tipo de cambio y los intereses. Se debe considerar otros factores financieros, como la disponibilidad de crédito, los hábitos de pago de los clientes y la tasa de rendimiento en inversiones similares. Es preciso notar que esta selección no es un análisis financiero completo. Este vendrá después si la evaluación del mercado revela que un país tiene suficiente potencial para una inversión de capital.

Se puede emplear los datos económicos de diversas maneras, pero existen dos mediciones de la demanda del mercado que se basan en los datos y que son de particular utilidad. Estas medidas son los indicadores y los factores de mercado. Otros métodos para calcular la demanda que dependen de los datos económicos son los analistas de regresión, de tendencia y de grupos

1.4.2.1 Indicadores de mercado

Son datos económicos que funcionan como parámetro para medir las fuerzas relativas del mercado de diversas áreas geográficas.

Business International publica un índice parecido, pero a escala mundial. Este emplea 40 indicadores para 117 naciones. Entre los indicadores se incluye población, PIB, diversas categorías de gastos de consumo privado y la producción o consumo de acero, cemento, electricidad y energía. Estos indicadores se ponderan y combinan para formar índices compuestos de: dimensiones de mercado, intensidad del mercado y crecimiento del mercado.

Las dimensiones del mercado “indican el tamaño relativo de cada mercado como porcentaje del total mundial. Los porcentajes de cada mercado se obtienen al promediar los datos sobre la población, población urbana, gastos de consumo privado, consumo de acero, producción de cemento y electricidad”¹⁵

La intensidad del mercado “mide la riqueza del mundo, es decir, la concentración de poder adquisitivo en comparación con la intensidad mundial”¹⁶

El crecimiento del mercado “es el promedio del crecimiento porcentual de los siguientes indicadores durante los últimos cinco años: población, consumo de acero, gastos de consumo particular y PIB real”¹⁷

Un análisis de estos tres indicadores revelará las regiones y mercados principales que tuvieron un crecimiento más rápido, cuáles fueron las tasas de crecimiento y cuáles tienen el nivel más alto de poder adquisitivo concentrado.

¹⁵ BALL Donald “Negocios Internacionales Introducción y aspectos”, MC GRAW HILL, España, 1997,pg 514

¹⁶ BALL Donald “Negocios Internacionales Introducción y aspectos”, MC GRAW HILL, España, 1997, pg 514

¹⁷ BALL Donald “Negocios Internacionales Introducción y aspectos”, MC GRAW HILL, España, 1997, pg 514

1.4.2.2 Factores del mercado

Se parecen a los indicadores, excepto que tienden a tener una fuerte correlación con la demanda de un producto determinado en el mercado. Si no se tiene un factor para dicho mercado, por lo general se puede emplear uno del mercado nacional para obtener una aproximación razonable.

1.4.2.3 Análisis de tendencias

Si se conoce las tasas históricas de crecimiento, ya sea de las variables económicas pertinentes o de las importaciones, es posible pronosticar el crecimiento futuro mediante el análisis de tendencias

1.4.2.4 Actualización periódica

Si los cálculos sufren fuertes modificaciones como efecto de la actualización periódica por la que deben pasar los pronósticos a largo plazo, se deberá cambiar el alcance de la participación de la empresa para que concuerde con los nuevos cálculos. Por fortuna, las formas alternas de participación de un mercado permiten a las empresas un compromiso progresivo, con los correspondientes aumentos en la inversión.

1.4.3 Fuerzas políticas y legales

Son numerosas las fuerzas políticas y legales que pueden impedir que se considere una nación como objetivo comercial.

1.4.3.1 Barreras de acceso

Las restricciones a la importación pueden ser positivas o negativas, dependiendo de lo que se piense exportar o establecer en una planta en el extranjero. Si uno de los objetivos es tener el 100% de la propiedad ¿lo permitirán las leyes del país o exigen algún nivel de participación local? ¿Acepta el gobierno una propiedad con minoría local o es preciso un mínimo del 51% de la subsidiaria en manos nacionales? ¿Existen leyes que se reserven ciertas industrias para el gobierno o sus ciudadanos? De acuerdo con las preferencias de los altos niveles de la empresa, cualquiera de estas condiciones podrá ser causa suficiente para eliminar a una nación.

1.4.3.2 Barreras al envío de utilidades

Cuando no existen requisitos objetables al acceso es posible aún excluir a una nación, si se advierte la existencia de restricciones indebidas a la repatriación de utilidades. Tal vez existan límites ligados al monto de la inversión extranjera o bien acaso se empleen otros criterios, o el país tenga antecedentes de incapacidad para proporcionar divisas extranjeras para enviar las ganancias.

1.4.3.3 Otros factores

Otro factor decisivo es la estabilidad del gobierno. Tal vez el comercio se adapte a la forma de gobierno y prospere siempre que las condiciones sean estables. La inestabilidad genera incertidumbre, lo que complica la planeación. Una queja frecuente de los empresarios es que cambiaron de nuevo las reglas.

Otras preocupaciones son las leyes fiscales, los reglamentos de seguridad, los controles de precios y muchos otros factores. No importa el tamaño del mercado potencial de una nación; si las restricciones legales y políticas son inaceptables, esa nación debe eliminarse.

1.4.4 Fuerzas socioculturales

Una selección de los elementos restantes sobre la base de los factores socioculturales es una tarea ardua, porque esos datos son muy subjetivos. A menos que sea especialista en el estudio de ese país, debe confiar en la opinión de otras personas. Es posible contratar a consultores, pero cobran elevados honorarios.

1.4.5 Fuerzas competitivas

En este filtro, se examinan los mercados en función de los elementos de las fuerzas competitivas, como:

- Número, tamaño y fuerza económica de los competidores
- La participación de los mismos en el mercado
- Las estrategias aparentes de mercado
- La eficacia aparente de los programas promocionales
- Los niveles de calidad de las líneas de producción

- La fuente de sus productos, importados o fabricados a nivel local
- Las políticas de precios
- Los niveles de los servicios que se ofrecen después de la venta
- Los canales de distribución
- La cobertura de mercado

Se eliminan los países en donde se considere que los fuertes competidores dificultan una operación rentable, a menos que: siga la estrategia de estar presente en todos los lugares donde se encuentren los competidores globales o que crea que al entrar al mercado nacional de un competidor, éste distraiga su atención en ese mercado, lo cual es una de las razones para la inversión extranjera.

1.4.6 Selección final de nuevos mercados

Se debe visitar los países que aún luzcan como buenos prospectos. Antes de partir, es conveniente revisar los datos de los diversos filtros o procesos de selección. La empresa corrobora las conclusiones del estudio y esperará un reporte de primera mano sobre el mercado, que incluya información sobre las actividades de la competencia y una evaluación de por qué es conveniente la mezcla actual de mercadotecnia de la empresa, así como la disponibilidad de las instalaciones auxiliares

1.4.6.1 Visita de trabajo

Esta visita de trabajo no debe apresurarse; es preciso asignar tanto tiempo a esta parte del estudio como una visita similar de trabajo en el país. Muchas veces se ahorra tiempo si se incorpora a una misión comercial patrocinada por el gobierno o si se visita una feria comercial, porque tales eventos atraen a la clase de las personas que el funcionario desearía entrevistar.

1.4.6.2 En ocasiones se requiere una investigación local

En muchos casos, el informe será la última información que se agregue al expediente antes de tomar la decisión. Sin embargo, a veces los compromisos de recursos humanos y financieros que supone son tan grandes, que la dirección insistirá en recabar datos en el mercado propuesto, en vez de depender sólo de los informes de oficinas y de campo. Sin duda, ésta sería la posición de un fabricante de artículos de consumo que pretenda ingresar a un gran mercado con mucha competencia en un país industrializado. También podría recomendarlo el ejecutivo que realiza el viaje de trabajo si descubre que las condiciones del mercado son muy distintas a las que estaba acostumbrada la empresa. Con frecuencia, en las entrevistas personales se revela información que nunca se pondría por escrito. En estas situaciones, la investigación en el mercado local no sólo proporcionaría información sobre la definición y proyección del mercado, sino que también ayudará a formular una mezcla eficaz de mercadotecnia.

1.4.6.3 Investigación de mercado local

Cuando el personal de investigación de la empresa carece de experiencia en el país, se debe contratar a un grupo local de investigación para que haga el trabajo, a menos que exista una subsidiaria en un país vecino a la que sea posible pedir prestado un equipo de investigación. Por lo general, es posible utilizar las técnicas de investigación de país de origen, si bien tal vez sea necesario adaptarlas a las condiciones locales. Por tanto, es

imperativo que el responsable del proyecto tenga experiencia, ya sea en ese país o en otro de cultura similar, y de preferencia en la misma área geográfica.

Tal como si estuvieran en su país, los investigadores primero tratan de obtener los datos secundarios, pero con frecuencia descubren que, excepto en las naciones desarrolladas, o no pueden encontrar lo que necesitan o lo que encuentran es sospechoso. Por fortuna, los organismos internacionales, como las Naciones Unidas y el FMI, tienen seminarios periódicos para capacitar a funcionarios gubernamentales en la recolección de datos, de modos que mejora la actualización y la calidad de los datos secundarios en algunos países.

Si los datos secundarios, no están disponibles, los investigadores deben reunir datos primarios, y aquí se enfrentarán a otras complicaciones a causa de los problemas culturales y las dificultades técnicas.

1.4.6.3.1 Problemas culturales

Si los investigadores son de una cultura y trabajan en otra pueden encontrar algunos problemas culturales. Si no hablan el idioma o dialecto local es preciso traducir el instrumento de investigación o las respuestas de los entrevistados. Es posible que un país se hable varios idiomas, e incluso en donde sólo se utiliza uno, el significado de ciertas palabras cambie de una región a otra.

Los problemas culturales continuarán aquejando a los investigadores al tratar de recabar datos. El alto nivel de analfabetismo en muchas naciones en vías de desarrollo hace casi imposible el uso de cuestionarios por correo. Si se entrevista a una ama de casa en un país en donde el esposo toma las decisiones de compra, los datos que se obtengan serán inservibles. A veces las personas rehúsan contestar las preguntas por lo general

desconfianza a los desconocidos. Sin embargo, en otros casos, la costumbre de cortesía hará que las personas den respuestas calculadas para agradar al entrevistador.

Con frecuencia existe una razón práctica para no desear ser entrevistados. En algunos países, los impuestos sobre los ingresos se basan en la aparente riqueza de las personas medida por sus activos tangibles. En esos países, si se pregunta si se tiene un estéreo o una televisión en casa, quizá el entrevistado sospeche que el entrevistador es un auditor de impuestos y rehusará responder. Para vencer ese problema, muchas veces los investigadores con experiencia contratarán a estudiantes universitarios como entrevistadores, porque su manera de hablar y vestir los identifica como lo que son.

1.4.6.3.2 Dificultades técnicas

Por si no fueran suficientes los problemas culturales, tal vez el investigador enfrente dificultades técnicas. En primer lugar, a veces no se dispone de mapas actualizados. Las calles que se eligieron para el muestreo tal vez tengan tres o cuatro nombres diferentes en su trayecto y quizá las casas no estén numeradas.

En algunos países en desarrollo, quizá el investigador tenga que obtener un permiso gubernamental para realizar una entrevista y, en algunos casos, someter el cuestionario a la aprobación previa. Algunos países prohíben ciertas clases de preguntas. Por ejemplo, a los egipcios no se puede preguntar sobre la propiedad de artículos de consumo duradero, y el Arabia Saudita no se permite formular preguntas sobre la nacionalidad.

1.4.6.4 La investigación en la práctica

La existencia de obstáculos para la investigación en mercadotecnia no significa que ésta no se lleve a cabo en mercados extranjeros. Como es posible imaginarse por la disponibilidad de datos secundarios, la investigación de mercadotecnia está muy desarrollada en las naciones industrializadas, donde los mercados son grandes y las malas decisiones cuestan caro. Los problemas mencionados son comunes en los países en desarrollo, pero quienes viven en ellos los conocen bien.

Existe una tendencia en estas naciones a investigar menos y emplear técnicas más sencillas, porque muchas veces una empresa se encuentra en el mercado de vendedores, lo que significa que puede vender todo lo que produce con un mínimo de esfuerzo de mercadotecnia. Los dolores de cabeza más grandes, como una carencia constante de divisas extranjeras para importar materias primas o la necesidad de operar en una economía que sufre de hiperinflación, requieren que la alta dirección concentre sus esfuerzos en áreas ajenas a la mercadotecnia. Por lo general, la competencia es menos intensa porque hay menos competidores y los directivos también luchan con los mismos problemas, lo que evita que concedan mucho tiempo a las ventas. Si bien la situación está cambiando, la técnica más común aún parece ser combinar los análisis de tendencias e interrogar a personas conocedoras, cuyas conclusiones se ajustan a las consideraciones subjetivas de los investigadores.¹⁸

¹⁸ BALL Donald “Negocios Internacionales Introducción y aspectos”, MC GRAW HILL, España, 1997, pg. 511 -523

CAPITULO II

ECONOMIA DEL ECUADOR Y SUS PRINCIPALES INDICADORES

2.1 ANALISIS DEL MACROENTORNO ECUATORIANO

Es importante analizar el macroentorno ecuatoriano porque nos indica las fuerzas competitivas, económicas, políticas, tecnológicas y socioculturales, estos factores son de gran importancia conocerlos para aprovechar las oportunidades y reducir los peligros y la incertidumbre que el mercado presenta.

2.1.1 Producto Interno Bruto (PIB)

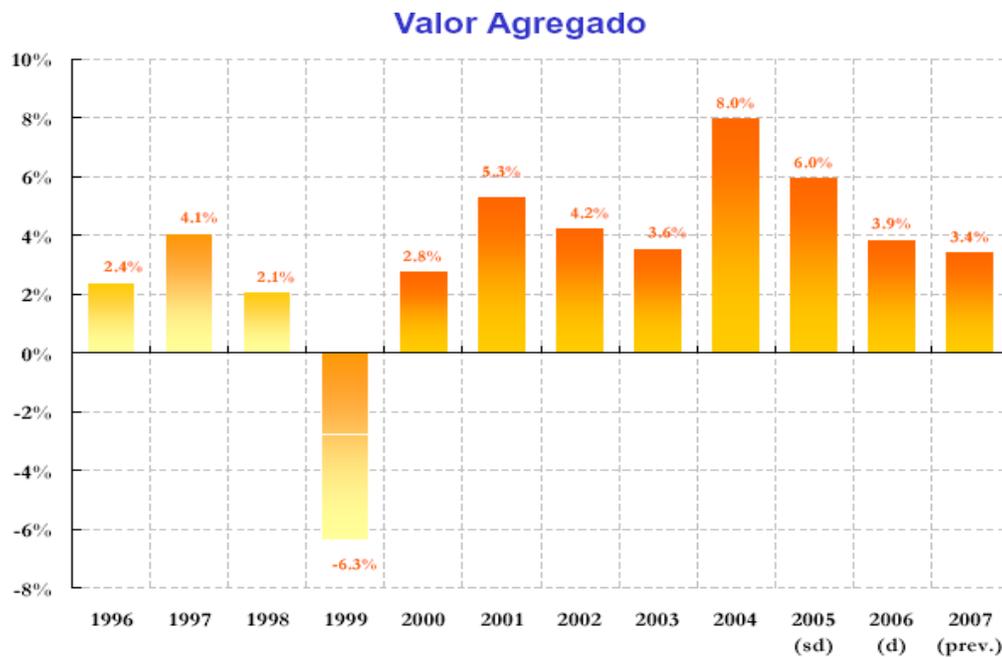
“El PIB es un indicador económico que mide el valor en dólares de toda la producción de bienes y servicios del país. Una de las mejores formas de evaluar el desenvolvimiento de la economía de una nación es a través de la contabilidad de todo lo que produce y de los servicios que presta.”¹⁹

¹⁹ www.diariolosandes.com.ec

Se contabiliza únicamente los bienes y servicios finales, es decir no se incluyen aquellos productos que sirven para producir otros productos. Para poder obtener un valor en dólares, esta contabilización se hace utilizando los precios de mercado y producción total. Aunque los servicios muchas veces no son asociados con un precio de mercado, se valora el costo de generar ese servicio. Es importante recalcar que solamente se contabiliza aquella producción que se genera dentro de los límites territoriales del país, es decir que la producción de bienes y servicios de ecuatorianos en otros países estaría fuera de esta contabilidad. Debido a que se contabiliza la depreciación de los equipos productivos, se llama a esta la producción bruta.²⁰

Los cambios porcentuales en el PIB de las economías de un año a otro determinan la tasa de crecimiento del país.

GRAFICO N° 1
PRODUCTO INTERNO BRUTO



Fuente: Banco Central del Ecuador

²⁰ www.wikipedia.com

En el año 1999 – 2000, el PIB tuvo las peores caídas de la última década debido a que el país pasó por una de las peores crisis económicas de la historia, el país se dolarizó, la producción se redujo considerablemente por la incertidumbre de la economía ecuatoriana.

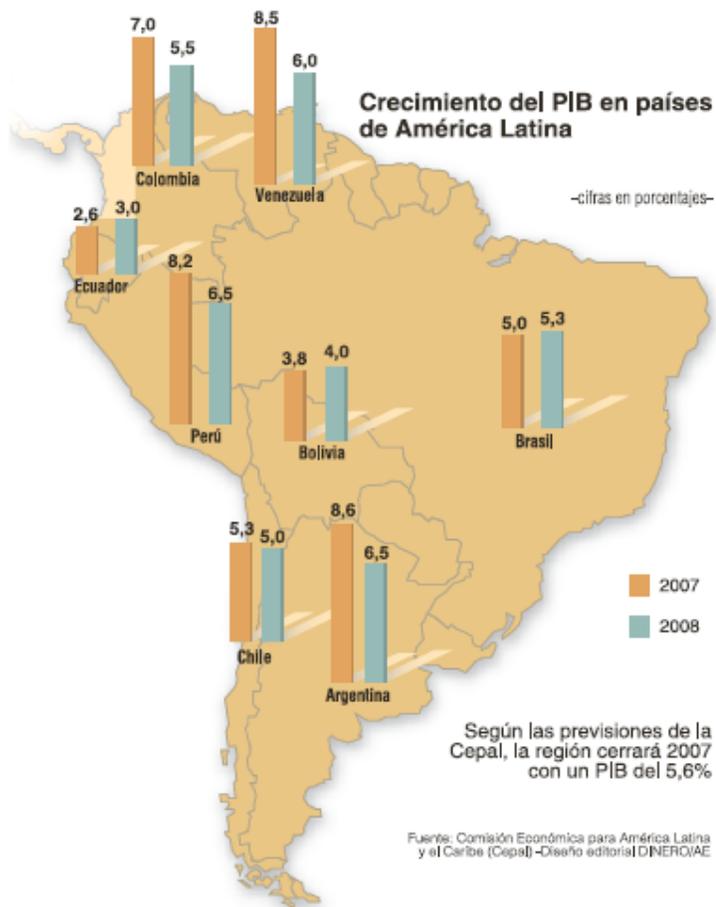
En el año 2007, el crecimiento del PIB no es favorable, ubicándose por debajo del crecimiento promedio observado durante el período 2001 – 2006, esto ocurrió por la falta de eficiencia en la inversión estatal lo que afecta directamente a la producción petrolera y un deteriorado clima de inversión para las empresas por la incertidumbre en la situación política del país y la nueva constitución. Este decrecimiento influye directamente a las necesidades sociales que el gobierno debe atender, como empleo, salud, educación.

El gobierno esperó que para el año 2008 el PIB tenga un crecimiento del 5%, este crecimiento se sustentará en impulso a producción y exportación petrolera, así como en la recuperación de la inversión privada y pública; pero por los problemas que el país atravesó en los primeros meses existieron millonarias pérdidas principalmente las lluvias más graves de la última década, las cuales han inundado el 40% del territorio y destruido 100,000 hectáreas de cultivo lo que el PIB tendrá un crecimiento aproximado del 4.2%. El mandatario apuntó que las pérdidas agrícolas afectarían gravemente la meta del crecimiento

El Ministerio de economía anunció a principios de este año que el crecimiento para este año sería del 5%, contradiciendo a la CEPAL que previó un alza del 3%; a lo cual añadió que este año será político para el Ecuador, ya que existirá un referendo para aprobar la nueva constitución, y esto puede ahuyentar nuevas inversiones, por esta razón la economía ecuatoriana mejorará por encima del 2.7% logrado en el 2007.

El gobierno ha declarado que este año tendrá éxito ya que el modelo productivo no se enfoca en sostener el petróleo como eje, si no a diversificar otros sectores como la industria que tuvo un crecimiento del 4.6%, agricultura que alcanzó 4.9%, la construcción 4.5%, o el turismo que rompió expectativas con un 14%.

GRAFICO N° 2



El Banco Central estimó un crecimiento del Producto Interno Bruto del 2.6% la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), previó que el país cerrará con un crecimiento menor del 2.5%.

Según este índice Ecuador se encuentra ubicado en el último lugar frente a los demás países de la región cuyo crecimiento será mayor del 5%, con la excepción de Bolivia que se ubica en un 3.8%.

El bajo rendimiento de la economía se debe a la caída del crecimiento petrolero, Ecuador no logró aprovechar el buen precio y alta demanda que tuvo el crudo a escala internacional.

En general los países de América Latina están viviendo una época de expansión importante porque son productores de materias primas que han incrementado su demanda en todo el mundo, un ejemplo claro es Argentina, país que tiene el primer puesto en crecimiento económico con un 8.6%, ya que este país es productor y exportador de productos agrícolas como la soya.

Es importante indicar que los países de América Latina han acumulado excedentes de recursos que alimentan mayor consumo e incentivan la inversión, pero esto no ha sido aplicado por el Ecuador lo que reduce el crecimiento económico.

Según un informe de la ONU el año 2008 no es un año alentador para la región, indicó que habrá una desaceleración en las economías de América Latina, esto se debe a que existirá una reducción del 4.7% en el crecimiento económico a finales de este año, por la reducción en la demanda y en los precios de bienes básicos de exportación.

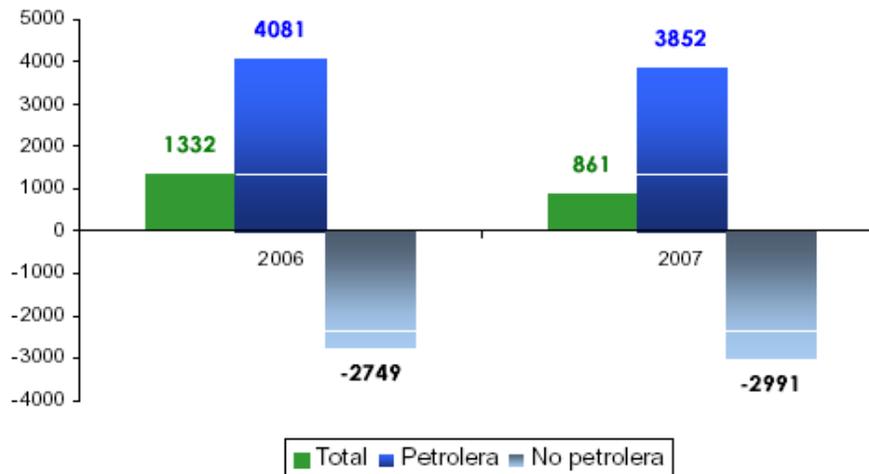
2.1.2 Balanza Comercial

“La balanza comercial se define como la diferencia que existe entre el total de las exportaciones en un momento determinado menos el total de las importaciones que se lleva a cabo en el país

Se dice que existe un déficit cuando una cantidad es menor a otra con la cual se compara. Por lo tanto podemos decir que hay déficit comercial cuando la cantidad de bienes y servicios que un país exporta es menor que la cantidad de bienes que importa. Por el contrario, un superávit comercial implica que la cantidad de bienes y servicios que un país exporta es mayor a la cantidad de bienes que importa.”²¹

GRAFICO N° 3

Balanza Comercial: Enero- Septiembre 2007 (USD Millones)



Fuente: Banco Central del Ecuador

²¹ www.wikipedia.com

En el año 2007, a pesar que las exportaciones no se desarrollaron de la mejor manera, según datos obtenidos existió un superávit comercial, el cual no fue significativo

Las exportaciones cerraron con un 8% más que en el año 2006, pero en años anteriores el crecimiento anual de las exportaciones era del 20%. Esta reducción se produjo principalmente por la reducción de las ventas de petróleo (principal producto de exportación) el cual registró una contracción del 6,7%.

Las importaciones también tuvieron un crecimiento del 7,3%, incremento menor registrado en años anteriores. Los productos que impulsaron este incremento fueron materia prima, bienes de capital, bienes de consumo, combustibles y lubricantes.

El superávit de la balanza petrolera se sigue reduciendo, tanto que la balanza no petrolera sigue aumentando su déficit.

CUADRO N° 1
BALANZA COMERCIAL DE AMERICA LATINA

	Balanza comercial			Balanza de transferencias corrientes			Balanza de renta			Balanza de cuenta corriente		
	2004	2005	2006 ^d	2004	2005	2006 ^d	2004	2005	2006 ^d	2004	2005	2006 ^d
América Latina y el Caribe	45 992	63 151	75 593	43 684	51 628	61 064	-69 052	-78 843	-89 323	20 624	35 936	47 334
Antigua y Barbuda	-46	-102	-76	8	8	6	-45	-42	-53	-83	-136	-123
Argentina	11 936	11 881	12 938	564	539	516	-9 282	-6 730	-5 456	3 219	5 690	7 998
Bahamas	-415	-698	-1 412	251	85	52	-141	-203	-218	-305	-815	-1 578
Barbados	-303	-308	-147	88	95	86	-122	-172	-228	-337	-385	-289
Belice	-85	-97	15	46	51	74	-117	-114	-118	-156	-160	-30
Bolivia	231	415	861	491	584	822	-385	-364	-357	337	634	1 326
Brasil	28 963	36 394	36 666	3 236	3 558	4 306	-20 520	-25 967	-27 444	11 679	13 985	13 528
Chile	8 839	10 169	21 291	1 072	1 791	3 356	-7 837	-10 645	-19 392	2 074	1 315	5 256
Colombia	-334	-507	-1 797	3 724	4 082	4 743	-4 299	-5 456	-6 007	-909	-1 881	-3 061
Costa Rica	-564	-1 026	-1 389	212	270	310	-444	-215	1	-796	-971	-1 077
Dominica	-44	-70	-64	15	16	17	-32	-27	-28	-60	-82	-75
Ecuador	-670	-400	373	2 090	2 635	3 049	-1 919	-1 965	-1 990	-559	270	1 433
El Salvador	-2 739	-3 080	-3 671	2 568	2 865	3 335	-460	-571	-519	-632	-786	-855
Granada	-140	-220	-231	121	114	47	-39	-24	-28	-59	-129	-212
Guatemala	-3 937	-4 609	-5 282	3 045	3 558	4 103	-318	-336	-355	-1 211	-1 387	-1 533
Guyana	-105	-286	-397	74	167	259	-39	-39	-43	-70	-158	-181
Haití	-1 036	-1 162	-1 387	993	1 254	1 382	-12	-37	7	-56	55	2
Honduras	-1 470	-1 752	-2 410	1 374	1 979	2 518	-359	-340	-287	-456	-113	-179
Jamaica	-1 373	-1 911	-2 143	1 446	1 578	1 727	-583	-676	-681	-509	-1 009	-1 097
México	-13 418	-12 300	-12 161	17 044	20 484	23 468	-10 316	-13 093	-13 161	-6 691	-4 908	-1 853
Nicaragua	-1 212	-1 442	-1 586	755	824	856	-201	-127	-124	-657	-745	-855
Panamá	-260	99	409	220	243	258	-1 021	-1 124	-1 045	-1 061	-782	-378
Paraguay	83	-113	-552	194	224	386	-138	-78	-14	139	33	-180
Perú	2 273	4 426	7 921	1 433	1 755	2 184	-3 686	-5 076	-7 649	19	1 105	2 456
República Dominicana	399	-1 278	-2 084	2 528	2 697	3 033	-1 819	-1 897	-1 735	1 047	-478	-786
Saint Kitts y Nevis	-66	-84	-102	18	18	20	-43	-41	-36	-90	-107	-118
San Vicente y las Granadinas	-88	-95	-113	14	18	20	-29	-33	-30	-103	-110	-123
Santa Lucía	-43	-119	-158	14	16	12	-70	-79	-78	-100	-183	-224
Suriname	-88	-125	130	14	22	36	-63	-40	-52	-137	-144	115
Trinidad y Tabago	2 020	3 243	3 540	53	53	0	-450	-554	-223	1 623	2 741	3 318
Uruguay	478	393	-113	113	144	126	-588	-494	-470	3	42	-457
Venezuela (República Bolivariana de)	19 264	27 914	28 725	-72	-99	-46	-3 673	-2 281	-1 512	15 519	25 534	27 167

Fuente: Banco Central del Ecuador

En el año 2006 la balanza comercial de la región, tuvo una expansión registrada en el último siglo, a pesar de este crecimiento América Latina muestra poco dinamismo que el conjunto del mundo en desarrollo.

En el año 2007 la región tuvo un crecimiento del PIB en un 4.5% en el contexto de una moderada desaceleración de la economía mundial.

La expansión esta generalizada entre 3.5% y 6.5% para la mayoría de los países, con la excepción de Argentina, República Dominicana y Venezuela que su expansión será superior al 7.5% y de Haití que será un aproximado del 2.5%.

La región muestra un superávit en la balanza comercial pero con gran diferencia entre países, los gobiernos han evitado las políticas fiscales expansivas, optando por la generación de mayores superávits primarios y por la cancelación de deudas. Esta fase destaca la menor dependencia de los países de la región respecto del ahorro externo y la mayor rapidez con que se desendeuden.

La continuada expansión de la economía mundial y la liquidez de mercados internacionales de capital permiten un crecimiento de las exportaciones y la mejora de los términos de intercambio para América del Sur.

“El desempeño económico y las políticas macroeconómicas en América Latina en los últimos años permiten contar con cierto margen de seguridad ante posibles variaciones en las condiciones externas, siempre que estas sean moderadas.” Sostiene la CEPAL.

2.1.3 Petróleo

La explosión demográfica, el crecimiento del PIB y el incremento inesperado del consumo en determinados países como son la China e India, traerán como consecuencia el que en menos de 40 años el consumo energético se duplique.

Actualmente los combustibles fósiles cubren el requerimiento del 80% del consumo energético global y, el 90% del crudo que se está consumiendo, ya estaría descubierto.

De ahí la necesidad de que los países que tienen reservas de petróleo, como el Ecuador, deben articular una política de explotación en donde el Estado siempre tenga un control directo sobre esta materia de gran importancia.

La crisis permanente han debilitado el sector petrolero estatal están marcadas por el hecho de que la explotación petrolera ha sido considerada por los gobiernos de turno como una actividad rentista privilegiándose la satisfacción de las ilimitadas necesidades de recursos financieros que tiene el Estado.

La explotación del petróleo debe hacerse bajo tasas de producción que permitan una mayor y mejor recuperación de las reservas hidrocarburíferas que se encuentren en los respectivos reservorios, porque, de no hacérselo de manera técnica, ello repercutirá en los costos de extracción bajo técnicas cada día mas costosa

CUADRO N° 2

SUPUESTOS DEL SECTOR PETROLERO										
	<i>Efectivo</i>		<i>Previsiones</i>		<i>Variaciones</i>					
	<i>Ene-Dic</i>	<i>Enero-Sep</i>	<i>Ene-Dic</i>	<i>Ene-Dic</i>	<i>Ene-Dic</i>	<i>Ene-Sep</i>	<i>Ene-Dic</i>	<i>Ene-Dic</i>		
	2005	2006	2006	2007	2007	2008	2006/2005	2007/2006	2007/2006	2008/2007
	<i>Millones de barriles</i>						<i>% cambio a/a</i>			
Producción Nacional Crudo en Campo	194.17	195.65	148.24	138.60	184.56	190.13	0.8%	-6.5%	-5.7%	3.0%
Petroecuador	70.97	90.44	65.94	69.85	93.13	98.69	27.4%	5.9%	3.0%	6.0%
d/c Petroproducción	70.97	68.62	52.51	46.34	61.06	61.55	-3.3%	-11.7%	-11.0%	0.8%
d/c Bloque 15	0.00	21.81	13.43	23.51	32.07	37.14	...	75.1%	47.0%	15.8%
Compañías Privadas	123.20	105.21	82.30	68.75	91.43	91.43	-14.6%	-16.5%	-13.1%	0.0%
d/c Excluyendo B 15	86.74	91.44	68.52	68.75	91.43	91.43	5.4%	0.3%	0.0%	0.0%
Producción Prom Diaria Crudo en Campo (miles bls)	532.0	536.0	543.0	507.7	505.6	520.9	0.8%	-6.5%	-5.7%	3.0%
Petroecuador	194.4	247.8	241.5	255.9	255.1	270.4	27.4%	5.9%	3.0%	6.0%
d/c Petroproducción	194.4	188.0	192.3	169.7	167.3	168.6	-3.3%	-11.7%	-11.0%	0.8%
d/c Bloque 15	0.0	94.8	124.3	86.1	87.9	101.8	...	-30.7%	-7.4%	15.8%
Compañías Privadas	337.5	288.3	301.5	251.8	250.5	250.5	-14.6%	-16.5%	-13.1%	0.0%
d/c Excluyendo B 15	237.7	250.5	251.0	251.8	250.5	250.5	5.4%	0.3%	0.0%	0.0%

Fuente: Petroecuador, BCE.

En los últimos años, las perspectivas en el sector petrolero siguen siendo negativas.

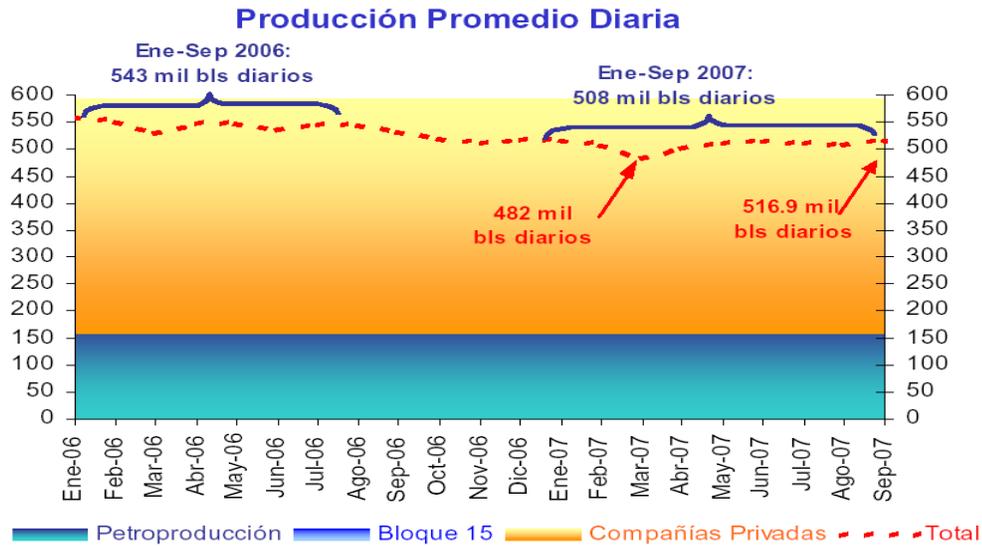
En el año 2007 la producción petrolera se redujo en un 5,7% debido a problemas en la producción en los campos de petroproducción, y a la desinversión que tuvo este sector. En este año la producción fue de 186,67 millones de barriles, inferior a 195,65 millones de barriles del año anterior

La producción estatal de petróleo promedió 258.464 barriles por día durante el 2007, mientras que la producción de petróleo de las compañías privadas fue de 252.961 barriles por día.

Ecuador proyecta una producción petrolera de 190,12 millones de barriles en 2008.

El gobierno de Rafael Correa, se enfocó a utilizar los ingresos del petróleo en el aspecto social del país, en el año 2007 por primera vez el gasto social superó al gasto de la deuda externa, la inversión en el gasto social fue de \$2.900 millones, tanto que en la deuda externa fue de \$2.500 millones

GRAFICO N° 4



Fuente: Banco Central

2.1.4 Exportaciones Tradicionales y No Tradicionales

“Son considerados *productos tradicionales* cuando el valor agregado en su proceso de producción u obtención no es lo suficientemente importante como para transformar su esencia natural.”²²

El concepto de *productos tradicionales* se suelen confundir con aquellos productos que tradicionalmente han sido producidos por un país. Sin embargo el término técnico comercial no tiene nada que ver en absoluto con el tiempo que un país viene produciendo un artículo, sino con el valor que se agregue a su producción para hacer de éste un producto mas elaborado.²³

²² www.wikipedia.com

²³ www.wikipedia.com

CUADRO N° 3

Evolución de las Exportaciones Tradicionales Valor, Volumen y Valor Unitario *variación anual período Enero – Septiembre 2007/2006*

% Participac. X no petroleras		Mejora (+) / Deterioro (-)		
		Valor	Volumen	Val. Unitario
23.31%	Banano y Plátano	4.11	9.79	-5.17
10.19%	Camarón	-4.51	1.12	-5.56
2.44%	Atún y Pescado	4.64	10.63	-5.41
3.77%	Cacao en grano	78.90	7.64	66.19
2.05%	Cacao elaborado	11.01	-29.58	57.64
0.38%	Café en grano	-8.79	-22.82	18.18
1.67%	Café elaborado	64.39	34.15	22.54

Fuente: Banco Central

En el año 2007 las exportaciones tradicionales tuvieron un crecimiento del 7%. Los principales productos de exportación son el banano, camarón, atún pescado, esto se debe a la reducción de precios de estos productos, y se cumple la ley de demanda, a menor precio mayor demanda.

A pesar de la competencia directa que Ecuador tiene con estos productos, las preferencias arancelarias que tenemos con Unión Europea, la eliminación de aranceles con Estados Unidos con el camarón, y la mejora de la calidad en los productos, nos ayuda a aumentar las exportaciones.

CUADRO N° 4

Evolución de las Exportaciones: No Tradicionales Valor, Volumen y Valor Unitario

variación anual periodo Enero – Septiembre 2007/2006

% Participac. X no petroleras		Mejora (+) / Deterioro (-)		
		Valor	Volumen	Val. Unitario
9.35%	Manuf. Metal (incluye vehículo	-10.86	-23.15	16.00
1.20%	Mineros	105.57	-74.34	701.00
8.37%	Alimenticios industrializados	31.91	13.72	16.00
2.59%	Silvícolas	24.56	24.09	0.38
8.16%	Flores Naturales	6.52	-10.35	18.82
2.03%	Químicos y farmacéuticos	-17.46	-25.62	10.97
1.28%	Manuf. Fibras textiles	-1.93	-3.80	1.95
12.41%	Otros productos del mar	16.12	7.55	7.97
12.22%	Los demás productos	28.75	19.65	7.61

Fuente: Banco Central

Las exportaciones no tradicionales tuvieron un incremento en el año 2007, del 11.1%. Las exportaciones de flores nos indican una disminución en el volumen exportado (10,35%), la cual es recompensado en el valor unitario (18.82%).

Ecuador hoy en día ya no es solo exportador de banano, petróleo o camarón, otros productos son importantes para los ingresos del país como el maracuyá, artículos de paja toquilla, y hasta software, en conjunto estos productos representaron \$1680.4 millones en los ocho primeros meses del 2006.

Las exportaciones de los productos no tradicionales registran un desempeño dinámico frente a lo observado en años anteriores.

Las exportaciones de nuevos productos ecuatorianos se abrieron camino en el 2007, las partidas con mayor volumen en ventas externas fueron la madera con 24.3%, jugos en conservas de frutas 14.3% y la metal mecánica con 9.3%.

La corporación de promociones de exportaciones e inversiones (CORPEI) esta interesada en ampliar los mercados de exportación a productos no tradicionales como hierbas aromáticas y medicinales,

2.1.5 Tasas de Interés

“La tasa de interés es una de las variables macroeconómicas fundamentales pues de la misma depende en gran medida el desempeño de una economía

El desempeño de estas tasas afecta a otras variables económicas como la inversión, el ahorro, el consumo y la demanda por dinero. Así mismo, dentro de la macroeconomía dinámica tiene un papel primordial en la determinación de las trayectorias en el tiempo de ahorro, consumo e inversión, pues están relacionadas fuertemente con las tasas de impaciencia y de descuento. Así mismo, el interés en un sistema en equilibrio y competitivo debe ser igual al rendimiento marginal del capital por lo que determina la senda temporal del mismo y su nivel óptimo de acumulación”²⁴

El concepto de tasas de interés admite numerosas definiciones, las cuales varían según el contexto en el cual es utilizado. A su vez, en la práctica, se observan múltiples tasas de interés, por lo que resulta difícil determinar una única tasa de interés relevante para todas las transacciones económicas.

En términos generales, la tasa de interés expresada en porcentaje representa el costo de oportunidad de la utilización de suma de dinero. En este sentido, la tasa de interés es el precio de dinero, el cual se debe pagar/cobrar por tomarlo prestado/cederlo en préstamo.

²⁴ aeepece.com/investigar

Entonces, el poseedor de una suma de dinero deseará obtener la máxima rentabilidad posible para su capital, conforme a las oportunidades de inversión del mismo.

Cuando en una economía se producen cambios en los niveles generales de precios es importante distinguir entre variables nominales y variables reales.

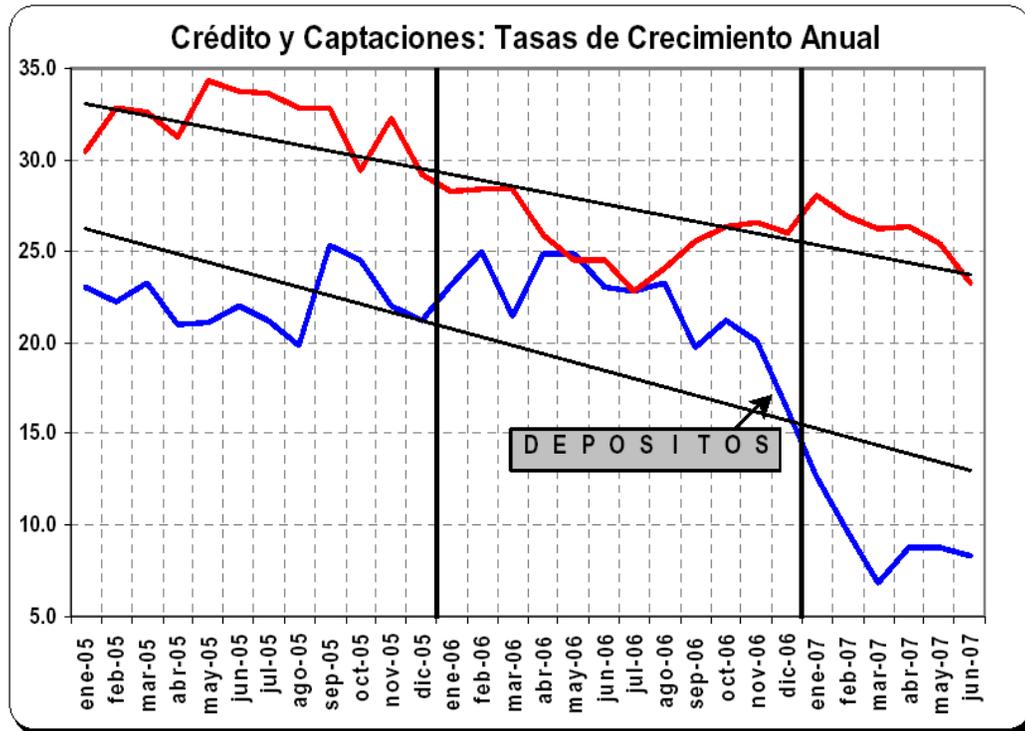
Tasa de interés nominal: “Se refiere al retorno de los ahorros en términos de la cantidad de dinero que se obtiene en el futuro con un monto dado de ahorro actual.”²⁵

Tasa de interés real: “Mide el retorno de los ahorros en términos del volumen de bienes que se pueden adquirir en el futuro con un monto dado de ahorro actual.”²⁶

²⁵ www.mecon.gov.ar/secdef/revista/rev56/prof.doc

²⁶ www.mecon.gov.ar/secdef/revista/rev56/prof.doc

GRAFICO N° 5



Fuente: Banco Central

Las tasas de interés en el Ecuador son reajustadas cada semana según el movimiento financiero y sirven de referencia para el sistema bancario.

En agosto del pasado año, el Banco central elaboró un nuevo reglamento de la Ley de regulación del costo efectivo del crédito.

Las tasas de interés activas efectivas, calculadas por el BCE, fueron divididas en cuatro segmentos, para lo cual en el segmento comercial la tasa mínima es del 14,76% y la máxima del 22,50%; mientras que para el sector de consumo, la mínima es del 12,90% y la máxima del 32,27 %

En el crédito de vivienda la tasa promedio ponderada, por los montos de las respectivas operaciones es del 23,90%; mientras que la máxima es del 17,23%. En el sector microcrédito, la mínima es del 23,90% y la máxima del 41,86%.

Los clientes de las entidades bancarias a más de sentir confusión, por las nuevas tasas de interés, también sintieron incertidumbre por que los bancos se pueden aprovechar de los valores máximos establecidos para fijar el interés en los créditos.

Las tasas de interés son diferenciadas con relación a las anteriores que regían para todos los tipos de segmentos, además que incluyen los costos reales de las operaciones crediticias con lo cual se busca compensar la prohibición de cobrar comisiones por los servicios a la banca.

2.1.6 Riesgo País

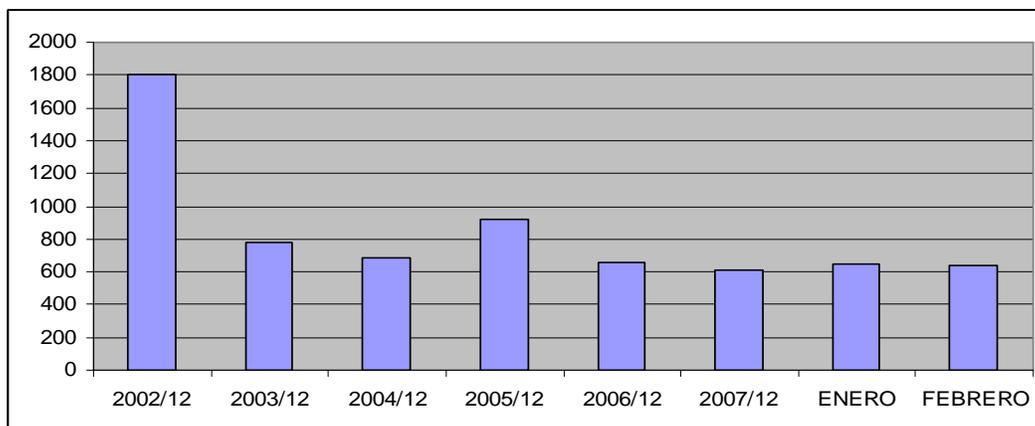
“Cada país, de acuerdo con sus condiciones económicas, sociales, políticas o incluso naturales y geográficas generan un nivel de riesgo específico para las inversiones que se realizan en El. Este riesgo es específico de ese grupo de condiciones y se lo conoce como riesgo país, el cual es evaluado de acuerdo con el conocimiento que cada inversionista tenga de dichas condiciones

Cualquier evaluación de riesgo expresará el nivel de probabilidad de sufrir una pérdida, ante lo cual existirá una mayor o menor necesidad de reducir o evitar las consecuencias de dicha pérdida”²⁷

²⁷ www.wikipedia.com

GRAFICO N° 6

RIESGO PAIS



Fuente: Banco Central

El nivel del riesgo país llegó a 814 puntos el 29 de diciembre del año pasado, así registró una baja de 11 puntos frente a los 825 puntos que tuvo el 16 del mismo mes.

Es importante que los gobernantes ecuatorianos reflexionen sobre las acciones que realizan tanto en el ámbito local e internacional, ya que en un contexto globalizado, todas las acciones tienen repercusión en la percepción de los inversionistas internacionales.

2.1.7 Inversión Extranjera Directa

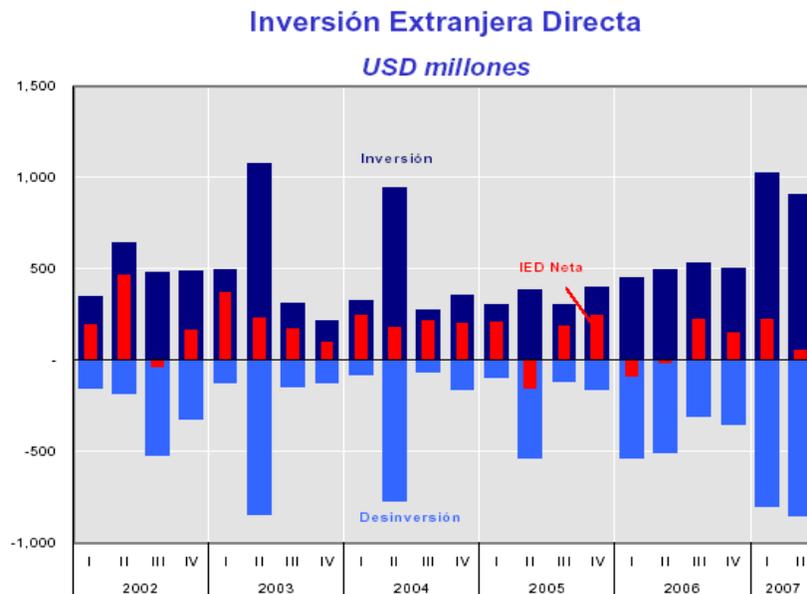
“La inversión extranjera directa es la colocación de capitales a largo plazo en algún país extranjero, para la creación de empresas agrícolas, industriales o de servicios con el propósito de internacionalizarse.”²⁸

²⁸ www.wikipedia.com

“La inversión extranjera directa, desempeña un papel importante como el motor del crecimiento económico. La IED que ingresa a un país, al representar nuevos flujos de dinero, permite dinamizar la demanda agregada, lo que incentiva el crecimiento económico del país, aumenta los niveles de competencia al interior del país debido a que algunos productores nacionales, ante la competencia se ven obligados a mejorar la estructura y sus costos para poder mantenerse en el mercado, esto a su vez aumenta la productividad, lo que produce un aumento económico

La IED tiene efectos positivos sobre el crecimiento económico, ya que permite la reducción en el costo de creación de nuevos bienes de capital y la existencia de poder realizar transferencia tecnológica desde las empresas extranjeras hacia las empresas nacionales por medio de realizaciones de producciones complementarias”²⁹

GRAFICO N° 7



Fuente: Banco Central

²⁹

[www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2007/DETERMINANTES%20INSTITUCIONALES%20DE%20LA%20INVERSION%20EXTRANJERA%](http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2007/DETERMINANTES%20INSTITUCIONALES%20DE%20LA%20INVERSION%20EXTRANJERA%20)

El Ecuador a diferencia de otros países liberalizó en forma mas temprana el establecimiento de nuevas políticas para la IED en los inicios de los años noventa, abrió su economía a tratados internacionales y reformó la estructura tributaria y de impuestos, esto hizo que los inversionistas extranjeros respondan positivamente a estos cambios, entre los 1992 y 1994 se triplicó las inversiones en el país y entre los años 1996 1997, 1998 se duplicó.

La inversión extranjera directa en el Ecuador se ha incrementado en las últimas dos décadas de manera importante, al pasar de \$80 millones en 1986 a \$956 millones en 2005.

En el año 2003 se registró el mayor ingreso de Inversión Extranjera Directa como consecuencia de la construcción de Oleoducto de Crudos Pesados (OCP).

La mayor concentración de inversión esta en el sector de Explotación de minas y canteras, en esta se incluye la inversión en el negocio petrolero, en el 2004 este sector concentró el 77.83% del total de la inversión que tuvo el país. Además de este sector el país intenta conseguir mayor inversión para otros sectores en especial de productos no tradicionales, de los cuales se destaca sector del comercio, industria manufacturera, agricultura, silvicultura, caza y pesca.

En los primeros meses del 2007 se registro una inversión positiva, con lo que refleja una entrada de capitales al país en ese período, el incremento se dio por un resultado neto positivo en operaciones de crédito.

En el segundo semestre del 2007, la inversión disminuye, existen entradas de capitales al país, pero se puede ver que no existe una tendencia de inversión, las variaciones son considerables, por semestres, y por años, esto ocurre, por la inestabilidad en la economía y

en el riesgo país, por lo que las inversiones siempre van a variar hasta que el país no se estabilice

Los sectores mas beneficiados de la inversión extranjera fueron la explotación de minas y canteras, seguida de servicios prestados y comercio.

Los países que más invierten en el país son Canadá (34.20%), Estados Unidos (18.70%)

2.1.8 Remesas Emigrantes

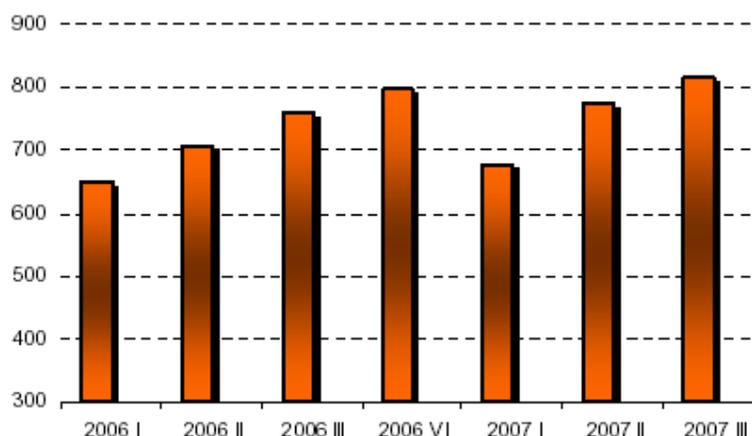
“Las remesas de los emigrantes son transferencias corrientes de los extranjeros residentes, entendiéndose por ello que han permanecido o intentan permanecer por un período de un año, siempre que sea a cambio de nada tangible, es decir como regalo. Estas transferencias suelen hacerse entre familiares”³⁰

No obstante, en la contabilidad oficial de los países no existe un único apunte contable que recoja este concepto sino tres diferentes, estos aparecen registrados en: balanza de pagos, documento contable en donde los países registran sus transacciones con el exterior

³⁰ www.remesas.org

GRAFICO N° 8

REMESAS RECIBIDAS EN MILLONES DE USD Tercer Trimestre 2007



Fuente: Banco Central

Las remesas de los emigrantes aumentaron en un 7,5% en el tercer trimestre del 2007, con respecto al año 2006, este aumento superó los 816 millones de dólares. Este incremento se debe a varios factores pero el más importante es la actualización y mejora en la cobertura de información obtenida por el instituto de los organismos financieros que ofrecen el servicio de envío de remesas al país.

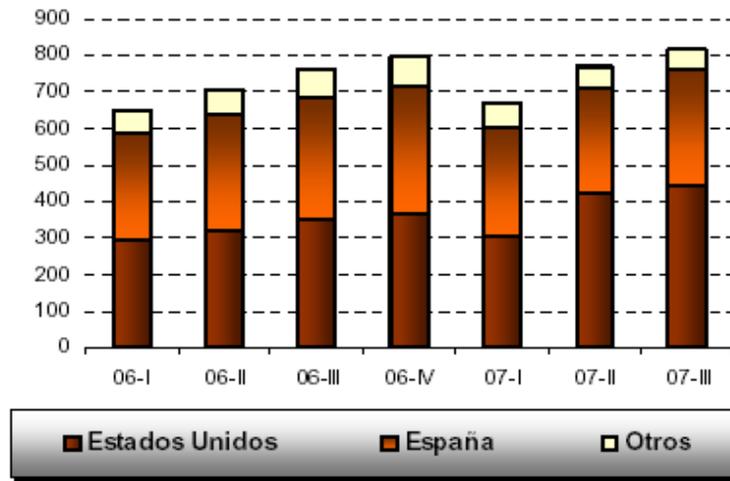
Otro factor que influyó que en el último semestre del 2007 para un incremento en las remesas fue el financiamiento los gastos de educación de los familiares de los emigrantes en Ecuador.

Entre agosto y septiembre del 2007 las remesas fueron un 5,5 % mayor al segundo semestre del año, se registró 773, 4 millones de dólares

Estos indicadores, nos señalan, que cada vez es mayor el flujo de efectivo que los trabajadores envían al país, la tendencia en las remesas, se mantiene según como indica el gráfico, pero siempre se tiene un aumento cada semestre.

GRAFICO N° 9

**REMESAS RECIBIDAS POR PAÍS DE
PROCEDENCIA**
Tercer Trimestre 2007



Fuente: Banco Central

Entre Estados Unidos, España e Italia cubren el 95, 5% del total de las remesas recibidas por los ecuatorianos, esto nos indica que existe una mayor concentración de ecuatorianos en estos países.

Un mayor incremento de las remesas desde Europa, se debe a que el euro es mejor apreciado que el dólar americano.

2.2 FACTORES POLITICOS Y SOCIALES

2.2.1 Gobiernos De La Etapa Constitucional

2.2.1.1 Jaime Roldós Aguilera (10-VIII-1979 al 24-V-1981)

En este mandato se instituye el pago del décimo quinto sueldo a los empleados, se limita la jornada de trabajo a 40 horas por semana desde octubre 1980

2.2.1.2 Osvaldo Hurtado Larrea (24-V-1981 al 10-VIII-1984)

En 1982 el Gobierno de Estados Unidos pide al Ecuador autorización para unirse a la base militar en Galápagos, el gobierno de Hurtado se niega. El Gobierno reduce el subsidio de la gasolina y el trigo.

En octubre del mismo año después de graves disturbios en protesta del aumento de precios al consumidor, el gobierno declara emergencia nacional y decreta toque de queda por cinco días

2.2.1.3 León Febrés Cordero (10-VIII-1984 al 10-VIII-1988)

En 1985 existió un paro nacional por dos días. En marzo de 1986 el Gral. Frank Vargas y otros miembros de las Fuerzas Aéreas se rebelan contra el gobierno en la Base Aérea de

Manta; aduciendo motivos éticos. Acusando a Febres-Cordero de no cumplir con el acuerdo de Manta, Vargas inicia otra sublevación en la Base Aérea de Quito. El 14 del mismo mes, por orden de Febres-Cordero, tropas del ejército rodean la base y sofocan la rebelión; el Gral. Vargas es detenido. Existe una huelga Nacional de trabajadores en septiembre de 1986

A principios de 1987 Comandos de la Fuerza Aérea secuestran al presidente Febres-Cordero en la Base Aérea de Taura. Los comandos consiguen la libertad de Vargas, y promesa de no ser castigados, después de amenazar al Presidente con matarlo. En el mes de enero el Congreso pide a Febres-Cordero que renuncie. El Presidente disuelve las Fuerzas Especiales de la Fuerza Aérea y ordena el enjuiciamiento de 30 de sus miembros.

En marzo de 1987, sismos destruyen gran parte del oleoducto. En Abril, tropas de ingenieros militares estadounidenses construyen una carretera en la zona afectada por el terremoto y ayudan a las víctimas. Por pedido del Congreso, las tropas estadounidenses abandonan el Ecuador en el mes de noviembre

2.2.1.4 Dr. Rodrigo Borja (10-VIII-1988 al 10-VIII-1992)

En este mandato es acusado de haber utilizado fondos del Banco Central para un grupo paramilitar.

En mayo de 1990 indígenas invaden pacíficamente la Iglesia de Santo Domingo en Quito y demandan solución a conflicto de título de tierras, en junio del mismo año los indígenas hicieron un levantamiento en la Sierra por títulos de tierras.

En julio de 1991 el país sufre de una paralización general de centros de salud, hospitales, y profesores fiscales por mejoras en sueldos y beneficios

2.2.1.5 Sixto Durán Ballén (10-VIII-1992 al 10-VIII-1996)

En Septiembre de 1992 existieron disturbios en Guayaquil por incremento en los pasajes urbanos son duramente sofocados

En marzo de 1993 ocurrió el desastre de la “Josefina”, más de 30 millones de metros cúbicos del cerro Tamuga se derrumban y tapan el caudal de los ríos Cuenca y Jadán; la mayor productora eléctrica del país y pueblos en la rivera con peligro inminente.

En mayo del mismo año se produjeron otros problemas por política económica del régimen de Duran – Ballén, el Frente Unitario de Trabajadores inicia una segunda huelga desde que el nuevo gobierno tomó posesión.

En 1995 cruce de fuego en Cenepa (Cordillera del Cóndor) cuando patrulla peruana se enfrenta a patrulla ecuatoriana. En enero 31 del mismo año Perú y Ecuador acuerdan un alto al fuego. En febrero el fuego resurge y los observadores militares de países garantes del Protocolo de Río de Janeiro abandonan la zona de combate. En el mismo mes el día 28 Ecuador y Perú firman la “Declaración de Montevideo” que reafirma el proceso de paz y el cese inmediato de fuego. En octubre el vicepresidente Alberto Dahik fue acusado de peculado de Fondos de Reserva, renuncia la vicepresidencia y huye a Costa Rica después que el Presidente de la Corte Suprema emite una providencia para su detención preventiva. El 19 del mismo mes Eduardo Peña asume el cargo de vicepresidente.

2.2.1.6 Ab. Abdalá Bucarám O. (10-VIII-1996 al 11-II-1997)

En febrero de 1997 se produjo un paro general organizado por los partidos políticos, empresarios y ciudadanos descontentos con la política económica y corrupción del régimen. En febrero el congreso en sesión extraordinaria destituye a Bucaram por incapacidad de gobernar, declara vacante la presidencia y designa por simple mayoría al Presidente del Congreso, Fabián Alarcón como presidente interino de la República, Bucaram desconoce la resolución del Congreso.

Este mismo mes la Vicepresidenta Rosalía Arteaga se autoproclama Presidenta, hay tres personas en la presidencia. Las Fuerzas Armadas retiran su respaldo a Bucaram.

Por pedido de Alarcón, el Congreso deja sin efecto la designación de Alarcón como presidente Interino de la República; el Congreso encarga temporalmente la presidencia a Rosalía Arteaga; Alarcón reasume la presidencia del Congreso.

El ex presidente Bucaram sale de Guayaquil en exilio a Panamá, Fabián Alarcón es elegido Presidente Interino de la República por las dos terceras partes del Congreso y posesiona el cargo el mismo día; las fuerzas armadas reconocen a Alarcón; Rosalía Arteaga reasume la vicepresidencia.

En marzo ya en el mandato de Alarcón se descubre grandes peculados de los Fondos de Reserva y extensas extorsiones por miembros del gobierno de Bucaram. En mayo se descalifican 17 diputados del Congreso por supuestamente estar implicados en manejo ilegal de fondos. En este mismo mes se realiza una consulta Popular la cuál el 74% fue a favor de la destitución de Bucaram y se aprueba el Presidente Interino.

En esta época el país pasó por una época actividad atmosférica llamada “el niño”, la cual causa destrucción de sembríos, viviendas, carreteras y puentes.

2.2.1.7 Dr. Jamil Mahuad (10-VIII-1998 a 21-I-2000)

Los primeros días del mes de octubre en el país se desatan protestas y paros debido al alza de los precios de la energía eléctrica, el diesel, y el gas para uso doméstico. En el mismo mes en el Acta de Brasilia, Ecuador y Perú aceptan la fijación de la frontera en un tramo de 78 kilómetros en acuerdo a un dictamen de los Garantes de Protocolo de Río de Janeiro. También se firmaron acuerdos de Comercio y Navegación, de Integración Fronteriza y de instalación de una comisión binacional sobre Medidas de Confianza Mutua y Seguridad.

En Diciembre el Congreso crea la Agencia de Garantía de Depósito; el Estado asegura sin límites los depósitos en los bancos.

En 1999 los bancos privados cierran sus puertas del 8 al 12 del mes de marzo, por orden de la Superintendencia de Bancos, para evitar una corrida de divisas extranjeras e insolvencia del sistema bancario. Las cuentas bancarias son congeladas. Mas del 50% del sistema bancario pasa a ser administrado por el Estado.

Principian numerosas huelgas en protesta a la política económica del gobierno; el país queda paralizado. Mahuad reduce el presupuesto del Estado y trata de reducir subsidios para lograr requerimientos del Fondo Monetario Internacional como condiciones de otorgar un préstamo al país. La incertidumbre y especulación del dólar causan una devaluación galopante del sucre.

A principios del 2000 en enero 9 Mahuad anuncia dolarizar la economía interinamente se mantendría al sucre como moneda suplementaria fijada a 25.000 sucres por dólar estadounidense. En el mismo mes cientos de oficiales del Ejército y la policía apoyados por miles de indígenas, Antonio Vargas, el Coronel Lucio Gutiérrez y Carlos Solórzano autoproclaman una “Junta de Salvación Nacional” y destituyen al presidente Mahuad.

2.2.1.8 Dr. Gustavo Noboa Bejarano (21-I-2000 al 15-I-2003)

En enero de 2001 estudiantes de Quito, Guayaquil y Cuenca inician manifestaciones en oposición al aumento de tarifas de transporte público, precios de gas para uso doméstico y combustibles para vehículos; ellos empujados por grupos económicos y políticos opuestos a Noboa, quieren que el Estado continúe el subsidio de estos combustibles

Ecuatorianos que emigraron a otros países surge como una de las grandes fuentes de divisas extranjeras.

El 2 febrero del mismo año Noboa decreta estado de emergencia luego que dirigentes del levantamiento indígena rompe el diálogo con respecto a las medidas económicas. Indígenas cierran carreteras; el transporte interprovincial en la sierra se paraliza. A pocos días de esta paralización indígenas logran acuerdo con el gobierno en reducir los precios de los combustibles y el transporte urbano; cesa el levantamiento indígena.

2.2.1.9 Ing. Lucio Gutiérrez Borbúa (15-I-2003 al 20-IV-2005)

En el 2004 Gutiérrez se alió con el partido del ex presidente Abdalá Bucaram y el partido de Alvaro Noboa y el Movimiento Popular democrático, para remover a la corte Suprema

de Justicia y reorganizar el Tribunal Constitucional, por estos cambios se comenzaron a tomar varias medidas que fueron rechazadas por el país, en especial las que anularon los juicios en contra del citado ex presidente Abdalá Bucaram, el también ex presidente Gustavo Noboa, y el vicepresidente Alberto Dahik, los que regresaron del exilio, lo que causó las protestas y movilizaciones que terminarían con su mandato.

El 20 de abril de 2005, como consecuencia de la rebelión de los llamados forajidos de Quito, Gutiérrez fue destituido por el Congreso por abandono del cargo y reemplazado por el vicepresidente Alfredo Palacio. A partir de esto, se puso una orden de prisión a Gutiérrez, Ministro de Bienestar Social Bolívar Gonzáles y Bucaram. Gutiérrez permaneció por 4 días en la embajada de Brasil, salió el 24 de abril del 2005 hacia Brasil, país que le otorgó asilo político.

2.2.1.10 Alfredo Palacio (20-IV-2005 al 14-I-2007)

Hasta el 20 de abril de 2005 Alfredo Palacio fue Vicepresidente de Ecuador, luego se convirtió en el octavo presidente de esta nación andina en menos de diez años, tras la destitución de Lucio Gutiérrez por el Parlamento.

La diputada Cinthya Viteri, en calidad de presidencia en funciones del Congreso, fue la encargada de tomar juramento a Palacio, quien en sus primeras declaraciones, dijo que “el pueblo de Ecuador, particularmente el quiteño, terminó hoy con la dictadura, la inmoralidad, la prepotencia, el terror y el miedo”.

“El pueblo hoy ha decidido refundar la República, una República de esperanza en cuyas calles, en cuyos campos verdes y en cuyos caminos florezcan y reinen la dignidad, la

esperanza, la equidad y la alegría” indicó el presidente Alfredo Palacio al presentar el juramento como presidente de la República ante Cinthya Viteri.

Sus principales políticas públicas fueron llevar a cabo una política, para lo cual intentó varias alternativas; recopiló sugerencias de ciudadanos a través de cartas, Internet y llamadas a radios comunitarias; intentó implementar un sistema de aseguramiento universal de salud (AUS); llevó adelante negociaciones con EE UU para la firma del Tratado de Libre Comercio, bajo estándares de soberanía; creó un fondo petrolero denominado FEISEH, para priorizar inversiones en electrificación e inversión en explotación hidrocarburífera. De esta manera, Alfredo Palacio terminó su mandato el 14 de enero de 2007.

2.2.1.11 Ec. Rafael Correa (15-I-2007 al X -2008)

Uno de los temas centrales del gobierno fue la creación de la Asamblea Constituyente, la cual tenía por objeto arrebatar los privilegios a llamada “partidocracia”.

Correa afirma que una de sus principales motivaciones es revertir las consecuencias sociales y económicas derivadas del modelo económico neoliberal imperante en el continente durante las dos últimas dos décadas, que ha provocado la privatización de servicios básicos de la salud, educación, o la gestión de agua potable.

Durante su primer año de gobierno el presidente Correa visitó 15 países entre giras oficiales, cumbres de mandatarios, y firmas de convenios bilaterales, permaneciendo fuera del país 45 días en 2007.

Correa ha criticado a los medios de comunicación ecuatorianos de modo constante, ha llegado a acusar a importantes medios de comunicación de estar vinculado a intereses bancarios y grupos de poder económico.

Durante su segundo año de gobierno un hecho destacado fue la crisis diplomática con el gobierno colombiano de Uribe. Esta crisis empezó cuando Correa aseguró que Uribe le mintió en los detalles de operación contra las FARC y reclamó por la soberanía del Ecuador, al mismo tiempo Colombia revelaba supuestos documentos obtenidos del computador de Reyes (cabeza de la organización guerrillera) que revelaban que el Gobierno Ecuatoriano tenía vínculos con las FARC. Correa decidió expulsar al embajador de Colombia y llamó a consultas al embajador ecuatoriano en Bogotá.³¹

2.2.2 Política Internacional del Ecuador

“El Ecuador cuenta con la elaboración de un plan a largo plazo de política exterior que recoge consensos básicos de la sociedad ecuatoriana, de modo que la acción externa del Estado sustrajera, en la medida de lo posible, de los vaivenes de la política partidaria y pudiera constituirse en una política de Estado Coherente y duradera, uno de cuyos efectos sería consolidar la credibilidad del Ecuador a nivel internacional”³²

La política exterior del Ecuador refleja la vocación pacifista y su decisión de consolidar una democracia participativa, fortalecer la unidad nacional, promover la estabilidad social política y económica para lograr el desarrollo económico, social y cultural de sus habitantes.

³¹ www.presidencia.gov.ec/modulos

³² www.mmrree.gov.ec

EL Ecuador busca fortalecer las relaciones bilaterales con países de América, el Caribe, Asia, Europa, África y Oceanía para la conformación de un mundo más justo y solidario.

La política exterior preserva el territorio nacional, que es inalienable que comprende el suelo, subsuelo, las islas adyacentes, el Archipiélago de Galápagos, el mar territorial y el espacio suprayacente.

El Ecuador tiene como objetivos estratégicos, promover las exportaciones y su cultura, colocar al país como destino turístico, fomentar las inversiones extranjeras en sectores productivos ecuatorianos y canalizar una corriente adecuada de cooperación técnica.

La capacidad negociadora del Ecuador en política multilateral es fortalecida por su pertenencia y actuación dentro de los grupos principales de los países en desarrollo. Participa activamente en el Grupo de Río, en la Cumbre Iberoamericana, en el Grupo de los 77 y China y en el Movimiento de los Países No Alineados, en los cuales los países del Sur conciertan sus objetivos y prioridades en los procesos de internacionalización de economía y de liberalización de mercados

2.2.2.1 Rusia y Comunidad de Estados Independientes

La gravitación internacional de Rusia y la Comunidad de Estados Independientes (CEI) y la consolidación de su crecimiento económico llevan al Ecuador a tener interés en robustecer sus vínculos con esos países. Las relaciones diplomáticas se han desarrollado con normalidad desde hace más de treinta años. Numerosos profesionales ecuatorianos se han formado en centros de educación superior rusos y de otros estados de la Comunidad de Estados Independientes y el intercambio comercial ha sido beneficioso para algunos productos ecuatorianos, como las flores.

Rusia posee un gran potencial para desarrollarse en otras áreas, así como posibilidades de invertir en sectores de interés para el desarrollo científico y tecnológico del país.

Ecuador carece actualmente de misiones diplomáticas en los estados miembros de la Comunidad de Estados Independientes; sin embargo, mantendrá una política de acercamiento con esos países, a fin de aprovechar las oportunidades de intercambio económico y cooperación internacional que ofrecen.

La misión diplomática en Rusia fortalecerá sus actividades de promoción económica, apoyando el mercadeo y la búsqueda de oportunidades en toda esa región que se está desarrollando muy rápidamente y ofrece oportunidades para la expansión del comercio de productos ecuatorianos, así como para la captación de inversiones y flujos turísticos³³

2.2.3 Factores Socio Culturales del Ecuador

2.2.3.1 Religión

En Ecuador existe libertad de culto. Aproximadamente el 90% de sus habitantes pertenece a la religión Católica. Grupos importantes también practican otras religiones como la evangélica y adventista. Los pueblos indígenas, mayoritariamente católicos a consecuencia de la colonización española, conjugan los ritos de esta religión con su cosmovisión original.

2.2.3.2 Lengua

³³ www.mmrree.gov.ec

El idioma oficial y de relación intercultural es el idioma español, con sus peculiaridades y modismos propios. El quichua, el shuar y las demás lenguas indígenas son reconocidos dentro de sus respectivas áreas de uso

2.2.4 Sociodemográficos

2.2.4.1 Población (2006)

13.000.000 hab.

2.2.4.2 Tasa de crecimiento anual poblacional (2006 estimado)

2.1%

2.2.4.3 Ciudades Principales

Sus principales urbes ofrecen todo tipo de servicios, con las más importantes cadenas hoteleras del mundo e infraestructura y tecnología de vanguardia:

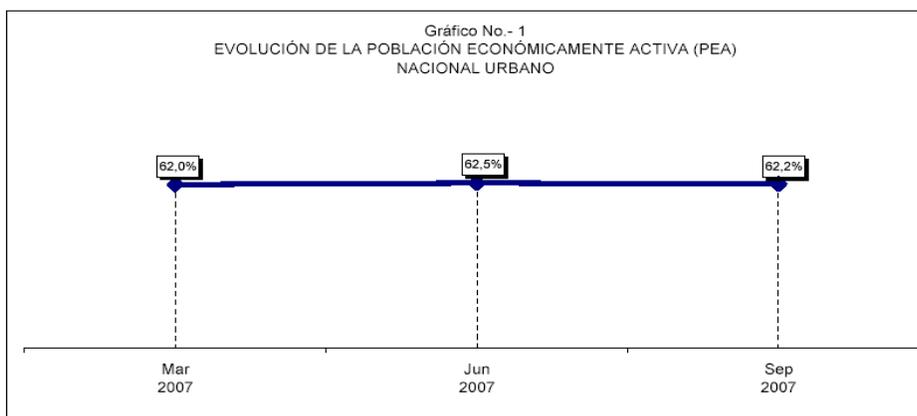
- Quito, centro político y financiero
- Guayaquil, puerto principal del Ecuador y uno de los principales de América del Sur en el Pacífico, por donde entran y salen aproximadamente el 70% de las importaciones y exportaciones del país.
- Manta, segundo puerto, con amplia actividad comercial y turística

- Cuenca, culta y amable, la tercera ciudad del país, rica en producción artesanal, principalmente en el trabajo de platería, cerámica y orfebrería³⁴

GRAFICO N° 10

EVOLUCION DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA

PRINCIPALES RESULTADOS DE LA EMENDU-SEPTIEMBRE-2007²



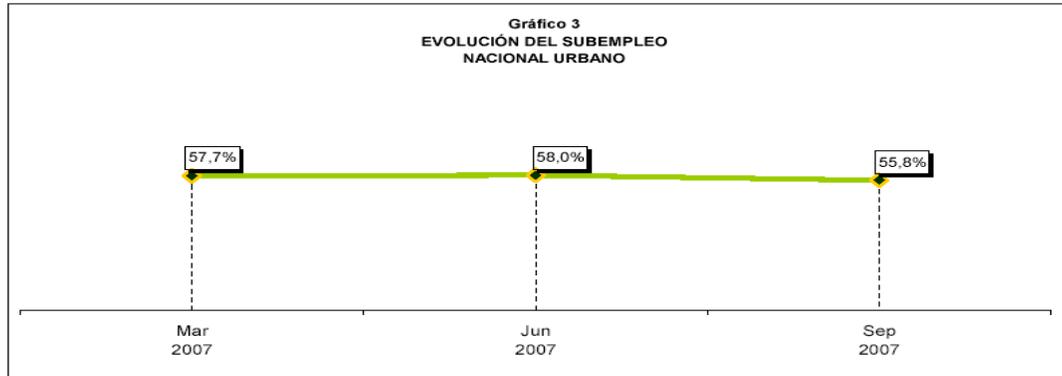
Fuente: INEC

La población económicamente activa, en los primeros tres primeros meses del 2007, no existió una marcada fluctuación, pero los porcentajes son considerables y altos. Este fenómeno obedece al crecimiento demográfico que históricamente ha tenido el país.

³⁴ www.wikipedia.com

GRAFICO N° 11

EL SUBEMPLEO URBANO



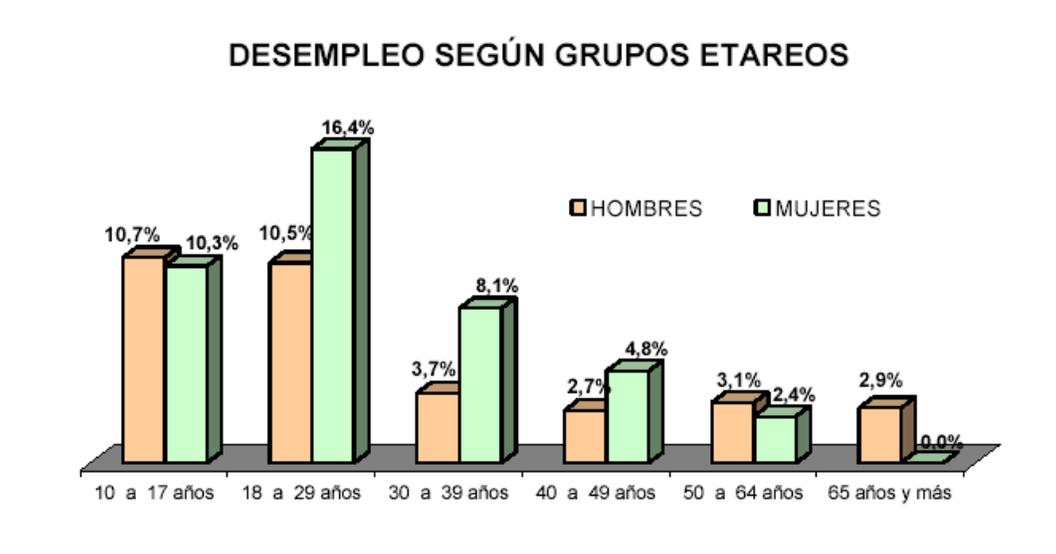
Fuente: INEC

En el 2007 las cifras de subempleo son altas, estos datos hacen prever que las personas pugnan por estar ocupadas independientemente de la calidad de trabajo que obtengan.

Los esfuerzos realizados por el sector empresarial para hacer frente a la apertura económica y agresiva competencia en el mercado internacional han estimulado la incorporación de maquinarias más modernas que requieren, cada vez, de menos trabajadores.

El resultado de lo anterior se ha expandido a ritmo acelerado, espacios de trabajo vinculados, especialmente, a la economía informal, caracterizados por un bajo nivel de ingresos, la ausencia de seguridad y beneficios sociales.

GRAFICO N° 12



Fuente: INEC

El desempleo afecta principalmente a personas que conforman de 18 a 29 años con porcentajes diferentes por género, 10,5% y 16,4% para hombres y mujeres respectivamente.

Los desempleados son fundamentalmente adolescentes y jóvenes hasta 30 años, el desempleo se concentra principalmente en mujeres, excepto los grupos de edades de 10 a 17 años, 50 a 64 años y 65 años y más.

2.2.4.4 Incidencia de pobreza

CUADRO N° 5

INCIDENCIA DE LA POBREZA DE CONSUMO

Provincia	Porcentaje (n/N)*100	Número n	Población Total N
Azuay	31,0	183.677	592.6
Cuenca	21,1	87.147	412.753
Bolivar	65,9	110.215	167.219
Guaranda	67,8	54.476	80.326
Cañar	44,1	90.494	205.197
Azogues	40,3	25.842	64.168
Carchi	59,3	89.217	150.569
Tulcán	50,7	38.226	75.460
Cotopaxi	55,9	194.195	347.668
Latacunga	49,6	70.908	142.847
Chimborazo	53,4	212.850	398.829
Riobamba	31,3	59.528	190.464
El Oro	29,4	151.773	515.887
Machala	23	49.059	213.715
Esmeraldas	49,1	185.269	377.580
Esmeraldas	34,4	53.136	154.546
Guayas	34,3	1.126.559	3.288.532
Guayaquil	24	486.553	2.026.859

Imbabura	48,6	165.001	339.705
Ibarra	35,2	53.090	151.022
Loja	48,6	193.714	398.426
Loja	25,8	44.424	172.320
Los Ríos	44,6	289.165	649.070
Babahoyo	44,5	58.727	132.112
Manabí	55,3	651.917	1.179.723
Portoviejo	48,1	113.885	236.572
Morona Santiago	69	77.766	112.644
Morona	63,6	19.508	30.675
Napo	67,9	52.435	77.236
Tena	62	27.954	45.100
Pastaza	54	32.171	59.578
Pastaza	50,6	22.389	44.251
Pichincha	25,6	603.317	2.353.805
Quito	19,6	354.943	1.814.994
Tungurahua	39,4	171.701	436.232
Ambato	31,2	88.401	283.681
Zamora Chinchipe	62,3	47.100	75.565
Zamora	46,2	9.825	21.276
Sucumbíos	59,4	72.665	122.276
Lago Agrio	52,6	34.243	65.137
Orellana	62,8	51.409	81.872
Orellana	57,1	22.510	39.433

País	39,8	4.752.612	11.930.265
Fuente: Censo de Población y Vivienda - INEC Año: 2001 (ECV 2006) Elaboración: SIISE			

La pobreza y la extrema pobreza en el Ecuador son consecuencia de la estructura socioeconómica que vive el país. La extrema pobreza y la indigencia es la imposibilidad de satisfacer aun las mínimas necesidades de supervivencia, comenzó a ser medida hace más de diez años, esto ocurrió cuando se determinó que el 4.3% de la población vivía en condiciones infrahumanas.

Uno de los argumentos para aplicar la dolarización fue luchar contra la pobreza, pero según estudios realizados por el INEC, el país empobreció más a finales del 2003 en adelante, entrar en una etapa de estabilización en los altos niveles del 41.5% de pobreza y 7.6% de indigencia. Es importante aclarar que la migración masiva y sus remesas impiden que estos índices crezcan de una forma rápida, pero no ha logrado reducir la pobreza.

El índice de desocupación general supera el 12%, a nivel nacional tan solo el 8% de los jefes de hogares indigentes están desocupados, los demás están ocupados, pero obtienen ingresos bajos. Consecuentemente, los pobres son esforzados, lo que hace falta es empleo y buenas remuneraciones.

La pobreza es la ausencia de recursos monetarios para adquirir una canasta de consumo mínimo aceptado socialmente, lo cual aísla a segundo plano las necesidades biológicas que son importantes en el caso de la alimentación, principal rubro en el que se gastan los recursos de los hogares pobres e indigentes, esto traería como objetivo político reducir la calidad de la canasta básica y la miseria y por consiguiente el precio de las mismas, y de esa manera justificar los bajos salarios

Según el INEC en el año 2007, el 12,8 % de los ecuatorianos viven en la indigencia (pobreza total), contando únicamente con \$1,06 al día, tanto que el 38,3% se encuentra dentro del nivel de pobreza, con \$1,89 dólares.

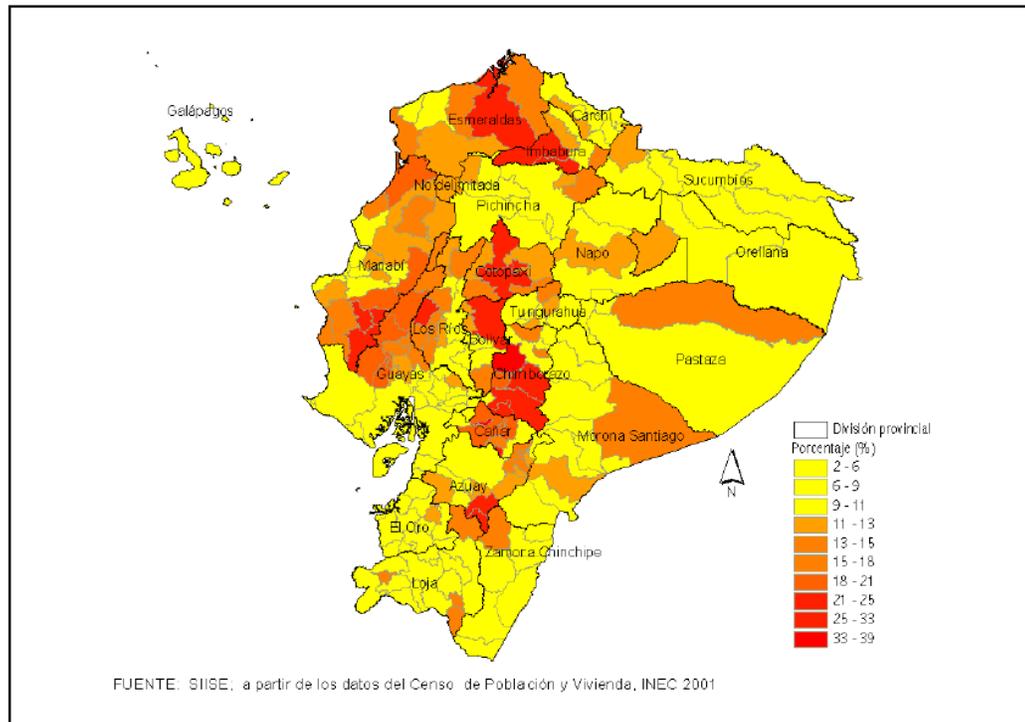
Los datos muestran que los sectores más afectados por la pobreza son de los indígenas. Mientras el nivel de hacinamiento en los hogares llega al 29,8% a nivel social, entre los hogares donde el jefe es indígena, el índice llega al 48,9%.

Ante la realidad, retratada a través de la encuesta, la política del Gobierno es construir un capital productivo y social, que se generará a través de la inclusión de los sectores más vulnerables en la dinámica productiva.

2.2.4.5 Analfabetismo

GRAFICO N° 13

Tasa de analfabetismo a nivel cantonal
(porcentaje de población de 15 años y más)



Según este mapa se puede ver que los cantones con mayor analfabetismo se encuentran en la Sierra norte, sierra central y esmeraldas.

CUADRO N° 6

Tasa de analfabetismo por grupos de edad, sexo y área
(porcentaje respecto del total de personas de cada grupo)

Grupo de edad	Todos	Contrib	Hombres	Mujeres	Urbano	Rural
Entre 15 y 25 años	3.5%	12.7%	3.6%	3.5%	2.5%	5.4%
Entre 26 y 35 años	4.5%	10.8%	3.9%	4.9%	2.6%	7.9%
Entre 36 y 45 años	7.7%	14.9%	6.2%	9.2%	4.0%	15.0%
Entre 46 y 55 años	13.0%	17.0%	10.3%	15.6%	7.0%	23.6%
Entre 56 y 65 años	20.4%	17.5%	16.6%	24.2%	11.7%	33.1%
Entre 66 y 75 años	25.6%	14.2%	21.9%	29.2%	15.8%	39.3%
Más de 75 años	28.5%	12.9%	24.4%	32.2%	20.8%	40.4%
Total	9.0%		7.6%	10.3%	5.3%	15.4%

Fuente: SIISE

En todos los casos la situación de las mujeres es más grave que la de los hombres y la situación es mas grave en el campo que en la ciudad.

En términos de política, es importante conocer la contribución al analfabetismo total por parte de cada grupo de edad. Lo que llama la atención de estas estadísticas es que en el grupo de 15 a 45 años se encuentra el 38% del total de analfabetos, mientras que en el grupo de 75 años y más se encuentra tan solo el 13%. Las estadísticas anteriores permiten concluir que no solo las personas adultas necesitan un programa de alfabetización, si no también la población joven del país.

CAPITULO III

SECTOR EXTERNO ECUATORIANO

3.1 EXPORTACIONES ECUATORIANAS POR DESTINO

3.1.1 Exportaciones Ecuatorianas a Estados Unidos

Estados Unidos es el primer socio comercial de Ecuador, las exportaciones hacia Estados Unidos representaron un 39,9% del total de las exportaciones en el 2002 y 53,4% en el 2006.

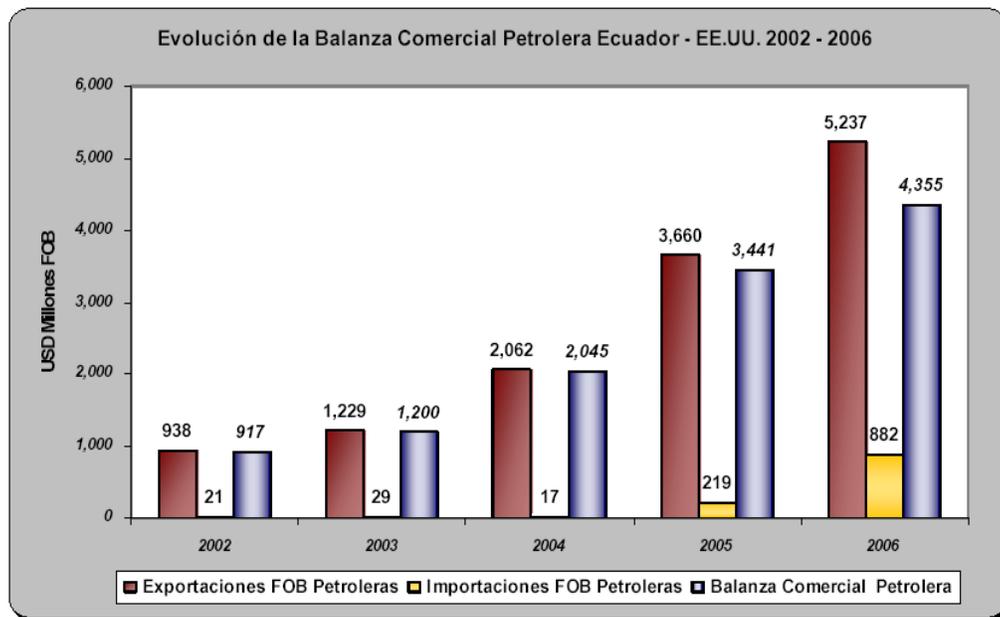
Las exportaciones se concentran notablemente en Estados Unidos, las 10 principales partidas de exportación se concentraron el 94,4% del total de las exportaciones ecuatorianas, por otro lado las exportaciones petroleras concentraron el 77,1% de las exportaciones.

Desde el punto de vista económico Estados Unidos se ha consolidado en la nación más grande, su producto interno bruto alcanzó tasas de crecimiento del 2,8% en el período 2002-2007, se estima que en próximos años crecerá en un 2,2%.

La inversión extranjera directa hacia Estados Unidos llegó a 183 millones en el 2006, en consecuencia el producto per. Cápita fue de 44, 190 en el mismo año.

Las relaciones comerciales de Ecuador con los EE.UU. se han desarrollado dentro del esquema del Sistema Andino de Preferencias (ATPDEA) y del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), los dos sistemas son otorgados de forma unilateral por parte de los EE.UU. al país. El ATPDEA se encontrará vigente hasta febrero del 2008, el mismo que se renovó este año y el SGP hasta finales del mismo año³⁵

GRAFICO N° 14



Fuente: Banco Central del Ecuador

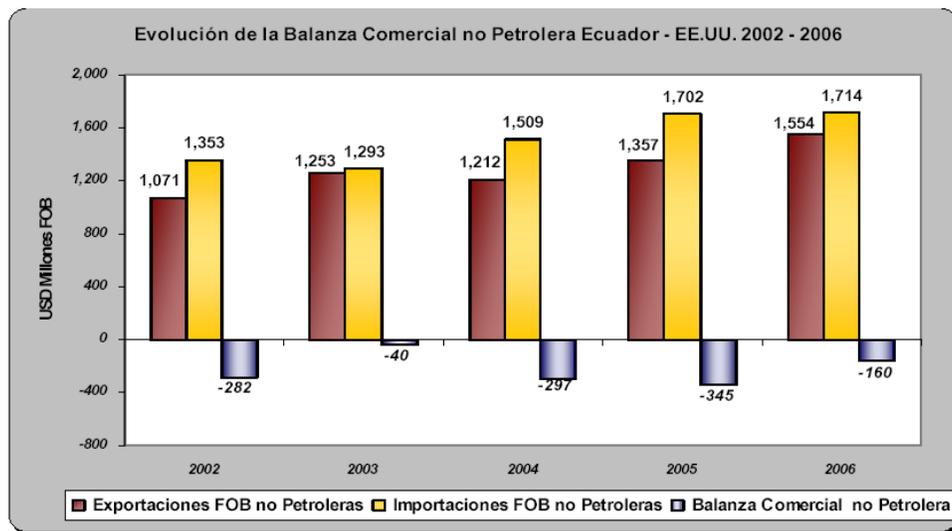
La importancia cuantitativa del mercado norteamericano como destino de las exportaciones ecuatorianas y como país de las importaciones es notable.

³⁵ www.bce.fin.ec

En el año 2006 las exportaciones ecuatorianas a Estados Unidos fueron de 53,4% del total de exportaciones, el mercado norteamericano representan un destino importante para las exportaciones que realiza el Ecuador

El saldo de la balanza comercial durante todos estos años ha sido positiva, en especial en el año 2004 que tuvo un incremento importante tanto en las exportaciones como en las importaciones.

GRAFICO N° 15

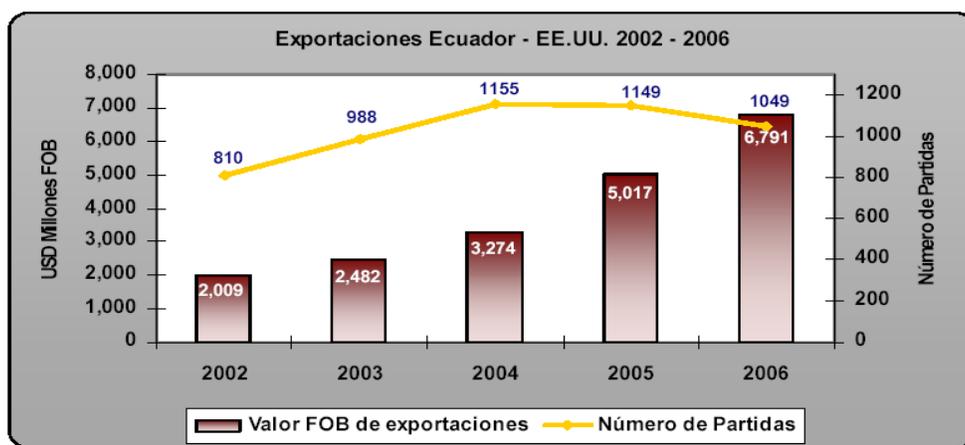


Fuente: Banco Central del Ecuador

Por el contrario en la balanza comercial no petrolera, ha sido deficitaria durante todo el período que se observa en el gráfico.

Existió un crecimiento de las exportaciones no petroleras en el año 2005, y en las importaciones existió un crecimiento de las importaciones no petroleras a partir del año 2004.

GRAFICO N° 16



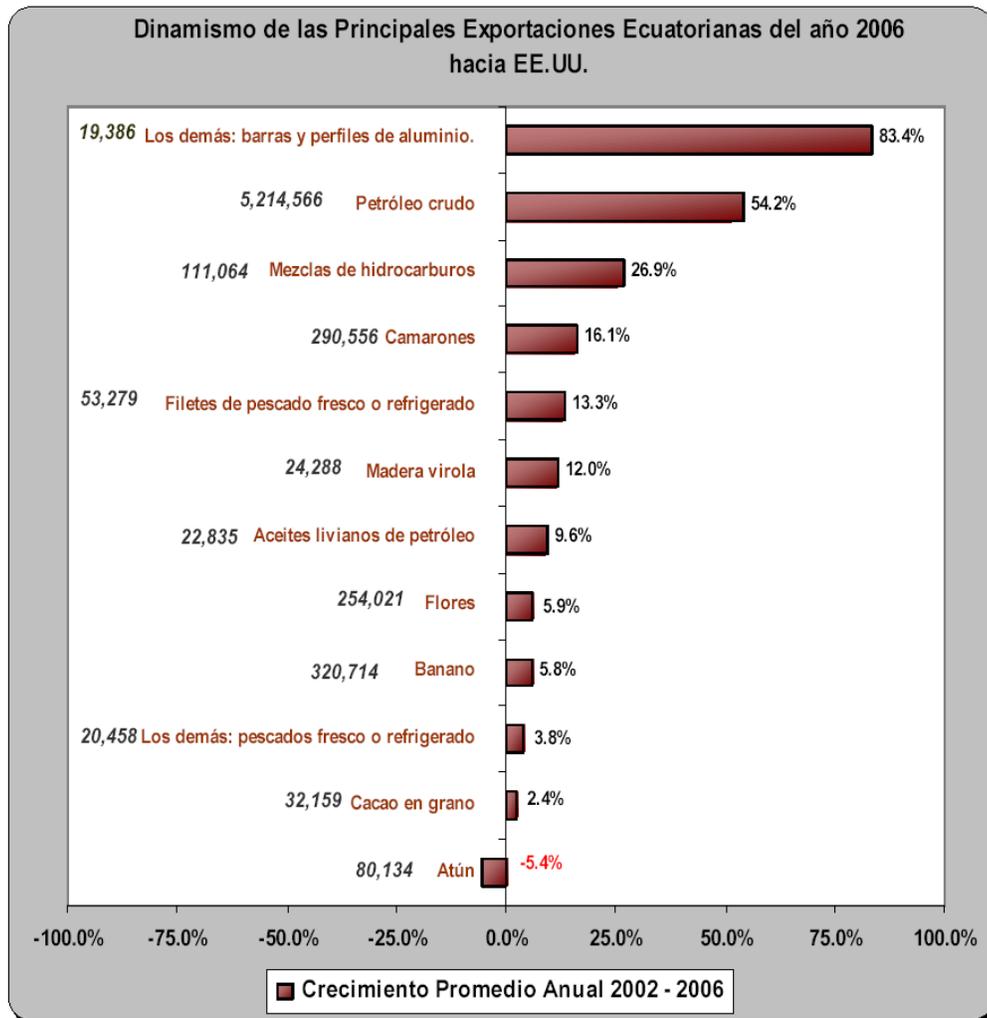
Fuente: Banco Central del Ecuador

En el 2002, las exportaciones ecuatorianas fueron de 810 partidas, 222 de ellas superaron un valor anual de \$50 mil, tanto que en el 2006 las partidas fueron de 1049, y de éstas únicamente 263 partidas superaron los \$50 mil en valor anual.

Durante el período 2002 – 2006 el Ecuador dejó de exportar 277 partidas, la partida de mayor volumen fueron los tableros de madera, su monto de exportación fue de \$2,6 millones FOB, el cual representó el 0,13% del total de las exportaciones totales hacia el mercado norteamericano en el 2002.

En el año 2006 Ecuador exportó 517 nuevas partidas que en el año 2002 no se exportaban, de estas nuevas exportaciones la mas importante fue las mezclas que contengan derivados de hidrocarburos, el valor anual de exportación fue de \$ 27, 6 millones FOB, valor que equivale a 0,41% del total de exportaciones ecuatorianas realizadas a Estados Unidos

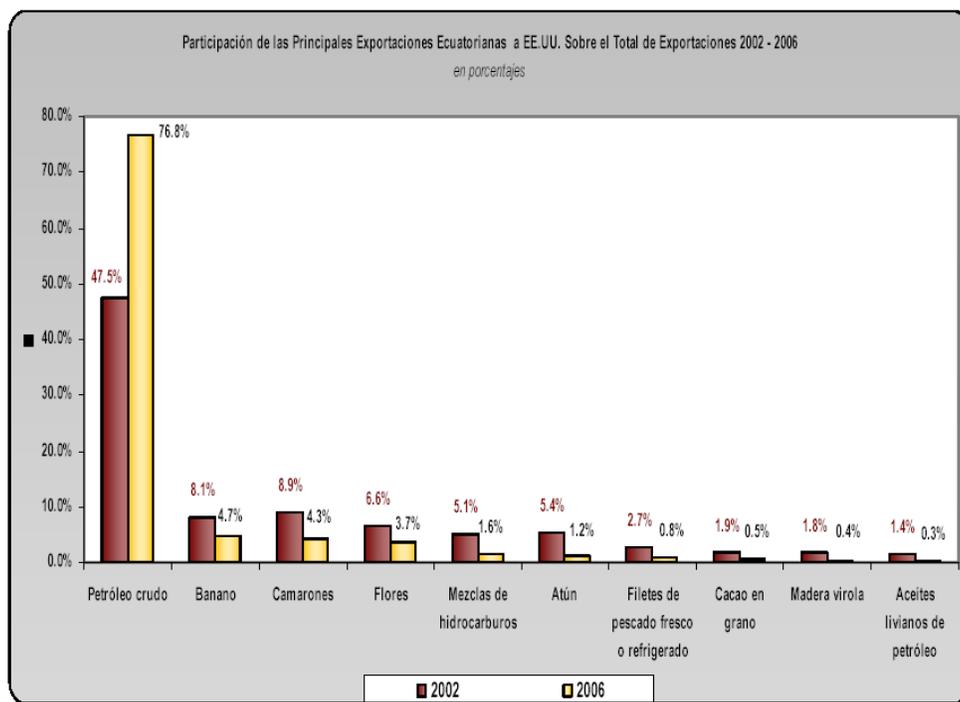
GRAFICO N° 17



* Los valores junto a los nombres corresponden al valor de las exportaciones en USD miles FOB en 2006.
Fuente: Banco Central del Ecuador

El atún una de las principales partidas de exportación ecuatoriana a Estados Unidos tuvo un decrecimiento de 5,4% durante el periodo 2002 – 2006, otra partida con mas dinamismo fue barras de perfiles y aluminio con un crecimiento promedio anual de 83,4% en el período ya mencionado.

GRAFICO N° 18



Fuente: Banco Central del Ecuador

En el período 2002 -2006 se puede ver que existe una tendencia negativa en las exportaciones hacia los Estados Unidos, existe una reducción de las mismas en todos los principales productos de exportación hacia el mercado norteamericano, con la excepción de petróleo crudo, que tuvo un crecimiento importante en el período 2006.

El Ecuador debe buscar nuevos mercados para exportar sus productos, ya que Estados Unidos al ser el primer socio comercial, no esta importando la misma cantidad, y cada vez es mayor el porcentaje de decrecimiento, como se observa en el cuadro N° 18

3.1.2 Exportaciones Ecuatorianas a la Unión Europea

La Unión Europea se ha consolidado en el grupo económico más importante del mundo. El PIB en el año 2006 fue de \$ 15.849 billones, su tasa de crecimiento anual de 2.2 % durante el período 2002-2007.

En el 2006 el PIB tuvo un crecimiento de 3.2% y se estima que en el año 2007 el crecimiento será de 2.8%.

La inversión extranjera directa tuvo un crecimiento de 43,7% del año 2005 al año 2006, ya que en este año alcanzó 233 billones en el año 2006.

La población en la Unión Europea tuvo una tasa de crecimiento anual de 0,4% en el período 2002 – 2006. La población fue de 493 millones de personas en el año 2006. Su producto per. Capita fue de 29,468 en el mismo año.

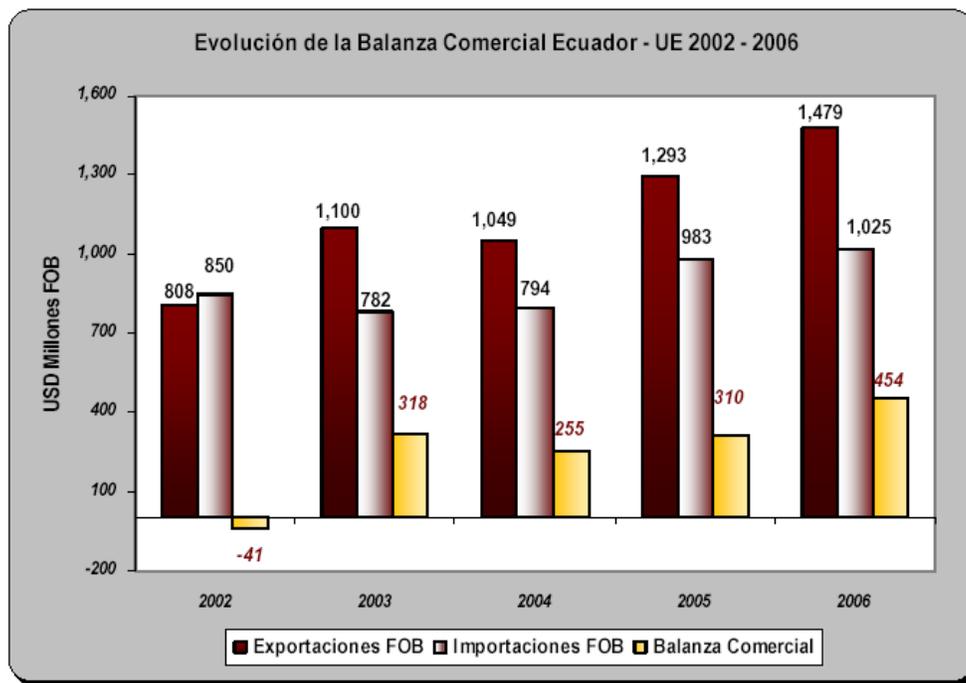
En total las exportaciones e importaciones de la Unión Europea con el mundo en el 2006 fueron de \$1.477 billones FOB y \$ 1.724 billones FOB respectivamente, con estos datos podemos ver que la balanza comercial de la UE presenta un déficit comercial.

Ecuador y la Unión Europea han desarrollado relaciones comerciales bajo el Sistema de Preferencias Arancelarias Generalizadas (SPG). El Ecuador esta dentro de la categoría de países incluidos en el régimen especial de estímulo de desarrollo sostenible y la gobernanza. Todas las disposiciones que se encuentran en este acuerdo están sujetas a las normas de la OMC.

En el año 2006 las exportaciones ecuatorianas a la UE representaron el 11,7% de las exportaciones totales ecuatorianas, con este dato se puede concluir que el mercado europeo como destino de exportaciones es moderado, dado que la UE es el mercado más grande del mundo.

Ecuador exporta principalmente productos con poco valor agregado, como banano, camarón y conservas de pescado.³⁶

GRAFICO N° 19



Fuente: Banco Central del Ecuador

Durante el período 2002-2006, la balanza comercial con la Unión Europea tiene un creciente superávit, a partir del año 2004, las exportaciones tuvieron un crecimiento sostenido. Las exportaciones crecieron en un promedio de 16,3%.

³⁶ www.bce.fin.ec

Con relación al total de exportaciones el valor que se exportó a la Unión Europea, representó el 16,1% en el año 2002, tanto que en el 2006 fue del 11,7%.

GRAFICO N° 20



Fuente: UN COMTRADE y Banco Central del Ecuador

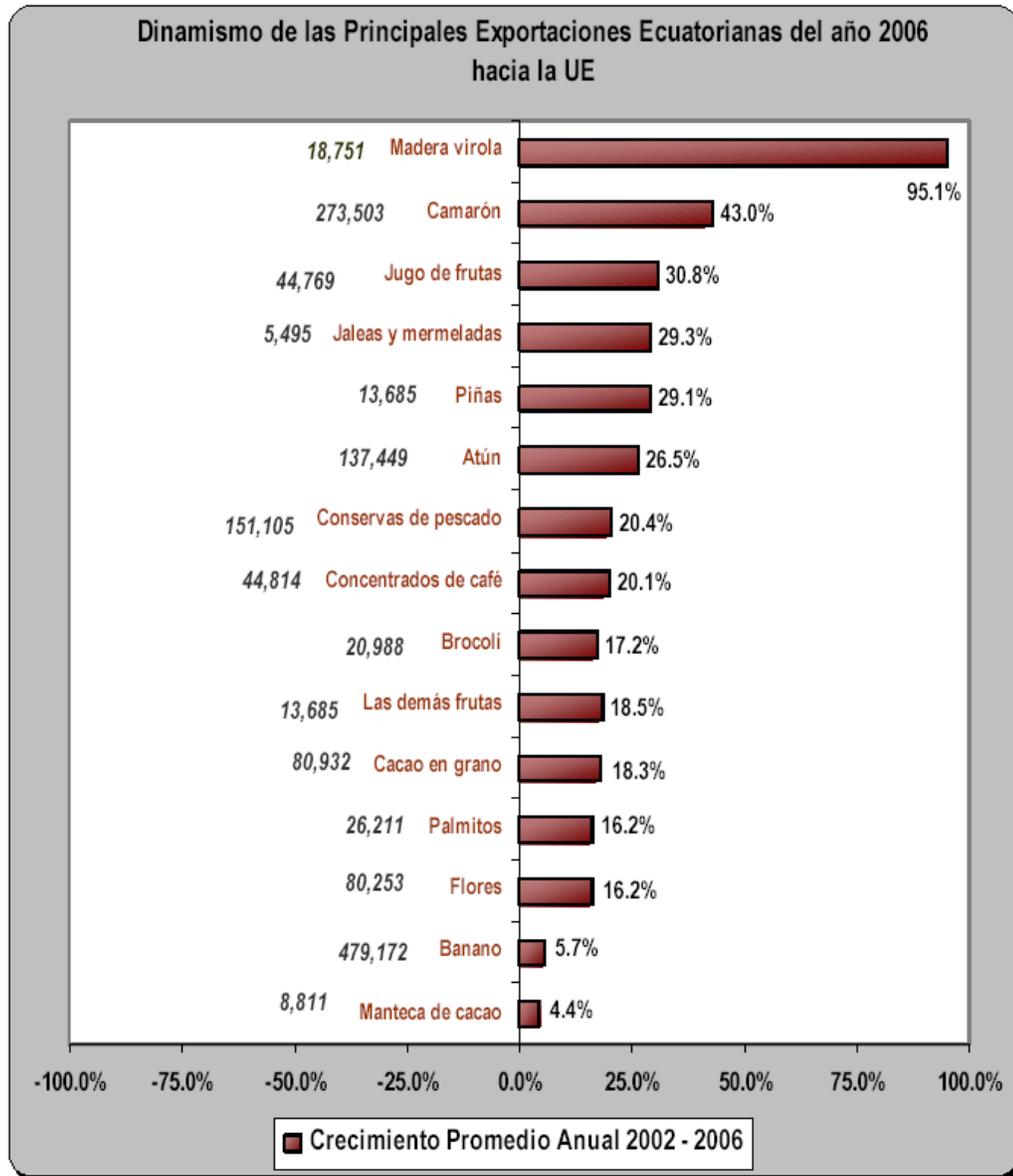
Se exportaron un total de 391 partidas en el año 2002, de las cuales únicamente 102 partidas superaron un valor anual de \$50 mil, en el año 2006 se observa un crecimiento las partidas exportadas fueron de 769, de las cuales 155 superaron el valor anual de \$50 mil.

En el período 2002-2006 se dejaron de exportar 108 partidas, la partida mas importante fue el oro, el monto de exportación de esta partida fue \$10.8 millones FOB, el cual representó 1,3% del total de las exportaciones a la Unión Europea en el año 2002.

Por otra parte Ecuador empezó a exportar 489 partidas, las cuales no se exportaban en el año 2002, y que ya se exportaron en el año 2006. La partida mas importante fue aceites de

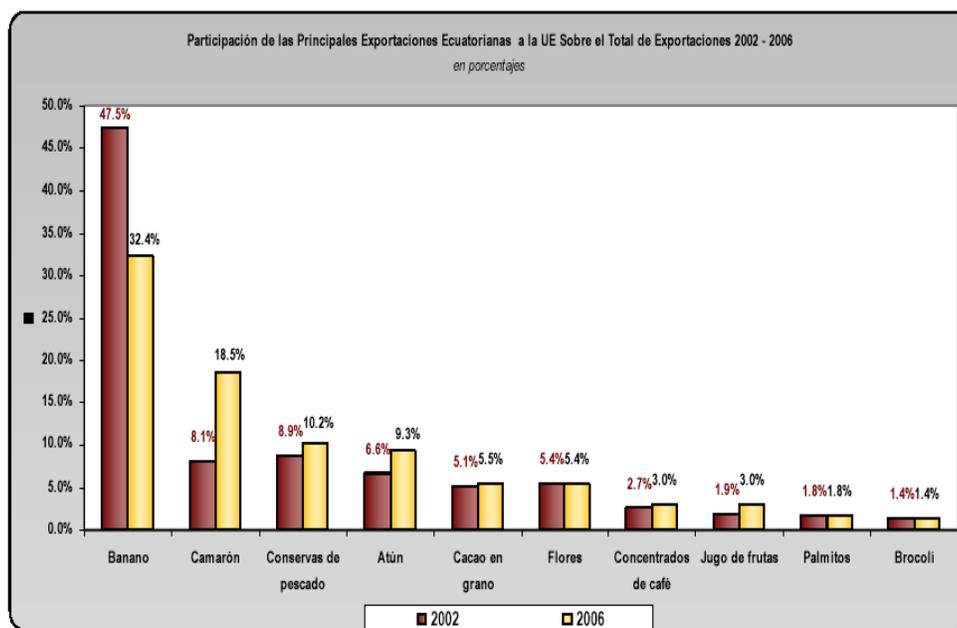
petróleo, el monto de exportación tuvo un valor FOB de \$2,8 millones, el cual corresponde al 0,2% del total de exportaciones al mercado europeo.

GRAFICO N° 21



En el período 2002-2006 ninguna partida sufrió un decrecimiento, la partida con más dinamismo es la madera virola, tiene un crecimiento promedio anual en este mismo período de 95,1%.

GRAFICO N° 22



Fuente: UN COMTRADE y Banco Central del Ecuador

Algunas partidas tuvieron un crecimiento en sus participaciones en las exportaciones ecuatorianas hacia la Unión Europea en el año 2002-2006.

El banano tuvo un decrecimiento en la participación al pasar del 47,5% al 32,4% para el mismo período como muestra el gráfico.

En el año 2006 este conjunto de productos representó el 94,6% del total de exportaciones ecuatorianas a la Unión Europea, en el año 2002 representó el 92,2%, lo que nos indica que las relaciones con Europa tienen un crecimiento favorable para el Ecuador.

3.1.3 Exportaciones Ecuatorianas a Rusia

En los últimos años la economía de Rusia ha tenido un crecimiento importante, el producto interno bruto alcanzó una tasa anual del 6% en la última década. En el año 2007 el PIB de Rusia creció un 6,5%, lo que indica que en el año 2007 el PIB fue de \$975, 338 millones

El producto per. Capita creció en el período 2002 – 2006, fue de \$2,386 y \$6,860 respectivamente.

En el 2006 Rusia tuvo en total de exportaciones e importaciones con el mundo de \$304,520 millones FOB y \$163,867 millones FOB, con estos datos se nota que la balanza comercial de Rusia tiene un superávit de \$140,653 millones para ese año. El porcentaje de crecimiento de las exportaciones fue de 25%.

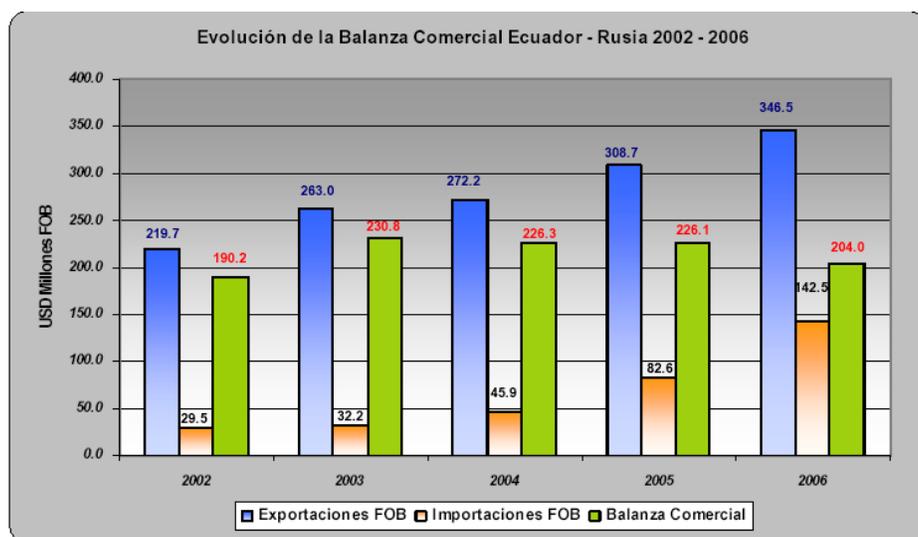
Las relaciones comerciales Ecuador Rusia no se han desarrollado dentro de los acuerdos contemplados en la OMC, ya que Rusia no es miembro del mismo, su aprobación se encuentra en proceso de observación.

Las exportaciones de Ecuador a Rusia son relativamente bajas, en el año 2006 las exportaciones a Rusia representaron el 2.8% de las exportaciones ecuatorianas al mundo.

Rusia principalmente demanda del mercado ecuatoriano productos de poco valor agregado como banano, flores, filetes congelados, frutas ³⁷

³⁷ www.bce.fin.ec

GRAFICO N° 23



Fuente: Banco Central del Ecuador

La balanza comercial Ecuador con Rusia tiene un superávit en el período 2002-2006, se puede observar un ligero decrecimiento, debido al crecimiento acelerado de las importaciones a partir del año 2004.

Las exportaciones a Rusia representaron el 4,4% en el año 2002 y 2,8% en el año 2006 con relación al total de exportaciones ecuatorianas al mundo

GRAFICO N° 24

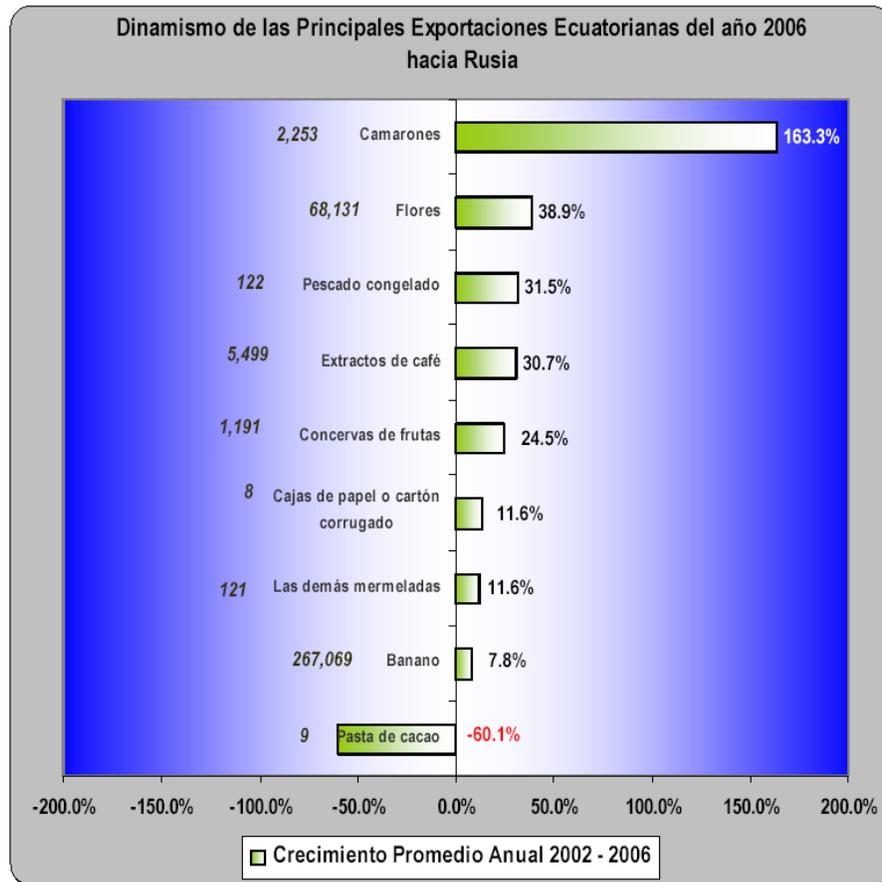


Fuente: UN COMTRADE y Banco Central del Ecuador

Las exportaciones a Rusia se concentran en pocos productos, en el año 2002 Ecuador exportó un total de 25 partidas, pero solo 10 de ellas superaron un valor anual de \$50 mil, en el 2006 se exportaron 36 partidas, de éstas solo 9 superaron un valor anual de \$50 mil estas cifras indican la incipiente diversificación ecuatorianas a Rusia.

En el período 2002 -2006 se dejaron de exportar 15 partidas, la de mayor volumen fue de café sin descafeinar su monto de exportación fue de \$0.174 millones FOB. En el 2006 encontramos 26 nuevas partidas de exportación, de estas la de mayor exportación fue el pescado congelado con un monto de exportación de \$2.034 millones FOB, que equivalió al 0,6% del total de exportaciones de Ecuador a Rusia

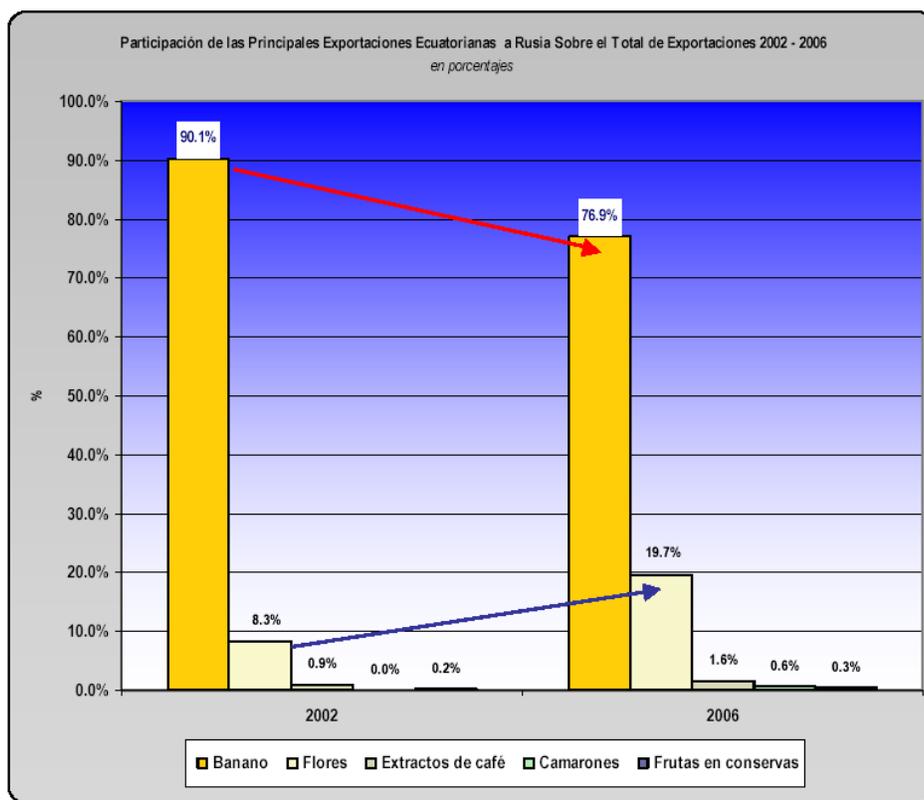
GRAFICO N° 25



* Los valores junto a los nombres corresponden al valor de las exportaciones en USD miles FOB en el año 2006.
Fuente: UN COMTRADE y Banco Central del Ecuador

El producto con mas dinamismo es el camarón en el período 2002-2006 tuvo un crecimiento promedio anual de 163,3%, por otra parte la pasta de cacao presentó un decrecimiento promedio anual de 60,1%.

GRAFICO N° 26



Fuente: UN COMTRADE y Banco Central del Ecuador

En el gráfico se puede ver que los principales productos de exportación al mercado ruso son las flores, extractos de café, camarones y frutas en conservas ya que mostraron en el período 2002 -2006 un crecimiento en la participación de las exportaciones con relación al total de exportaciones de Ecuador a Rusia.

Por el contrario el banano presentó un decrecimiento al pasar del 90,1% en el año 2002 al 76,9% en el año 2006.

Todos estos productos representaron en el año 2002 el 99.6% y en el 2006 el 99.2% del total de exportaciones ecuatorianas al mercado ruso.

3.1.4 Exportaciones Ecuatorianas a China

En los últimos años la economía de China ha tenido el mayor crecimiento, el PIB alcanzó crecimientos anuales de 10% durante la última década, teniendo un promedio del 27.5% del PIB mundial durante el período 2002 – 2007.

China tuvo un crecimiento del 9.6% en el 2007 y se estima que este año será de 8.7%, en términos nominales el PIB de China en el 2006 fue de \$2.554 billones, con este crecimiento constante en el 2008 China será la tercera economía mundial superada únicamente por Japón y Estados Unidos.

La población de China tuvo un crecimiento del 0.5%, alcanzando 1,320 millones de personas en el 2007. El producto per. Capita en el año 2006 fue \$1,943 millones.

En el 2006 la inversión extranjera directa en China alcanzó \$69,469 millones, existió un decrecimiento con respecto al 2005; a pesar de esta contracción este país es el mayor receptor de inversión en el mundo.

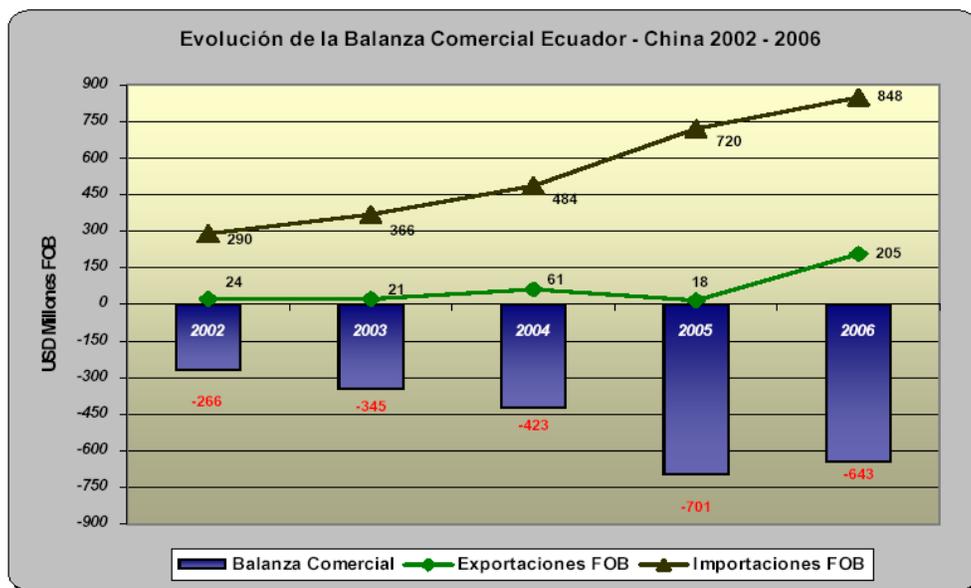
Las exportaciones con el mundo China alcanzó \$779,200 millones FOB en el 2006, tuvieron un crecimiento del 26,8% con respecto al 2005.

La relación entre Ecuador y China están dentro de los acuerdos contemplados en el marco de la Organización Mundial de Comercio, lo que indica que Ecuador y China no tienen acuerdos bilaterales de comercio.

Las exportaciones de Ecuador a China es baja, representaron en el año 2006 únicamente el 1.7% de las exportaciones del Ecuador al mundo.

Las exportaciones de Ecuador al mercado chino son productos de muy poco valor agregado como petróleo, desperdicio de metales y pescado.³⁸

GRAFICO N° 27



Fuente: Banco Central del Ecuador

El saldo de la balanza comercial de Ecuador y China tiene un déficit creciente, existió una reducción en el año 2006 por las exportaciones de petróleo crudo, este producto representó el \$ 174 millones.

Las exportaciones a China representaron el 0.5% en el año 2002 y 1.7% en el año 2006 con relación al total de exportaciones del Ecuador.

³⁸ www.bce.fin.ec

GRAFICO N° 28

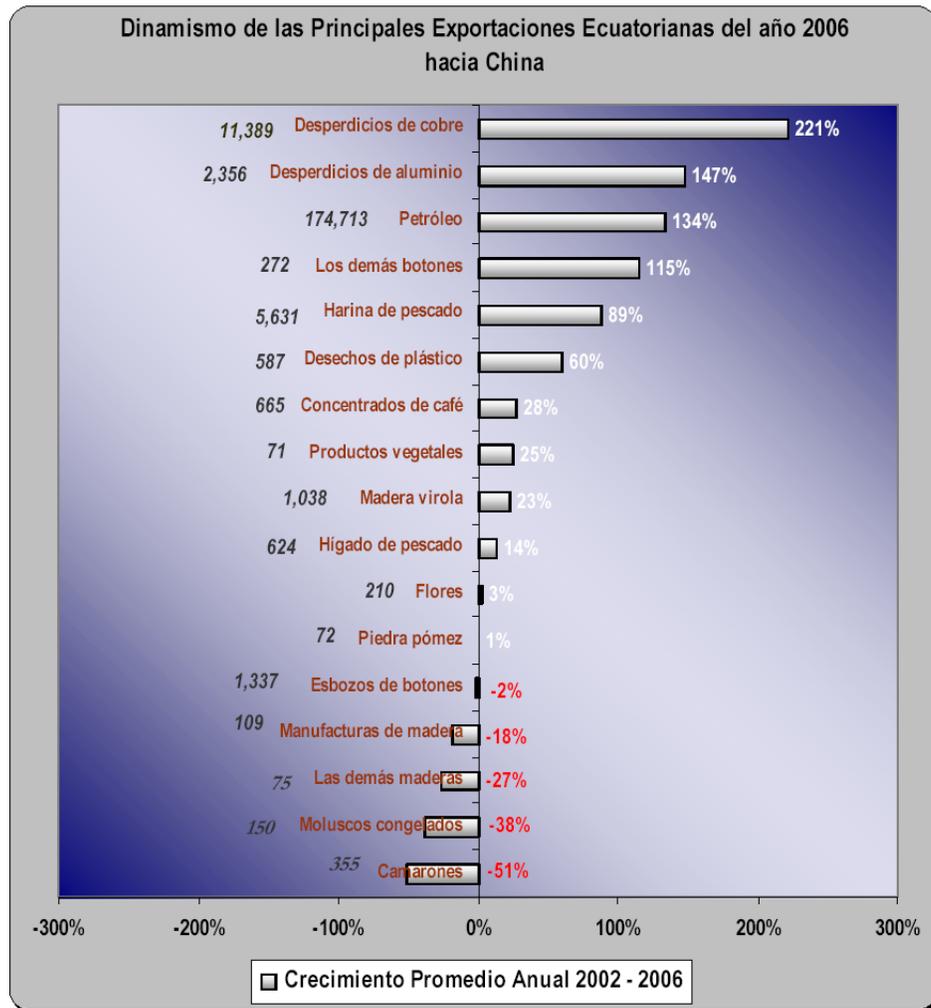


Fuente: UN COMTRADE y Banco Central del Ecuador

Ecuador exportó en el año 2002, 60 partidas, pero de estas únicamente 28 partidas superaron un valor anual de \$ 50 mil, pero en el 2006 Ecuador exportó 108 partidas, de las cuales 35 superaron un valor anual de \$50 mil.

Durante el período 2002 – 2006 se dejaron de exportar varias partidas, de las cuales la más importante fue aparatos para telefonía con un monto de exportación de 0.462 millones que representó el 1.8% del total de exportaciones China. En el año 2006 Ecuador empezó a exportar 80 nuevas partidas de las cuales la partida más importante son desperdicios de acero su monto de exportación FOB es de \$1.6 millones lo que equivale al 0.8% del total de exportaciones al mercado Chino.

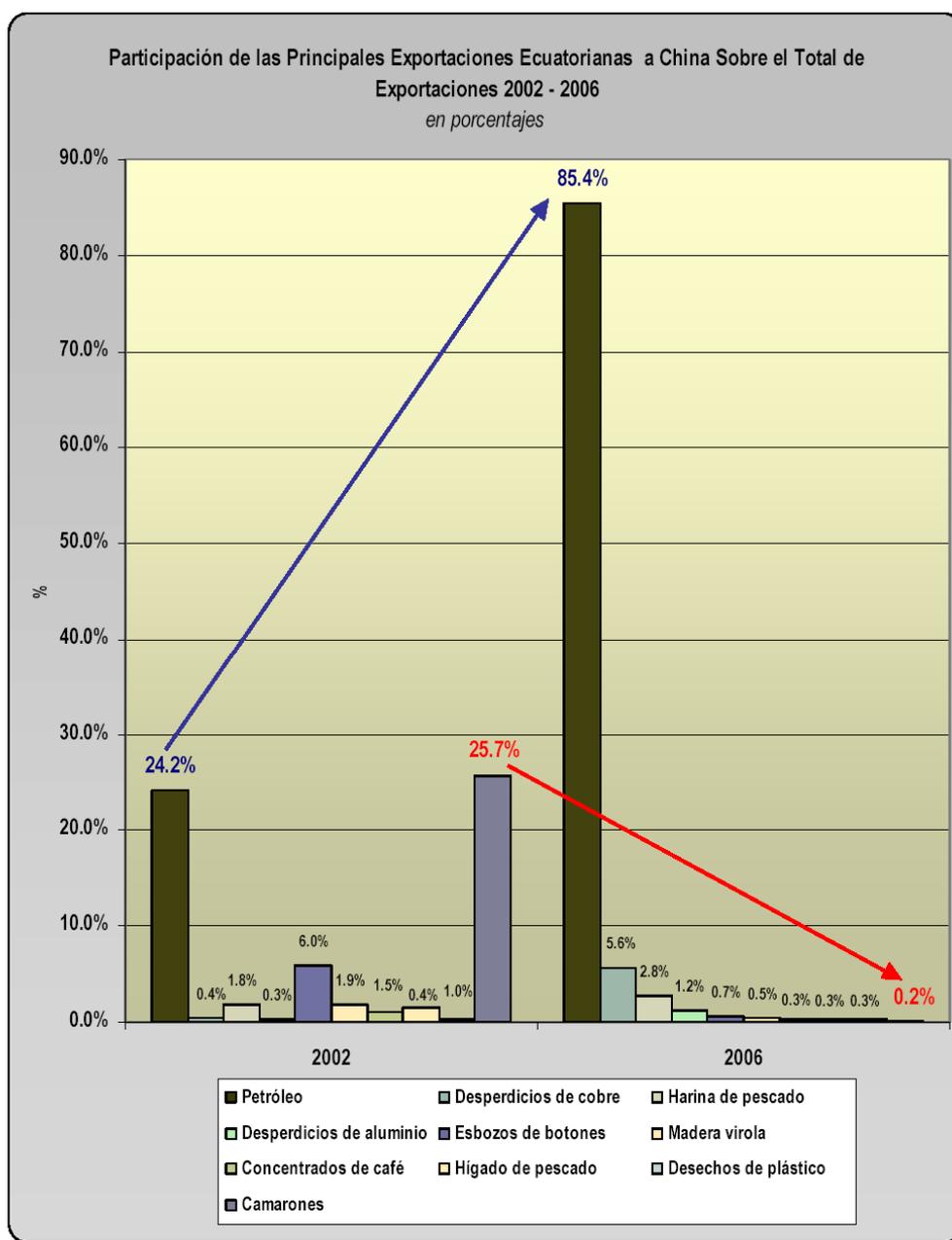
GRAFICO N° 29



* Los valores junto a los nombres corresponden al valor de las exportaciones en USD miles FOB en el año 2006.
Fuente: UN COMTRADE y Banco Central del Ecuador

El producto con más dinamismo en el período 2002 – 2006 es desperdicios de cobre con un promedio de crecimiento promedio anual de 221%, caso contrario representan los camarones que tuvieron un decrecimiento anual de 51%.

GRAFICO N° 30



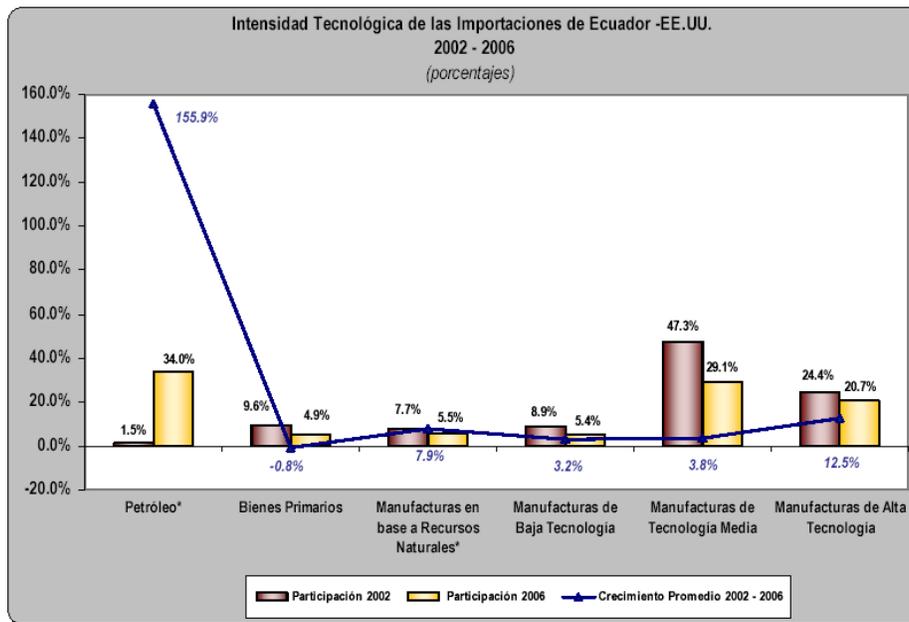
Fuente: UN COMTRADE y Banco Central del Ecuador

Los productos con mas participación en las exportaciones ecuatorianas a China son petróleo crudo y desperdicios de cobre en el período 2002 – 2006. Los camarones presentan un decrecimiento en la participación de las exportaciones ya que en el año 2002 su participación fue de 25.7% y en el año 2006 fue de 0.2%. Este conjunto de producto represento en el año 2002 el 63.3% y en el 2006 el 97.2%.

3.2 IMPORTACIONES ECUATORIANAS POR SU ORIGEN

3.2.1 Importaciones Ecuatorianas desde Estados Unidos

GRAFICO N° 31



Fuente: Banco Central del Ecuador

En este gráfico se describe el crecimiento del promedio de las importaciones y la participación de los productos de acuerdo a la intensidad tecnológica incorporada.

En el período 2002 -2006 Ecuador importó principalmente manufacturas basadas en recursos naturales, las cuales representaron el 68.6% del total importado en el año 2006 y manufacturas de tecnología media, representaron el mismo porcentaje que la partida anterior.

CUADRO N° 7

IMPORTACIONES POR CUODE ECUADOR - EE.UU.					
<i>USD miles FOB</i>					
Nomenclatura	Valor FOB 2002	Valor FOB 2006	Participación 2002	Participación 2006	Crecimiento Promedio de las M de Ecuador desde EE.UU. 2002 - 2006
Bienes de Consumo no Duradero	87,945	109,952	6.4%	4.2%	5.7%
Bienes de Consumo Duradero	85,143	85,447	6.2%	3.3%	0.1%
Combustibles, Lubricantes y Productos Conexos	41,397	910,566	3.0%	35.1%	116.6%
Materias Primas y Productos Intermedios para la Agricultura	60,568	67,516	4.4%	2.6%	2.8%
Materias Primas y Productos Intermedios para la Industria (Excluido Construcción)	386,498	523,463	28.1%	20.2%	7.9%
Materiales de Construcción	49,110	39,090	3.6%	1.5%	-5.5%
Bienes de Capital para la Agricultura	4,273	6,842	0.3%	0.3%	12.5%
Bienes de Capital para la Industria	543,411	717,311	39.5%	27.6%	7.2%
Equipo de Transporte	115,570	135,619	8.4%	5.2%	4.1%
Diversos	118	298	0.0%	0.0%	26.1%

Fuente: Banco Central del Ecuador

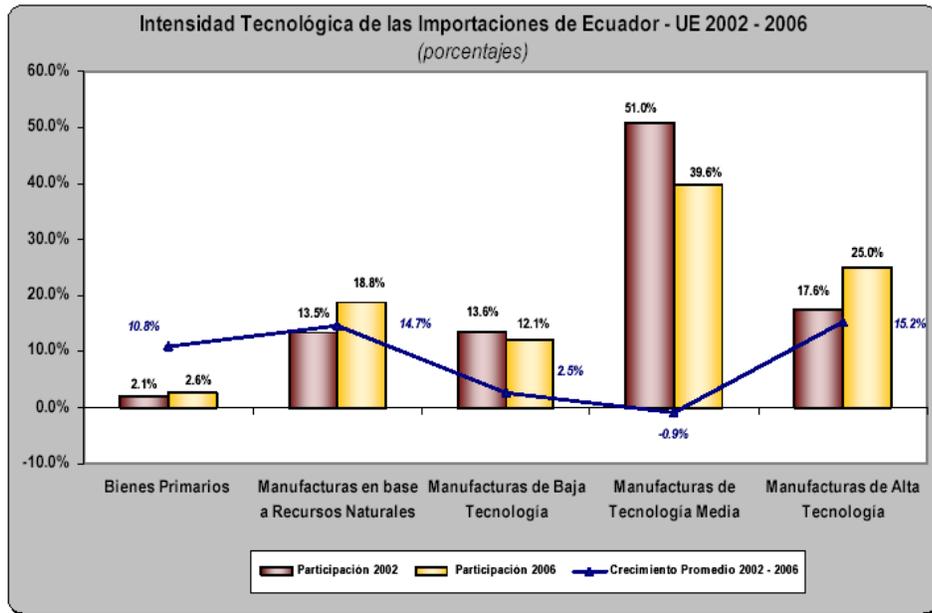
Las importaciones realizadas por el Ecuador desde Estados Unidos clasificadas por CUODE³⁹, indican que el Ecuador en el año 2006 importó en gran medida combustibles, lubricantes y productos conexos, bienes de capital para la industria y materias primas y productos intermedios para la industria. Los productos mencionados concentraron el 82.9% del total de importaciones ecuatorianas realizadas a Estados Unidos.

Los productos que tuvieron un crecimiento importante en valor FOB en el período 2002 - 2006 fueron combustibles, lubricantes y productos conexos con 116% de incremento, bienes de capital para la agricultura con 12.5% y materias primas y productos intermedios para la industria (7.9%). El producto que tuvo un decrecimiento con 5.5% fue materiales de construcción.

³⁹ CUODE se denomina a la Clasificación Internacional Según uso o Destino Económico

3.2.2 Importaciones Ecuatorianas desde la Unión Europea

GRAFICO N° 32



Fuente: UN COMTRADE y Banco Central del Ecuador

El Ecuador importó principalmente a Europea manufacturas de tecnología media y manufacturas de alta tecnología, las dos mencionadas comprendieron el 64.6% del total del valor importado y la participación de acuerdo a la intensidad tecnológica incorporada en el período 2002 -2006

CUADRO N° 8

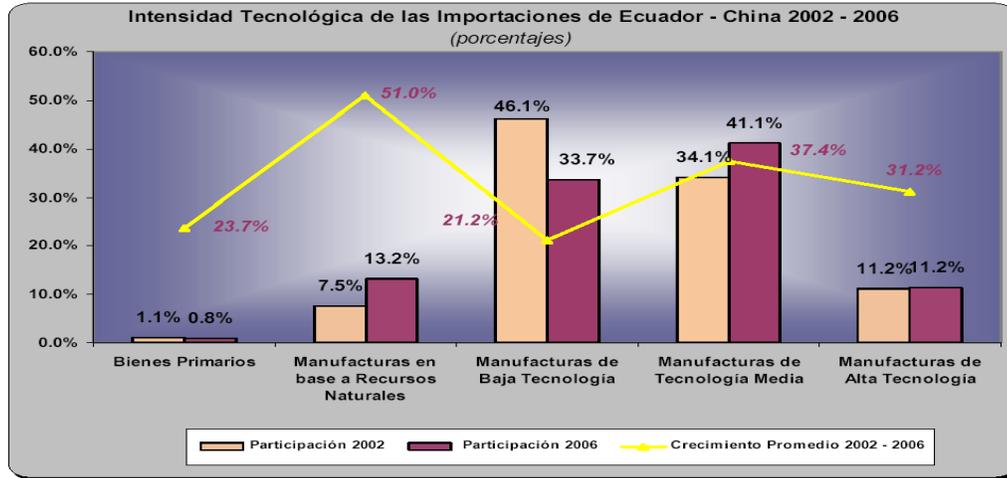
IMPORTACIONES POR CUODE ECUADOR - UE					
<i>USD miles FOB</i>					
Nomenclatura	Valor FOB 2002	Valor FOB 2006	Participación 2002	Participación 2006	Crecimiento Promedio de las M de Ecuador desde la UE 2002 - 2006
Bienes de Consumo no Duradero	102,101	170,638	12.0%	16.7%	13.7%
Bienes de Consumo Duradero	46,605	62,073	5.5%	6.1%	7.4%
Combustibles, Lubricantes y Productos Conexos	17,949	54,926	2.1%	5.4%	32.3%
Materias Primas y Productos Intermedios para la Agricultura	44,991	57,463	5.3%	5.6%	6.3%
Materias Primas y Productos Intermedios para la Industria (Excluido Construcción)	210,454	261,388	24.8%	25.5%	5.6%
Materiales de Construcción	51,257	37,943	6.0%	3.7%	-7.2%
Bienes de Capital para la Agricultura	9,369	9,632	1.1%	0.9%	0.7%
Bienes de Capital para la Industria	307,431	323,542	36.2%	31.6%	1.3%
Equipo de Transporte	59,605	46,643	7.0%	4.6%	-5.9%
Diversos	36	304	0.0%	0.0%	70.0%

Fuente: Banco Central del Ecuador

El Ecuador importó en el año 2006 especialmente bienes de capital para la industria, materias primas, y productos intermedios para la industria, y bienes de consumo no duradero. Estos concentraron el 73% en el año 2002 y 73.8% en el año 2006 del valor total de las importaciones ecuatorianas desde la Unión Europea.

3.2.3 Importaciones Ecuatorianas desde China

GRAFICO N° 33



Fuente: UN COMTRADE y Banco Central del Ecuador

En el año 2006 Ecuador importó principalmente manufacturas de baja tecnología, media y alta tecnología. Estas comprendieron el 86% del total del valor importado.

Este gráfico indica el crecimiento promedio del valor importado y la participación de los productos de acuerdo a la intensidad tecnológica incorporada durante el período 2002 – 2006.

CUADRO N° 9

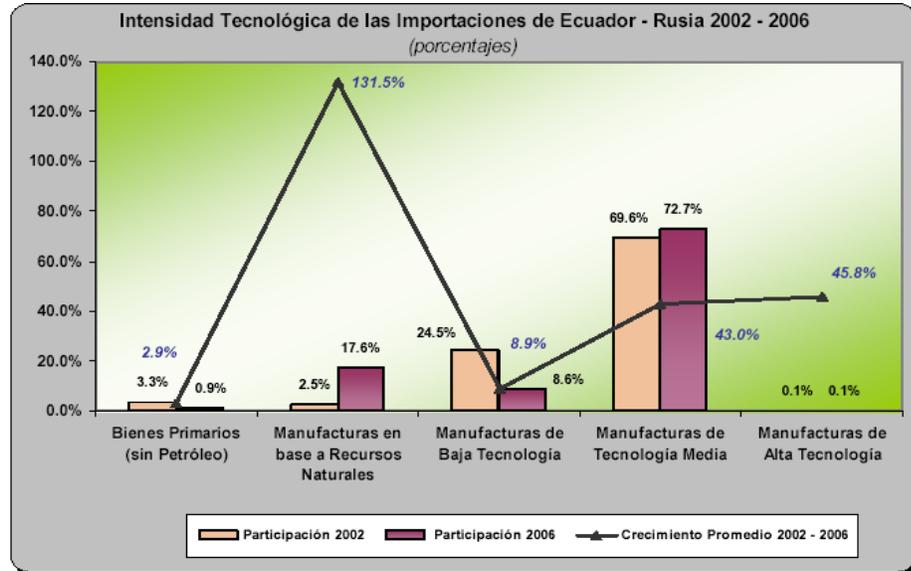
IMPORTACIONES POR CUODE ECUADOR - CHINA					
<i>USD miles FOB</i>					
Nomenclatura	Valor FOB 2002	Valor FOB 2006	Participación 2002	Participación 2006	Crecimiento Promedio de las M de Ecuador desde China 2002 - 2006
Bienes de Consumo no Duradero	85,023	197,688	29.3%	23.3%	23.5%
Bienes de Consumo Duradero	63,694	135,558	22.0%	16.0%	20.8%
Combustibles, Lubricantes y Productos Conexos	49	17,397	0.0%	2.1%	334.6%
Materias Primas y Productos Intermedios para la Agricultura	5,900	23,271	2.0%	2.7%	40.9%
Materias Primas y Productos Intermedios para la Industria (Excluido Construcción)	54,872	208,966	18.9%	24.7%	39.7%
Materiales de Construcción	10,803	57,438	3.7%	6.8%	51.8%
Bienes de Capital para la Agricultura	1,385	3,361	0.5%	0.4%	24.8%
Bienes de Capital para la Industria	43,300	145,963	14.9%	17.2%	35.5%
Equipo de Transporte	24,882	57,820	8.6%	6.8%	23.5%
Diversos	24	49	0.0%	0.0%	19.9%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Ecuador importó en gran medida materias primas, productos intermedios para la industria, bienes de consumo no duradero, bienes de capital para la industria y bienes de consumo para la industria en el año 2006. Los ítems mencionado representaron el 85.2% en el año 2002 y 81.2% en el año 2006 del total de importaciones FOB de Ecuador al mercado Chino

3.2.4 Importaciones Ecuatorianas desde Rusia

GRAFICO N° 34



Fuente: UN COMTRADE y Banco Central del Ecuador

En el período 2002 -2006 Ecuador importó manufacturas basadas en recursos naturales y manufacturas de tecnología media. Estos comprendieron el 90.3% del total de las importaciones en el 2006.

Este gráfico describe el crecimiento promedio del valor importado y la participación de los productos de acuerdo a la intensidad tecnológica incorporada.

CUADRO N° 10

IMPORTACIONES POR CUODE ECUADOR - RUSIA					
USD miles FOB					
Nomenclatura	Valor FOB 2002	Valor FOB 2006	Participación 2002	Participación 2006	Crecimiento Promedio de las M de Ecuador desde Rusia 2002 - 2006
Bienes de Consumo no Duradero	13	4	0.0%	0.0%	-26.1%
Bienes de Consumo Duradero	1,678	4,054	5.7%	2.8%	24.7%
Combustibles, Lubricantes y Productos Conexos		24,412		17.1%	
Materias Primas y Productos Intermedios para la Agricultura	12,808	19,823	43.4%	13.9%	11.5%
Materias Primas y Productos Intermedios para la Industria (Excluido Construcción)	13,916	93,825	47.2%	65.8%	61.1%
Materiales de Construcción	710	1	2.4%	0.0%	-83.7%
Bienes de Capital para la Agricultura					
Bienes de Capital para la Industria	131	60	0.4%	0.0%	-17.6%
Equipo de Transporte	230	354	0.8%	0.2%	11.3%
Diversos					

Fuente: Banco Central del Ecuador

Las importaciones ecuatorianas en el 2006 fueron de materias primas y productos intermedios para la industria, combustibles y lubricantes y materias primas y productos intermedios para la agricultura. Estos ítems concentraron el 90.6% en el 2002 y 96.8% en el 2006 del total de las importaciones FOB ecuatorianas a Rusia.

Los ítems con más crecimiento en el valor FOB fueron materias primas y productos intermedios

3.3 TRATADO DE LIBRE COMERCIO Y ATPDA

3.3.1 Tratado de Libre Comercio (TLC)

El Tratado de Libre Comercio es un conjunto de reglas que los países acuerdan para vender y comprar productos y servicios en América del Norte.

El TLC promueve la existencia de condiciones de justa competencia entre naciones participantes y ofrece no sólo proteger sino también velar por el cumplimiento de los derechos de propiedad intelectual.

Se llama zona de libre comercio, porque las reglas que se disponen definen cómo y cuando se eliminarán las barreras arancelarias para conseguir el libre paso de productos y servicios entre las naciones participantes.

El Tratado de Libre Comercio se basa en principios de transparencia, tratamiento nacional y de tratamiento como nación mas favorecida, todo esto representa un compromiso firme para la facilidad del movimiento de los bienes y servicios a través de las fronteras, establecer una regla de interpretación que exija la aplicación del TLC entre sus miembros y según los principios del derecho internacional⁴⁰

⁴⁰ <http://www.monografias.com/trabajos5/librecom/librecom.shtml>

3.3.1.1 Objetivos del Tratado de Libre Comercio

- Ampliar mercados
- Generar trabajo
- Promover el crecimiento económico
- Eliminar el pago de aranceles (impuestos) a la importación de productos, así como toda medida que impida o dificulte el intercambio comercial.
- Establecer disposiciones legales que regulen a las áreas relacionadas con el comercio
- Garantizar los derechos de personas o empresas a invertir en el país socio.
- Establecer disposiciones que regulen el comercio de servicios.
- Promover condiciones para una competencia justa
- Incrementar las oportunidades de inversión nacional e internacional
- Asegurar el cumplimiento de los derechos y obligaciones negociadas, estableciendo un mecanismo de solución rápida a problemas que surjan en el comercio de productos, servicios o inversiones
- Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral, entre otros países amigos.

3.3.1.2 Antecedentes del Tratado de Libre Comercio

La negociación de tratados de libre comercio es una tendencia mundial que busca ampliar el comercio internacional y la integración económica de los pueblos.

En el Acuerdo General sobre aranceles y Comercio (GATT) se encuentran las reglas básicas sobre las cuales se establecen estos tratados. El GATT fija principios que rigen el comercio mundial, basándose en la no discriminación y un trato equivalente entre productos nacionales e importados. En 1994, sobre las bases de la GATT, se crea la Organización Mundial de Comercio (OMC), de la cual Ecuador es miembro desde 1996. A

partir de ese momento el Ecuador accede a derechos en el comercio mundial que debe profundizar mediante acuerdos de integración económica como la CAN, MERCOSUR, y ALADI⁴¹.

3.3.1.3 Beneficios del Tratado de Libre Comercio

- Crear plazas de trabajo, combatir la pobreza y evitar la migración
- Mejorar el comercio Internacional promoviendo las exportaciones
- Garantizar el acceso de productos al mercado de Estados Unidos
- Incrementaría la producción de bienes exportables
- Captará capitales externos para los sectores de tecnología
- Mejora la calidad de los productos de exportación, aprovechando las ventajas competitivas.⁴²

3.3.2 Ley de Preferencias Andinas - ATPDA

El Andean Trade Preference Act, ATPA, o Ley de Preferencias Arancelarias Andinas, es el componente comercial del programa de la *Guerra contra las Drogas* que el Presidente George Bush expidió el 4 de diciembre de 1991. Estas preferencias se hicieron efectivas a partir de 1992 para Colombia y Bolivia y posteriormente en 1993 para Ecuador y Perú y conocidas como la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas, ATPA.

La ley de promoción Comercial Andina y erradicación de Droga (ATPDA) constituye la renovación y expansión del ATPA que tuvo vigencia hasta diciembre de 2001 y que justificó su aparición en la promoción del desarrollo económico diversificando las

⁴¹ www.comexi.gov.ec/tlc/index.shtml

⁴² www.comexi.gov.ec/tlc/index.shtml

exportaciones y estimulando alternativas económicas a la producción de cosecha de drogas en los países beneficiarios.

El ATPA ofrece un mayor acceso al mercado estadounidense a través de la eliminación de barreras arancelarias para aproximadamente 5600 productos y a través de normas de origen menos restrictivas que las que se aplican al Sistema General de Preferencias Arancelarias (SGP) y varios acuerdos comerciales suscritos por Estados Unidos. Entre los principales productos cobijados por estas preferencias desde 1991 se encuentran las flores, los pigmentos, las cerámicas, algunos confites, etc.

La magnitud de las preferencias concedidas por el ATPA, basta señalar que, de los 8.000 productos que conforman el arancel armonizado de los Estados Unidos, unos 6.100 reciben una exoneración de franquicia aduanera bajo este régimen especial.

Ciertos productos, tales como cerveza y licor, aunque tengan entrada libre de aranceles, podrían estar sujetos a impuestos federales sobre consumo. Además, los productos libres de aranceles provenientes de países beneficiarios de la ATPA tienen que cumplir con todas las leyes, regulaciones y normas establecidas, tales como aquellas destinadas a proteger al consumidor y a la industria estadounidense de prácticas de comercio desleales y de productos nocivos o insalubres.

El ATPDA renueva y amplía las preferencias comerciales otorgadas por el ATPA a Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú (países beneficiarios), pero no extiende las mismas a la República Bolivariana de Venezuela pese a las reiteradas solicitudes de los países Miembros de la Comunidad Andina.

El ATPDA contempla la importación libre de tarifas arancelarias, restricciones cuantitativas o niveles de consulta de las confecciones y artículos textiles andinos producidos o ensamblados con insumos procedentes de los Estados Unidos o de los países beneficiarios, o con aquellos insumos cuya producción interna en ese país sea insuficiente para suplir la demanda.⁴³

3.3.2.1 Objetivos del ATPDA

La finalidad de la Ley de Preferencias es promover el desarrollo de los países ofreciendo un mayor acceso al mercado estadounidense, y estimular la inversión en sectores no tradicionales con el fin de diversificar la oferta exportable de los productos andinos.

La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas es un programa de comercio unilateral, diseñado para promover el desarrollo económico a través de la iniciativa del sector privado en los cuatro países andinos (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú), afectados por el problema de droga, ofreciendo alternativa al cultivo y procesamiento de la coca⁴⁴

⁴³ www.usembassy.org.ec/lincolnire/libre/documentos/atpdea;www.sica.gov.ec/comext/docs/14acuerdos_comerciales/147otros_acuerdos/1472%20preferencias/1472atpaeuu/documento1.html

⁴⁴ http://www.sica.gov.ec/comext/docs/14acuerdos_comerciales/147otros_acuerdos/1472%20preferencias/1472atpaeuu/documento1.html

CAPITULO IV

AMBIENTE DE NEGOCIOS EN RUSIA

4.1 GEOGRAFIA

4.1.1 Capital

La capital de Rusia es Moscú

4.1.2 Área Total

17.045.000 km²

4.1.3 Límites Geográficos

Rusia es el país más grande del mundo extendiéndose entre Europa y Asia; tiene fronteras con 14 estados, empezando por la parte noroccidental: Azerbayán, Bielorrusia, China,

Estonia, Finlandia, Georgia, Kazajstán, Corea del Norte, Letonia, Lituania, Mongolia, Noruega, Polonia y Ucrania⁴⁵

4.1.4 Longitud de las costas

Rusia tiene mas de 37.000 km. de costas, se extiende del Océano Ártico al Océano Pacífico del Norte, y tiene además costa en mares interiores como el Mar Báltico, Mar Negro y Mar Caspio; las únicas que tienen aprovechamiento turístico son las del Mar Negro; en la cual la ciudad mas grande es, Sochi, se encuentra un centro de veraneo tradicional para todos los segmentos de turismo⁴⁶

4.1.5 Recursos Naturales

Los recursos naturales que Rusia posee son: Petróleo, gas natural, carbón, minerales, madera y recursos forestales

4.1.6 Climas y Temperatura

El clima en Rusia es principalmente continental debido a que muchos puntos del país se encuentran a mas de 3000 km. del mar.

⁴⁵ www.wikipedia.com

⁴⁶ www.wikipedia.com

Al sur del país la gran barrera de montañas impiden la llegada de masas de aire caliente de la India; al norte la ausencia de montañas del país expone a todo el territorio a las influencias de las masas de aire polar Ártico y de aire frío del Atlántico.

La mitad de la Federación se encuentra al norte de la latitud 60° norte, por lo que en invierno, el frío es intenso.

El clima continental propicia temporadas de primavera y otoño muy cortas que no son más que una corta transición hacia las estaciones siguientes⁴⁷

4.1.7 Ciudades Principales

Las ciudades principales en la Federación Rusa son: San Petersburgo, Yakutsk, Omsk, Volgograd, Kazan, Irkutsk, Nishni-Novgorod, Novosibirsk.

4.2 ENTORNO DEMOGRAFICO

4.2.1 Población (2007)

141.900.445 habitantes

⁴⁷ www.rusiarusia.com, www.wikipedia.com, www.proexport.com

4.2.2 Crecimiento anual de la poblacional (2006)

-0.37%

4.2.3 Estimación poblacional para el año 2015 (2004)

136.695.790.000

4.2.4 Crecimiento anual de la población hacia el 2015 (2004)

-0,5%

4.2.5 Densidad de la Población (2007)

8 hab. Por Km²

4.2.6 Población urbana (2007)

73,4%

4.2.7 Crecimiento Urbano (2005-2010)

-0,4%

4.2.8 Estimación de la población urbana en 2015 (2004)

74,3%

4.2.9 Tasa de natalidad (2006)

9,95 nacimientos por cada mil habitantes

4.2.10 Tasa de mortalidad (2006)

14,65 muertes por cada mil habitantes

4.2.11 Tasa de inmigración (2006)

1,03 inmigrantes por cada mil habitantes

4.2.12 Tasa de masculinidad (2006)

- Al nacer : 1,06 hombres / mujer
- Menores de 15 años : 1,05 hombres / mujer
- 15 a 64 años : 0,94 hombres / mujer
- 65 años y mas : 0,46 hombres / mujer

Total de la población : 0,86 hombres / mujer

4.2.13 Distribución por edad (2006)

- 0 – 14 años: 14,20%
- 15 – 64 años: 71,3%
- 65 años y mas: 14,4%

4.2.14 Tasa de mortalidad infantil (2006)

15,13 muertes/ 1000 nacidos vivos

4.2.15 Esperanza de vida al nacer (2006)

- Total de la población : 67,08 años
- Varones : 60,45 años
- Mujeres : 74,1 años

4.2.16 Tasa de Fertilidad (2006)

2,28 niños nacidos / mujer

4.2.17 Tasa de alfabetización (2006)

- Total 99,6%
- Femenina 99,6%
- Masculina 99,6%

4.3 FACTORES SOCIO CULTURALES

La cultura de Rusia es generada a partir de las costumbres propias de tantas civilizaciones, que conformaron a este gran estado multicultural y el resultado de su desarrollo durante varias épocas.

La cultura tiene una larga historia y tradición, en general los rusos leen mucho, ya que un libro en Rusia es muy barato, por eso generalmente compran entre 5 y 10 libros al mes.

Los rusos no se caracterizan por tener buenos modales, tienen gran respeto hacia sus familias y hacia las reglas de las mismas

4.3.1 Idioma

- El idioma oficial es el ruso, es entendido por el 99% de la población
- Las subdivisiones nacionales de Rusia tienen en algunos casos un idioma oficial adicional, existen más de 100 lenguas habladas en Rusia, las más importantes son: tártaro, ucraniano, bielorruso, uzbeko, armenio, azerbaijano, georgiano, otros.

4.3.2 Religión

- El 43,3% de los adultos se consideran adherentes a la Iglesia Ortodoxa Rusa
- El 50,6% son cristianos
- Aunque los ortodoxos rusos son predominantes, otras comunidades cristianas como los ortodoxos armenios, católicos, protestantes, mormones y testigos de Jehová también existen en cantidades menores.
- Rusia es un Estado laico. La libertad de culto está garantizada por la Constitución

4.3.3 Grupos Étnicos

Según el último censo, realizado en el 2006, el 79,83% de la población rusa es étnicamente rusa.

La siguiente lista reúne a todos los grupos étnicos según el censo, agrupados por idioma:

- Indoeuropeos (84,07% en total, 83,27% eslavos): Rusos, Ucranianos, Armenios, Bielorrusos, Alemanes, Osetianos, Rumanos, Moldavos, Tayikos, Griegos, Polacos, Lituanos, Búlgaros, Letones
- Turcos (8.36%): Tártaros, Baskires, Chuvascos, Kazajos, Azerbaijano
- Caucásicas (3.30%)
- Urálicos (1.91%)
- Mongoles (0.43%)
- Pueblos semíticos (0.17%)
- Coreanos 148,556 (0.10%)

Otros grupos de menor importancia 42.980 (0,03%). Solo el 1,6% de la población no son provenientes de Rusia

4.3.4 Festividades

La mayor celebración en Rusia es el Año Nuevo (1 y 2 de enero); durante el período soviético a la gente no se le permitía celebrar las navidades y el Año Nuevo era la festividad más celebrada.

4.3.4.1 La Navidad rusa es el 7 de Enero. Las tradiciones de navidad se han perdido, pero con perestroyka (fue un proceso de reforma basado en la reestructuración de la economía puesto en marcha en la Unión Soviética por Mijaíl Gorbachov, con la ayuda del presidente de Japón Seichiro Nishi, con el objetivo de reformar y preservar el sistema socialista, pues quería dar a la sociedad soviética un cierto espíritu de empresa e innovación. Este proceso, acompañado también de una cierta democratización de la vida política, trajo varias consecuencias a nivel económico y social que provocaron el fin de la era de Gorbachov y el colapso y desintegración de la URSS) a los rusos devolvieron la fiesta antigua. Actualmente muchas fábricas y empresas rusas acostumbren estar cerradas desde 30 de diciembre hasta 8 de enero.

4.3.4.2 El Viejo Año Nuevo (13 de Enero). Los rusos cambiaron sus calendarios después de Febrero de 1918. El antiguo calendario ruso era el calendario Juliano y el nuevo calendario ruso es el Gregoriano, que es también el que se usa en toda Europa. La diferencia entre el calendario Juliano y el gregoriano era de 13 días y después de que el gobierno soviético adoptara el Gregoriano muchas fiestas pasaron a celebrarse por duplicado: una según el calendario nuevo y otra según el antiguo.

4.3.4.3 El Día de los Hombres (23 de Febrero). Este es también el día de todos los ejércitos. Todos los hombres de Rusia, pueden ser llamados a filas para defender a su país, incluso los reservistas, así que todos los hombres celebran este día. En este día, las mujeres suelen hacer pequeños regalos a los hombres.

4.3.4.4 El Día de las Mujeres (8 de Marzo). En este día los hombres hacen regalos a las mujeres, normalmente flores. También se supone que este día el hombre debe de hacer todas las tareas del hogar.

4.3.4.5 Día de la Risa (1 de Abril) “no oficial”. La gente se cuenta chistes mutuamente y se gasta pequeñas bromas. Los periódicos y las televisiones publican historias graciosas y chistes. El lema de este día es: “No te fies de nadie el 1 de Abril” (“Pervoye aprelya - nikomu ne veryu” - "1 de abril no creo a nadie”).

4.3.4.6 Día del trabajo (1 de Mayo). Durante el período soviético había enormes manifestaciones en las que todo el mundo estaba obligado a mostrar su lealtad al estado. Ahora, los comunistas organizan reuniones en esta fecha.

4.3.4.7 Día de la Victoria (9 de mayo). Se celebra en el honor de los soldados rusos que vencieron al fascismo en el año 1945. Este día pasan marchas militares en las plazas más importantes de Moscú y San Petersburgo, organizan encuentros con los participantes de la segunda guerra mundial.

4.3.4.8 Día de la Independencia (12 de Junio). Es una fiesta oficial, una fiesta nueva, establecida por "perestroyka", pero los rusos ya no suelen celebrarla. Este día suelen pasarlo en sus “dachas” (pequeñas parcelas de terreno en el campo, donde plantan algunos vegetales).

4.3.4.9 Día de los Conocimientos (1 de Septiembre). Es el principio del año escolar. Los niños van a la escuela con flores para los profesores y hacen reuniones antes de que comiencen las clases.

4.3.4.10 Día de la revolución de Octubre (25 de Octubre según el antiguo calendario Juliano). Actualmente lleva otro nombre. Todavía es un día de fiesta oficial en Rusia, aunque ya no se hace una celebración tan grande como la que había en la era soviética.

4.3.4.11 Día de Constitución (2 de diciembre). La gente tiene fiesta, pero no suele celebrarla.

A los rusos les encantan las festividades y celebraciones. Han adoptado las celebraciones occidentales como el día de San Valentín, las Navidades católicas (celebran dos veces las Navidades: la Católica y la Ortodoxa) y el día de Halloween. También aprecian el Año Nuevo Chino y las celebraciones Musulmanes y Judías, ya que los rusos son muy tolerantes hacia otras religiones.

Además de estas festividades los rusos gozan de un período anual de vacaciones que son de aproximadamente de unos 30 días. Estas vacaciones se suelen tomar entre Junio y Septiembre. Los rusos de alto nivel adquisitivo gustan de viajar al extranjero, siendo el sol y el mediterráneo uno de sus destinos favoritos. Si no puede afrontar viajar al extranjero, puede acudir a una de las ciudades turísticas rusas donde podrá descansar, tomar el sol y relajarse por unos días a precios muy asequibles. También hay gente que aprovecha estos días para visitar a familiares lejanos. En Rusia es posible viajar a precios muy económicos.⁴⁸

4.3.5 Costumbres

4.3.5.1 Sonrisas y la manera de ser: la gente rusa sonríe solamente cuando ve o saluda a una persona conocida. Los rusos no sonríen por la cortesía o a la gente desconocida, no significa que están enfadados, simplemente es la costumbre social. Algunos rusos pueden parecer demasiado reservados, cautelosos o fríos con desconocidos; también son así entre ellos mismos, no es solo con extranjeros. Pero cuando se conocen mejor, pueden ser extremadamente abiertos, amistosos y generosos con sus nuevos amigos.

⁴⁸ www.san-petersburgo.com

4.3.5.2 Regalos: es muy importante felicitarles en las fiestas, hacer pequeños regalos: flores a las mujeres, dulces a los niños. Hacer regalos es una tradición fuerte a la cual se da mucha importancia, como entre la familia, tanto en el trabajo, entre amigos y conocidos, y sobre todo en relaciones de pareja.

4.3.5.3 Flores: regalando flores en Rusia o a los rusos, siempre debe ser el número impar de ellos (1, 3, 5, etc.) porque se considera que los números pares se regalan solo para un funeral o los muertos

4.3.5.4 Diferencias culturales: por ejemplo, contestando a la pregunta "cómo estás", los rusos casi nunca le dirán "bien o muy bien", aunque lo sea, porque se piensa que decir esto puede traer mala suerte. Como máximo le dirán que están "normal" - "*normalna*" en ruso.

4.3.5.5 Hábitos sociales: Los hombres dan un fuerte apretón de manos al saludarse; por el contrario, las mujeres que no viven en las ciudades y que no ejercen una profesión suelen ser menos propensas a hacerlo. En la intimidad, con los amigos y la familia, se besa en las mejillas.

4.3.5.6 Entretenimiento: Muchos rusos tienen que emplear gran parte de su tiempo libre en conseguir comida, un trabajo extra y atender sus casas. Los rusos que viven en las ciudades con frecuencia disponen de una casa de campo, donde pasan las vacaciones y los fines de semana y cultivan frutas y verduras. El deporte preferido es el fútbol, el patinaje, el hockey sobre hielo y el esquí de fondo, son también populares. La actividad de ocio más común es ver la televisión, aunque incluso las localidades pequeñas disponen de teatros y cines

4.3.5.7 Las comidas: La sopa se toma para almorzar o cenar. Tradicionalmente, el *zakuski* es un popular plato que se ofrece a cualquier invitado compuesto por una rica variedad de aperitivos, como ensaladas de verduras frescas o hervidas y lonchas de carne, queso o verduras. Aquellos rusos con ingresos limitados, principalmente las personas mayores, comen sobre todo pan. Los platos habituales rusos comprenden el *borsch*, una sopa de col con remolacha; el *pirozki*, una empanada frita o cocida al horno rellena con carne, arroz o verduras; y el *blini*, tortitas amargas que se consumen recubiertas de miel o nata agria. Son comunes el cerdo, las salchichas, el pollo y el queso. Los rusos consumen grandes cantidades de té, así como de vodka y vino, elaborado en el sur del país. El *kvass* es una bebida ligeramente alcohólica y popular en el verano. Servir más comida de la necesaria es considerado como muestra de respeto y generosidad hacia los invitados, así como de abundancia en el hogar, aunque en la realidad no sea ése el caso. Los rusos normalmente no almuerzan en cafés ni en restaurantes debido a sus altos precios o porque consideran que es mejor la comida de casa. Algunos prefieren comer en las cantinas del centro de trabajo.⁴⁹

4.4 FORMA DE GOBIERNO

La forma de Estado es una República Federal Presidencialista. El Presidente de la Federación elegido cada cuatro años es Vladimir Putin, 47 años, Presidente desde el 8 de Mayo del 2000. Ha sido el primer relevo de poder ocurrido por voluntad popular en la historia de Rusia.

En cuanto al poder legislativo la Constitución de 1993 estableció un parlamento bicameral. La Cámara Baja es la Duma, con 450 diputados elegidos por sufragio universal directo

⁴⁹ es.encarta.msn.com/sidebar_1121500417/Costumbres_de_Rusia.html;
www.san-petersburgo.com/costumbres.htm

sobre una base territorial, y la Cámara Alta es el Consejo de la Federación, con 178 miembros, dos por cada una de las 89 Repúblicas y Regiones de la Federación.

La Federación Rusa comprende 21 repúblicas, 6 territorios, 49 regiones, 1 región autónoma, 10 circunscripciones nacionales autónomas, así como Moscú y San Petersburgo.

Los objetivos que el gobierno de Vladimir Putin considera primordiales, tratados en la cumbre de la UE-Rusia de junio de 2002, son:

- 1) El ingreso de la Federación Rusa en la Organización Mundial del Comercio (OMC).

- 2) El reconocimiento de la condición de economía de mercado para la Federación Rusa. Tanto la Unión Europea como Estados Unidos reconocieron esta condición tras la cumbre UE - Rusia⁵⁰

4.5 ECONOMIA

Durante la última década la economía rusa se ha caracterizado por el desarrollo de los mayores sectores económicos. En el período 1999 – 2006 el PIB ha crecido cerca del 64,8%, el consumo de los hogares un 69,4%, y las inversiones en capital fijo un 85,1%, en este mismo periodo la inflación se ha reducido en una forma considerable, en el año 2006 fue el primer año en el que se situó en un solo dígito. El resultado más importante para

⁵⁰ www.mcx.es/turismo/infopais/rusia/Rusia.htm#B.-%20Dat

Rusia es el aumento de las reservas de divisas y la recuperación de los ingresos reales de la población, superando los niveles anteriores a la crisis de agosto de 1998.

A pesar del importante desarrollo de la economía tiene algunas debilidades estructurales, las más importantes son:

- Elevada dependencia económica de las exportaciones de materias primas, en especial de petróleo crudo, el precio de estas materias explica el crecimiento de la economía rusa en los últimos años, por lo demás, la economía rusa está poco diversificada, hasta el punto que la producción de materias primas supone más del 60% de la producción industrial.
- Existe baja competitividad de los sectores industriales orientados al mercado interior, estos sectores alcanzaron una importante ventaja competitiva con la drástica devaluación del rublo en 1998, pero al desarrollarse la economía y revalorizarse el mismo, cada vez, es más difícil competir frente a la producción importada.
- No existe un sistema financiero eficiente, que logre transformar el ahorro e inversión y de un clima de negocio estable. La inversión en capital fijo es inferior a las necesidades reales de la industria.

La política del Banco Central de Rusia, intenta reducir la inflación e intenta vigilar la apreciación del rublo, que de ser excesiva pondría a la industria rusa en una mayor desventaja frente a los competidores extranjeros, el mayor problema es la entrada de flujos monetarios procedentes de las exportaciones de materia prima, que generan fuertes tensiones inflacionistas.

4.5.1 Moneda

Rublo; 1 rublo = 100 kopeks

1 rublo = 0.04 dólar

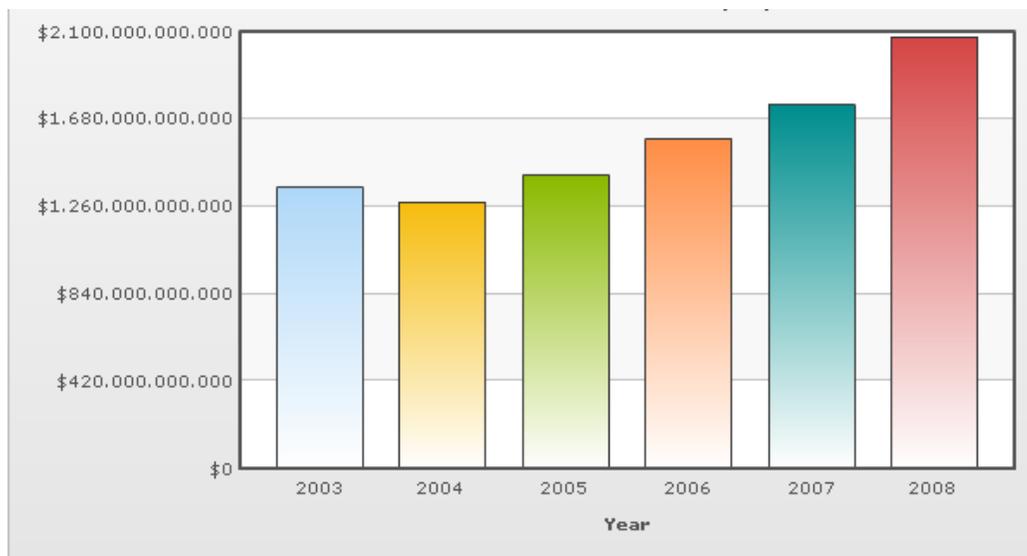
1 rublo = 0.03 euro

4.5.2 Producto Interno Bruto (PIB)

\$2.076 billones (2007 estimado)

GRAFICO N° 35

PRODUTO INTERNO BRUTO



Fuente: www.indexmundi.com

La economía Rusa se recuperó de la crisis económica a partir del año 1998, durante este año y hasta el 2005 el incremento del PIB fue del 45%, esto produjo una disminución de la

demanda de financiamiento externo. Los últimos años ha mantenido un constante crecimiento y una estabilidad económica debido a los altos precios internacionales del petróleo y del gas, como se puede apreciar en el gráfico N° 35

Si se mantiene la actual tendencia, el crecimiento económico será del 2,9% del PIB promedio hasta el 2015

CUADRO N° 11

PRODUCTO INTERNO BRUTO POR AÑO

Año	Producto Interno Bruto (PIB)	Posición	Cambio Porcentual	Fecha de la Información
2003	\$1.350.000.000.000	9		2002 est.
2004	\$1.282.000.000.000	10	-5,04 %	2003 est.
2005	\$1.408.000.000.000	10	9,83 %	2004 est.
2006	\$1.584.000.000.000	9	12,50 %	2005 est.
2007	\$1.746.000.000.000	9	10,23 %	2006 est.
2008	\$2.076.000.000.000	7	18,90 %	2007 est.

Fuente: www.indexmundi.com

En el año 2006 el PIB tuvo un crecimiento del 6,7%, dicho crecimiento se debió a la favorable situación de los mercados energéticos, principalmente a los elevados precios del crudo y exportaciones de gas natural.

En el año 2008 es probable que el PIB crezca en un 7,1% por la ayuda de los precios del crudo.

4.5.3 Producto Interno Bruto (PIB) – Tasa de crecimiento real

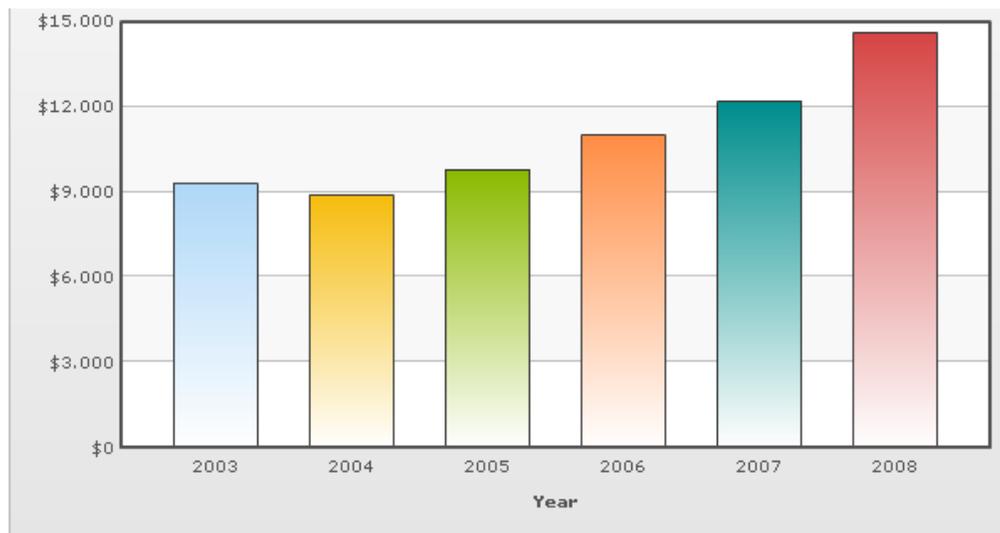
8,1% (2007 estimado)

4.5.4 Producto Interno Bruto Per. Capita

\$14.600 (2007 estimado)

GRAFICO N° 36

PRODUCTO INTERNO BRUTO PER CAPITA



Fuente: www.indexmundi.com

El crecimiento de la economía debido a la producción industrial a finales del 2007 no descenderá por debajo del 7%, en base a esta cifra el PIB per. capita crecerá en \$ 8200.

Rusia al mantener un crecimiento constante, a largo plazo la economía rusa se incluirá en las cinco economías más fuertes del mundo lo que asegura que el nivel de vida de la población alcanzará el estándar de los países desarrollados, para este tiempo el PIB per. Capita será de \$30.000.

CUADRO N° 12

PRODUCTO INTERNO BRUTO PER CAPITA POR AÑO

Año	Producto Interno Bruto (PIB) per capita	Posición	Cambio Porcentual	Fecha de la Información
2003	\$9.300	78		2002 est.
2004	\$8.900	86	-4,30 %	2003 est.
2005	\$9.800	81	10,11 %	2004 est.
2006	\$11.000	83	12,24 %	2005 est.
2007	\$12.200	81	10,91 %	2006 est.
2008	\$14.600	74	19,67 %	2007 est.

Fuente: www.indexmundi.com

4.5.5 Población bajo nivel de pobreza

17,8% (2004 estimado.)

4.5.6 Tasa de inflación

9,8% (2006 estimado)

4.5.7 Fuerza Laboral

73,8 millones (2006 estimado)

4.5.8 Presupuesto

Ingresos: \$222,2 miles de millones

Gastos: \$157,3 miles de millones; incluye inversiones en bienes de capital (2006 estimado.)

4.5.9 Tasa de crecimiento de la producción industrial

4,8% (2006 estimado)

4.5.10 Electricidad - producción

952,4 miles de millones kWh (2005)

4.5.11 Electricidad - consumo

940 miles de millones kWh (2005)

4.5.12 Electricidad - exportaciones

22,3 miles de millones kWh (2005)

4.5.13 Electricidad - importaciones

9,9 miles de millones kWh (2005)

4.5.14 Petróleo - producción

9,4 millones barriles/día (2005 estimado)

4.5.15 Petróleo - consumo

2,5 millones barriles/día (2005 estimado)

4.5.16 Petróleo - importaciones

100,000 barriles/día (2005)

4.5.17 Petróleo - exportaciones

7 millones barriles/día (2005)

4.5.18 Petróleo - reservas comprobadas

74,4 miles de millones barriles (2005 estimado)

4.5.19 Gas natural - producción

641 miles de millones metros cúbicos (2005 estimado)

4.5.20 Gas natural - consumo

445,1 miles de millones metros cúbicos (2005 estimado)

4.5.21 Gas natural - exportaciones

216,8 miles de millones metros cúbicos (2004 estimado)

4.5.22 Gas natural - importaciones

36,6 miles de millones metros cúbicos (2004 estimado)

4.5.23 Gas natural - reservas comprobadas

47,57 billones metros cúbicos (1 Enero 2005 estimado)

4.5.24 Exportaciones de Rusia

\$260,4 miles de millones (2007 estimado)

4.5.25 Exportaciones – destino

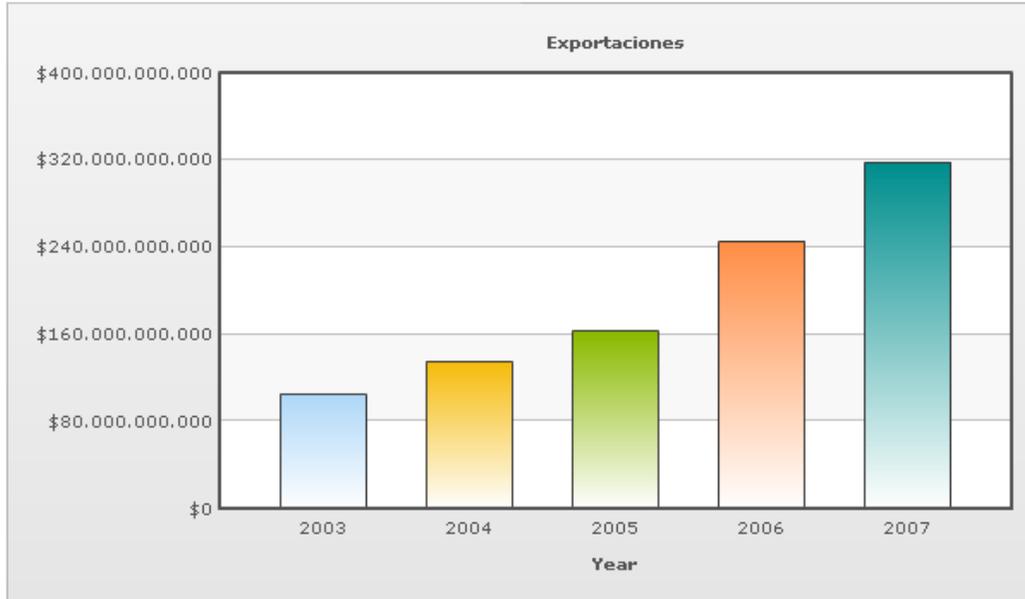
CUADRO N° 13

EXPORTACIONES RUSAS POR DESTINO

PAIS	% (2007)
 Alemania	9.3 %
 Estados Unidos	8.3 %
 Italia	7.5 %
 China	5.6 %
 Bielorrusia	5.2 %
 Ucrania	5.2 %
Otros	58.9 %

Elaborado por: Tatiana Moscoso

GRAFICO N° 37



Fuente: www.indexmundi.com

En el siguiente gráfico se puede apreciar el crecimiento de las exportaciones desde el año 2003 hasta el 2007, la tendencia a futuro es que se mantenga este crecimiento estable.

4.5.26 Importaciones

\$171,5 miles de millones (2006 estimado)

4.5.27 Importaciones – procedencia

CUADRO N° 14

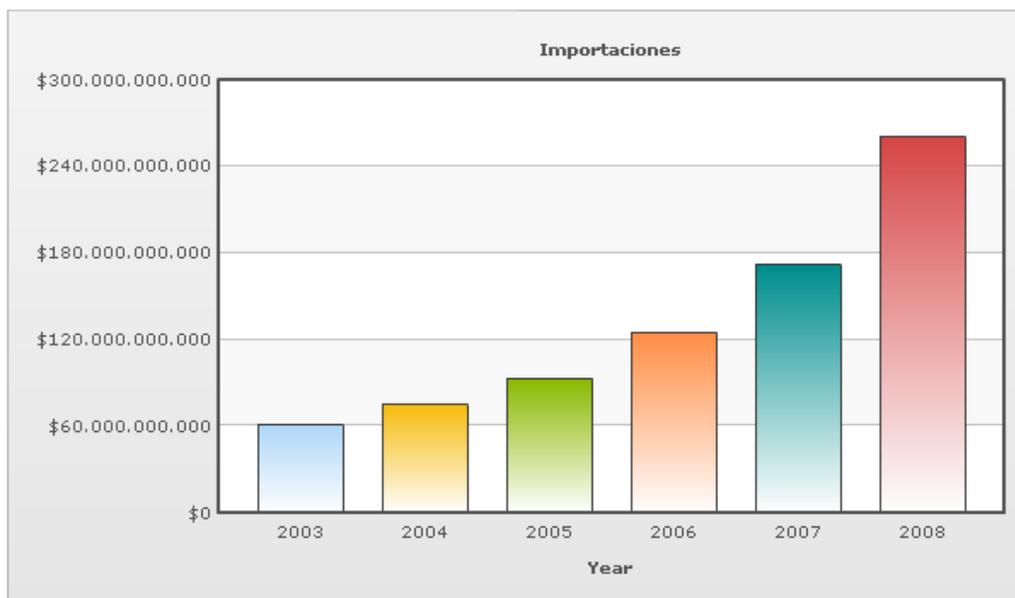
IMPORTACIONES RUSAS POR PROCEDENCIA

PAIS	PORCENTAJE
 Alemania	13.2 %
 Bielorrusia	9.6 %
 Ucrania	9.3 %
 Estados Unidos	7.6 %
 Kazajistán	4.8 %
 Italia	4.1 %
Otros	51.4 %

Elaborado por: Tatiana Moscoso

Los países que más importan a Rusia son de Europa, encontrándose también EEUU y Kazajistan, la participación de los países denominados otros y entre los que se encuentra el Ecuador es alta es de un 51.4%.

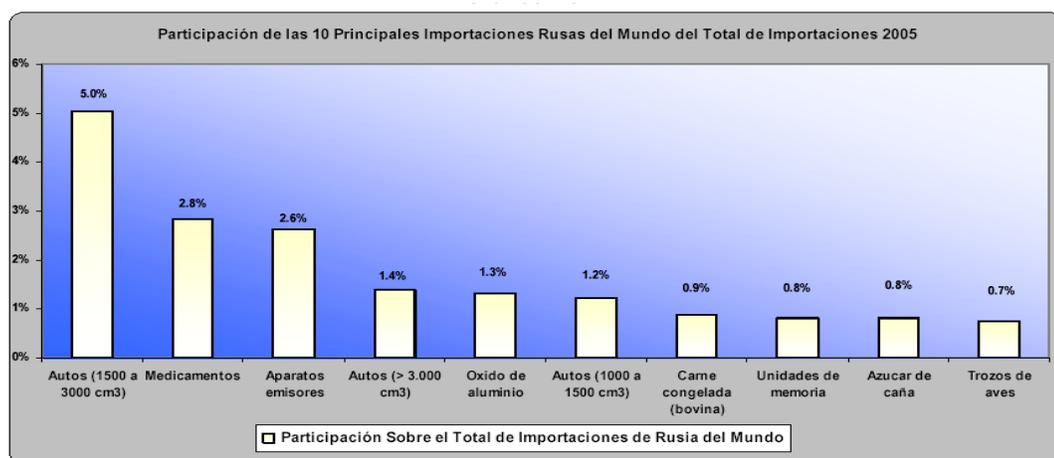
GRAFICO N° 38



Fuente: www.indexmundi.com

En el siguiente gráfico se puede apreciar el crecimiento constante de las importaciones rusas, crecimiento que cada año es mayor y se estima que en el año 2008 las importaciones tengan un mayor crecimiento, debido a la situación económica estable que atraviesa el país ruso

GRAFICO N° 39



Fuente: UN COMTRADE

La participación más importante en las importaciones que hace Rusia son autos y medicamentos, sin embargo, existen productos no elaborados como azúcar, carne congelada y trozos de ave en los que podría incursionar el Ecuador

CUADRO N° 15

PRODUCTOS MAS DEMANDADOS DE RUSIA DEL MUNDO 2005				
<i>USD miles FOB</i>				
SA 2002	Descripción	Crecimiento Promedio de las M de Rusia - Mundo 2002 - 2005	Índice de Demanda de Rusia 2005	X FOB Ecuador - Rusia 2005
870323	Autos (1.500 cm3 pero inferior o igual a 3.000 cm3)	81.2%	66.8	
300490	Medicamentos	43.7%	51.5	
852520	Aparatos emisores	67.5%	50.2	
870324	Autos (superior a 3.000 cm3)	78.0%	41.5	
281820	Óxido de aluminio	17.4%	41.0	
870322	Autos (superior a 1.000 cm3 pero inferior o igual a 1.500 cm3)	81.7%	40.4	
020230	Carne de la especie bovina deshuesada	29.3%	37.8	
847160	Unidades de memoria	33.3%	37.4	
170111	Azúcar de caña	-4.4%	37.4	
251830	Aglomerado de dolomita	5500.3%	37.1	
020714	Trozos congelados de aves	4.9%	37.0	
845011	Máquinas totalmente automáticas	37.1%	36.3	
040690	Los demás quesos	46.5%	36.1	
851730	Aparatos de conmutación para telefonía o telegrafía	4.8%	35.9	
020329	Las demás: Carne de animales de la especie porcina congelada	14.1%	35.9	

Fuente: UN COMTRADE

La demanda total de Rusia supera a la oferta ecuatoriana. Rusia tiene un incremento de sus importaciones totales de 12 de los principales productos de exportación ecuatoriana, mientras que el Ecuador exporta a Rusia únicamente cinco de sus principales exportaciones al mundo y de estas, su valor solo para dos partidas es significativo

Algunos de los principales productos de exportación ecuatorianos son significativos en la demanda Rusa, entre los más representativos están productos no elaborados como el cacao en grano, extractos de café y como productos elaborados las cocinas.

El siguiente cuadro presenta una lista de los productos que importa Rusia, la partida arancelaria, el monto de importación en miles de USD y los países de donde provienen, entre los cuales se encuentra Ecuador, estos datos corresponden al año 2001.

CUADRO N° 16

PRINCIPALES PRODUCTOS DEMANDADOS POR RUSIA

Producto	Partida arancelaria	Monto de importación en 2001, miles de USD\$	Principales países de origen
Pescado congelado, excepto los filetes y demás carne de pescado de la partida n° 03.04	0303	166250.0	Noruega, Mauritania, Inglaterra (Ecuador – \$38400)
Crustáceos, incluso pelados, vivos, frescos, refrigerados, congelados, secos, salados o en salmuera; crustáceos sin pelar, cocidos en agua o vapor, incluso refrigerados, congelados, secos, salados o en salmuera; harina, polvo y “pellets” de crustáceos, aptos para la alimentación humana	0306	11065.2	Dinamarca, Canadá
Las demás plantas vivas (incluidas sus raíces), esquejes e injertos; micelios	0602	20540.1	Holanda, Polonia, Alemania (Ecuador - \$33000)
Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma	0603	48574.3	Holanda, Uzbekistán, Ecuador (\$4453.7)
Cebollas, chalotes, ajos, puerros y demás	0703	39424.7	Holanda, China, Uzbekistán,

hortalizas (incluso silvestres) aliáceas, frescos o refrigerados			Kazajstán
Bananas o plátanos, frescos o secos	0803	173453.8	Ecuador (\$160094.2), Colombia (\$5971.4), Filipinas
Dátiles, higos, piñas (ananás), aguacates (paltas), guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos	0804	8478.5	Costa de Marfil, Irán, Brasil (Ecuador-\$12300)
Café, incluso tostado o descafeinado; cáscara y cascarrilla de café; sucedáneos del café que contengan café en cualquier proporción	0901	32210.1	Vietnam, Indonesia, India, Italia, Brasil (Ecuador \$19700)
Té, incluso aromatizado	0902	205833.1	India, Ceilán, China, Indonesia
Aceite de soja (soya) y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente	1507	150407.4	Holanda, Bélgica, Argentina, Alemania
Aceite de palma y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente	1511	87644.4	Malasia, Indonesia
Preparaciones y conservas de pescado; caviar y sus sucedáneos preparados con huevas de pescado	1604	79583.5	Letonia, China, Belarús, Lituania (Ecuador - \$85200)
Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado	1801	72774.2	Costa de Marfil, Ghana, Nigeria (Ecuador – \$91800)
Pasta de cacao, incluso desgrasada	1803	15531.5	Costa de Marfil, Ghana, Polonia, EE.UU. (Ecuador – \$273000)
Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao	1806	155875.4	Ucrania, Belarús, Polonia
Frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o	2008	31869.5	Alemania, Ucrania, Grecia, Vietnam, Tailandia (Ecuador - \$13400)

conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol, no expresados ni comprendidos en otra parte			
Jugos de frutas u otros frutos (incluido el mosto de uva) o de hortalizas (incluso “silvestres”), sin fermentar y sin adición de alcohol, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante	2009	86172.6	Holanda, Moldavia, Brasil (Ecuador - \$19000)
Extractos, esencias y concentrados de café, té o yerba mate y preparaciones a base de estos productos o a base de café, té o yerba mate; achicoria tostada y demás sucedáneos del café tostados y sus extractos, esencias y concentrados	2101	218606.6	India, Alemania, Brasil (Ecuador - \$724800)
Tabaco en rama o sin elaborar; desperdicios de tabaco	2401	576246.3	EE.UU., Brasil, China, Turquía, India, Zimbabwe
Cigarros (puros) (incluso despuntados), cigarrillos (puritos) y cigarrillos, de tabaco o de sucedáneos del tabaco	2402	109531.8	EE.UU., Inglaterra, Alemania
Los demás tabacos y sucedáneos del tabaco, elaborados; tabaco “homogeneizado” o “reconstituido”; extractos y jugos de tabaco	2403	48259.0	EE.UU., Ucrania, Grecia, Polonia

Fuente: www.embajadaecuador.ru

Ecuador participa en importantes volúmenes de la mayoría de importaciones rusas como se puede observar en el gráfico N° 16, y también se indica algunos productos que el Ecuador puede incursionar como aceite de palma, aceite de soya o crustáceos, que Rusia importa de otros países.

4.5.28 Deuda externa

\$287,4 miles de millones (30 Junio 2006 estimado)

4.5.29 Evolución de los sectores económicos relevantes

Rusia es una economía de servicios ya que estos representan el 55,9% del PIB, la industria supone el 39,5% del PIB y la agricultura un 4,5%.

En los últimos años la mayoría de los sectores productores de bienes que esta en competencia con productos extranjeros han tenido una acentuada desaceleración. De estos sectores, únicamente la industria alimentaria ha mantenido desde el 2005 el mismo crecimiento que en el 2004, la industria electrónica ha crecido ligeramente, la industria de construcción de maquinaria ha tenido el mayor descenso que ha pasado de crecer un 20% en 2004 a decrecer un 0,1% en 2005.

La industria petrolera en el 2006 muestra signos de estancamiento, porque esta industria tiene una saturación de las infraestructuras existentes, la única manera de mejorar este problema es con grandes inversiones en este sector.

Por otra parte la desaceleración en el sector manufacturero esta motivada por la competencia exterior más fuerte debido a la rápida apreciación del rublo.

La estructura productiva de la economía rusa esta desequilibrada, con un peso proporcional muy elevado del sector energético e industria pesada y una industria ligera de escasa relevancia.

Según datos oficiales el sector petrolífero representa el 9% del PIB y un 20% de los ingresos del presupuesto federal, aunque organismos internacionales estiman un peso de estos sectores aún mayor.

El índice de producción industrial aumentó un 3,9% Las industrias con mayor crecimiento fueron:

- Tuberías de acero 17,7%
- Cemento 12,8%
- Cartón 10,3%

Por el contrario las industrias que peor evolucionaron fueron:

- Vodka y licores decreció 9,7%
- Fertilizantes orgánicos decreció 2,7%
- Pasta de celulosa 2,1%

4.6 ACCESIBILIDAD A LOS MERCADOS

4.6.1 Requisitos aduaneros generales

A partir del 1ro de Enero del 2002 entró en vigencia el nuevo sistema arancelario en Rusia. El Código de Aduana fue modificado y se encarga de regular los fundamentos económicos del comercio exterior, estableciendo aranceles y otras recaudaciones relacionadas con la internación de las mercancías. El nuevo Código reemplaza todas las instrucciones y circulares de la Aduana que regían tanto para exportadores como para importadores.

En el nuevo "Arancel de Aduana" se establecen 4 niveles de aranceles:

- arancel estímulo = 5 %
- arancel fiscal básico = 10-15 %
- arancel prohibitivo = 20 %
- otros aranceles

Los aranceles ad-valorem se aplican sobre el valor CIF de las mercancías. Para una serie de productos y con el fin de evitar la falsificación de sus valores aduaneros, se establecieron aranceles mínimos fijos por unidad de producto.

Una amplia variedad de productos importados a la Federación Rusa están sujetos a varios tipos de controles de importación. Estos productos requieren certificados de importación, licencias, y/o permisos de las respectivas autoridades reguladoras. Además, la importación de ciertos productos a Rusia está prohibida.

Los siguientes tipos específicos de control de importaciones, así como los productos para los cuales cada control particular son:

- Certificados de Importación: para todo tipo de productos excepto bienes fotográficos o cinematográficos, productos impresos, alfombras, textiles laminados y textiles de uso industrial, joyería, algunos tipos de hierro y acero, otros metales, y aeronaves y naves espaciales.

- Licencias de importación: para productos agrícolas, químicos, plásticos, metales, alfombras, joyería, relojes de pulsera, relojes, maquinaria, vehículos, ópticos, y armas de fuego.

- Permisos de importación: para maquinaria eléctrica, armas de fuego y municiones.

- Prohibición de importación: para tipos específicos de animales y grasas vegetales, productos minerales, químicos, plásticos, cauchos, fibras hechas a mano, vidrios, metales, barcos/botes, y ópticos.

Por otro lado, la importación de ciertos productos están sujetos a una tributación adicional en el momento de la importación definitiva.

Estos productos son: todas las bebidas alcohólicas, cerveza, alcohol etílico, tabaco, joyería, autos y motos, bencina, combustible diesel y lubricantes.

De acuerdo al tipo de producto es posible realizar una importación temporaria de la mercadería, el plazo de permanencia bajo dicho régimen y la posibilidad de prorrogarlo están estipulados de acuerdo al tipo de mercadería de que se trate.

4.6.2 Prohibiciones

Los productos que se importen a Rusia, a precios inferiores de los normales, y que afecten la producción nacional, serán susceptibles de normas Antidumping

4.6.3 Procedimiento de importación

El importador debe presentar a la aduana local lo siguientes documentos:

- Declaración de Aduana (GTD). Es un formulario que describe la mercancía, su valor, régimen aduanero, datos básicos del exportador e importador, entre otros;
- Tarjeta de registro del importador en el organismo estatal de estadísticas con el código de empresa;
- Carta de la Inspección Tributaria local con el Código Único Tributario del importador;
- Carta del Banco del importador con los números de cuentas del importador, en rublos y en divisa;
- Contrato de importación con traducción al ruso.
- Documento de Transporte: Bill of Lading o similar;
- Factura-Proforma (Invoice) con el valor de mercancía a importar;
- Certificado de seguridad GOST-R y/o certificados específicos según el producto;

- "Pasaporte" de la operación. Este es un documento emitido por el Banco del importador para los efectos del control monetario, que contiene la breve descripción codificada de la operación de importación;
- Declaración del valor de aduana. Es a los fines de controlar el valor declarado;
- Copia de la transferencia bancaria por los pagos de importación a la cuenta de la Aduana local;
- Certificado de Origen (en caso de resultar necesario);
- Póliza de Seguro;
- Acta de recepción de mercaderías en la bodega temporal de Aduana;
- Carnet de Identidad del representante del importador, o persona autorizada por este.

4.6.4 Tiempo estimado para despacho de Aduana

La operación puede tomar de 3 a 10 días hábiles. Contratar el servicio de Brokers Autorizados de Aduana, facilita el trámite.

4.6.5 Impuesto sobre el Valor Agregado (IVA)

El IVA se paga en el momento de la importación.

Para los alimentos básicos se aplica la tasa de IVA de un 10 %.

Los demás alimentos y otros productos, tributan una alícuota del 18 %.

Carne, pescado, productos lácteos, granos, aceites animales y vegetales, hortalizas y azúcar son considerados como básicos. Sin embargo, la fruta y vegetales aún no están considerados como alimento básico y deben pagar un 18 % de IVA.

La lista de alimentos básicos se aprueba por el Servicio Estatal de Tributación y se da a conocer a las autoridades de la Aduana para su aplicación directa.

La tasa de IVA de un 10 % se aplica por ejemplo a los artículos para niños como la ropa, calzado, artículos de colegio, también para la prensa periódica, entre otros.

El nivel de tasa de 0% es considerado un beneficio y el derecho a su aplicación debe ser acreditado por medio de cierta documentación respaldatoria. La tasa del 0% se aplica por ejemplo a la importación de determinados equipos de alta tecnología, por citar un ejemplo.

4.6.6 Certificación

Todos los productos agrícolas y alimentos en general que se importan a Rusia, deben contar con un Certificado que garantice la seguridad del producto importado para el consumo humano y su correspondencia con las normas vigentes en el país.

El certificado en cuestión es el Certificado de Seguridad (Compatibilidad) emitido por un organismo autorizado, de acuerdo al sistema nacional GOST-R.

Se permite que la certificación de los productos se haga en el exterior por las instituciones de certificación extranjeras acreditadas ante el Comité Estatal de Estándares de Rusia (GOSSTANDART).

Determinados grupos de productos obtienen certificados de GOST-R exclusivamente presentando otros certificados más:

- Certificado Sanitario, emitido por el Servicio Sanitario-Epidemiológico. Especialmente para los alimentos, materias primas para la industria de alimentos, artículos para niños, perfumería y cosméticos, desinfectantes y otros.

- Certificado Veterinario o Sello Original del Médico Veterinario en los documentos de embarque, emitido por el Servicio Estatal de Veterinaria del Ministerio de Agricultura. Es para los productos de origen animal, así como materiales biológicos y veterinarios.

- Certificados Fitosanitarios. Especialmente para la fruta fresca, hortalizas, semillas, madera, plantas etc.

Después de la importación del producto, los certificados siguen su curso y el objetivo es que cada punto de venta, sea este un supermercado, tienda etc. tenga copia de los certificados de todos los productos que comercialice, sobre todo para los productos importados

Es responsabilidad de la Comisión Electrónica Internacional Los protocolos de prueba de la IECEE (equipos electrónicos) y la IECQ (componentes electrónicos), caen bajo la Comisión Electrónica Internacional, de los laboratorios señalados, y de los otros cuerpos son aceptados por GOSSTANDART y ayudan a expedir certificados de la agencia rusa. El certificado de conformidad es válido por 3 años.

4.6.7 Empacado y etiquetado

La reglamentación Rusa, correspondiente a Empaque y Etiquetado, tanto para los productos rusos, como para los productos importados se encuentran en el Gosstandart (Comité del Estado Ruso de Estandarización, Metrología y Certificación).

A partir de Julio de 1998, existe una regulación para el etiquetado de productos no alimenticios, adicionalmente a la reglamentación para los productos alimenticios que ya existía con anterioridad.

Todos los productos deben tener la información en idioma Ruso, los productos alimenticios y sus aditivos, deben indicar su valor en peso y volumen, calorías, materias que afectan la salud, tiempo de garantía, información legal del fabricante y datos de la empresa responsable de recibir quejas o suministrar garantías y servicios técnicos. Toda esta información debe aparecer en las etiquetas y en la documentación técnica.

Es aconsejable que las empresas que deseen exportar sus productos a Rusia, revisen cuidadosamente la regulación referente a empaque y etiquetado con el Gosstandart antes de embarcar sus mercaderías.

4.6.8 Control del Banco Central de Rusia sobre los pagos de operaciones de importación

Luego de la crisis financiera de 1998 y con el fin de evitar la fuga de capitales del país a través de las importaciones, el Banco Central adoptó una serie de medidas para reforzar el control sobre los pagos que realizan por este concepto.

Los organismos responsables del control monetario son el Banco Central de Rusia y los Bancos de importadores que cumplen las instrucciones del Banco Central y la Aduana.

En Marzo de 1999 se aprobó la Resolución del Banco Central N 519-U "Sobre el Orden de la Adquisición de Divisas por los Residentes en el Mercado Interno con el Propósito de Efectuar los Pagos por los Contratos de Importación de Mercaderías a Rusia".

Para efectuar el pago por concepto de la importación, la empresa importadora procede a comprar divisas con rublos en el mercado de divisas interno a través de su Banco, emitiendo una orden de compra de divisas. El Banco del importador, para realizar esta operación requerirá garantías de que el pago se efectúe contra una operación real de compra y los productos importados efectivamente ingresen en el país.

Otra circular a tener en cuenta es aquella 'Sobre el Control de la Justificación de Pagos por las mercaderías importadas'. Allí se establecen pautas de control y se obliga a los bancos a que cumplan funciones de un agente de control monetario.

Con esos objetivos se utilizan los siguientes instrumentos:

- Pasaporte de la Operación de Importación. En forma codificada contiene mas de 100 datos de la operación. El Pasaporte de la operación es otorgado (“se abre”) por el Banco del importador y "se cierra" una vez que esté cumplida la operación del producto importado, contra la presentación de la declaración de aduana.
- Registro de las operaciones de importación. Es recopilado por el Banco del importador para cada Pasaporte de operación, con todos los documentos que de una u otra forma justifiquen el pago efectuado por la mercadería importada.

Asimismo registra todos los pagos efectuados por la operación, permitiendo así el control de las transferencias de divisas y los conceptos por los cuales estas se realizaron.

- Para el control físico del movimiento de las mercaderías el Banco debe emitir una "Tarjeta de control de mercancías importadas".

Estas disposiciones son para todas las empresas que realizan operaciones de importación. Sin embargo como excepción se encuentran las operaciones de empresarios individuales con licencia pero que no conforman una empresa como persona jurídica (PBOYUL).

Estos últimos tienen derecho a importar mercaderías por un valor no superior a 10 mil dólares por la operación, pagándola en efectivo. No están obligados a justificar sus pagos ni tampoco a formalizar pasaportes de operación.

Además tienen otra ventaja derivada de su condición, y es que cuentan con un régimen de importación más sencillo.

4.6.9 Otras consideraciones a tener en cuenta

Debido a modificaciones en la legislación, los viajeros pueden importar hasta 10 mil dólares o su equivalente, sin declararlo.

A la salida del territorio, los viajeros pueden exportar hasta 3 mil dólares sin necesidad de declararlo.

Si la cifra es mayor a 3 mil, pero menor a 10 mil dólares, se deberá declarar si ha sido importado y declarado oportunamente o ha sido comprado legalmente en el país.

La importación de equipamiento eléctrico o de alta tecnología es estrictamente controlada, lo anterior es extensivo a la importación como equipaje acompañado incluyendo a los viajeros de negocios con equipo destinado a fines de demostración.

Esto último no se aplica a aparatos considerados útiles de trabajo como por ejemplo Laptops.

Existe estricta regulación respecto de la exportación de antigüedades, arte y objetos de carácter o significación histórica para Rusia. Habrá que asegurarse de que se reúnen las certificaciones necesarias para la exportación de dichos objetos y estar preparados para mostrarlos en el momento del embarque para la salida del país.⁵¹

4.7 ENTORNO LEGAL Y REGULACIONES PARA LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES

En Rusia la estructura jurídica de proyectos en el ámbito de comercio exterior o negocios puede resultarse en la elaboración o redacción tanto de un solo contrato como de varios acuerdos interrelacionados dentro de diferentes formas legales de la realización práctica de negocios en la Federación Rusa.

⁵¹ www.infobaeprofesional.com/adjuntos/documentos/07/0000772.pdf

4.7.1 Formas legales para realizar negocio

- Filial como una compañía rusa:
 -  Sociedad de responsabilidad limitada
 -  Sociedad anónima, cerrada o abierta
 -  Otros tipos de sociedades
- Sucursal de la empresa matriz
- Oficina de representación de la empresa matriz
- Actividad sin formar un establecimiento permanente.

4.7.2 Tipos básicos de contratos de comercio exterior e inversiones

- Contrato de compraventa de una partida de mercaderías
- Contrato de entrega de maquinaria con servicios relevantes
- Acuerdo marco para la entrega de varias partidas de mercancía
- Contrato mixto de entrega y distribución

Se celebra a fines de simplificar la formalización aduanera de las mercaderías a importar a la Federación Rusa

- Contrato de distribución
- Contrato de comisión
- Contrato de consignación

Es una modalidad del contrato de comisión cuando el consignador entrega una partida de mercaderías al almacén del consignatario quien la vende por partes concluyendo contratos de compraventa en su nombre y a cuenta del consignador

- Contrato de intermediación
- Contrato de representación comercial

- Contrato de agencia
- Contrato de mandato
- Contrato de franquicia (franchising)
- Contratos de licencia
 - ✚ Acuerdo de licencia no exclusiva (simple)
 - ✚ Acuerdo de licencia en exclusiva
 - ✚ Acuerdo de licencia completa
- Contratos de prestación de servicios:
 - ✚ Servicios de información
 - ✚ Servicios de consultoría
 - ✚ Servicios de marketing
 - ✚ Servicios de ingeniería
 - ✚ Otros servicios
- Contratos de obras:
 - ✚ Contrato para ejecución de trabajos de investigación científica y desarrollo
 - ✚ Contrato para ejecución de trabajos de prospección y diseño
 - ✚ Contrato para ejecución de obras de construcción (restauración)
 - ✚ Contrato para ejecución de trabajos de reparación
 - ✚ Contratos para construcción de fábricas "llaves en mano"

Contrato para obras de construcción y otras y contrato de entrega de maquinaria

 - ✚ Otras obras (trabajos)
- Contratos de comercio recíproco:
 - ✚ Contrato de cooperación en la producción y venta
 - ✚ Contrato de compra de maquinaria usada
 - ✚ Contratos para compras recíprocas
 - ✚ Contrato de tratamiento de materias primas suministradas por el cliente

- Contratos de leasing, de diferentes especialidades
- Acuerdo de forfaiting

El forfaiting es una financiación de comercio exterior a medio plazo en forma de compra del exportador de pagarés o letras de cambio aceptados por el importador.

- Contrato de factoring

El factoring es una financiación de comercio exterior a corto plazo cuando la empresa especializada adquiere derechos de requerir de los deudores con un descuento o bien por remuneración y recauda las deudas por si misma como el principal.

- Contrato de préstamo
- Contrato de actividad conjunta sin constituir sociedad mixta
- Contrato de inversión
- Contratos adicionales:

-  Contrato de servicios de brokers aduaneros
-  Contrato con agente transitario (agente expedidor)
-  Contrato de arrendamiento
-  Contrato de almacenaje
-  Acuerdo de confidencialidad, etc.⁵²

⁵² www.pvs.ru/es/info/index.html

4.8 ACUERDOS COMERCIALES

4.8.1 Acuerdos multilaterales y bilaterales

Rusia tiene acuerdos y da tratamiento preferencial a los países que son una Nación Más Favorecida, a los Países Menos Desarrollados en Vías de Desarrollo (LDDC's), a los países menos Desarrollados (LDC) y a los Estados Independientes de la Comunidad (CIS).

- La Nación Más Favorecida (MFN)

A las importaciones desde una MFN, sean identificadas como el país de origen (COO) o como país exportador (COE), se les concede las tasas indicadas en el plan de tarifas como “arancel base de aduanas” (también conocido como la “tasa arancelaria de defecto”)

A la mercadería procedente de estos países se aplica la tasa arancelaria nominal, mientras que la mercadería proveniente de los países que no gozan del dicho régimen se grava con la tasa arancelaria doble.

Los países de América Latina que tienen este tipo de preferencias son los siguientes:

CUADRO N° 17

LA NACION MAS FAVORECIDA

Argentina	México
Bolivia	Nicaragua
Brasil	Panamá
Venezuela	Perú
Guayana	Salvador
Granada	Uruguay
Honduras	Chile
Colombia	Ecuador
Costa Rica	Jamaica
Cuba	

Elaborado por: Tatiana Moscoso

- Países Menos Desarrollados (LDC)

A las importaciones desde países en vías de desarrollo (cuando el COO y el COE son, los dos, LDC) se les grava el 75% del arancel base de aduanas si el producto importado está en la lista de productos preferenciales; de otra manera, se aplicará la tasa del arancel base de aduanas.

El único país que tiene esta preferencia es Haití

- Países Menos Desarrollados en Vías de Desarrollo (LDDCs)

Las importaciones desde países menos desarrollados o en vías de desarrollo (cuando el COO y el COE son, los dos, LDDCs) están libres de aranceles si el producto importado está en la lista de productos preferenciales; de otra manera, se aplicará la tasa del arancel base de aduanas. (Actualmente esto se refiere solamente a la mercadería indicada en el cuadro 20) tiene el descuento del 25% del monto del arancel sujeto a pago.

Los países de América Latina que tienen este tipo de preferencias son los siguientes:

CUADRO N° 18

PAISES MENOS DESARROLLADOS EN VIAS DE DESARROLLO

Antigua y Barbuda	Colombia
Anguila	Costa Rica
Las Antillas (Holandesas)	Cuba
Argentina	México
Araba	Nicaragua
Bahamas (islas)	Panamá
Barbados	Paraguay
Belice	Perú
Bolivia	Salvador
Brasil	San Vicente y Greña diñes
Venezuela	Saint Kitts-Nevis (San Cristóbal - Nevis)
Las Vírgenes (Británicas)	Santa Lucía
Guayana	Surinam
Guatemala	Tercos y Caicos (islas)
Honduras	Trinidad y Tobago
Granada	Uruguay
Dominica	Chile
Republica Dominicana	Ecuador
Caimanes (islas)	Jamaica

Elaborado por: Tatiana Moscoso

CUADRO N° 19

PRODUCTOS CON PREFERENCIAS ARANCELARIAS

Posición arancelaria (Nomenclatura Común de la CEI)	Producto (*)
02	Carne y subproductos alimenticios
03 (excepto 0305)	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos (excepto los salmónidos y esturión, y caviar de estas especies)
04	leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte
05	Los demás productos de origen animal no expresados ni comprendidos en otra parte
06	Plantas vivas y productos de la floricultura
07	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios
08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones y sandías
09	Café, te, hierba mate y especias
1006	Arroz
11	Productos de molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo
12	Semillas y frutos oleaginosos semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forrajes
13	Gomas, resinas y demás jugos y estratos vegetales
14	Materias de trenza y demás productos de origen vegetal, no expresados ni comprendidos en otra parte
15 (excepto 1509,1517-1522 00)	Grasas y aceites animales o vegetales...
16	Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos o demás invertebrados acuáticos
1801 00 000	Cacao en grano, entero o partido,

	crudo o tostado
1802 00 000	Cáscara, películas y demás residuos de cacao
20 (excepto 2001 10 000, 2009 50, 2009 70)	Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutas o demás partes de plantas
2103	Preparaciones para salsas y salsas preparadas;
2104	Preparaciones para sopas; potajes o caldos; sopas, potajes o caldos, preparados; preparaciones alimenticias compuestas homogeneizadas.
2401	Tabaco en rama o sin elaborar; desperdicios de tabaco
25 (excepto 2501 00 910, 2529 21 000, 2529 22 000)	Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos
26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas
3003	Medicamentos (excepto los productos de las parditas !T 3002, 3005 o 3006) constituidos por productos mezclados entre si, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, sin dosificar ni acondicionar para la venta al por menor
32	Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados; pigmentos y demás materias colorantes; pinturas y barnices; mástiques; tintas
3301, 3302	Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería...
3402	Agentes de superficie orgánicos (excepto el jabón); preparaciones tenso activas, preparaciones para lavar (incluidas las preparaciones auxiliares de lavado) y preparaciones de limpieza, aunque contengan jabón, excepto las de la

	partida !T 3401.
35	Materias albuminoideas; productos a base de almidón o de fécula modificados; colas; enzimas
3923	Artículos para el transporte o envasado, de plástico; tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre, de plástico
4001	Caucho natural, balata, gutapercha, guayule, chicle y gomas naturales análogas, en formas primarias o en placas, hojas o tiras
4403 41 000, 4403 49	Las demás maderas en bruto de las maderas tropicales
4407 24 - 4407 29	Las maderas tropicales aserradas o desbastadas longitudinalmente...
4420	Marquetería y taracea; cofrecillos y estuches para joyería u orfebrería y manufacturas similares, de madera; estatuillas y demás objetos de adorno, de madera; artículos de mobiliario, de madera, no comprendidos en el capítulo 94
4421	Las demás manufacturas de madera
45	Corcho y sus manufacturas
46	Manufacturas de espartería o cestería
50	Seda
5101	Lana sin cardar ni peinar
5201 00	Algodón sin cardar ni peinar
53	Las demás fibras textiles vegetales, hilados en papel y tejidos de hilados de papel
56	Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordales; artículos de cordelería
5701	Alfombras de nudo de materia textil, incluso confeccionadas
de 5702	Alfombras y demás revestimientos para el suelo, excepto los de mechón insertado y los flácidos, aunque estén confeccionados, hechas a mano
de 5704	Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de fieltro, excepto los de mechón insertado y los flácidos, aunque estén

	confeccionados, hechas a mano
de 5705 00	Las demás alfombras y revestimientos para el suelo, aunque estén confeccionados, hechas a mano
5808	Trenzas en pieza; artículos de pasamanería y artículos ornamentales análogos, en pieza, sin bordar, excepto los de punto; bellotas, madroños, pompones, borlas y artículos similares
6702 90 000	Flores, follaje y frutos, artificiales, y sus partes; artículos confeccionados con flores, follaje o frutos, artificiales (excepto de materiales polímetros)
68	Manufacturas de piedra, yeso fraguado, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas
6913	Estatuillas y demás artículos para adorno, de cerámica
6914	Las demás manufacturas de cerámica
7018 10	Cuentas de vidrio, imitaciones de perla, de piedras preciosas o semipreciosas y artículos similares de abalorio
7117	Bisutería
9401 50 000	Asientos de roten , mimbre, bambú o materias similares
9403 80 000	Muebles de otras materias, incluidos el roten , mimbre, bambú o materiales similares
9403 90 900	Partes de muebles de otras materias (excepto de madera y de metal)
9601	Marfil, hueso, concha de tortuga, cuerno, asta, coral, nácar y demás materias animales para tallar, trabajadas, y manufacturas de estas materias (incluso las obtenidas por moldeo)
9602 00 000	Materias vegetales o minerales para tallar, trabajadas, y manufacturas de estas materias; manufacturas moldeadas o talladas de cera, parafina, estearina, gomas o resinas naturales o pastas para moldear y demás manufacturas

	moldeadas o talladas no expresadas no comprendidas en otra parte; gelatina sin endurecer trabajada (excepto la de la partida 3503) y manufacturas de gelatina sin endurecer
9603	Escobas, cepillos y brochas, aunque sean partes de máquinas, aparatos o vehículos, escobas mecánicas de uso manual, excepto las de motor, pinceles y plumeros; cabezas preparadas para artículos de cepillería; almohadillas y rodillos, para pintar, rasquetas de caucho o materia análoga flexible (excepto de tipo de árbol pequeño)
9604 00 000	Tamices, cedazos y Cribas, de mano
9606	Botones y botones de presión; formas para botones y demás partes para botones o de botones de presión, esbozos de botones
9609	Lápices (excepto los de la partida 9608), lápices de color, minas, pasteles, carboncillos, tizas para escribir o dibujar y jaboncillos (tizas) de sastre
9614	Pipas (incluidas las cazoletas), boquillas para cigarros (puros) o cigarrillos, y sus partes
9615 11 000	Peines, peinetas y artículos similares de caucho endurecido o plástico
9617 00	Termos y demás recipientes isotérmicos, montados y aislados por vacío, así como sus partes (excepto las ampollas de cristal)
97	Objetos de arte o colección y antigüedades

Fuente: www.latintrade.ru

- Estados Independientes de la Comunidad (CIS)

Las importaciones de cualquier producto desde los Estados Independientes de la Comunidad (cuando el COO y el COE son, los dos, CIS) están libres de aranceles; de otra manera, se aplicará la tasa del arancel base de aduanas.⁵³

- Otros Países

A las importaciones desde “otros” países (cuando el país de origen y el país de exportación son, los dos, “otros” países) se les grava el 200% del arancel base de aduanas. Si el país exportador es “otro” país y el país de origen es una Nación Más Favorecida (NMF), país menos desarrollado (PMD), país menos desarrollado en vías de desarrollo o un estado independiente de la Comunidad, se aplicará la tasa del arancel base de aduanas. Si el país exportador es una NMF, PMD o PMD en vías de desarrollo o un estado independiente de la Comunidad y el país de origen es “otro” país, se aplicará 200% de la tasa del arancel base de aduanas

4.9 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN PARA PRODUCTOS ECUATORIANOS

4.9.1 Distribución

Las compañías acostumbran utilizar los sistemas de distribución occidentales con unos canales bien definidos y altos presupuestos de publicidad. Las compañías rusas en

⁵³www.ecuadorexporta.org

contraste tienen malos canales de distribución. En Rusia se están aumentando de forma considerable los Joint Ventures y en las principales ciudades los estilos de almacenes de occidente. Los canales menos formales trabajan en las afueras de Moscú y San Petersburgo. La clave para tener éxito es penetrar estos canales. Las compañías que tienen éxito en este mercado han combinado la innovación y la improvisación, con una inversión sustancial en tiempo y tolerancia a los errores, muchas de las compañías tienen establecidos unos criterios de evaluación y selección de distribuidores, porque la economía en Rusia está en una etapa de formación y no es predecible su comportamiento.

4.9.2 Distribuidores y Agentes

Los exportadores experimentados y otros con menor experiencia en la selección de agentes y distribuidores, saben que la mejor forma es cultivar personal y proceder gradualmente, la estrategia que mayor riesgo implica es visitar un par de veces el país, seleccionar un agente con representación exclusiva, luego conseguir ventas a crédito sin establecer un récord sólido de ventas especialmente en las cuestiones relacionadas con el pago.

Las compañías extranjeras están avisadas de conseguir alternativas de distribución regional. Muchas compañías escogen los pequeños pero crecientes distribuidores. Los agentes rusos ayudan a los pequeños distribuidores a poner los productos en tiendas, manejo, transporte y campañas de publicidad. Pero por el tamaño de estas personas y el poco volumen de operaciones está limitando los productos a las grandes ciudades como Moscú, San Petersburgo y otros centros regionales.

Algunas compañías extranjeras tienen sus propios representantes en las grandes ciudades, y estos venden directamente a los grandes importadores, quienes toman posesión de los bienes fuera de Rusia e importan por su propia cuenta.⁵⁴

4.10 LOGÍSTICA PARA EXPORTAR PRODUCTOS ECUATORIANOS A RUSIA

Es importante señalar que existe una corriente de exportaciones ecuatorianas que llegan a Rusia vía otros mercados, como el banano y flores productos que llegan por triangulación, es decir pasan por mercados como Miami, Hamburgo, Ámsterdam y Frankfurt, desde son reexportados, ya sea vía marítima o aérea.

4.10.1 Panorama General

La Infraestructura de transporte está compuesta por una red de carreteras que se extiende sobre 537.269 km, de los cuales 362.133 km están pavimentados. El estado de las carreteras y las dificultades para su conservación debido a las inclemencias del tiempo hacen que la velocidad de los camiones sea menor que en otros países más industrializados, por lo que para ciertas mercancías, los costos del transporte por carretera llegan al 50% del valor del flete.

La red de ferrocarriles se extiende sobre 154.000 km (44% electrificada), de los cuales 87.157 km son de uso común para carga y pasajeros y 67.000 para uso específico de ciertas industrias. La vía del tren Transiberiano (9000 km de longitud) es de las más utilizadas, extendiéndose desde Moscú hasta Jabarovsk y Vladivostók.. Los trenes de media y larga

⁵⁴ www.latintrade.ru/main/esp/russia.htm

distancia son el medio de transporte más accesible y utilizable y existen algunos destinos a los que se puede llegar por éste medio, como lo son Pskov, Novgorod.

4.10.2 Acceso Marítimo

La infraestructura portuaria de Rusia cuenta con más de 40 puertos y subpuertos, dedicados al tráfico comercial. Entre los puertos marítimos más importantes para el ingreso de mercancías desde Ecuador se encuentran Novorossiysk, San Petersburgo, y Kaliningrado.

El Puerto de Novorossiysk se encuentra situado a orilla del Mar Negro y es considerado la puerta de entrada " al Sur " de Rusia, sirve de enlace para el tráfico de carga desde y hacia el Mediterráneo, Kazajstán, Ucrania, Asia Central, Europa, África, el Golfo Pérsico, y el Sudeste de Asia. Además el 20% de las exportaciones rusas de petróleo salen de este puerto.

Sus instalaciones se encuentran disponibles para el manejo de graneles líquidos y sólidos como aceites, granos, metales, desechos, fertilizantes, carga refrigerada, madera y petróleo crudo. El volumen de carga que se maneja anualmente es aproximadamente de 10.000.000 toneladas de carga general y 40.000.000 toneladas de petróleo crudo. Aproximadamente 6.000 contenedores pasan por el puerto al año. El Puerto de San Petersburgo es el más importante en el noroeste de Rusia.

Situado en el extremo este del Mar Báltico, cuenta con vías de acceso hacia los principales centros industriales del país.

Este puerto cuenta con un importante complejo de servicios con 78 literas para almacenamiento, transferencia y manejo de carga contenerizada, graneles minerales, agrícolas, químicos sólidos, derivados del petróleo, fluidos, y se encuentra abierto todo el año con la ayuda de buques rompehielos; ahí los niveles de agua varían debido a los vientos predominantes.

El puerto tiene aproximadamente 15 millas náuticas de longitud que conduce a la entrada del puerto. En el punto más estrecho hay una anchura inferior de los 80 metros y se encuentra en la capacidad de manejar 11.817.700 toneladas y 190.107 TEUS por año.

Kaliningrado. Es el único puerto en Rusia que no necesita rompehielos, puesto que las temperaturas son más favorables en este lugar. Esta localizado en la desembocadura del río Pregol, en la ciudad de Kaliningrado y se puede acceder desde el mar Báltico a través de un canal de 41 km.

Este puerto tiene capacidad para buques de hasta 24 mil toneladas. Ofrece servicios ágiles de carga y descarga de mercancías, manipuleo de carga general y además hay uno de los más grandes complejos del Báltico para transbordos de cargas líquidas.

En servicios existen diferentes opciones para los exportadores ecuatorianos a cualquiera de los puertos antes mencionados. Sin embargo desde Ecuador, no existe una oferta de servicios directos, los buques arriban a Rusia después de efectuar conexiones en Hamburgo ó Amberes y para los trayectos hacia Moscú se efectúa conexión en San Petersburgo.

4.10.3 Acceso Aéreo

Entre los aeropuertos internacionales más importantes están el Domodedovo Internacional Airport, el más grande de Rusia, el Sheremetievo Internacional Airport de Moscú y el Pulkovo en San Petersburgo.

El primero de éstos, ubicado en el sur a 35 km de Moscú, cuenta con una terminal de carga que es de las más grandes y mejor equipadas tecnológicamente en Rusia para el manejo de carga. Dentro del rango de servicios se encuentran, almacenamiento de carga general y especial (refrigerado y perecedero) y la disponibilidad de camiones de carga para la entrega de la misma en Moscú y sus alrededores.

El Sheremetievo Internacional Airport cuenta con equipo para el manejo de carga así como infraestructura para el almacenamiento refrigerado, material radioactivo y cuidado de valores.

El Pulkovo, mantiene comunicación regular directa con más de 20 ciudades de Europa y América. Este aeropuerto se halla a 15 kilómetros del centro de la ciudad y, al igual que el anterior, cuenta con medios de transporte públicos para llegar al centro de la ciudad. En cuanto a su infraestructura, dispone de instalaciones especializadas en el manejo de carga general, a granel, refrigerada y líquida.

Actualmente no existen servicios directos hacia este destino, no obstante la movilización de carga se efectúa a través de servicios con conexiones en distintas ciudades europeas como Amsterdam, Luxemburgo, Frankfurt, París, Milán, así como en Caracas y Miami, desde donde es redespachada a Moscú, principalmente por vía aérea.

Una vez la carga está en Moscú únicamente puede ser enviada a otros destinos por vía aérea.

4.10.4 Otros Aspectos Importantes para la logística en destino

Documentos Requeridos Para Ingreso de Mercancías

Envíos Comerciales:

- Tres facturas comerciales firmadas por el exportador y el consignatario. Deben contener el peso neto y el peso bruto del envío, los costos de transporte doméstico y los descuentos.
- Declaración de un representante comercial de Rusia en el país de despacho.
- Licencia de Importación, excepto cuando el envío está destinado a embajadas o misiones diplomáticas.
- Lista de empaque, solo cuando los bienes no están mencionados en detalle en la factura.

Muestras sin valor comercial

El envío de muestras a Rusia solo puede ser efectuado a través de empresas courier.

Transporte de Muestras Sin Valor Comercial

Se entiende por muestras sin valor comercial a aquellas mercancías que únicamente tienen por finalidad demostrar sus características y que carecen de valor comercial por sí mismas, las cuales no deben ser destinadas a la venta en el país⁵⁵

⁵⁵ www.proexport.com.co/VBeContent/NewsDetail

CAPITULO V

OPORTUNIDADES COMERCIALES QUE EL MERCADO RUSO OFRECE A LOS PRODUCTOS ECUATORIANOS.

En esta parte del estudio se realizará un análisis de las oportunidades del Ecuador en el mercado ruso a través del uso de algunas variables macroeconómicas ya mencionadas en el capítulo II, que son importantes para observar el comportamiento de la demanda y de la oferta a Rusia; estas variables son el Producto Interno Bruto que es un indicador económico que nos ayuda a determinar el crecimiento económico del país; otra variable indispensable para realizar esta investigación es el estudio de la balanza comercial que es la diferencia entre el total de exportaciones menos el total de las importaciones del país, una de las principales variables para este análisis es conocer a profundidad las exportaciones que el Ecuador ha realizado en los últimos años, ya sean exportaciones tradicionales y no tradicionales, los cambios ocurridos en este tiempo, su crecimiento o decrecimiento para así poder encontrar de una manera correcta las oportunidades que Ecuador tiene al buscar incrementar la variedad de productos a Rusia.

Las tasas de interés, el otorgamiento de créditos y la captación de dinero en el sector financiero son variables que nos ayudan a conocer el desempeño del crecimiento económico del Ecuador desde la dolarización, el desempeño de esta variable afecta de una manera directa a otras variables como la inversión, el ahorro, el consumo y la demanda de dinero, para poder estimar de que manera, nuevas oportunidades comerciales ayudarán al crecimiento de la economía, o si es posible incrementar la producción de varios productos

para poder satisfacer las necesidades de un nuevo mercado de una manera eficiente sin desatender los mercados que el Ecuador atiende en la actualidad con sus exportaciones.

El riesgo país es una variable económica que nos indica el rendimiento de los bonos del estado, el riesgo país afecta directamente a otra variable que es la inversión extranjera directa, la cual es poner capital de un país extranjero al país a largo plazo para la creación de nuevas empresas ya sean agrícola, industriales o de servicios. Al igual que las anteriores variables, el riesgo país y la inversión nos ayudan a determinar en que situación económica se encuentra el país, y si esta en condiciones de ampliar su producción mediante el incremento de nuevas empresas para así poder aumentar mas mercados a las exportaciones ecuatorianas.

Estas variables son indispensables para realizar este capítulo y poder investigar de una manera completa y correcta las oportunidades que el Ecuador tiene en otros mercados.

Para poder hacer el estudio de una manera más eficiente es necesario conocer como se desenvuelven las exportaciones ecuatorianas como se estudió en el capítulo III, cuales son sus socios comerciales principales y como se ha desarrollado el comercio entre Ecuador y Rusia en los últimos años y así conocer que es lo que el país exporta a Rusia y analizar que productos demanda este país y que productos el Ecuador le puede ofrecer.

Es importante para completar este capítulo estudiar el ambiente de negocios en Rusia, capítulo IV , es decir conocer de una manera profunda todos los factores que influyen en el comercio, los factores que ayudan al crecimiento económico y como se ha desenvuelto en los últimos años la economía para así poder afirmar que existen oportunidades de comercio con el Ecuador, por lo que es necesario analizar las variables económicas rusas como el Producto Interno bruto, la tasa de crecimiento que tendrá el PIB para este año y un aproximado a varios años después, lo que dará una idea clara de cómo se mantiene y se

mantendrá la economía rusa en estos años, es indispensable conocer como se desenvuelven las importaciones de este país para así conocer la demanda y tratar de cubrirla con productos ecuatorianos, conociendo de ante mano los gustos y preferencias de los rusos, para cumplir con un producto que sea aceptado.

Para hacer negocios en Rusia es importante conocer los requisitos que exige este país con respecto al comercio exterior, como las prohibiciones, requisitos, certificaciones entre otros, y por último conocer los acuerdos que tiene Rusia con Ecuador para así aprovechar dichos acuerdos al momento de realizar la exportación

5.1 ANALISIS

La economía del Ecuador se encuentra estable pero con un ligero decrecimiento según los datos que se observa en el gráfico N° 1 del Producto Interno Bruto del país, decrecimiento que se dio en el 2007 por la falta de inversión estatal en la producción de petróleo, pero en este año se espera que la economía ecuatoriana mejore por el incremento del precio del petróleo, que ha ocurrido en los últimos meses, pero todo esto depende de cómo el gobierno utilice este ingreso para mejorar el crecimiento económico del país.

La balanza comercial del año 2007 nos indica que el Ecuador cuenta con un mínimo superávit en la balanza petrolera, por otro lado en la balanza no petrolera sigue en aumento su déficit como se puede apreciar en el grafico N° 2, estos datos nos dan una idea clara que el Ecuador tiene sus exportaciones estables o se están reduciendo, no siendo equitativo con las importaciones que cada vez van en aumento, lo que nos lleva buscar nuevos mercados para así poder aumentar las exportaciones y que la balanza comercial del Ecuador al momento de tener mas socios comerciales llegue a tener un superávit lo que ayudaría al crecimiento de la economía.

El Ecuador en los últimos años se ha dedicado a la explotación, promoción y exportación de productos tradicionales como el banano o el camarón y muy pocos productos no tradicionales como las flores, dejando de lado muchos productos que el Ecuador por su clima y ubicación geográfica tiene gran ventaja con respecto a otros países productores, productos que pueden ser exportados a mercados que demanden de ellos.

Es importante buscar nuevos mercados, lo que directamente lleva al Ecuador a explotar y exportar nuevos productos especialmente agrícolas que tienen una gran demanda en varios países como el mercado Ruso.

Los productos tradicionales que se exportan tienen competidores directos pero la calidad que los productos ecuatorianos poseen hace que tengan una gran ventaja, además de las preferencias arancelarias que tenemos con los principales mercados del mundo, en el año 2007 las exportaciones tradicionales tuvieron un crecimiento del 7%.

Es claro que el Ecuador tiene varias ventajas frente a los competidores directos, ventajas que el país no ha sabido aprovechar, como bajos precios por las preferencias arancelarias, esto nos ayuda a aumentar las exportaciones ya que se cumple la ley de la demanda, a menor precio, mayor demanda.

Entre los principales productos tradicionales que se exportaron en el año 2007 fueron los siguientes:

CUADRO N° 20

EXPORTACIONES TRADICIONALES NO PETROLERAS

CAPITULO	DESCRIPCION	2007 (ENERO / DICIEMBRE) TONELADAS	2007 (ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	%	% acum.
08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (citricos), melones o sandias	5,286,876.51	1,302,742.10	50.17	50.17
03	Pescado y crustaceos, moluscos y demas invertebrados acuaticos	129,725.14	611,684.69	23.56	73.72
16	Preparaciones de carnes, pescado o de crustaceos, moluscos o demas invertebrados acuaticos	102,605.06	334,343.90	12.88	86.60
18	Cacao y sus preparaciones	89,895.15	227,215.71	8.75	95.35
21	Preparaciones alimenticias diversas	17,501.78	98,271.46	3.78	99.13
09	Cafe, te, yerba mate y especias	10,938.89	22,573.79	0.87	100.00
TOTAL GENERAL		5,637,542.53	2,596,831.65	100.00	

Fuente: Banco Central del Ecuador

Los productos no tradicionales en el año 2007 tuvieron un incremento del 11.1%, lo que nos indica que estos productos tienen gran acogida en los mercados extranjeros, nos da una idea que si se realiza una adecuada promoción de estos productos en otros mercados, el Ecuador tendría nuevas oportunidades comerciales.

En el año 2007 se registró un gran dinamismo en la exportación de productos no tradicionales ecuatorianos, es claro que estos datos muestran que el Ecuador tiene muchas oportunidades comerciales con productos no tradicionales, todo esto se lo puede realizar

con un buen estudio de mercado y el estudio de la oferta ecuatoriana sin dejar de lado una buena promoción para hacer conocer los productos en el extranjero.

Los principales productos no tradicionales que se exportaron en el año 2007 fueron:

CUADRO N° 21

EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

CAPITULO	DESCRIPCION	2007 (ENERO / DICIEMBRE) TONELADAS	2007 (ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	%	% Acum
06	Plantas vivas y productos de la floricultura	79,615.38	405,547.20	13.87	13.87
16	Preparaciones de carnes, pescado o de crustaceos, moluscos o demas invertebrados acuaticos	85,627.32	250,364.03	8.56	22.43
87	Vehiculos automoviles, tractores, velocipedos y demas vehiculos terrestres, sus partes y accesorios	34,037.06	241,409.22	8.25	30.68
20	Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demas partes de plantas	163,807.73	189,340.82	6.47	37.16
15	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal	207,645.74	153,252.49	5.24	42.40
44	Madera, carbon vegetal, y manufacturas de madera	396,350.14	148,060.57	5.06	47.46

03	Pescado y crustaceos, moluscos y demas invertebrados acuaticos	65,446.45	132,493.00	4.53	51.99
73	Manufacturas de fundicion, hierro o acero	39,752.39	111,380.25	3.81	55.80
07	Hortalizas, plantas, raices y tuberculos alimenticios	166,051.99	82,143.25	2.81	58.61
85	Maquinas, aparatos y material electrico, y sus partes; aparatos de grabacion o reproduccion de sonido, aparatos de grabacion o reproduccion de imagen y sonido en television, y las partes y accesorios de estos aparatos	7,418.26	81,708.21	2.79	61.40
84	Reactores nucleares, calderas, maquinas, aparatos y artefactos mecanicos; partes de estas maquinas o aparatos	12,950.49	78,265.39	2.68	64.08
39	Plasticos y sus manufacturas	40,218.77	76,959.67	2.63	66.71
08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (citricos), melones o sandias	179,998.72	76,061.03	2.60	69.31
23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales	299,876.23	72,947.73	2.49	71.80
71	Pelas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaque) y manufacturas de estas materias; bisuteria; monedas	62.80	67,901.65	2.32	74.12
10	Cereales	120,139.94	60,910.67	2.08	76.21
17	Azucares y articulos de confiteria	34,534.84	53,847.44	1.84	78.05
74	Cobre y sus	10,508.01	48,463.71	1.66	79.71

	manufacturas				
40	Caucho y sus manufacturas	11,831.27	41,747.66	1.43	81.13
48	Papel y carton; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o de carton	43,924.71	37,804.49	1.29	82.43
72	Fundicion, hierro y acero	135,834.86	35,664.21	1.22	83.65
76	Aluminio y sus manufacturas	12,434.67	33,993.58	1.16	84.81
24	Tabaco y sucedaneos del tabaco elaborados	4,623.82	33,044.80	1.13	85.94
64	Calzado, polainas y articulos analogos; partes de estos articulos	11,059.95	32,249.16	1.10	87.04
69	Productos ceramicos	46,096.00	32,048.73	1.10	88.14
38	Productos diversos de las industrias quimicas	30,835.59	31,572.61	1.08	89.22
30	Productos farmaceuticos	1,162.97	29,050.91	0.99	90.21
63	Los demas articulos textiles confeccionados; juegos; prenderia y trapos	7,443.50	24,884.65	0.85	91.06
22	Bebidas, liquidos alcoholicos y vinagre	23,137.30	23,377.19	0.80	91.86
94	Muebles; mobiliario medicoquirurgico; articulos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadoras luminosos y articulos similares; construcciones prefabricadas	2,698.87	17,589.11	0.60	92.46
61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	2,127.77	16,810.88	0.57	93.04
21	Preparaciones alimenticias diversas	3,963.83	14,711.82	0.50	93.54
34	Jabon, agentes de superficie organicos, preparaciones para lavar, preparaciones	12,184.09	13,395.41	0.46	94.00

	lubricantes, ceras artificiales, ceras preparadas, productos de limpieza, velas y articulos similares, pastas para modelar, "ceras para odontologia" y preparaciones para odont				
96	Manufacturas diversas	2,044.58	13,042.44	0.45	94.44
54	Filamentos sinteticos o artificiales	2,824.06	10,396.94	0.36	94.80
41	Pieles (excepto la peleteria) y cueros	3,952.60	8,902.85	0.30	95.10
33	Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumeria, de tocador o de cosmetica	971.38	8,768.96	0.30	95.40
53	Las demas fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel	9,456.07	8,689.95	0.30	95.70
89	Barcos y demas artefactos flotantes	2,800.98	7,476.41	0.26	95.95
55	Fibras sinteticas o artificiales discontinuas	1,228.68	7,297.81	0.25	96.20
19	Preparaciones a base de cereales, harina, almidon, fecula o leche; productos de pasteleria	1,666.70	7,257.63	0.25	96.45
35	Materias albuminoideas; productos a base de almidon o de fecula modificados; colas; enzimas	1,923.45	6,877.72	0.24	96.69
83	Manufacturas diversas de metal comun	2,670.58	6,523.29	0.22	96.91
49	Productos editoriales, de la prensa y de las demas industrias graficas; textos manuscritos o mecanografiados y planos	2,238.70	6,119.88	0.21	97.12
78	Plomo y sus manufacturas	1,374.61	6,014.88	0.21	97.33
90	Instrumentos y aparatos de optica, fotografia o	183.04	5,707.24	0.20	97.52

	cinematografía, de medida, control o precision; instrumentos y aparatos medicoquirurgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos				
28	Productos quimicos inorganicos; compuestos inorganicos u organicos de los metales preciosos, de los elementos radiactivos, de metales de las tierras raras o isotopos	3,173.06	5,391.42	0.18	97.71
52	Algodon	1,347.74	5,143.24	0.18	97.88
62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	761.10	4,815.63	0.16	98.05
32	Extractos curtientes o tintoreos; taninos y sus derivados; pigmentos y demas materias colorantes; pinturas y barnices; mastiques; tintas	1,634.49	4,779.99	0.16	98.21
65	Sombreros, demas tocados, y sus partes	175.00	4,708.06	0.16	98.37
70	Vidrio y manufacturas	7,659.43	4,511.54	0.15	98.52
12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forraje	6,690.92	3,874.91	0.13	98.66
09	Cafe, te, yerba mate y especias	2,392.14	3,843.68	0.13	98.79
47	Pasta de madera o de las demas materias fibrosas celulosicas; papel o carton para reciclar (desperdicios y desechos)	21,499.15	3,785.77	0.13	98.92
82	Herramientas y utiles, articulos de cuchilleria y cubiertos de mesa, de metal comun; partes de	180.16	3,345.83	0.11	99.03

	estos articulos, de metal comun				
95	Juguetes, juegos y articulos para recreo o deporte; sus partes y accesorios	615.81	3,060.83	0.10	99.14
04	Leche y productos lacteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte	1,173.88	2,892.02	0.10	99.24
29	Productos quimicos organicos	784.16	2,688.85	0.09	99.33
05	Los demas productos de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte	8,640.84	2,415.51	0.08	99.41
26	Minerales metaliferos, escorias y cenizas	1,289.15	1,779.51	0.06	99.47
68	Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias analogas	5,013.49	1,495.13	0.05	99.52
79	Cinc y sus manufacturas	625.00	1,341.28	0.05	99.57
31	Abonos	2,128.30	1,310.20	0.04	99.61
11	Productos de la molineria; malta; almidon y fecula; inulina; gluten de trigo	5,404.22	1,295.65	0.04	99.66
56	Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; articulos de cordeleria	384.59	1,271.45	0.04	99.70
60	Tejidos de punto	298.20	1,224.39	0.04	99.74
88	Aeronaves, vehiculos espaciales, y sus partes	45.32	1,146.98	0.04	99.78
42	Manufacturas de cuero; articulos de tabalateria o guarnicioneria; articulos de viaje, bolsos de mano (cartera) y continentes similares; manufacturas de tripa	158.37	1,137.78	0.04	99.82

58	Tejidos especiales; superficies textiles con mechon insertado; encajes; tapiceria; pasamaneria; bordados	127.05	826.17	0.03	99.85
02	Carne y despojos comestibles	766.15	777.98	0.03	99.88
25	Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos	9,385.80	750.08	0.03	99.90
37	Productos fotograficos o cinematograficos	144.63	711.35	0.02	99.93
14	Materias trenzables y demas productos de origen vegetal, no expresados ni comprendidos en otra parte	9,686.06	655.46	0.02	99.95
51	Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin	28.51	294.52	0.01	99.96
01	Animales vivos	228.75	287.42	0.01	99.97
36	Polvora y explosivos; articulos de pirotecnia; fosforos (cerillas); aleaciones piroforicas; materias inflamables	286.30	221.10	0.01	99.98
86	Vehiculos y material para vias ferreas o similares, y sus partes; aparatos mecanicos (incluso electromecanicos) de señalizacion para vias de comunicacion	117.57	139.15	0.00	99.98
92	Instrumentos musicales; sus partes y accesorios	36.47	116.32	0.00	99.98
46	Manufacturas de esparteria o cesteria	16.06	116.24	0.00	99.99
91	Aparatos de relojeria y sus partes	3.27	82.54	0.00	99.99
13	Gomas, resinas y demas jugos y extractos vegetales	57.23	77.08	0.00	99.99
57	Alfombras y demas revestimientos para el suelo, de materia textil	5.45	60.36	0.00	100.00

59	Telas impregnadas; recubiertas; revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil	34.16	47.30	0.00	100.00
66	Paraguas, sombrillas, quitasoles, bastones, bastones asiento, latigos, fustas y sus partes	3.80	40.64	0.00	100.00
67	Plumas y plumon preparados y artículos de plumas o plumon; flores artificiales; manufacturas de cabello	2.98	14.89	0.00	100.00
97	Objetos de arte o colección y antigüedades	3.53	10.73	0.00	100.00
81	Los demás metales comunes; cermets; manufacturas de estas materias	0.04	3.47	0.00	100.00
45	Corcho y sus manufacturas	0.15	3.22	0.00	100.00
43	Peletería y confecciones de peletería; peletería facticia o artificial	1.22	2.88	0.00	100.00
93	Armas, municiones, y sus partes y accesorios	0.05	2.61	0.00	100.00
98	Disposiciones de tratamiento especial	0.47	2.33	0.00	100.00
75	Níquel y sus manufacturas	1.01	0.82	0.00	100.00
50	Seda	0.01	0.10	0.00	100.00
	TOTAL GENERAL	2,419,748.14	2,924,581.95	100.00	

Fuente: Banco Central del Ecuador

El riesgo país en los últimos meses se ha mantenido estable como se puede ver en el gráfico N° 6, pero con la inestabilidad que el país está atravesando en el mes de junio por la aprobación de la nueva Constitución el riesgo país se colocó en el nivel más alto de este año, lo que afecta temporalmente el crecimiento económico por la inseguridad jurídica, la

disminución de la inversión, lo que hace que aumente el costo de la creación de nuevos bienes de capital.

Es importante que el gobierno mantenga estabilidad en el país para poder captar más inversión, ya que la inversión influye en el crecimiento económico, porque ingresan nuevos flujos de dinero al país y esto aumenta la competencia en el interior del país.

El Ecuador debe atraer más inversión al sector de productos no tradicionales para poder aumentar la producción de nuevos productos y a la exportación de los mismos, ya que la mayoría de la inversión se destina a la explotación de minas y canteras.

El primer socio comercial del Ecuador es Estados Unidos al exportar el 53,4% del total de las exportaciones ecuatorianas, en los últimos meses este país ha pasado por una crisis económica muy fuerte lo que directamente afecta al Ecuador, ya que sus importaciones están disminuyendo y las remesas de los emigrantes disminuyen al aumentar el desempleo en ese país, factor que también influye de manera directa en la economía ecuatoriana.

En el caso de la Unión Europea el comercio que tiene con el Ecuador es moderado, del total de las exportaciones ecuatorianas el 11,7% se exportó a la U.E.

La relación comercial que tiene el Ecuador con Rusia es relativamente baja apenas el 2,8% fueron exportaciones a Rusia del total de las exportaciones ecuatorianas al mundo.

Estos datos nos indican que el Ecuador no tiene varios socios comerciales, el mas fuerte es Estados Unidos, esto es algo muy peligroso para el país ya que al mantener un solo socio comercial, debe buscar nuevos mercados, para que cuando algún país importador atraviese

una crisis económica como es el caso de Estados Unidos en la actualidad, el Ecuador no se vea afectado de una manera directa, y pueda equilibrar la disminución de las exportaciones a ese país con otras exportaciones a diferentes mercados.

El Ecuador debe buscar ampliar sus exportaciones a nuevos mercados o ampliar sus exportaciones con nuevos productos a los mercados con quien ya tiene relación como es el caso de Rusia, muchos países latinoamericanos proveen a Rusia de muchos productos agrícolas que el Ecuador podría abastecer, y que no lo ha hecho en la actualidad, esto ampliaría la relación comercial entre los dos países, y beneficiaría al desarrollo económico del país.

Se debe tomar en cuenta que Rusia tiene una economía que esta en desarrollo, como nos indica el Producto interno Bruto de este país, durante el período 1999 – 2006 el PIB tuvo un crecimiento aproximado del 64,8% y según estudios realizados, el PIB seguirá en crecimiento a largo plazo, la inflación en Rusia se ha mantenido en un solo dígito desde el año 2006, estos datos afirman que la economía rusa esta en crecimiento, este crecimiento se debe a los altos precios internacionales del petróleo.

Rusia es uno de los principales productores y exportadores de petróleo, en los últimos años sus exportaciones petroleras y no petroleras han ido en aumento como se aprecia en el gráfico N° 37 capítulo IV, la tendencia a futuro de las exportaciones es de crecimiento.

Las importaciones rusas al igual que sus exportaciones van en crecimiento por su estabilidad económica, como se observa en el gráfico N° 38 capítulo IV, según este gráfico el año 2008 es de mayor crecimiento, los productos que Rusia mas demanda de América latina son los agrícolas, como frutas y hortalizas, ya que Rusia es una economía de servicios y este país no se dedica de una manera fuerte a la agricultura, también productos de poco valor agregado como carne congelada, trozos de ave, entre otros; productos que

cada vez demanda Rusia en mayor cantidad, por lo que ha aumentado las importaciones de este tipo de productos para poder satisfacer sus necesidades.

Con la investigación realizada en el capítulo IV se puede afirmar que el Ecuador no ha aprovechado la demanda de Rusia ya que las importaciones totales de Rusia son aproximadamente 12 productos de los principales de exportación ecuatoriana, mientras que el Ecuador exporta únicamente 5 de sus principales exportaciones al mundo, se debe explotar más la producción ecuatoriana para poder cubrir la demanda total de Rusia.

Del gran volumen de importaciones que realiza Rusia, únicamente los siguientes productos tradicionales exportó el Ecuador a este país, los que se mencionan en el siguiente cuadro. Estos datos corresponden al año 2007:

CUADRO N° 22

PRODUCTOS TRADICIONALES EXPORTADOS DE ECUADOR A RUSIA

PARTIDA	DESCRIPCION	2007 (ENERO / DICIEMBRE) TONELADAS	2007 (ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	%	% acum.
2101110000	- - Extractos, esencias y concentrados de cafe	2,660.40	15,042.98	4.48	4.48
0901212000	- - - Cafe sin descafeinar, molido, tostado	2.37	4.96	0.00	4.48
0901211000	- - - Cafe sin descafeinar, en grano, tostado	0.57	1.20	0.00	4.48
0803001900	- - Demas bananas o platanos, excepto tipos plantain y cavendish valery, frescos	2,396.54	1,416.82	0.42	4.91
0803001200	- - Bananas o platanos tipo cavendish valery, frescos	1,267,819.00	315,759.18	94.10	99.01

0306139100		119.30	760.81	0.23	99.24
0306139000	- - - Demas camarones y decapodos natantia, excepto langostinos del genero Penaeus, congelados	327.02	2,210.23	0.66	99.90
0306131100		10.09	83.16	0.02	99.92
0306131000	- - - Langostinos (Penaeus spp.), congelados	31.38	268.52	0.08	100.00
TOTAL GENERAL		1,273,366.67	335,547.86	100.00	

Fuente: Banco Central del Ecuador

Como se puede observar en este cuadro de la gran variedad de productos tradicionales que el Ecuador exporta al mundo, son muy pocos los productos que se envían al mercado ruso.

Los productos no tradicionales que se exportaron a Rusia en el año 2007 son los siguientes:

CUADRO N° 23

PRODUCTOS NO TRADICIONALES EXPORTADOS DE ECUADOR A RUSIA

PARTIDA	DESCRIPCION	2007 (ENERO / DICIEMBRE) TONELADAS	2007 (ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	%	% acum.
8502400000	- Convertidores rotativos electricos	14.95	15.50	0.02	0.02
4819100000	- Cajas de papel o carton ondulado	11.73	8.21	0.01	0.03
4420100000	- Estatuillas y demas objetos de adorno, de madera	2.36	36.58	0.05	0.09
4403490000	- - Demas maderas tropicales citadas en la Nota de subpartida 1 de este Capitulo, en bruto, incluso descortezadas, desalburadas o escuadradas	23.10	22.00	0.03	0.12
3923210000	- - Sacos (bolsas), bolsitas y cucuruchos, de polimeros de	6,643.33	1,941.00	2.77	2.89

	etileno				
3304990000	- - Demas preparaciones de belleza, de maquillaje y para el cuidado de la piel, incluidas las preparaciones antisolares y bronceadoras (excepto los medicamentos)	0.24	12.75	0.02	2.91
2008999000	- - - Demas frutas u otros frutos y partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol (excepto de frutos decascara, de piñas, de agrios, de peras, de damascos, de cerezas, de	5,593.56	1,883.18	2.69	5.60
2007999200	- - - - Pures y pastas de frutas u otros frutos, excepto de agrios (cítricos) y piñas tropicales (ananas), obtenidas por cocción, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante	1,638.41	602.62	0.86	6.46
0807110000	- - Sandías frescas	26.40	8.50	0.01	6.47
0804502000	- - Mangos y mangostanes, frescos o secos	149.06	101.67	0.15	6.62
0804300000	- Piñas tropicales (ananas), frescas o secas	2,384.90	656.87	0.94	7.56
0711900000	- Demas hortalizas (incluso silvestres), conservadas provisionalmente (por ejemplo: con gas sulfurosos o con agua salada, sulfurosa o adicionada de otras sustancias para asegurar	1.30	3.29	0.00	7.56

	dicha conservacion), pero todavia impropia para la alimentacion humana; mez				
0711510000	Hongos del género Agaricus, conservadas provisionalmente (por ejemplo: con gas sulfuroso o con agua salada, sulfurosa o adicionada de otras sustancias para asegurar dicha conservación), pero todavía impropias para consumo inmediato.	2.33	5.89	0.01	7.57
0710210000	- - Arvejas (guisantes, chicharos) (Pisum sativum), congeladas	1.30	3.29	0.00	7.57
0609110000		49.78	266.65	0.38	7.96
0604990000	- - Follajes, hojas, ramas y demas partes de plantas, sin flores ni capullos y hierbas, para ramos o adornos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma	0.01	0.07	0.00	7.96
0604910000	- - Follajes, hojas, ramas y demas partes de plantas, sin flores ni capullos, hierbas, para ramos o adornos, frescos	0.12	0.57	0.00	7.96
0603900000	- Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma	0.49	1.99	0.00	7.96
0603199090		0.16	1.20	0.00	7.96
0603191000		0.34	1.37	0.00	7.96
0603110000		53.35	472.34	0.67	8.64
0603109090	Los demas flores y capullos frescos	290.57	1,839.77	2.63	11.27
0603109010	Lirios	1.16	7.72	0.01	11.28

0603109000	- - Demas flores y capullos, excepto claveles, crisantemos, pompones y rosas, cortados para adornos, frescos	9.80	74.16	0.11	11.38
0603105000	Gypsophila (Gypsophila paniculata L)(Lluvia, ilusión) cortados para ramos o adornos, frescos.	479.50	3,386.96	4.84	16.22
0603104000	- - Rosas, cortadas para ramos o adornos, frescas	7,729.29	50,687.44	72.42	88.64
0603102000	- - Crisantemos, ccortados para ramos o adornos, frescos	46.94	126.48	0.18	88.82
0603101000	- - Claveles, cortados para ramos o adornos, frescos	182.68	1,181.24	1.69	90.51
0304990000		38.53	113.21	0.16	90.67
0304299090		364.61	1,070.61	1.53	92.20
0304209000	Los demás: Filetes congelados (incluso picada).	1,886.42	5,039.31	7.20	99.40
0304190090		42.90	139.33	0.20	99.60
0304100000	- Filetes y demas carne de pescado (incluso picada), frescos o refrigerados	42.00	101.86	0.15	99.75
0303790090		48.00	28.62	0.04	99.79
0303790000	- - Demas pescados Distintos de las sardinas, sardinelas, eglefinos, carboneros, caballas, escualos anguilas, robalos y merluzas), congelados, excepto los filetes y demas carne de pescado de la partida 03.04, los higados, huevas y lechas	100.29	148.05	0.21	100.00
	TOTAL GENERAL	27,859.91	69,990.30	100.00	

FUENTE: Banco Central del Ecuador

La exportación ecuatoriana de productos no tradicionales es muy amplia como se puede observar en el cuadro N° 4 de estos productos muy pocos son importados por Rusia.

En el cuadro N° 16 del capítulo IV la gran mayoría de los productos que Rusia importa, también son producidos en el Ecuador, pero no todos estos productos Rusia importa al país si no de otros mercados, aquí podemos ver las oportunidades que el Ecuador puede tener como por ejemplo crustáceos, cebollas, ajos, aceite de soya, aceite de palma, tabaco en rama, como se puede observar Ecuador no ha explotado totalmente las oportunidades que tiene con el mercado ruso, los productos mencionados, Ecuador los produce y con gran calidad y son muy cotizados en otros mercados, pero no son conocidos en Rusia.

Son muy pocos los productos ecuatorianos que tienen un buen posicionamiento en el mercado ruso como se puede observar en el siguiente cuadro:

CUADRO N° 24

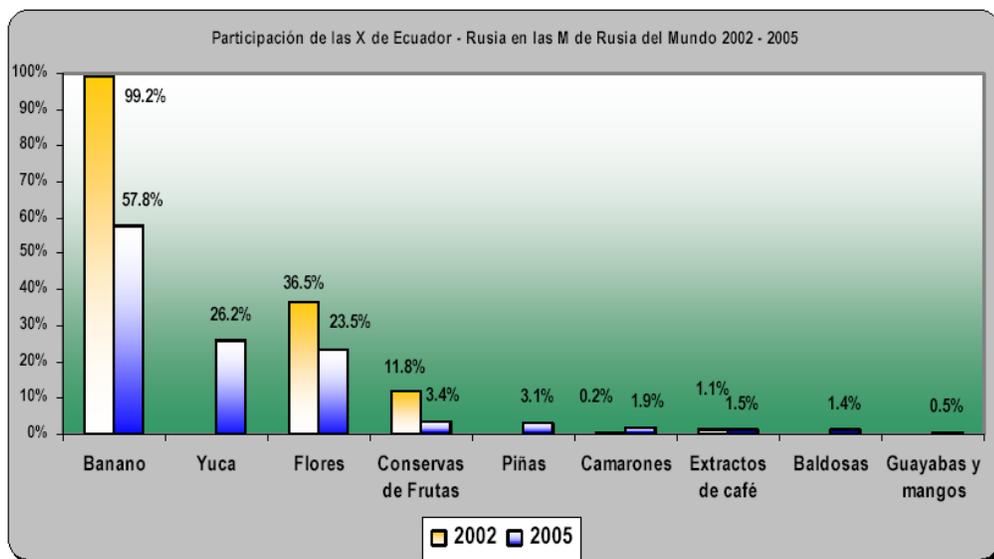
EXPORTACIONES ECUADOR - RUSIA 2002 - 2005						
USD miles FOB						
SA 2002	Descripción	X FOB Ecuador - Rusia 2002	X FOB Ecuador - Rusia 2005	Crecimiento Promedio X FOB Ecuador - Rusia 2002 - 2005	Participación de X de Ecuador a Rusia en las M de Rusia del Mundo 2005	IPosC Rusia 2005
080300	Banano	197,986	260,745	9.6%	57.8%	64.48
060310	Flores	18,304	39,785	29.5%	23.5%	45.35
030613	Camarón	47	1,443	213.4%	1.9%	41.93
210111	Extractos de café	1,884	3,884	27.3%	1.5%	41.02
440890	Demás maderas aserradas	5	6	7.1%	0.2%	39.86
481910	Cajas de papel o cartón corrugado	5	8	18.6%	0.02%	39.84
200899	Conservas de frutas	496	454	-2.9%	3.4%	36.42

Fuente: UN COMTRADE

Este cuadro nos indica que son muy pocos los productos que tienen un alto índice de posición competitiva en Rusia como muestra el indicador I_{PosC}^{56} , y que el Ecuador debería aumentar su competitividad como es el caso de las conservas en frutas, ya que es un producto que está en aumento la demanda en Rusia y que es muy poca la presencia del Ecuador en este sector, teniendo en cuenta que el país tiene gran calidad en la producción de estos productos.

Es claro que con el gran dinamismo que tiene el mercado ruso, el Ecuador ha perdido participación en algunos productos en los últimos años.

GRAFICO N° 40



Fuente: UN COMTRADE

La mayoría de productos que más participación tienen en el mercado ruso, en el año 2002 - 2005 ha tenido una decreciente participación con excepción de los camarones que ha

⁵⁶ Índice de posición competitiva, BCE

aumentado su participación en el mercado ruso, se puede ver que el Ecuador esta perdiendo oportunidad de aumentar sus relaciones comerciales con Rusia.

Los productos ecuatorianos con potencial competitivo en el mercado ruso son los siguientes:

CUADRO N° 25

PRODUCTOS ECUATORIANOS CON POTENCIAL EN RUSIA 2005				
USD miles FOB				
SA 2002	Descripción	X FOB Ecuador - RUSIA 2002	X FOB Ecuador - RUSIA 2005	Gap
170490	Confitos sin cacao			77.88
160414	Atunes	93.5		77.48
170410	Chicles y demas gomas			71.13
090111	Café sin descafeinar	174.6		70.66
160420	Las demás conservas de pescado			70.40
442010	Adornos de madera	0.6		70.37
960200	Minerales o materias vegetales para tallar		0.01	70.18
691390	Adornos de cerámica			69.48
650590	Sombreros		0.2	69.29
210111	Extractos de café	1,883.6	3,884.5	48.93
200899	Conservas de frutas	496.2	453.9	17.55
060310	Flores	18,303.6	39,784.9	14.95
080300	Banano	197,986.0	260,745.5	12.16

Fuente: UN COMTRADE

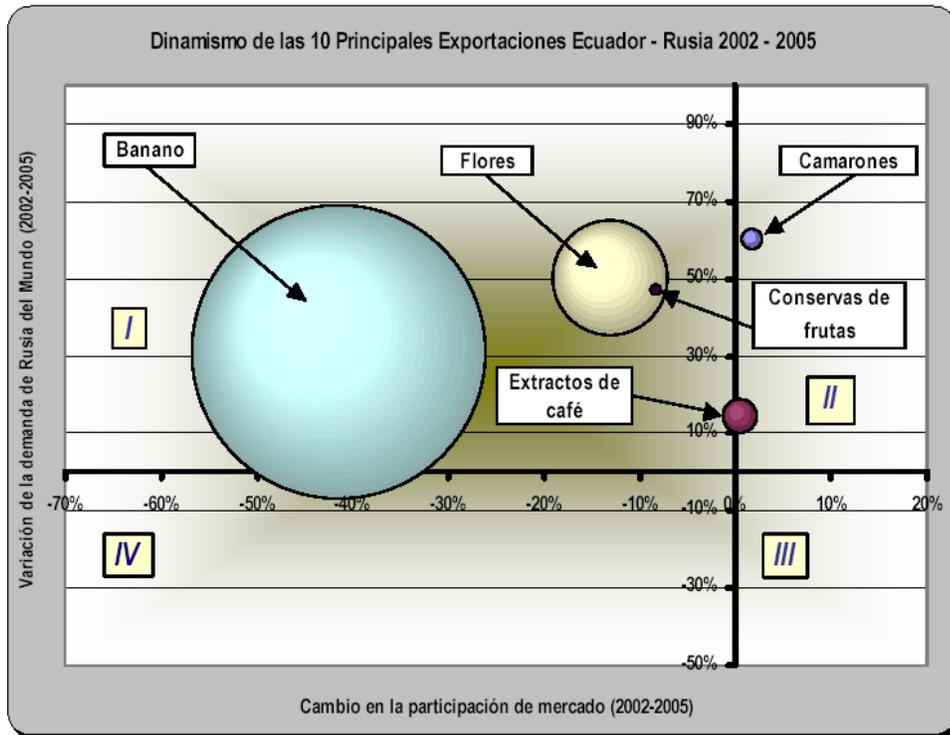
Según resultados del índice Gap⁵⁷ demuestran que el Ecuador tendría un gran potencial principalmente en atunes, confites sin cacao, chicles y café sin descafeinar, lo cual demuestra que existiría un potencial elevado debido al inexistente posicionamiento de estos productos en el mercado ruso lo que se combina con un crecimiento importante en la demanda de estos productos.

⁵⁷ Determina las perspectivas de penetración de un producto de exportación ecuatoriano, cuando el mismo es demandado en el mercado de destino (Rusia) – potencial competitivo

El dinamismo de las exportaciones ecuatorianas al mercado ruso determina las perspectivas de exportación al país para competir en dicho mercado, un producto de exportación es dinámico cuando la variación de la demanda de Rusia del mundo es positiva y en aquellos casos en los que las exportaciones del Ecuador ganan participación de mercado, se denomina a estos productos como “campeones”, productos cuya demanda es dinámica, pero que el Ecuador pierde participación de mercado se denomina “oportunidades perdidas”⁵⁸

En el siguiente gráfico indica la ubicación que tienen los diez principales productos de exportación

GRAFICO N° 41



Fuente: UN COMTRADE

⁵⁸ <http://www.bce.fin.ec/frame.php?CNT=ARB000006>

El área de círculo da cuenta del valor exportado, la mayoría de las exportaciones, se ubican en el cuadrante que representan a productos “oportunidades perdidas”

La ubicación de los productos son los siguientes:

En el primer cuadrante, camarones, y extractos de café son productos campeones

En el segundo cuadrante, flores, banano y frutas en conserva son oportunidades perdidas

5.2 OPORTUNIDADES QUE OFRECE EL MERCADO RUSO AL ECUADOR

Según el análisis realizado en este capítulo y con los datos recopilados en esta investigación es importante recalcar que el Ecuador esta perdiendo oportunidades comerciales con Rusia, ya que es claro que con el gran dinamismo que tiene el mercado ruso el Ecuador no tiene una gran posición en dicho mercado, y que las pocas partidas que se exportan a Rusia, en los últimos años ha perdido posicionamiento por lo tanto la cantidad exportada se ha reducido.

Las oportunidades son muchas, como el mercado ruso es relativamente nuevo, los rusos no tienen claro sus gustos así que Ecuador tiene la posibilidad de mostrarse y conquistarles, es un mercado que se esta formando por lo tanto consolidando los gustos, por ejemplo consumen fruta pero no tienen definidas su preferencias, aunque actualmente el banano y la manzana son las frutas de mayor consumo.

El Gobierno del Ecuador al no participar en el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, debe buscar nuevos mercados para desarrollar sus relaciones comerciales, Rusia al presentar un incremento en sus importaciones, incremento en el consumo de productos que en su gran mayoría son productos agrícolas, presenta una gran oportunidad para el Ecuador de aumentar su relación comercial con Rusia al proveer a este mercado de mas productos para satisfacer su demanda.

Con los pocos productos que el Ecuador exporta a Rusia, este mercado ha sabido apreciar la calidad de los productos ecuatorianos como es el caso de las flores y el banano que son productos muy cotizados en el mercado ruso, lo que ya es un antecedente para poder aumentar la variedad de exportaciones ya que ese mercado conoce y aprecia la calidad de los productos del Ecuador.

5.2.1 Oportunidades productos agrícolas

El consumo de productos agrícolas en Rusia es del 32 kg. per. Capita, es importante mencionar que este sector tiene una creciente de consumo en Rusia ya que el 60% de la población considera necesario aumentar el consumo de estos productos por los beneficios que estos traen para la salud, ya que los rusos tienen una educación acerca de las necesidades de una nutrición saludable.

Las estimaciones de crecimiento del consumo de frutas son de 32kg per. Capita a 60kg, per. Capita; por otra parte los vegetales el consumo es de 80kg per. capita.

El Ecuador debe aumentar su posicionamiento en el mercado ruso con los productos agrícolas, ya que en Rusia son estos productos que se importan en gran cantidad, en especial en temporadas de invierno, ya que al ser una temporada tan fuerte, no se puede

cosechar, y necesitan de las importaciones de mercados extranjeros, y en las temporadas de verano, la producción no abastece para la demanda local, la demanda de frutas y vegetales cada año tiene un crecimiento del 30%

Entre los productos que el Ecuador puede incursionar en el mercado ruso son los siguientes:

Hortalizas, como la cebolla, ajos, frutas tropicales como cítricos (limón), mandarinas.

Pero es importante recalcar que el Ecuador debería empezar a aumentar la cantidad de sus exportaciones en partidas que actualmente se esta exportando a Rusia, como es el caso del banano, que es una de las principales frutas de consumo en el mercado ruso el valor del consumo de esta fruta es de 5kg per. capita y que a pesar de esa preferencia las exportaciones ecuatorianas han tendido un decrecimiento.

Las conservas de frutas también han tenido un decrecimiento en las exportaciones ecuatorianas a Rusia a pesar que la preferencia por estos productos vaya en aumento, las frutas que Ecuador puede aumentar sus exportaciones son:

Sandías, piñas (fruta exótica), mangos, melones. Estas frutas están entre las preferidas del consumo de la población rusa.

Entre los vegetales de mayor consumo de los rusos se encuentran, los tomates, pimientos, coliflor, lechuga, ajo, brócoli, cebollas, coles, zanahorias, son productos más comunes de la dieta de los rusos. Productos que son cultivados en el Ecuador y como se puede observar

tiene una gran oportunidad de aumentar su relación comercial al tratar de llevar varios de estos productos al mercado ruso.

Es claro que Ecuador esta perdiendo oportunidades de aumentar su relación comercial con Rusia, al presenciar un decrecimiento en las exportaciones de los productos que este país esta consumiendo cada vez en mayor cantidad, y que otros países de América Latina como es el caso de Argentina esta aprovechando al máximo el crecimiento de las importaciones, y la demanda de productos que América Latina posee.

5.2.2 Oportunidades productos de pesca y acuicultura

Las oportunidades que el Ecuador posee en este sector es especialmente con el pescado congelado, la demanda de Rusia es principalmente del arenque, salmón, bacalao, caballa. El aumento de la demanda de este producto se debe principalmente al aumento disponible y a la educación culinaria.

En los últimos años, los cambios de hábitos alimenticios y el aumento de la renta esta provocando un incremento aumento de la demanda de pescado congelado, así como de otros transformados y conservas de pescado y mariscos. Otro punto muy importante es que se ha puesto de manifiesto el interés en el sector de restauración por el pescado marino en general, cabe destacar que la cocina japonesa es una de las mas populares en Rusia.

Otra de las características más evidentes de la demanda, es la preferencia del consumidor ruso por el pescado semi – transformado (filetes) y por las conservas, aunque las importaciones de pescado fresco están en aumento a un ritmo considerable.

Uno de los factores que más afecta el precio es el transporte y almacenamiento, cuyo elevado costo es una de las causas por la que los distribuidores rusos les resulta más fácil y barato importar el pescado que llevarlo a Moscú desde las remotas zonas pesqueras del país.

Las importaciones de Rusia de pescado congelado han aumentado en un 30% en general, entre los principales países que abastecen a Rusia son Noruega, Reino Unido, Chile, Argentina, Ecuador a pesar de tener alta calidad en este sector no tiene un alto posicionamiento en el mercado ruso.

Al igual que el pescado congelado, los crustáceos, también son productos muy cotizados en el mercado ruso, y Ecuador no tienen gran presencia, las exportaciones son muy bajas comparado con la demanda que Rusia tiene en la actualidad.

5.2.3 Otras oportunidades

Existen otros productos que el Ecuador puede incursionar en el mercado ruso como son:

Aceite de soya, aceite de palma, tabaco en rama. Productos que son demandados en Rusia no en gran cantidad, pero que el Ecuador puede aprovechar la demanda que posiblemente va en aumento y así trata de posesionar estos productos en el mercado y tratar de mejorar a la competencia.

Las rosas son productos muy cotizados en el mercado ruso, pero nuestra sería competencia que es Colombia, que a pesar de ser país vecino, el valor del flete es mucho más barato que el flete ecuatoriano, lo que hace que el producto colombiano sea más competitivo en el

mercado ruso, lo que se debería considerar para poder mejorar la competitividad, y no perder mercado como se ha estado presenciando los últimos años.

La disminución del 30% anual de producción de alcohol y de vinos tiende a aumentar, a esto se le suma la prohibición para las compras de estos productos provenientes de Moldavia y Georgia, oportunidad que el Ecuador presenta para este sector.

Rusia es un país que cada vez se preocupa mas por temas de salud y de nacionalismo, por lo que este mercado tiene nichos que el Ecuador puede aprovechar como son el consumo de carnes con bajo contenido de aditivo y hormonas

Para los productos de lujo hay un buen mercado en Rusia, existiendo gran cantidad de comercio especializado en todos los rubros, desde vestimenta y calzado hasta automóviles

El mercado ruso es reconocido como potencia energética, pero el mercado del material eléctrico de baja tensión es importado en un 50% creciendo al 120% anual, gracias a la expansión sostenida del mercado de la construcción y la valorización de los inmuebles, debido a las mejoras financieras y la política crediticia, esto indica una gran oportunidad para la industria ecuatoriana, que exporta cable eléctrico de alta calidad para la construcción.

El mercado ruso de medicamentos importa el 75% de dichos bienes, oportunidad para la industria farmacéutica ecuatoriana.

Ecuador no solo tiene oportunidades de exportación a Rusia, tiene oportunidad de obtener inversión por parte de Rusia, ya que el gobierno ruso esta interesado en invertir en el

Ecuador especialmente en el sector petrolero ya que considera que Ecuador es la puerta de entrada a Latinoamérica.

La presencia del turista ruso actualmente representa el 3% del turismo mundial. El Ecuador debe focalizar en atraerlos al país donde llega solo el 0.2% del porcentaje mencionado.

5.2.4 Características que presenta el mercado ruso para brindar oportunidades al Ecuador

El mercado ruso de comestibles es uno de los diez más grandes del mundo. Las grandes cadenas solo controlan el 6% del mercado alimenticio ruso, el mercado minorista esta creciendo a un ritmo del 10% anual.

Los consumidores rusos emplean el 87% de sus ingresos al consumo de bienes y servicios ya que la mayoría de los servicios básicos son subsidiados por el gobierno.

En Rusia las cadenas de hipermercados siguen instalando sucursales ya que hay una demanda creciente insatisfecha mientras que los ingresos de los consumidores siguen creciendo, como también el financiamiento al consumo.

Según las investigaciones realizadas más del 40% de los productos de consumo son importados, en esta materia Ecuador tiene una mínima participación.

Existe una decisión política del gobierno ruso de incrementar las importaciones de productos agrícolas y no elaborados y Ecuador posee las características y la capacidad para proveer a Rusia.

5.3 VENTAJAS DE HACER NEGOCIOS CON RUSIA

Rusia a finales del año 2007 se consolidó entre las siete economías más fuertes del mundo esto se debe a que aumentaron siete veces las inversiones que alcanzaron 82.300 millones de dólares, y se estima que a finales del 2008 se consolidará dentro de las cinco potencias económicas, esto se debe a que Rusia mantiene un proyecto de modernización hasta 2020 que atraerá inversiones multimillonarias para la reconstrucción, modernización y construcción de aeropuertos, carreteras, industriales.

Rusia para seguir manteniéndose entre las potencias económicas más fuertes pretende superar la dependencia de la exportación de materias primas y energía y concentrarse en llevar tecnología de punta a barcos, aviones, software, y técnica atómica.

Rusia al tener metas claras de llegar a estar dentro de las cinco potencias económicas hace que tenga una ventaja para el Ecuador, ya que es claro que su economía va a seguir en crecimiento y va hacer que este país empiece a demandar más productos y de mejor calidad, lo que va a fomentar la relación comercial con los países que ya mantiene comercio y aumentarán sus importaciones lo que es una gran oportunidad para el país.

El Rublo moneda de Rusia mantuvo la apreciación en un 7,7% frente a la cesta de divisas de los principales socios comerciales rusos, la apreciación nominal del rublo fue del 2,7% en el año 2006.

El tipo de cambio nominal del rublo respecto al dólar se apreció desde 28,78 rublos a principios del año, hasta 26,33 rublos. En el caso del euro el rublo se depreció de los 34,33 rublos a principios de año a los 34,70 rublos al final del período.

El Banco Central de Rusia en el año 2005 anunció que el rublo pasaba a referenciarse a una nueva cesta de divisas en la que la nueva ponderación del euro era del 40% y la del dólar americano el 60%.

Rusia en los últimos años ha tenido varias de sus industrias en crecimiento como las industria electrónica, industria petrolera, industria energética e industria pesada, las industrias con mayor crecimiento fueron de tuberías de acero, cemento y carbón, Rusia al tener sus industrias mas importantes en continuo crecimiento hace que exista un aumento en el ingreso de sus trabajadores y por ende aumenten las importaciones, por lo que esta evolución es una gran ventaja para los países que tienen relación comercial con Rusia

Rusia tiene un gran potencial económico y humano, (\$14.600 PIB per. capita y 144 millones de habitantes), Rusia al mantener una estabilidad y crecimiento económico constante, ha hecho que se incremente una nueva clase, media – alta que basa su poder adquisitivo en la exportación de petróleo y gas natural, cuyos precios han aumentado en una forma significativa en los últimos años; esto influye en que la población rusa tenga mayores ingresos, por lo tanto mayor poder adquisitivo para adquirir productos más caros y de mejor calidad entre los cuales hoy prevalecen los productos de importación. Estos factores influyen de una manera directa al incremento de las importaciones que Rusia ha presentado en los últimos años. Esto es una gran ventaja para los países que tienen relación comercial con el mercado ruso como es el caso del Ecuador.

El crecimiento económico de Rusia sigue siendo muy fuerte y sostenido en los primeros meses del 2008, superando las previsiones que se realizaron a finales del anterior año, su crecimiento será del 7,1%.

Entre enero y abril del año 2008 el PIB subió el 8,3% con respecto al mismo periodo del año 2007, este crecimiento se debe al incremento de la inversión y del gasto privado.

El crecimiento económico se debe también a la fuerte subida del comercio, han tenido un crecimiento del 48,4% interanual, durante el período enero – abril del año 2008, las exportaciones tienen un crecimiento del 51,8% y las importaciones 42,8%.

Rusia presenta una estabilidad económica que ayuda a aumentar las inversiones por lo tanto ayuda al crecimiento económico del país, pero se puede ver que el factor mas importante para esta estabilidad es el crecimiento del comercio, ventaja que tienen los países que tienen relaciones comerciales con el mercado ruso, ya que este comercio seguirá en aumento, oportunidad que tiene que ser aprovechada por el Ecuador. Tiene reconocimiento internacional como economía de mercado perteneciente al espacio común europeo.

Rusia es un país que se dedica mas a industrias petrolera y energéticas y muy poco a la producción de alimentos y bebidas lo que hace que este país tenga que importar la mayoría de productos de consumo básico, y como su PIB per. capita va en aumento sus importaciones aumentan de igual manera ya que la demanda va a ir en aumento.

Rusia en los últimos años ha decidido aumentar las relaciones con América Latina, el actual gobierno ruso ha elevado el interés de comunicación político y cooperación con los países latinoamericanos. El Ecuador tiene preferencias arancelarias con Rusia lo que es una ventaja importante, porque los productos ecuatorianos llegan a ese mercado con precios más bajos y logran ser competitivos con respecto a nuestros competidores.

Después de un período de recesión por el que Rusia atravesó, el comercio con América latina se ha vuelto a desarrollar, el aproximado del volumen es de 3.000 millones de USD, el comercio corresponde a la compra de alimentos como frutas concentrados de

frutas. Rusia realiza algunos proyectos de cooperación inversionista con varios países sudamericanos entre los que se encuentra Ecuador. Las economías rusas y de Latinoamérica poseen esferas importantes de complementación recíproca que no las hacen rivales, si no socios potenciales en los mercados mundiales

El sistema financiero de Rusia es estable a pesar de los fenómenos negativos globales desatados por la crisis en el mercado de crédito en Estados Unidos, por esta razón a Rusia tiene una alta actividad económica, al país llegan varias inversiones directas lo que es importante para su desarrollo económico.

En Rusia la educación es gratuita por lo que la tasa de alfabetización es de 99,6% tanto para hombres como para mujeres, por lo que el nivel educativo y la preparación de la población son muy altos ya que prácticamente no existe analfabetismo.

Rusia exige menos requisitos para la importación que los países tradicionales como Estados Unidos, como se estudio en el capítulo anterior los requisitos de este país, tanto que los requisitos exigidos por Estados Unidos como se menciona en el anexo 1.

CAPITULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 CONCLUSIONES

- Para realizar comercio Internacional es importante analizar lo que explica la teoría del Heckscher – Ohlin, esta teoría expone que un país puede ser mas competitivo en la producción de sus productos frente a otros países por la dotación de factores, y también afirma que es importante el libre comercio entre naciones para el beneficio de los países, y es lo que se esta observando actualmente en la economía mundial.
- La reducción de barreras arancelarias y el paulatino aumento de la inversión extranjera en el mundo, como el progreso de la tecnología han hecho que la globalización avance a un ritmo acelerado, facilitando las relaciones comerciales entre países y ayudando al crecimiento económico de los mismos.

- Para realizar un buen estudio de mercado es necesario analizar varios factores como el valor de las importaciones que realiza el mercado meta, fuerzas financieras y económicas, fuerzas políticas y legales, fuerzas socioculturales, para poder obtener datos aproximados sobre la demanda del país que se esta analizando.

- El Ecuador cuenta con los factores productivos necesarios como son la ubicación geográfica, mano de obra barata, entre otros; para poder producir productos de alta calidad y que sean competitivos en mercados extranjeros

- La inversión extranjera directa siempre ha estado dirigida al sector petrolero, el actual gobierno trata de atraer inversión para la producción de productos no tradicionales o para la producción de nuevos productos tradicionales, lo que es importante para poder aumentar las exportaciones de mas productos que el Ecuador no importa en la actualidad.

- El Ecuador necesita ampliar sus mercados para poder aumentar sus exportaciones ya que en el año 2007 las exportaciones mostraron un estancamiento y las importaciones están a la alza, por lo tanto el superávit de la balanza comercial petrolera es cada vez menor y la balanza comercial no petrolera va en aumento su déficit

- El Ecuador ha centrado la mayoría de sus exportaciones a Estados Unidos, convirtiendo a este país en el primer socio comercial al exportar el 53,4% del total de las exportaciones; dejando de lado otros mercados que tienen gran potencial, pero por la recesión que atraviesa EE UU esta dejando de importar una gran cantidad de productos, lo que afecta al Ecuador y a su desarrollo económico.

- El Ecuador tiene grandes oportunidades comerciales en especial con la Unión Europea, Rusia y China que tienen un gran desarrollo económico por lo que el crecimiento de sus importaciones esta creciendo a un ritmo acelerado

- Los productos ecuatorianos mas cotizados del mundo son de poco valor agregado, porque en su mayoría no son elaborados o industrializados tales como flores, frutas, etc.

- Ecuador ha dejando de exportar en estos últimos años una gran cantidad de productos a varios países, lo que indica que las exportaciones ecuatorianas no tienen un gran dinamismo

- El Ecuador al estar dentro de los países que se privilegian del ATPDA, se reducen o en algunos casos no existe ningún tipo de impuesto, lo que hace al producto ecuatoriano más competitivo en precios.

- Rusia al tener un gran desarrollo económico, hace que su demanda aumente por lo tanto sus importaciones, en especial de bienes de consumo básico, oportunidad para el Ecuador de aumentar la relación comercial con este país.

- La gran mayoría de los productos que importa Rusia son agrícolas, estos productos son importados la gran mayoría desde América Latina.

- Ecuador en el último año ha experimentado una reducción de exportación de unos de sus principales productos que es el banano, ya que sus competidores directos que son Costa Rica y Colombia han crecido en sus exportaciones en un 20%, por lo

que es necesario empezar a exportar nuevos productos para que no exista un fuerte impacto en la balanza comercial ecuatoriana.

- La no firma del TLC con Estados Unidos obliga al país a buscar nuevos mercados, ya que en febrero del próximo año se eliminan las preferencias arancelarias y los aranceles que el Ecuador deberá pagar para llegar a ese mercado será hasta del 30%, lo que hará que los productos ecuatorianos pierdan competitividad.
- El mayor problema que el Ecuador tiene es que no existe una política para abrir nuevos mercados y esto origina una pérdida de competitividad, el gobierno no se ha preocupado por ampliar y diversificar mercados.
- El Ecuador cuenta con una gran ventaja que es la depreciación del dólar y eso hace que sus productos se vuelvan más baratos por lo tanto más competitivos en mercados extranjeros.
- Rusia al no pertenecer a la Organización Mundial de Comercio, sus relaciones comerciales no se rigen bajo estos reglamentos, pero Rusia brinda varios tipos de preferencias a varios países especialmente a los países en vías de desarrollo como es el caso del Ecuador que cuenta con dos preferencias, se encuentra entre los países de la nación más favorecida y países menos desarrollados en vías de desarrollo, por lo que Ecuador tiene ventaja con respecto a las preferencias arancelarias lo que hace que los productos exportados se vuelvan más competitivos
- Ecuador tiene que mejorar la logística de exportación de sus productos al mercado ruso ya que llegan por triangulación es decir no llegan directo a Rusia, primero hacen paso por otros países y este proceso hace que exista una confusión de la

procedencia de los productos, este problema de logística hace que las cifras que lo que el Ecuador exporta a Rusia no sean completamente verídicos.

- Entre los productos que Rusia brinda preferencia arancelaria la gran mayoría son productos que el Ecuador produce y exporta lo que es una gran ventaja que el país tiene para hacer de sus productos mas competitivos en el mercado ruso.

- Ecuador no ha aprovechado las potencialidades que ofrece el mercado ruso como destino de sus exportaciones, es factible para el Ecuador mejorar la posición de las actuales exportaciones porque el mercado ruso es amplio y muy dinámico.

- El objetivo primordial del Ecuador debe ser incrementar el número de partidas ya que la concentración de las exportaciones es excesiva.

- Si se retiran los productos de bananos y flores de las exportaciones ecuatorianas a Rusia se puede ver que en la actualidad el mercado ruso no es importante para las exportaciones no tradicionales, sin embargo algunos productos se encuentran medianamente posicionados en este mercado como es el caso de las conservas en frutas, camarones, entre otros.

- Rusia ofrece claras oportunidades al mercado ecuatoriano ya sea para aumentar sus exportaciones con productos que actualmente se exportan pero en cantidades relativamente bajas como es el caso del pescado congelado, frutas y hortalizas, o para empezar a exportar nuevos productos como la cebolla, gomas de mascar, atún, café sin descafeinar, es importante analizar los motivos que han determinado que las exportaciones ecuatorianas no incrementen hacia ese mercado, ya que queda demostrado que las potencialidades están presentes.

- Ecuador esta en la capacidad de competir con otros países debido a la alta calidad que tienen sus productos, y que son reconocidos por esta razón en el mercado internacional, pero debería existir mas respaldo por parte del gobierno para las exportaciones ya que otros países cuentan con precios de flete mas bajos que los precios del Ecuador lo que afecta al precio final del producto, y por lo tanto a la competitividad.

6.2 RECOMENDACIONES

- El Gobierno del Ecuador debe establecer políticas que incentiven y garanticen a la inversión en sectores en los que pueden crecer las exportaciones hacia Rusia.
- Rusia es un país que es productor de tecnología y en poca cantidad productor de alimentos básicos, por lo que la demanda de estos productos es insatisfecha, esta es una oportunidad que debe aprovechar el país.
- Ecuador debe aprovechar las oportunidades que brindan mercados como el de Rusia que tiene un ritmo de crecimiento económico estable y sus importaciones van en aumento, para cubrir la demanda insatisfecha.
- El país debería empezar a exportar más productos que demande Rusia para fortalecer las relaciones económicas que tiene con este país, o aumentar el valor exportado de las partidas que en la actualidad se exportan al mercado ruso.

- Ecuador debe buscar mayor inversión para la producción de productos no tradicionales como frutas y vegetales, y no solo captar inversión para el sector petrolero.

- Buscar nuevos mercados para ampliar sus exportaciones y aumentar sus relaciones comerciales e indicadores macroeconómicos.

- Es un peligro mantener a un solo socio comercial, por lo que se debería ampliar relaciones comerciales con otros países.

- El Ecuador posee una gran cantidad de suelo improductivo, por lo que se podría abastecer el mercado ruso insatisfecho de productos agrícolas y de comestibles.

- El gobierno debe establecer políticas para proteger y tratar de crear subsidios para actividades agrícolas, ante la creciente demanda de alimentos que existe en el mundo.

- El Ecuador debe buscar nuevos mercados que garanticen bajos costos y libre acceso a sus productos como ofrece en la actualidad Rusia, y que el Ecuador no tiene un alto comercio.

- El Ecuador debe diversificar sus exportaciones y no centrar su relación comercial con unos pocos países ya que a la larga es perjudicial para el país, como se puede constatar en este momento con Estados Unidos.

- El Ecuador debe tratar de obtener mas acuerdos comerciales como lo hacen los países vecinos, Colombia y Perú quienes cerraron acuerdos con Canadá y el Ecuador aún sigue en discusiones si hará contactos con ese país, es importante ampliar socios comerciales.

- El Ecuador debe mejorar sus logística de exportación a Rusia, para que sus productos sean mas competitivos y no perder mercado como es el caso actualmente de las flores y el banano.

BIBLIOGRAFIA

1. Banco Central. Boletines Estadísticos, 2007-2008
2. BERNAL César. *Metodología de la Investigación*, México, Edit. Prentice Hall, 2006.
3. DANIELS John, *Negocios Internacionales*, México, Edit. Prentice Hall, 2004.
4. GARCÍA Flor Gary. *Guía para Elaborar Planes de Negocios*, Quito, 2006.
5. GARCIA Sordo Juan, *Marketing Internacional*, México, Edit, Mc Graw Hill, 2000
6. KONNTZ Harold. *Administración una Perspectiva Global, Colombia, Edit. Mc Graw Hill, 2000.*
7. LAMBIN Jean. *Marketing Estratégico*, Madrid, Edit. Mc Graw Hill. 1995.
8. LINARES José. *Investigación de Mercados*, Perú, Edit . San Marcos,2002
9. MARTINEZ Juan. *Introducción General al Marketing*, Colombia, Edit. Norma. 1999.
10. MASON-LIND. *Estadística para la Administración y Economía*, Colombia, Edit. Alfa omega, 2003.
11. MÉNDEZ Carlos. *Metodología como guía para la elaboración de diseños de investigación*. Madrid: Mc Graw Hill. 3ª Edición. 2001.
12. HAIR-BUSH-ORTINAU. *Investigación de Mercados*, México, Edit. Mc Graw Hill, 2005
13. HAUSLER Ernest. *Matemáticas para la Administración y Economía*, México, Prentice Hall, 2001.
14. ROIG Luís. *Investigación Comercial Dinámica*, España, Edit. Deusto, 1999
15. Revistas Gestión, años: 2006,2007,2008
16. Porter Michael. *Estrategia y Ventaja Competitiva*, España, Edit. Deusto, 2006.
17. HILL, Charles, “Competencia en el mercado global”, Mc Graw Hill, México, 2007.
18. HILL Charles, “Negocios Internacionales”, MC GRAW HILL, México, 2000.

PAGINAS WEB

www.bce.gov.ec

www.corpei.gov.ec

www.ecuadorexporta.gov.ec

www.diariolosandes.com.ec

www.wikipedia.com

www.mmrree.gov.ec

www.siise.gov.ec

www.rusiarusia.com

www.proexport.com

www.indexmundi.com

www.embajadaecuador.ru

www.pvs.ru

www.latintrade.ru

www.lady-balderrama-cci27.nireblog.com/post/2007/08/28/historia-del-comercio-internacional

www.mecon.gov.ar/secdef/revista/rev56/prof.doc

[www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2007/DETERMINANTES%20INSTITUCIONALES%20DE%20LA%20INVERSION%20EXTRANJERA%](http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2007/DETERMINANTES%20INSTITUCIONALES%20DE%20LA%20INVERSION%20EXTRANJERA%20)

www.remesas.org

www.presidencia.gov.ec/modulos

www.sica.gov.ec/comext/docs/14acuerdos_comerciales/147otros_acuerdos/1472%20preferencias/1472atpaeuu/documento1.html

www.usembassy.org.ec/lincolnirc/libre/documentos/atpdea

www.rusiarusia.com

www.san-petersburgo.com

www.mcx.es/turismo/infopais/rusia/Rusia.htm#B.-%20Dat

www.infobaeprofesional.com/adjuntos/documentos/07/0000772.pdf

ANEXOS

ANEXO 1

REQUISITOS DE EXPORTACIÓN A ESTADOS UNIDOS

Requisitos sanitarios

1.) Reparto de competencias

A modo indicativo, se expone a continuación el reparto de competencias en la Administración estadounidense federal en materia de reglamentación alimentaria.

La *Food and Drug Administration* (FDA), agencia dependiente del HHS (*United States of Human and Health Services Department*, Ministerio de Sanidad y Consumo estadounidense) inspecciona los siguientes alimentos:

- Los productos alimentarios sólidos o líquidos que no contengan alcohol o más de un **2% de contenido en componentes cárnicos**
- Los alimentos para animales.
- Las aguas embotelladas.

Esta agencia está dividida en diferentes departamentos, responsables cada uno de ellos de un área específica. Entre ellos está el Centro para la Higiene Alimentaria y Nutrición Aplicada (*Center for Food Safety and Applied Nutrition*, CFSAN). Este departamento ha elaborado un documento en español que describe las principales competencias de la FDA en alimentos y productos cosméticos. La FDA dispone igualmente de una guía dirigida a fabricantes nacionales e importadores que provee información sobre los diferentes formularios disponibles de la FDA, las ayudas para las pequeñas y medianas empresas y otros procedimientos administrativos.

Por su parte, el *Food Safety Inspection Service* (FSIS), agencia dependiente del USDA (*United States Department of Agriculture*, Ministerio de Agricultura estadounidense) controla todos los productos que contengan **más de un 2% de contenido cárnico cocinado** o más de un 3% de contenido cárnico en crudo tales como:

- la carne de ovino, caprino, vacuno, porcino y equino.
- la carne de aves (pollos, pavos, patos, ocas y gallinas pintadas).
- los huevos y productos derivados.
- la Food and Drug Administration (FDA) tiene jurisdicción sobre la carne de pescado, búfalo, conejo, venado, caza, y, en general, sobre las carnes no incluidas bajo la jurisdicción del FSIS.

Por otra parte, el *Animal and Plant Health Inspection Service* (APHIS, Servicio de Sanidad Sanitaria y Fitosanitaria dependiente del USDA) se encarga de velar por la sanidad vegetal y animal de los productos alimentarios importados.

Finalmente, el control de las bebidas alcohólicas corresponde al *Alcohol and Tobacco Trade and Tax Bureau* (TTB), agencia dependiente del Departamento del Tesoro (*Department of the Treasury*).

2.) Requisitos sanitarios que conciernen la salud humana.

2.1.) Requisitos exigidos por la FDA

El principio seguido por la FDA a la hora de autorizar la importación de alimentos es que éstos deben ser sustancialmente idénticos a los producidos domésticamente en Estados Unidos, en lo que se refiere a sus garantías sanitarias.

A continuación se resumen los procedimientos seguidos por la FDA en la importación de productos alimentarios

Llegada del producto alimentario a las aduanas estadounidenses

La FDA colabora con el Servicio Aduanero estadounidense (*U.S. Customs Service*) en la tramitación de las importaciones de productos alimentarios.

De esta forma, el importador está obligado a declarar al Servicio Aduanero la entrada de productos alimentarios mediante un aviso de entrada ("*entry notice*") así como a depositar

una garantía. Esta garantía es obligatoria para todos aquellos productos que superen los 2.000 dólares, e igualmente exigible para los productos cuyo valor no supera los 2.000 dólares pero que pueden ser contrarios a las exigencias de la reglamentación estadounidense.

Esta declaración puede realizarse en papel escrito o electrónicamente utilizando el sistema de información electrónica del Servicio Aduanero (*Automated Commercial System*) que permite seguir, controlar y examinar cualquier producto importado en Estados Unidos.

Por su parte, la FDA dispone de su propio sistema de información electrónico (*Operational and Administrative System for Import Support, OASIS*) que permite a su vez conocer las importaciones de productos alimentarios en Estados Unidos en lo que se refiere al tipo de producto, país de origen y fecha de llegada.

La FDA no exige un **certificado sanitario** para la importación de productos alimentarios, aunque los importadores deben disponer de los documentos necesarios que demuestren la salubridad de los productos alimentarios a importar, así como efectuar las gestiones previas para la importación de ciertos productos (por ejemplo, conservas acidificadas).

Inspección del producto alimentario importado

La FDA tiene poder discrecional para efectuar inspecciones sanitarias de los productos importados.

En caso de que la FDA renuncie a efectuar dicha inspección, en base al historial de inspecciones de la compañía implicada o de la naturaleza del producto, se expide un documento que libera la mercancía para su comercialización en Estados Unidos ("*May Proceed Notice*"). Este es el caso más corriente, ya que sólo un 2% de los productos alimentarios importados en Estados Unidos son inspeccionados por la FDA.

La FDA puede igualmente detener la importación de los productos alimentarios que juzgue oportuno sin realizar un análisis previo (es lo que se denomina "*Detention Without Physical Examination*").

Si la FDA decide inspeccionar un producto alimentario que se pretende importar, expide lo que se denomina una notificación de muestreo y análisis ("*Notice of sampling*"). En función de los resultados del análisis, la FDA puede:

- **Liberar el producto** para su comercialización en Estados Unidos, si los resultados del análisis y del examen de la documentación aportada por el importador demuestran que el producto a importar se ajusta a la reglamentación estadounidense. La FDA envía en este caso un aviso al Servicio Aduanero y al importador para liberar la mercancía ("*Notice of Release*") aunque los servicios aduaneros pueden retener el producto por otras razones.
- **Detener el producto** si los análisis realizados del mismo o la documentación aportada por el importador concluyen que dicho producto no se ajusta a la legislación estadounidense aplicable. En este caso la FDA envía al Servicio Aduanero y al importador un aviso de detención ("*Notice of Detention*").

En función del motivo de rechazo de la mercancía, la FDA puede marcar el producto en cuestión de la compañía exportadora para la realización automática de controles reforzados en su importación en Estados Unidos (es lo que anteriormente se ha citado como "*Detention Without Physical Examination*").

Los motivos para los controles automáticos son, principalmente:

- Que el producto en cuestión no cumpla con la legislación estadounidense, especialmente la FFDCA.
- Que presente riesgos ciertos para la salud humana tales como presencia en el mismo de *Listeria*, *Salmonella* u otros organismos patógenos; presencia de metales pesados o presencia de aditivos y colorantes a los cuales ciertas personas puedan ser especialmente sensibles. El análisis de una sola muestra basta para determinar estos riesgos.
- Que la FDA disponga de información suficiente para determinar que el producto a importar presenta riesgos para la salud humana. Estas informaciones pueden basarse en inspecciones de la FDA en países extranjeros o en las condiciones de los países exportadores.
- Que el producto a importar haya sido fabricado inadecuadamente o sin respetar las Buenas Prácticas de Fabricación publicadas por la FDA.

La FDA ha publicado una guía indicativa para ayudar a los pequeños establecimientos a comprobar que cumplen las condiciones generales sanitarias necesarias para comercializar sus productos en Estados Unidos, y que ha sido complementada por otras guías que detallan el nivel máximo de defectos admisible en los productos alimentarios así como las condiciones de transporte que garantizan la higiene y salubridad de los alimentos.

Estos productos marcados para control automático pueden ser liberados para su comercialización en Estados Unidos mediante el oportuno análisis que pruebe la inocuidad para la salud humana del mismo. Tras **un prudencial número de importaciones sucesivas** liberadas tras el oportuno análisis, la FDA contemplaría la exclusión del producto de los controles automáticos. Esto significa que el producto no sería examinado de un modo automático, aunque **tendría las mismas probabilidades que cualquier otro producto importado** de ser examinado por los inspectores de la FDA. El número de importaciones sucesivas requeridas para la exclusión suele ser cinco, aunque varía dependiendo de multitud de factores. Este número se eleva a doce importaciones sucesivas en el caso de que el motivo de inclusión fueran las condiciones del país o región exportadora. Finalmente, la exclusión de los controles automáticos de un producto incluido como consecuencia de una inspección de la FDA en un país extranjero, solo es posible mediante una nueva inspección.

Los importadores de productos que hayan sido detenidos por la FDA, bien de oficio, por estar marcados para control automático, o bien por decisión autónoma de la FDA, reciben un aviso de detención y audiencia ("*Notice of Detention and Hearing*"). Una vez recibido este aviso el importador dispone de **diez días hábiles**, prorrogables a demanda del importador, para realizar sus observaciones al respecto. Si el importador no aporta alegaciones satisfactorias para la FDA en el plazo de diez días, la FDA emite un aviso de rechazo de admisión del producto en cuestión ("*Notice of Refusal of Admission*"). El producto rechazado debe destruirse o reexportarse en un plazo máximo de noventa días.

La FDA emite este aviso de rechazo de admisión si se cumple que:

- El producto ha sido fabricado, tratado o empaquetado sin cumplir la legislación estadounidense o bien los métodos empleados en su fabricación no se ajustan a las "*Good Manufacturing Practices*".
- La venta del producto en cuestión en el país de fabricación está limitada o prohibida en razón de su composición o proceso de fabricación.
- El producto en cuestión está alterado, indebidamente etiquetado o viola las disposiciones de la sección 201 de la FFDCa.

En el plazo arriba mencionado de diez días, el importador puede aportar toda la documentación que juzgue oportuna para demostrar que el producto a importar se ajusta a la legislación estadounidense. En este caso, la FDA procede al análisis de una muestra de la mercancía detenida cuyo resultado, de ser favorable al importador, obliga a la FDA a liberar la mercancía emitiendo un aviso de liberación con la mención "*Originally Detained and now Released*".

Igualmente, el importador puede solicitar a la FDA, en este plazo de diez días, que se le permita reacondicionar la mercancía detenida. La FDA supervisa las operaciones de reacondicionamiento cargando las correspondientes tasas al importador. El importador, una vez concluidas las mismas, debe facilitar a la FDA un certificado que atestigüe la finalización de esta operación ("*Importer's Certificate*"). La FDA, en base a este certificado, debe decidir inmediatamente la liberalización de la mercancía o la realización de nuevos análisis. La FDA puede acceder, aunque raramente lo hace, a una segunda petición de reacondicionamiento de la mercancía ("*Application to Recondition, Second Attempt*") por parte del importador en el caso de que el primer reacondicionamiento no haya sido satisfactorio para la FDA. Si este segundo reacondicionamiento tampoco es satisfactorio, la mercancía debe ser destruida o reexportada, tal como se ha indicado anteriormente, en un **plazo de 90 días** tras la recepción del "*Notice of Refusal of Admission*".

2.2.) Requisitos exigidos por el FSIS

El USDA a través del FSIS, controla la importación de productos cárnicos en Estados Unidos asegurando su salubridad e inocuidad para la salud humana.

Las compañías que pretendan exportar productos cárnicos a Estados Unidos deben primeramente asegurarse de que el sistema de control higiénico de productos cárnicos del país en el que se fabriquen tales productos ha sido debidamente homologado por el FSIS

Para que un país sea homologado por el FSIS es necesario que:

- El FSIS realice un análisis de la legislación en vigor del país aspirante en especial en lo relativo a contaminación, diseminación de enfermedades, normas de procesado, residuos y normativa sobre fraude económico.
- El FSIS realice además una inspección *in situ* del país aspirante que compruebe la implementación de la legislación del país mencionada en el párrafo anterior así como las instalaciones y medios de los que dispone este país (personal del servicio de higiene de los alimentos, laboratorios, etc.).

Entre los requisitos que exige el FSIS para homologar un país o planta figura especialmente el cumplimiento de la nueva normativa estadounidense para el control de patógenos denominada "Análisis de Riesgos y Control de Puntos Críticos" (HACCP, en sus siglas inglesas) que comenzó a entrar en vigor progresivamente a principios de 1997 y en la actualidad es vigente plenamente.

El FSIS retiene la facultad de revisar periódicamente esta homologación para asegurar que el país homologado sigue cumpliendo con la legislación estadounidense al respecto. La homologación se realiza separadamente para carne de aves y el resto de carnes.

Más de 40 países se encuentran actualmente homologados de los que sólo 30 exportan activamente productos cárnicos a Estados Unidos.

Los importadores de productos cárnicos provenientes de países homologados y plantas autorizadas deben presentar en aduanas dos documentos:

- Un certificado original de sanidad del país exportador que asegure que el producto en cuestión ha sido inspeccionado y aprobado para la exportación por el servicio oficial competente
- Una petición de inspección por parte del FSIS (*Import Inspection Application and Report*)

Una vez que el producto en cuestión ha recibido la aprobación por parte del Servicio Aduanero así como por los Servicios de Sanidad Animal, el sistema de información electrónica de aduanas, *Automated Import Information System*, toma una decisión sobre la reinspección de dicho producto en base a la información suministrada sobre la compañía y país exportador así como el tipo de reinspección a realizar. Esta reinspección puede incluir:

- Los pesos netos de los paquetes.
- La condición del contenedor.
- Los defectos de los productos.
- La incubación de los productos enlatados.
- El examen de las etiquetas.
- Análisis de laboratorios para determinar los aditivos presentes, composición del producto, contaminación microbiológica y residuos.

Especial importancia tiene el control de patógenos en los análisis arriba citados, así como de los residuos de medicamentos veterinarios. El cumplimiento de la normativa HACCP tiene como objetivo garantizar la ausencia de distintos patógenos, tales como *Escherichia coli*, *Listeria* o *Salmonella*. Se destaca igualmente que la irradiación de productos cárnicos está permitida por el FSIS con objeto de minimizar la presencia de patógenos.

Igualmente, se aconseja consultar los límites de residuos de medicamentos veterinarios y otros contaminantes y los límites de residuos de pesticidas en carne y huevos.

Las mercancías que superan esta reinspección reciben un sello ("*U.S. Inspected and Passed*") que les permite ser comercializadas en Estados Unidos. Las que no superan esta reinspección reciben un sello ("*U.S. Refused Entry*") que obliga al importador, **en un plazo de 45 días**, a destruir, reexportar o, previa autorización del FDA, convertir en pienso animal la mercancía rechazada.

2.3.) Requisitos exigidos por el TTB

Las bebidas alcohólicas importadas en Estados Unidos son objeto de una reglamentación especial en lo relativo al etiquetado.

3.) Requisitos relativos a la sanidad veterinaria

El *Animal and Plant Health Inspection Service* (APHIS, Servicio de Sanidad Animal y Vegetal del USDA) es la agencia encargada de inspeccionar los productos cárnicos y animales vivos importados en Estados Unidos con objeto de impedir la introducción de enfermedades animales.

La importación de productos cárnicos y animales vivos está sujeta a diversas restricciones en razón de la existencia o no de diversas enfermedades en los países exportadores. APHIS revisa periódicamente el *status* sanitario de los diversos países exportadores con objeto de tener en cuenta los brotes o erradicaciones de diversas enfermedades animales que hayan podido producirse.

Inspectores del APHIS destacados en Aduanas aseguran que los productos cárnicos importados en los Estados Unidos cumplen con la legislación/normativa veterinaria vigente. Aquellos productos cárnicos que no cumplan con la misma serán tratados de acuerdo a lo establecido en 9CFR 94.7, “*Disposal of animals, meats, and other articles ineligible for importation*”. A partir del 1 de julio de 2001, a los envíos de productos cárnicos que lleguen a las aduanas estadounidenses sin la documentación requerida en 9CFR 94 se les denegará entrada. Personal de APHIS sellará y numerará el contenedor o caja e informará al importador de las siguientes alternativas:

Si el envío llega por vía marítima, el producto deberá ser reexportado, cualquier envío de productos cárnicos por vía marítima a los Estados Unidos, y cuya entrada sea denegada, debe ser reexportado **en un plazo de 48 horas**, o destruido de un modo aceptable para los Servicios Veterinarios (APHIS).

Si el envío llega a la aduana por ferrocarril o vía aérea, el producto debe ser reexportado, cualquier envío de productos cárnicos por vía aérea o ferrocarril a los Estados Unidos, y cuya entrada sea denegada debe ser reexportado **en un plazo de 24 horas**, o destruido de un modo aceptable para los Servicios Veterinarios (APHIS).

Si el envío llega por un medio distinto de vía marítima, aérea o ferrocarril, el producto debe ser reexportado, cualquier envío de productos cárnicos por medio distinto de vía marítima, vía aérea o ferrocarril a los Estados Unidos, y cuya entrada sea

denegada debe ser reexportado **en un plazo de 8 horas**, o destruido de un modo aceptable para los Servicios Veterinarios (APHIS).

4.) Requisitos relativos a la sanidad vegetal

El APHIS, por medio de su unidad denominada *Plant Protection Quarantine (PPQ)*, es responsable igualmente de asegurar la no introducción de plagas o enfermedades vegetales a través de la importación de productos agrícolas.

Especial importancia cobra en este aspecto la importación de frutas y hortalizas dado que este tipo de producto es muy propenso a la propagación de plagas y enfermedades vegetales.

5.) Requisitos relativos a residuos de pesticidas y medicamentos veterinarios

Las tolerancias máximas para los residuos de pesticidas en alimentos, aplicables a los productos importados, son fijadas por la unidad responsable (*Office of Pesticides*) de la *Environmental Protection Agency (EPA)*, Agencia Medioambiental Estadounidense). La base legal con la que actúa la EPA son la *Federal Insecticide, Fungicide and Rodenticide Act (FIFRA)* y la *Food Quality Protection Act (FQPA)*.

Actualmente el EPA está revisando las tolerancias de los pesticidas registrados anteriormente a 1984, para asegurarse de que cumplen los actuales estándares de la FIFRA. A este proceso se le llama re-registro. Además se están re-evaluando las tolerancias de los límites de residuos de pesticidas en alimentos para asegurarse que cumplen con la FQPA.

Por otra parte las tolerancias de residuos de medicamentos veterinarios son determinadas por la FDA a través de las tolerancias del *Center for Veterinary Medicine (CVM)*, aunque el control de los mismos es realizado por el FSIS

Se subraya que las tolerancias para pesticidas y medicamentos veterinarios en alimentos establecidas por las autoridades estadounidenses pueden ser diferentes a las vigentes en España y la Unión Europea. La FDA es la agencia encargada de velar por el cumplimiento

de los residuos en alimentos procedentes tanto de pesticidas como de medicamentos veterinarios

Requisitos Comerciales

1.) Aranceles

Los **aranceles** que aplica Estados Unidos, contenidos en el *Harmonized Tariff System* (HTS), pueden ser calculados de dos formas distintas:

En porcentaje del valor del producto ("*ad valorem rate*")

Como un valor específico en función del peso/volumen/número de unidades del producto ("*specific rate*").

Como una combinación de los dos anteriores tipos ("*compound rate*").

Estos derechos pueden variar según el país del que provenga la mercancía. La mayor parte de las mercancías están sujetas a aranceles favorables ("*Most Favored Nation*").

No obstante ciertos productos originarios de países específicos pueden beneficiarse de aranceles nulos o muy reducidos. Dentro de esta categoría se encuentran un número de productos procedentes de México, Canadá e Israel, países con los que Estados Unidos ha concluido acuerdos bilaterales comerciales. Igualmente los productos procedentes de países en desarrollo (Sistema de Preferencias Generalizadas de Estados Unidos) también se benefician de aranceles más favorables que los aplicados dentro de la categoría "*Most Favored Nation*".

2.) Contingentes arancelarios.

Como consecuencia de los Acuerdos de la Ronda Uruguay de 1994, Estados Unidos estableció una serie de **contingentes arancelarios** a la importación de una serie de productos. Los aranceles para los productos importados dentro de los contingentes

arancelarios alcanzan en promedio al 10% y por encima del nivel de la cuota se debe pagar aranceles prohibitivos, que en este caso promedian alrededor del 55% (y picos de 350%).

Se encuentran sometidos al sistema de contingentes arancelarios los siguientes productos alimentarios: azúcar, carnes bovinas, cacahuete y productos de cacahuete y algodón.

Aditivos, colorantes y otros ingredientes

Las sustancias denominadas "aditivos" son aquellas que, añadidas intencionalmente a un producto alimentario, se convierten, directa o indirectamente, en parte íntegra del producto alimentario o modifican las características organolépticas del mismo. Si el aditivo se añade con un fin específico, entonces se denomina "aditivo directo" mientras que los aditivos indirectos son aquellos que se convierten en parte del producto alimentario a través del embalaje o de su

Los "colorantes" son todas aquellas sustancias o pigmentos que modifican el color de un alimento cuando se añaden al mismo. Existen dos clases de colorantes. Los colorantes solubles en agua (utilizados en bebidas, productos lácteos, etc.) se denominan "*dykes*" mientras que los insolubles en agua, denominados "*lakes*", se emplean en bombones, confitería, bollería, etc.

Las agencias que regulan este tipo de sustancias (FDA y USDA) han elaborado una lista de sustancias autorizadas de tal forma que toda sustancia no incluida en dicha lista se entiende que está prohibida. De esta manera, toda sustancia nueva que se pretenda utilizar en la fabricación de un alimento debe ser previamente autorizada por los mencionados departamentos.

1.) Reglamentación de la FDA

En relación a los productos regulados por la FDA los aditivos y colorantes que se pretendan utilizar en la fabricación, tratamiento, envasado, transporte o almacenamiento de un producto alimentarios deben ser autorizados previamente por la FDA, en el caso de que dichas sustancias no estén incluidas en la lista mencionada anteriormente.

1.1.) Petición de autorización de un aditivo o colorante

Cualquier persona puede solicitar que un determinado aditivo o colorante sea autorizado en la composición del producto a exportar a Estados Unidos. Esta solicitud debe dirigirse a la Office of Premarket Approval (Oficina de Aprobación Previa a la Comercialización), por triplicado y traducida al inglés.

Corresponde al solicitante proveer información que demuestre que el aditivo en cuestión (o toda sustancia que se pueda poner en contacto con el mismo, es completamente inocuo para la salud humana. Específicamente, la FDA exige remitir la siguiente información:

Nombre del aditivo alimentario.

Nombre y dirección del solicitante

El producto alimentario destinatario del aditivo.

Nombre y dirección de los fabricantes de dicho producto alimentario.

Cantidad a utilizar del aditivo

Igualmente, la FDA exige una serie de análisis científicos sobre la composición y propiedades del aditivo o colorante. La FDA puede solicitar muestras del aditivo para realizar análisis suplementarios. En este sentido, la FDA utiliza el sistema denominado *Adverse Reaction Monitoring System* (Sistema de Seguimiento de Reacciones Adversas) para controlar la inocuidad de los aditivos de forma continuada.

1.2.) Exenciones

Ciertos aditivos y colorantes no necesitan la obtención de la autorización previa arriba mencionada ya que se encuentran permitidos por la FDA y reconocidos como sustancias seguras (GRAS, *Generally Recognized As Safe*). Estas sustancias se consideran inocuas en base al historial de su utilización y de las pruebas científicas obtenidas. No obstante, estas sustancias pueden perder esta condición si la FDA encuentra pruebas científicas concluyentes en sentido contrario. A este respecto se señala que la FDA publica mensualmente la lista de sustancias GRAS.

1.3.) Sustancias autorizadas

La FDA, después de haber autorizado los nuevos aditivos o colorantes, enumera los diferentes productos alimentarios para los cuales estas sustancias pueden utilizarse así como la cantidad de los mismos a emplear (estas condiciones se recogen en las "*Good Manufacturing Practices*") así como su identificación en el etiquetado. La FDA también puede declarar estas sustancias como GRAS.

2.) FSIS

En relación a los productos regulados por el FSIS los aditivos y colorantes que se pretendan utilizar en los mismos también deben ser autorizados previamente. Estas sustancias deben previamente haber sido aprobadas por la FDA o bien haber obtenido de la misma la condición de *GRAS*.

2.1.) Solicitud de autorización

Después de la autorización por la FDA, la sustancia en cuestión debe ser también autorizada por el FSIS previa demanda del interesado el cual decidirá sobre esta aprobación así como sobre las condiciones de utilización de la citada sustancia.

2.2.) Sustancias autorizadas

La autorización de la FDA para la sustancia en cuestión no es vinculante para el FSIS el cual puede, en virtud del examen que realice, prohibir el uso de dicha sustancia en los productos cárnicos aún cuando esté autorizada por la FDA.

El FSIS dispone de una lista de sustancias autorizadas así como la clasificación, modo de utilización y productos para los cuales estas sustancias están autorizadas. Esta lista, para productos avícolas,

Se subraya que la técnica de irradiación de productos cárnicos está considerada por el FSIS como un aditivo y, como tal, sujeto a la reglamentación correspondiente