



**“EL COMERCIO EXTERIOR DEL ECUADOR CON LOS PAISES  
DEL MEDIO ORIENTE DURANTE EL PERIODO 2010-2014”**

**ECON. RICHARD GIOVANNI LOZADA MONCADA**

**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL**

**TUTOR: ING. ANNIE MUNOZ, MSc**

**GUAYAQUIL – ECUADOR**

**NOVIEMBRE 2016**



Presidencia  
de la República  
del Ecuador



Plan Nacional  
de Ciencia, Tecnología,  
Innovación y Saberes



SENESCYT  
Secretaría Nacional de Educación Superior,  
Ciencia, Tecnología e Innovación

**REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIAS Y TECNOLOGÍA**

**FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE TITULACIÓN ESPECIAL**

**TÍTULO “EL COMERCIO EXTERIOR DEL ECUADOR CON LOS PAÍSES DEL MEDIO ORIENTE DURANTE EL PERIODO 2010-2014. ”**

	<b>REVISORES:</b>	<b>Ing. Annie Muñoz</b>
<b>INSTITUCIÓN:</b>	<b>Universidad de Guayaquil</b>	<b>FACULTAD: FACULTAD DE ECONOMIA</b>
<b>CARRERA: MAESTRIA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES Y GESTION DE COMERCIO EXTERIOR</b>		
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>	<b>N° DE PÁGS.: 54 paginas</b>	
<b>FECHA ACTUAL:</b>		
<b>ÁREA TEMÁTICA: COMERCIO EXTERIOR</b>		
<b>PALABRAS CLAVES: LIGA ARABE, ARANCELES; RELACIONES BILATERALES.</b>		
<p><b>RESUMEN:</b> El objetivo del presente trabajo es demostrar la importancia del comercio exterior del Ecuador con el Medio Oriente, para lo cual debemos analizar la evolución del comercio exterior en el periodo propuesto y analizar los resultados de la balanza comercial, las relaciones bilaterales, los principales acuerdos comerciales, determinando los principales problemas por los que atraviesa actualmente la integración comercial y los posibles mecanismos que permitan su reactivación para lograr un mayor desarrollo del comercio internacional con el Medio Oriente. Así mismo nos permitirá determinar la evolución de las exportaciones Ecuatorianas hacia los mercados del Medio Oriente, por destinos, por productos y así también determinar la infraestructura portuaria, nos permitirá identificar los convenios y tratados que mantiene el Ecuador con los países del Medio Oriente, sus oficinas comerciales, como también las ayudas reciprocas en materia de medio ambiente, educación y transporte.</p>		
<b>N° DE REGISTRO(en base de datos):</b>	<b>N° DE CLASIFICACIÓN:</b>	<b>Nº</b>
<b>DIRECCIÓN URL (tesis en la web):</b>		
<b>ADJUNTO PDF</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>
<b>CONTACTO CON AUTOR:</b>	<b>Teléfono: 042283586</b>	<b>E-mail: r-lozada@hotmail.com</b>
<b>CONTACTO DE LA INSTITUCIÓN</b>	<b>Nombre:</b>	
	<b>Teléfono:</b>	

## **CERTIFICACIÓN DEL TUTOR**

En mi calidad de tutor del estudiante RICHARD GIOVANNI LOZADA MONCADA, del Programa de Maestría en Negocios internacionales y Gestión en Comercio Exterior, nombrado por el Decano de la Facultad de Ciencias Económicas CERTIFICO: que el estudio de caso del examen Complexivo titulado: “EL COMERCIO EXTERIOR DEL ECUADOR CON LOS PAISES DEL MEDIO ORIENTE DURANTE EL PERIODO 2010-2014”, en opción al grado académico de Magíster (Especialista) en Negocios Internacionales y Gestión en Comercio Exterior cumple con los requisitos académicos, científicos y formales que establece el Reglamento aprobado para tal efecto.

**Atentamente**

**Ing. Annie Muñoz, MSc**

**TUTOR**

Guayaquil, 28 de Noviembre de 2016

## **DEDICATORIA**

El esfuerzo realizado para la obtención del presente trabajo lo dedico a mi esposa Martha, a mis hijas Cindy, Jessica y Melissa. Y a mi Madre.

## **AGRADECIMIENTO**

Muchas gracias a todos los que hicieron posible la culminación del trabajo realizado.

### **DECLARACIÓN EXPRESA**

“La responsabilidad del contenido de este trabajo de titulación especial, me corresponden exclusivamente; y el patrimonio intelectual de la misma a la UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL”

---

**Richard Giovanni Lozada Moncada**

**AUTOR**

## ABREVIATURAS

MCE	MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR
COMEX	CONSEJO DE COMERCIO EXTERIOR
MIPRO	MINISTERIO DE LA PRODUCCION
SAE	SERVICIO ECUATORIANO DE ACREDITACION
OCE	OPERADOR DE COMERCIO EXTERIOR
ROP	REGISTRO DE OPERADOR
INEN	INSTITUTO ECUATORIANO DE NORMALIZACION
OMC	ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO
SENAE	SERVICION NACIONAL DE ADUANA
PROECUADOR	INSTITUTO DE PROMOCION DE EXPORTACIONES E INVERSIONES.
ALC	AMERICA LATINA Y EL CARIBE
MD	MEDIO ORIENTE
PEA	POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA
DAE	DECLARACION ADUANERA DE EXPORTACION
ECUAPASS	SISTEMA ADUANERO PARA LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DEL ECUADOR
OLC	OPERADOR LOGISTICO DE CARGA

## Tabla de contenido

Resumen .....	1
Introducción .....	3
Delimitación del problema: .....	5
Formulación del problema: .....	6
Justificación: .....	6
Objeto de estudio: .....	7
Campo de acción o de investigación: .....	7
Objetivo general: .....	7
Objetivos específicos: .....	8
La novedad científica: .....	8
<b>Capítulo 1 MARCO TEÓRICO</b> .....	<b>9</b>
1.1 Teorías generales .....	11
1.2 Teorías sustantivas .....	13
1.3 Referentes empíricos .....	17
<b>Capítulo 2 MARCO METODOLÓGICO</b> .....	<b>18</b>
2.1 Metodología: .....	18
2.2 Métodos: .....	18
2.3 Premisas o Hipótesis .....	6
2.4 Universo y muestra .....	18
2.5 CDIU – Operacionalización de variables .....	19
2.6 Gestión de datos .....	21
2.7 Criterios éticos de la investigación .....	21
<b>Capítulo 3 RESULTADOS</b> .....	<b>21</b>
3.1 Antecedentes de la unidad de análisis o población .....	23
3.2 Diagnostico o estudio de campo: .....	26
<b>Capítulo 4 DISCUSIÓN</b> .....	<b>35</b>

4.1	Contrastación empírica: .....	35
4.2	Limitaciones: .....	36
4.3	Líneas de investigación: .....	36
4.4	Aspectos relevantes .....	36
<b>Capítulo 5 PROPUESTA .....</b>		<b>38</b>
Conclusiones y recomendaciones .....		43
Bibliografía .....		45
Anexos.....		51

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Tabla CDIU .....	19
Tabla 2	Población de Países del Medio Oriente .....	25
Tabla 3	Exportaciones del Ecuador hacia los Países del Medio Oriente .....	27
Tabla 4	CANASTA DE PRODUCTOS EXPORTADOS.....	29

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1	<i>árbol del problema</i> .....	5
Ilustración 2	<i>Principales Exportaciones al Medio Oriente ficha técnica Proecuador 2011-2014</i> 27	
Ilustración 3	<i>Principales Exportaciones al Medio Oriente ficha técnica Proecuador 2011-2014</i> 28	
Ilustración 3	<i>Principales Exportaciones al Medio Oriente ficha técnica Proecuador 2011-2014</i> 29	
Ilustración 4	<i>Principales Exportaciones al Medio Oriente ficha técnica Proecuador 2011-2014</i> .....	30
Ilustración 5	<i>Principales Exportaciones al Medio Oriente ficha técnica Proecuador 2011-2014</i> .....	30
Ilustración 6	<i>Principales Exportaciones al Medio Oriente ficha técnica Proecuador 2011-2014</i> .....	30
Ilustración 7	<i>Principales Exportaciones al Medio Oriente ficha técnica Proecuador 2011-2014</i> .....	30
Ilustración 8	<i>Principales Exportaciones al Medio Oriente ficha técnica Proecuador 2011-2014</i> .....	31
Ilustración 9	<i>Principales Exportaciones al Medio Oriente ficha técnica Proecuador 2011-2014</i> .....	31
Ilustración 10	<i>Principales Exportaciones al Medio Oriente ficha técnica Proecuador 2011-2014</i> .....	31
Ilustración 11	<i>Principales Exportaciones al Medio Oriente ficha técnica Proecuador 2011-2014</i> .....	32
Ilustración 12	<i>Principales Exportaciones al Medio Oriente ficha técnica Proecuador 2011-2014</i> .....	32
Ilustración 13	<i>Principales Exportaciones al Medio Oriente ficha técnica Proecuador 2011-2014</i> .....	32

<i>Ilustración 14 Principales Exportaciones al Medio Oriente ficha técnica Proecuador 2011-2014</i> .....	33
<i>Ilustración 15 Principales Exportaciones al Medio Oriente ficha técnica Proecuador 2011-2014</i> .....	33
<i>Ilustración 16 Principales Exportaciones al Medio Oriente ficha técnica Proecuador 2011-2014</i> .....	33
<i>Ilustración 17 Principales Exportaciones al Medio Oriente ficha técnica Proecuador 2011-2014</i> .....	34

## **Resumen**

El objetivo del presente trabajo de investigación es diseñar una propuesta que permita identificar los procesos y estrategias para diversificar los mercados de exportación, en este caso hacia los países del Medio Oriente; para ello, el trabajo se enfocará en el análisis de aspectos cuantitativos como: la evolución del comercio exterior en la década pasada, los resultados de la balanza comercial, las relaciones bilaterales; y cualitativos como: las preferencias de consumo y los principales acuerdos comerciales entre ambos continentes.

Esta investigación será desarrollada mediante el método deductivo basándose en el estudio de datos estadísticos sobre la evolución del comercio ecuatoriano con el medio oriente, el peso de las exportaciones de Ecuador hacia medio oriente, la identificación de productos con mayor acogida en el mercado meta de exportación, y la evaluación de los procesos a ejecutarse para la exportación, para finalmente elaborar una propuesta que contemplando aspectos claves posibilite el aprovechamiento de los mercados de Medio Oriente para la exportación de productos ecuatorianos.

Keywords: trade balance, Trade Relations, Bilateral Relations.

## Summary

The objective of this research is to design a proposal to identify processes and strategies to diversify export markets, in this case towards the countries of the Middle East; To this end, the work will focus on the analysis of quantitative aspects such as: the evolution of foreign trade in the last decade, the results of the trade balance, bilateral relations; And qualitative as: consumer preferences and major trade agreements between both continents.

This research will be developed using the deductive method based on the study of statistical data on the evolution of Ecuadorian trade with the Middle East, the weight of Ecuador's exports to the Middle East, the identification of products with greater acceptance in the export target market , And the evaluation of the processes to be executed for export, to finally elaborate a proposal that contemplates key aspects to enable the use of the Middle East markets for the export of Ecuadorian products.

League, Trade Relations, Bilateral Relations,

## **Introducción**

El Ecuador por décadas ha mantenido un discreto intercambio comercial con los países del Medio Oriente como una consecuencia de la injerencia de las grandes potencias económicas como Estados Unidos y la Unión Europea, es un territorio disputado por las grandes potencias, ya que en el mismo se concentra una gran cantidad de reservas petroleras mundiales. El objetivo del Ecuador es, en la actualidad diversificar sus mercados de exportación no petroleros, con el fin de no tener dependencia económica.

Para tal efecto en la década pasada el Ecuador ha venido haciendo un acercamiento con los países del Medio Oriente, con el fin de dar a conocer la diversidad de sus productos; podemos decir que al interpretar las estadísticas de la balanza comercial no petrolera y de servicios estos resultados en algunos casos son positivos y en otros negativos, la balanza comercial con estos países en su conjunto es negativa.

Ante esta situación adversa para el sector exportador ecuatoriano se han procedido a revisar los acuerdos comerciales, relaciones bilaterales, regionales, tratados de libre comercio entre otros, determinando que el Ecuador si mantiene relaciones comerciales y realiza exportaciones hacia el Medio Oriente, pero en mínimas cantidades.

Ante esta problemática relacionada con la falta de intercambio comercial entre países latinoamericanos como el Ecuador y países del Medio Oriente, surge en el año 2005, la primera cumbre de los países de América del Sur y Países Árabes; celebrada en Brasil y denominada “Cumbre de Brasilia 2005”. En la cumbre antes mencionada, se trataron las relaciones entre América Latina y el Caribe (ALC) y países del Medio Oriente (OM).

Dentro de este contexto se dio un impulso a las relaciones de cooperación, coordinación política, económica, cultural, de ciencia y tecnología, y ambiental, se desarrollaron mecanismos para fomentar cumbres, reuniones de cancilleres y grupos de

trabajo acompañados de empresarios con el objeto de establecer nuevas oportunidades de acercamiento en 3 áreas específicas: Institucional, Económico-comercial y Cooperación Sur-Sur.

El área Institucional trata de dar un acercamiento entre las regiones tratando de enfocar y delimitar donde están sus debilidades y falencias para ambas regiones den un gran impulso al desarrollo comercial, podemos decir que en esta etapa se desarrolló el marco legal para ambas regiones puedan comercializar sus productos, en esta etapa se establecieron los siguientes puntos:

Para la etapa Económico-comercial ya se contaba con el marco jurídico que viabilizaba el intercambio comercial, se conformaron las mesas de negociaciones para determinar la bolsa de productos que contaban cada región, se identificaron las áreas en las que se fomentarían los intercambios comerciales, turismo, proyectos de inversión entre los más importantes.

El área de cooperación Sur-Sur determinó las ayudas del tipo institucionales de ayuda reciproca en áreas que han desarrollados los conocimientos, en la industria, agricultura, ciencia y tecnología, y conservar el medio ambiente para impulsar el desarrollo socio económico de las regiones, así mismo se acordó ayuda en asuntos electorales.

A partir de estos lineamientos el Ecuador ha venido trabajando con las PYMES, MIPYMES, pequeños y medianos productores, con el objetivo de socializar los acuerdos establecidos. En el proceso de socialización se determinó la existencia de varios problemas como es la falta de vinculación en la cadena de valor de los negocios, la intermediación, entre otros.

Es importante señalar que las PYMES y MIPYMES tiene un efecto multiplicador en la generación de empleos, en ellas trabajan el 75% de la Población Económicamente Activa (PEA). Además en las reuniones de trabajo se acordó, por parte de los Organismos competentes, entre otras cosas, dar asistencia y capacitación en materia de exportaciones para facilitar los procesos de exportación hacia los países del Medio Oriente

### Delimitación del problema:

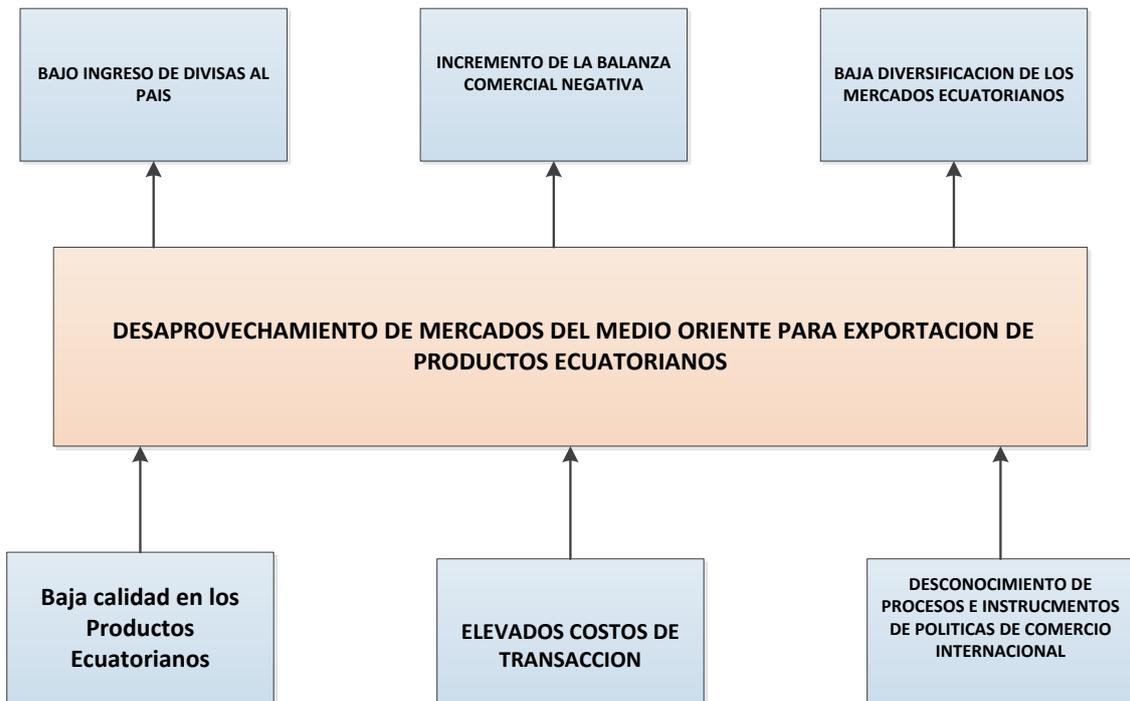


Ilustración 1 árbol del problema

Los gobiernos de turno no han tenido políticas claras sobre el comercio internacional con los países del Medio Oriente, producto de la intimidación, influencia y extorción por parte de las economías dominantes, situación que se refleja hasta la actualidad a causa del endeudamiento económico que tiene el país con estos grandes bloques, impidiéndose el desarrollo del sector.

El no firmar tratados de libre comercio y acuerdos comerciales tiene un efecto negativo que hace que no podamos colocar nuestros productos en los mercados del Medio Oriente, esto se debe al proteccionismo que tienen los productos exportables, como por ejemplo las preferencias arancelarias que a fin de cuentas encarecen los productos ecuatorianos, sumado a que no contamos con políticas monetarias, ni una moneda propia que nos permita regular el precio de nuestros productos, para volverlos más competitivos en comparación con los demás países.

El Objetivo principal del Ecuador es incrementar sus exportaciones al Medio Oriente, considerando que los productos con mayor aceptación son el banano,

flores, pescados, camarones, pulpos, calamares, madera y otros, a pesar que el sector se encuentra debilitado por diversas causas, entre ellas los embargos impuestos por los Estados Unidos a ciertos países como Irán, y otros, además de los continuos enfrentamientos bélicos y las guerras civiles en Siria e Irak y la aparición de grupos extremistas en el Estado Islámico, entre otra causas.

Por otro lado en América Latina se sigue presionando a países como el Ecuador para que este vuelva a la dependencia comercial de grupos específicos impidiendo que los mercados se diversifiquen, provocando así la fuga de cerebros y mano de obra calificada, de manera que el sector se encuentra gravemente afectado, lo que podría atribuírsele a la falta de incentivos gubernamentales para su fortalecimiento, así como a la falta de desarrollo de mercados en el Medio Oriente.

#### **Formulación del problema:**

¿De qué manera podrían los productores ecuatorianos aprovechar los mercados de medio Oriente para la exportación de productos ecuatorianos?

#### **Premisas o Hipótesis**

El Comercio Exterior con los Países del Medio Oriente se desarrollará mediante la implementación de políticas que impulsen el Comercio Internacional mediante la firma de Tratados Comerciales; Acuerdos Comerciales y aperturas de Oficinas Comerciales.

#### **Justificación:**

El Ecuador por décadas ha tenido una dependencia económica con los Estados Unidos y la Unión Europea, sus principales productos exportables van dirigidos hacia estos mercados, el país ha estado dependiendo del mercado norteamericano y de sus políticas proteccionistas internas en desmedro de nuestros intereses.

Las políticas impuestas por Estados Unidos y la Unión Europea procuran la imposición de altos aranceles para los productos exportables ecuatorianos como

medida de protección a sus productores locales poniendo en desventaja a nuestros productores y exportadores, a esto se debe sumar los blindajes a través de las preferencias arancelarias e impuestos, situación que trae como consecuencia que estos mercados dejen de ser atractivos para la economía Ecuatoriana, y que nuestro país, en la búsqueda de nuevos mercados con mayores ventajas se niegue a la firma de tratados de libre comercio con los Estados Unidos y la Unión Europea.

En resumen, los resultados del presente trabajo pretenden determinar la importancia para el Ecuador de contar con nuevos mercados que le permita desarrollarse y expandir sus fronteras comerciales hacia los países del Medio Oriente, mediante el desarrollo de los convenios y tratados de comercio que beneficien a los pequeños y medianos empresarios.

Es importante indicar e identificar cuáles son los caminos que debemos seguir con el fin de eliminar todas las trabas o impedimentos para exportar al Medio Oriente, así mismo se hace necesario contar con un marco jurídico que respalde todos los procesos de exportación tanto en origen como en destino.

### **Objeto de estudio:**

Para el desarrollo del presente trabajo de investigación cuyo objetivo principal está dado por el desarrollo del comercio bilateral, el campo de análisis y estudio es el Comercio Exterior.

### **Campo de acción o de investigación:**

El campo de acción o investigación son las exportaciones del Ecuador hacia países que conforman la Liga Árabe<sup>1</sup> o Liga de Estados Árabes, que es una organización que agrupa a los Estados árabes del Medio Oriente y el Magreb<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup>La Liga de Estados Árabes, es una organización que agrupa a los Estados árabes del Medio Oriente y el Magreb.

<sup>2</sup>Tradicionalmente se ha llamado Magreb a la región del Norte de África que comprende los países de Marruecos, Túnez y Argelia, aunque más modernamente se incluye también a Mauritania y Libia.

**Objetivo general:**

Diseñar una propuesta que posibilite el incremento de las exportaciones del Ecuador hacia los países del Medio Oriente.

**Objetivos específicos:**

1. Determinar el intercambio comercial de los productos exportables del Ecuador con los países del Medio Oriente.
2. Analizar las preferencias de consumo de los países del Medio Oriente e identificar los productos exportables.
3. Identificar los intercambios de conocimientos y cooperación regional entre el Ecuador y los países del Medio Oriente.
4. Definir estrategias que permitan la apertura de nuevos mercados y la promoción de las exportaciones ecuatorianas hacia los países del Medio Oriente.

**La novedad científica:**

El presente estudio tiene como novedad científica la investigación de los mercados no explotados como son los países del Medio Oriente, y el planteamiento de una propuesta que permita la promoción de las exportaciones ecuatorianas y el intercambio cultural, por ende el desarrollo de nuevas fuentes de ingresos mediante la exportación de nuevos productos no tradicionales, en esencia en Medio Oriente es un campo nuevo que amerita su explotación.

## Capítulo 1

### MARCO TEÓRICO

El Libre Comercio es un concepto económico, referente a la venta de productos entre países, libre de aranceles y de cualquier forma de barreras comerciales. El libre comercio supone la eliminación de barreras artificiales (reglamentos gubernamentales) al comercio entre individuos y empresas de diferentes países (Izquierdo, 2016, p. 1).

El comercio internacional es a menudo restringido por diferentes impuestos nacionales, aranceles, impuestos a los bienes exportados e importados, así como otras regulaciones no monetarias sobre bienes importados. El libre comercio se opone a todas estas restricciones (Izquierdo, 2016, p. 2).

La doctrina apareció en el siglo XVIII en la etapa del mercantilismo teniendo Su premisa básica es que las restricciones impuestas por los gobiernos al intercambio voluntario de bienes y servicios perjudican a la economía y disminuyen el volumen de comercio.

Según lo expresado por el economista clásico del siglo XIX David Ricardo (Rossetti, 1979, p. 500) desarrollo la teoría de la ventaja comparativa que es el costo (del trabajo) relativo o comparativo de las mercancías en cada país, en lugar de los costos absolutos, lo que determina el valor en los intercambios internacionales. Se pueden definir los patrones de especialización, tomando en cuenta dos elementos: los costos laborales y de las relaciones de intercambio entre países. Supone tres supuestos simplificadores:

- Inmovilidad relativa de factores
- Estática y,
- Estructura del mercado.

En esta etapa del desarrollo del comercio exterior se consiguió la derogación de las Leyes de Cereales por parte de Robert Peel en 1846. Desde 1950, Robert Schuman propone la creación de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), hoy se la conoce como la Unión Europea (UE). En contraparte En 1994, los Estados Unidos (EE.UU.) crean el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que incluye a México y Canadá

Instituciones como el Ministerio de Comercio Exterior (MCE), Banco Central del Ecuador (BCE) en sus informes anuales, determinan que la balanza comercial del Ecuador en comparación con los países del Medio Oriente, prácticamente son nulas, y determinan que solo mediante el desarrollo de nuevas políticas de comercio exterior se garantizara el desarrollo de nuevos mercados, por ello es preocupación de los líderes gobernantes, ministros, productores, importadores y exportadores desarrollar e incrementar nuevos mercados, para esto debemos ser creativos e implementar productos innovadores a través del cambio de la matriz productiva, exportar nuevos productos con valor agregado Ecuatoriano.

Otros analistas como son las cámaras de la producción estas indican que no se han desarrollados políticas de comercio exterior que permita firmar tratados de libre comercio con los Estados Unidos y con la Comunidad Europea, los modelos conceptuales que explican la relación entre el crecimiento de las exportaciones y el de la economía, parten del incremento de la producción y de los factores de producción empleados en el desarrollo las actividades orientadas a la exportación, estas son mayores en comparación a las obtenidas en los demás sectores.

La mayor productividad del sector de las exportaciones se debe a la mejor coordinación de los procesos de producción, a un grado más alto de utilización de la capacidad instalada y, principalmente, al desarrollo de factores dinámicos originados en la aplicación de nuevas tecnologías.

Los acuerdos comerciales, multilaterales, birregionales y tratados de comercio representan el marco jurídico que cuenta el Ecuador para desarrollar sus políticas de comercio exterior; el Ecuador ha firmado un sin número de acuerdos comerciales, sean estos bilaterales, multilaterales o como bloque económico, los

mismos que le otorgan el beneficio de preferencia arancelaria total o parcial para el ingreso de productos Ecuatorianos a muchos de esos países con que constan en el Acuerdo.

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

## **1.1 Teorías generales**

### **Comercio Exterior**

Según Enrique Cornejo Ramírez (1996), define el comercio internacional como “...el intercambio de bienes y servicios entre residentes de diferentes países” (Economía, La Nueva, 2016, p. 1).

Adicionalmente, el mismo autor cita algunas definiciones de otros autores, como el profesor español Francisco Mochón, definen al comercio internacional como: “... el intercambio de bienes, servicios y capitales entre los diferentes países” (Economía, La Nueva, 2016, p. 1).

Samuelson y Nordhaus definen al comercio internacional como “... el proceso por el que los países importan y exportan bienes, servicios y capital financiero...” (Economía, La Nueva, 2016, p. 1).

En el mismo sentido, Sotelo propone como definición del comercio internacional: “... el intercambio de bienes de capital y de consumo, así como de los servicios, entre Estados políticamente independientes o residentes de los mismos” (Economía, La Nueva, 2016, p. 1).

### **Barreras Arancelarias**

Las barreras arancelarias son tarifas oficiales que se fijan y cobran a los importadores y exportadores en las aduanas de un país, por la entrada o salida de

las mercancías. En el caso de Ecuador no se cobra ninguna tarifa para cualquier producto que sea exportado, es decir por la salida del territorio nacional (Proecuador, 2014, p. 1).

### **Balanza Comercial**

Es el registro de las importaciones y exportaciones de un país durante un período. El saldo de la misma es la diferencia entre exportaciones e importaciones. Es positiva cuando el valor de las importaciones es inferior al de las exportaciones, y negativa cuando el valor de las exportaciones es menor que el de las importaciones (Proecuador, 2014, p. 1).

### **Balanza de Servicios**

En Macroeconomía constituye una parte de la Balanza de Bienes y Servicios, que a su vez se integra en la Balanza de Operaciones Corrientes o por Cuenta de Renta. La Balanza de servicios recoge los Ingresos y pagos que se derivan de servicios prestados al o por el extranjero. En la columna de Ingresos se anotan como Exportaciones los servicios prestados al extranjero, y en la de pagos los recibidos (Proecuador, 2014, p. 1).

### **Costos de Transacción**

Los Costos de transacción son los que implica la realización de una transacción adecuada para ambas partes: obtención de información, Tiempo que se gasta en el proceso, Costos legales y otros asociados a la Incertidumbre (Finanzas, 2016, pág. 125).

### **Relaciones Comerciales**

Las relaciones comerciales de acuerdo a su economía; economía cerrada sin tratos comerciales externos, y economía abierta con una participación muy alta en comercio internacional (Proecuador, 2014, p. 1).

## **Relaciones bilaterales**

Relaciones bilaterales son las que se comprometen dos países. Su funcionamiento se basa en un compromiso de colaboración sobre temas diversos, casi siempre retos pendientes. Suelen celebrar reuniones "bilaterales" para modular los procedimientos a tomar y se celebran normalmente en el país con peso específico de mayor orden (Proecuador, 2014, p. 1).

## **Acuerdos bilaterales**

Los acuerdos bilaterales se pueden formar como económicos o como acuerdos personales entre individuos o empresas. También pueden formarse entre países soberanos en la forma de acuerdos comerciales o los acuerdos en otras áreas. En cualquier caso, un acuerdo bilateral es un contrato vinculante entre las dos partes que han acordado los términos mutuamente aceptables (Proecuador, 2014, p. 1).

### **1.2 Teorías sustantivas**

#### **1.2.1 Normas legales para exportar**

El sistema impositivo en Comercio Exterior, se rige por los preceptos establecidos en la Constitución Política de la República del Ecuador, Normas Supranacionales, Ley Orgánica de Aduana, Reglamento a la Ley Orgánica de Aduana, Código Tributario y más Leyes generales y especiales (Ley de Régimen Tributario Interno, Reglamento a la Ley de Régimen Tributario Interno, Ley de Inmunidades, Privilegios y Franquicias Arancelarias, Ley de Discapacidades, Ley de Propiedad Intelectual, Ley de Comercio Exterior e Inversiones, Ley de Maquila, Ley de Zona Francas, entre otras). Además existen las regulaciones del Banco Central y del COMEXI<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup> El Consejo Nacional de Comercio Exterior e Inversiones.

Los Regímenes Aduaneros establecen el destino que se dan a las mercancías, en las Importaciones y Exportaciones.

De conformidad con el Art. 68 del Reglamento General a la Ley Orgánica de Aduanas, los Regímenes Aduaneros se clasifican en: Regímenes comunes, especiales y particulares o de Excepción.

Las barreras arancelarias (Proecuador, 2014, p. 1) son tarifas oficiales que se fijan y cobran a los importadores y exportadores en las aduanas de un país, por la entrada o salida de las mercancías. En el caso de Ecuador no se cobra ninguna tarifa para cualquier producto que sea exportado.

Las barreras legales que más se utilizan son las arancelarias y tienen como fin impedir o desalentar el ingreso de determinadas mercancías y/o servicios a un país, dado por medio del establecimiento de derechos a la importación. Cuanto más alto sea el monto de los aranceles de una mercancía, más difícil será que ingresen y compitan contra la producción local en otro país, el arancel incidirá directamente con la elevación de los precios de los productos importados.

Como consecuencia debemos determinar que en el caso ecuatoriano exportar hacia los países del Medio Oriente van a ser más caro en comparación con los países que se encuentran más cerca, es por esta razón que nuestros productos tienen que tener una ventaja comparativa e incentivos gubernamentales, que le permita al sector disminuir los costos de producción para tener precios competitivos sin perder la calidad de nuestros productos.

En la página web del SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2014) existe una guía rápida para realizar exportaciones.

¿Cómo se obtiene el Registro de Exportador?

<b>Paso 1</b>
---------------

Adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por las siguientes entidades:
Banco Central del Ecuador: <a href="http://www.eci.bce.ec/web/guest/">http://www.eci.bce.ec/web/guest/</a>
<b>Paso 2</b>
Registrarse en el portal de ECUAPASS <sup>4</sup> : ( <a href="http://www.ecuapass.aduana.gob.ec">http://www.ecuapass.aduana.gob.ec</a> )
Aquí se podrá:
1. Actualizar base de datos
2. Crear usuario y contraseña
3. Aceptar las políticas de uso
4. Registrar firma electrónica

Revisar el boletín 32-2012, en el cual se encuentra un video demostrativo sobre el registro al portal ECUAPASS.

El Consejo Nacional de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) estableció que los exportadores adicionalmente se registren con el Ministerio de Industrias y Competitividad cuando se refieran a:

Exportaciones de chatarra y desperdicios metales ferrosos y no ferrosos. Resolución 400 del 13 de septiembre de 2007 y publicada en el Registro Oficial Suplemento 233 del 17 de diciembre de 2007.

Exportaciones de cueros y pieles. Resolución 402 del 13 de septiembre de 2007 y publicada en el Registro Oficial 222 del 29 de noviembre de 2007.

### **Proceso de exportación**

---

<sup>4</sup> Es el nuevo sistema aduanero del país, que permitirá a todos los Operadores Comercio Exterior realizar sus operaciones aduaneras de importación y exportación.

Se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE5) en el nuevo sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañado ante una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque, dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.

<b>Los datos que se consignarán en la DAE son:</b>
1.- Datos del exportador o declarante
2.- Descripción de mercancía por ítem de factura
3.- Datos del consignante
4.- Destino de la carga
5.- Cantidades
6.- Peso; y demás datos relativos a la mercancía.
<b>Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son:</b>
1.-Factura comercial original.
2.- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
3.- Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite)

Una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación.

---

<sup>5</sup> Declaración Aduanera de Exportación

Al exportar se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser:

- 1.- Canal de Aforo Documental
- 2.- Canal de Aforo Físico Intrusivo
- 3.- Canal de Aforo Automático

Para el caso del Canal de Aforo Automático, la autorización de salida, entendiéndose con ello la autorización para que se embarque, será automático al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias.

En el caso del Canal de Aforo Documental se designará al funcionario a cargo del trámite, al momento del ingreso de la carga, luego de lo cual procederá a la revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada; y procederá al cierre si no existieren novedades. En lo cual cualquier observación será registrada mediante el esquema de notificación electrónico previsto en el nuevo sistema. Una vez cerrada la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada.

### **Referentes empírico**

Francisco Prieto en su estudio Fomento y Diversificaciones de las Exportaciones, realiza un profundo análisis sobre las relaciones de intercambio comercial, indica que estas sufrieron cambios importantes como consecuencia de las aperturas comerciales en la región, firmas de tratados de libre comercio, acuerdos comerciales, regionales, bilaterales, multilaterales, así mismo determina la urgencia de integrar las regiones teniendo como apoyo coyuntural el sustento político y de políticas comerciales que se le dé al sector (Prieto, 2004, pág. 7).

Posteriormente en el año 2005 se produce la primera reunión con los países Sudamericanos y los del Medio Oriente denominada Cumbre de Rio; en base a los análisis y estudios realizados en materia de exportaciones, intercambio comercial y de las relaciones comerciales entre otros puntos se establecieron los primeros

mecanismos para fomentar y desarrollar las relaciones comerciales (Rio, 2005, p. 75).

Finalmente el Sistema Económico Latinoamérica y el Caribe presentó su primer Informe sobre Las Relaciones de América Latina y el Caribe con el Medio Oriente, indica que las relaciones comerciales están en su mejor momento para fomentar los intercambios comerciales, establecimientos de convenios comerciales, de cooperación y aperturas de oficinas comerciales (SELA, 2011, p. 3).

## **Capítulo 2**

### **MARCO METODOLÓGICO**

#### **Metodología:**

La metodología a utilizar en el presente trabajo investigativo es la recopilación de datos estadísticos sobre la evolución del comercio ecuatoriano con el Medio Oriente, a través de investigaciones realizadas, publicaciones, libros e internet, la obtención de una fuente de datos cuantitativos para la determinación del volumen de las importaciones y de las exportaciones y la interpretación de los resultados.

#### **Métodos:**

Quantitativa: Con este tipo de investigación se pretende cuantificar datos que permitan determinar el potencial de mercado para las exportaciones.

Estadístico: Este método permitirá realizar un análisis cuantitativo para obtener los resultados y determinar cuáles y cuantos fueron las exportaciones del Ecuador hacia el Medio Oriente.

### **1.3 Universo y muestra**

#### **Universo.**

El trabajo de investigación se refiere al Comercio Exterior del Ecuador con el Medio Oriente durante el periodo 2010-2014; nuestro universo son todas las relaciones comerciales del Ecuador con ha mantenido un intercambio comercial, los tratados de libre comercio; relaciones bilaterales, multilaterales, regionales y todos los productos que conforman la canasta de productos exportados durante el periodo establecido.

### **Muestra.**

Las exportaciones hacia los países del Medio Oriente han sido casi nulas, por tal motivo hemos visto conveniente tomar como muestra todas las exportaciones realizadas por el Ecuador a los Países del Medio Oriente.

#### **1.4 CDIU – Operacionalización de variables**

**Tabla 1** Tabla CDIU

<b>Categorías</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Instrumentos</b>	<b>Unidades</b>
1,-Económicas	Mercado de las Exportaciones		Ministerio de Comercio Exterior
	Estrategias de Mercados	Entrevistas con expertos; cuestionarios.	Proecuador Ministerio de Industrias y Productividad
	Trámites para exportar		Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador
2,-Unidades de Producción	Productores	Entrevistas con los productores; cuestionarios.	Pequeños y Medianos Productores; PYMES y MIPYMES

Fuente: elaboración propia

Las variables del presente análisis están definidas por las exportaciones realizadas hacia los Países del Medio Oriente.

Para tal efecto la investigación se la ha dividido en dos categorías: La primera denominada Económicas, cuyo dimensionamiento va dirigido para determinar el

volumen de las exportaciones, cuáles han sido los países de destino, y cómo han evolucionado el intercambio comercial con estos países. Así mismo nos interesa saber los trámites que se deben hacer para exportar hacia los mercados que conforman el medio oriente.

Se realizaron varias reuniones tipo talleres con expertos en la materia de exportaciones del Ministerio de Comercio Exterior, Proecuador y del Ministerio de Industrias y Productividad, con el fin de determinar el grado de desarrollo entre las dos regiones, se nos facilitó las estadísticas de las exportaciones realizadas por el Ecuador hacia el Medio Oriente.

En materia de las estrategias implementadas, estas se basan en el interés de los países árabes en comercializar con los países de Sudamérica, estableciendo alianzas estratégicas regionales manifestadas en la Cumbre de Rio, las firmas de convenios y de intercambio comercial; la apertura de oficinas comerciales y de ferias están dentro de las estrategias desarrolladas para impulsar las exportaciones hacia los mercados del medio oriente, como complemento de las estrategias desarrolladas el personal de investigación de Proecuador desarrollo las “Fichas Comerciales del Ecuador con los Países del Medio Oriente” instrumento que servirá de guía e información estadísticas para que sean utilizadas por nuestros exportadores.

La segunda categoría denominada Unidades de Producción está relacionada sobre la producción de bienes y cantidades demandadas por la región. Va ligada a la calidad, mientras más valor agregado se le dé a nuestros productos mayor será su demanda. En términos generales nuestras variables serán del tipo cuantitativo por la cantidad de toneladas exportadas y cualitativas por la calidad de nuestros productos.

Siguiendo la metodología, se mantuvo varias reuniones con los pequeños y medianos exportadores, PYMES y MIPYMES, en las oficinas del Ministerio de Comercio Exterior; Ministerio de Industrias y Productividad, en Guayaquil y Quito respectivamente, con el fin de conocer la problemática del sector, aquí se nos manifestó que el sector de la producción tienen muchas carencias de servicios

en toda la cadena de producción distribución y consumo, esto debilitado a la falta de políticas gubernamentales, falta de incentivos de tipo tributarios, y los continuos incrementos de los costos de importación de los insumos para la producción agrícola e industrial, altos aranceles y los altos costos de los transportes terrestres, aéreos y marítimos sumados a los incrementos de los combustibles da como resultado que los pequeños y medianos exportadores, las PYMES y MIPYMES desistan de producir y abandonan la actividad de producción y de exportación.

### **1.5 Gestión de datos**

La información obtenida se la ha clasificado en un primer plano por los países que conforman el Medio Oriente, población y ubicación geográfica, con el fin de determinar potenciales nichos de mercados, seguido de la canasta de productos exportables que tiene el Ecuador, estadísticas de las exportaciones por destino y periodos. Y por último tenemos la información referente a la forma como se exporta y los medios de transportación.

Esta información en su conjunto nos permitirá diseñar una propuesta para el incremento de nuestras exportaciones.

### **1.6 Criterios éticos de la investigación**

Los resultados de la investigación son el resumen de estudios y citas de entendidos de la materia de tal manera que la información puede ser tomada como un referente para futuros estudios o nuevas investigaciones que permitan desarrollar nuevos conceptos y criterios de evaluaciones para mejorar e impulsar el sector de las exportaciones.

## **Capítulo 3**

### **RESULTADOS**

De los análisis o del comportamiento de las exportaciones del Ecuador con el medio oriente se determina que el intercambio comercial con los países del medio oriente se lo ha realizado en menor escala.

Sus preferencias de consumos van direccionado a los productos tradicionales del Ecuador como lo es el banano, cacao, camarones entre los principales, se ha identificado que los intercambios de conocimiento y de cooperación regional se vienen dando de acuerdo a las reuniones mantenidas y determinadas en la cumbre de Rio.

Los consumidores de los países del medio oriente se guían ante todo por los precios a la hora de decidir qué compran, hoy los ciudadanos son cada vez más sensibles a otros argumentos, como la calidad del producto, la existencia de un servicio posventa o el grado de innovación del producto, también son sensibles al respeto de sus costumbres y tradiciones y, en ese sentido, se aconseja el etiquetado en árabe, se debe tomar en cuenta las tradiciones y creencias locales.

Existe una fuerte desigualdad entre los ingresos altos y bajos, el comportamiento del consumidor dependerá de este factor, su nivel de vida es muy elevado, sienten curiosidad por las nuevas tecnologías y los nuevos productos.

Hoy Ecuador y del Medio Oriente están en una mejor posición para avanzar con una rica agenda de colaboración donde ambos resulten beneficiados refleja la existencia de una hoja de ruta, sobre todo en temas de cooperación para el desarrollo, crecimiento, reducción de la pobreza, protección del medio ambiente, cultura y educación, eficiencia energética y utilización de energías renovables, entre otros, estos han sido analizados en foros regionales y multilaterales.

Esta serie de acuerdos reflejan objetivos comunes y ponen de relevancia la importancia que ambas regiones le otorgan al multilateralismo como la vía para alcanzar acuerdos y resolver diferencias.

Una vía de acercamiento bilateral y birregional ha sido a través de la negociación de acuerdos comerciales; otra ha sido la firma de acuerdos para la

promoción de inversiones, apertura de oficinas comerciales, la realización de foros internacionales y que han sido plasmado una base fundacional para promover los flujos de comercio, inversión y negocios. El comercio bilateral y birregional es aún incipiente; éste se concentra en pocos productos en tanto que la proporción del comercio respectivo representa un porcentaje muy bajo.

Se identificaron la hoja de ruta y estrategias a seguir como son las firmas de tratados comerciales, convenios comerciales y aperturas de oficinas y rondas comerciales, para definir el intercambio comercial y canastas de productos.

Ya el Ecuador ha suscritos varios acuerdos bilaterales y de cooperación con los países del Medio Oriente de manera que hay una relación mutua de colaboración y confianza que se ha mantenido durante varios años, lo cual allana el camino para la elaboración de un nuevo marco jurídico o la extensión del que tenemos vigente, lo cual permitiría que la empresa se incorpore nuevamente al tráfico internacional agregando nuevos conceptos para la transportación marítima hacia la consolidación de nuevos mercados en el Medio Oriente.

## **2.1 Antecedentes de la unidad de análisis o población**

La unidad de análisis corresponde a los mercado que conforman los países del Medio Oriente, ubicados en la península arábiga, naciones del Magreb y el cuerno de África, tiene su inicio en el año 622 con la conquista islámica.

La población general de los países del Medio Oriente es de 423'308.000 de habitantes, con una extensión territorial de 5'402.000.00 kilómetros cuadrados, en la región se encuentran una variedad de religiones, la principal es la islámica, seguida del cristianismo y judía, el idioma oficial que predomina es el árabe, pero también se habla el Inglés, Alemán, Francés y el Ebreo. Lo que arroja una densidad demográfica de 31 habitantes por kilómetro cuadrado. La proyección de la población para 2050 se estima en unos 688, 8 millones de habitantes, por lo que se considera esta una región que va mantener un crecimiento alto.

La tasa media de crecimiento demográfico en periodo 2005-2010 se calcula en 2,2 %. Siendo el país de más bajo crecimiento Irán con 1,4 y uno de los más altos Jordania con 3,0%. La natalidad presenta un comportamiento ligeramente elevado, lo que condiciona - unido a la presencia de varios países petroleros de fuerte atracción de inmigrantes-, una tasa media de crecimiento demográfico de 2.2 %, muy superior al promedio mundial (que en la etapa de 2005 al 2010 fue de 1.2 %).

Desde el punto de vista de la composición étnica, la población mediorienta se caracteriza por su relativa homogeneidad, predominando los árabes. En algunos países como Kuwait, Bahrein o Qatar residen fuertes contingentes de inmigrantes extranjeros atraídos por la industria del petróleo. Las regiones más densamente pobladas son las ubicadas en el llamado Levante, es decir, en las zonas costeras del Mar Mediterráneo pertenecientes a Siria, Líbano e Israel.

Los países de mayor población urbana son Kuwait 98% y Qatar con 96% y el más bajo Yemen con 31%. Una característica esencial identifica a la región en su conjunto: la aridez. En toda ella los paisajes predominantes son desérticos y semidesérticos tropicales, rodeados por mares que presentan las aguas más cálidas y saladas del océano mundial.

Los países del Oriente Medio, Egipto, Emiratos Árabes Unidos y Arabia Saudita, son un mercado potencial que los empresarios Ecuatorianos deben conocer, su consumo ha aumentado con la bonanza petrolera de la región y la búsqueda de productos nuevos es alta.

La economía de la región se basa principalmente con las actividades petroleras además la región cuenta con un gran dinamismo en el sector servicios, en especial financieros y turísticos, junto con la petrolera la economía de Oriente Medio se encuentre bastante desarrollado y expuesto a cambios en los mercados internacionales. Así, en 2009 la región enfrentó dos grandes efectos de la crisis financiera mundial: la fuerte caída de los precios del petróleo y el endurecimiento de las condiciones de financiación.

Su economía está basada principalmente en las exportaciones petroleras y sus derivados, agricultura, industria textil, industria bélica y turismo.

Con la información obtenida se procedió a clasificarlas en tablas y gráficos con el fin de que nos permitan visualizar su evolución y comportamiento durante el periodo evaluado, así por ejemplo se determinó cuáles son los productos de mayor aceptación y su mercado de destino, mediante el ordenamiento de las variables se determinó con cuales países del Medio Oriente el Ecuador no ha mantenido algún tipo de intercambio comercial.

Es importante indicar que el Medio Oriente por estar densamente poblado es un mercado atractivo para las grandes potencias, ya que mientras más habitantes tengan un mercado, mayor será la demanda de bienes y servicios y en contraparte mayor serán las exportaciones. Esta es la razón del surgimiento de nuevos mercados emergentes.

Tabla 2 Población de Países del Medio Oriente

Ítems	Países	Millones de Habitantes	Relación Porcentual
1	Egipto	91.139.000	21,53
2	Irán	79.794.000	18,85
3	Turquía	79.270.000	18,73
4	Irak	37.638.000	8,89
5	Arabia Saudita	32.248.000	7,62
6	Yemen	27.536.000	6,5
7	Siria	23.843.000	5,63
8	Jordania	9.850.000	2,33
9	Emiratos Árabes Unidos	9.015.000	2,13
10	Israel	8.541.000	2,02
11	Líbano	5.576.000	1,32
12	Palestina	4.817.000	1,14
13	Omán	4.402.000	1,04
14	Kuwait	4.311.000	1,02

15	Catar	2.586.000	0,61
16	Bahr�in	1.911.000	0,45
17	Chipre	831.000	0,2
	<b>Total</b>	<b>423.308.000</b>	<b>100</b>

Fuente: Proecuador

### **Diagnostico o estudio de campo**

El Ecuador por décadas ha tratado expandir su comercio exterior, así mismo sus exportaciones tradicionales van direccionadas principalmente para los mercados de los Estados Unidos y de Europa, de acuerdo a la reducción de los mercados tradicionales y por las imposiciones de los incrementos de impuestos y el otorgamientos de cupos, preferencias arancelarias es necesario la búsqueda de nuevos mercados. Su principal objetivo es desarrollar el comercio exterior de Ecuador con los países del Medio, permitiendo al Ecuador diversificar los mercados de exportaciones, para que de esta manera el Ecuador pueda incrementar las exportaciones y disminuir el déficit de la balanza comercial que tiene el país.

El Ecuador ha firmado convenios comerciales con Irán, Turquía, Kuwait, y Qatar. Adicionalmente se está buscando complementar con Arabia Saudita, y Emiratos  rabes, se puede ofrecer productos diferenciados como flores, banano, atún, frutas exóticas, camarón. Esos países, señala, tienen intereses de inversión en proyectos portuarios y aeroportuarios, sector energético.

El proyecto es determinar la viabilidad de establecer nuevos mercados para salir de la dependencia que por siglos se ha mantenido con los Estados Unidos y Europa, generalmente o prácticamente es una imposición o dependencia económica hacia estos imperios económicos, por la razón de la dependencia que hemos sido sometidos a los capitales del Fondo Monetario Internacional y el Club de París; nuestros principales acreedores, es por esta razón que Ecuador está mirando con mucho agrado desarrollar la ruta hacia el Medio Oriente.

Por tal razón es indispensable determinar las relaciones comerciales entre Ecuador y los diversos países que conforman el Medio Oriente.

El Medio Oriente es una extensa área rica en petróleo, actualmente las relaciones comerciales con estos son mínimas, pero se estima incrementar las exportaciones con productos tradicionales como el banano, rosas y madera.

Tabla 3 Exportaciones del Ecuador hacia los Países del Medio Oriente

Exportaciones a :	Totales	Indicadores
Irak	0,00	0,00
Palestina	0,00	0,00
Chipre	0,00	0,00
Yemen	20,00	0,01
Irán	156,00	0,05
Omán	205,00	0,07
Barein	425,00	0,14
Líbano	1.138,00	0,38
Catar	1.722,00	0,58
Siria	1.809,00	0,61
Jordania	2.517,00	0,84
Emiratos Árabes Unidos	9.276,00	3,11
Arabia Saudita	17.385,00	5,83
Egipto	20.391,00	6,83
Israel	22.491,00	7,54
Kuwait	28.104,00	9,42
Turquía	192.721,00	64,59
<b>Total Exportaciones Ecuatorianas</b>	<b>298.360,00</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Proecuador.

Los Principales productos exportados hacia los mercados del Medio Oriente son: Bananos, camarones, pulpos, calamares, frutas, y maderas, en las siguientes ilustraciones se graficas las exportaciones realizadas durante el periodo 2010-2014.

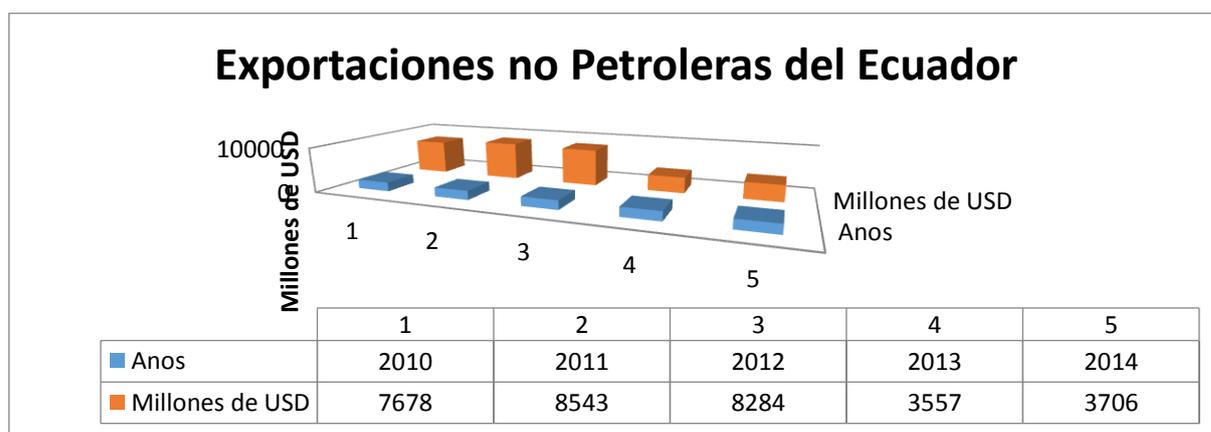


Ilustración 2 Principales Exportaciones al Medio Oriente ficha técnica Proecuador 2011-2014

Las exportaciones no petroleras crecieron un 17.38% en el mismo período de análisis. En el acumulado a octubre del año 2014, nuestro país exportó USD\$ 3.706 millones que representaron 7.69 millones de toneladas.

En el acumulado a octubre de 2014, el sector acuicultura se constituye en el principal sector de exportación con un 21.27% de participación del total no petrolero, le sigue banano y plátano con una participación del 21.02%, y en tercer y cuarto lugar se ubican pesca y flores con el 13.70% y 6.70%, respectivamente del total no petrolero. Sumando estos 4 grupos de productos se tiene el 62.69% de las exportaciones no petroleras.

En la siguiente ilustración de demuestra el total de las exportaciones ecuatorianas con respecto a los países del medio oriente.

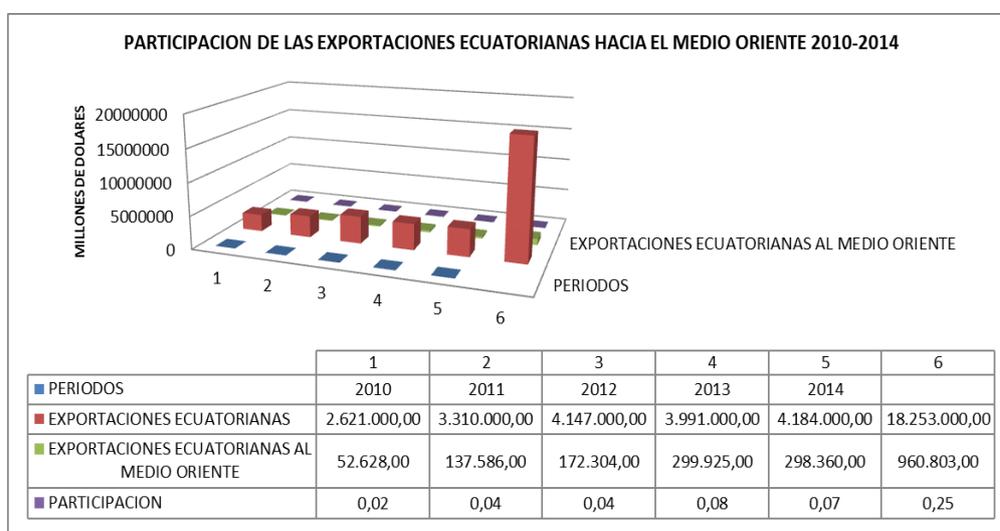


Ilustración 3 Principales Exportaciones al Medio Oriente ficha técnica Proecuador 2011-2014

El total de las exportaciones ecuatorianas hacia el medio oriente representa solamente el 0.25% en relación al total de las exportaciones ecuatorianas al resto del mundo siendo su principal destino Turquía seguido de Arabia Saudita entre los más principales.

Tabla 4 CANASTA DE PRODUCTOS EXPORTADOS

CANASTA DE PRODUCTOS EXPORTADOS	2010	2011	2012	2013	2014	TOTAL
EXTRACTOS, ESENCIAS Y CONCENTRADOS DE CAFÉ		38,00			144,00	182,00
BANANAS FRESCAS TIPO «CAVENDISH VALERY»	8.049,00	1.078,00			9,00	9.136,00
ROSAS FRESCAS CORTADAS	2,00	1,00			1,00	4,00
LAS DEMÁS FRUTAS O FRUTOS PREPARADOS O CONSERVAS	18,00					18,00
LAS DEMÁS HOJAS PARA CHAPADO DE MADERA		30,00				30,00
LAS DEMÁS PLANTAS VIVAS - ROSALES		39,00				39,00
LOS DEMÁS PURÉS Y PASTAS DE LAS DEMÁS FRUTAS	164,00					164,00
MADERAS ASERRADAS O DESBASTADAS DE	85,00					85,00
DEMÁS PRODUCTOS				4,00	2,00	6,00
<b>TOTAL</b>	<b>8.318,00</b>	<b>1.148,00</b>	<b>0,00</b>	<b>4,00</b>	<b>12,00</b>	<b>9.482,00</b>

Fuente: Banco Central del Ecuador, BCE

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PROECUADOR



Ilustración 4 Principales Exportaciones al Medio Oriente ficha técnica Proecuador 2011-2014

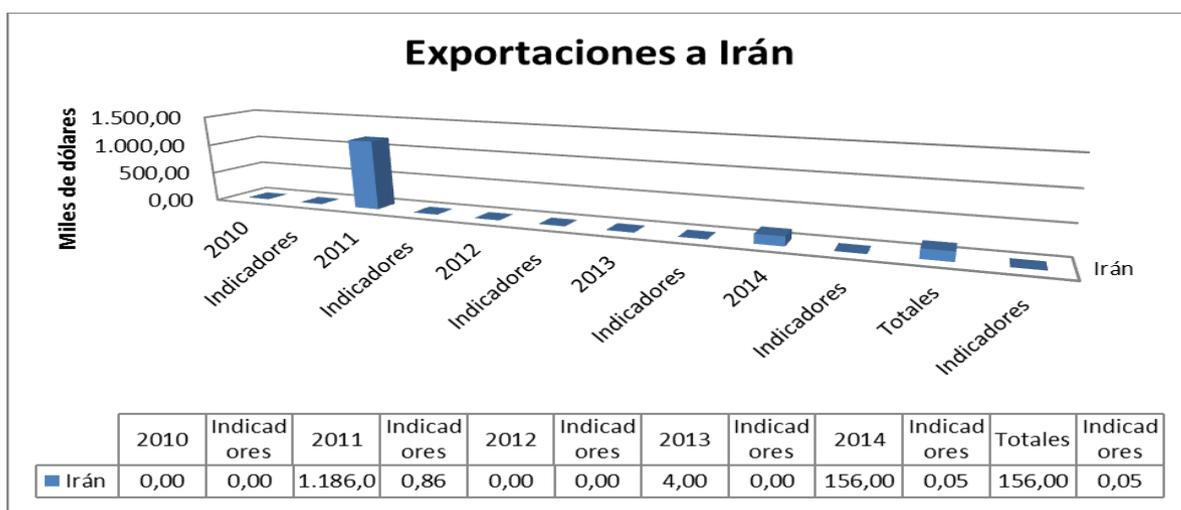


Ilustración 5 Principales Exportaciones al Medio Oriente ficha técnica Proecuador 2011-2014

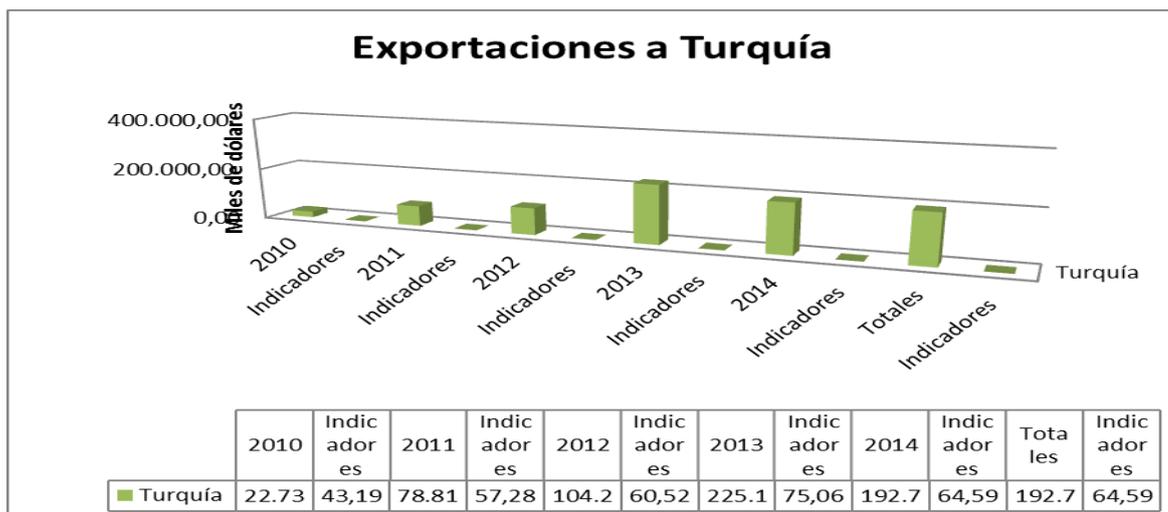


Ilustración 6 Principales Exportaciones al Medio Oriente ficha técnica Proecuador 2011-2014

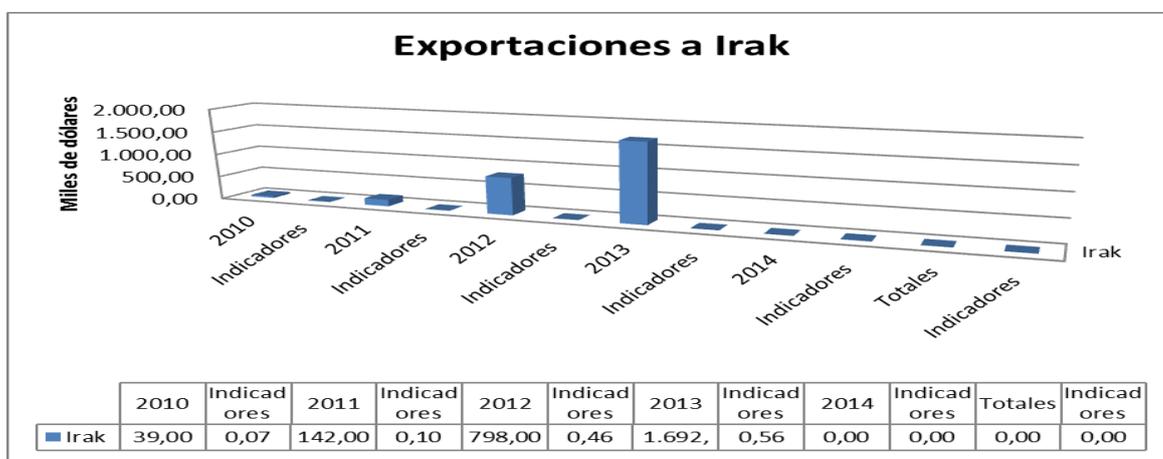


Ilustración 7 Principales Exportaciones al Medio Oriente ficha técnica Proecuador 2011-2014



Ilustración 8 Principales Exportaciones al Medio Oriente ficha técnica Proecuador 2011-2014

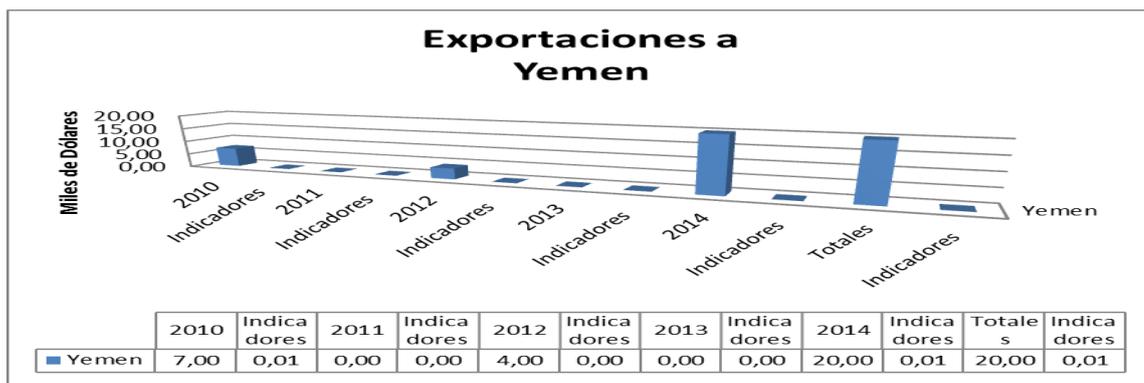


Ilustración 9 Principales Exportaciones al Medio Oriente ficha técnica Proecuador 2011-2014

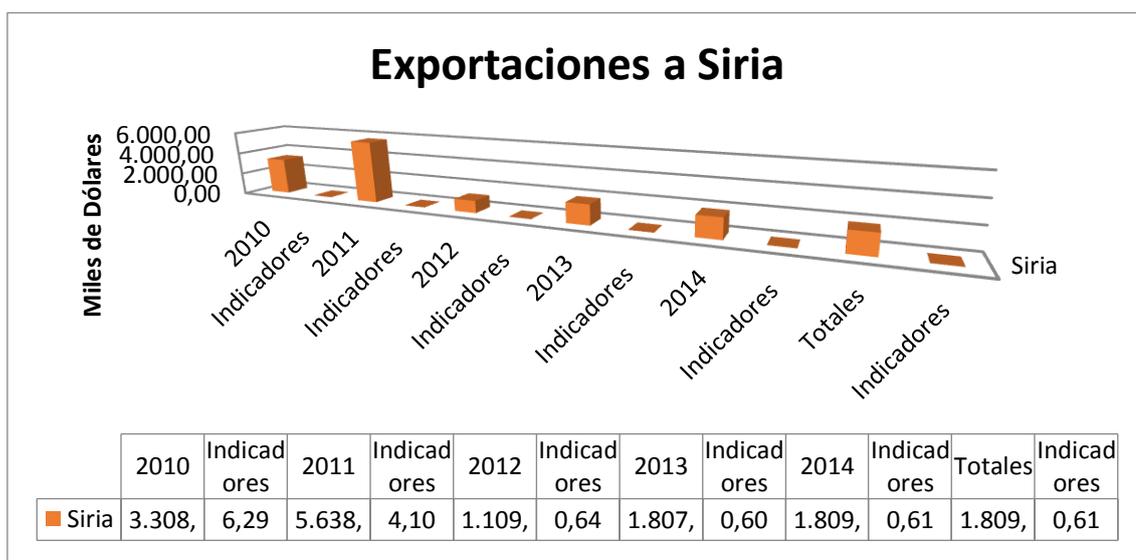


Ilustración 10 Principales Exportaciones al Medio Oriente ficha técnica Proecuador 2011-2014



Ilustración 11 Principales Exportaciones al Medio Oriente ficha técnica Proecuador 2011-2014

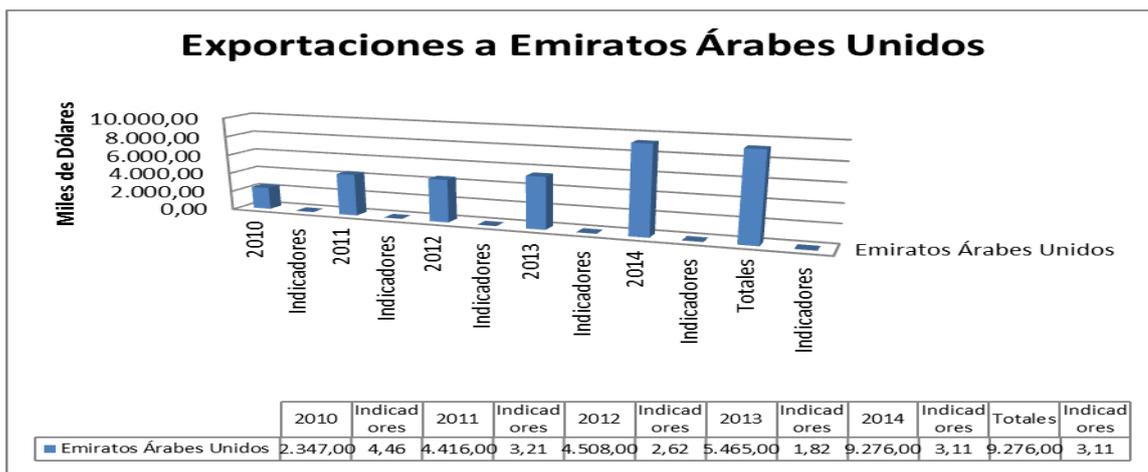


Ilustración 12 Principales Exportaciones al Medio Oriente ficha técnica Proecuador 2011-2014

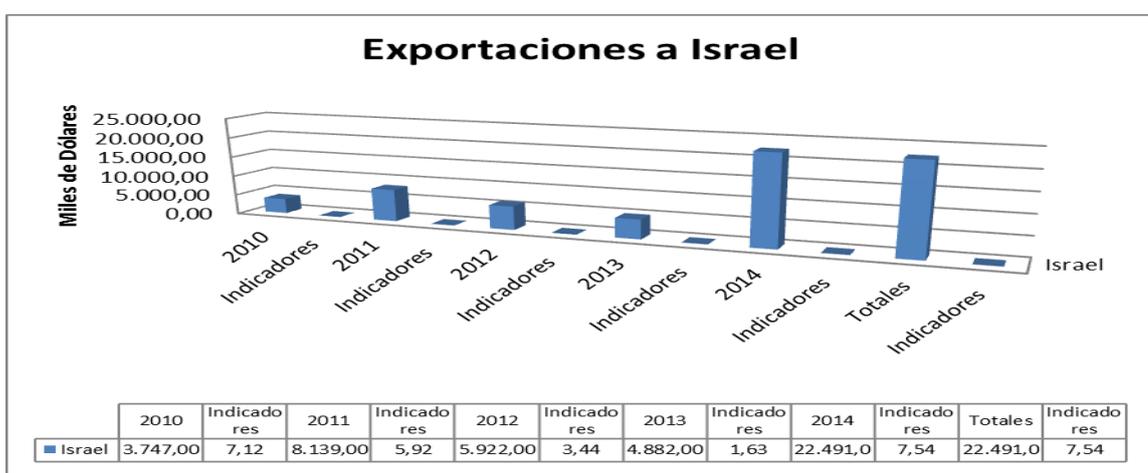


Ilustración 13 Principales Exportaciones al Medio Oriente ficha técnica Proecuador 2011-2014

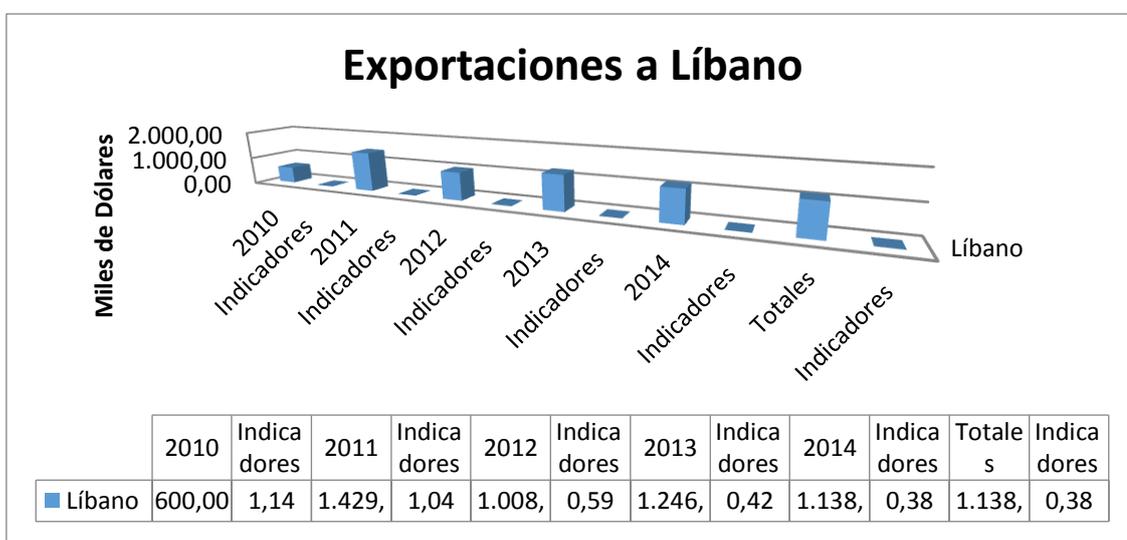


Ilustración 14 Principales Exportaciones al Medio Oriente ficha técnica Proecuador 2011-2014

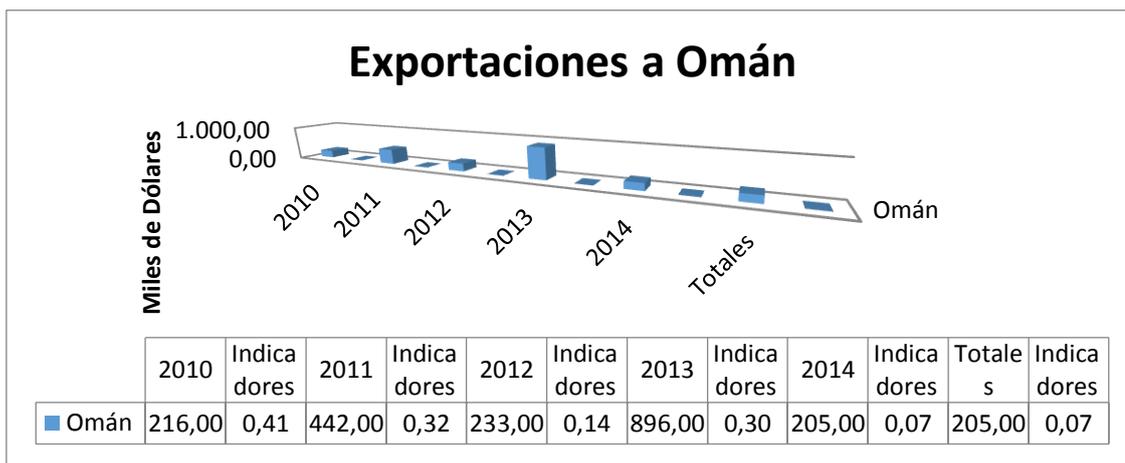


Ilustración 15 Principales Exportaciones al Medio Oriente ficha técnica Proecuador 2011-2014

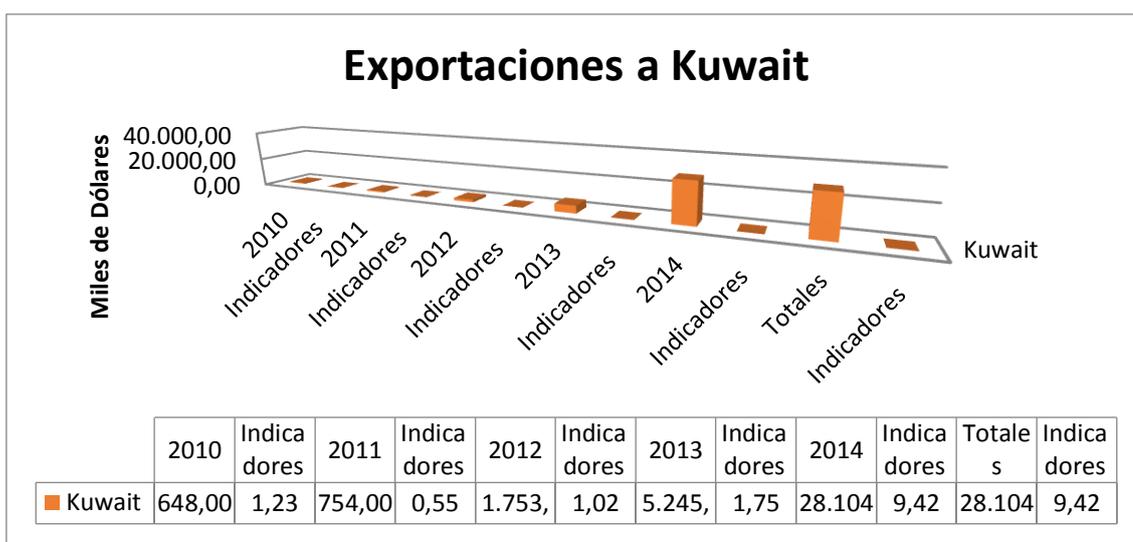


Ilustración 16 Principales Exportaciones al Medio Oriente ficha técnica Proecuador 2011-2014

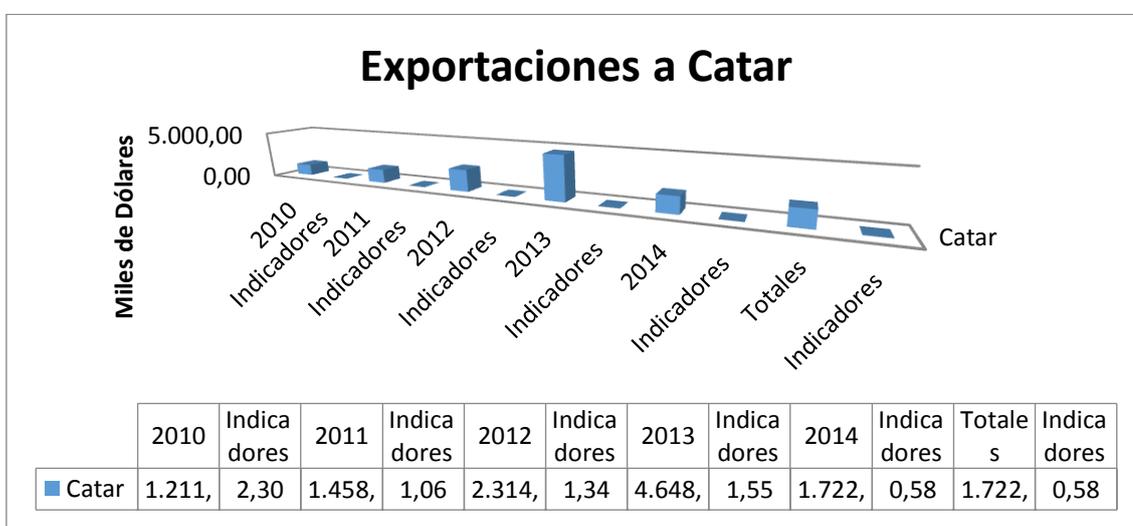
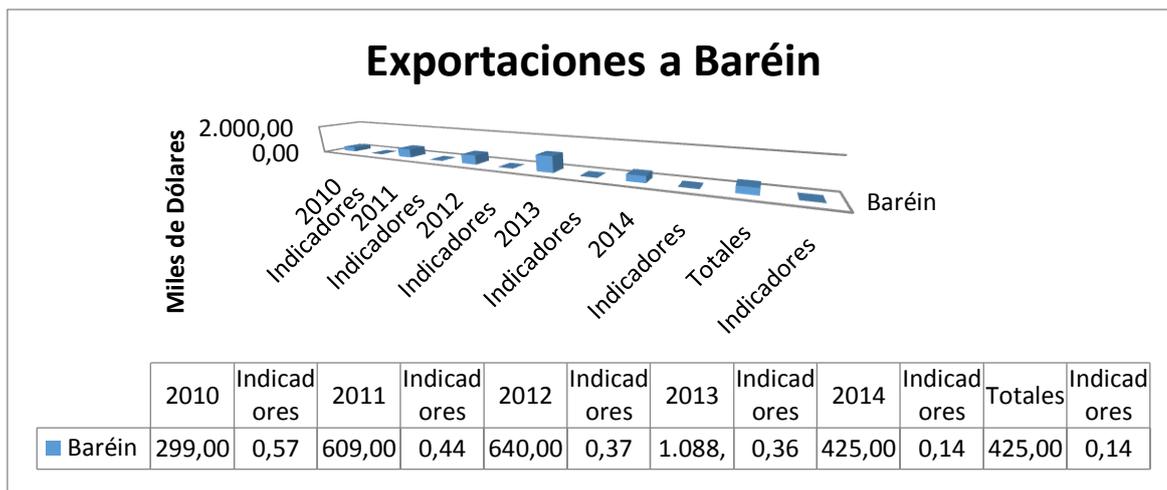


Ilustración 17 Principales Exportaciones al Medio Oriente ficha técnica Proecuador 2011-2014



*Ilustración 18 Principales Exportaciones al Medio Oriente ficha técnica Proecuador 2011-2014*

De los datos estadísticos analizados podemos determinar que el mayor intercambio comercial con los países del Medio Oriente se lo ha realizado con Turquía con el 64.59%; Kuwait con el 9.42%; Israel con el 7.54%; Egipto con el 6.83%; Arabia Saudita con el 5.83% y los Emiratos Árabes Unidos con el 3.11%; en total son seis países que representan el 97.32% del total de las exportaciones ecuatorianas, la diferencia es del 2.68% con un total de 11 países que prácticamente las exportaciones son nulas.

De igual manera podemos determinar que el total de la población de los países de destino de las exportaciones es de 224'524.000 habitantes que representa el 53% del total de la población que conforman el Medio Oriente; la diferencia la conforman 11 países que en su total suman 198'784.000 habitantes que constituyen el 47% del total de la población del Medio Oriente, convirtiéndose en un nicho de mercado sin explotar.

Emiratos Árabes Unidos es un mercado que está comenzando a ser explorado por los exportadores ecuatorianos, existen tres países con las cuales el intercambio comercial es nulo, por lo que se puede abrir oficinas comerciales para el intercambio comercial con estos países como son: Irak, Palestina y Chipre.

Los principales productos exportados fueron camarón, frutas en conserva, cacao, verduras, banano, brócoli, chí, quinua, snacks de remolacha, yuca y plátano

forman parte del paquete exportador que el Ministerio de Comercio Exterior y Pro Ecuador -con el respaldo de las embajadas ecuatorianas- han promovido hacia esa región. La última vitrina de exhibición de la oferta exportable ecuatoriana. Según cifras de Banco Central, las exportaciones del Ecuador a cuatro países de la región (Arabia Saudita, Egipto, Kuwait y Emiratos Árabes) pasaron de \$91 millones en 2014 a \$166 millones en el 2015, lo que significa un crecimiento del 82%. Según (FEDEXPOR), las exportaciones ecuatorianas que más crecieron en 2014 fueron aquellas destinadas al Medio Oriente (52%), Asia (24%) y China (24%).

## **Capítulo 4**

### **DISCUSIÓN**

#### **Contrastación empírica**

Los resultados obtenidos en la presente investigación sobre las exportaciones ecuatorianas hacia los Países del Medio Oriente, han sido comparados con los estudios realizados por el SELA y la CEPAL con el fin de determinar un punto de referencia o de discusión para determinar la hoja de ruta que debemos seguir para la integración regional. No existe diferencia en los planteamientos del cómo podemos incrementar las relaciones comerciales, todos los resultados de los estudios y observaciones coinciden en la determinación de la existencia de un solo camino para la integración regional, que es el establecimiento de las relaciones comerciales o de integración regional mediante las firmas de acuerdos o tratados de libre comercio.

#### **Hipótesis Empírica**

De los resultados obtenidos a los análisis realizados a las estadísticas a las exportaciones del Ecuador hacia los países del Medio Oriente, podemos determinar que si se puede incrementar las exportaciones por la existencia de mercados no explotados mediante la implementación de convenios internacionales.

### **3.1 Limitaciones**

Durante el proceso de investigación y análisis de las estadísticas sobre el comportamiento de las exportaciones del Ecuador con los países del Medio Oriente no se encontraron ningún tipo de limitaciones, existe la información disponible en las oficinas del Ministerio de Comercio Exterior y Proecuador (Proecuador, 2014), en lo referente a las partidas arancelarias la información se encuentra disponible en el Servicio Nacional de Aduana (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2014).

### **3.2 Líneas de investigación**

Debe de manifestar que no han existido ninguna discrepancia en los análisis o estudios realizados para la determinación de los resultados, estos pueden ser tomados como base para futuras investigaciones para incrementar los productos que pueden ser incluidos en las listas de productos que puedan ser exportados a los nuevos mercados en el Medio Oriente.

### **3.3 Aspectos relevantes**

El Ecuador por décadas ha tenido presencia en los puertos internacionales con una línea de bandera nacional como medio de desarrollo del comercio exterior, existe la necesidad de mejorar el déficit de la balanza de servicios, en el corto plazo se deberá incrementar la oferta de servicio del transporte marítimo para las actividades de comercio, identificando que es el medio más utilizados por las empresas ecuatorianas, la estadística demuestran que cada empresa ecuatoriana que realiza actividades de comercio exterior utiliza al menos dos veces por año este medio.

La demanda del servicio se está incrementando beneficiando el transporte marítimo como sistema, pero se identifican problemas como las carencias de buques de bandera nacional para ofrecer el servicio, el intercambio de comercio internacional de cargas desde y hacia el Ecuador ha crecido a un ritmo acelerado en los últimos años, la puesta en vigencia de varios tratados bilaterales, multilaterales, regionales, zonas de libre comercio y demás mecanismos de integración son

factores que han contribuido a que el intercambio de bienes entre las naciones se convierta en una parte importante de sus economías.

Transnave es una empresa estatal y contribuye al Plan Nacional del Buen Vivir identificándose con las metas establecidas en el siguiente objetivo:

Objetivo No. 10 Impulsar la transformación de la matriz productiva.

Política: 10.9. Impulsar las condiciones de competitividad y productividad sistémica necesarias para viabilizar la transformación de la matriz productiva y la consolidación de estructuras más equitativas de generación y distribución de la riqueza.

### **Lineamientos**

d. Fomentar un sistema integral logístico de comercialización y transporte marítimo que se ajuste a la planificación nacional y a las demandas internacionales.

g. Fortalecer y ampliar el acceso al servicio de transporte multimodal, facilitando la movilidad de la carga.

La empresa para contribuir con los objetivos del Plan Nacional del Buen Vivir en concordancia con sus políticas y lineamientos generales para participar en forma directa al desarrollo de la matriz productiva, debe cumplir con su objetivo principal de creación, que es de brindar el servicio de transporte comercial marítimo y fluvial, dentro y fuera del país, de carga y pasajeros, efectos postales y demás actividades que tengan relación con esta finalidad, en cualquiera o en todas sus modalidades en conformidad con las Leyes vigentes y aplicables a este objeto.

## Capítulo 5

### PROPUESTA

De los análisis e investigaciones realizadas sobre el tema durante el periodo comprendido entre los años 2010 al 2014; podemos determinar que sí es posible incrementar las exportaciones hacia el Medio Oriente y diversificar los mercados internacionales del Ecuador; sin embargo el Ecuador ha encontrado dificultades en cumplir, no solamente con su objetivo de promoción de sus productos hacia el Medio Oriente, sino además esta región en el cumplimiento de los lineamientos establecido en las tres áreas específicas de la cumbre de Brasilia.

Esto se debe principalmente, a la falta de incentivos, además de los elevados costos de transacción. El costo del transporte marítimo tiene un acápite muy especial ya que forma parte de la cadena logística que el productor debe incurrir para poder movilizar la producción desde los centros de producción hasta los centros de distribución y consumo.

En el camino existen otros gastos que no están especificados en la transportación marítima como son los de la preparación de la producción para la transportación terrestre y marítima y todo los demás costos que se incurre hasta su destino final que es el consumo, es necesario considerar que los costos de transporte terrestre, marítimo y aéreo influyen directamente en los precios de bienes y servicios intermedios y finales.

El presente proyecto pretende diversificar los mercados internacionales del Ecuador con el fin de no tener una dependencia de las grandes potencias económicas con son los Estados Unidos y la Unión Europea.

#### Planteamiento de la propuesta

La propuesta va dirigida para hacia los pequeños y medianos exportadores, pymes y mipymes cuenten con oficinas comerciales que le dé soluciones a sus problemas y guía para poder exportar su productos.

Autoridades del Ministerio de Comercio Exterior, Proecuador y Empresarios de Ecuador y del Medio Oriente se reunieron en Dubái para impulsar el crecimiento de sus relaciones comerciales; Dubái ofrece sus servicios de distribución de productos para Medio Oriente, Asia y el norte de África.

“Dubái es una economía de servicios y tiene el más grande comercio entre Ecuador y otro país árabe y del medio oriente; Dubái no solamente es para medio oriente, tiene capacidad de llegar a 2.000 millones de personas de la región, de Asia o el norte de África, es el punto de ingreso para las exportaciones y podemos reforzar los productos de Ecuador en la región”

Objetivos Estratégicos de la Propuesta	Unidad Comercial o de Producción	Mercado Meta	Medios de Verificación	Supuestos o Condicionantes
1.- Planificación de de Rondas de Negociación.	Pequeños y Medianos Exportadores: PYMES y MIPYMES	Países del Medio Oriente	Ministerio de Comercio Exterior; Proecuador; Ministerio de la Producción	Invitación a los potenciales Exportadores e Importadores
2.-Buscar Acuerdos Comerciales y Apertura de Oficinas Comerciales	Incremento sostenido de la producción de la canasta de productos exportables: Bananos, Camarones, Pulpos, Calamares, Pescados, Maderas y Otros.	Contar con nuevos mercados emergentes para el desarrollo de las exportaciones Ecuatorianas	Oficinas Comerciales; Programas; Hojas de Rutas e Incentivos.	Convenios Comerciales y Tratados de Libre Comercio.
3.-Generar Incentivos Comerciales	Incentivos a la investigación y desarrollo, y a los ligados al medio ambiente, incentivos tributarios y líneas de créditos con intereses bajos.	Países del Medio Oriente	Vender nuestros productos con precios justos	Técnicos Calificados
4.-Brindar Servicios de Transporte Marítimo: Feeder y Agente de Carga Marítima y Servicios Complementarios.	Desarrollar la Línea de Bandera Nacional; Transportes Marítimos Ecuatorianos-TRANSNAVE.	Puertos Marítimos de los Países del Medio Oriente.	Disponibilidad de Buques y Frecuencias	Número de Frecuencias y de Embarcaciones a disposición de los exportadores

### **Planificación de Rondas de Negociación donde se Inviten Compradores del Medio Oriente**

Ecuador proyecta su acercamiento con los países del medio oriente con la planificación de las rondas de negociación para el desarrollo de acuerdos marcos de cooperación entre los países que conforman el medio Oriente, se proyecta concretar la reducción de aranceles y facilidad del ingreso de productos

ecuatorianos, a pesar de los estrictos requisitos sanitarios y fitosanitarios que mantienen. Eso beneficiará a productos tradicionales como el banano, se buscará incluir una canasta de productos exportables en las negociaciones de comercio mutuo proyectando la integración al Medio Oriente

La propuesta va dirigida para hacia los pequeños y medianos exportadores, pymes y mipymes cuenten con una empresa que le dé soluciones a sus problemas para poder exportar su productos, los mismos manifiestan la necesidad de contar con los medios para la transportación de sus productos vía marítima, una vez que se ha determinado que existen nuevos mercados por explotar, esto hace necesario de contar con una flota naviera nacional, que contribuya al desarrollo del sector de las exportaciones, una ayuda directa para el desarrollo de los pequeños y medianos productores y pymes de igual manera el contar con una línea de bandera nacional evitara la fuga de divisas hacia el exterior por conceptos de fletes de transporte.

### **Generar Incentivos Comerciales**

Crear políticas de incentivos para atraer inversión extranjera directa y promover exportaciones basadas en la creación de zonas especiales para la exportación o zonas francas.

Se hace énfasis en los mecanismos de apoyo a las exportaciones de servicios, a los incentivos a la investigación y desarrollo, y a los ligados al medio ambiente, incentivos tributarios y líneas de créditos con intereses bajos.

Un incentivo es la disponer de una empresa que puede brindar el servicio de la transportación marítima. La Empresa Naviera Estatal TRANSPORTES NAVIEROS ECUATORIANOS, TRANNAVE se crea en 1971 mediante Decreto Supremo No. 1447-C del 24 de septiembre de 1971, publicado en R.O. 325 del 6 de Octubre de 1971 y reformado con Decreto Supremo No. 1152 del 7 de Febrero de 1977, publicado en R.O. No. 283 del 25 de Febrero del 1977, con personería jurídica, patrimonio propio, administración autónoma, domicilio principal en la ciudad de Guayaquil.

Su objetivo principal es brindar el servicio de transporte comercial marítimo y fluvial, dentro y fuera del país, de carga y pasajeros, efectos postales y demás actividades que tengan relación con esta finalidad, en cualquiera o en todas sus modalidades en conformidad con las Leyes vigentes y aplicables a este objeto.

Estrategia de promoción de productos de acuerdo del perfil de requerimientos en Medio Oriente.

A través de Pro Ecuador y Transnave, se organizara la promoción de la canasta de productos exportables con la participación de empresas ecuatorianas exportadoras de productos agrícolas y agroindustriales de primera línea, se desarrollará ferias que participen potenciales clientes importadores, distribuidores, mayoristas y minoristas de Asia, con quienes lograran cerrar negocios.

### **Entrega del Servicio de Transporte Marítimo; El servicio Feeder y Agente de carga marítima NVOCC y servicios complementarios.**

Los pequeños y medianos exportadores, pymes y mipymes contarán con una empresa que les brindará con itinerarios mensuales el servicio de la transportación marítima. La Empresa Naviera Estatal TRANSPORTES NAVIEROS ECUATORIANOS, TRANSNAVE se crea en 1971 mediante Decreto Supremo No. 1447-C del 24 de septiembre de 1971, publicado en R.O. 325 del 6 de Octubre de 1971 y reformado con Decreto Supremo No. 1152 del 7 de Febrero de 1977, publicado en R.O. No. 283 del 25 de Febrero del 1977, con personería jurídica, patrimonio propio, administración autónoma, domicilio principal en la ciudad de Guayaquil.

Su objetivo principal es brindar el servicio de transporte comercial marítimo y fluvial, dentro y fuera del país, de carga y pasajeros, efectos postales y demás actividades que tengan relación con esta finalidad, en cualquiera o en todas sus modalidades en conformidad con las Leyes vigentes y aplicables a este objeto.

Dentro de las negociaciones se ofertara los servicios de la transportación marítima bajo la modalidad Feeder, que es una opción viable para la empresa en la que puede establecer un servicio de transporte entre puertos de la región. Para ofrecer este servicio, es posible realizar convenios con las principales líneas navieras internacionales para prestarles el servicio entre puertos ecuatorianos y los de la región del Medio Oriente.

El Ministerio de Comercio Exterior (MCE) junto con el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) han desarrollado la herramienta denominada Plan de Mejora Competitiva con el objetivo de establecer un Convenio Interinstitucional para la implementación de la Hoja de Ruta en base al Acuerdo de Voluntades entre los actores públicos y privados de las diferentes cadenas agroexportadoras como: banano, palma aceitera, maracuyá y quinua. En el 2014 se firmaron los convenios para las cadenas de banano y palma aceitera que permitirán levantar, a través de las mesas de trabajo, los insumos para el diseño de instrumentos de política pública sectorial con el que se resolverían problemas de la cadena y posicionar al Ecuador como el primer exportador a nivel mundial de estos productos beneficiando a 13.654 productores aproximadamente (Ministerio de Comercio Exterior).

Se ha diseñado una solución integral que beneficia al sector exportador e importador a través de una naviera del tipo NVOCC (non vessel operating Common Carrier), que en su primera etapa permitirá consolidar carga y asegurar el acceso de exportadores ecuatorianos a precios competitivos y en mejores condiciones.

### **Firmas de Acuerdos Comerciales**

Desarrollar acuerdos marcos de fortalecimiento comercial mutuo, mediante la generación de un espacio permanente para trabajar ciertas temáticas como financiamiento, inversiones, importaciones, cooperación económica, promoción de exportaciones, entre otras.

## **Apertura de Oficinas Comerciales**

Autoridades del Ministerio de Comercio Exterior, Proecuador y empresarios de Ecuador y Dubái impulsan el crecimiento de sus relaciones comerciales; Dubái ofrece sus servicios de distribución de productos para Medio Oriente, Asia y el norte de África.

“Dubái es una economía de servicios y tiene el más grande comercio entre Ecuador y otro país árabe y del medio oriente; Dubái no solamente es para medio oriente, tiene capacidad de llegar a 2.000 millones de personas de la región, de Asia o el norte de África, podemos distribuir las exportaciones de Ecuador y podemos reforzar los productos de Ecuador en la región”

Hay un enorme potencial para que podamos aumentar las exportaciones y cumplir uno de los objetivos que es diversificar geográficamente las exportaciones y vender a nuevos socios.

El Ecuador cuenta con 30 Oficinas Comerciales, cuyos objetivos son la promoción de la oferta exportable ecuatoriana de bienes y servicios y la atracción de la inversión extranjera, los pequeños y medianos exportadores PYMES y MIPYMES pueden concurrir a las oficinas de Proecuador en cualquier provincia del Ecuador, donde se les capacita y se da asesoramiento como pueden exportar al medio oriente.

## **Conclusiones y recomendaciones**

De los resultados obtenidos en la presente investigación podemos determinar que de acuerdo a las estadísticas observadas el Ecuador si ha mantenido relaciones comerciales con los países del Medio Oriente, aunque las exportaciones han sido de menor cuantía no deja de ser atractivo para nuestras exportaciones, es la oportunidad para que las pymes mipymes, pequeños y mediano exportadores puedan exportar sus productos a los mercados del Medio Oriente, es necesario que el gobierno central a través de políticas gubernamentales fortalecer el sector mediante incentivos y fortalecimiento a las instituciones que están ligadas

directamente a las exportaciones como son las líneas navieras dueñas de los medios de transportes marítimos y servicios complementarios a la carga.

La Ley Orgánica de las empresas públicas determina que de requerirse la contratación de bienes y servicios, primará en el criterio de selección preferentemente, la participación de otras empresas públicas. Las políticas para la actividad marítima y portuaria, en el ámbito naviero consideran el fortalecimiento del sector marítimo nacional, promoviendo y defendiendo las industrias marítimas nacionales entre ellas las Agencias Navieras y la Flota Nacional por razones de seguridad nacional, creación de empleos, generación de ingresos y transporte rápido, seguro y menos costoso de las mercaderías. El numeral 1 de los objetivos específicos busca impulsar el crecimiento de la flota mercante nacional de forma particular en el transporte de carga general.

Las condiciones de operación de mercado nacional del transporte de carga general, demandan buques modernos que cumplan roles diversos y que cuenten con una capacidad de transporte adecuada para permitir a los pequeños exportadores cuenten con toda la logística para transportar la carga a los nuevos mercados.

El mercado de transporte de carga general no representa un ingreso significativo para TRANSNAVE, al contrario se realizan grandes esfuerzos para mantener operativa la unidad demandando ingentes gastos operativos, portuarios, de personal y seguros, al punto que si no se conjugaría prestación del servicio con los ingresos por el servicio de transporte se trabajaría a pérdida, es por esta razón que el sector necesita incentivos en toda la cadena logística como una solución de apoyo logístico al sector exportador, la Empresa es de Responsabilidad Social Corporativa.

En resumen debemos perfeccionar las relaciones comerciales con el Medio Oriente para que mediante la utilización de empresas estatales que brindan el servicio de transporte intermodal a los pequeños y medianos exportadores cuenten con una empresa de bandera nacional como lo es Transnave cuyo objetivo final es

reducir la balanza de servicios que actualmente es negativa y evitar la fuga de capitales.

El explotar nichos de mercados emergentes es la oportunidad para que nuestros productos lleguen a los mercados del Medio Oriente, utilizando mano de obra nacional y buques de bandera nacional en beneficio y desarrollo del sector exportador en beneficio de las pymes mipymes, pequeños y medianos exportadores, el sector se vuelve dinamizador de la economía ecuatoriana por su efecto multiplicador y creador de nuevas fuentes de empleo. El desarrollo de presente proyecto no presenta riesgos ambientales ni sociales. Por el contrario, contribuye a optimizar el sistema de transporte y logística internacional como un todo y así a reducir el impacto ambiental de operaciones ineficientes con buques amigables con el medio ambiente.

En contra parte el estado también tiene que dar incentivos al sector, se debe promocionar los productos exportables a través de las expo ferias, oficinas comerciales que ayuden y guíen a los productores como poder exportar sus productos al Medio Oriente, uno de los principales incentivos es el tributario, recuperación del IVA mediante compensaciones y la utilización de créditos tributarios aplicables al sector, cero aranceles e impuestos para las importaciones de insumos que beneficien a los productores, contar con empresas que brindan el servicio de transporte marítimo, servicios logísticos y portuarios a bajos costos.

Los incentivos se deben dar a toda la cadena de producción, distribución y consumo, asegurando así que nuestros productos lleguen a los mercados del Medio Oriente con precios competitivos.

### **Bibliografía**

- Ayubi, N. (1999). *Política y Sociedad en el Oriente Próximo*. Barcelona: Bellaterra.
- Báez, D. (2014). *Comercio Internacional*.
- Báez, J., & Pérez, T. (2012). *Investigación Cualitativa*. Madrid: Esic.
- Banco Mundial. (2011). *Desarrollo de Tendencias*: BM

- Banco Mundial. (2011). *Promoción y Desarrollo de Grupos*: BM
- Baxter, E. (2010). *Comercio Árabe* Retrieved from Árabe Business.com.
- BCE. (2014). *Anuario Económico*. BCE
- Bosch, J. (1991). *Breve Historia de los Pueblos Árabes*. Circulo de Reflexión.
- Boustani, R. (1990). *Atlas del Mundo Árabe*. Paris.
- CEPAL. (2009). *La inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*.
- Cordellier, S. (2006). *Anuario Económico y Geopolítico Mundial*. Madrid: Akal.
- Cristofer, M. (2013). *Logística Aspectos Estratégicos*. México: Limusa.
- Economía, L. N. (2016). <http://lanuevaeconomia.com/comercio-internacional-conceptos-y-teorias.html>. Retrieved from
- FMI. (2013). *Finanzas & Desarrollo*. Fondo Monetario Internacional.
- Hamudeh, R. (1994). *España y Los Países Árabes*. Madrid: Iberoamérica.
- Jiménez, L. (2013). <http://www.slideshare.net/randalarba/matrz-metodolgica>. Retrieved from <http://www.slideshare.net/randalarba/matrz-metodolgica>
- Julián Pérez Porto y María Merino; (2008). *Concepto de Comercio*.
- Marquina Sánchez, M. d. (2012). *Gobernanza Global del Comercio en Intert*. México: Ed INAP, 1A Edición, pág. 149.
- Mejía, J. (2005). *Matriz de consistencia y Operacionalización de Variables*.
- Méndez, R. (1998). *El Mundo Árabe-Islámico*. Barcelona: Ariel.
- Morato, C. (2005). *Las Damas de Oriente*. De Bolsillo.
- Morato, G. (2011). *Política Exterior*.
- Mundo, B. (2005). *Árabes y musulmanes en América Latina*.
- Nicolás, F. (2011). *Relaciones Económicas del Magreb con China e India*.
- Ordoñez, D. (2012). *El Comercio Exterior del Ecuador*. Quito.
- Organización Mundial del Comercio. (2012). *Estadísticas del Comercio Internacional*.
- Ponce, J. (2015). *Comercio Exterior Alternativas para el Ecuador*. Quito.
- Prieto, F. (2004). *Fomento y Diversificación de las Importaciones*.
- Proecuador. (2014). *Promoción de Exportaciones e Inversiones*. Retrieved from [www.proecuador.com](http://www.proecuador.com)
- Rio, C. d. (2005). *I Cumbre de América del Sur y Países Árabes*.
- Rossetti, J. (1979). *Introducción a la economía enfoque latinoamericano*. In Rossetti, *Introducción a la economía enfoque latinoamericano*. (p. 540). México: fuentes Impresores S.A.

SELA. (2011). *Relaciones de América Latina y el Caribe con el Medio Oriente*.

SELA. (2012). *Notas Estratégicas*.

SENAE. (2016). [www.senae.gob.ec](http://www.senae.gob.ec).

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2014). *Reglamento General a la Ley Orgánica de Aduana*. Quito.

Varguez, V. (2014). Retrieved from <https://prezi.com/5pembkhmdupe/la-hipotesis-su-contrastacion-teorica-y-empirica/>