



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERIA EN COMERCIO Y FINANZAS
INTERNACIONALES**

TEMA:

**“Análisis de Factibilidad Para Exportar Madera Teca a Los Emiratos
Árabes Unidos”**

AUTORA:

Janira Kathiuska Ortiz Abad

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de
INGENIERA EN
COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES
BILINGÜE**

TUTOR:

Ing. María Josefina Alcívar Avilés, Mgs.

**Guayaquil, Ecuador
1 de Septiembre 2017**



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO Y FINANZAS
INTERNACIONALES**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación, fue realizado en su totalidad por **Ortiz Abad Janira Kathiuska**, como requerimiento para la obtención del título de **Ingeniera en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**

TUTOR (A)

f. _____
Ing. María Josefina Alcívar Avilés, Mgs.

DIRECTOR DE LA CARRERA

f. _____
Ing. Teresa Knezevich Pilay, Mgs.

Guayaquil, al 1 del mes de Septiembre del año 2017



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO Y FINANZAS
INTERNACIONALES**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Ortiz Abad Janira Kathiuska**

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación, **Análisis de Factibilidad para Exportar Madera Teca a Emiratos Árabes Unidos** previo a la obtención del título de **Ing. Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, al 1 del mes de Septiembre del año 2017

LA AUTORA

f. _____
Ortiz Abad Janira Kathiuska



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO Y FINANZAS
INTERNACIONALES**

AUTORIZACIÓN

Yo, **Ortiz Abad Janira Kathiuska**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Análisis de Factibilidad para Exportar Madera Teca a Emiratos Árabes Unidos** cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, al 1 del mes de Septiembre del año 2017

LA AUTORA:

f. _____
Ortiz Abad Janira Kathiuska



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO Y FINANZAS
INTERNACIONALES

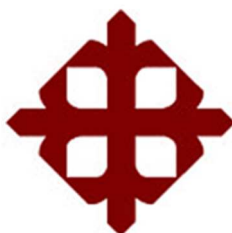
REPORTE URKUND

The screenshot displays the URKUND interface with the following components:

- Document Information:**
 - Documento: [Janira Ortiz tesis.pdf](#) (D30295018)
 - Presentado: 2017-08-30 09:05 (-05:00)
 - Presentado por: María Josefina Alcivar Avilés (pepitaalcivara@yahoo.com)
 - Recibido: maria.alcivar06.ucsg@analysis.orkund.com
 - Mensaje: Trabajo de Titulación de Janira Ortiz. [Mostrar el mensaje completo](#)
- Message Content:**

1% de estas 46 páginas, se componen de texto presente en 4 fuentes.
- Lista de fuentes (Sources List):**

Categoría	Enlace/nombre de archivo
	Dehidratacion de Frutas.txt
	1429980304 Maria Angelica Delgado Encalada Tesis.docx
	http://www.asoteca.org.ec/ecuador-ve-en-emiratos-arabes-una-alternativa-para-
	TESIS FINAL MARIA LEONOR CEDENO 2.docx
Fuentes alternativas	
La fuente no se usa	
- Archivos de registro (Registers):**
 - 32% #1 Activo:** fue realizado en su totalidad por Ortiz Abad Janira Kathiuska, como requerimiento para la obtención del título de Ingeniera en Comercio y Finanzas Internacionales TUTOR (A) f. _____ Ing. María Josefina Alcivar Avilés, Mgs. DIRECTOR DE LA CARRERA f. _____ Ing. Teresa Knezevich Pilay, Mgs. Guayaquil, a los (día) del mes de Septiembre del año 2017.
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD Yo, Ortiz Abad Janira Kathiuska DECLARO QUE: El Trabajo de Titulación, Análisis
de Factibilidad para Exportar Madera Teca a Emiratos Árabes Unidos previo a la obtención del título de Ing. Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe,
ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría. En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido. Guayaquil, a los (día) del mes de Septiembre del año 2017 LA
AUTOR A f. _____ Ortiz Abad Janira Kathiuska
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES AUTORIZACIÓN Yo, Ortiz Abad Janira Kathiuska Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a
 - 32% Archivo de registro Urkund:** Universidad Católica de Santiago de Guayaquil / Tesis Final de Mariel Mo... fue realizado en su totalidad por: Mariel Salomé Moscoso Mora, como requerimiento parcial para la obtención del Título de: Economista. TUTOR (A) f. _____ Ing. Baldeón Toledo, Amelia Janeth, Mgs. DIRECTOR DE LA CARRERA f. _____ Econ. Carrillo Mañay, Venustiano, Mgs. Guayaquil, a los 14 días del mes de septiembre del 2017
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS CARRERA DE ECONOMÍA DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD Yo, Mariel Salomé Moscoso Mora DECLARO QUE: El Trabajo de Titulación "Análisis



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
Carrera de Ingeniería en Comercio y Finanzas
Internacionales

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____

Ing. Teresa Knezevich Pilay, Mgs.
DECANO O DIRECTOR DE CARRERA

f. _____

Econ. David Coello Cazar, Mgs.
COORDINADOR DEL ÁREA O DOCENTE DE LA CARRERA

f. _____

Econ. Felipe David Álvarez Ordoñez, Mgs.
OPONENTE

AGRADECIMIENTO

Agradezco principalmente a Dios por permitir llegar a esta etapa de mi vida y llenarme de salud para lograr mis objetivos encaminada de la mano de él, a mis mamás Mirna Rojas y Eloisa Abad por ser mi apoyo fundamental durante toda mi carrera universitaria quienes me apoyaron en todo sentido para alcanzar esta meta anhelada e impulsarme en mis caídas; a mi hijo Jared Daniel que aunque esta pequeño es mi inspiración y mi fuerza para seguir adelante en ser una buena madre y continuar en mi etapa profesional; a mi esposo y compañero de estudios Kevin Robalino por ser quien me motiva a no rendirme y me impulsa a dar lo mejor de mí en los momentos más difíciles y finalmente a mis maestros por brindarme sus conocimientos que fueron elementales para lograr un buen desarrollo profesional en especial a los gestores de mi trabajo de título la Ing. María Josefina Alcívar y el Econ. Uriel Castillo que con sus conocimientos y apoyo permitieron cumplir esta meta y a mis compañeros por brindarme la alegría y compañía en estos años de estudio convirtiendo a este centro de estudio un lugar más ameno.

Janira Ortiz Abad

DEDICATORIA

Este trabajo de titulación se lo dedico principalmente a mis mamas por su comprensión y gran esfuerzo durante toda esta etapa estudiantil donde fueron totalmente incondicionales para que yo logre culminarla porque gracias a sus enseñanzas y valores soy una mujer de bien orgullosa de mis logros y por saberme guiar hacia mis metas en la vida. También se lo dedico a mi familia mi esposo Kevin y nuestro hijo Jared que con amor y comprensión han demostrado lo orgullosos que están de mis logros.

Janira Ortiz Abad

ÍNDICE

RESUMEN	XIV
ABSTRACT	XV
INTRODUCCIÓN	2
Capítulo I.....	3
Generalidades de la Investigación	3
Antecedentes.....	3
Planteamiento del Problema.....	4
Justificación	4
Contexto de la Investigación.....	5
Alcance De La Investigación	5
Objetivos General.....	6
Objetivos Específicos	6
Capítulo II.....	7
Base teórica de la investigación.....	7
Base Teórica	7
Comercio internacional.	7
Ventaja absoluta.	12
Modelo de ventaja comparativa de David Ricardo.....	16
Modelo Heckscher-Ohlin.....	18
Corriente Heterodoxa.....	19

La teoría de la disponibilidad.	20
Teoría del ciclo del producto.	21
Base Conceptual	23
Perfil de mercado.	23
Glosario	25
Bases Referenciales.....	26
Bases Legales	27
La Constitución de la República del Ecuador.....	27
Bases Metodológicas.....	32
Diseño de investigación.	32
Enfoque metodológico.	33
Fuentes de información.....	34
Capitulo III.....	35
Oferta exportable de teca en el Ecuador.....	35
Evolución de las exportaciones de teca ecuatoriana valores FOB	35
Evolución de las exportaciones de teca ecuatoriana en toneladas	35
Principales destinos de exportaciones de madera teca ecuatoriana	37
Oferta de teca en la Empresa Colina Forestal S.A.	37
Características de la siembra 2009.....	38
Oferta exportable de la siembra 2009.....	39
Características de la siembra 2011.....	40
Oferta exportable de la siembra 2011.....	40
Proceso de Corte y Aserrío.....	40

Capitulo IV.....	41
Proceso Logístico de exportación de madera de teca ecuatoriana hacia Emiratos Árabes Unidos.....	41
Régimen Aduanero.....	42
Requisitos para exportar.....	42
Registro ante el SENA.....	42
<i>Incoterms</i> y el exportador.....	43
Contratos de compra-venta internacional.	44
Proceso de exportación en el Ecuador.....	44
Proceso de exportación hacia los Emiratos Árabes Unidos	46
Costos de logística.....	46
Requisitos de importación de los Emiratos Árabes Unidos.....	47
Capítulo V	48
Demanda de teca en Emiratos Árabes Unidos por medio del análisis de macro entorno.....	48
Sistema de cambio de monedas.....	48
Factores económicos.....	48
Principales sectores de la industria.....	51
Factores políticos.....	51
Tipo de Estado.....	51
Poder Ejecutivo.....	52
Poder Legislativo.....	52
Gobernanza.	52

Factores ambientales	52
Factores sociales.....	53
Factores tecnológicos.....	54
Importación de madera teca de los EAU	55
Principales socios de los EAU.....	55
Usos de la Madera Teca en los EAU.....	56
Potenciales Socios Importadores de Teca	57
Demanda potencial de los EAU	58
Capítulo VI	59
Factibilidad Financiera de la Exportación de Teca al Mercado de Emiratos Árabes Unidos.....	59
Inversión	60
Financiamiento	60
Presupuesto de Ingresos y Gastos.....	60
Presupuesto de Gastos	62
Estado De Pérdidas y Ganancias Proyectado 10 años	63
Flujo de Caja Proyectado años.....	64
Análisis de Rentabilidad del Proyecto.....	64
CONCLUSIONES.....	66
RECOMENDACIONES	68
Bibliografía.....	69
Anexos	72

Índice de Tablas

Tabla 1 <i>Diseño Metodológico</i>	32
Tabla 2 Indicadores económicos de EAU	50
Tabla 3 Actividad económica por sector de EAU (2016).....	51
Tabla 4 Potenciales Socios Importadores.....	57
Tabla 5 Demanda potencial de los EAU.....	58
Tabla 6 Calcula de la Oferta.....	60
Tabla 7 Mano de Obra Directa por Hectárea	61
Tabla 8 Costos Directos	61
Tabla 9 Gastos de Logística.....	62
Tabla 10 Gastos Administrativos.....	62
Tabla 11 Gastos de Ventas.....	62
Tabla 12 Financiamiento CFN.....	77

Índice de Figuras

Figura 1. Exportaciones de teca ecuatoriana valores FOB	35
Figura 2. Exportaciones de teca ecuatoriana en toneladas.....	36
Figura 3. Participación de exportaciones de teca.....	37
Figura 4. Oferta Teca empresa Colina Forestal S.A.	38
Figura 5. Evolución de las exportaciones e importaciones entre Ecuador y EAU	41
Figura 6. Proceso de exportación de Ecuador	45
Figura 7. Importaciones de teca EAU (2012-2015).....	55
Figura 8. Principales socios de los EAU.....	56

RESUMEN

El Ecuador no es conocido mundialmente como un país industrial lo que constatamos en la estructura Balanza Comercial, pero esto no quita que pueda contar con recursos y la calidad para elaborar, industrializar y comercializar la madera de teca al Oriente medio. En el Ecuador existen varios gremios de industrias ya constituidas pero no existe ninguna que se dedique a la exportación de teca a dichos países. Hoy en día, la relevancia de las exportaciones no tradicionales corresponde a productos elaborarlos de materia primas obtenidas de los recursos naturales, en este caso industrias de madera. Emiratos Árabes Unidos es un mercado internacional desconocidos por este tipo de industrias, por tal motivo se decidido hacer énfasis en la comercialización de la madera de teca a este mercado, con el objetivo de fomentar la oferta exportable la producción y dar una mayor importancia a las industrias dedicadas a la producción de madera de teca. El tema se enfoca en que la madera de teca es un producto potencial dentro del territorio nacional, debido a los diversos usos que pueden das las industrias extranjeras. Dentro de los Emiratos Árabes no hay restricciones que afecten el ingreso de la madera, lo que indica que no existen barreras arancelarias que impidan el ingreso del producto.

Palabras Claves: (Teca, Perfil de Mercado, Oferta exportable, Demanda, diversificación)

ABSTRACT

Ecuador is not known globally as an industrial country, as we can see in the Trade Balance structure, but this does not mean that it has the resources and quality to develop, industrialize and commercialize teakwood in the Middle East. In Ecuador there are several guilds of industries already constituted but there is none that is dedicated to the export of teak to these countries. Today, the relevance of non-traditional exports corresponds to products made from raw materials obtained from natural resources, in this case wood industries. United Arab Emirates is an international market unknown by this type of industries, for that reason it was decided to emphasize the commercialization of the teak wood to this market, with the objective to foment the exportable supply the production and to give a greater importance to the teak wood industries. The fact is that teak wood is a potential product within the national territory, due to the diverse uses that can be given by foreign industries. Within the United Arab Emirates there are no restrictions affecting the entry of wood, which indicates that there are no tariff barriers that prevent the entry of the product.

Key Words: (Teak, Market Profile, Exportable Offer, Demand, Diversification)

INTRODUCCIÓN

El árbol de teca es nativo de la India, Birmania, Tailandia, Indochina y Java; Sin embargo, ha sido extensamente plantada debido a su madera y por razones ornamentales dentro de su hábitat natural y también en todas las regiones tropicales del mundo: África Oriental y Occidental, Antillas, Cuba, Jamaica, Trinidad, Costa Rica, Panamá, Estados Unidos (Sur de la Florida), Puerto Rico. En la India, donde se encuentran estructuras de teca de hace más de 1.000 años, esta especie era muy abundante. Desafortunadamente, el excesivo corte de árboles deforestó al país; Por esta razón, el gobierno de la India prohibió la tala y comercialización de árboles.

La alta trayectoria de productividad que existe en el Ecuador y el reconcomiendo que con el pasar de los años ha caracterizado a varias industrias, son los factores que desarrolla una idea de negocio que permita generar mayor beneficios al país mediante la comercialización de productos no tradicionales como es la madera de teca.

El proyecto de investigación está dirigido a industrias que deseen comercializar la madera de teca y que pueda ser exportada para hacia mercado de los Emiratos Árabes Unidos. El país en los últimos años se ha caracterizado por ser un país competitivo, que ha tenido un desarrollo y crecimiento rápido en lo que respecta a la comercialización de productos no tradicionales y no petroleros.

Por tal motivo el documento pretende evidenciar la viabilidad y factibilidad de comercializar la madera de teca al mercado de Emiratos Árabes Unidos, permitiendo llenar expectativas favorables a clientes sofisticados, exóticos y exigentes, debido al gran poder adquisitivo que caracteriza a los consumidores de este mercado.

Con la ayuda de industrias ecuatorianas se pretende alcanzar una gran demanda de mercado para la exportación de madera de teca como materia prima para industrias del medio oriente, debido a que la madera dentro del proceso de elaboración de muebles es un material de alta calidad.

Capítulo I

Generalidades de la Investigación

Antecedentes

Según (Euronew S.A., 2013):

La Teca (Tectona Grandis) es una madera dura tropical nativa de India, Indonesia, Myanmar, parte de Tailandia y Laos. La madera de teca arribó a Ecuador alrededor de los años 1950 para probar su desempeño en el territorio ecuatoriano que es un país reconocido por tener condiciones de cultivo ventajosas debido a sus condiciones climáticas y de tipo de suelo.

Una de las cualidades más importante que la Teca nos ofrece es que al contrario de otros tipos de madera esta es muy resistente a factores externos tales como son el clima, la humedad, las plagas, entre otros lo cual uno de sus principales usos son la construcción de muebles, barcos y decoración.

La demanda Internacional de la Teca tiene como principales actores a las India, China, Estados Unidos y Canadá.

En el Ecuador existen algunos Bosques de Teca, los bosques de teca con mayor extensión se encuentran en la provincia del Guayas debido a su clima y disposición geográfica que permite un ambiente adecuado para este cultivo. En la actualidad las plantaciones de este árbol se han incrementado debido al pronóstico de rentabilidad observado por los inversores locales y extranjeros. La producción de Teca es a la vez es un producto innovador en el Ecuador debido a que pertenece a la lista de productos de exportación no tradicionales.

También son de gran utilidad debido a que los bosques de Tecas son ambientalmente favorecedores a la disminución de la contaminación atmosférica por dióxido de carbono y monóxido de carbono mientras se mantiene en crecimiento una vez llegada a su madurez ya el servicio ambiental queda disminuido por lo que se hace necesario que haya una renovación programada del mismo bosque.

La calidad de la Teca ecuatoriana está seleccionada como una de las mejores maderas a nivel mundial. Esta condición permite que el producto derivado de esta materia prima tenga excelente acogida en los mercados internacionales.

Planteamiento del Problema

El comprador principal del Ecuador para la Teca durante la década de los 90 hasta el 2015 ha sido la India el cual ha absorbido el 95% de la exportación ecuatoriana, sin embargo desde el último trimestre del año 2016 al presente estas exportaciones se han reducido debido a que la India ha incrementado las restricciones de importación para la Teca ecuatoriana favoreciendo a la Teca de nuestros principales competidores que son: Brasil, Costa Rica y Panamá ya que al dejar de vender se les cede la participación de mercado que ha obtenido Ecuador en los últimos años .

Como lo expone el (El Universo, 2017) “Ecuador exportó en 2015 más de 200 mil toneladas (\$ 24 millones), para 2016 y hasta octubre aumentó a más de 281 mil TM (\$ 34 millones) y el gremio calcula pérdidas cerca de \$ 3 millones mensuales, por lo que se dejó de exportar”.

Actualmente esto ha determinado un decrecimiento total de dichas exportaciones. En este contexto es de vital importancia para el Ecuador encontrar una nueva demanda Internacional de Teca donde se pueda posesionar dicha producción.

Justificación

Debido a las barreras comerciales que en el último trimestre del año 2016 hasta el presente se han presentado entre Ecuador e India que es el principal importador de Madera Teca debido a las exigencias fitosanitarias que no permiten su importación se tornó en un panorama desfavorable para los exportadores y productores locales.

Por lo tanto en la mirada general del mercado de Teca mundial se ha observado que el mercado de los Emiratos Árabes Unidos es un potencial comprador de Teca ecuatoriana. Es por esa razón que se hace necesario realizar la respectiva investigación de mercado para determinar si existe la factibilidad y aceptación en dicho mercado con el fin de diversificar los destinos de venta de la madera teca Ecuatoriana ya que en aproximadamente 95% de dicha madera es exportada a India y al presentarse inconvenientes como los sucedidos los productores y exportadores son los más afectados y por consiguiente la balanza comercial y la economía del país en general; ya que disminuye los ingresos que genera este sector y que “aproximadamente Mas de 235.000 familias ecuatorianas viven directamente de esta actividad, y alrededor de 100.000 familias se benefician de manera indirecta”. (Proecuador, 2016)

Contexto de la Investigación

Este análisis es para determinar la oferta exportable de Teca en la provincia del Guayas y se ha escogido como referencia los datos Generales de la Compañía: La Colina Forestal (Hillforest S.A.) Ubicada en la provincia del Guayas, Cantón Bálzar. Con el objetivo de que sirva como guía para determinar la factibilidad de exportar Teca a EAU.

Alcance De La Investigación

La investigación está destinada a determinar la oferta exportable ecuatoriana en la provincia del Guayas y la demanda internacional de Teca en Emiratos Árabes Unidos con la finalidad de diversificar las ventas de la madera Teca a nuevos mercados.

Objetivos General

Diseñar el perfil de mercado de la madera Teca ecuatoriana a Emiratos Árabes Unidos para determinar la factibilidad de la exportación.

Objetivos Específicos

1. Fundamentar las bases teóricas de la investigación.
2. Determinar la oferta exportable de Teca ecuatoriana.
3. Describir el proceso logístico completo e indispensable que se exige para exportar madera Teca al mercado de Emiratos Árabes Unidos.
4. Determinar la demanda de madera teca en emiratos árabes mediante un análisis de macro entorno.
5. Determinar la factibilidad financiera de la exportación de teca al mercado de Emiratos Árabes Unidos.

Capítulo II

Base teórica de la investigación

Base Teórica

Comercio internacional.

Se define al comercio internacional se encarga de “estudiar las causas y leyes que gobiernan los intercambios de bienes y servicios entre los habitantes de los diferentes países en su interés por satisfacer sus necesidades de bienes escasos” (De la Hoz, 2014, pág. 16).

El comercio internacional es el intercambio de bienes y servicios entre países. Este tipo de comercio da lugar a una economía mundial, en la que los precios, o la oferta y la demanda, afectan y se ven afectados por los acontecimientos globales.

El comercio global da a consumidores y países la oportunidad de ser expuestos a los bienes y servicios no disponibles en sus propios países. Un producto que se vende al mercado global es una exportación, y un producto que se compra en el mercado global es una importación. Las importaciones y exportaciones se contabilizan en la cuenta corriente de un país en la balanza de pagos.

La liberalización económica, el rápido cambio tecnológico y la agresiva competencia continúan alterando el entorno en el que operan las industrias. La incesante presión mundial ha producido algunos cambios interesantes en el desarrollo y la estructura de los respectivos sectores industriales de las naciones. El gradual proceso de globalización ha hecho hincapié en la noción tradicional de que las políticas internas, que antes estaban orientadas a aumentar las ventajas industriales y económicas locales, se han vuelto menos eficaces. (Lobejón, 2013, pág. 18)

De hecho, los gobiernos y las industrias pueden considerar este tipo de políticas internas como enfoques aislacionistas y limitados de la eficiencia económica. Algunas de las evidencias de estos cambios incluyen la implementación de políticas económicas de algunos países que están diseñados para atraer la

inversión industrial global, el papel prominente de las fusiones y alianzas transfronterizas y la cooperación entre los gobiernos nacionales y sub-nacionales.

Estas características del proceso de globalización apuntan a la necesidad de examinar la creciente importancia de la competitividad de una nación investigando la combinación de ventajas competitivas específicas de la industria así como las ventajas comparativas de una nación (lo que se refleja en su capacidad de crear un ambiente propicio para el comercio y desarrollo).

Dentro del contexto de la globalización, los países en desarrollo o emergentes parecen ser los que deben aprovechar o capturar lo más posible las ganancias potenciales en la expansión del comercio y las inversiones. Debido a que la globalización se está produciendo en un entorno competitivo, las pérdidas y las ganancias son evidentes. Este panorama plantea preguntas interesantes sobre la competitividad de las naciones emergentes y la capacidad para competir en la economía global. Por un lado, las economías emergentes han comenzado a desafiar a las economías desarrolladas en muchos mercados diferentes. (Mercado, 2014, pág. 74)

En general, la globalización se refiere a un proceso de ampliación y profundización de las interrelaciones en el comercio internacional, la inversión extranjera y los flujos de cartera. El resultado es la creación de un mercado global de bienes y servicios que es en gran medida indiferente a las fronteras nacionales y la influencia gubernamental. La globalización desde los años sesenta ha alterado la estructura de producción, exportación y empleo de la economía mundial, pero aún quedan muchos obstáculos para la plena integración.

La era contemporánea de las economías globales tiene cinco características centrales, que son:

- La intensificación de la competencia mundial y la aparición de nuevos centros de producción;
- Un entorno tecnológico excepcionalmente innovador;
- La proliferación, expansión y reestructuración de las empresas transnacionales;

- Un sistema financiero mundial diversificado; y
- Importantes cambios en el papel del Estado en los asuntos económicos nacionales y mundiales.
- La industrialización orientada a la exportación se ha vuelto cada vez más diversificada y sofisticada.

Los fuertes flujos de capitales transfronterizos han sido un fenómeno importante en la nueva economía mundial, a medida que más y más países abrazan los mercados libres y emprenden la liberalización del comercio y la inversión. La inversión extranjera directa (IED) ha reforzado la integración de los mercados nacionales individuales y ha sido un motor del comercio mundial y del crecimiento económico.

Hoy en día, las industrias más modernas y dinámicas son de alcance transnacional, ya que son el resultado de un sistema integrado de comercio y producción mundiales. Por lo tanto, las opciones de desarrollo para muchos países en desarrollo dependen, en gran medida, del tipo de roles de exportación que asumen en la economía global y de la capacidad para avanzar hacia nichos industriales más sofisticados y de alto valor. (Jeréz, 2013, pág. 24)

La actual ola de globalización de la economía ha generado un gran interés entre los países y dentro de los países en el desarrollo y la mejora de la competitividad nacional. La globalización y la competitividad nacional son temas populares en los debates de política económica. La teoría económica sugiere que la globalización conducirá a una mayor convergencia en el desempeño económico (incluyendo el desempeño de la competitividad) entre las economías abiertas.

El concepto de competitividad internacional de las naciones sólo tiene sentido dentro de un contexto económico nacional. Las naciones adoptan políticas económicas y comerciales que afectan directamente la capacidad de las empresas y las industrias de participar en el comercio y las inversiones internacionales. La ventaja competitiva de las naciones que la competitividad nacional se mide mediante dos conjuntos de indicadores:

1) la presencia de exportaciones sustanciales y sostenidas a una amplia gama de otras naciones y

2) Significativas inversiones extranjeras de salida basadas en habilidades y activos creados en el país de origen

En la literatura, hay muchos índices de competitividad, hechos por diferentes organizaciones privadas e internacionales. Existen numerosos indicadores que podrían transformarse en índices de competitividad. La ventaja de los índices es que son medidas de resumen, capturando más de un aspecto de la prosperidad económica y / o social. (Torres, 2014, pág. 37)

Uno de ellos es celebrado por el Foro Económico Mundial y llamado El Informe sobre la Competitividad Mundial. El principal objetivo es evaluar "cómo los entornos nacionales son conducentes y perjudiciales para la competitividad nacional y global de las empresas que operan en estos países". Produce ocho factores -de índices de competitividad más una medida de competitividad global.

1. Economía doméstica: Cuanto más competitiva haya en la economía nacional, más productivas y competitivas serán las empresas nacionales en el extranjero y tendrán una mayor productividad de valor agregado y prosperidad del país.
2. Internacionalización: La apertura a las actividades económicas internacionales aumenta el desempeño económico de un país. La competitividad basada en la exportación se asocia a menudo a la orientación hacia el crecimiento en la economía nacional. Una mayor integración con la economía internacional da como resultado una asignación de recursos más productiva y niveles de vida más altos.
3. Gobierno: Las intervenciones estatales directas en las actividades empresariales se minimizan. Las políticas gubernamentales se centran en crear un entorno competitivo para las empresas y en proporcionar condiciones macroeconómicas y sociales que sean previsibles y, por lo tanto, minimicen los riesgos externos para las actividades económicas. Es flexible

en la adaptación de las políticas económicas a un entorno internacional cambiante.

4. Finanzas: Un sector financiero bien desarrollado e internacionalmente integrado en un país apoya su competitividad internacional. La eficiencia del sector financiero se mide mejor por la estrechez del diferencial entre la tasa de interés que pagan los prestatarios y la tasa que reciben los depositantes.
5. Infraestructura: Una infraestructura bien desarrollada apoya la actividad económica. Incluye la disponibilidad de recursos naturales y sistemas empresariales funcionales, tecnología de la información, transporte, comunicación y educación, y una protección eficaz del medio ambiente.
6. Gestión: Un producto y servicio competitivo refleja la capacidad de gestión, la orientación a largo plazo, la capacidad para adaptarse a los cambios en el entorno competitivo, un nivel de iniciativa empresarial y habilidades para la integración y diferenciación de las actividades empresariales.
7. Ciencia y tecnología: La ventaja competitiva puede basarse en la aplicación eficiente e innovadora de las tecnologías existentes. La inversión en investigación y actividades innovadoras que crean nuevos conocimientos es crucial para un país en una etapa más madura de desarrollo económico.
8. Calidad de las personas: Una mano de obra cualificada con una actitud positiva aumenta la productividad y la competitividad de un país. La educación, la capacidad técnica del trabajo, la calidad de la gestión y la eficiencia contribuyen a la competitividad. Todo esto significa que para seguir una estrategia competitiva muchos cambios coordinados en el desarrollo de recursos humanos son simultáneamente necesarios en lugar de algunas iniciativas de alto perfil en una o dos áreas.

Cabe destacar aquí que la apertura a los mercados mundiales y la internacionalización de las economías desempeñan un papel cada vez más importante en la productividad y la competitividad.

El comercio internacional ha llegado a ocupar el centro de la actividad económica, el crecimiento y los procesos de desarrollo de la mayoría de las sociedades modernas. El orden económico mundial actual ha hecho que casi todas las economías modernas dependan en gran medida del sector de comercio exterior. Y en ningún aspecto esta tendencia es más

notable que el aspecto de la competitividad internacional y la inmensa importancia que ahora tiene para las perspectivas de supervivencia o fracaso de las naciones en la capacidad de obtener el máximo potencial económico del comercio internacional. Se puede afirmar que cuando el comercio internacional puede ser un motor que impulsa el crecimiento económico de las naciones, la competitividad internacional representa el combustible que potencia ese motor. (Cabello & Cabello, 2014, pág. 64)

Es la competitividad de las exportaciones y de los productos que compiten con las importaciones lo que les lleva a tener mayores cuotas de mercado que sustentan los niveles de ingresos, ingresos y empleo creados en los diversos sectores de la economía. Debe mantenerse el nivel de competitividad necesario para garantizar que se conserven las cuotas de mercado y los incentivos económicos que les acompañan (ingresos, ingresos y empleo). De esta manera, la competitividad actúa como un mecanismo de abastecimiento de energía que requiere mantener operativos el motor de crecimiento que es el comercio internacional.

Las naciones no compiten como las empresas. Por el contrario, las naciones compiten para crear las condiciones que atraen y alientan a los inversionistas, tanto extranjeros como nacionales a invertir en empresas productivas y competitivas dentro de las fronteras o incluso para que las empresas locales inviertan en otros países si contribuyen a incrementar la presencia internacional y proximidad al mercado y capacidad de respuesta.

Ventaja absoluta.

La ventaja absoluta es la capacidad de un país, individuo, empresa o región para producir un bien o servicio a un costo por unidad menor que el costo al cual cualquier otra entidad produce ese mismo bien o servicio (De la Hoz, 2014). Las entidades con ventajas absolutas pueden producir un producto o servicio utilizando un menor número de insumos y / o utilizando un proceso más eficiente que otras entidades que producen el mismo producto o servicio.

La ventaja absoluta es predominantemente una teoría del comercio internacional en la cual un país puede producir un bien más eficientemente que

otros países. Los países que tienen una ventaja absoluta pueden decidir especializarse en producir y vender ese producto o servicio específico, utilizando los fondos generados para comprar otros bienes y servicios que se especializan en producir. La idea de ventaja absoluta fue iniciada por Adam Smith a finales del siglo XVIII como parte de su doctrina de la división del trabajo.

Adam Smith es apreciado como el fundador de la economía moderna. La teoría del comercio internacional es menos conocida o reconocida, aunque es uno de los primeros y más famosos pensadores que defienden el libre comercio. Es el primer economista clásico que escribió sobre las ganancias y la dirección del libre comercio. Los escritos se formulan predominantemente como declaraciones normativas contra el pensamiento mercantilista y menos como una teoría positiva. (Krugman, Olney, & Wells, Fundamentos de economía, 2014, pág. 146)

La teoría de Smith sobre comercio exterior se basa en los pensamientos sobre la división del trabajo, que él expone en los tres primeros capítulos de la riqueza de la nación. Según Smith, la división del trabajo condujo a la mayor mejora de los poderes productivos del trabajo, por lo que la división del trabajo está más avanzada en los países más industrializados.

La mayor ventaja de la división del trabajo es que el mismo número de trabajadores es capaz de producir más. De esta manera, la división del trabajo produce un aumento de la cantidad de trabajo que el mismo número de personas es capaz de realizar. Smith enfatiza que la división del trabajo lleva a mayores retornos. Este desarrollo tiene tres razones subyacentes:

Primero, el aumento de la destreza en cada trabajador en particular; en segundo lugar, el ahorro del tiempo que comúnmente se pierde al pasar de una especie de trabajo a otra; y por último, la invención de un gran número de máquinas que facilitan y abrumen el trabajo, y permiten a un hombre hacer el trabajo de muchos. (Cantos & Cantos, 2016, pág. 26)

La división del trabajo, mediante la explotación de economías de escala, conduce a una mayor producción ya un aumento de la riqueza nacional, que Smith define como el producto anual de la tierra y el trabajo de la sociedad. La división del

trabajo conduce al desarrollo técnico y el aumento de la productividad. La teoría subyacente de Smith sobre el crecimiento se deriva fácilmente de esto: cuanta más especialización, más crecimiento. Se puede resumir que una extensión de la división del trabajo conduce al crecimiento económico ya un aumento de la riqueza.

Otra característica básica del marco teórico de Smith es la teoría del valor del trabajo, que utiliza para determinar los precios. Smith define el valor de una mercancía como la cantidad de trabajo que le permite comprar o mandar. El trabajo es el único Medida universal del valor de un bien, cabe señalar aquí que Smith era consciente de que el trabajo tenía diferentes niveles de calidad.

El valor del trabajo de una mercancía no sólo se determinó por las horas que se utilizaron para producirla. El valor depende también de lo complejo que es un trabajo especial y de lo educado y capacitado que es el trabajador. Esta es la razón por la cual los salarios difieren.

Smith diferencia entre el valor y el precio de una mercancía. El precio de mercado se define como el precio real al que se vende comúnmente cualquier producto. El precio de mercado se relaciona con el valor de una mercancía porque el precio de mercado de cada producto particular, está gravitando continuamente. Pero no son iguales. (Berumen, Introducción a la economía internacional , 2016, pág. 66)

El precio de una mercancía puede estar por encima o por debajo o exactamente igual con el precio natural. El precio de mercado está regulado por la oferta y la demanda, el precio y el valor de la mano de obra incluyen renta, mano de obra y ganancias, así como los costos de transporte. Se ha abordado el enfoque de Smith de la división del trabajo y la teoría del valor de trabajo aquí porque ambos juegan un papel significativo en su teoría del comercio.

La teoría de la ventaja absoluta no ha estado en el centro de la teoría del comercio después de Adam Smith. En general, no se considera pertinente debido al predominio de la teoría de la ventaja comparativa que ha sido el cimiento sobre el que han descansado todos los desarrollos subsiguientes en la teoría del comercio internacional.

Por lo tanto, la teoría de la ventaja absoluta era apenas un desarrollo lejano. Sin embargo, muchos de los libros de texto actuales tienen una introducción a la teoría de la ventaja absoluta, principalmente en uno de los capítulos iniciales sobre la teoría del comercio. Representan la teoría de Smith como un trampolín para una teoría más sofisticada.

La teoría de la ventaja comparativa. Normalmente se presenta con un ejemplo de dos países y dos productos básicos (modelo 2x2). En él, cada país puede producir un bien con menos gasto de trabajo humano que el otro y, por lo tanto, más barato. Como resultado, cada país tiene una ventaja absoluta en la producción de un bien. (Sanjinés, 2012, pág. 57)

Si ambos países empiezan a operar unos con otros, cada país se especializará en la producción del bien que tiene una ventaja absoluta y obtendrá la otra mercancía del extranjero. De esta manera, se pueden producir más unidades de ambos productos. A través del comercio ambos países pueden llegar a tener más unidades de al menos una mercancía.

Sin embargo, esta presentación está por debajo de la teoría de Smith. Supone una movilidad interna sin restricciones del trabajo, que Smith no asume. El comercio es beneficioso sólo porque los recursos existentes se utilizan de manera más eficiente, lo que conduce a un aumento en la cantidad de ambos productos básicos. Esto no es simplemente una simplificación excesiva de la teoría de Smith, sino una interpretación falsa.

Es una mera comparación de dos situaciones estáticas, una antes y otra después de la apertura del comercio. Smith nunca usa esa comparación. Se excluyen las ganancias en forma de cambio tecnológico y crecimiento económico. Por lo tanto, la presentación moderna carece de la profundidad de la teoría de Smith de la ventaja absoluta.

La teoría de la ventaja absoluta ha sido utilizada en los últimos tiempos por los escritores pos keynesiano y marxistas. Sin embargo, no desarrollan la teoría de Smith ni la integran en otras teorías del comercio internacional. Puesto que la teoría de la ventaja absoluta no ha sido desarrollada mucho más y la formulación corriente moderna aún se queda por debajo de la teoría de Smith, se referiré a la formulación

original de Smith en esta tesis cuando hablamos de la teoría de la ventaja absoluta. Esto incluye los aspectos dinámicos y de crecimiento de esta teoría. Sin embargo, la intención de Smith era atacar el pensamiento mercantilista en lugar de desarrollar una teoría estricta. No siempre es inequívoco y puede interpretarse de manera diferente.

Modelo de ventaja comparativa de David Ricardo.

Un país tiene ventaja comparativa en la producción de un bien si el coste de oportunidad en la producción de este bien en términos de otros bienes es inferior en este país de lo que lo es en otros países (Krugman & Obstfeld, 2006, p. 29).

La ventaja comparativa es una ley económica que se refiere a la capacidad de cualquier actor económico para producir bienes y servicios a un menor costo de oportunidad que otros actores económicos. La ley de la ventaja comparativa se atribuye popularmente al economista político inglés David Ricardo y su libro "Principios de Economía Política e Impuestos" en 1817.

La teoría de la ventaja comparativa es una de las teorías más elogiadas de la economía desde la formulación de Ricardo y se ha convertido en algo de un artículo de fe en la economía moderna. La formulación ha sido descrita como un viaje intelectual de fuerza de brillo inusual. (Bajo, 2014, pág. 15)

David Ricardo podría no ser el primero que desarrolló la teoría de la ventaja comparativa. De hecho, muchos atribuyen los créditos para descubrir esta teoría a Robert Torrens. Sin embargo, esta teoría está estrechamente relacionada con el nombre de Ricardo y fue el primero en escribir una formulación completa de esta teoría, a saber, en el capítulo 7 de la obra principal "los principios de la economía política y la fiscalidad".

Al igual que Smith, Ricardo cree que el libre comercio es deseable y que las naciones se benefician de él. Frente a Smith, Ricardo ve una diferencia básica entre el comercio exterior y el doméstico: La misma regla que regula el valor relativo de las mercancías en un país, no regula

el valor relativo de las mercancías intercambiadas entre dos o más países. (Berumen, 2014, pág. 66)

La distinción se basa en la suposición de que el trabajo y el capital no se mueven entre países como lo hacen dentro de un país. La razón de la inmovilidad del capital es la inseguridad imaginada o real del capital, cuando no está bajo el control inmediato del dueño. La inmovilidad del trabajo se origina en la natural inclinación a la que todo hombre tiene que abandonar el país de nacimiento y de las relaciones y la dificultad de confiar todos los hábitos a un gobierno extraño ya nuevas leyes.

Como resultado, el comercio internacional no aumenta la cantidad de valor en un país. Por lo tanto, Ricardo utiliza dos teorías del valor diferentes. La teoría sobre la teoría del valor del trabajo. El valor del trabajo determina los precios internos y, por tanto, el valor relativo de las mercancías. Así, el comercio dentro de un país está regulado por ventajas absolutas de producción.

Ricardo representa el trabajo incorporado al comercio. Sin embargo, muchos han interpretado el suyo como números como coeficientes de la unidad de trabajo, aunque Ricardo nunca usa los números de esta manera. Esto es principalmente culpa de John Stuart Mill quien es responsable de la reconstrucción racional de Ricardo en la que los coeficientes de costo de la mano de obra fueron interpretados como las cantidades utilizadas en una unidad de cada bien producido. Esta interpretación de los números de Ricardo es utilizada por la mayoría Economistas desde entonces. (Rionda, 2015, pág. 74)

Si la relación de intercambio es exactamente uno de los dos límites, un país obtendrá todos los beneficios del comercio. En la teoría de Ricardo, la relación de intercambio se determina automáticamente a través de un mecanismo de ajuste. De tal manera que demuestra una determinación de los términos de intercambio, sino que el punto es que ningún país debe temer al libre comercio porque humilla a los poderosos y alza a los débiles, la especialización y el comercio serán beneficiosos para ellos.

Sin embargo, lo contrario también es cierto, es decir, cuando los coeficientes de costos son iguales en ambos países, no se pueden obtener ganancias por especialización y comercio según la teoría de la ventaja comparativa. En esta situación, el comercio no tendrá lugar porque habrá un incentivo para ello. Diferentes costos comparativos de producción son "a condición esencial y también suficiente para la existencia del comercio internacional.

Para concluir, el comercio internacional no aumenta el valor sino que beneficia a los países comerciantes, porque conduce a un aumento de la cantidad y variedad de los objetos sobre los que se pueden gastar los ingresos y, por lo tanto, aumenta la suma de los gozos. Esto significa que toda la población en forma de consumidores, se beneficia porque los bienes se vuelven más baratos y están disponibles en mayor cantidad. Ricardo identifica estas ganancias comparando la composición de la producción de cada país cuando es autosuficiente con la composición que produce el comercio.

La teoría de Ricardo, los beneficios y los salarios son mutuamente dependientes. Esto significa que si los salarios aumentan, los beneficios disminuirán y viceversa. El nivel de salarios en la teoría de Ricardo está en un nivel de subsistencia y depende del precio de los alimentos, necesidades y conveniencias requeridas para el apoyo del trabajador y la familia.

Modelo Heckscher-Ohlin.

El trabajo primario detrás de la teoría fue presentado en un papel sueco de 1919 escrito por Eli Heckscher y fue apoyado más adelante por su estudiante, Bertil Ohlin, en el libro de 1933. Unos cuantos años más tarde, el economista Paul Samuelson amplió el modelo original, en gran parte a través de artículos escritos en 1949 y 1953. Es por eso que el modelo se refiere a menudo como el modelo de Heckscher-Ohlin-Samuelson. (Heredia, 2017, pág. 14)

El modelo de Heckscher-Ohlin es una teoría en economía que explica que los países exportan lo que puede ser producido de manera más eficiente y abundante. Este modelo se utiliza para evaluar el comercio y, más específicamente, el equilibrio

del comercio entre dos países que tienen diferentes especialidades. Se hace hincapié en la exportación de bienes que requieren factores de producción que un país tiene en abundancia y en la importación de bienes que el país no puede producir con la misma eficacia.

El modelo de Heckscher-Ohlin es una teoría en economía que explica que los países exportan lo que puede ser producido de manera más eficiente y abundante. Este modelo se utiliza para evaluar el comercio y, más específicamente, el equilibrio del comercio entre dos países que tienen diferentes especialidades. Se hace hincapié en la exportación de bienes que requieren factores de producción que un país tiene en abundancia y en la importación de bienes que el país no puede producir con la misma eficacia.

En el contexto, el objetivo del modelo de Heckscher-Ohlin es explicar matemáticamente los medios por los cuales un país debe operar cuando los recursos son desequilibrados en todo el mundo, es decir, los recursos que un país carece son abundantes en otros lugares, con diferentes recursos en abundancia para alimentar el mercado global. (Krugman & Wells, 2015, pág. 442)

El modelo hace hincapié en los beneficios del comercio internacional, más específicamente, los beneficios mundiales para todos cuando cada país pone el mayor esfuerzo en la exportación de recursos que son nativamente abundantes. El beneficio se completa cuando cada país importa los recursos que naturalmente carece. Debido a que un país no tiene que depender únicamente de los mercados internos, puede aprovechar la demanda más elástica.

Corriente Heterodoxa.

La corriente Heterodoxa nace porque no todos los países se benefician del comercio mundial, pues el intercambio entre países genera un impacto en las estructuras internas. De igual manera son los países industriales que centran su producción en bienes manufacturados los más beneficiados y los países agrícolas exportadores de materias primas,

los que presentarían menores oportunidades de beneficiarse del comercio internacional (De la Hoz, 2014 pág. 29).

La economía heterodoxa es un término general que abarca varias corrientes del pensamiento económico, así como una serie de campos de investigación interdisciplinaria. Mientras que la economía heterodoxa está internamente muy diversificada, la mayoría de los economistas heterodoxos están de acuerdo en ciertas definiciones conceptuales (por ejemplo, hacer la economía es estudiar el proceso de aprovisionamiento social en sentido amplio), fundamentos teóricos (por ejemplo, el papel de la incertidumbre en la acción económica o la importancia de la Principios de demanda efectiva y dinero endógeno) y un marco epistemológico común, que adopta la forma de un compromiso pluralista.

La economía heterodoxa se refiere a las teorías económicas y las comunidades de los economistas que son de varias maneras una alternativa a la economía dominante. Es un término de varios niveles que se refiere a un conjunto de teorías económicas desarrolladas por los economistas que mantienen una posición irreverente frente a una comunidad de economistas heterodoxos que se identifican como tales y adoptan una actitud pluralista hacia las teorías heterodoxas sin rechazar la contestabilidad y la inconmensurabilidad entre las teorías heterodoxas y el desarrollo de una teoría económica coherente. Que se basa en diversas contribuciones teóricas por los enfoques heterodoxos que están en contraste con la teoría convencional. (Casares, 2015, pág. 77)

La teoría de la disponibilidad.

I. B. Kravis ha desarrollado la teoría de la disponibilidad en contra de la teoría de los costos comparativos como una explicación plausible del comercio internacional en ciertos casos. Su argumento es que las exportaciones de los países son escasas en el mundo porque están disponibles con el país que si los tiene.

Para explicar la doctrina de disponibilidad teóricamente supongamos que hay cuatro países A, B, C y D. Supongamos que se producen dos bienes X y Y. El trabajo y el capital son necesarios para ambos bienes. Pero, en la función de producción de X, es necesario un mayor uso de la tierra, mientras que para un alto

nivel de conocimientos técnicos se requiere. Los países A, B y C poseen este conocimiento técnico. Los países B, C y D tienen tierra. Esto significa que el país A sólo puede producir Y, mientras que D sólo puede producir X. Considerando que los países B y C están en condiciones de producir ambas mercancías: Z e Y.

Según, un país produce y exporta los bienes que tenía disponibles, es decir, los bienes desarrollados por los innovadores y empresarios. Así, Kravis propuso la teoría de que la composición de la mercancía del comercio se determina principalmente por la "disponibilidad", que significa una oferta elástica. El comercio sólo tiene lugar en aquellos productos que no están disponibles en casa. Con esta frase significa:

- a) El país importará los bienes que no están disponibles en el país en el sentido absoluto, p. Diamantes
- b) Y el país tiene que exportar los bienes que están disponibles más que las necesidades domésticas.

Hay algunos factores responsables de la disponibilidad ha sido explicado por Kravis son como:

- Recursos naturales, cambio técnico, diferenciación de productos y política gubernamental.
- El patrón de comercio de un país está así determinado por la disponibilidad de escasos recursos naturales.
- El segundo factor es la disponibilidad de conocimientos técnicos por un país para producir los productos con el fin de producción. El tercer factor confiere el monopolio temporal de producción por la diferenciación del producto por la cual el país productor puede exportar sus productos. Hasta que los países importadores imiten. Las políticas gubernamentales demostraron algo de obstrucción que conduce al comercio en un camino negativo. La falta de disponibilidad de bienes se ve afectada principalmente por la falta de recursos naturales, conocimientos técnicos y diferenciación de productos y por las políticas proteccionistas del gobierno.

Teoría del ciclo del producto.

La teoría del ciclo de vida del producto fue desarrollada por Vernon (1966) se basa en el supuesto de que las regiones pueden estar disponibles para la

producción de un producto determinado en función de su ciclo de vida y que durante el ciclo la producción se transferirá a regiones con mejores condiciones de producción. Vernon sostuvo que cada producto tiene un ciclo de tres fases específico que incluye las siguientes etapas de desarrollo:

Introducción de un nuevo producto: el producto se produce en las regiones más desarrolladas que tienen una ventaja comparativa en tecnología y mano de obra calificada; En las regiones desarrolladas hay un gran mercado que acepta fácilmente las innovaciones y las oficinas centrales de las empresas se encuentran en estas regiones lo que facilita la gestión del desarrollo y la producción del nuevo producto,

Fase de madurez: los problemas iniciales han sido abordados, el volumen de producción aumenta y la exportación del producto de las regiones más desarrolladas comienza, el precio del producto también comienza a disminuir (también debido a que otros competidores entran al mercado)

Fase de saturación: La región desarrollada pierde su ventaja comparativa y el producto totalmente estandarizado es producido en masa y exportado de regiones menos desarrolladas con costos más bajos; Disminución en la producción y exportación de la región desarrollada o el producto es importado de nuevo a ella.

Madera Teca

La teca es la primera madera fina de muebles que se cultiva en plantaciones de todo el mundo. Aunque la teca se manejó una vez en rotaciones de 80 a 100 años, las longitudes de rotación actuales se han acortado a 20 o 25 años para la producción de madera comercial. Hay algunas características únicas a considerar en el manejo de la teca crece bien en suelos alcalinos, puede soportar sequía extrema, forma una médula de corcho, brotes adventitious forman brotes después de la poda de la rama, y los árboles pueden desarrollar varios patrones de grano de heartwood distintos.

Base Conceptual

Perfil de mercado.

Conjunto de características que identifican un grupo objetivo de población o un segmento de mercado. Utilizado en la formulación de planes de marketing, incluye información demográfica, de ingresos, estilo de vida, psicográfica y socioeconómica.

Oferta y Demanda.

La oferta se define como la cantidad de bienes o servicios que se ponen a la disposición del público consumidor en determinadas cantidades, precio, tiempo y lugar para que, en función de éstos, aquél los adquiera.

La demanda se define como la respuesta al conjunto de mercancías o servicios, ofrecidos a un cierto precio en una plaza determinada y que los consumidores están dispuestos a adquirir, en esas circunstancias.

Oferta exportable.

El Ministerio de Agricultura de Perú (Minagri, 2013) define a la oferta exportable como asegurar los volúmenes solicitados por un determinado cliente o contar con productos que satisfacen los requerimientos de los mercados de destino. La oferta exportable también tiene que ver con la capacidad económica, financiera y de gestión de la empresa, esto es:

Disponibilidad de producto: Con base en el producto que desea exportar, la empresa debe determinar el volumen que tiene disponible para el mercado externo. El volumen debe ser aquel que pueda ofrecer de manera estable o continua. De igual modo, el producto debe cumplir con las exigencias y requerimientos del mercado objetivo.

Capacidad económica y financiera de la empresa: La empresa debe contar con los recursos necesarios para solventar una exportación, igualmente debe estar en condiciones de contar con precios competitivos. Si la empresa no cuenta con posibilidades de solventar el proceso con recursos propios, deberá contar con capacidad de endeudamiento y conseguir financiamiento externo.

Capacidad de gestión: La empresa debe desarrollar una cultura exportadora, con objetivos claros y conocimiento de sus capacidades y debilidades.

Mercado internacional.

El mercado internacional se refiere a la capacidad de los extranjeros en la compras de bienes y servicios nacionales siendo la sumatoria el mercado mundial. La venta que realiza un país a otro se denomina comercio internacional el cual dependerá de la capacidad de la producción de un país para cubrir con las necesidades de su población y a su vez del tipo de transporte a emplear el cual influirá en el precio y competitividad de los productos (Hermida & Iglesias, 2015).

Estudio de factibilidad.

Factibilidad son las posibilidades de poder lograr algo. Según (Hernández Díaz, 2001) “un estudio de factibilidad sirve para recopilar datos relevantes sobre el desarrollo de un proyecto y en base a ello tomar la mejor decisión”.

Los objetivos de un estudio de factibilidad Según Hernández son 5

- Saber si podemos producir algo
- Conocer si la gente comprará
- Saber si se puede vender
- Hacer un plan de producción y comercialización
- Aprovechar al máximo los recursos propios
- Reconocer cuales son los puntos débiles de la empresa y reforzarlos

Estudio de Mercado.

El proceso de recolección, análisis e interpretación de información sobre un mercado, sobre un producto o servicio que se ofrecerá en ese mercado, y sobre el pasado, presente y potencial de clientes para el producto o servicio; Investigue las características, los hábitos de gasto, la ubicación y las necesidades del mercado objetivo de su empresa, la industria en su conjunto y los competidores en particular a los que se enfrenta.

Proceso Logístico.

Logística es un término que frecuentemente se asocia con la distribución y transporte de productos terminados; sin embargo, esa es una apreciación parcial, ya que la logística se relaciona con la administración del flujo de bienes y servicios, desde la adquisición de las materias primas e insumos en su punto de origen hasta la entrega del producto terminado en el punto de consumo.

De esta forma, todas aquellas actividades que involucran el movimiento de materias primas, materiales y otros insumos forman parte de los procesos logísticos, al igual que todas aquellas tareas que ofrecen un soporte adecuado para la transformación de dichos elementos en productos terminados: las compras, el almacenamiento, la administración de los inventarios, el mantenimiento de las instalaciones y maquinarias, la seguridad y los servicios de planta (suministros de agua, gas, electricidad, combustibles, aire comprimido, vapor, entre otros). (Monterroso, 2000)

Glosario

Exportaciones: Consiste en la venta de cualquier producto desde el país local de origen hacia un país extranjero.

Importaciones: Contrario a las exportaciones son las compras de cualquier mercadería que realiza un país local procedentes del extranjero.

Oferta: Son los bienes y servicios que son producidos por una economía en donde la relación precio y cantidad es positiva.

Demanda: Son los bienes y servicios que los consumidores desean adquirir en una economía en donde la relación precio y cantidad es negativa.

Teca: Es un árbol que es capaz de resistir a plagas y malas condiciones climáticas, es utilizada para la construcción de muebles y barcos.

Comercio Internacional: Consiste en las negociaciones de bienes y servicios desde un país hacia otro. El cual enmarca las regulaciones internacionales a las que están sujetos todos los países.

Barreras Comerciales: Son las restricciones que impone un país o un conjunto de países para la exportación o importación de un bien o servicio dificultando el comercio entre naciones.

Bases Referenciales

Existen estudios relacionados al campo de las exportaciones y comercialización de la teca, proyectos relacionados a optimizar los procesos de empresas ya existentes, factibilidad de invertir en el negocio de la teca, entre otros.

Vaca-Vizcarra (2015) investigo el impacto de las exportaciones de teca en sectores económicos, sociales, y ambientales. Obtuvo como resultados que dicha asociación entre las variables mencionadas es positiva. También destaca que existe un marco regulatorio para que se proteja al medio ambiente y facilite el proceso de exportación.

Solórzano-Moreira (2015) realizo un plan estratégico para una empresa ubicada en El Empalme en donde aplico un análisis de micro y macro ambiente, lo cual fue el punto de partida para aplicar la estrategia de las 4 P (Producto, Plaza, Promoción y Precio) cuyo costo por implementar estas estrategias es de 7.558,00.

Dalau et al (2009) mencionan que en Ecuador existen las condiciones climáticas y geográficas para implementar un proyecto de cultivo de 100 hectáreas de teca. Los resultados del análisis de rentabilidad demuestran que el proyecto es factible con una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 23,77% y un Valor Actual Neto VAN de \$7.239.528.

Franco & Rafael (2008) en su investigación tenían como objetivo implementar un modelo de negocios para incentivar la inversión en el sector de la producción y comercialización de la teca. En este sentido los autores mencionan que el proyecto es factible de acuerdo a los análisis de rentabilidad como la TIR del 23%, VAN de \$104.510 y el análisis de costo beneficio arroja un valor de \$2,79.

Bases Legales

La Constitución de la República del Ecuador.

Capítulo Cuarto

- Régimen de competencias

Art. 261.- El Estado central tendrá competencias exclusivas sobre:

- 11. Los recursos energéticos: minerales, hidrocarburos, hídricos, biodiversidad, y recursos forestales

Capítulo Segundo

Biodiversidad y recursos naturales

Sección quinta

Suelo

Art. 409.- Es de interés público y prioridad nacional la conservación del suelo, en especial su capa fértil. Se establecerá un marco normativo para su protección y uso sustentable que prevenga su degradación, en particular la provocada por la contaminación, la desertificación y la erosión.

En áreas afectadas por procesos de degradación y desertificación, el Estado desarrollará y estimulará proyectos de forestación, reforestación y revegetación que eviten el monocultivo y utilicen, de manera preferente, especies nativas y adaptadas a la zona.

Ley del Ministerio de Ambiente.

Corresponde al Ministerio del Ambiente que es la Autoridad Nacional Ambiental, responsable del desarrollo sustentable y la calidad ambiental del país y se constituye en la instancia máxima, de coordinación, emisión de políticas, normas y regulaciones de carácter nacional, cuya gestión se enmarca en la Ley Forestal y de Conservación de Áreas Naturales y Vida Silvestre (Ley No. 74, R.O. 64 del 24 de agosto de 1981).

Con la expedición del Texto Unificado de la Legislación Secundaria del Ministerio del Ambiente (Decreto Ejecutivo No.3516, R.O. Edición Especial No. 2 del 31 de marzo del 2003), quedo expresado que el Ministerio del Ambiente sustituye en las competencias establecidas en la Ley, al ex-Instituto Ecuatoriano Forestal y de Áreas Naturales y Vida Silvestre (INEFAN) La Autoridad Ambiental expidió un conjunto de normativas con el objeto de regular "el manejo forestal sustentable para aprovechamiento de madera": Acuerdo Ministerial No. 037, No. 038, No. 039 y No. 040, de junio 4 del 2004. Luego de un proceso de Diálogo Nacional sobre Control Forestal, el 13 de Junio del 2006, en San José de Puenbo, se firmó un Documento de Acuerdo sobre un Sistema Nacional descentralizado de Control Forestal.

Por otra parte se basa en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, ya que es el que contempla todos los aspectos relacionados con la industria productiva del país. En el código orgánico de la producción se basa en los artículos 1, 2, 3 que nos dice sobre las actividades productivas que se realicen en cualquier parte del territorio y actividades comerciales que involucren y que estén alineadas con los objetivos del Buen Vivir.

Esta normativa es la que busca incentivar y generar actividades que impulsen y ayuden al desarrollo de la matriz productiva para así poder generar más empleo y que sean justos y bien remunerados así como mantener una armonía con la naturaleza.

Acceso al mercado de los Emiratos Árabes Unidos

Según (PROECUADOR, 2012) cada país cuenta con sus propias leyes y mandatos los cuales son exigidos para llevar un control sobre las organizaciones privadas o estatales. Los importadores en los EAU necesitan tener una licencia comercial para poder operar dentro del país, las licencias detallan el tipo de mercancía que se pueden importar y en qué región, es decir que cada Emirato puede tener sus propias licencias para distribuir.

El Departamento Federal de Inversiones, fue establecido en 2008 en el Ministerio de Economía, como una entidad gubernamental encargada de prestar asistencia tanto a los inversores extranjeros como a los nacionales y de promover la

inversión. Adicionalmente, es la institución que promueve la inversión extranjera en coordinación con la autoridad competente a nivel de Emiratos.

La política de inversión se coordina entre el Gobierno Federal y los respectivos Emiratos. El requisito básico para realizar cualquier tipo de actividad económica en los EAU es la obtención de una licencia, se aplican en general los mismos procedimientos a las empresas nacionales y a las extranjeras, salvo en el caso de las sucursales de las empresas extranjeras.

Las licencias se pueden conceder a nivel federal o a nivel de Emirato, según el tipo de actividad; y los procedimientos para la concesión de licencias pueden variar de un Emirato a otro. Por ejemplo, en el caso de Dubái existen 3 categorías de licencias para todas las actividades económicas:

- Licencias comerciales, abarcan solo actividades de este mismo tipo.
- Licencias industriales, abarcan actividades industriales o manufactureras.
- Licencias profesionales, para suministrar servicios profesionales y realizar actividades artesanales.

Para obtener este tipo de licencias se necesita la aprobación oficial del Ministerio de Economía y la autoridad local competente. En los Emiratos Árabes Unidos, las leyes imponen a cualquier extranjero que esté interesado en invertir en este país a través de una sociedad asentada fuera de una “zona franca” que el 51% del capital social sea de propiedad de nacionales de los EAU. Las regulaciones para el establecimiento y marcha de los negocios en los EAU son compartidas a nivel federal y de emiratos.

En este país, el marco regulador y legal favorece al local frente al inversor extranjero. No existe un tratamiento nacional para los inversores en EAU y la propiedad extranjera de tierra y acciones está restringida. Actualmente, el gobierno está tomando medidas para disminuir la burocracia para las inversiones extranjeras, y ahora exime a los inversores de obtener una tarjeta del Ministerio de Trabajo además del visado del Departamento de Inmigración. Estas medidas ayudan a que los inversores ya no necesiten hacer consultas sobre las solicitudes personalmente, ahora cuentan con un servicio automático, en árabe y en inglés, lo cual les permite recibir información sobre el estado de sus licencias para negocios y vía telefónica.

Existen 3 leyes que afectan la inversión extranjera en EAU:

- Ley Federal de Sociedades, esta se aplica a todas las compañías comerciales establecidas en los EAU, así como a las sucursales de oficinas de empresas extranjeras que operan en EAU. Sin embargo, los beneficios pueden ser dividido de forma diferente. Además, las sucursales de empresas extranjeras deben de tener un agente de servicios nacional, a menos que la compañía extranjera haya establecido su oficina a través de un acuerdo con el gobierno federal o de un emirato.
- La Federal Industry Law, de igual forma esta ley estipula el que 51% de la inversión debe ser de propiedad nacional. Además, se requiere que estos proyectos sean administrados por un nacional o por un consejo de dirección con mayoría de nacionales. Esta ley se aplica con ciertas exenciones, a proyectos relacionados con la extracción y refino de petróleo, gas natural y otras materias primas.
- La Government Tenders Law, de acuerdo a esta ley, los que participen en proyectos federales debe ser un nacional, ya sea un administrados, contratista o participante en un concurso; con una participación superior del 51% de capital, o bien una entidad extranjera que esté representada por un distribuidor o agente. En el caso de las compañías extranjeras, que deseen presentarse en un proyecto deben participar como joint - venture o arreglo de agencia con un nacional.

Así, los extranjeros pueden establecer empresas individuales para realizar en algunos Emiratos actividades de diferentes tipos de servicios profesionales, tales como: servicios médicos, consultoría en ingeniería, consultoría jurídica, consultoría en informática, y actividades no comerciales. Para esto, la empresa individual extranjera tiene que nombrar a un agente de servicios local.

Además según la Resolución N° 4 de 2008, hay cinco actividades que requieren una participación mayor del 51 por ciento de nacionales de EAU y que no pueden realizar nacionales de los demás países del CCG. Estos servicios hacen referencia a Haj y Umra, agencias comerciales, servicios sociales, actividades culturales e importación de mano de obra.

En el caso del sector de hidrocarburos, está bajo control de los respectivos Emiratos, y la participación extranjera debe revestir la forma de empresa conjunta. De igual forma, el suministro de los servicios públicos de electricidad, gas y agua está a cargo de monopolios estatales. En el Emirato de Abu Dhabi, se conoce que ha anunciado la privatización parcial de algunas centrales eléctricas e instalaciones de tratamiento de agua.

Para las inversiones en el sector industrial, que no estén en zonas francas, éstas se rigen por la Ley Federal N° 1 DE 1979, sobre la organización de los asuntos industriales. Para poder realizar este tipo de actividad, es necesario obtener previamente una licencia industrial.

Para obtener dicha licencia, los inversionistas deben cumplir con lo siguiente:

- El 51 por ciento como mínimo de las acciones de la empresa debe pertenecer a una entidad nacional.
- La empresa debe tener al menos 10 empleados
- El capital invertido debe ascender a 250,000 dirhams como mínimo.

Es importante indicar que las empresas de esta naturaleza, se benefician de la importación libre de derechos de la materia prima para la producción objeto de la licencia del proyecto.

Bases Metodológicas

Tabla 1
Diseño Metodológico

OBJETIVOS	METODOS	ENFOQUE	FUENTES	HERRAMIENTAS
Diseñar el perfil de mercado de la madera Teca ecuatoriana a Emiratos Árabes Unidos.	Descriptivo No Experimental Documental	Cualitativa	Primarias Secundarias	Análisis bibliográfico Análisis documental Entrevistas
Fundamentar las bases teóricas de la investigación.	Deductivo Descriptivo	Cualitativa	Secundarias	Análisis bibliográfico
Determinar la oferta exportable de Teca ecuatoriana.	Descriptivo	Cualitativo Cuantitativo	Secundarias Secundarias	Análisis bibliográfico Análisis estadístico
Describir el proceso logístico completo e indispensable que se exige para exportar madera Teca al mercado de Emiratos Árabes Unidos.	Descriptivo	Cualitativo	Primarias Secundarias	Entrevista Análisis bibliográfico
Determinar la demanda de madera teca en emiratos árabes mediante un análisis de macro entorno	Descriptivo Analítico	Cualitativo Cuantitativo	Primarias Secundarias	Análisis bibliográfico Análisis estadístico Entrevista

Diseño de investigación.

El presente trabajo consiste en una Investigación de Mercado que se basa en la revisión documental, no experimental y descriptiva de caso:

Diseño no experimental.

“Estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para analizarlos” (Hernández et al., 2014, p. 151).

Dado el concepto del diseño no experimental el presente trabajo se ajusta a este diseño porque se enfoca en buscar cual es la oferta exportable de teca en Ecuador así mismo, el comportamiento de la demanda de los Emiratos Árabes Unidos.

Investigación documental.

“La investigación documental consiste en un análisis de la información escrita sobre un determinado tema, con el propósito de establecer relaciones, diferencias, etapas, posturas o estado actual del conocimiento respecto al tema objeto de estudio” (Bernal, 2010, p. 111).

Investigación descriptiva.

La investigación descriptiva es la que está encargada de explicar el comportamiento de las variables de estudio.

En este sentido, entre los objetivos del presente estudio es describir la evolución de las exportaciones de teca en el exterior y describir el mercado árabe para verificar si existe una potencial demanda de este país en adquirir madera de teca ecuatoriana.

Enfoque metodológico.

El presente estudio utilizara el enfoque cualitativo:

Enfoque Cualitativo.

“Se orienta a profundizar casos específicos y no a generalizar. Su preocupación no es prioritariamente medir, sino cualificar y describir el

fenómeno social a partir de rasgos determinantes, según sean percibidos por los elementos mismos que están dentro de la situación estudiada” (Bernal, 2010, p. 60).

Este enfoque se justifica por el uso de la entrevista a expertos en el área de exportaciones y al encargado de la asociación ecuatoriana de productores de teca y maderas tropicales y además, de la recolección de documentos relacionados al Ministerio de Comercio Exterior que contenga información de las exportaciones de teca con el fin de determinar la oferta y demanda para este producto.

Fuentes de información.

En función a lo analizado hasta el momento, el presente proyecto utilizo las secundarias:

Fuente secundaria.

“Son todas aquellas que ofrecen información sobre el tema que se va a investigar, pero que no son la fuente original de los hechos o las situaciones, sino que sólo los referencian” (Bernal, 2010, p. 192).

La información que se ha recolectado en el presente trabajo se la obtuvo de los informes encontrados en el internet que han sido elaborados por el Ministerio de Comercio Exterior, informes del mercado de teca en Ecuador propiciados por la Asociación Ecuatoriana de Productores y Comercializadores de Teca y Maderas Tropicales (ASOTECA), los informes por parte de la empresa Colina Forestal fueron obtenidos de la Superintendencia de Compañías, los informes económicos de los EAU proporcionados por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM).

Capítulo III

Oferta exportable de teca en el Ecuador

Evolución de las exportaciones de teca ecuatoriana valores FOB

Durante el periodo 2013-2015 las exportaciones de la teca han presentado fluctuaciones, como se observa en la figura 1 con datos del Banco Central del Ecuador durante el año 2013 al 2014 las exportaciones de teca en FOB crecieron en 29% debido a que en estos años hubo buenas relaciones comerciales con la india. Sin embargo, para el periodo 2014 al 2015 las exportaciones de teca cayeron en 61% debido a que se empezaron a presentar problemas con las exportaciones con el principal comprador de Teca que era India ya que le dieron participación de mercado a la Teca proveniente de Panamá y Brasil.

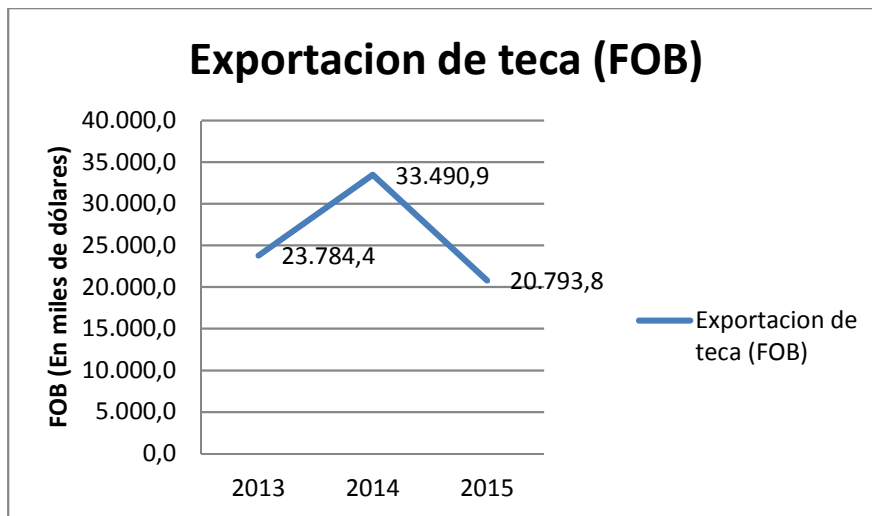


Figura 1. Exportaciones de teca ecuatoriana valores FOB
Fuente: Banco Central del Ecuador

Evolución de las exportaciones de teca ecuatoriana en toneladas

Con respecto a las exportaciones de teca pero medido en toneladas la Figura 2 muestra el mismo comportamiento que las ventas en FOB en el periodo 2013-2015. Sin embargo, las variaciones son distintas, con datos del Banco Central del Ecuador durante el año 2013 al 2014 las exportaciones de teca en toneladas

crecieron en 31%. Sin embargo, para el periodo 2014 al 2015 las exportaciones de teca cayeron en 54% esto es debido al ingreso de Panamá y Brasil.

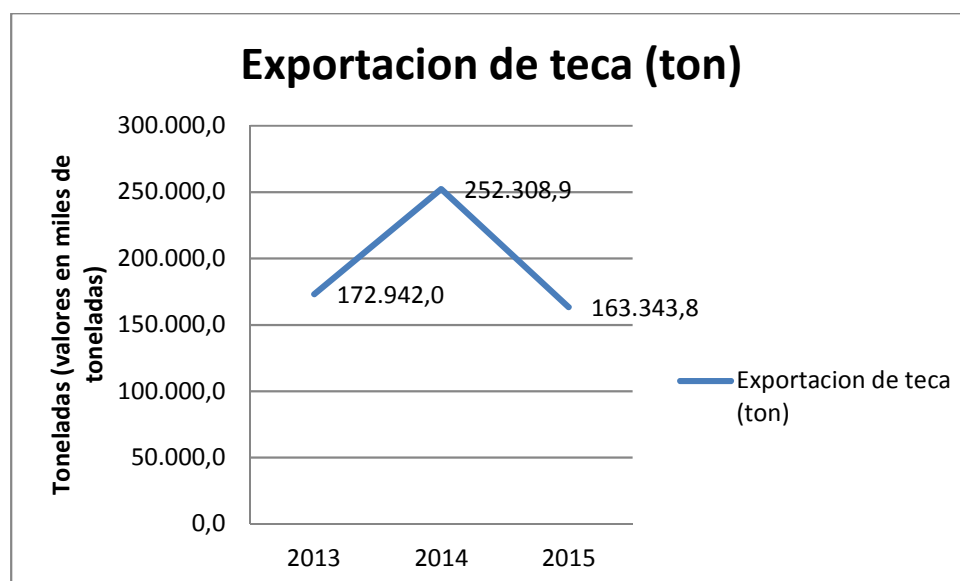


Figura 2. Exportaciones de teca ecuatoriana en toneladas
Fuente: Banco Central del Ecuador

En promedio durante este periodo el Ecuador ha tenido una oferta exportable de 196 mil toneladas de madera de teca.

Dentro del Ecuador existen en promedio más de 55.000 hectáreas de teca plantada y una estimación general que se ha obtenido es que al menos 3000 hectáreas crecen cada año, el Ecuador se encuentra como el principal productor regional de Teca y la principal motivación de los productores de Teca son los incentivos que da el Gobierno que son un reembolso que aplica a todo el sector Forestal que ayuda a los pequeños y medianos productores para que aumenten sus plantaciones.

Según la (ASOTECA) en las provincias de Guayas, Los Ríos, Manabí y Santo Domingo de los Tsáchilas se concentra la mayor parte de los sembríos aproximadamente 1.200 plantaciones.

Por lo general los agricultores de madera plantan alrededor de 2500 árboles por hectáreas para que el crecimiento sea óptimo, un árbol de Teca está listo para ser cosechado desde los 10 años aunque su rentabilidad máxima la obtienen a los

20 años todo depende de los centímetro de circunferencia por ejemplo un metro de madera de 10 años o de 100 cm de circunferencia vale menos que un metro cúbico de un árbol de 140 cm y de acuerdo a esto y al grosor del árbol varían los precios pueden estar entre \$50 0 \$60 el metro cúbico los más delgados y los de circunferencia más gruesa pueden llegar a costar \$700 el metro cúbico.

Ecuador exporta 12.000 contenedores con teca al año aproximadamente.

Principales destinos de exportaciones de madera teca ecuatoriana

La Figura 3 muestra los países importadores de la teca ecuatoriana, donde se observa que el principal destino de las exportaciones es India con 97,52%, seguido por Vietnam con 1,38%, y continuación países como China con 0,58%, Bangladesh con 0,43%, con un porcentaje del 0,03% comparten los países como Nicaragua, Pakistán y Taiwán. Finalmente, Bélgica con 0,01% del total de las exportaciones.



Figura 3. Participación de exportaciones de teca
Fuente: Banco Central del Ecuador

Oferta de teca en la Empresa Colina Forestal S.A.

La Figura 4 presenta la oferta de teca para la empresa Colina Forestal S.A esta oferta se divide en dos siembras:

- Siembra 2009
- Siembra 2011

Con datos obtenidos de la Superintendencia de Compañías durante el periodo 2013-2015 la siembra del 2009 ha presentado tasas de crecimiento del 29% medido en volumen por hectárea. En cambio la siembra del 2011 en el mismo periodo de estudio las plantaciones han crecido en 54% medido en volumen por hectárea.

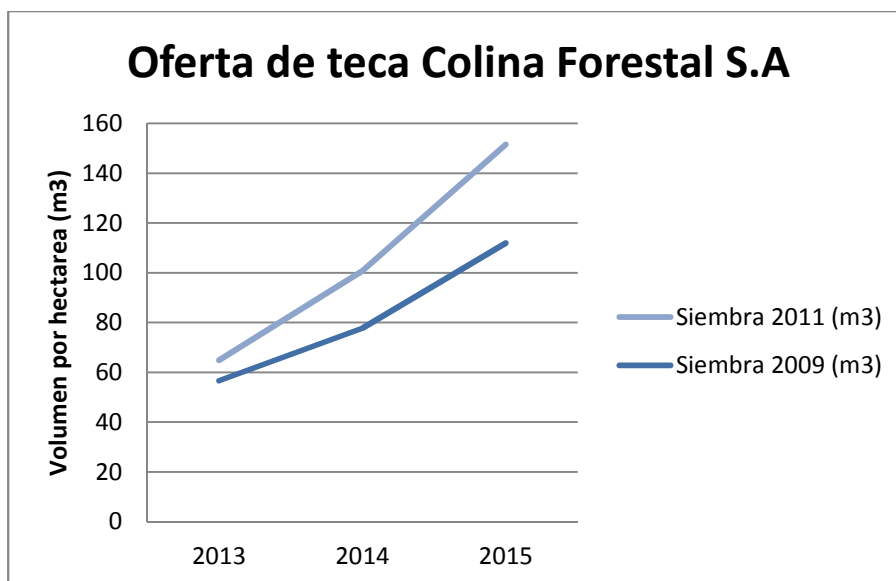


Figura 4. Oferta Teca empresa Colina Forestal S.A.
Fuente: Banco Central del Ecuador

La empresa Colina Forestal S.A cuenta con 186 hectáreas de superficie sembrada. Del total del espacio sembrado 55 hectáreas pertenecen a la siembra del año 2009 y 131 hectáreas corresponden a la siembra del año 2011.

Características de la siembra 2009.

Las plantaciones de madera teca presentaron una respuesta favorable a las condiciones climáticas que se presentaron para el año 2016, en la cual la temporada invernal registró 1473 mm de agua en la zona donde está ubicada la plantación.

Con respecto a la siembra 2009 los datos provenientes de las Parcelas Permanentes de Muestreo (PPM'S) demuestran que el crecimiento de los arboles tanto en diámetro como en altura. Los diámetros de los arboles mejoraron pasando

de 16,68 cm de diámetro en el 2015 a 17.86 cm promedio de diámetro para el año 2016, el incremento representa 1,18 cm de crecimiento de diámetro comparado con el año 2015.

En cuanto a la altura de los árboles, en el 2016 alcanzaron, los 17,98 metros de altura promedio, equivalentes a un crecimiento de 1,29 metros comparados con la altura promedio del año 2015, donde los arboles tenían 16,69 metros de altura en promedio.

Estos crecimientos tanto en diámetros como en alturas de los arboles llevaron el volumen de madera por hectárea a 129,19 m³, equivalentes a 16,29 m³ adicionales al volumen existente en el año 2015.

Oferta exportable de la siembra 2009.

Para el año 2016 la siembra 2009 alcanzó los 475 árboles por hectárea esto quiere decir que dentro de las 55 hectáreas hay 26125 árboles, cada árbol pesa 69 Kg en total para la siembra 2009 hay 1803 toneladas de teca. De las cuales, se planea exportar el 30% del total de la siembra lo cual representa 541 toneladas. En este sentido, para que un árbol se pueda exportar deben pasar 10 años desde que se sembró es decir, que para el año 2019 se espera poder exportar los árboles. La teca se la venden de acuerdo a su circunferencia, el cual se espera que para el 2019 su circunferencia promedio sea de 85 cm y por cada árbol su precio FOB de venta referencial se espera que sea de \$500 el m³. Para el segundo corte que correspondería al año 2029 se espera que la circunferencia del árbol sea mayor y alcance los 120cm o más para que su precio FOB referencial en el mercado de EAU sea de \$700 el m³.

Para exportar los troncos de teca hacia los EAU se necesita que sean transportados vía marítima por medio de contenedores de 40 pies cada contenedor puede contener un peso máximo de 26780 kilogramos que quiere decir 27 toneladas aproximadamente por lo que para la siembra 2009 se espera utilizar 20 contenedores para poder enviarlos a los EAU trimestralmente.

Características de la siembra 2011.

En cuanto a la siembra 2011, se realizaron todas las labores correspondientes a la silvicultura programadas para el año 2016. Los árboles tuvieron un crecimiento en diámetro de 1,89 cm en promedio, pasando de 10,60 cm en el 2015 a 12,49 cm en el 2016. En cuanto a la altura el crecimiento fue de 0,79 metros entre el año 2015 y 2016 para llegar a los 11,45 metros.

Estos crecimientos permitieron un incremento del volumen de madera de 18,22 m³ para alcanzar los 57,87 m³ por hectárea. Los datos obtenidos de las parcelas de crecimiento demuestran el excelente estado de plantación.

Oferta exportable de la siembra 2011.

Para el año 2016 la siembra 2011 alcanzó los 687 árboles por hectárea esto quiere decir que dentro de las 131 hectáreas hay 89997 árboles, cada árbol pesa 69 Kg en total para la siembra 2011 hay 6209 toneladas de teca. De las cuales, se planea exportar el 10% del total de la siembra lo cual representa 620 toneladas. En este sentido, para el año 2021 se espera poder exportar los árboles restantes. La teca se la venden de acuerdo a su circunferencia, el cual se espera que para el 2019 su circunferencia promedio sea de 78 cm y por cada árbol su precio FOB de venta referencial se espera que sea de \$500 el m³.

Para la siembra 2011 se espera utilizar 22 contenedores para poder enviarlos a los EAU trimestralmente.

Proceso de Corte y Aserrío

En el Ecuador se vende los árboles de teca en pie y en trozas los cuales pueden ser aserradas a filo vivo o trozas de 2.25 metros de largo. La exportación de la madera en troza se la efectúa "semicareada" que consiste en raspar la corteza por sus 4 lados en cambio en el proceso "a filo vivo" lo que se realiza es un corte en cada lado de la troza por lo tanto se queda sin corteza pero se recupera con el incremento del precio de la tonelada métrica, la ventaja que brinda este proceso es que por su forma cuadrangular genera más espacio en el contenedor incrementando el número de trozas y es por eso que es el proceso más utilizado y es el proceso elegido para la exportación de la madera Teca a Emiratos Unidos.

Capítulo IV

Proceso Logístico de exportación de madera de teca ecuatoriana hacia Emiratos Árabes Unidos

Las relaciones comerciales entre Ecuador y los EAU se basan principalmente en que Ecuador importa más productos provenientes de los EAU. En este sentido, en la Figura 5 se observa la evolución de las exportaciones e importaciones entre las dos naciones.

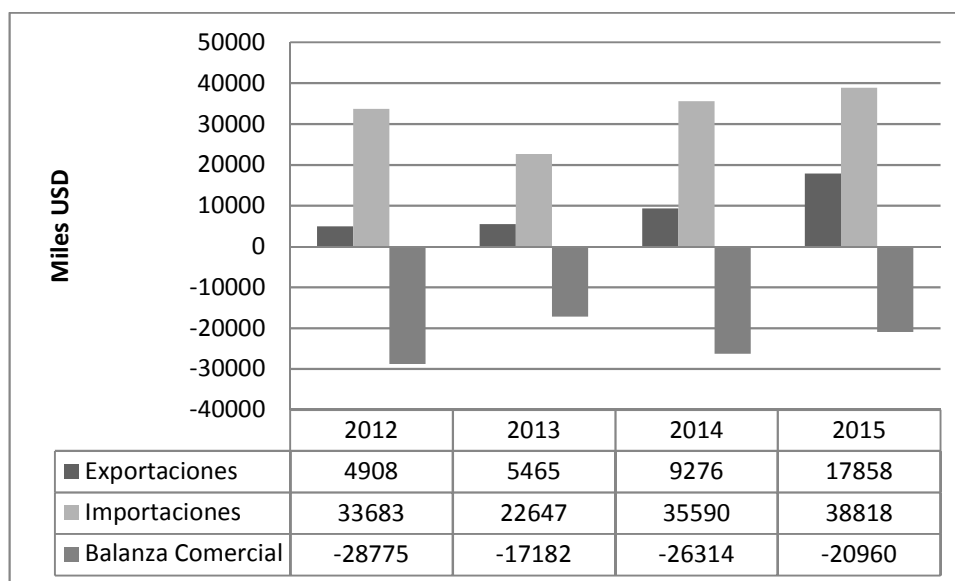


Figura 5. Evolución de las exportaciones e importaciones entre Ecuador y EAU
Fuente. Banco Central del Ecuador

Para el año 2015 las exportaciones crecieron en 92% en comparación al año 2014 sin embargo las importaciones aumentaron en 9% con un déficit en la balanza comercial para el año 2015 de aproximadamente 20 millones de dólares.

Los principales productos que exporta el Ecuador hacia los EAU son las bananas frescas y las rosas que representaron 52% y el 13% del total de las exportaciones.

El aumento de las exportaciones de los productos ecuatorianos hacia los EAU puede deberse a que han existido esfuerzos por parte del gobierno ecuatoriano a exportar hacia nuevos mercados de acuerdo a El Telégrafo (2013) el Ecuador en el año 2013 presentó en Dubái ante 150 empresarios árabes varios de sus productos tradicionales como frutas, flores, café, entre otros. Adicionalmente ambos

gobiernos en el año 2016 firmaron un convenio para evitar la doble tributación de tal manera que, se fortalezcan las relaciones comerciales entre ambas naciones (El Telégrafo, 2016).

En el Ecuador para que una persona natural o jurídica exporte hacia el extranjero debe estar sujeto a los procedimientos y requisitos del Servicio Nacional de Aduanas (SENAE). El presente capítulo tendrá como objetivo presentar en detalle los términos de negociación y la documentación que se necesita para exportar al extranjero con el fin de establecer los procedimientos necesarios para que se venda a los EAU la madera de teca.

Régimen Aduanero

De acuerdo al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI) en el Art. 154 en donde el régimen aduanero cae en la exportación definitiva de las mercancías que sean de libre circulación.

Para la exportación de la madera de teca el código de régimen tributario corresponde al 40 que corresponde a la exportación definitiva de las mercancías. Este código se lo registra en el portal web Ecuapass, de tal manera que el procedimiento sea legal y que la madera de teca se pueda exportar sin problemas.

El Ecuapass es un sistema electrónico que permite realizar las operaciones de importación y exportación. Este sistema permite transparentar, controlar y facilitar todos los procesos aduaneros y al mismo tiempo disminuye el uso de hojas de papel.

Requisitos para exportar

Registro ante el SENAE.

Las personas naturales o jurídicas que deseen internacionalizar sus productos deben cumplir con los siguientes requisitos:

- Registro Único del Contribuyente (RUC)
- Obtener la firma electrónica (Token)
- Crear un usuario y contraseña en el portal Ecuapass.

***Incoterms* y el exportador.**

Los Términos Comerciales Internacionales, conocidos como "*Incoterms*", son términos aceptados internacionalmente que definen las responsabilidades de los exportadores e importadores en la disposición de los envíos y la transferencia de responsabilidad involucrada en las diversas etapas de la transacción. Los *Incoterms* no cubren la propiedad o la transferencia del título de las mercancías. Es crucial ponerse de acuerdo sobre un *Incoterm* al comienzo de una negociación / cotización de una venta, ya que afectará los costos y responsabilidades involucrados en el transporte marítimo, seguros y tarifas. Las nuevas normas de *Incoterms* 2010 fueron revisadas por la Cámara de Comercio Internacional y entrarán en vigencia el 1 de enero de 2011. Se eliminaron cuatro términos (DAF, DEQ, DES, DDU) y dos fueron entregados en DAP y entregados en Terminal (DAT). Las modificaciones afectan las obligaciones, la transferencia del riesgo y la participación en los costos para el vendedor y el comprador, resultando en una mejor aclaración y aplicación de los once *Incoterms*, y consistentes con la forma en que el comercio global se lleva a cabo desde la última actualización en 2000.

En cualquier transacción de venta, es importante que el vendedor y el comprador acuerden las condiciones de venta y sepan exactamente qué se incluye en el precio de venta. Los exportadores deben elegir el *Incoterm* que funciona mejor para su empresa, pero también estar preparados para cotizar en otros términos.

Los 11 *Incoterms* consisten en dos grupos y se enumeran a continuación en orden creciente de riesgo / responsabilidad para el exportador. Bajo los términos revisados, se está instando a los compradores y vendedores a contratar exactamente donde se realiza la entrega y qué cargos están cubiertos. Esto evitará la doble facturación de los gastos de manipulación de los terminales en el puerto de descarga. Las referencias al "carril del buque" fueron tomadas para aclarar que el medio de entrega significa "a bordo" del buque. El seguro, la documentación electrónica y la seguridad de la cadena de suministro se abordan con más detalle, y ahora se utiliza un lenguaje neutro en cuanto al género.

El vendedor es responsable del despacho de aduana, de los derechos y de los impuestos así que el comprador no es "importador del expediente". La forma de pago para la exportación de la madera de teca será al contado y se verá reflejado en la factura comercial de exportación ecuatoriana.

Contratos de compra-venta internacional.

En el caso de las ventas internacionales de bienes, el cuerpo normativo será a menudo la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG), conocida como Convención de Viena. Los contratos para la venta internacional de bienes también deben indicar las condiciones de venta, preferiblemente uno de los 11 *Incoterms*. Los contratos de venta que abarquen mercancías que no se envían bajo un conocimiento de embarque marítimo negociable también deben especificar cuándo (hora y lugar) y / o cómo pasa la propiedad del vendedor al comprador. A menudo, las transacciones internacionales se llevan a cabo sin el beneficio de un contrato de venta internacional. En su lugar, el vendedor proporciona una cotización (a menudo en forma de factura o proforma) y el comprador responde con una orden de compra. Esto puede ser suficiente para las ventas repetidas entre las partes bien conocidas que se han desarrollado sobre la base de ofertas anteriores. Sin embargo, puede conducir a problemas imprevistos en caso de disputas.

Proceso de exportación en el Ecuador

La Figura 6 resume el proceso de exportación desde el Ecuador hacia cualquier país en el extranjero:

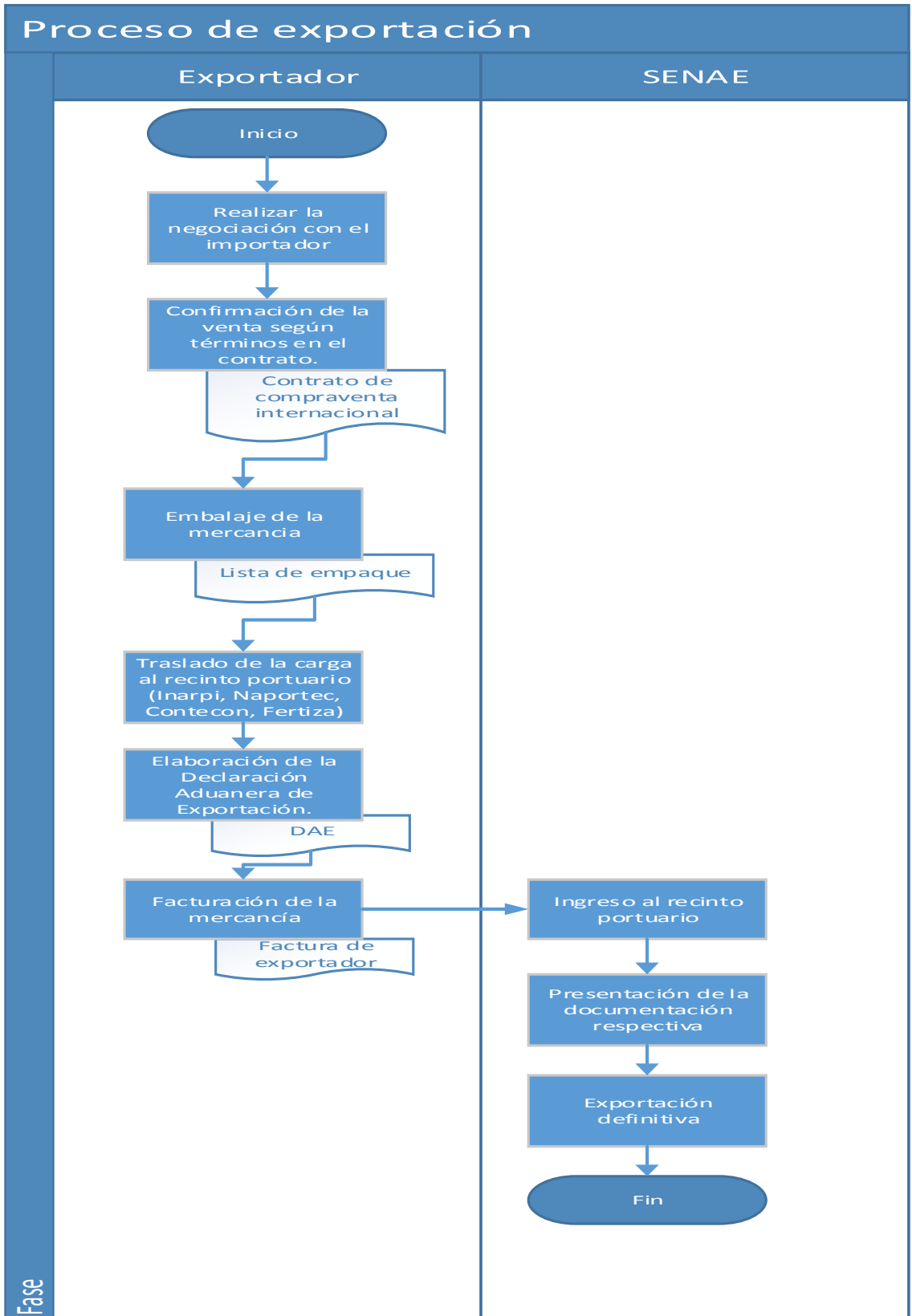


Figura 6. Proceso de exportación de Ecuador

Proceso de exportación hacia los Emiratos Árabes Unidos

Para exportar la madera teca desde el Ecuador hasta los EAU se debe conseguir las siguientes documentaciones:

- 1) El consignatario / agente debe obtener una orden de entrega del Agente Marítimo y presentar la documentación comercial original de acuerdo con lo siguiente:
- 2) Factura comercial del exportador dirigido al importador con detalles sobre la cantidad, la descripción de las mercancías y el valor total de cada artículo importado.
- 3) Certificado sanitario.
- 4) Certificado de Origen, indicando el país de origen y aprobado por la Cámara de Comercio en el país de origen
- 5) Lista de embalaje detallada incluyendo el peso, el método de embalaje y el código SA para cada artículo.
- 6) Permiso de importación de los organismos competentes en caso de importación de mercancías restringidas o mercancías exentas de derechos
- 7) Factura de entrada o factura de vía aérea.
- 8) Una vez completado el proceso de verificación, los documentos deben ser legalizados por la Embajada de los Emiratos Árabes Unidos por una tarifa.

Costos de logística.

Para exportar la madera teca desde el Ecuador hasta los EAU se debe seguir los siguientes procedimientos:

- 1) La empresa contrata un flete desde Balzar hasta el puerto marítimo de Guayaquil con un costo de \$450 por cada contenedor de 40 m³ y \$350 por cada contenedor de 20 m³

- 2) Una vez ingresado el contenedor al puerto marítimo de Guayaquil el contenedor se lo almacena en una bodega hasta que parta el barco hacia los EAU cuyo costo es de \$169 independientemente el tiempo que demore el barco en partir a su lugar de destino.
- 3) Durante el proceso de espera hasta que el barco parta a los EAU el contenedor está sujeto a revisiones por parte de un agente de aduana o la inspección antinarcóticos. En este sentido si el contenedor pasa por las revisiones tendrá un costo de \$190.
- 4) El costo de transporte desde el puerto marítimo de Guayaquil hasta el Puerto Al Fujairah varía por temporadas. En este sentido, el costo de transporte en temporada baja es de \$2800 y en temporada alta es de \$3500.
- 5) El tiempo de llegada desde el Puerto de Guayaquil hasta el Puerto Al Fujairah es de 45 a 48 días.

Requisitos de importación de los Emiratos Árabes Unidos.

Los requisitos para la importación de la madera de teca por parte de los Emiratos Árabes Unidos, son los siguientes:

- 1) El arancel para la teca ecuatoriana es del 5% Ad valorem que es un arancel que se impone sobre el valor de la mercancía y por lo general todo lo importado hacia Emiratos Árabes graban el 5%
- 2) Certificado sanitario que sea expedido por una entidad oficial.
- 3) Certificado de Origen, indicando el país de origen y aprobado por la Cámara de Comercio en el país de origen Para obtener el certificado de origen se deben seguir tres pasos que son el registro en el Ecuapass, general la declaración juramentada de origen DJO y la generación del certificado de origen a través de ventanilla única y solicitar el CO y luego retirarlo de manera física en el Mipro.
- 4) Permiso de importación de los organismos competentes en caso de importación de mercancías restringidas o mercancías exentas de derechos.

Capítulo V

Demanda de teca en Emiratos Árabes Unidos por medio del análisis de macro entorno

Emiratos Árabe Unidos está formado por los siete emiratos de la Península Arábiga que se unieron para formar una federación en 1971. Los Emiratos Árabes Unidos están formados por Abu Dabi, sede del gobierno federal y capital del petróleo, Dubai, principal puerto del país y centro comercial e industrial, Ajmán, Umm al Qaiwain, Ras al Khaimah, Al Fujairah y Sharjah.

En la parte económica las industrias que ellos manejan son: petróleo, pesca, productos petroquímicos, materiales de construcción. Y en la agricultura sus principales productos son: dátiles, verdura, sandías, aves de corral, pescado. En la parte de las exportaciones son de: petróleo, gas natural, reexportaciones, pescado seco, dátiles.

El mercado de los Emiratos Árabes Unidos se encuentra entre los 16 principales exportadores y los 20 principales importadores mundiales de mercancías. En 2015 el comercio representó el 180% del PIB.

Sistema de cambio de monedas

La moneda local de los Emiratos Árabes Unidos es el dirham emiratí que tiene una paridad fija con el USD. No hay control cambiario. Está fijado al dólar a una tasa de $1 \text{ USD} = 3,6725 \text{ AED}$; $1 \text{ AED} = 0.2723 \text{ USD}$, $1 \text{ AED} = 0.2545 \text{ EUR}$, $1 \text{ EUR} = 3.9293 \text{ AED}$

Factores económicos

Beneficiándose de su estabilidad política en una región tumultuosa, los EAU han demostrado cierta resistencia con respecto a la caída de los precios del petróleo. Si bien el crecimiento económico ha estado disminuyendo constantemente, alcanzando el 2,3% del PIB en 2016, la situación de cada emirato es muy diferente. El PIB del país está dominado por la fortaleza económica de Abu Dabi (60%), especialmente su producción de hidrocarburos y el control de la gran mayoría del ahorro nacional. Dubái aporta una cuarta parte del PIB del país y funciona a la

plataforma comercial de los Emiratos, especialmente con su infraestructura portuaria y aeroportuaria bien desarrollada. El crecimiento económico de los EAU se espera que alcance el 2,5% en 2017. A largo plazo, la economía del país se espera que reciba impulso de su sede de la Expo Mundial 2020.

El saludable sector bancario y los ingresos turísticos han ayudado a suavizar el impacto de la caída de los precios del petróleo, que refleja la diversificación económica de los EAU (el sector petrolero representa sólo el 30% del PIB). Sin embargo, desde 2015, los EAU han enfrentado un déficit significativo debido a la disminución de los ingresos petroleros. El déficit se acentuó en 2016, pero el esperado leve aumento de los precios del petróleo debería suavizar esta tendencia en 2017. En 2016, el gasto público se dirigió al desarrollo de los sectores de agua y energía, y se emprendió un importante programa de vivienda. Esta tendencia continuará en 2017. Además, un plan de desarrollo trienal para 2017-2021 se centra en la educación y en la reducción de la presión sobre la infraestructura pública, mientras que la población está creciendo rápidamente. El Gobierno también está tratando de limitar el gasto público. Para hacer frente al déficit público, los siete Emiratos utilizaron sus reservas financieras y emitieron bonos en los mercados internacionales. La solidaridad financiera entre los Emiratos es crucial, mientras que el ratio de deuda de las empresas paraestatales de Dubái es preocupante. A partir de octubre de 2016, los bancos centrales de los Emiratos contaban con US \$ 81.000 millones en reservas financieras.

Desde el año 2015, las autoridades han iniciado una serie de medidas, como la reforma de los subsidios a la energía, que incluye una desregulación de los precios nacionales del petróleo y un aumento de los aranceles para la electricidad y el agua. Se están considerando otras medidas fiscales, como la introducción de la fiscalidad de las empresas y el IVA de 2018. El Gobierno de Abu Dabi, cuyos ingresos han sido los más afectados por los bajos precios del petróleo, ha priorizado los proyectos de inversión, mientras que Dubái está intentando estimular la actividad de inversión relacionada con la preparación de la Expo 2020 (especialmente la extensión de la red de transporte urbano). Aunque la deuda de Dubái se ha reestructurado con éxito, la amenaza de una nueva burbuja inmobiliaria y la sobrecapacidad sigue presente. Abu Dabi se centra en la diversificación de su economía y el desarrollo de fuentes de energía alternativas. En 2017, se espera

lanzar una flota de centrales nucleares e invertir masivamente en energías renovables (el proyecto 'Masdar' cuesta 22 mil millones de dólares). Debido a que es consciente de la naturaleza finita de sus recursos petroleros, los EAU han lanzado una política de diversificación económica para reducir su dependencia de los hidrocarburos. Dubái trata principalmente de desarrollar su sector turístico.

En enero de 2016, los Emiratos Árabes Unidos rompieron relaciones diplomáticas con Irán. Además, las fuerzas armadas nacionales están involucradas en la lucha contra la rebelión Houthi en Yemen. Los EAU tienen uno de los niveles de ingreso per cápita más altos del mundo y un sistema de bienestar altamente desarrollado. También tiene una de las tasas más bajas de desempleo en Oriente Medio (3,6%) y fuertemente de mano de obra extranjera (más del 85% de la fuerza de trabajo). Se ha lanzado una política de "emiratización" para fomentar el empleo de la mano de obra local.

Tabla 2
Indicadores económicos de EAU

Principales Indicadores	2014	2015	2016	2017 (e)	2018 (e)
PIB (Miles de millones USD)	401.96	370.30e	371.35e	407.21	435.70
PIB (Precios Constantes, Variación % Anual)	3.1	3.8e	2.7e	1.5	4.4
PIB per cápita (USD)	43,213e	38,650e	37,678e	40,162	41,772
Deuda Bruta de las Administraciones Públicas (% del PIB)	15.6	18.1e	19.3e	19.1	19.0
Tasa de Inflación (%)	2.3	4.1e	1.8e	2.8	3.7
Cuenta corriente (Miles de millones USD)	40.33	12.31e	8.78e	14.37	16.97
Cuenta Corriente (% del PIB)	10.0	3.3e	2.4e	3.5	3.9

Fuente: FMI – Base de Datos de Perspectivas Económicas, 2017.: valores estimados

Principales sectores de la industria.

La agricultura contribuye aproximadamente al 1% del PIB. La explotación de materias primas representa aproximadamente el 36% del PIB. Los Emiratos Árabes Unidos es el tercer mayor productor mundial de petróleo con reservas importantes. En la actualidad, se estima que sus reservas de petróleo y gas durarán aproximadamente 100 años al ritmo actual de consumo.

Las actividades de fabricación han experimentado un crecimiento sin precedentes en los últimos cinco años, especialmente en sectores como el procesamiento de metales, el mobiliario, la preparación industrial de productos alimenticios, la producción de aluminio, los materiales de construcción, los fertilizantes, la industria petroquímica, la fibra de vidrio y el sector inmobiliario.

El sector terciario (especialmente el comercio internacional, el transporte aéreo, el turismo y las actividades financieras) contribuye hasta el 44,5% del PIB.

Tabla 3

Actividad económica por sector de EAU (2016)

Desglose de la actividad económica por sector	Agricultura	Industria	Servicios
Empleo por sector (% del empleo total)	4.3	24.3	71.2
Valor agregado (% del PIB)	n/a	n/a	n/a
Valor Agregado (Variación % Anual)	4.3	4.3	3.0

Fuente: Banco Mundial, 2016

Factores políticos

Tipo de Estado.

Federación que une a siete emiratos: Abu Dabi, Ajmán, Dubái, Fuyaira, Ras al-Jaima, Sharjah y Umm al-Qaywayn.

Poder Ejecutivo.

Cada emirato es gobernado por un emir y tiene su propia administración. Cada emir gestiona los recursos de su emirato de manera autónoma.

El Consejo Supremo de Emires es la autoridad más alta de los Emiratos Árabes Unidos; Tiene poderes legislativos y ejecutivos. El emir de Abu Dabi, el emirato más grande productor de petróleo, fue elegido presidente de los Emiratos Árabes Unidos en 2004, sucediendo a su padre. El Emir de Dubái ha sido nombrado Vicepresidente y Primer Ministro.

Poder Legislativo.

Sólo hay una cámara: el Consejo Federal Nacional. Se compone de 40 miembros de los cuales 20 son nombrados por el Presidente y 20 son elegidos, por lo que cada emirato tiene un número de representantes equivalente a su peso demográfico. Su mandato es de dos años. Este consejo sólo tiene funciones consultivas. En los EAU no hay partidos políticos y entre sus líderes políticos destacan el presidente que es el Jeque Khalifa bin Zayed Al Nahayan y el primer ministro es el jeque Mohammed bin Rashid Al Maktoum.

Gobernanza.

Cada emirato establece sus propios procedimientos de propiedad de la tierra. Aunque el poder judicial no es independiente y las resoluciones judiciales están sujetas a revisión por parte de los líderes políticos, el estado de derecho es generalmente bien mantenido, y los Emiratos Árabes Unidos es considerado uno de los países menos corruptos de la región. Una campaña para reformar los servicios públicos se lanzó en 2015, pero las decisiones gubernamentales más importantes siguen siendo tomadas sólo por las familias gobernantes de los emiratos.

Factores ambientales

Los EAU tienen como prioridades asegurar un medio ambiente limpio es fundamental para el crecimiento económico sostenible y la equidad intergeneracional. Con un compromiso de larga data con la sostenibilidad y la conservación, se han hecho esfuerzos continuos para minimizar el impacto de los Emiratos Árabes Unidos en el entorno global.

En 2005, los EAU se convirtieron en uno de los primeros países productores de petróleo en ratificar el Protocolo de Kioto de la Convención de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático.

Además, el Gobierno de Abu Dabi creó la Iniciativa Masdar, un programa de 15.000 millones de dólares que apoya el desarrollo y la comercialización de tecnologías de energía limpia, un instituto de investigación de primer nivel y el lanzamiento de proyectos como Masdar City, Comunidad verde. Masdar ha estado a la vanguardia o investigación, inversión y esfuerzos para promover la sostenibilidad y para disminuir el impacto del cambio climático global.

Reconociendo los principales esfuerzos de los EAU para combatir el cambio climático, en 2009 fue elegida la Ciudad Masdar de Abu Dabi como sede de la Agencia Internacional de Energías Renovables (IRENA)¹. IRENA es una organización intergubernamental que apoya a los países en su transición hacia un futuro energético sostenible y sirve como plataforma principal para la cooperación internacional. IRENA es un centro de excelencia y un repositorio de conocimientos sobre políticas, tecnología, recursos y finanzas en energía renovable.

Factores sociales

Los habitantes de los Emiratos Árabes Unidos típicamente viven estilos de vida cómodos gracias a los trabajos bien remunerados. La globalización gradualmente está dando lugar a una mezcla de muchas culturas diferentes dentro de los Emiratos. La religión es un asunto importante en el área, que afecta grandemente a la sociedad.

La Constitución de los Emiratos Árabes Unidos garantiza la igualdad de derechos para hombres y mujeres. En virtud de la Constitución, las mujeres gozan del mismo estatuto jurídico, derecho a títulos, acceso a la educación, derecho a ejercer profesiones y derecho a la herencia de bienes como hombres. También se garantiza a las mujeres el mismo acceso a las instalaciones de empleo, salud y bienestar familiar. La comunidad internacional ha reconocido el compromiso de los Emiratos Árabes Unidos de promover los derechos de la mujer en la región y en todo el mundo. Los Emiratos Árabes Unidos lideran el Medio Oriente y el Norte de

¹ Por sus siglas en inglés: International Renewable Energy Agency

África en materia de igualdad de género, que ocupa el lugar más alto de la región en el Informe sobre la brecha mundial de género de 2013 del Foro Económico Mundial. Además, los Emiratos Árabes Unidos participan activamente en el diálogo mundial sobre los derechos de la mujer y fueron elegidos para formar parte del Consejo Ejecutivo de ONU Mujeres por un período de tres años de 2013 a 2015 y reelegidos para seguir desempeñando su papel hasta 2018.

Ocho mujeres sirven en el Gabinete de los Emiratos Árabes Unidos, incluyendo Sheikha Lubna Al Qasimi, Ministra de Estado para la Tolerancia, que fue reconocida por la revista Forbes como una de las 100 mujeres más poderosas del mundo. También fue ministra de Economía, ministro de Comercio Exterior e introdujo reformas económicas y comerciales en los Emiratos Árabes Unidos. Las mujeres ocupan dos tercios de los puestos del sector público y el 30% son puestos de decisión. Las mujeres constituyen el 20 por ciento del cuerpo diplomático. En octubre de 2008, se nombró la primera jueza.

Factores tecnológicos

En los EAU tienen como planificación desarrollar ciudades inteligentes en este sentido, la digitalización de los servicios gubernamentales y los sistemas de semáforos automatizados son apenas significativos en el gran esquema de las "ciudades inteligentes". Dentro de este esquema se utiliza la tecnología para mejorar la seguridad y supervisar remotamente la infraestructura, como las redes eléctricas, hasta el diseño de ciudades enteras basadas en simulaciones en 3D que predicen el futuro y reducen la probabilidad de problemas inesperados.

El Gobierno de Dubái ya ha ahorrado 1.171 miles de millones de dólares a través de servicios inteligentes compartidos desde 2003, según un estudio de seis meses realizado por un tercero internacional encargado por Smart Dubai Government (SDG).

Los resultados, publicados en junio, mostraron que el gobierno había ahorrado 5.6 AED² (\$ 1.52) por cada AED1 gastado por SDG desde su creación. Ese promedio de \$ 97.5 millones por año durante 12 años de servicios SDG.

² AED: Dírham de los Emiratos Árabes Unidos

Importación de madera teca de los EAU

En los EAU con datos de *Trademap* (2017) importaron durante el periodo 2012 al 2015 en promedio 7868 toneladas de madera de teca con una tasa de crecimiento anual promedio del 56%. El año en que importaron más teca fue en el año 2015 que importaron 12762 toneladas de teca (figura 7).

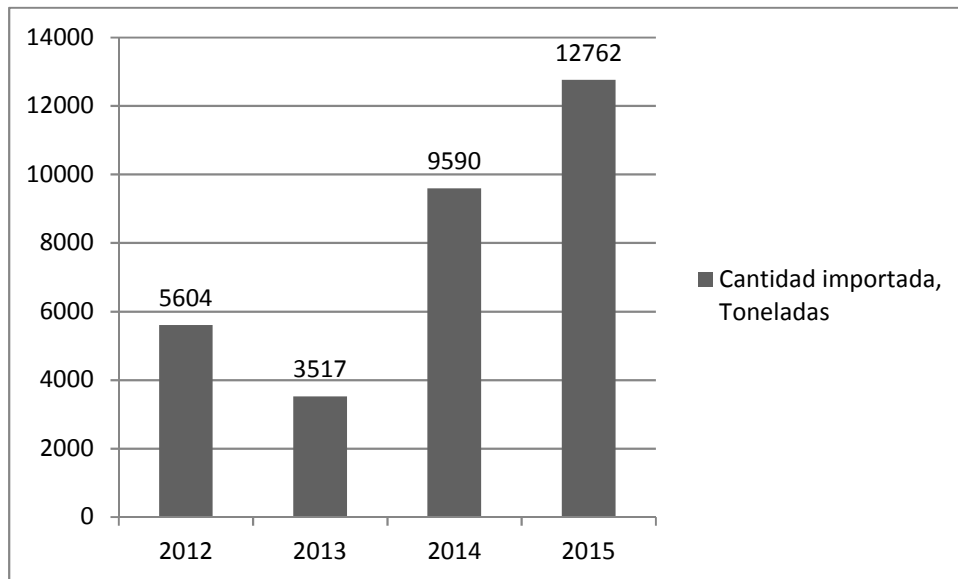


Figura 7. Importaciones de teca EAU (2012-2015)

Principales socios de los EAU.

De acuerdo a datos de *Trademap* (2017) durante el año 2015 los principales socios exportadores de madera Teca de los EAU se destacan los siguientes países: Camerún con una participación del 53,30% del total de las importaciones, le sigue el Congo con una participación del 17,70% y finalmente Malasia con una participación del 5,03% del total de la importaciones de teca que realiza los EAU con el resto de países (Figura 8).

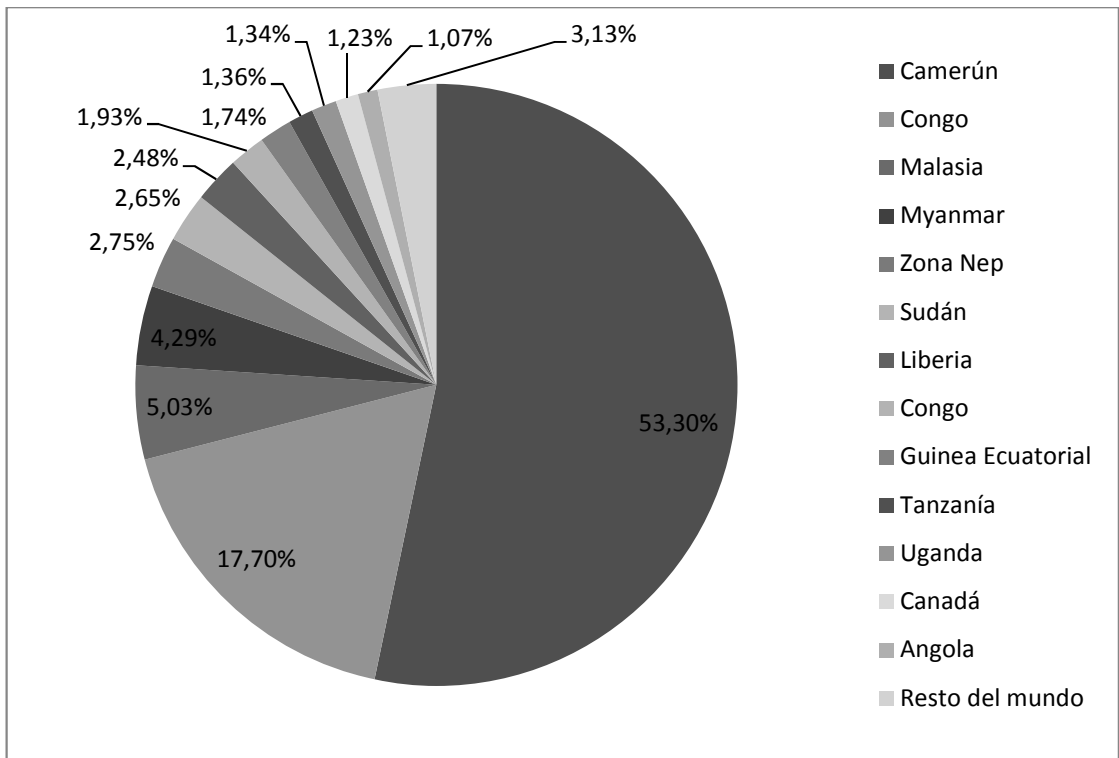


Figura 8. Principales socios de los EAU

Usos de la Madera Teca en los EAU

En Emiratos Árabes Unidos se ha observado que los principales usos de la madera teca es para la construcción de embarcaciones lujosas ya que por su excelente calidad y resistencia se hace propicio para este tipo de embarcaciones, también lo utilizan para la construcción de pisos, puertas, muebles interiores y exteriores, chapas, vigas laminadas, archivadores, piezas, molduradas, bancas, artesanías, vigas de madera sólida, camas, postes preservados, pisos, Cómodas, aparadores, ventanas, escritorios, estantes para oficinas. Todo con la mayor calidad y durabilidad que esta madera ofrece y es de agrado para las personas de gustos exigentes.

Potenciales Socios Importadores de Teca

Tabla 4

Potenciales Socios Importadores

Compañía	Contacto	Email/ pagina Web
Arab building materials Co.	Mr. Ayman, Manager Omar Kamal, Sales and Marketing Manager	E-mail: abmc_ad@eim.ae www.abmc_ad.tripod.com
Arab Building Materials Company Building	Issam Mohammed Ali Othman Bdeir, General Manager Kamel Charafeddine, Sales and Marketing Manager	Email: abmcddb@emirates.net.ae www.abmcddb.com
Baniyas Building Materials Co.	Jasser Abdulhammeed, Manager Youssef Saleh, Executive Manager	E-mail: bbmc@emirates.net.ae www.bbmccgroup.com
Abu Dhabi National Company For Building Materials	Edward Joseph Najjar, General Manager Khaled Al Suwarki, Sales Manager	E-mail: bildco@emirates.net.ae www.bildco.co.ae
Geap Group Of Companies	Mr. Liquat Ali, Sales Manager Wood Division	E-mail: geapintl@emirates.net.ae / www.geapgroup.com
Al Rahmani Building Material Trading Co. Llc.	Krishna Kumar, Sales Manager	Email: rahmani@emirates.net.ae , sales@alrahmani.com , www.alrahmani.com
ETA ASCON Timber and Surface Material Division, emirates Trading Agency	Sayed Mohammed Salaheddie, Managing Director BSL Narayan, General Manager, Trading and Shipping	Email: ascon@eta-ascon.com www.eta-ascon.com

Demanda potencial de los EAU

En la tabla 5 se observa el detalle de la demanda potencial de madera teca por parte de los EAU.

Tabla 5

Demanda potencial de los EAU

Detalle	Valor
Demanda de teca EAU	12 762 TM
Demanda potencial EAU	4640 TM
Temporalidad	Trimestral
Costos de importación	5% Ad valorem
Valor FOB	\$500
Puerto de Embarque	Puerto Marítimo de Guayaquil
Puerto de Desembarque	Puerto Al Fujairah

Para el año 2015 la demanda global de teca por parte de los EAU fue de 12762 toneladas anuales de las cuales la empresa Colina Forestal puede cubrir en el corto plazo hasta el 36,3% de la demanda es decir 4640 toneladas anuales las exportaciones se las realizaran trimestralmente es decir 4 veces al año el precio va determinado de acuerdo a los m³ que obtenga los costos para esta operación es del 5% ad valorem, y el producto partirá desde el Puerto Marítimo de Guayaquil hasta el Puerto Al Fujairah en un plazo de 45 a 48 días.

Capítulo VI

Factibilidad Financiera de la Exportación de Teca al Mercado de Emiratos Árabes Unidos.

En base a este diseño de perfil de mercado se realiza las pertinentes demostraciones financieras para determinar la factibilidad del proyecto de exportación de madera teca con el objetivo de ser el punto de partida para la diversificación a nuevos mercados comenzando con los Emiratos Árabes Unidos tomando como referencia los Datos de la Compañía Colina Forestal S.A. y su oferta exportable.

El proceso que se toma en cuenta es establecer el respectivo contacto con los proveedores que como referencia será la empresa Colina Forestal S.A. luego se establece un precio de la madera por la comercialización que mediante conversaciones y referencia del precio de madera local se estableció que de acuerdo al diámetro del árbol estaría en \$320/TM que incurriría como un costo directo para el distribuidor/exportador luego se efectúa la transacción productor-exportador mediante el pedido al productor y se procede con el respectivo corte y aserrío de la madera y el envío mediante contenedores de 40' desde Balzar hacia el Puerto marítimo de Guayaquil que es donde se procede con los trámites correspondientes para su correcta exportación en donde se queda almacenada la mercadería hasta realizarse todos los procedimientos para su exportación para luego ser embarcado y exportado al Puerto Fujairah en donde el importador procedente de EAU recibe su mercadería en el transcurso de 45 a 48 días.

Inversión

Para comenzar este proceso primero se debe considerar una inversión inicial de \$95.120,00 para la obtención de lo que son activos fijos de la empresa que se encargará del proceso de exportación dentro de estos rubros se considera la adecuación de una oficina con todos sus equipos y suministros necesarios, también se consideran los respectivos gastos de constitución, instalación y pre operacionales, así como el capital de trabajo para comenzar a operar en donde se incluyen rubros de costos operativos, administrativos y ventas relacionados con el primer mes.

Financiamiento

Inversión	capital accionario	65%	\$	61.828,00
\$ 95.120,00	préstamo bancario	35%	\$	33.292,00

El financiamiento será a través del capital accionario ya que los socios aportaran el 65% (\$ 61.828,00) para su debida constitución y funcionamiento y el 35% restante será por parte de un crédito Bancario a la Corporación Financiera Nacional (CFN) (\$33.292,00) que al ser un préstamo de tipo forestal nos generó una tasa anual del 9,5% a 60 meses plazo o 5 años con una cuota fija mensual de \$699.19

Presupuesto de Ingresos y Gastos

Tabla 6
Calcula de la Oferta

CALCULO DE LA OFERTA				
Descripción	Volumen TM	Hectáreas	Valor FOB	Valor Neto
siembra 2009	2160	55	\$ 500,00	\$ 1.080.000,00
siembra 2011	2480	131	\$ 500,00	\$ 1.240.000,00
TOTAL	4640	186		\$ 2.320.000,00
	172	Contenedores		

Tabla 7
Mano de Obra Directa por Hectárea

Costos de Mano de Obra Directa por HA				
Función	Numero	Jornal	Valor unitario	Valor total
operadores moto sierra	3	5	15	\$ 225,00
ayudantes moto sierra	2	5	8	\$ 80,00
Repicadores	1	5	8	\$ 40,00
marcador de troza	1	5	8	\$ 40,00
numerador de troza	1	5	8	\$ 40,00
Palas de Corte	10		7	\$ 70,00
Motosierras	5		200	\$ 1.000,00
TOTAL				\$ 1.495,00
N. Hectáreas				186
TOTAL				\$ 278.070,00

Tabla 8
Costos Directos

Costos Directos		
Descripción	Valor Unitario	Valor Total
Madera Teca (TM)	\$ 320,00	\$ 1.484.800,00
Etiqueta de la empresa (TM)	\$ 0,25	\$ 1.160,00
Cinta de embalaje (TM)	\$ 2,00	\$ 9.280,00
Costo de Mano de Obra Directa (Ha)	\$ 1.495,00	\$ 278.070,00
TOTAL	\$ 1.822,25	\$ 1.495.240,00

En el presupuesto de costos lo que se ve son los costos de intermediación entre el productor y exportador la madera teca por tonelada su valor unitario quedo establecido en \$320/TM también se cuenta con los costos de mano de obra directa que cubre los costos de corte y aserrío que se realizara en las 186 hectáreas que posee la empresa Colina Forestal S.A.

También se ve el cálculo de la oferta que se tiene por parte de esta empresa los cuales son de 1,160 TM trimestral lo que daría 4,640 anual disponibles para la exportación en donde se establece el precio FOB de \$500/TM que es el precio de mercado y la meta es que se exporte esta cantidad anualmente; tomando en cuenta un escenario conservador se determina que las ventas durante los primeros 5 años tendrán un crecimiento mínimo en donde la base será la ponderación de la inflación

promedio 2014 al 2016 que fue de 2.7% y en los 5 años posteriores se aumentara en una ponderación de 4%.

Presupuesto de Gastos

Tabla 9
Gastos de Logística

Gastos de Logística		
Descripción	Valor Unitario	Valor Total
Flete	\$ 450,00	\$ 77.333,33
Flete internacional	\$ 2.800,00	\$ 481.185,19
Bodegaje	\$ 169,00	\$ 29.042,96
Inspección	\$ 190,00	\$ 32.651,85
TOTAL		\$ 620.213,33

Tabla 10
Gastos Administrativos

Gastos Administrativos		
Descripción	Valor Unitario	Valor Total
Energía eléctrica	\$ 100,00	\$ 1.200,00
Agua Potable	\$ 50,00	\$ 600,00
Teléfono	\$ 120,00	\$ 1.440,00
Internet	\$ 100,00	\$ 1.200,00
Sueldos y Beneficios Sociales	\$ 7.000,00	\$ 84.000,00
Arriendo de Oficina	\$ 1.000,00	\$ 12.000,00
Suministros de Oficina	\$ 200,00	\$ 2.400,00
TOTAL		\$ 102.840,00

Tabla 11
Gastos de Ventas

Gastos de Ventas		
Descripción	Valor Unitario	Valor Total
Base de datos empresa EAU	\$ 200,00	\$ 2.400,00
Publicidad Digital	\$ 100,00	\$ 1.200,00
Ferias Internacionales	\$ 800,00	\$ 9.600,00
TOTAL		\$ 13.200,00

En el presupuesto de gastos se los divide en administrativos, ventas y logística que comprenden en los administrativos los gastos por alquiler de oficina, suministros, sueldos y salarios y servicios básicos (agua, luz, teléfono) en los gastos de ventas será utilizado para promocionarse en el mercado de Emiratos Árabes Unidos cuenta

con lo que son ferias internacionales anuales, publicidad digital y una base de dato de los importadores de teca y en los gastos de logísticas se incurren en todos los rubros relacionados a la transportación de la madera hacia lo que son las bodegas y el puerto marítimo de Guayaquil y los costos de transporte hacia EAU así como todo el proceso completo de la documentación para ser exportado.

Al igual que en las ventas se toma un escenario conservador de incremento de la inflación promedio de los años 2014 al 2016 para el incremento de las proyecciones financieras en los años posteriores de 2.7% en lo que respectan los 5 años siguientes y a partir del año 6 al 10 se aumentará un 4%.

Estado De Pérdidas y Ganancias Projectado 10 años

ESTADO DE RESULTADOS											
AÑOS	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
INGRESOS											
Ventas Totales	\$ 2.320.000,00	\$ 2.382.640,00	\$ 2.446.971,28	\$ 2.513.039,50	\$ 2.580.891,57	\$ 2.684.127,23	\$ 2.791.492,32	\$ 2.903.152,02	\$ 3.019.278,10	\$ 3.140.049,22	
Costos Operativos	\$ 1.495.240,00	\$ 1.535.611,48	\$ 1.577.072,99	\$ 1.619.653,96	\$ 1.663.384,62	\$ 1.729.920,00	\$ 1.799.116,80	\$ 1.871.081,47	\$ 1.945.924,73	\$ 2.023.761,72	
Utilidad Bruta en Ventas	\$ 824.760,00	\$ 847.028,52	\$ 869.898,29	\$ 893.385,54	\$ 917.506,95	\$ 954.207,23	\$ 992.375,52	\$ 1.032.070,54	\$ 1.073.353,36	\$ 1.116.287,50	
GASTOS DE OPERACION											
Gastos Administrativos	\$ 102.840,00	\$ 105.616,68	\$ 108.468,33	\$ 111.396,98	\$ 114.404,69	\$ 118.980,88	\$ 123.740,12	\$ 128.689,72	\$ 133.837,31	\$ 139.190,80	
Gastos de Ventas	\$ 13.200,00	\$ 13.556,40	\$ 13.922,42	\$ 14.298,33	\$ 14.684,38	\$ 15.271,76	\$ 15.882,63	\$ 16.517,93	\$ 17.178,65	\$ 17.865,80	
Gastos de Logistica	\$ 620.213,33	\$ 636.959,09	\$ 654.156,99	\$ 671.819,23	\$ 689.958,35	\$ 717.556,68	\$ 746.258,95	\$ 776.109,31	\$ 807.153,68	\$ 839.439,83	
Gastos financieros	\$ 2.929,01	\$ 2.386,98	\$ 1.791,17	\$ 1.136,22	\$ 416,26	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Depreciaciones	\$ 6.411,00	\$ 6.411,00	\$ 6.411,00	\$ 6.411,00	\$ 6.411,00	\$ 6.411,00	\$ 6.411,00	\$ 6.411,00	\$ 6.411,00	\$ 6.411,00	
Total de Gastos de Operacion	\$ 745.593,34	\$ 765.724,36	\$ 786.398,92	\$ 807.631,69	\$ 829.437,74	\$ 862.615,25	\$ 897.119,86	\$ 933.004,66	\$ 970.324,85	\$ 1.009.137,84	
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 79.166,66	\$ 81.304,16	\$ 83.499,37	\$ 85.753,85	\$ 88.069,21	\$ 91.591,98	\$ 95.255,66	\$ 99.065,88	\$ 103.028,52	\$ 107.149,66	
Participacion de Utilidades 15%	\$ 11.875,00	\$ 12.195,62	\$ 12.524,91	\$ 12.863,08	\$ 13.210,38	\$ 13.738,80	\$ 14.288,35	\$ 14.859,88	\$ 15.454,28	\$ 16.072,45	
Utilidad Antes de Impuestos	\$ 67.291,66	\$ 69.108,54	\$ 70.974,47	\$ 72.890,78	\$ 74.858,83	\$ 77.853,18	\$ 80.967,31	\$ 84.206,00	\$ 87.574,24	\$ 91.077,21	
Impuesto a la Renta 22%	\$ 8.075,00	\$ 8.293,02	\$ 8.516,94	\$ 8.746,89	\$ 8.983,06	\$ 9.342,38	\$ 9.716,08	\$ 10.104,72	\$ 10.508,91	\$ 10.929,27	
Utilidad Neta	\$ 59.216,66	\$ 60.815,51	\$ 62.457,53	\$ 64.143,88	\$ 65.875,77	\$ 68.510,80	\$ 71.251,23	\$ 74.101,28	\$ 77.065,33	\$ 80.147,94	

Flujo de Caja Projectado años

FLUJO DE CAJA											
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ENTRADAS		\$ 2.320.000,00	\$ 2.382.640,00	\$ 2.447.383,28	\$ 2.513.039,50	\$ 2.585.391,57	\$ 2.684.127,23	\$ 2.791.492,32	\$ 2.903.152,02	\$ 3.019.278,10	\$ 3.140.799,22
Ingresos		\$ 2.320.000,00	\$ 2.382.640,00	\$ 2.446.971,28	\$ 2.513.039,50	\$ 2.580.891,57	\$ 2.684.127,23	\$ 2.791.492,32	\$ 2.903.152,02	\$ 3.019.278,10	\$ 3.140.049,22
Valor Residual				\$ 412,00		\$ 4.500,00					\$ 750,00
SALIDAS		\$ 2.259.833,66	\$ 2.320.622,63	\$ 2.383.052,90	\$ 2.447.168,79	\$ 2.513.015,81	\$ 2.604.810,50	\$ 2.709.002,92	\$ 2.817.363,04	\$ 2.930.057,56	\$ 3.047.259,86
costos operativos		\$ 1.495.240,00	\$ 1.535.611,48	\$ 1.577.072,99	\$ 1.619.653,96	\$ 1.663.384,62	\$ 1.729.920,00	\$ 1.799.116,80	\$ 1.871.081,47	\$ 1.945.924,73	\$ 2.023.761,72
Gastos Administrativos		\$ 102.840,00	\$ 105.616,68	\$ 108.468,33	\$ 111.396,98	\$ 114.404,69	\$ 118.980,88	\$ 123.740,12	\$ 128.689,72	\$ 133.837,31	\$ 139.190,80
Gastos de Ventas		\$ 13.200,00	\$ 13.556,40	\$ 13.922,42	\$ 14.298,33	\$ 14.684,38	\$ 15.271,76	\$ 15.882,63	\$ 16.517,93	\$ 17.178,65	\$ 17.865,80
Gastos de Logística		\$ 620.213,33	\$ 636.959,09	\$ 654.156,99	\$ 671.819,23	\$ 689.958,35	\$ 717.556,68	\$ 746.258,95	\$ 776.109,31	\$ 807.153,68	\$ 839.439,83
gastos financiero		\$ 2.929,01	\$ 2.386,98	\$ 1.791,17	\$ 1.136,22	\$ 416,26	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Participacion a trabajadores		\$ 11.875,00	\$ 12.195,62	\$ 12.524,91	\$ 12.863,08	\$ 13.210,38	\$ 13.738,80	\$ 14.288,35	\$ 14.859,88	\$ 15.454,28	\$ 16.072,45
Pago de Capital		\$ 5.461,32	\$ 6.003,34	\$ 6.599,16	\$ 7.254,11	\$ 7.974,06	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Impuesto a la Renta		\$ 8.075,00	\$ 8.293,02	\$ 8.516,94	\$ 8.746,89	\$ 8.983,06	\$ 9.342,38	\$ 9.716,08	\$ 10.104,72	\$ 10.508,91	\$ 10.929,27
FLUJO DE EFECTIVO NETO	\$ (95.120,00)	\$ 60.166,34	\$ 62.017,37	\$ 64.330,38	\$ 65.870,71	\$ 72.375,76	\$ 79.316,73	\$ 82.489,40	\$ 85.788,98	\$ 89.220,54	\$ 93.539,36

Análisis de Rentabilidad del Proyecto

Dird= (1-T)*rd	6,30%
T	33,70%
RD	9,50%
CAPM=rf+B*(Rm-Rf)+RP	28,39%
BL= Bu*(1+((1-t)*D/E))	1,602664
Rf	2,19%
Rm	14,50%
RP	6,47%
Deuda	\$ 95.120,00
capital accionario equity	\$ 61.828,00
T	33,70%
Bu	1,12
WACC=((1-L)*Re)+(L*Dird)	20,66%
L	0,35

VAN	\$ 191.080,50
TIR	66,86%
Periodo de Recuperación	1 año 6 meses 12 días

Para medir la rentabilidad de la inversión se necesita calcular el VAN que es el valor actual neto que en este caso sería el costo del proyecto si se lo realiza el día de hoy que es la suma de los valores presentes del flujo de efectivo futuros que dio un total de \$ 191.080,50 pero para obtener este valor se tuvo que calcular el CAPM en donde se considera el (RF) que es la tasa libre de riesgo donde se coge la tasa de los Bonos del Tesoro Americano 2.19% el (β) Beta Apalancado al proyecto que se obtiene de la página web Damoradan en donde dan un listado de Betas de acuerdo a la industria en esta caso sería la Industria forestal da un valor de 1,12 y con ese valor se procede a des apalancarlo, la rentabilidad del mercado fue de 14,5% en industrias similares el Riesgo país (RP) que corresponde al país de origen en este caso Ecuador es de 6.47% al 2016 y se llega al resultado de 28.39%. Lo cual permite calcular el WACC que da un porcentaje de 20,66% que es el costo en si del proyecto y se prosigue con el TIR que da un total de 103,07% lo cual indica que es rentable y factible ya que es mayor que la tasa del proyecto o del WACC.

CONCLUSIONES

El presente trabajo tuvo como objetivo diseñar un perfil de mercado de la madera teca ecuatoriana para exportarla a los Emiratos Árabes Unidos (EAU). En este sentido se encontraron los siguientes resultados:

La exportación de madera de teca tiene un alto potencial para acceder en el mercado de Emiratos Árabes Unidos considerando la demanda que tienen de madera y la oferta exportable de Ecuador la cual ofrece madera teca de excelente calidad.

Basado en las teorías de David Ricardo el Ecuador tiene una ventaja competitiva gracias a su medio ambiente y calidad de la madera ya que el sector maderero ecuatoriano cuenta con el apoyo del Gobierno Nacional, a través de programas como Socio Bosque que buscan la conservación del medio ambiente y ayudará a la producción de madera y esto genera una oportunidad para darle mayor predominio a la madera ecuatoriana, en mercados como EAU.

A través de la revisión bibliográfica realizada se determinó que el Ecuador en promedio exporta al resto del mundo 196 mil toneladas de teca anuales y la empresa Colina Forestal S.A que fue el estudio de caso posee una oferta exportable de 4640 hectáreas de madera teca anuales disponibles para la exportación.

Se determinó que para exportar la madera de teca desde Ecuador hacia los EAU debe primero llevar a cabo las negociaciones con los EAU, seguido por la firma del contrato de compra-venta internacional, el siguiente proceso es el embalaje de la mercadería en el caso de la madera teca se lo envía a los contenedores en troncos y que estén fumigados, lo siguiente es la elaboración de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) y finalmente con la documentación completa se procede a exportar la teca. La documentación que más importante que exigen los EAU para importar madera de teca es el certificado sanitario.

Para determinar la demanda de madera teca a los EAU se realizó un análisis de macro entorno donde se analizaron factores económicos, políticos, ambientales, sociales y tecnológicos de los cuales se destaca lo siguiente:

1. Dentro de los factores económicos de los EAU es un estado que depende significativamente de los ingresos petroleros. Su principal fortaleza económica se encuentra en Abu Dabi que representa el 60% del PIB.
2. Los EAU están compuestos por 7 emiratos los cuales son: Abu Dabi, Ajmán, Dubái, Fuyaira, Ras al-Jaima, Sharjah y Umm al-Qaywayn.
3. Dentro de los aspectos sociales al ser una sociedad globalizada los habitantes tienen estilos de vida cómodos gracias a los empleos bien remunerados.

Con el análisis del macro entorno y con datos de trademap se estima que en promedio los EAU demandan anualmente 7868 toneladas de madera teca.

Se concluye con los resultados del análisis financiero del estudio de Caso de la empresa Colina Forestal S.A. donde se determina que el proyecto de exportación de la madera Teca a Emiratos Árabes es factible y se obtuvieron los siguientes resultados financieros:

- se obtuvo una tasa de retorno del 66,86% lo cual supero a la tasa del WACC 20,66% lo cual demuestra lo rentable de invertir en este negocio
- VAN de \$ 191.080,50 que es mayor a cero y se demuestra su factibilidad si el proyecto es realizado así como también el periodo de recuperación que sería de 1 año 6 meses 12 días.

Esto crea una vía para superar los problemas de los productores y exportadores de Teca para que elijan diversificar sus mercados y consideren este país como parte de sus destinos de envíos.

RECOMENDACIONES

Se recomienda que la empresa Colina Forestal S.A considere todos los procedimientos para exportar hacia los EAU especialmente conseguir el certificado sanitario para poder exportar la madera de teca al estado árabe. Adicionalmente que la empresa busque formar una alianza con Pro Ecuador en el sentido de que por medio de las ferias de negocios internacionales que organiza la entidad gubernamental con el fin de realizar más convenios con empresas árabes de tal manera que se aseguren las exportaciones hacia este sector. Socio bosque debe incentivar el cultivo de la teca para que Ecuador siempre se mantenga con una oferta exportable alta y así mejorar la balanza de pagos.

También es recomendable mejorar la parte rentable del negocio ya que lo óptimo sería producir la madera con la finalidad de tener costos más bajos y no ser parte de una intermediación y obtener bajos rendimientos, pese que la inversión fue alta el retorno no cumplió con la expectativa final.

El Estado ecuatoriano debería realizar un programa de financiamiento para mejorar y aumentar la cadena de valor a las empresas madereras y formarse una comisión mixta donde el gobierno y los empresarios sean gestores del cambio para que los importadores a nivel mundial visiten nuestro país y a su vez nuestros empresarios visitar a los importadores para determinar las necesidades internacionales y así Ecuador tenga un segmento de mercado en la industria maderera a nivel mundial.

Bibliografía

- Asoteca S.A. (2017, Enero 31). Ecuador ve en Emiratos Árabes una alternativa para exportar su teca. Obtenido de <http://www.asoteca.org.ec/ecuador-ve-en-emiratos-arabes-una-alternativa-para-exportar-su-teca/>
- Bajo, O. (2014). Teorías del comercio internacional . Mexico: McGrawHill.
- Bernal, C. A. (2010). Metodología de la Investigación. Administración, Economía, Humanidades y Ciencias Sociales (Tercera ed.). Bogotá: Pearson.
- Berumen, S. (2014). Introducción a la economía internacional. Mexico: McGrawHill.
- Berumen, S. (2016). Introducción a la economía internacional . Mexico: McGrawHill.
- Cabello, M., & Cabello, . (2014). Las aduanas y el comercio internacional. Mexico: McGrawHill.
- Cantos, M., & Cantos, . (2016). Introducción al comercio internacional . Mexico: McGrawHill.
- Casares, J. (2015). El pensamiento en la política económica. Mexico: McGraHill.
- Dalmau Ribadeneira, K. P., Gallardo Bastidas, S. J., & Rivadeneira, I. (2009). Proyecto del cultivo de la teca, como alternativa de forestación e inversión a largo plazo.
- El Universo. (2017, Marzo). From <http://www.eluniverso.com/noticias/2017/03/07/nota/6077248/problemas-exportar-teca-india>
- El Telégrafo. (Noviembre de 2016). Obtenido de <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/politica/2/ecuador-y-emiratos-arabes-firman-acuerdo>
- El Telégrafo. (Octubre de 2013). Obtenido de <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/ecuador-abre-su-abanico-exportador-en-emiratos-arabes>
- Euronew S.A. (2013). euronew s.a. From <http://www.euronews.com/tecaes.html>

- Franco, L., & Rafael, P. (2008). Creación de una Empresa para la producción y comercialización de teca como una alternativa de inversión forestal.
- Heredia, A. (2017). Modelo Heckscher-Ohlin y teorema Stolper-Samuelson. Mexico: McGrawHill.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). Metodología de la investigación. Sexta Edición. Editorial Mc Graw Hill. México. 2014• Hernández, R. Metodología de la Investigación. 6a Edición, Mc Graw Hill, México.
- Jeréz, J. (2013). Comercio Internacional. Mexico: McGrawHill.
- Krugman, P., & Wells, . (2015). Macroeconomía: introducción a la Economía. Mexico: McGrawHill.
- Krugman, P., Olney, M., & Wells, . (2014). Fundamentos de economía. Mexico: McGrawHill.
- Lobejón, L. (2013). El comercio internacional. Mexico: McGrawHill.
- Mercado, S. (2014). Comercio Internacional I / International Commerce I. Mexico: McGrawHill.
- Minagri. (2013). Ministerio de Agricultura y riego de Peru. From <http://www.minagri.gob.pe/portal/objetivos/181-exportaciones/que-podemos-exportar/532-definicion-de-oferta-exportable>
- Monterroso, E. (2000). From <https://www.revistavirtualpro.com/biblioteca/el-proceso-logistico-y-la-gestion-de-la-cadena-de-abastecimiento>
- OECD. (2016). From <http://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/are/>
- Proecuador. (2016, diciembre). From Proecuador: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2016/01/DIC-revisado1.pdf>
- Rionda, J. (2015). Contextos del desarrollo regional en México . Mexico: McGrawHill.
- Samuelson, P., & William, N. (2001). Macroeconomía Décimo Sexta Edición. Madrid: Impresos y Revistas S.A.

- Sanjinés, F. (2012). *Ventajas comparativas y competitivas del comercio regional*. Mexico: McGrawHill.
- SENAE. (2015). *Exportaciones*. Guayaquil.
- Solórzano Moreira, M. A. (2015). Plan estratégico de marketing para la optimización de los servicios de exportación de madera “teca”(Tectona grandis) de la Empresa “ROBINT” Ecuador SA “. En el cantón El Empalme año 2014-2017 (Bachelor's thesis, Quevedo: UTEQ).
- Sosa, C. A. (2017, febrero 13). Las exportaciones de Ecuador bajaron 8% en el 2016; las importaciones se desplomaron 24%. *El Comercio*.
- Torres, R. (2014). *Teoría del comercio internacional*. Mexico: McGrawHill.
- Vaca Vizacrra, V. A. (2015). Exportación de madera teca: Efecto económico y ambiental en el Ecuador (Master's thesis, Universidad de Guayaquil Facultad de Ciencias Económicas).
- Vernon, R. (1966). International investment and international trade in the product cycle. *The quarterly journal of economics*, 190-207.

Anexos

ANEXO 1

Proceso de Exportación

Documentos para el proceso de comercialización.

Las exportaciones de origen ecuatoriano deberán ser acompañadas con los siguientes documentos:

- Ruc de exportador.
- Certificado de origen
- Factura comercial original.
- Documento de transporte
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite)
- Registro de exportador a través de la página web del ECUAPASS

Trámites y regulaciones.

Los requisitos para ser exportador ante el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador son:

- Contar con el Registro Único de Contribuyente (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI)
- Dirigirse en la página web del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE)
- Acceder al sistema para operaciones de comercio exterior ECUAPASS

Registro como exportador.

Una vez gestionado el Ruc mediante el SRI, se debe:

1.- Adquirir el certificado digital para proporcionar la para la firma electrónica y autenticación para la comercialización de productos de manera internacional que debe ser otorgado por las siguientes entidades:

- Security Data

- Banco Central del Ecuador

2.- Registrarse en el portal de ECUAPASS

- Crear usuario y contraseña
- Actualizar la base de datos
- Registrar firma electrónica
- Aceptar las políticas de uso

Procedimientos para la exportación

- Obtener el Registro Único de Contribuyente (RUC) autorizado por el Servicio de Rentas Internas (SRI). Al inicio del trámite de una importación o exportación, todas las personas naturales o jurídicas deberán estar registradas en el Registro Único de Contribuyente (RUC), estar en estado activo con legalizaciones vigentes para exponer comprobantes de ventas y guías de remisión, deben estar registrado como contribuyente ubicado y estar en la lista blanca determinada en la base de datos del Servicio de Rentas Internas (SRI).
- Registrarse como exportador ante el ECUAPASS
- Obtener el TOKEN en el Banco Central del Ecuador o en Security Data.
- Registrar al agente fijo de aduana
- Una vez realizados los pasos anteriores, ya se encuentra habilitado para realizar una exportación a consumo; sin embargo, es necesario determinar que el tipo de producto o servicio a importar que cumpla con las normas y leyes vigentes.

Trámite para exportación.

Se inicia comunicando la información para la declaración aduanera de exportación (DAE) que es el documento que consigna los datos de la intención de exportar. (SENAE, 2015)

El exportador o el Agente de Aduana deberán transmitir electrónicamente a la Aduana la información de la intención de exportación, utilizando para el sistema del ECUAPASS en la cual se registrarán los datos referentes a la exportación como: información del exportador, detalle de mercancía, cantidad, peso, documentación correspondiente, lugar de destino, acreedor, puerto origen de salida.

Aceptada la declaración aduanera de exportación, el exportador se halla habilitado para mover la carga al recinto portuario donde se reconocerá el ingreso a Zona Primaria y de ahí se embarcarán las mercancías a ser exportadas a su destino final.

Para realizar los trámites de exportación se debe contar con los siguientes documentos:

- Factura comercial.
- Conocimiento de embarque (B/L, AWB, WB).
- Certificados: Certificado de origen, certificado fitosanitario y zoosanitario.
- Lista de empaque.

Declaración aduanera.

- La DAE será presentada de manera electrónica y física a la SENAE mediante del sistema ECUAPASS.
- Esta cesión debe efectuarse con los documentos de soporte y documentos de acompañamiento mediante el anexo correspondiente.
- Los datos registrados en la DAE saltarán por un proceso de validación que formará su aceptación o rechazo. De no detectar inconsistencias, la DAE será aceptada y se le designará la modalidad de despacho correspondiente según el mecanismo de selección sobre la base del perfilador de riesgo, otorgándole un número de validación para continuar su trámite y señalando la fecha en que fue aceptada.
- En los casos de que la DAE se le asigne aforo físico o documental, esta deberá completarse el día de la salida de la mercadería con la entrega de los documentos de acompañamiento y de soporte, que no tengan un formato electrónico, de no presentar en el tiempo estipulado cae en abandono tácito.

Reglas para el transporte marítimo y fluvial:

FAS - Free Alongside Ship: El riesgo pasa al comprador, incluyendo el pago de todos los costos de transporte y seguro, una vez entregado junto al barco (de manera realista en la terminal del puerto designado) por el vendedor. La obligación de despacho de exportación recae en el vendedor.

FOB - Free On Board: El riesgo pasa al comprador, incluyendo el pago de todos los gastos de transporte y seguro, una vez entregado a bordo del buque por el vendedor. Un paso más allá del FAS.

CFR - Cost and Freight: El vendedor entrega los bienes y el riesgo pasa al comprador cuando está a bordo del buque. El Vendedor organiza y paga el costo y el flete al puerto de destino designado. Un paso más allá de FOB.

CIF - Cost, Insurance and Freight: El riesgo pasa al comprador cuando se entrega a bordo del buque. El vendedor arregla y paga el costo, el flete y el seguro al puerto de destino. Añade los costos de seguros a CFR.

Reglas para cualquier modo o modos de transporte:

EXW - Ex Works: El vendedor entrega (sin carga) las mercancías a disposición del comprador en las instalaciones del vendedor. Largo tiempo como el término más preferible para los nuevos a la exportación, ya que representa la responsabilidad mínima para el vendedor. En estas transacciones enrutadas, el comprador tiene la obligación limitada de proporcionar información de exportación al vendedor.

FCA - Free Carrier: El Vendedor entrega las mercancías al transportista y puede ser responsable de despejar las mercancías para la exportación (presentar la EEI). Más realista que EXW porque incluye la carga en pick-up, que comúnmente se espera, y los vendedores están más preocupados por las violaciones a la exportación.

CPT - Carriage Paid To: El vendedor entrega los bienes al transportista en un lugar acordado, cambiando el riesgo al comprador, pero el vendedor debe pagar el costo del transporte al lugar de destino designado.

CIP - Carriage and Insurance Paid To: El vendedor entrega los bienes al transportista en un lugar acordado, cambiando el riesgo al comprador, pero el vendedor paga el transporte y el seguro al lugar de destino designado.

DAT - Delivered at Terminal: El Vendedor asume el costo, el riesgo y la responsabilidad hasta que las mercancías sean descargadas (entregadas) en el muelle, almacén, patio o terminal designado en el destino. Se pueden aplicar cargos

por demora o detención al vendedor. El vendedor despeja las mercancías para la exportación, no la importación. DAT sustituye a DEQ, DES.

DAP - Delivered at Place: El vendedor asume el costo, el riesgo y la responsabilidad de los bienes hasta que se pone a disposición del comprador en el lugar de destino designado. El vendedor despeja las mercancías para la exportación, no la importación. DAP reemplaza DAF, DDU.

DDP - Delivered Duty Paid: El Vendedor asume el costo, el riesgo y la responsabilidad de las mercancías despachadas en el lugar de destino con nombre a la disposición de los compradores. El comprador es responsable de la descarga.

ANEXO 2

Inversión Fija

INVERSION FIJA	
Descripción	Valor
útiles de oficina	\$ 250,00
muebles de oficina	\$ 3.500,00
equipos de oficina	\$ 4.000,00
equipos de computo	\$ 4.120,00
Vehículos	\$ 25.000,00
total de inversión fija	\$ 36.870,00

Inversión Diferida

INVERSIÓN DIFERIDA	
Descripción	Valor
Gastos de Instalación	\$ 750,00
Gastos de Constitución	\$ 2.500,00
Gastos Pre operacional	\$ 5.000,00
total de inversión diferida	\$ 8.250,00

Inversión Corriente

INVERSIÓN CORRIENTE	
Descripción	Valor
Capital de Trabajo	\$ 50.000,00
total Inversión Corriente	\$ 50.000,00

Tabla 12
Financiamiento CFN

Préstamo CFN	
Monto	\$ 33.292,00
Tasa Anual	9,50%
Tasa Mensual	0,79167%
Plazo en Años	5
Plazo en meses	60

ANEXO 3

Tabla de Amortización

periodo	pago	interés	capital	saldo de capital
0				\$ 33.292,00
1	\$ 699,19	\$ 263,56	\$ 435,63	\$ 32.856,37
2	\$ 699,19	\$ 260,11	\$ 439,08	\$ 32.417,29
3	\$ 699,19	\$ 256,64	\$ 442,56	\$ 31.974,73
4	\$ 699,19	\$ 253,13	\$ 446,06	\$ 31.528,67
5	\$ 699,19	\$ 249,60	\$ 449,59	\$ 31.079,08
6	\$ 699,19	\$ 246,04	\$ 453,15	\$ 30.625,93
7	\$ 699,19	\$ 242,46	\$ 456,74	\$ 30.169,19
8	\$ 699,19	\$ 238,84	\$ 460,35	\$ 29.708,83
9	\$ 699,19	\$ 235,19	\$ 464,00	\$ 29.244,83
10	\$ 699,19	\$ 231,52	\$ 467,67	\$ 28.777,16
11	\$ 699,19	\$ 227,82	\$ 471,37	\$ 28.305,79
12	\$ 699,19	\$ 224,09	\$ 475,11	\$ 27.830,68
13	\$ 699,19	\$ 220,33	\$ 478,87	\$ 27.351,81
14	\$ 699,19	\$ 216,54	\$ 482,66	\$ 26.869,15
15	\$ 699,19	\$ 212,71	\$ 486,48	\$ 26.382,67
16	\$ 699,19	\$ 208,86	\$ 490,33	\$ 25.892,34
17	\$ 699,19	\$ 204,98	\$ 494,21	\$ 25.398,13

18	\$ 699,19	\$	201,07	\$	\$
				498,13	24.900,00
19	\$ 699,19	\$	197,13	\$	\$
				502,07	24.397,93
20	\$ 699,19	\$	193,15	\$	\$
				506,04	23.891,89
21	\$ 699,19	\$	189,14	\$	\$
				510,05	23.381,84
22	\$ 699,19	\$	185,11	\$	\$
				514,09	22.867,75
23	\$ 699,19	\$	181,04	\$	\$
				518,16	22.349,60
24	\$ 699,19	\$	176,93	\$	\$
				522,26	21.827,34
25	\$ 699,19	\$	172,80	\$	\$
				526,39	21.300,94
26	\$ 699,19	\$	168,63	\$	\$
				530,56	20.770,38
27	\$ 699,19	\$	164,43	\$	\$
				534,76	20.235,62
28	\$ 699,19	\$	160,20	\$	\$
				539,00	19.696,62
29	\$ 699,19	\$	155,93	\$	\$
				543,26	19.153,36
30	\$ 699,19	\$	151,63	\$	\$
				547,56	18.605,80
31	\$ 699,19	\$	147,30	\$	\$
				551,90	18.053,90
32	\$ 699,19	\$	142,93	\$	\$
				556,27	17.497,63
33	\$ 699,19	\$	138,52	\$	\$
				560,67	16.936,96
34	\$ 699,19	\$	134,08	\$	\$
				565,11	16.371,85
35	\$ 699,19	\$	129,61	\$	\$
				569,58	15.802,27
36	\$ 699,19	\$	125,10	\$	\$
				574,09	15.228,18
37	\$ 699,19	\$	120,56	\$	\$
				578,64	14.649,54
38	\$ 699,19	\$	115,98	\$	\$
				583,22	14.066,32
39	\$ 699,19	\$	111,36	\$	\$
				587,84	13.478,48
40	\$ 699,19	\$	106,70	\$	\$
				592,49	12.885,99
41	\$ 699,19	\$	102,01	\$	\$
				597,18	12.288,81
42	\$ 699,19	\$	97,29	\$	\$
				601,91	11.686,91
43	\$ 699,19	\$	92,52	\$	\$
				606,67	11.080,23
44	\$ 699,19	\$	87,72	\$	\$
				611,48	10.468,76
45	\$ 699,19	\$	82,88	\$	\$
				616,32	9.852,44
46	\$ 699,19	\$	78,00	\$	\$
				621,20	9.231,25
47	\$ 699,19	\$	73,08	\$	\$

				626,11	8.605,13
48	\$ 699,19	\$	68,12	\$ 631,07	\$ 7.974,06
49	\$ 699,19	\$	63,13	\$ 636,07	\$ 7.338,00
50	\$ 699,19	\$	58,09	\$ 641,10	\$ 6.696,90
51	\$ 699,19	\$	53,02	\$ 646,18	\$ 6.050,72
52	\$ 699,19	\$	47,90	\$ 651,29	\$ 5.399,43
53	\$ 699,19	\$	42,75	\$ 656,45	\$ 4.742,98
54	\$ 699,19	\$	37,55	\$ 661,65	\$ 4.081,33
55	\$ 699,19	\$	32,31	\$ 666,88	\$ 3.414,45
56	\$ 699,19	\$	27,03	\$ 672,16	\$ 2.742,29
57	\$ 699,19	\$	21,71	\$ 677,48	\$ 2.064,80
58	\$ 699,19	\$	16,35	\$ 682,85	\$ 1.381,96
59	\$ 699,19	\$	10,94	\$ 688,25	\$ 693,70
60	\$ 699,19	\$	5,49	\$ 693,70	\$ 0,00

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Ortiz Abad Janira Kathiuska** con C.C: # **0924460207** autor/a del trabajo de titulación: **Análisis de Factibilidad para Exportar Madera Teca a Emiratos Árabes Unidos** previo a la obtención del título de **Ing. Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 01 de **Septiembre** de **2017**

f. _____

Nombre: **Ortiz Abad Janira Kathiuska**

C.C: **0924460207**

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TEMA Y SUBTEMA:	Análisis de Factibilidad Para Exportar Madera Teca a Los Emiratos Árabes Unidos		
AUTOR(ES)	Janira Kathiuska, Ortiz Abad		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Ing. María Josefina Alcívar Avilés, Mgs.		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad Especialidades Empresariales Ingeniería en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe		
CARRERA:	Comercio y Finanzas Internacionales		
TÍTULO OBTENIDO:	Ingeniería en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	1 de septiembre del 2017	No. PÁGINAS:	81
ÁREAS TEMÁTICAS:	Comercio, Finanzas, Logística		
PALABRAS CLAVES/KEYWORDS:	Teca, Perfil de Mercado, Oferta exportable, Demanda, diversificación, logística		
RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):			
<p>El Ecuador no es conocido mundialmente como un país industrial lo que constatamos en la estructura Balanza Comercial, pero esto no quita que pueda contar con recursos y la calidad para elaborar, industrializar y comercializar la madera de teca al Oriente medio. En el Ecuador existen varios gremios de industrias ya constituidas pero no existe ninguna que se dedique a la exportación de teca a dichos países. Hoy en día, la relevancia de las exportaciones no tradicionales corresponde a productos elaborarlos de materia primas obtenidas de los recursos naturales, en este caso industrias de madera. Emiratos Árabes Unidos es un mercado internacional desconocidos por este tipo de industrias, por tal motivo se decidido hacer énfasis en la comercialización de la madera de teca a este mercado, con el objetivo de fomentar la oferta exportable la producción y dar una mayor importancia a las industrias dedicadas a la producción de madera de teca. El tema se enfoca en que la madera de teca es un producto potencial dentro del territorio nacional, debido a los diversos usos que pueden das las industrias extranjeras. Dentro de los Emiratos Árabes no hay restricciones que afecten el ingreso de la madera, lo que indica que no existen barreras arancelarias que impidan el ingreso del producto.</p>			
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593-4-0996627084	E-mail: janiraxever@hotmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE)::	Nombre: Cello Cazar, David		
	Teléfono: +593-4-2209207		
	E-mail: david.coello@cu.ucsg.edu.ec		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			