



UNIVERSIDAD DEL AZUAY

FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS

ESCUELA DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

**“GUÍA PRÁCTICA PARA LA REALIZACIÓN DE MISIONES EMPRESARIALES Y
RUEDAS DE NEGOCIOS A EL SALVADOR”**

**TRABAJO DE GRADUACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ESTUDIOS INTERNACIONALES CON MENCIÓN EN COMERCIO
EXTERIOR**

AUTORA: ANDREA CRISTINA IÑIGUEZ ESPINOZA

DIRECTOR: ING. XAVIER GALARZA CORDERO

CUENCA, ECUADOR

2010

DEDICATORIA

Quiero dedicar este trabajo a mis padres Toyo y Esther a los que amo mucho y que siempre me han dado un gran ejemplo de superación y de lucha por las cosas que quiero, a mi hermana Carolina que es la que está conmigo en las buenas y en las malas y a mi abuelita querida Julia por ser una de las personas más importantes de mi vida y a la que quiero muchísimo.

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer en primer lugar a Dios por ser mi guía y mi fortaleza siempre, a mis padres y mi hermana porque me han apoyado toda la vida y son las personas más importantes en mi vida y con las que siempre puedo contar. Quiero agradecer a la Universidad del Azuay por haberme ayudado a cumplir una de las metas más importantes de mi vida que es culminar mi carrera universitaria, al Ingeniero Xavier Galarza por ser mi director y por haberme brindado todo su apoyo y ayuda para realizar este trabajo.

Hago un agradecimiento especial a la Cámara de Industrias de Cuenca, que fue la institución donde surgió esta idea y es el establecimiento en donde pude desarrollar este trabajo; en especial a su Vicepresidenta, la Licenciada Carola Ríos que me brindo todo su apoyo para poder cumplirlo.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
ÍNDICE DE CONTENIDOS	iv
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES Y CUADROS	vi
ÍNDICE DE ANEXOS	vii
RESUMEN	viii
ABSTRACT	ix
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I: EL SALVADOR	3
1.1 Visión General de El Salvador	3
1.1.1 Datos Generales	3
1.1.2 Estructura Política	5
1.1.3 Estructura Social y Económica	6
1.2 Análisis de la Balanza Comercial entre el Ecuador y El Salvador.....	9
1.3 Análisis del mercado salvadoreño	11
1.4 Sector productivos ecuatorianos en relación a la Balanza Comercial	13
CAPÍTULO II: COMERCIALIZACIÓN DE LA MISIÓN EMPRESARIAL Y RUEDA DE NEGOCIOS.....	213
2.1 Determinar los objetivos de la misión empresarial y rueda de negocios	23
2.2 Estrategias de difusión y promoción en el mercado ecuatoriano y salvadoreño	25
2.3 Logística con la contraparte salvadoreña	36
2.4 Participación de Instituciones Privadas e Instituciones del gobierno en la misión empresarial y rueda de negocios.....	38
CAPITULO III: EJECUCIÓN DE LA RUEDA DE NEGOCIOS	42
3.1 Organización en la sede del evento	42

3.2 Recomendaciones para los empresarios nacionales.....	45
3.3 Coordinación de las agendas de los empresarios.....	49
3.4 Seguimiento de las futuras negociaciones.....	52
CONCLUSIONES GENERALES	53
GLOSARIO.....	56
BIBLIOGRAFÍA.....	59
ANEXOS	63

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES Y CUADROS

ILUSTRACIÓN 1: Mapa de El Salvador.....	4
ILUSTRACIÓN 2: Imagen de la I Misión Empresarial	31
ILUSTRACIÓN 3: Publicidad Escrita de la I Misión Empresarial y Rueda de Negocios Ecuador- El Salvador- Guatemala	32
ILUSTRACIÓN 4: Caras exteriores del díptico de la I Misión Empresarial y Rueda de Negocios Ecuador- El Salvador- Guatemala.....	34
ILUSTRACIÓN 5: Caras internas del díptico de la I Misión Empresarial y Rueda de Negocios Ecuador- El Salvador-Guatemala.....	35
ILUSTRACIÓN 6: Agenda de la I Misión Empresarial y Rueda de Negocios a El Salvador	51
Cuadro 1: Balanza Comercial Ecuador- El Salvador	10
Cuadro 2: Importaciones de El Salvador de las partidas arancelarias de los productos locales.....	15
Cuadro 3: Derechos Arancelarios de Importación e Impuestos.....	20
Cuadro 4: Actitudes durante la Rueda de Negocios.....	45

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO 1 : PRODUCTOS CUENCANOS Y SU PARTIDA ARANCELARIA.....	64
-------------------------------------------------------------	----

RESUMEN

Este trabajo es una guía práctica que comprende una serie de pasos y acciones para llevar a cabo la realización de Misiones Empresariales y Ruedas de Negocios a El Salvador. Está basado en la I Misión Empresarial y Rueda de negocios a la República de El Salvador que organizó la Cámara de Industrias de Cuenca conjuntamente con la Universidad del Azuay, el mismo que se realizó en Noviembre del 2008.

Se ejecuta un estudio de El Salvador con sus características principales, y se lleva a cabo un análisis entre el comercio internacional existente entre El Salvador y Ecuador, determinando así cuales son las oportunidades de mercado para la industria nacional y sobre todo local.

Así mismo se establece una serie de actividades que se deben realizar antes, durante y después de la realización del evento; esto con el propósito de que se cumplan todos los objetivos que han sido planteados con respecto a la Misión Empresarial y Rueda de Negocios.

ABSTRACT

This work is a practical guide that includes a series of steps and actions to carry out the realization of Enterprise Missions and Business Roundtables to El Salvador. It is based on the First Business Mission and Business roundtable to the Republic of El Salvador which was organized in November 2008 by the Industrial Chamber of Cuenca and the University of Azuay.

It contains an analysis of El Salvador with their main characteristics, and also an analysis of the international trade between El Salvador and Ecuador, determining which are the market opportunities for Ecuadorian domestic industry and especially local.

It also provides a range of activities to be performed previous, during and after the realization of the event, with the purpose of fulfilling all the objectives that have been planned in regard of the Enterprise Mission and Business Roundtable.

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, debido a la globalización y a los avances tecnológicos, las distancias entre los países se han visto reducidas y por lo tanto las negociaciones y el comercio exterior en general se han desarrollado.

A nivel mundial existe una fuerte competencia entre las diferentes empresas que pretenden llegar con su producto o servicio a los diferentes mercados, es por esto que las mismas se están actualizando constantemente y tratando de buscar herramientas que les ayude a llegar de mejor manera a los mercados. Por otra parte los gobiernos de los diferentes países tratan de ser también un apoyo para estas empresas debido a que las exportaciones son una gran fuente de ingresos para la economía de cualquier país.

En el caso del Ecuador existen también una serie de instituciones que han visto la necesidad de incrementar las exportaciones en el país y que brindan una serie de herramientas útiles para que los empresarios puedan explorar diferentes mercados.

Entre éstas herramientas se encuentran las Misiones Empresariales y Ruedas de Negocios que son de gran ayuda para que los empresarios puedan no solo establecer negociaciones sino también adquirir contactos que podrían ser de gran utilidad en un futuro.

Las Misiones Empresariales y Ruedas de Negocios son un tipo de Feria Internacional que busca establecer reuniones entre oferentes y demandantes de determinados sectores comerciales, con el objetivo de que los exportadores puedan presentar sus productos o servicios de una manera más directa y establecer negociaciones con su contraparte.

La Cámara de Industrias de Cuenca conjuntamente con la Universidad del Azuay organizó la I Misión Empresarial y Rueda de Negocios Ecuador- El Salvador-Guatemala, con el objetivo de que las empresas participantes pudieran explorar con sus productos nuevos mercados como es el de

Centroamérica y además establecer negociaciones que serían de gran ayuda a la economía ecuatoriana.

La apertura hacia nuevos mercados es una gran oportunidad para que se dé un incremento de las exportaciones no petroleras del país y la realización de una Misión Empresarial promueve las negociaciones entre los países participantes y puede ser de gran ayuda a que mejoren las relaciones políticas entre los gobiernos.

Dadas las consideraciones anteriores, en este trabajo se desarrollará una serie de pasos que deben seguirse para poder poner en marcha una Misión Empresarial y Rueda de Negocios a El Salvador, dentro de los cuales se encuentran detallados todos los procesos que se deben realizar antes, durante y después del evento. Además lo que se pretende también es brindar una información más detallada sobre El Salvador y su mercado, analizando las oportunidades de los productos ecuatorianos en ese país y comparándolo con el mercado ecuatoriano.

Lo que se busca con este trabajo es que el mismo sirva de guía para las instituciones que quieran organizar Misiones Empresariales y Ruedas de Negocios no solo a El Salvador sino a otros países también.

Por otro lado lo que se busca es que el mismo sea una fuente de información para que los empresarios conozcan más sobre las Misiones Empresariales y Ruedas de Negocios y los beneficios que estas otorgan y así se sientan motivados a participar en las mismas.

CAPÍTULO I: EL SALVADOR

1.1 Visión General de El Salvador

1.1.1 Datos Generales

La República de El Salvador, cuya capital es San Salvador, es un país que se encuentra ubicado al Suroeste de América Central y sobre el litoral del Océano Pacífico. Este país tiene una extensión territorial de 21,041 km² y actualmente cuenta con una población aproximada de 7,185,218 habitantes. Se divide en 14 Departamentos, los cuales se dividen en 39 distritos y estos a su vez se dividen en 262 municipios (CIA The World Factbook,2009) . Los Departamentos están agrupados en tres zonas que son oriental, occidental y central. Las ciudades principales son: su capital San Salvador , Santa Ana, San Miguel y Mexicanos. Su gobierno es republicano, democrático y representativo y la moneda que se utiliza es el Dólar estadounidense y los Colones. El idioma oficial de este país es el español y en algunos pueblos también se habla en Nahuat.

El Salvador limita al norte con Honduras, al oeste con Guatemala, al este con Nicaragua y al sur con el Océano Pacífico, lo que hace que esté situado estratégicamente como centro logístico para el comercio de esta región. Tiene una amplia línea costera que se extiende a más de 320 km² por el Océano Pacífico. Este país cuenta con el Aeropuerto Internacional de El Salvador que está situado en la zona Sur Central del país y su Puerto Principal marítimo es Acajutla ubicado al Noroccidente del mismo. El clima en El Salvador es principalmente cálido y con temporada de lluvias entre mayo y octubre.

Ilustración 1: Mapa de El Salvador



Fuente: <http://www.digiatlas.com/mapas/esp/El-salvador>

Elaboración: DigiAtlas.com

La historia de El Salvador es muy parecida a sus países vecinos centroamericanos, la cual ha marcado el estado actual de este país en el ámbito social, político y económico. Antes de la llegada de los españoles a América, el territorio de lo que ahora es El Salvador, estaba habitado por diversos pueblos amerindios entre los cuales se encontraban los Chortis, los Lencas y los Pipiles que abarcaban la mayoría del territorio.

En 1915 los españoles bajo el mando de Pedro de Alvarado, subyugaron a estos pueblos y pusieron el territorio bajo el control de la Capitanía General de Guatemala. El Salvador logra su independencia de los españoles en 1821, y en 1823 pasa a formar parte de Las Provincias Unidas Centroamericanas. Fue en 1938 cuando esta Federación fue disuelta y El Salvador se transformó en República Independiente. Dentro de la historia de El Salvador es importante destacar que este país vivió un periodo de dictadura militar, en el cual el ejército controlaba el Estado desde 1931 hasta 1979.

En la década de los 80 el país vivió una de las épocas más duras de su historia, debido a una guerra civil en la que se enfrentaba principalmente la Fuerza Armada de El Salvador (FAES) con el Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional (FMLN) y que como consecuencia trajo a miles de muertos y desaparecidos. En 1992 estas dos partes firmaron los Acuerdos de Paz de Chapultepec, los cuales era una serie de compromisos que pusieron fin a esta guerra cruel que el país vivió.

1.1.2 Estructura Política

Según la constitución de El Salvador, este es un país soberano y su soberanía reside en el pueblo. Su gobierno es republicano democrático y representativo, y el sistema político es pluralista y se expresa a través de los partidos políticos que son el único medio de representación del pueblo dentro del gobierno. El gobierno a su vez está compuesto por el Órgano Ejecutivo, el Órgano Legislativo y el Órgano Judicial.

El Órgano Ejecutivo está compuesto por el Presidente de la República, el Vicepresidente, los Ministros y los Viceministros de Estado y sus funcionarios dependientes. El Presidente es la máxima autoridad del Órgano Ejecutivo y es apoyado por el Vicepresidente de la República. Los dos son escogidos a través de elecciones populares por un periodo de 5 años, y el presidente no puede ser reelegido de una manera consecutiva para un segundo período.

El Órgano Legislativo está conformado por La Asamblea Legislativa, la cual está compuesta por 84 diputados que son elegidos por sufragio popular. Según el Art.125 de la constitución de El Salvador los diputados representan al pueblo entero y no están ligados por ningún mandato imperativo.

Dentro del Órgano Judicial se encuentra la Corte Suprema de Justicia que está compuesta por 15 magistrados, y es la que tiene el máximo poder de decisión dentro del mismo. Los magistrados de la corte están distribuidos en las cuatro salas de la misma que son: Sala de lo Civil, Sala de lo Penal, Sala

de lo Constitucional y Sala de lo Contencioso Administrativo. Las cámaras de segunda instancia se encuentran en una escala más abajo dentro de la jerarquía judicial, posteriormente le siguen los juzgados de primera instancia y por último están los jueces de paz.

El Salvador posee un sistema multipartidista, y ejercer el voto es un deber y un derecho de sus ciudadanos. Los principales partidos políticos son:

- Alianza Republicana Nacionalista (Arena)
- Cambio Democrático (CD) (El Salvador)
- Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional (FMLN)
- Partido de conciliación Nacional (PCN)
- Partido Demócrata Cristiano (PDC)
- Frente Democrático Revolucionario (FDR)

Las últimas elecciones realizadas en el Salvador fue el 15 de marzo del 2009, en las cuales fue elegido como presidente de la República, Mauricio Funes del partido FMLN, derrotando al candidato del partido ARENA, Rodrigo Ávila. Este fue un gran suceso en el país debido a que con la victoria de Funes se terminó con los 20 años de ARENA en el poder, el cual es un partido con una ideología de derecha.

La victoria de Funes en el Salvador podría ser considerada como beneficiosa para el Ecuador, ya que al haber una afinidad ideológica entre sus gobernantes, las relaciones políticas y económicas de estos dos países podrían mejorar.

1.1.3 Estructura Social y Económica

El Salvador es un país como la mayoría de países latinoamericanos subdesarrollados y en el que existen grandes brechas entre ricos y pobres. Sin embargo a partir de los acuerdos de paz de 1992, se podría decir que la economía de El Salvador ha alcanzado una cierta estabilidad y ha mejorado su desarrollo.

El PIB per cápita de El Salvador para el año 2008 era de 6200 dólares y el PIB total era de 22.12 billones de dólares. Según los sectores, la agricultura ocupa el 10.7 % del PIB, la industria el 28.8% y los servicios el 60.6% (CIA The World Factbook,2009).

El principal producto agrícola de El Salvador es el café; la producción cafetera ha sido de mucha importancia para este país durante muchos años ya que ha sido una gran fuente de empleo especialmente para la población rural. Entre los principales productos agrícolas de exportación se encuentran el café, caña de azúcar y bananas; y los principales productos de su agricultura local son el maíz, arroz, patatas, frijoles, frutas y verduras.

Un aporte muy grande para la economía de El Salvador es la Industria de la maquila que se ha desplegado, y ha aportado con grandes ingresos de divisas para este país. Sin embargo en años recientes esta industria se ha visto afectada debido a la competencia de países como China y a los costos más bajos de mano de obra de otros países de la región centroamericana como por ejemplo México. Según un estudio realizado por la consultora Alix Partners "En el ranking de países con bajos costos del 2005, China ocupaba la primera posición, mientras que India y México se encontraban en el segundo y tercer lugar; pero para el 2008, el país asiático descendió a la tercera posición, mientras que México se ubicó como el más barato" (Navarrete,2009: párr. 3).

Dentro del sector de los servicios en El Salvador se destacan el turismo y el servicio de comunicaciones en el interior del país, que se podría decir que están centradas en la carretera Panamericana. Con respecto al nivel de vida de sus habitantes, el porcentaje de desempleo de El Salvador es de 6.3% en el año 2008, ocupando el puesto 80 de los países del mundo con desempleo en orden ascendente, siendo el país en el puesto 1 Andorra con una tasa de 0% de desempleo.(CIA The World Factbook, 2009)

El Salvador tiene un porcentaje más bajo de desempleo que el de Ecuador que es de 8.13%, el cual le sitúa en el puesto 118 de países con tasa de

desempleo. El porcentaje de su población que se encuentra bajo la línea de pobreza es de 30.7%, lo que significa que esta cantidad de personas viven con menos de \$1 al día, según el Banco Mundial (CIA The World Factbook, 2009).

En el ámbito internacional El Salvador en primer lugar es signatario de la OMC (Organización Mundial de Comercio) desde 1995 y ha firmado una serie de tratados comerciales con varios países. Desde el año 1960 El Salvador es parte del Mercado Común Centroamericano en el cual los países de la región tienen un modelo de mercado común, una zona de libre comercio y reglas aduaneras comunes.

Entre los tratados de libre comercio que este país ha firmado está el Tratado de Libre Comercio Centro América- República Dominicana- Estados Unidos, que entro en vigencia el 1 de marzo de 2006 y es conocido como CAFTA por sus siglas en inglés.

El Salvador firmó también en el 2002 el Tratado de Libre Comercio con Panamá, el cual abarca temas como las medidas fito y zoo sanitarias, obstáculos técnicos al comercio, normas técnicas, reglas de origen, entre otros temas. En 1998 El Salvador firmó un Tratado de Libre Comercio con República Dominicana, el cual entró en vigencia en el 2001, este establece que todos los productos gozan de cero arancel y con preferencias para ambos países, excepto de algunos productos que se encuentran en la lista de exclusiones.

Otro de los Tratados de Libre Comercio que firmó El Salvador fue con Chile en el 2002, este establece la eliminación progresiva de los aranceles sobre las mercancías que son originarias de cada país. México es otro de los países con el cual El Salvador firmó un Tratado de Libre Comercio, este entró en vigencia en el 2001, en el cual se establecen los productos que se comercializan preferencias arancelarias.

El Salvador firmó también un Tratado de Libre comercio con Taiwán en el 2008, el cual le permite a este país exportar casi el 100% de productos del sector industrial y agrícola libres de arancel a Taiwán.

En Agosto de 2007 se firmó el Tratado de Libre Comercio entre EL Salvador y Colombia, con este tratado El Salvador logró acceso libre de aranceles para el 68% del universo arancelario industrial hacia Colombia. El Salvador también forma parte del Acuerdo de Asociación entre Centro América y la Unión Europea, el cual consta de tres pilares: el pilar comercial que está a cargo de los Ministerios de Economía de los países, el pilar de Cooperación y de Diálogo Político de los cuales se encargan las cancillerías.

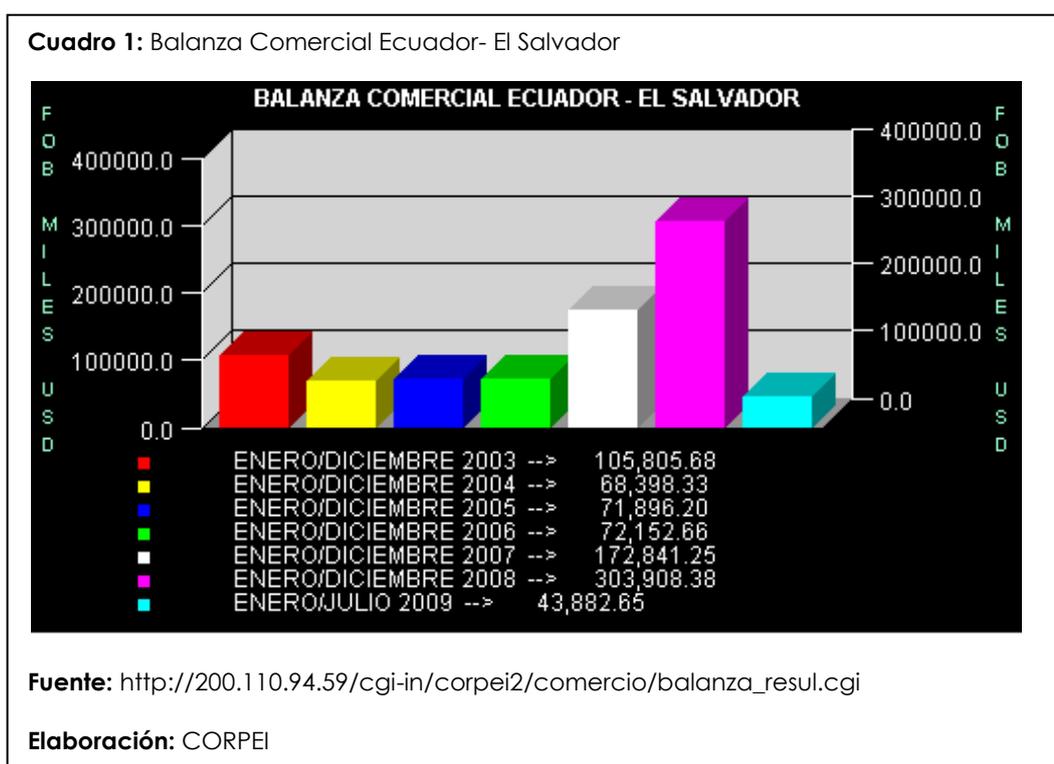
1.2 Análisis de la Balanza Comercial entre el Ecuador y El Salvador

Para poder hacer un análisis sobre la Balanza Comercial entre el Ecuador y El Salvador es importante primero saber que es:

La Balanza Comercial es un registro o cuenta de los países en la cual se encuentran las transacciones comerciales de un país; esta equivale a el saldo de de las exportaciones menos las importaciones en un periodo de tiempo determinado que generalmente es un año. En el caso de que el valor de las exportaciones sea mayor al de las importaciones se conoce como superávit o comúnmente de habla de una balanza comercial positiva, por otro lado si es que el valor de las importaciones es mayor al de las exportaciones se conoce como un déficit comercial o una balanza comercial negativa (Friedrich Ebert Stiftung,2009).

La Balanza Comercial del Ecuador con respecto a El Salvador en el año 2009 es positiva, desde el mes de enero hasta junio, el Ecuador ha exportado 43,702.44 miles de USD en valor FOB mientras que ha importado desde este país un total de 1,082.59 miles de USD; lo cual le deja como resultado una balanza positiva de 42,619.85 miles de USD (Ecuadorexporta.org, 2009). Si se toma en cuenta los datos de la Balanza Comercial de estos dos países en los 5 años anteriores, es decir desde el

2003 se puede concluir que las exportaciones desde el Ecuador a El Salvador se han incrementado en un 22%. Con respecto a las importaciones en el año 2003 el Ecuador ha importado una cantidad de 7,301.85 miles de USD de El Salvador, valor que es mayor a las importaciones del 2008, sin embargo en el 2004 la importaciones empezaron a bajar drásticamente y desde este año hasta el 2008 se ha visto un incremento de 9% que resulta ser bajo en comparación con el incremento de las exportaciones lo cual es positivo para el Ecuador.



En el año 2009 hasta el mes de junio las exportaciones a El Salvador representaron un total de 0.74% del total de las exportaciones mundiales del Ecuador que son de 5, 886,581.06 miles de USD. En el 2007 las exportaciones a El Salvador representaron el 1.21% de las exportaciones mundiales y en el 2008 representaron el 1.67%, es importante recalcar que la cantidad de exportaciones mundiales también se incrementó en este transcurso de tiempo.

Con respecto a las importaciones, las compras que ha realizado el Ecuador a El Salvador en los últimos años se puede decir que son mínimas en relación

a sus importaciones mundiales. Hasta el mes de Junio del año 2009 las importaciones de El Salvador representaron el 0.02% de las importaciones mundiales, en el 2008 estas representaron el 0.03% y en el 2007 el 0.007%.

Al analizar estos datos nos damos cuenta que el Ecuador no realiza muchas transacciones comerciales con El Salvador. Las importaciones realizadas desde este país son muy bajas en comparación a las importaciones mundiales y aunque el valor de las exportaciones es mayor, tampoco resulta ser un valor significativo comparado con las exportaciones que el Ecuador realiza a todo el mundo.

A pesar de lo que estos datos arrojan es importante destacar que si bien El Salvador es un mercado que el Ecuador no ha abarcado mayormente, esto podría considerarse como una oportunidad para que nuestro país pueda expandirse hacia nuevos áreas y comercializar productos que no sean solo primarios como son los que se exportan a regiones como Estados Unidos y la Unión Europea sino que estos posean un valor agregado que aporte una mayor ganancia al país.

1.3 Análisis del mercado salvadoreño

A partir de los Acuerdos de Paz firmados en 1992, El Salvador es ahora un país más estable y que se ha abierto paso al desarrollo. Su ubicación le permite extenderse al mercado centroamericano aprovechando así los acuerdos de libre comercio de la zona y convirtiéndose en un lugar estratégico para la logística hacia los países centroamericanos.

El Salvador se ha convertido en los últimos años en un mercado atractivo gracias a las políticas utilizadas por los recientes gobiernos que han buscado un mayor progreso económico político y social para la región. Entre los procesos por los cuales El Salvador ha atravesado es una apertura comercial, ya que se ha llegado a la reducción de impuestos de las importaciones de bienes finales y además las materias primas y los bienes de capital no pagan aranceles.

El estado Salvadoreño también se ha visto modernizado debido a la privatización de bancos, empresas de telecomunicaciones, empresas de energía eléctrica y sistema de pensiones. Otro proceso que ha beneficiado a este país en sus negocios internacionales es la modernización de las Aduanas, mediante la realización de trámites en línea; además se dio una Reforma Tributaria que redujo el Impuesto a la Renta de las corporaciones al 25% y se estableció el Impuesto al Valor Agregado (IVA) del 13%.

El mercado salvadoreño es bastante atractivo también debido a que hay una libre circulación de dólares como moneda oficial conjuntamente con los colones. Sin embargo esto también podría considerarse contraproducente y no tan beneficioso para los países que realicen negocios con El Salvador. Esto se debe a que al tener dos monedas, una fuerte y otra débil, la segunda sufre devaluaciones que generalmente se dan en todos los países latinoamericanos, lo que produce cierta inestabilidad en la economía y por lo tanto no ayuda a los exportadores de otros países que tratan de vender sus productos en El Salvador. Es por eso que si se busca ingresar al mercado salvadoreño se debe tomar en cuenta todas estas agravantes, y sobre todo analizar si esto afecta al producto o servicio que se quiera exportar a este país.

Debido a que el mercado salvadoreño está abierto a las importaciones, existe una gran diversidad de productos que son competitivos en precio y calidad y que pueden ser considerados como impulsores para una mejora de la producción nacional. El valor total de las importaciones del mundo que realizó El Salvador en el año 2008 fue de 8.472.727 miles de USD, tomando en cuenta las importaciones que ha realizado este país desde el 2003 hasta el 2008 se puede ver que las mismas han incrementado en un 52%. Entre los principales países de los cuales se realizaron las importaciones de El Salvador en el año 2008 están Estados Unidos, México, Guatemala, China y Ecuador (Trademap,2009).

Con respecto a sus exportaciones mundiales, El Salvador exportó en el 2008 una cantidad de 2.620.774 miles de USD. Tomando en cuenta los cinco años

anteriores, el Salvador ha incrementado sus exportaciones desde el 2003 en un 48%. En el año 2008 los principales países a los cuales El Salvador ha exportado son Guatemala, Estados Unidos, Honduras, Nicaragua y Costa Rica (Trademap,2009).

Si es que se analizan estos datos, podemos darnos cuenta que si bien en cinco años tanto importaciones como exportaciones de El Salvador han crecido; este incremento da como resultado una balanza comercial negativa debido a que el valor de sus importaciones es mayor. Esto sucede porque al igual que la mayoría de países del tercer mundo la mayor parte de las exportaciones están basadas en productos primarios y agrícolas que no poseen un valor agregado y que por lo tanto no aportan una mayor ganancia.

1.4 Sectores productivos ecuatorianos en relación a la Balanza Comercial

Como se analizó anteriormente la Balanza Comercial del Ecuador con El Salvador, es positiva para nuestro país en los últimos años. Entre los diez principales productos que el Ecuador ha exportado a este país en años recientes se encuentra en primer lugar los aceites crudos de petróleo y sus derivados, preparación de alimentos para animales, medicamentos, fregaderos y demás artículos de cerámica, tableros de madera, ácidos industriales, aparatos de cocción, alambres de púas, galletas dulces, asientos de inodoro y tapas de plásticos.

Con respecto a las importaciones, entre los productos que más ha adquirido el Ecuador de El Salvador están aparatos para agricultura y horticultura, manufacturas de fibra de vidrio, coches y vehículos similares para el transporte de los niños, medicamentos, muebles de plástico, trituradoras y mezcladoras de alimentos, manufacturas de aluminio, licuadoras con motor eléctrico, colorantes orgánicos, aparatos electrodomésticos entre otros. Si bien existe ya establecido el comercio de ciertos productos entre estos dos países, es importante también saber que hay productos ecuatorianos que

tienen una demanda potencial en El Salvador y que no han explorado este mercado relativamente nuevo todavía.

Para poder establecer que productos ecuatorianos y sobre todo que productos locales podrían tener una demanda potencial en El Salvador, se podría realizar un análisis comparativo entre los bienes que se producen en el país y los productos que El Salvador importa principalmente para así saber si es que existe un mercado potencial para estos productos.

En el Anexo No.1 se encuentra una base de datos la cual contiene una lista de la oferta exportable local, es decir se encuentra de manera detallada todos los bienes que se producen en la ciudad de Cuenca con su respectiva partida arancelaria. Según este cuadro se puede observar que la oferta local es bastante amplia y que existe una variedad de productos que podrían ser exportados. Entre los sectores en los cuales se encuentran estos productos están el sector de plásticos, materiales para construcción, alimentos, madera, cartón, cerámica, caucho, licor, flores, metal mecánica, textiles entre otros.

Una vez que se sabe cuál es la oferta exportable de la ciudad, se debe realizar un análisis comparativo de la misma con las principales importaciones de El Salvador de estos productos. En el Cuadro No. 2 se encuentra detallada una lista las partidas arancelarias de los productos cuencanos y al lado están las importaciones de El Salvador sobre estas partidas; estos valores se encuentran en miles de dólares y corresponden a los años 2007 y 2008.

Cuadro 2: Importaciones de El Salvador de las partidas arancelarias de los productos locales

Partida Producción	Importaciones	
	Año 2007 (Miles de USD)	Año 2008 (Miles de USD)
2207.10.00	135251	216012
2202.10.00	36261	36238
2103.90.90	25459	24904
6908.00.00	25887	24858
6908.90.00.00	25823	24842
2103.90.10	25459	24904
3926.90.90.00	17964	17717
7010.90.20.00	11458	14714
1601.00.00	11071	13845
9403.60.00.00	12,364	11506
7321.11.12	11487	9935
8422.30.90.00	9275	9777
4011.10.10.00	9208	9560
5503.20.00.00	6872	9490
2007.99.92.00	6520	9482
1902.19.00	4766	6666
2103.20.00	6638	6609
8309.90.00.00	5486	6054
8479.89.90	3630	6019
9403.50.00	5754	5851
8418.10.00	5806	5634
8422.90.00.00	3280	4846
2208.40.00	3973	4744
3923.50.90.00	3702	4580
3506.91.00.00	3939	4094
4202.22.00.00	3433	3985
9401.61.00	4060	3721
4011.20.90.00	3719	3718
3919.10.00.00	3314	3708
6910.90.00.00-6	4590	3587
4819.10.00	4368	3544
1602.10.00	3292	3415
3920.43.00.00	4006	3243
3302.10.90.00	2974	3221
9401.80.00	2923	2688
9403.40.00	2579	2621
4823.90.90	3946	2493
9403.30.00	3315	2447
3506.10.00	2231	2295
9401.30.00	2554	2284

2208.90.90	981	1903
2208.90.10.00	981	1903
3921.90.90.00	1851	1831
6912.00.00	1699	1698
6912.00.00.00-0	1700	1697
8418.30.00	2186	1670
4805.93.30	1845	1592
9403.90.00	1778	1573
6910.10.00.00-0	649	1458
3917.32.99.00	1399	1441
0603.19.90.90	959	1237
0603.19.10.00	959	1237
3921.13.00.00	920	1208
5801.36.00.00	1806	1193
9404.29.00.00	1294	1187
5903.10.00.00	1114	1131
9401.71.00	1027	1062
9401.79.00	1086	1046
3207.20.10	91	830
3207.20.10.00-5	91	830
3504.00.10.00	864	827
2103.30.20	740	783
5903.90.00.00	424	775
3506.99.00	679	741
3921.12.00.00	596	739
3921.19.90	827	689
7310.29.00.00	636	596
4011.62.00.00	510	576
4202.21.00.00	554	496
2208.70.20	484	491
2208.70.90	484	491
4808.10.00	405	484
3208.90.10	299	470
6302.22.00.00	455	440
2204.10.00	509	395
2923.90.90.00	908	319
2106.90.10.00	270	308
9401.40.00.00	297	296
4807.00.00	309	268
6907.90.00	992	246
0406.10.00	274	193
7321.11.90	170	159
5811.00.00.00	458	158
5811.00.00.00	458	157

5603.94.00.00	108	151
9404.21.00.00	122	139
3206.20.00	139	127
4203.10.00.00	108	113
4805.19.00	0	108
6103.49.00	207	105
0306.23.99	122	83
6104.69.00	110	82
5515.19.00.00	52	52
2008.30.00	24	25
6502.00.10	35	24
5407.93.00.00	113	8
4011.69.00.00	88	6
6810.11.00	19	1
8480.50.00.00	1	0
0302.11.00.00	0	0
6603.20.00	0	0
0603.10.90.90	0	0
21.06.90.90.000	0	0

Fuente: www.trademap.org

Elaboración: Cristina Iñiguez Espinoza

En base a esta lista se puede llegar a la conclusión que entre los principales productos que corresponden a las partidas con mayor importación de El Salvador se encuentran:

1. alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico superior o igual al 80% vol.;
2. aguas incluidas el agua mineral y la gaseada, con adición de azúcar u otro edulcorante o aromatizada;
3. las demás preparaciones para salsas y salsas preparadas; condimentos y sazónadores, compuestos; harina de mostaza y mostaza preparada
4. placas y baldosas, de cerámica, barnizadas o esmaltadas, para pavimentación o revestimiento; cubos, dados y artículos similares, de

- cerámica, para mosaicos, barnizados o esmaltados, incluso con soporte.
5. las demás manufacturas de plástico y manufacturas de las demás materias de las partidas 39.01 a 39.14.
 6. bombonas (damajuanas), botellas, frascos, bocales, tarros, envases tubulares, ampollas y demás recipientes para el transporte o envasado, de vidrio; bocales para conservas, de vidrio; tapones, tapas y demás dispositivos de cierre, de vidrio.
 7. embutidos y productos similares de carne, despojos o sangre; preparaciones alimenticias a base de estos productos.
 8. los demás muebles de madera.
 9. estufas, calderas con hogar, cocinas (incluidas las que pueden utilizarse accesoriamente para calefacción central), parillas (barbacoas), braseros, hornillos de gas, calentaplatos y aparatos no eléctricos similares, de uso doméstico, y sus partes, de fundición, hierro o acero. Los demás, incluidos los aparatos de combustibles de gas, gaseosos y otros combustibles.
 10. Máquinas para lavar vajilla; máquinas y aparatos para limpiar o secar botellas o demás recipientes; máquinas y aparatos para llenar, cerrar, tapar, taponar o etiquetar botellas, botes o latas, cajas, sacos (bolsas) o demás continentes; máquinas y aparatos para capsular botellas, : máquinas y aparatos para llenar, cerrar, tapar, taponar o etiquetar botellas, botes o latas, cajas, sacos (bolsas) o demás continentes; máquinas y aparatos para capsular botellas, tarros, tubos y continentes análogos; máquinas y aparatos para gasear bebidas: otros.
 11. neumáticos (llantas neumáticas) nuevos de caucho, del tipo de los utilizados en automóviles de turismo incluidos los del tipo familiar ["break" o station wagon"] y los de carreras.
 12. fibras sintéticas discontinuas, sin cardar, peinar ni transformar de otro modo para la hilatura: de poliésteres.
 13. compotas, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas u otros frutos, obtenidos por cocción, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante: los demás.

14. pastas alimenticias, incluso cocidas o rellenas (de carne u otras sustancias) o preparadas de otra forma, tales como espaguetis, fideos, macarrones, tallarines, lasañas, ñoquis, ravioles, canelones; cuscús, incluso preparado: pastas alimenticias sin cocer, rellenar ni preparar de otra forma: las demás.
15. "kétchup" y demás salsas de tomate.
16. tapones y tapas (incluidas las tapas corona, las tapas roscadas y los tapones vertedores), cápsulas para botellas, tapones roscados, sobre tapas, precintos y demás accesorios para envases, de metal común: los demás.
17. máquinas y aparatos mecánicos con función propia, no expresados ni comprendidos en otra parte de este capítulo: las demás máquinas y aparatos: los demás.
18. los demás muebles y sus partes : muebles de madera de los tipos utilizados en dormitorios.
19. refrigeradores, congeladores y demás material, máquinas y aparatos para producción de frío, aunque no sean eléctricos; bombas de calor, excepto las máquinas y aparatos para acondicionamiento de aire de la partida 84.15 : combinaciones de refrigerador y congelador con puertas exteriores separadas.
20. Máquinas para lavar vajilla; máquinas y aparatos para limpiar o secar botellas o demás recipientes; máquinas y aparatos para llenar, cerrar, tapar, taponar o etiquetar botellas, botes o latas, cajas, sacos (bolsas) o demás continentes; máquinas y aparatos para capsular botellas, : partes.

En base al análisis sobre las partidas arancelarias de la oferta exportable local, se puede concluir que existe una serie de productos que tienen una demanda potencial en El Salvador. Este país realiza importaciones de estos productos, las cuales podrían ser consideradas bastante representativas para la industria local. Al agrupar estos productos, se puede concluir que los sectores comerciales ecuatorianos y locales que tienen potencial en El Salvador son el sector de licores y bebidas, alimentos, cerámica, plástico, muebles y madera, metal mecánica, neumáticos y textiles.

Es importante recalcar que en la ciudad de Cuenca existe también una oferta de productos que son de muy buena calidad y que están en capacidad de ser exportados; este es el caso de la joyería y de los productos de cuero. Estos productos al estar en capacidad de ser exportados y al ser bastante competitivos podrían encontrar en El Salvador un nuevo mercado para explorar y por lo tanto una nueva oportunidad para expandirse internacionalmente.

Si es que un empresario busca expandirse en otros mercados a nivel internacional, es importante que conozca las barreras tanto arancelarias como no arancelarias. En el siguiente cuadro se encuentra un detalle de las partidas arancelarias de los productos ecuatorianos con mas demanda en El Salvador, con el porcentaje de pago del DAI (Derechos Arancelarios de Importación) y con el porcentaje del IVA (Impuesto al Valor Agregado).

Cuadro 3: Derechos Arancelarios de Importación e Impuestos

	Arancel	DAI	IVA	Especificos
1	2207.10.00	40%	13%	No requeridos
2	2202.10.00	15%	13%	GAS
3	2103.90.90	15%	13%	No requeridos
4	6908.00.00	15%	13%	No requeridos
5	3926.90.90.00	15%	13%	No requeridos
6	7010.90.20.00	10%	13%	No requeridos
7	1601.00.00	40%	13%	No requeridos
8	9403.60.00.00	15%	13%	No requeridos
9	7321.11.12	15%	13%	No requeridos
10	8422.30.90.00	0%	13%	No requeridos
11	4011.10.10.00	15%	13%	No requeridos
12	5503.20.00.00	0%	13%	No requeridos
13	2007.99.92.00	15%	13%	No requeridos
14	1902.19.00	15%	13%	No requeridos
15	2103.20.00	15%	13%	No requeridos
16	8309.90.00.00	10%	13%	No requeridos
17	8479.89.90	0%	13%	No requeridos
18	9403.50.00	15%	13%	No requeridos
19	8418.10.00	15%	13%	No requeridos
20	8422.90.00.00	0%	13%	No requeridos

Fuente:

<http://appm.aduana.gob.sv/sacelectronico/GUIL/ShowPartDetails.aspx?Codigo=84229000>

Elaboración: Autor

En este cuadro se puede notar que los Derechos Arancelarios de Importación de la mayoría de los productos ecuatorianos con potencial demanda en El Salvador varían de acuerdo a cada producto, sin embargo la mayoría de estos no son bajos. Esto podría considerarse un punto negativo al realizar una exportación a este país ya que afecta a las importaciones de los mismos, sin embargo si el producto es de buena calidad y competitivo podría ingresar sin mayor problema al mercado salvadoreño. Justamente lo que se busca con la realización de ferias internacionales y misiones empresariales es que se logre la apertura de nuevos mercados y que se consiga que los gobiernos realicen acuerdos comerciales para conseguir diferimientos arancelarios, en este caso entre Ecuador y El Salvador.

En cuanto a las barreras no arancelarias, hay ciertos aspectos que se deben tomar en cuenta si se quiere exportar a El Salvador. En primer lugar están las normas a las que todos los productos que se comercializan en El Salvador deben regirse, el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) es el instituto encargado de la dirección, coordinación y ejecución de las actividades en materia de normalización, metrología, verificación y certificación. Las principales disposiciones de El Salvador en cuanto a la normalización, metrología, verificación y certificación son La Ley del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología y el Acuerdo de la OMC sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC).

Dentro de la legislación salvadoreña existen dos tipos de normas: Las Normas Salvadoreñas Obligatorias (NSO) y las Normas Salvadoreñas Recomendadas (NSR). Según el Art. 30 de la Ley Nacional de Ciencia y Tecnología:

Las normas obligatorias se identificarán con las iniciales NSO "Normas Salvadoreñas Obligatorias", seguida del número que le corresponda y de las dos últimas cifras del año de su aprobación. Serán Normas Obligatorias:

a) Las que rigen el Sistema Internacional de Unidades (SI);

b) Las que se refieren a materiales, procedimientos, productos y servicios que puedan afectar la vida, la seguridad y la integridad de las personas, de otros organismos vivos y las relacionadas con la Protección del medio ambiente;

c) Las que se establezcan por considerar el Ejecutivo, a propuesta del Consejo, que convienen a la economía o son de interés público.(CONACYT, 1992)

En cuanto a las Normas Salvadoreñas Recomendadas, en el Art. 31 de la misma ley mencionado anteriormente se encuentra que:

Las Normas Salvadoreñas Recomendadas se identificarán con las iniciales NSR "Normas Salvadoreñas Recomendadas", seguida del número que le corresponda y de las dos últimas cifras del año de aprobación, y se referirán a las normas de materiales, procedimientos, productos y servicios no comprendidos en el Artículo anterior. Son optativas en las negociaciones privadas, pero tendrán carácter obligatorio en todas las adquisiciones de bienes y servicios, que afecten las entidades estatales, autónomas o descentralizadas, en las cuales tanto el proveedor como los responsables de la compra, quedan obligados a su estricto cumplimiento y aplicación respectivamente. (CONACYT, 1992)

Los productos que se importen a El Salvador no requieren un certificado con las NSO. Sin embargo la verificación de que estos productos cumplan con las estas normas se lo realiza al azar.

A parte de estas normas, El Salvador también mantiene medidas de control sanitario y fitosanitario para la importación de productos y subproductos de origen animal y vegetal, así como para productos y materias primas para uso agrícola. Las principales disposiciones sobre medidas sanitarias y fitosanitarias de El Salvador se encuentran en la Ley de Sanidad Vegetal y Animal y el Reglamento Centroamericano sobre Medidas y Procedimientos Sanitarios y Fitosanitarios, aparte de Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC.

CAPÍTULO II: COMERCIALIZACIÓN DE LA MISIÓN EMPRESARIAL Y RUEDA DE NEGOCIOS

2.1 Determinar los objetivos de la misión empresarial y rueda de negocios

Una Misión Empresarial y Rueda de Negocios es un tipo de feria internacional y es un instrumento de gran trascendencia que promueve el intercambio comercial entre diferentes empresas de diferentes sectores comerciales. "El uso de esta herramienta facilita al empresario la transmisión del mensaje que desea hacer llegar a sus potenciales clientes, pues permite un contacto personal y una presentación "en vivo" de los productos y servicios que se ofrecen, así como la posibilidad de obtener una respuesta inmediata de los consumidores contactados" (CORPEI, *Ferias Internacionales: 2009*, p. 15). Las Misiones Empresariales se las realiza generalmente a través de reuniones y entrevistas privadas simultáneas entre las partes; en las cuales se presenta la oferta y la demanda de diferentes productos y servicios.

Una Misión Empresarial de acuerdo a su objetivo puede ser situada dentro de la categoría de las Misiones de Vendedores. Esto se debe a que el objetivo principal de la misma es que los empresarios puedan ofertar sus productos y así tener la posibilidad de incrementar sus ventas.

Las ventajas de participar en una Misión Empresarial es que en primer lugar se da una concentración de los oferentes y demandantes y gracias a esto se puede llegar con la promoción del producto más directamente al mercado objetivo, en segundo lugar los empresarios pueden acceder más fácilmente a sus clientes potenciales que si trataran de hacerlo individualmente y además es una gran fuente de experiencia para los empresarios que recién estén iniciando o que no hayan tenido antes la posibilidad de realizar negociaciones internacionales.

Al igual que en cualquier tipo de proyecto, para la realización de una Misión Empresarial y Rueda de Negocios se debe en primer lugar determinar cuáles son los objetivos y las metas a los que se quiere llegar, ya que en base a estos se podrá desarrollar todo el evento y se tendrá una guía para realizarlo de la mejor manera posible. Es importante tomar en cuenta que los objetivos y metas que se establezcan puedan ser cumplidos en un plazo de tiempo determinado y sobre todo que sea posible alcanzarlos.

Entre los objetivos principales que se busca al realizar una Misión Empresarial y Rueda de Negocios es que se afiancen las relaciones comerciales entre los países participantes, en el caso de esta Misión Empresarial y Rueda de Negocios que se realice a El Salvador se busca que ayude a que mejoren las relaciones entre este país y el Ecuador, que se fortalezcan los vínculos gubernamentales y que se incremente el comercio entre las dos partes.

Otro de los objetivos de la Misión Empresarial es que la misma sirva como un impulso para que los gobiernos tanto del Ecuador como de El Salvador firmen convenios y que sobretodo se pueda lograr un diferimiento arancelario. Esto quiere decir que se establezca la reducción de los aranceles en productos de ciertos sectores comerciales, con esto los dos países saldrían beneficiados ya que podría ser un punto de partida para que las negociaciones y el comercio entre ambos países se incrementen.

El objetivo de la realización de ésta Misión Empresarial también es que se dé un incremento de las exportaciones ecuatorianas, estableciendo negociaciones entre las empresas oferentes del Ecuador y los clientes potenciales de El Salvador. Esto sería de gran beneficio para el país, ya que se incrementaría el rubro de la balanza comercial de Ecuador y por ende representa un incremento en las ventas de los productores ecuatorianos.

Lo que se busca también al realizar la Misión Empresarial y Rueda de Negocios hacia El Salvador es que se dé una apertura del mercado centroamericano tomando como punto de partida a este país, ya que este es un mercado que ha sido escasamente explorado por el Ecuador y en el

cual se pueden encontrar muchas oportunidades para la comercialización de varios productos ecuatorianos, sobre todo productos que tengan un valor agregado lo que podría ayudar a que se incrementen los ingresos del Ecuador, ya que estos productos dan un mayor ingreso que los bienes primarios.

Otra meta que se pretende cumplir con la realización de esta Misión Empresarial, es que los empresarios participantes puedan establecer relaciones con sus compradores potenciales. Con esto ellos pueden obtener varias ventajas como abrirse hacia nuevos mercados, incrementar su cuota de mercado y crear una base de datos con información de los posibles compradores con la cual podrán realizar un seguimiento futuro y así analizar la acogida de los productos en ese mercado.

Una vez que se han establecido cuales serán los objetivos de la Misión Empresarial y Rueda de Negocios a El Salvador será más fácil poder encaminar las diferentes actividades y poder aprovechar el tiempo que se haya establecido para el cumplimiento de las mismas.

2.2 Estrategias de difusión y promoción en el mercado ecuatoriano y salvadoreño

Para realizar la Misión Empresarial y Rueda de Negocios se necesita que exista una gran participación de las empresas ecuatorianas que busquen ampliar su mercado y que además estén en la capacidad de exportar y de satisfacer la demanda potencial del país al que se está visitando; por otro lado se necesita la participación de entidades de El Salvador y de posibles demandantes de los sectores comerciales que participen en este evento.

Para difundir y promocionar la Misión Empresarial y Rueda de Negocios dentro del Ecuador es necesario utilizar una serie de estrategias que promuevan la participación de los empresarios locales. Se debe seguir un plan de medios y realizar una estrategia de plan de medios que permita llegar con la promoción del evento a casi todos los empresarios que

pertenezcan a los sectores comerciales que se hayan escogido para la Misión Empresarial. El plan de medios se refiere a escoger los medios de comunicación idóneos para difundir la información y así cumplir los objetivos que se han planteado, y la estrategia de plan de medios se refiere a las diversas etapas de cómo se llevara a cabo el evento, es decir las fechas en las que se debe sacar la publicidad.

Para promocionar y difundir un evento de este tipo, es importante en primer lugar determinar como se va a llevar a cabo la difusión del mismo, es decir qué tipo de soporte se va a utilizar los cuales podrían ser ATL (Above the Line) o BTL (Below the line). "Cuando se habla de "below the line" se están agrupando las acciones de comunicación que se conocen también como publicidad no convencional, es decir, las acciones que no involucren a los medios tradicionales como la TV, radio, medios impresos, etc."(El Prisma: 2009, párr. 2). Por otro lado ATL (Above the line) es una técnica publicitaria tradicional que se desarrolla a través de los medios de comunicación masivos.

En el caso de esta Misión Empresarial es más conveniente utilizar estrategias ATL, es decir medios de comunicación tradicionales debido a que a través de estos se llegara de mejor manera con el mensaje que se quiere comunicar.

Se debe establecer cual es la concepción básica, es decir cual es el concepto del evento, ya que por ejemplo no es lo mismo establecer una misión y rueda de negocios comercial que una misión y rueda de negocios empresarial, hay que determinar en qué se está enfocando el evento. En este caso el concepto del evento es que ésta es un Misión que está dirigida únicamente a empresarios y que lo que busca es que se establezcan negocios entre los dos países que serían el Ecuador y El Salvador.

La primera forma de difusión del evento está en la imagen que se vaya a utilizar del mismo; la imagen se refiere al nombre del evento y al logotipo del mismo que conjuntamente se lo podría llamar la cara del evento. El

nombre del evento que se utilice debe dar un mensaje que sea fuerte y claro y el logotipo que se use debe ser lo suficiente llamativo para que atraiga la mirada de las personas.

Para manejar el concepto de la Misión Empresarial hay también que tomar en cuenta como se manejan las diferentes culturas de ambos países, ya que este es un factor fundamental que podría determinar de que manera llegue el mensaje que se quiere difundir; la manera en la que se difunda el evento en el Ecuador no será igual de cómo se difunda el evento en El Salvador. En el caso de El Salvador la difusión del evento debería realizarse en su mayoría a través de relaciones públicas y a través de la página Web del Evento. Esto se debe a que si la organización del evento se lo realiza en el Ecuador es más complicado que exista un nexo directo entre una persona del Ecuador y una de El Salvador para que pague la publicidad.

Es importante tomar en cuenta que el discurso que se maneje del evento, es decir la información que se quiera transmitir, debe ser la misma ya sea a través de relaciones públicas o a través de la publicidad en los medios tradicionales. El contenido de la información que se transmita es bastante importante ya que gracias a esta se podrá incentivar la participación de los empresarios en la Misión Empresarial y Rueda de Negocios, hay que tomar en cuenta que la información debe ser expresada de una manera fuerte y clara.

En cuanto a la publicidad en medios escritos es importante tomar en cuenta que la información que se difunda aparte de ser fuerte y clara, también sea sobre todo concreta. Esto se debe a que las personas no se sienten muy atraídas a leer un mensaje si es que existe exceso de información, además es importante que la primera frase que se utilice en este medio sea lo suficientemente interesante para que pueda enganchar a las personas a que sigan leyendo el anuncio. La imagen de la Misión Empresarial y Rueda de Negocios a El Salvador, es decir el nombre y el logotipo, debe constar en todos los anuncios escritos que se publiquen y se debe tratar de que esta sea siempre más grande que el texto. Dentro de los

medios escritos, uno de los éxitos de la publicidad son los elementos que se utilicen dentro de la misma es decir los colores, el logo, el tipo de letra, el tamaño de letra, etc.

Los elementos que se utilizan en la publicidad son de gran importancia debido a que la gente suele asociarlos con la información. En el arte de la publicidad de la Misión Empresarial y Rueda de Negocios a El Salvador es importante que consten los logotipos de las entidades que estén organizando y que estén apoyando el evento, ya que esto le dará más credibilidad al evento.

Otra de las formas que se utiliza para difundir el evento es a través de la prensa hablada y escrita. Una de las formas que se usa para difundir la información es a través de los boletines de prensa, los cuales pueden ser enviados a los medios de comunicación a través de un correo electrónico o por fax. Se debe realizar la redacción y el envío de boletines de prensa constantemente para informar sobre todas las reuniones y convocatorias que se realicen entre las diferentes instituciones para la organización del evento.

La realización de ruedas de prensa es otra manera de difundir la información sobre la Misión Empresarial. Las ruedas de prensa deben realizarse tanto en el Ecuador como en El Salvador, convocando a los medios de comunicación más importantes y en los que se busque que se difunda la noticia. Se debe convocar a los medios de comunicación, enviándoles una invitación escrita para tratar de asegurar su asistencia, y la víspera u horas antes de la rueda de prensa se debe llamar a confirmar la asistencia. La ventaja de la rueda de prensa es que existe más interacción entre los periodistas y la persona que este otorgando la rueda de prensa, y por lo tanto se da más información sobre el evento. Las ruedas de prensa deben realizarse en a nivel local y también a nivel nacional para que exista una mayor difusión.

Conjuntamente con las estrategias mencionadas anteriormente se debe utilizar material publicitario para seguir promocionando y difundiendo la Misión Empresarial y Rueda de Negocios a El Salvador. Entre los materiales que se deben utilizar está el brochure que aparte de ser una manera de publicitar al evento también es una fuente de información, se deben utilizar también carpetas con la información del evento y con una ficha de inscripción a las empresas que son potenciales participantes, se podría también utilizar hojas volantes, esferos, separador de libros, etc.; todo esto con el objetivo de implantar la imagen de la Misión Empresarial y Rueda de Negocios en la mente de la gente. Es importante que el valor de participación de la Misión y lo que incluye en los paquetes conste tanto en el brochure como en las carpetas que se envían a las empresas.

Otra de las estrategias que se puede utilizar como apoyo para la difusión del evento, es la creación de una página Web sobre el mismo. En esta página debe constar información general sobre la Misión Empresarial y Rueda de Negocios a El Salvador; es decir sobre que trata el mismo, cuales son los objetivos que se buscan cumplir, el valor y los paquetes que se ofrecen, las fichas de inscripción para la misma y las fechas en las que se va a realizar el mismo.

Dentro de la página Web también se debería publicar las diferentes noticias que los medios publiquen sobre la Misión Empresarial, con el objetivo de que las personas se mantengan al tanto sobre todas las actividades del evento. En la misma también debería constar una agenda del evento, para que así los empresarios que estén pensando en participar estén al tanto de cómo se llevarán a cabo todas las actividades. Es fundamental que la página Web sea lo suficientemente atractiva, que se utilicen correctamente los colores y además que consten todos los logotipos de las entidades organizadoras y de las que apoyan el evento.

Dentro de las estrategias para difundir y promocionar este evento es importante que se realice llamadas telefónicas, se envíen faxes o correos electrónicos con el objetivo de insistir a las empresas a que se decidan

participar en este evento. Es fundamental que las personas que realicen las llamadas telefónicas conozcan en su totalidad acerca de la Misión Empresarial, es decir debe estar muy claro acerca de los objetivos de la Misión, de los sectores participantes, de la agenda del evento, de la manera del viaje, etc.; esto con el objetivo de que la persona esté preparada para responder cualquier tipo de pregunta ya que una falta de conocimientos podría crear dudas en los empresarios y podrían no querer participar en el evento.

Cuando se está realizando la organización del evento, se debe establecer una estrategia de plan de medios; esto quiere decir que se tiene que determinar exactamente como se van a llevar a cabo las actividades para promocionar y difundir el evento y establecer en que fechas se realizará cada una de éstas actividades. Esto permitirá que el evento se realice de una manera más organizada y además que el mensaje se transmita de la manera que se busca y que incentive la participación de las empresas en el evento.

La estrategia de plan de medios podría dividirse en una serie de etapas que se van cumpliendo según pase el tiempo. La primera etapa es la de la expectativa en la que se busca llamar atención sobre la realización de un futuro evento, dentro de esta etapa es en la que se envían los boletines de prensa y en la que se realiza la publicidad en los diferentes medios de comunicación. Una segunda etapa es la etapa de introducción; en esta etapa ya se empieza a dar información más específica sobre el evento, aquí es cuando se empieza a enviar los brochures, las carpetas y las invitaciones personalizadas a las diferentes empresas, también en ésta etapa se realizan las llamadas telefónicas para promocionar el evento.

La tercera etapa es la de desarrollo, cuando la fecha del evento este cerca es necesario que se realice un seguimiento para las inscripciones, es decir que se debe asegurar cuales son las empresas que están inscritas y cuales no; esto con el objetivo de saber cuales serán los participantes del evento y también como última herramienta para impulsar la participación de las

empresas. La siguiente etapa sería la estrategia de ejecución del evento, en esta etapa es importante que se mantenga la difusión sobre el mismo, como éste está siendo realizado y las actividades que se están llevando a cabo. La última etapa de la estrategia de plan de medios es la de evaluación del evento, en ésta etapa se debe realizar una difusión de acuerdo a los resultados que se hayan obtenido.

Un gran ejemplo de una buena estrategia de promoción y difusión, fue la que se utilizó para la I Misión Empresarial y Rueda de Negocios Ecuador- El Salvador-Guatemala organizada por la Cámara de Industrias de Cuenca y la Universidad del Azuay. La estrategia que se utilizó estuvo muy bien organizada y ayudo a que se alcancen los objetivos que habían sido planteados. Uno de los primeros pasos que se realizaron para iniciar la difusión del evento fue la creación de la imagen del evento.

Ilustración 2: Imagen de la I Misión Empresarial y Rueda de Negocios

ECUADOR · EL SALVADOR · GUATEMALA



**I Misión
Empresarial
y Rueda de Negocios**
SAN SALVADOR 18 Y 19 DE NOVIEMBRE

Fuente: Cámara de Industrias de Cuenca

Elaboración: Cámara de Industrias de Cuenca

Si se analiza esta imagen se puede notar que el nombre del evento está dado de una manera fuerte y concreta; lo que se buscaba que exprese con éste nombre es que es una misión dirigida a empresarios y sobretodo que es la primera que se había realizado. En esta imagen se puede observar que se nombra a los tres países que están participando en la Misión Empresarial; en primer lugar se nombra a Ecuador debido a que este fue el país organizador, en segundo lugar se nombra a El Salvador que es el país en donde se está realizando el evento y en tercer lugar se nombra a Guatemala que es otro de los países participantes.

Se puede observar también que el logotipo está compuesto por las imágenes de las banderas de los tres países participantes, y de igual manera el orden en la que éstas están posicionadas depende del grado de participación de los países en el evento. En esta imagen también se puede observar de una manera concreta la ciudad en la que se realizó el evento y las fechas del mismo. Si bien ésta imagen envía un mensaje que es bastante extenso, la información está dada de una manera muy corta y concreta que no cansa a las personas que lo leen y que además llama la atención. En la estrategia de promoción y difusión de la I Misión Empresarial y Rueda de Negocios Ecuador- El Salvador - Guatemala se saco publicidad del evento en medios escritos entre los cuales estaban los principales diarios y revistas de la ciudad de Cuenca y del país.

Ilustración 3: Publicidad Escrita de la I Misión Empresarial y Rueda de Negocios Ecuador- El Salvador- Guatemala

Su oportunidad para hacer negocios en Centro América
SAN SALVADOR 18 Y 19 DE NOVIEMBRE

Sectores expositores:
- Metaalmecánica
- Plásticos
- Textiles y Cuero
- Muebles y Madería
- Varios (Alimentos, Neumáticos, Cerámicas y Joyas)

Inscríbase o solicite información en:
Cámara de Industrias de Cuenca
Teléfono: 384253-1840111 Fax: 3840107
Av. Florencia Astudillo y Alfonso Cordero,
Edificio Cámara de Industrias de Cuenca, piso 12.

Punto de contacto:
Lidia Cevallos, Representante Ejecutiva
lcevallos@ciac.ec
Ttla: Carolina Urquiza, Unidad de Comercio
carolina@ciac.org.ec

Con el apoyo de:
HIC
FEDEXPER

Fuente: Cámara de Industrias de Cuenca
Elaboración: Cámara de Industrias de Cuenca

En la Ilustración No. 3 se encuentra la publicidad que se utilizó para difundir la I Misión Empresarial y Rueda de Negocios; al analizar la misma se puede observar que ésta es bastante llamativa y concreta. Se puede observar que la imagen de la Misión Empresarial que está compuesta por el nombre y el logotipo del evento, se encuentra impresa en la esquina superior derecha y su tamaño es bastante grande, esto con el objetivo de que el mensaje de este evento se grabe en la mente de la gente. Es importante también observar en esta publicidad la primera frase que se encuentra en la esquina superior izquierda, ésta frase resume en pocas palabras los beneficios que podrían obtener los empresarios si es que participaran en la Misión; debajo de ésta se encuentra descritos la fecha y el lugar donde se realizará el evento de una manera corta y concreta. Dentro de la publicidad también están detallados los sectores comerciales expositores de la Misión y debajo de esto se encuentra la información sobre la Cámara de Industrias de Cuenca y de los contactos en la misma, a los cuales los empresarios que quisieran participar podían acudir para obtener información o para inscribirse. Otro de los elementos fundamentales dentro de esta publicidad es que se encuentran los logotipos tanto de las instituciones que organizan el evento, que en este caso son la Cámara de Industrias de Cuenca y la Universidad del Azuay; y de las instituciones que avalaron el evento que son el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración; Ministerio de Industrias y Competitividad, Federación Ecuatoriana de Exportadores y la Corporación de Promociones de Exportaciones e Inversiones. Si se analiza esta publicidad se puede concluir que la misma cuenta con todos los elementos necesarios para llamar la atención de la gente, ya que los colores, tamaño de letra, gráficos son los apropiados acorde al evento. Además la información que se encuentra en el mismo es lo suficientemente detallada y al mismo tiempo concreta que permite que la gente reciba el mensaje sobre el evento sin cansarse al momento de leerlo. Es importante tomar en cuenta que los logotipos de las instituciones que están impresos en

el anuncio le dan más realce y credibilidad al evento y por lo tanto más seguridad a los empresarios en el caso que hayan decidido participar.

Dentro de la estrategia de difusión de la I Misión Empresarial y Rueda de Negocios Ecuador-El Salvador- Guatemala se realizó el envío de dípticos con el paquete promocional a las empresas. El envío de los mismos se realizó a 1800 empresas a través de correo electrónico y a 120 empresas de manera física. En la ilustración No. 4 se encuentran las dos caras exteriores del díptico que se envió a las empresas.

Ilustración 4: Caras exteriores del díptico de la I Misión Empresarial y Rueda de Negocios Ecuador- El Salvador- Guatemala

AGENDA GENERAL

17 de Noviembre de 2008.

19h00 Hora máxima de arribo de la delegación a San Salvador.
 20h30 Check in.
 21h00 Cena de coordinación y bienvenida.

18 de Noviembre de 2008.

09h00 Inauguración del evento.
 10h30 Conferencia sobre acuerdos comerciales entre Ecuador-El Salvador- Guatemala.
 13h00 Almuerzo.
 15h00 Rueda de Negocios.
 19h00 Cierre día 1.

19 de Noviembre de 2008.

09h00 Rueda de Negocios.
 13h00 Almuerzo.
 15h00 Continuación Rueda de Negocios.
 20h00 Opcional: Visita a la ciudad.

20 de Noviembre del 2008.

08h00 Retorno de la delegación ecuatoriana.

CÁMARA DE INDUSTRIAS DE CUENCA.
 Teléfonos: (+593) 244 3070 • 241 6500 Fax: (+593) 241 3100
 Av. Florencia Astudillo y Alfonso Conzuela
 Edificio Cámara de Industrias de Cuenca, piso 12.

ECUADOR - EL SALVADOR - GUATEMALA

I Misión Empresarial y Rueda de Negocios
 SAN SALVADOR 18 Y 19 DE NOVIEMBRE

Organizan:

CÁMARA DE INDUSTRIAS DE CUENCA **UNIVERSIDAD DEL AZUAY**

Con el apoyo de:

Ministerio de Relaciones Exteriores, HIC, FEDEXPOR, CORPEI

Fuente: Cámara de Industrias de Cuenca

Elaboración: Cristina Iñiguez Espinoza

Como se puede observar en ésta ilustración en la primera cara del díptico, que es la que se encuentra en el lado derecho de la ilustración, se encuentra la imagen de la I Misión Empresarial y Rueda de Negocios a El Salvador con los logotipos de las instituciones. En el lado izquierdo de ésta ilustración está la información que está situada en la parte posterior del díptico; aquí se encuentra detallada la Agenda General del evento, especificada por días y horas de las diferentes actividades a realizarse. En la Ilustración No. 5 se encuentran las caras interiores del díptico:

Ilustración 5: Caras internas del díptico de la I Misión Empresarial y Rueda de Negocios Ecuador- El Salvador-Guatemala

VALOR DE PARTICIPACIÓN

Carta de inscripción para empresas afiliadas a gremios \$ 800,00 por participante; para empresas no afiliadas \$ 400,00 por participante. (De reembolso).

Participación en el evento:
Precio por persona.

Paquete 1: \$ 2.020,00 + IVA, incluye:

- 03 Noches de alojamiento en habitación individual en el Hotel Hilton Princess San Salvador o en un hotel de igual categoría.
- Traslado aeropuerto - hotel - aeropuerto.
- Alimentación.

Paquete 2: \$ 1.750,00 + IVA, incluye:

- 03 Noches de alojamiento en habitación doble en el Hotel Hilton Princess San Salvador o en un hotel de igual categoría.
- Traslado aeropuerto - hotel - aeropuerto.
- Alimentación.

Paquete 3: \$ 1.420,00 + IVA, incluye:

- Alimentación.

No incluye: Alojamiento, Traslado aeropuerto - hotel - aeropuerto.

¿Qué los paquetes incluyen:
Participación en la I Misión Empresarial y Rueda de Negocios.

Los paquetes NO INCLUYEN:

- Pasaje internacional.
- Gastos de muestreo.
- Tareas aeroportuarias.
- Traslados internos en Ecuador.
- Visa y trámites de salida.
- Bebidas alcohólicas e alimentación adicional no considerada en los paquetes.

Se entregará al participante:

- Agenda calificada de demandantes.
- Kit del Participante:
 - Credencial.
 - Cuadernillo de contactos.
 - Perfil de los mercados de El Salvador y Guatemala.

Opcionales:

- Perfiles contactos en otros países centroamericanos (se cotizará por separado).
- Actividades culturales.

INSCRÍBASE O SOLICITE INFORMACIÓN EN:
Cámara de Industrias de Cuenca,
Teléfono: (+593) 244 3310 - 241 8000
Fax: (+593) 241 3100
Av. Placeres Aníbal y Alfama Córdova,
Edificio Cámara de Industrias de Cuenca, piso 12.

PUNTOS DE CONTACTO:
• Lda. Cecilia Ríos, Representante Ejecutiva
Cámara de Industrias de Cuenca
cuenca@ciacu.org.ec
• Srta. Carolina Orjeda,
Unidad de Comercio
ciacu@ciacu.org.ec

Fuente: Cámara de Industrias de Cuenca

Elaboración: Cámara de Industrias de Cuenca

En esta ilustración se puede observar que se encuentran detallados cuales son los paquetes promocionales que se ofrecen para la Misión y que incluye cada uno de estos; se encuentra también detallado la información sobre la Cámara de Industrias de Cuenca y los puntos de contacto.

Al analizar toda la publicidad que se utilizó para la I Misión Empresarial y Rueda de Negocios a El Salvador se puede concluir que ésta se realizó de tal manera que se consiguió que el mensaje llegue a los empresarios. En toda la publicidad la imagen del evento siempre estuvo presente ocupando una posición importante dentro de los anuncios; además el discurso, es decir la información que se difundió fue la misma en todos los anuncios lo que permitió que ésta se grabe en la mente de las personas que lo leían. Toda la información que se difundió fue dada de una manera muy clara y concreta, pero al mismo tiempo explícita lo que permitió que los empresarios entendieran el mensaje y que se sintieran motivados a participar en el evento.

2.3 Logística con la contraparte salvadoreña

La Misión Empresarial y Rueda de Negocios se realiza en El Salvador, debido a este motivo es necesario que exista una organización antes y durante el evento en este país; es por esto que la institución que organice el evento requiere de una contraparte en El Salvador que pueda encargarse de la logística de todo el evento. La contraparte en este país tiene que hacerse cargo de una serie de aspectos que ayuden a que el evento se desarrolle de la mejor manera.

Uno de los objetivos de la contraparte salvadoreña es la prospección de los clientes potenciales de los sectores productivos y comerciales que hayan sido escogidos previamente. Esto quiere decir que la contraparte se encarga de ubicar a los posibles importadores de los productos que pertenezcan a los sectores de la Misión Empresarial.

Por otro lado la contraparte salvadoreña tiene que encargarse de contactar los diferentes gremios y cámaras de El Salvador, esto con el objetivo de conseguir el apoyo y el aval de éstas instituciones. Tener el apoyo de estas instituciones es de gran importancia debido a que sirven como una fuente para obtener los contactos de los empresarios que son clientes potenciales, podrían realizar recomendaciones a los clientes para

que participen en la Misión Empresarial y además que al estar avalando el evento le otorgan más credibilidad al mismo. La contraparte salvadoreña también es la encargada de conseguir el aval de instituciones como las Embajadas y facilitar la participación de los empresarios de El Salvador ya que las mismas le otorgan más credibilidad al evento.

Otro de los objetivos de la contraparte salvadoreña es realizar la promoción de la Misión Empresarial en El Salvador. La contraparte se encarga de difundir la realización del evento en primer lugar a través de las Relaciones Públicas, también se debe realizar la difusión y promoción a través de la publicidad como por ejemplo colocar vallas publicitarias en zonas de alto tráfico de empresarios y además enviar los boletines de prensa a los medios de ese país. La contraparte salvadoreña también es la encargada de promocionar el evento más directamente a los empresarios de ese país a través de tele marketing y del envío de invitaciones personalizadas a los empresarios que se busca que participen en la Misión.

La contraparte de El Salvador es la encargada de realizar el seguimiento y el cierre de los compromisos de los empresarios, la realización de las agendas de los mismos para poder cruzar la oferta y la demanda en el evento y hasta el momento de la realización del evento encargarse de que se cumplan las citas entre los empresarios.

Dentro de la logística del evento también está hacerse cargo de todo lo que necesiten los empresarios tanto ecuatorianos como salvadoreños en la participación del evento. La contraparte tiene que encargarse de conseguir el alojamiento para los empresarios ecuatorianos, la comida, los salones para el desarrollo de las reuniones entre los empresarios, el equipo para las presentaciones, las conferencias del evento, seguridad, personas que controlen las agendas, la movilización de los empresarios ecuatorianos entre otras.

La contraparte salvadoreña podría ser una consultora de ese país, este fue el caso de la I Misión Empresarial y Rueda de Negocios Ecuador- El Salvador-

Guatemala que realizó la Cámara de Industrias de Cuenca, en este caso se contactó a una consultora de El Salvador para que se encargue de toda la logística del evento. Se podría decir que en la realización de las misiones empresariales existen las instituciones organizadoras, las instituciones de apoyo y las instituciones o personas ejecutoras que en éste caso sería la contraparte de El Salvador.

2.4 Participación de Instituciones Privadas e Instituciones del gobierno en la misión empresarial y rueda de negocios

La realización de la Misión Empresarial y Rueda de Negocios a El Salvador es un evento de gran importancia que promueve el comercio internacional del Ecuador y que busca como uno de sus objetivos que mejoren las relaciones comerciales entre estos dos países. Con este tipo de evento se busca que las exportaciones del Ecuador se incrementen y por lo tanto que las empresas privadas productoras se vean beneficiadas con la apertura de nuevos mercados.

En el caso de la I Misión Empresarial y Rueda de Negocios a El Salvador, las entidades organizadoras fueron la Cámara de Industrias de Cuenca y la Universidad del Azuay, éste evento tuvo mucho éxito y cumplió con la mayoría de sus objetivos gracias a la buena organización del evento por parte de estas instituciones. Entre los resultados positivos que se obtuvieron con la realización de este evento está en primer lugar que la rueda de negocios se realizó dentro de lo previsto y se pudo cumplir con toda la agenda del evento, se dio una apertura y se logro dinamizar el mercado entre los dos países, se logró que pequeños y medianos empresarios cuencanos puedan abrirse e ingresar a mercados internacionales, se logro negociaciones en todos los sectores que participaron en el evento y además en la realización de este evento se consiguió que se dé una sinergia y trabajo conjunto entre los ministerios de Ecuador y El Salvador. Por otra parte no se consiguió lograr el objetivo macro de esta Misión Empresarial, que era la firma de un acuerdo de cooperación entre estos dos países y esto se debe a que las negociaciones a nivel gubernamental no

han sido muy ágiles y debido a esto se han perdido algunas oportunidades en Centro América.

A pesar de los resultados negativos, para la realización de este evento se contó con el aval de instituciones muy importantes tanto públicas como privadas que impulsaron y ayudaron a que se dé la realización del mismo. Cuando se realiza cualquier tipo de evento sobre todo si este es de gran importancia, es necesario que exista el apoyo de entidades que no necesariamente hayan participado en la organización del mismo. En el caso de la Misión Empresarial y Rueda de Negocios a El Salvador, para que ésta pueda ser puesta en marcha es importante que se cuente con el apoyo de entidades tanto públicas como privadas, en cuanto más apoyo se pueda obtener, más credibilidad tendrá el evento y por lo tanto las instituciones que lo estén poniendo en marcha.

Con respecto a las instituciones públicas se debe buscar el apoyo de las que estén relacionadas con el concepto básico de la Misión Empresarial. Como ya se describió anteriormente este proyecto está relacionado con la industria de bienes nacionales y con el incremento de exportaciones, es decir con el comercio exterior. Es por esto que se necesita en primer lugar el apoyo del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración y el apoyo del Ministerio de Industrias y Competitividad.

En primer lugar se debería tratar de buscar apoyo del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración. "Este organismo tiene a su cargo la gestión internacional de la República, conforme con la Constitución Política del Estado, las leyes y el derecho internacional"(Presidencia.gov,2009); y su actual ministro es el Dr. Fander Falconí Benítez. Se debería tratar de buscar el apoyo de esta institución debido a que por un lado representa un aval público de una gestión privada y además ayuda a que se abran las puertas en el otro país que en este caso es El Salvador; el momento que consigue el aval de esta institución las embajadas tienen la obligación de brindar el apoyo necesario para poner en marcha la Misión Empresarial.

Por otra parte El Ministerio de Industrias y Competitividad “tiene como objetivo central reactivar y fomentar la industria nacional, elevar sostenidamente la capacidad tecnológica y la competitividad de la industria ecuatoriana...” (Presidencia.gov,2009) y su actual ministro es el Dr. Xavier Abad Vicuña. En el caso de ésta Misión Empresarial y Rueda de Negocios a El Salvador se necesita el aval de esta institución ya que ésta representa a los gremios industriales y por lo tanto su apoyo convierte a este evento en una misión oficial de los industriales.

La Misión empresarial y Rueda de Negocios a El Salvador tiene como uno de sus objetivos mejorar las relaciones comerciales y productivas, pero también es una forma para impulsar las relaciones diplomáticas; es por esto que para este proyecto se necesita también el apoyo de la Embajada de El Salvador en el Ecuador y de la Embajada de Ecuador en El Salvador. Contar con el apoyo de estas instituciones es de gran importancia ya que gracias a las mismas se podrá conseguir y manejar los contactos que se necesiten, además si se cuenta con su apoyo será más sencillo realizar los trámites de migración de los empresarios participantes que tendrían que viajar a El Salvador para la Rueda de Negocios. Tener el apoyo de la Embajada de Ecuador en El Salvador es de mucha ayuda en cuanto a la logística; en el caso de la I Misión Empresarial y Rueda de Negocios Ecuador- El Salvador- Guatemala las embajadas sirvieron como centros logísticos previo a la realización del evento.

En cuanto a las instituciones privadas existen en el país entidades que se encargan de promover la producción y de impulsar las exportaciones de productos ecuatorianos. Este es el caso de la Corporación de Promociones de Exportaciones e Inversiones (CORPEI) cuya misión es “promocionar las exportaciones e inversiones de los sectores productivos, mediante la prestación de servicios técnicos de calidad, contribuyendo a potenciar la imagen y el desarrollo competitivo del país.”(Ecuador E xporta,2009); y de la Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR) cuya misión es “es el impulso de la actividad exportadora de valor agregado, el liderazgo en el desarrollo competitivo y sustentable del sector exportador ecuatoriano”

(Fedexpor,2009); es por esto que se debería tratar de buscar el aval de las mismas.

Para poner en marcha este proyecto que beneficia tanto a El Salvador como a Ecuador sería de gran utilidad también contar con el apoyo de las cámaras, gremios y asociaciones tanto de industriales como comerciales de ambos países, ya que gracias a estos se puede obtener más contactos de las diferentes empresas que podrían tener interés de participar en el evento.

Para poder conseguir el aval de estas instituciones se debe seguir una serie de pasos que ayuden a conseguir el apoyo de las mismas. Lo que se debe hacer en primer lugar es realizar una visita a las instituciones y hacer una presentación informal sobre el proyecto, exponiendo cuales son los principales objetivos del mismo y mostrando cual es el potencial del comercio entre el Ecuador y El Salvador. Una vez que se ha realizado ésta presentación se procede a formalizar, y se envía un oficio en el cual se pide el aval de éstas instituciones para el evento, además se debe adjuntar el proyecto que debe estar presentado muy explícitamente con el objetivo de que las instituciones conozcan en su totalidad sobre la I Misión Empresarial y Rueda de Negocios a El Salvador y así se sientan impulsados a cooperar y a avalar el evento. Las respuestas sobre la aceptación o no del aval para el evento también se la deben recibir de manera escrita, esto con el objetivo de que se formalice y que se asegure el apoyo de estas instituciones.

CAPITULO III: EJECUCIÓN DE LA RUEDA DE NEGOCIOS

3.1 Organización en la sede del evento

La Misión Empresarial y Rueda de Negocios a El Salvador requiere que la organización de la misma se dé en la sede del evento. Para que la organización del evento sea exitosa es necesario establecer los objetivos de la misma y a partir de esto ir cumpliendo con los propósitos que se hayan planteado.

En primer lugar para organizar el evento se debe escoger cual será el lugar en donde se va a realizar la Rueda de Negocios. Para poder escoger el lugar es recomendable realizar visitas previas al país en donde se va a realizar el evento para conocer diferentes lugares y tener varias opciones. El lugar que se escoja debe contar con la infraestructura necesaria para recibir al número de personas que participen en la Rueda de Negocios, para establecer las mesas de las reuniones y en general para que se pueda dar la realización del evento. Es importante también contar con todo el equipo necesario para las presentaciones y el material complementario que necesiten los empresarios para las reuniones.

Cuando se organiza esta clase de eventos hay que tomar en cuenta todos los aspectos para que los empresarios participantes se sientan satisfechos con su inversión. Un aspecto muy importante para este evento es la comida que se brindará a los participantes, es necesario saber con anterioridad cuáles son las preferencias de los empresarios por ejemplo si son vegetarianos, si tienen alergia a algún alimento, que alimento puede afectar su salud, etc. Se debe tratar que los menús no contengan ningún tipo de alimento muy extraño o pesado ya que esto podría afectar la salud de los participantes y por lo tanto su desempeño. En cuanto a alimentos también hay preparar los coffee break que se sirvan en los recesos de las reuniones de los empresarios.

Otro aspecto muy importante que se debe tomar en cuenta en la organización de la Misión Empresarial y Rueda de Negocios es la participación de la prensa en el mismo. Es muy importante que las personas no solo del Ecuador sino de El Salvador estén al tanto del evento no solo antes de que éste se realice sino también durante el transcurso del mismo. Se debe coordinar la asistencia de la prensa al evento en el momento de la inauguración y en el momento de la clausura; pero en el caso de que se dé la asistencia al evento de alguna persona importante del medio se deberá tratar de que la prensa también asista.

Dentro de la organización del evento se debe también establecer charlas y conferencias relacionadas al tema de la Misión Empresarial y del comercio entre los dos países. Los temas de la conferencia deben ser de interés para los empresarios ecuatorianos y que les sirva para desarrollarse de mejor manera durante la Rueda de Negocios. Las conferencias pueden ser dictadas tanto por miembros de las instituciones organizadoras como de las instituciones que apoyan el evento. En el caso de ésta Misión Empresarial que se realice a El Salvador se puede dar charlas sobre cómo funciona el mercado en éste país, es decir como son los consumidores, como se puede ingresar al mercado, cuales son los aranceles que se deben pagar, que tramites y que permisos se necesitan para exportar, cuales son los productos permitidos y no permitidos, entre otros temas.

Un aspecto muy importante dentro de la organización es realizar las agendas de los empresarios, de decir determinar cuáles son las actividades que se cumplirán durante el tiempo que dure la Misión y por otro lado la agenda de las reuniones con los empresarios de El Salvador. Es importante que cuando se esté realizando el evento se realice un seguimiento a los empresarios de El Salvador que vayan a participar en el evento, es decir se debe realizar llamadas telefónicas previas al evento para confirmar su asistencia y cerrar los compromisos.

En la organización del evento hay que tomar en cuenta un aspecto muy importante que es que los empresarios se sientan satisfechos en todo

momento, por eso hay que encargarse de satisfacer sus necesidades durante todo el proceso de la Misión. En primer lugar hay que hacerse cargo del alojamiento, esto es el hotel en donde se van a hospedar que podría ser el mismo en donde se realice la Misión, también hay que encargarse de la movilización de los mismos ya sea cuando tengan que ser trasladados al hotel en el momento del arribo o si van a realizar visitas a las empresas de El Salvador. En el caso de que algún empresario participante se encontrase indispuesto de salud, los organizadores deben encargarse de encontrar a un médico o llevarlo a un centro de salud para que le brinden la asistencia médica necesaria.

Las Misiones Empresariales y Ruedas de Negocios son eventos que requieren que se tome en cuenta varios aspectos, es por esto que cuando se organiza un evento de ésta índole hay que estar lo suficientemente preparado para enfrentarse a cualquier tipo de inconveniente o suceso que pueda surgir sin planificación previa.

Las entidades que pretendan realizar este tipo de eventos podrían tomar en cuenta los siguientes pasos y seguir este proceso, adaptándolo a su contexto:

1. Hacer un análisis general del país en el que se va a realizar la Misión Empresarial y Rueda de Negocios, en este caso El Salvador.
2. Analizar la Balanza Comercial e investigar el mercado de los países participantes.
3. Determinar los sectores productivos ecuatorianos en relación a la Balanza Comercial entre Ecuador con los países que participen.
4. Determinar los objetivos de la Misión Empresarial y Rueda de Negocios.
5. Realizar visitas previas al país donde se pretende realizar la Rueda de Negocios para buscar el lugar óptimo donde se pueda realizar este evento.
6. Buscar apoyo de instituciones públicas y privadas tanto del Ecuador como de los otros países.

7. Establecer contactos con la o las personas de los otros países que nos apoyaran para la realización del evento.
8. Realizar estrategias de difusión y promoción de la Misión Empresarial y Rueda de Negocios en los países participantes.
9. Establecer la agenda general del evento y las agendas de cada empresario en base a los productos que exporten.
10. Realizar el viaje al país anfitrión para poner en marcha el evento.
11. Hacer el seguimiento a las futuras negociaciones.

3.2 Recomendaciones para los empresarios nacionales

El objetivo principal de las Misiones Empresariales y Ruedas de Negocios es que se puedan establecer negociaciones entre los países participantes, por lo tanto es muy importante que los empresarios exportadores puedan exponer de la mejor manera su oferta para que así se puedan generar ventas y también obtener contactos que sean de su interés. Dentro de las Ruedas de Negocios existen una serie de factores que los empresarios deben considerar al momento de participar como la cultura, horarios, vestimenta, actitudes, etc.

Cuando se trata de establecer negocios, es importante que los empresarios tengan ciertas actitudes que ayuden y no perjudiquen a que se den las posibles negociaciones. Entre las actitudes que los empresarios deben adoptar durante las Ruedas de Negocios están:

Cuadro 4: Actitudes durante la Rueda de Negocios

Actitudes Positivas	Actitudes Negativas
Ser activo y tener iniciativa	Considerar a la Misión como vacación
Tener una presentación preestablecida de la empresa	Hablar por teléfono durante la reunión
Conocer las necesidades de los clientes potenciales	Leer comer o fumar en la mesa de la reunión
Preparar una buena presentación de los productos	Dejar problemas sin resolver
Ir rápidamente a los hechos	Utilizar palabras no apropiadas
Demostrar atención y entusiasmos	Ser agresivo en la reunión

Fuente: Cámara de Industrias de Cuenca

Elaboración: Autor

Es importante que los empresarios tengan siempre una actitud positiva al momento de las reuniones con sus clientes potenciales, ya que muchas veces de esto dependerá que se establezca o no un negocio.

Al momento de la Rueda de Negocios los empresarios que asistan deben tomar en cuenta ciertos factores que podrían influir en las negociaciones. En primer lugar hay que tomar en cuenta la puntualidad, esta podría ser la primera muestra de seriedad de la empresa, los empresarios deberían tratar de llegar al menos 5 minutos antes las reuniones y en el caso que vayan a retrasarse tienen que avisar con anterioridad. Otro de los factores a tomar en cuenta es la vestimenta que se utilice para las reuniones, los empresarios deben tratar de utilizar un traje oscuro y discreto que demuestre la seriedad de los empresarios.

En el inicio de la negociación es importante que los empresarios eviten empezar la conversación y vayan directamente al grano, podrían empezar tratando otros temas como referirse al clima y a las primeras impresiones que se han tenido del país; es importante que los empresarios no traten de forzar a que se cierre la operación porque esto podría ser contraproducente para la empresa exportadora. Los empresarios deben siempre tratar de tener una actitud cordial y amable ya que los clientes potenciales además de analizar a la empresa también analizan a la persona que la representa.

Durante la reunión, los clientes potenciales tendrán una serie de preguntas que el empresario expositor deberá tratar de responder de la mejor manera posible. Entre las preguntas más frecuentes que el interlocutor puede realizar está preguntar sobre la dimensión de la empresa, la experiencia de la misma en su sector comercial, el estado financiero y el nivel de aceptación de los productos en el mercado nacional. Es importante que el empresario siempre sea sincero con sus respuestas ya que los clientes potenciales investigaran por su cuenta los detalles de la empresa. Al momento de la negociación el empresario debe tratar de realzar los aspectos positivos de la empresa y así mismo restar importancia a los que podrían ser negativos.

Con respecto a los precios de los productos en las primeras citas generalmente no se dan negociaciones sobre los mismos y en el caso que se establezcan reuniones posteriores es importante que los empresarios fijen precios que sean flexibles y asequibles para los posibles compradores.

Al momento de la despedida de la reunión es importante que los empresarios intercambien tarjetas de presentación para establecer contacto en un futuro, además los expositores deben agradecer por la atención de su interlocutor y ofrecer toda la información que sea necesaria.

Las empresas que vayan a participar en la Misión Empresarial y Rueda de Negocios deben contar con todo el material necesario para su exposición. La empresa debe encargarse de imprimir los suficientes catálogos y folletos para las reuniones; éstos deben ser de buena calidad, las fotografías de los productos deben ser nítidas y la información debe ser clara y concreta. Así mismo en el caso que se presenten muestras de los productos en las reuniones, estas deben ser de buena calidad y tener una buena presentación. Tener en cuenta todos estos factores le dará más credibilidad a la empresa y por lo tanto fomentará la confianza de los posibles compradores.

El momento que termina la Misión Empresarial no termina el proceso para establecer las negociaciones, es por esto que los empresarios deben continuar con una serie de actividades una vez que haya finalizado la Misión. Se debe tratar de enviar las muestras de los productos a los posibles clientes apenas se haya terminado el evento y se debe cumplir con todos los compromisos que se hayan establecido en la misión; de ésta manera se fomenta la confianza de los clientes potenciales y se podrían establecer las negociaciones entre las partes.

Es importante que los empresarios tomen en cuenta que la participación en una Misión Empresarial es una inversión de la empresa a largo plazo y que participar por primera vez en esta clase de eventos no necesariamente traerá como resultados que se den ventas inmediatas de los productos.

Para que las empresas que hayan participado en la Misión Empresarial obtengan más beneficios, es recomendable que sigan participando en actividades en el mercado, en este caso el mercado salvadoreño, ya que esto ayuda a establecer la presencia de la empresa en el mismo.

Si bien se ha explicado cuales son los factores que se deben tomar en cuenta al momento de participar en una Misión Empresarial y Rueda de Negocios, es importante también enfocarse en el país en donde esta se realice ya que cada país tiene su propia cultura y hábitos dentro de los negocios. Dentro de El Salvador existe una serie de aspectos y recomendaciones que se debería tratar de seguir ya que ayudaran a que los negocios se realicen de una mejor manera.

En El Salvador las reuniones de negocios tienden a ser formales, por lo menos al principio, el traje y corbata son apropiados para la mayoría de reuniones. Al momento del saludo es normal saludarse con estrechón de manos y es importante que el no tratar a la otra persona con su primer nombre hasta que no se haya establecido una relación de trabajo. Una recomendación que deberían seguir los empresarios que quieran hacer negocios en El Salvador, es el utilizar tarjetas de presentación ya que esta es una de las costumbres dentro de la cultura de negocios de este país.

Al momento de hacer una cita de negocios se debe tomar en cuenta la hora en la que esta debería realizarse, los horarios más comunes para la realización de reuniones de negocios en El Salvador son durante el desayuno de 7:30 a 9:00 Am, en el almuerzo de 12:00 a 2:00 Pm o durante la cena de 7:00 a 10:00 p.m. Al momento de concretar una cita o de realizar un viaje de negocios a este país se debe también tomar en cuenta las fechas y tratar de evitar los feriados, los feriados más importantes en El Salvador son entre Navidad y Año Nuevo (24 de diciembre al 2 de enero), al igual que Semana Santa y las Fiestas Patronales de San Salvador durante la primera semana del mes de Agosto.

3.3 Coordinación de las agendas de los empresarios

En las Misiones Empresariales y Ruedas de Negocios hay que cumplir con una serie de actividades que deben ser preestablecidas. En base a estas actividades y al número de participantes ya sean estos exportadores o importadores, se debe determinar el tiempo de duración del evento. Todas las actividades que se realicen deben estar organizadas en la agenda de la Misión, la cual deberá ser cumplida por los empresarios participantes.

La agenda de la Misión Empresarial a El Salvador debe constar de todas las actividades que los empresarios van a realizar durante el tiempo de duración del evento iniciando desde su arribo a El Salvador hasta su partida a Ecuador. La agenda en el día del evento se desarrolla desde el evento inaugural, se sigue con las conferencias y charlas, se continúa con la Rueda de Negocios y finalmente se acaba con la ceremonia de clausura del evento.

Cuando se realice la agenda para los empresarios hay que tomar en cuenta del tiempo que se dispone y de lo que se pretende con estas actividades. En el caso de las conferencias es más conveniente que las mismas se realicen antes de las reuniones entre los empresarios; el motivo de realizarlas antes es que éstas servirán como una guía y preparación para que los empresarios ecuatorianos puedan interactuar de mejor manera durante las negociaciones. En la agenda también deben constar todos los recesos que se darán ya sea por el almuerzo o cena, o por los coffee breaks.

Es importante que el tiempo que se asigne para cada actividad sea flexible y que exista un margen de tiempo sobrante en el caso de que se de algún cambio dentro de la agenda. Los organizadores deben estar preparados para cualquier tipo de inconveniente o cambio que surja y para adaptar las actividades que se realicen al tiempo que se disponga.

A parte de realizar la agenda general de la Misión Empresarial para los empresarios, se debe también realizar la agenda de las reuniones entre los empresarios participantes durante la Rueda de Negocios. Esta agenda se la realiza con el objetivo de establecer un cruce entre los empresarios oferentes y los demandantes.

Para poder realizar la agenda de las reuniones de los empresarios se debe saber en primer lugar cual es el número de los clientes potenciales que van a asistir al evento. Una vez que se ha determinado y se ha confirmado la asistencia de los participantes de El Salvador se debe saber cual es el tiempo del que disponen y sus horarios. Se debe dividir a los empresarios participantes de El Salvador de acuerdo a los sectores comerciales que sean de su interés.

En base a los factores anteriores se determina el número de reuniones que se van a realizar durante el evento y se procede a realizar la agenda para cada uno de los empresarios participantes. Es importante recalcar que el tiempo de duración de cada reunión sea en un promedio de 30 minutos, éste es un tiempo prudencial que le permite al empresario mostrar su oferta y responder las preguntas o dudas que pueda tener su interlocutor. En la práctica el cumplimiento de la agenda no siempre se da como se lo ha planeado y esto se debe a que las reuniones varían su tiempo dependiendo de los empresarios. Muchas veces como puede suceder durante cualquier tipo de evento suelen darse cruces de horarios o atrasos, y en este caso las personas que estén a cargo deben encargarse de cambiar las reuniones.

Ilustración 6: Agenda de la I Misión Empresarial y Rueda de Negocios a El Salvador

AGENDA		
DIA MARTES 18 DE NOVIEMBRE		
HORARIO	ACTIVIDAD	
8:00 – 9:00	Inscripción de participantes	
9:00 – 10:00	Acto de Inauguración <ul style="list-style-type: none"> ▪ Palabras por parte de Ecuador: MIC ▪ Palabras por parte de El Salvador: MINEC o Sector Privado ▪ Palabras del Comité Organizador: CICE ▪ Firma de convenio entre Cámara de Industrias de Cuenca y Gremiales de El Salvador y Guatemala 	
10:00-10:30	COFFEE BREAK – RECESO	
HORARIO	CONFERENCIAS	INSTITUCION
10:30 – 11:30	Atractivos de los mercados centroamericanos, acuerdos comerciales y trámites de importación El Salvador	Ministerio de Economía (Dirección de Administración de Tratados Comerciales) Por confirmar
11:30 – 12:30	Atractivos de los mercados centroamericanos, acuerdos comerciales y trámites de importación E Guatemala	Embajada de Guatemala en El Salvador
12:30 – 13:00	Espacio de preguntas y respuestas	Moderación
13:00 – 15:00	ALMUERZO	
HORARIO	ACTIVIDAD	
14:30 – 15:00	Montaje de mesas Delegación Ecuador	
15:00 – 19:00	Citas de negocios	
19:00 – 21:00	Cena para Delegación Ecuatoriana	
DIA MIÉRCOLES 19 DE NOVIEMBRE		
HORARIO	ACTIVIDAD	
9:00 – 13:00	Citas de negocios	
13:00 – 15:00	ALMUERZO	
15:00 – 18:00	Citas de negocios	
18:00 – 18:30	Acto de Clausura del evento	
18:30 – 20:00	Palabras de Cierre: CICE	
18:30 – 20:00	Invitación por parte de la Embajada del Ecuador en El Salvador.	
20:00 – 22:30	Visita a la ciudad	

Fuente: Cámara de Industrias de Cuenca

Elaboración: Cámara de Industrias de Cuenca

En la Ilustración No.6 se encuentra un ejemplo de la agenda de la I Misión Empresarial y Rueda de Negocios a EL Salvador. Como se puede observar en ésta agenda, se encuentran detalladas todas las actividades que se realizaron durante este evento. En éste caso el evento tuvo una duración de dos días, el primer día en la mañana se dieron todas las conferencias y charlas dirigidas a los empresarios nacionales y en la tarde se inició con las reuniones entre los empresarios. En el segundo día se dieron únicamente las reuniones entre los empresarios y el acto de clausura, en el caso de este evento también se programó una visita turística de los participantes a la ciudad que podría ser opcional en el caso de la realización de este tipo de eventos.

3.4 Seguimiento de las futuras negociaciones

Es fundamental que el exportador otorgue una respuesta a tiempo al posible comprador, debido a que el tiempo representa dinero y en el caso de atraso, esto pudiera hacer que el comprador busque otras fuentes de abastecimiento. Para realizar un buen seguimiento las cartas personalizadas también juegan un papel muy importante debido a que se da más importancia a las personas que las reciben y además se pueden ofrecer distintas ofertas o precios de acuerdo a la persona.

El teléfono como medio de comunicación es fundamental para realizar el seguimiento debido a que se puede realizar la oferta de los productos de mejor manera, además que se puede responder cualquier inquietud que pudiera tener el posible comprador.

Cuando se esté realizando el seguimiento es muy importante que los empresarios que busquen exportar sus productos cumplan cualquier tipo de promesa que hayan hecho a los posibles compradores, esto puede ser una llamada telefónica, el envío de una muestra, el envío de información, etc.

Otra de las actividades que se podrían realizar cuando se está haciendo un seguimiento, es invitar al comprador a que realice una visita a la empresa con el objetivo de que conozca cómo funciona la misma y se sienta más seguro al momento de realizar las compras. En el caso que algún tipo de respuesta tome más tiempo de lo que ya se había planteado, se debe enviar en un mensaje al comprador indicándole lo sucedido. Por último otro de los aspectos básicos que se deben tomar en cuenta cuando se realiza el seguimiento es que se debe ofrecer solo cuando se está seguro de que si se va a poder cumplir, ya que de otra manera se podría ganar la desconfianza de los futuros clientes y por lo tanto perderlos.

CONCLUSIONES GENERALES

Hoy en día en el comercio internacional, la mayoría de países del primer mundo son los que mayores ingresos económicos poseen, y uno de los factores que determina esto es que estos importan productos de los "países tercermundistas" a precios bajos y exportan productos con valor agregado que les otorgan grandes ganancias. Las importaciones de los países desarrollados se tratan básicamente de materias primas, insumos, productos agrícolas, entre otros, los mismos que son utilizados en el proceso productivo; a diferencia de los países subdesarrollados que en su mayoría importan bienes de consumo. Este es uno de los motivos por el cual es de gran importancia crear una guía práctica para realizar misiones empresariales entre el Ecuador y en este caso a El Salvador, ya que esto podría permitir por un lado que nuestros productos se den a conocer y a su vez tener la posibilidad de contar con productos de éste país que podrían ser de gran beneficio para el nuestro por sus precios, al momento de mantener una relación comercial con ellos.

En el contexto mundial actual, el Ecuador es uno de los países "tercermundistas" que buscan incrementar sus exportaciones. El Ecuador exporta mayormente productos primarios como frutas, camarones, flores, etc., los cuales al no poseer un valor agregado no otorgan grandes ganancias al país. Esto no se debe a que exista una falta de oferta exportable en el país, sino se debe a la falta de exploración de mercados por parte de las diferentes empresas. En este sentido el Estado ecuatoriano también debería intervenir mediante el uso de herramientas de índole comercial, financiero y fiscal que fomenten e incentiven las exportaciones. Al hablar de herramientas se puede hablar justamente de la realización de ferias internacionales y de misiones empresariales y comerciales gracias a las cuales se puedan promocionar de mejor manera los productos y por lo tanto mejorar el efecto en la venta de los productos.

El Salvador es un país que actualmente se encuentra tanto política como económicamente estable y es un mercado nuevo que no ha sido explorado mayormente por Ecuador. De acuerdo con la Balanza Comercial de ambos países el Ecuador posee un superávit con respecto a El Salvador, lo cual resulta muy beneficioso para el país. Además según los análisis realizados previamente en este trabajo, en El Salvador existe un mercado potencial para ciertos bienes producidos en el Ecuador, lo cual representa una gran oportunidad para las empresas productoras.

Al participar en la Misión Empresarial y Rueda de Negocios a El Salvador, los empresarios tienen la oportunidad de explorar este mercado de una manera más sencilla que si trataran de hacerlos por si solos, ya que gracias a la participación en este tipo de eventos se puede recolectar información sobre los posibles contactos y además establecer futuras negociaciones.

Si es que una institución pretende poner en marcha una Misión Empresarial y Rueda de Negocios, es necesario que se tome en cuenta que se debe seguir una serie de pasos antes, durante y después del evento. Antes del evento es necesario realizar todos los análisis respectivos para escoger el mercado y determinar cuáles son los sectores comerciales para el evento. Una vez que se han realizado todos estos análisis, se prosigue en primer lugar a determinar cuáles son los objetivos que se busca alcanzar con la realización del evento, en segundo lugar se empieza a realizar la difusión del evento, para dar a conocer a la gente sobre que trata el mismo e incentivar la participación de los empresarios. Es importante que cuando se esté realizando este tipo de eventos, se realice contacto con una persona o empresa de El Salvador que se encargue de llevar a cabo el proceso en ese país.

En la ejecución de la Rueda de Negocios se tiene también que realizar una serie de procesos para la organización del evento, se debe tomar en cuenta que las personas encargadas tienen que estar preparadas para cualquier tipo de inconveniente que pueda surgir.

Así mismo durante la ejecución del evento es importante que los empresarios participantes estén lo suficientemente preparados para llevar a cabo las reuniones y las negociaciones en el caso de que éstas surjan, es por esto que los organizadores deben realizar una serie de recomendaciones y preparar a los empresarios que vayan a participar.

Poner en marcha una Misión Empresarial y Rueda de Negocios a El Salvador puede ser un proceso largo, que no necesariamente va a ser complicado si se lo realiza de una manera organizada y siguiendo los pasos según vaya avanzando el mismo. Es muy importante tomar en cuenta que el apoyo que los organismos e instituciones brinden a la realización del evento es fundamental para la consecución del logro eficiente de una rueda de negocios.

Las ventajas de participar en este tipo de eventos son varias, sin embargo siempre dependerán de la capacidad del empresario de mostrar de la mejor manera su oferta y de saber negociar. Es importante que los empresarios traten de participar varias veces en este tipo de eventos dentro de este mercado ya que de esta manera podrán darse a conocer más y así poder llegar abarcar más el mercado con sus productos.

Las Misiones Empresariales y Ruedas de Negocios son una gran herramienta que los empresarios pueden utilizar y que pueden ser de gran ayuda, más aún en el caso de eventos que se realicen en nuevos mercados como es El Salvador en el cual existen grandes oportunidades para los empresarios ecuatorianos. Este tipo de eventos si es que se los realiza efectivamente podrían servir para que los empresarios ecuatorianos puedan acrecentar sus relaciones con el exterior y crecer más en los mercados mundiales. Se debería también pensar en la apertura de nuestro país para realizar una Misión Empresarial en el Ecuador contando con la participación de diferentes países del mundo, dependiendo del enfoque que se lo quiera dar.

GLOSARIO

ARANCEL DE ADUANAS: Es un instrumento regulador del comercio exterior que debe adaptarse a la dinámica que experimentan los cambios Internacionales, así como a la coordinación y producción del país que lo utiliza.

BROCHURE: Es una folletería propia de una empresa que lo representa; es una carta de presentación.

CIF: (Cost Insurance & freight): Va seguida del puerto de destino, cuyo valor incluye el FOB mas flete y seguro.

CLIENTES POTENCIALES: Personas que comparten una necesidad o deseo específico y que están dispuestas a participar en un intercambio que satisfaga sus necesidades.

DIFERIMIENTO ARANCELARIO: Aplazamiento, suspensión o postergación de los impuestos de importación para ciertas mercancías, tomadas por los gobiernos por razones Macroeconómicas.

DIPTICOS: Tipo de folleto particular que se obtiene al plegar en dos una hoja de papel.

ESTRATEGIAS: Marco de referencia para la toma de decisiones a corto, mediano y largo plazo.

EXPORTACIÓN: Es la venta de bienes y servicios desde un país al extranjero.

FERIA INTERNACIONAL: Son grandes eventos comerciales de exhibición de productos y servicios organizados con el objetivo de facilitar las transacciones comerciales entre países. Dicho instrumento brinda una económica e inmejorable oportunidad para desarrollar e incrementar las exportaciones

FOB: (Free On Board): Significa que la mercadería es puesta a bordo del barco con todos los gastos derechos y riesgos. Generalmente va seguido del puerto de embarque.

GLOBALIZACIÓN: Según el fondo monetario internacional (FMI)" La globalización es una interdependencia económica creciente del conjunto de países de mundo, provocada por el aumento del volumen y la variedad de transacciones fronterizas de bienes y servicios, así como de los flujos internacionales de capitales, al tiempo que la difusión acelerada de generación de tecnología.

LOGOTIPO: Símbolo que utiliza normalmente una empresa o marca APRA que lo identifiquen con mayor facilidad.

MAQUILA: Las maquilas o maquiladoras constituyen una de las modalidades preferidas por los países industrializados para mejorar su competitividad internacional aprovechando los salarios bajos de las naciones menos desarrolladas.

MEDIDAS FITO Y ZOO SANITARIAS: Son medidas aplicadas en el Comercio Internacional y adoptadas por la OMC que tiene por objeto velar por la protección y sanidad de los vegetales, animales y conservación de los productos y subproductos contra la acción perjudicial de las plagas y enfermedades.

MERCADO COMUN: Área económica conformada por varios países en la que además de una unión Aduanera se eliminan las restricciones y barreras al comercio internacional.

OMC (ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO): Es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los Acuerdos de la OMC que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos

parlamentos. El objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, exportadores e importadores a llevar adelante sus actividades.

PIB: El producto Interno Bruto es un indicador económico que mide el valor en dólares de toda la producción de bienes y servicios de un país.

PIB PER CAPITA: El PIB per cápita es el promedio del Producto Bruto por cada persona. Se calcula dividiendo el PIB total por la cantidad de habitantes de la economía.

PREFERENCIAS ARANCELARIAS: Reducción total o parcial que un país aplica a su arancel nacional, exclusivamente a favor de otros que son sus socios.

PUBLICIDAD: Es una comunicación no personal pagada por un patrocinador claramente identificado que promueve ideas, organizaciones o productos.

UNION ADUANERA: Acuerdo entre países que crean un territorio aduanero único dentro del cual se eliminan los aranceles y otras barreras al intercambio, mientras se mantienen aranceles comunes frente a terceros países.

VINCULOS GUBERNAMENTALES: Son actos que relacionan a los países a través de sus embajadas, misiones empresariales y otras.

ZONA DE LIBRE COMERCIO: Acuerdo de integración comercial regional que elimina los aranceles sobre el comercio entre los países miembros pero conserva aquellos sobre los países externos.

BIBLIOGRAFÍA

- ASAMBLEA CONSTITUYENTE DE EL SALVADOR.** "*Constitución de El Salvador*". (Constitution Society). 20 de Julio de 2009.
<http://www.constitution.org/cons/elsalvad.htm>
- BARRERA** Alberto. "*Candidatos cierran campaña por presidencia en El Salvador*". Publicado: 8 de marzo de 2009. (Reuters América Latina). 15 de Agosto de 2009.
<http://lta.reuters.com/article/domesticNews/idLTASIE5270MI20090308>
- CÁMARA DE INDUSTRIAS DE CUENCA.** "*Información sobre la I Misión Empresarial y Rueda de Negocios Ecuador- El Salvador- Guatemala*". Unidad de Comercio: 2009.
- CONSEJO NACIONAL DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA DE EL SALVADOR.** "Ley del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología". (Asamblea Constituyente de El Salvador). 1992
<http://www.conacyt.gob.sv/ley.htm>
- CORPEI.** "*Herramientas de Promoción Comercial: Ferias Internacionales*". Elaboración: Dpto. de Ferias y Misiones Comerciales, CORPEI. 2003.
- HERNÁNDEZ** Cristian. "*Acuerdos de Paz: Realidad Cumplida a Medias*". Publicado: 17 de enero de 2008. (Contrapunto). 18 de Julio de 2009.
http://archivo.contrapunto.com.sv/index.php?option=com_content&task=view&id=87&Itemid=1
- LA PAZ DÍAS MENDOZA** Irma. "*El Pulgarcito de América*". (Blogger.com). 18 de Julio de 2009.
<http://irmadiaz-idiadmendozaccsasm.blogspot.com/2008/12/division-politica-de-el-salvador.html>
- MORALES NAVARRETE** Roberto. 2009. "*México maquila más barato que China*". Publicado: 20 de Mayo de 2009. (El Economista). 15 de Agosto de 2009.
<http://eleconomista.com.mx/notas-impreso/negocios/2009/05/20/mexico-maquila-mas-barato-que-china>
- NEUBERGER** Roberto. "*Publicidad Below the Line o Bajo la Línea*". (El Prisma). 15 de Octubre de 2009.
http://www.elprisma.com/apuntes/mercadeo_y_publicidad/belowtheline
- MADERO** Juan Pablo. Entrevista Personal. 19 de octubre de 2009.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO. "Explicación del Acuerdo de la OMC sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias". Publicado: mayo de 1998. (OMC). 10 de marzo de 2010. http://www.wto.org/spanish/tratop_s/sps_s/spsund_s.htm

PESANTEZ Pablo. Entrevista Personal. 30 de octubre de 2009.

RÍOS Carola. Entrevista Personal. 21 de octubre de 2009.

URIGÜEN Carolina. Entrevista Personal. 15 de octubre de 2009.

AUTOR ANÓNIMO. "*Above the Line and Below the Line*". (V12 Group). 17 de octubre de 2009. http://v12group.com/about_us/above_below_marketing.asp

AUTOR ANÓNIMO. "*Arancel Nacional Integrado*". (Aduana del Ecuador). <http://sice1.aduana.gov.ec/ied/arancel/index.jsp>

AUTOR ANÓNIMO. "*Balanza Comercial*". (Friedrich Ebert Stiftung). 15 de Octubre de 2009. <http://www.fes.ec/old/estadisticas/estadisticasdiez.htm>

AUTOR ANÓNIMO. "*El Salvador*". (CIA The World Factbook). 18 de Julio de 2009. <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/es.html>

AUTOR ANÓNIMO. "*El Salvador: Economía*". (La Guía 2000). 18 de Julio de 2009 <http://geografia.laguia2000.com/economia/el-salvador-economia>

AUTOR ANÓNIMO. "*Época Precolombina, conquista e independencia*". (Comisión Cívica Democrática). 18 de Julio de 2009 <http://comisioncivica democratica.org/epocaprecolombinacosnquistaindependencia.aspx>

AUTOR ANÓNIMO. "*Estadísticas de Importaciones y Exportaciones de El Salvador*" (Trademap). 21 de octubre de 2009. <http://www.trademap.org/>

AUTOR ANÓNIMO. "*Funes de proclama presidente de El Salvador y llama a la unidad de el país*". Publicado: 15 de marzo de 2009. (Salvapress). 15 de Agosto de 2009 <Http://salvapress.wordpress.com/2009/03/15/%C2%A1%C2%A1%C2%A1-funes-se-proclama-presidente-de-el-salvador/>

AUTOR ANÓNIMO. "*Gobierno de El Salvador*". (Embajada de El Salvador en Israel). 20 de Julio de 2009. <http://www.el-salvador.org.il/inside.php?cat=Gobierno>

- AUTOR ANÓNIMO.** "*Herramientas Estadísticas de Comercio Exterior*". (Ecuador Exporta). 21 de Octubre de 2009.
<http://www.ecuadorexporta.org/contenido.ks?contenidold=323&contenidold=323>
- AUTOR ANÓNIMO.** "*Historia de El Salvador*". (Américas) 18 de Julio de 2009.
<http://www.americas-fr.com /es/historia/ salvador. html>.
- AUTOR ANÓNIMO.** "*Indicadores de El Salvador*". Publicado: Abril 2009. (The World Bank Group). 20 de Julio de 2009.
http://ddp-ext.worldbank.org/ext/ddpreports/ViewSharedReport?&CF=&REPORT_ID=9147&REQUEST_TYPE=VIEWADVANCED
- AUTOR ANÓNIMO.** "*Información General de El Salvador*". (Ministerio de Turismo de El Salvador). 18 de Julio de 2009
http://www.elsalvador.travel/secciones.php?id_seccion=1&portal=1&lang=sp.
- AUTOR ANÓNIMO.** "Normas y Etiquetado en El Salvador".(Prochile). 3 de Marzo de 2010.
http://www.prochile.cl/ficha_pais/el_salvador/normas_etiquetado.php#normas
- AUTOR ANÓNIMO.** "*Órgano Ejecutivo*". (Embajada de El Salvador en EEUU). 20 de Julio de 2009
<http://www.elsalvador.org/embajadas/eeuu/home.nsf/29a8e24e84ab372085256af80057bb56/3b331a57adb102ab85256b040073a043?OpenDocument>
- AUTOR ANÓNIMO.** "*Perfil de Logística desde Colombia hacia El Salvador*". Publicado: 24 de Agosto de 2009. (Proexport Colombia). 15 de Octubre de 2009.
<http://www.proexport.com.co/VBeContent/VerImp.asp?ID=1201&IDCompany=16>
- AUTOR ANÓNIMO.** "*Productos que exporta El Salvador*". (El Salvador Trade). 20 de Julio de 2009.
<http://www.elsalvadortrade.com.sv/>
- AUTOR ANÓNIMO.** "*Tratados, Acuerdos y Convenios Comerciales suscritos con otros países*". (Cámara de Comercio e Industria de El Salvador). 20 de Julio de 2009.
<http://www.camarasal.com/tlc.php>
- AUTOR ANÓNIMO.** "*Tratados Comerciales*". (Sistema Integrado de Comercio Exterior). 20 de Julio de 2009.
http://www.centrex.gob.sv/scx_html/Tratados_comerciales.htm

AUTOR ANÓNIMO. *“Tratados de Libre Comercio de El Salvador”*. (Ministerio de Economía de El Salvador). 20 de Julio de 2009.
<http://www.minec.gob.sv/default.asp?id=31&mnu=31>

ANEXOS

**ANEXO 1 : PRODUCTOS CUENCANOS Y SU
PARTIDA ARANCELARIA**

<u>Partida Producción</u>	<u>Descripción</u>
3506.10.00	Colas plásticas
3208.90.10	Pintura de todo tipo
	Plástico
3506.91.00.00	Adhesivos a base de polímeros de las partidas 39.01 a 39.13 de caucho
3506.99.00.00	Los demás
3921.19.90.00	Los demás
3926.90.90.00	Los demás
3917.32.99.00	Los demás
3920.43.00.00	Con un contenido de plastificantes superior o igual al 6% en peso
6810.11.00	Bloques y ladrillos para la construcción
2103.20.00	Kétchup
2103.90.10	Mayonesa
2103.30.20	Mostaza
9403.30.00	Muebles de madera del tipo de los utilizados en oficinas
0306.23.99	Camarones vivos, excepto para la reproducción o cría industrial
1902.19.00	Pasta Corta
1902.19.00	Fideo enroscado
	cría de aves reproductoras – pollitos
4807.00.00	Láminas de cartón de piedra
4819.10.00	Cajas de cartón corrugado
4805.19.00	Papel corrugado medio
4805.93.30	Láminas de cartón de piedra
4808.10.00	Láminas de cartón corrugado
4823.90.90	Cartones corrugados, incluso perforados
6912.00.00	Vajillas y demás artículos de uso doméstico higiene o tocador de cerámica excepto porcelana

6908.90.00.00	Placas y baldosas, de cerámica, barnizadas o esmaltados, para pavimentación o revestimiento; cubos, dados y artículos similares, de cerámica, para mosaicos, barnizados o esmaltados, incluso con soporte. Los demás.
3207.20.10	Composición Vitrificable
3206.20.00	Pigmentos y preparaciones
8479.89.90	Equipos productores de plomo
4011.10.10.00	De los tipos utilizados en autobuses o camiones
4011.62.00.00	De los tipos utilizados en vehículos y máquinas para la construcción o mantenimiento industrial, para llantas de diámetro exterior superior a 61cm.
4011.10.90.00	Neumáticos nuevos de caucho , del tipo de los utilizados en automóviles de turismo (incluidos los familiares tipo break o station wagon y los de carrera)
4011.20.10.00	
4011.20.90.00	Neumáticos nuevos de caucho , del tipo utilizado en autobuses y camiones
4011.69.00.00	Los demás
2204.10.00	Vino Espumante
2208.70.20	Cremas
2202.10.00	Aguas, incluidas el agua mineral y la gaseada, con adición de azúcar u otro edulcorante o aromatizada
22.09.80.14	
22.09.80.19	
4203.10.00.00	Leather jackets
4202.21.00.00	Con la superficie exterior de cuero natural, cuero regenerado o cuero charolado
4202.22.00.00	Con la superficie exterior de hojas de plástico o material textil
9403.60.00.00	Los demás muebles de madera
2208.40.00	Ron y demás aguardientes procedentes de la destilación de proyectos fermentados de la caña de azúcar

2208.70.20	Cremas
2208.70.90	Los demás
2208.90.90	Los demás
3302.10.90.00	Esencias
8422.90.00.00	Repuestos Líneas
3923.50.90.00	Capuchones de seguridad
3504.00.10.00	Proteínas en polvo
8422.30.90.00	Maquinaria
2106.90.10.00	Polvos alimenticios materia prima
8309.90.00.00	Tapas metálicas
3923.50.90.00	Tapas guala plásticas
3919.10.00.00	Etiquetas adhesivas
2208.90.10.00	Ron y Whisky al granel
8480.50.00.00	Moldes
3302.10.90.00	Sales minerales materia prima
7010.90.20.00	Envases de vidrio
7310.29.00.00	Estuches metálicos botellas
2923.90.90.00	Derivados proteínas materia prima
0302.11.00.00	Truchas (Excepto los filetes, huevas, hígados y lechas), frescas o refrigeradas
0603.19.90.90	Flor limonium
6603.20.00	Monturas ensambladas, incluso con el astil o mango, para paraguas sombrillas o quitasoles
9401.79.00	Los demás
9403.90.00	Partes
6910.10.00.00-0	Fregaderos (Piletas de lavar), Lavabos, Pedestales de lavabo, Bañeras, Bidés, Inodoros, Cisternas (Depósitos de agua) Para inodoros, Urinarios y aparatos fijos similares, de cerámica, para usos sanitarios. De porcelana
6912.00.00.00-0	Vajillas y demás artículos de uso domestico, higiene o tocador de cerámica, excepto porcelana
6910.90.00.00-6	Fregaderos (Piletas de lavar), lavabos, pedestales de lavabo, bañeras, bidés, inodoros, cisternas(depósitos de agua) para inodoros, urinarios y aparatos fijos similares, de cerámica, para usos sanitarios. Los demás

6908.90.00.00-3	Placas y baldosas, de cerámica, barnizadas o esmaltadas, para pavimentación o revestimiento; cubos, dados y artículos similares, de cerámica, para mosaicos, barnizados o esmaltados, incluso con soporte. Los demás
4011.10.00	Impresiones gráficas
2208.84.00	Ron y demás aguardientes procedentes de la destilación de proyectos fermentados de la caña de azúcar
3207.20.10.00-5.	Composiciones vitrificables, engobes y preparaciones similares. Fritas de vidrio.
6502.00.10	Cascos para sombreros, trenzados o fabricados por unión de tiras de cualquier materia, sin formar, acabar ni guarnecer
6907.90.00	Placas y baldosas, de cerámica, sin barnizar ni esmaltar, para pavimentación o revestimiento; cubos, dados y artículos similares, de cerámica, para mosaicos, sin barnizar ni esmaltar, incluso con soporte. Los demás.
6908.90.00	Placas y baldosas, de cerámica, barnizadas o esmaltadas, para pavimentación o revestimiento; cubos, dados y artículos similares, de cerámica, para mosaicos, barnizados o esmaltados, incluso con soporte. Los demás.
6103.49.00	Pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos o shorts. De los demás materias textiles.
6104.69.00	Pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos o shorts. De los demás materias textiles.

7321.11.00	Estufas, calderas con hogar, cocinas (incluidas las que pueden utilizarse accesoriamente para calefacción central), parillas (barbacoas), braseros, hornillos de gas, calentaplatos y aparatos no eléctricos similares, de uso domestico, y sus partes, de fundición, hierro o acero. Los demás, incluidos los aparatos de combustibles sólidos.
7321.11.12	Estufas, calderas con hogar, cocinas (incluidas las que pueden utilizarse accesoriamente para calefacción central), parillas (barbacoas), braseros, hornillos de gas, calentaplatos y aparatos no eléctricos similares, de uso domestico, y sus partes, de fundición, hierro o acero. De combustibles líquidos.
0603.10.90.90	Hypericum
0603.19.10.00	Gypsophilia
6907.90.00	Placas y baldosas, de cerámica, sin barnizar ni esmaltar, para pavimentación o revestimiento; cubos, dados y artículos similares, de cerámica, para mosaicos, sin barnizar ni esmaltar, incluso con soporte. Los demás.
6908.90.00	Placas y baldosas, de cerámica, barnizadas o esmaltados, para pavimentación o revestimiento; cubos, dados y artículos similares, de cerámica, para mosaicos, barnizados o esmaltados, incluso con soporte. Los demás.

7321.11.90	Estufas, calderas con hogar, cocinas (incluidas las que pueden utilizarse accesoriamente para calefacción central), parrillas (barbacoas), braseros, hornillos de gas, calentaplatos y aparatos no eléctricos similares, de uso domestico, y sus partes, de fundición, hierro o acero. Los demás, incluidos los aparatos de combustibles sólidos.
8418.30.00	Refrigeradores, congeladores y demás material, máquinas y aparatos para producción de frio, aunque no sean eléctricos; bombas de calor, excepto las máquinas y aparatos para acondicionamiento de aire de la partida 84.15. Congeladores horizontales del tipo arcón (cofre), de capacidad inferior o igual a 800l.
8418.10.00	Refrigeradores, congeladores y demás material, máquinas y aparatos para producción de frio, aunque no sean eléctricos; bombas de calor, excepto las máquinas y aparatos para acondicionamiento de aire de la partida 84.15. Combinaciones de refrigerador y congelador con puertas exteriores separadas.
1601.00.00	Embutidos de hígado de animales
2008.30.00	Conservas de agríos al natural, en alcohol o en jarabe de azúcar
2103.90.90	Salsas a base de vinagre, concentrados de soya, sal, azúcar, colorantes, especias mixtas y otras
0406.10.00	Queso fresco (sin madurar), incluido el lactosuero, y requesón
1602.10.00	Carne de animales, homogeneizada

6907.90.00	Placas y baldosas, de cerámica, sin barnizar ni esmaltar, para pavimentación o revestimiento; cubos, dados y artículos similares, de cerámica, para mosaicos, sin barnizar ni esmaltar, incluso con soporte. Los demás.
6908.90.00	Placas y baldosas, de cerámica, barnizadas o esmaltadas, para pavimentación o revestimiento; cubos, dados y artículos similares, de cerámica, para mosaicos, barnizados o esmaltados, incluso con soporte. Los demás.
6908.00.00	Decorados de cerámica: listelas y cenefas
21.06.90.90.000	Fresa Mix UHT (mezcla saborizante para leche UHT sabor Fresa)
2007.999.2.00	Pulpa aséptica de durazno; pulpa aséptica de manzana
5811.00.00.00	Productos acolchados en pieza, contruidos por una o varias capas de material textil combina con una materia del relleno y mantenidas mediante
3921.13.00.00	De poliuretanos
9404.29.00.00	De otras materias
9401.21.00.00	De caucho o plástico celulares, recubiertos o no
2208.84.00	Ron y demás aguardientes procedentes de la destilación de proyectos fermentados de la caña de azúcar
2208.40.00	Ron
2207.10.00	Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico superior o igual al 80% vol.
9401.30.00	Asientos giratorios de altura ajustable
9401.40.00.00	Asientos transformables en camas, excepto...etc.
9401.61.00	Los demás asientos con armazón de madera
9401.71.00	Los demás asientos con armazón de metal
9401.80.00	Los demás asientos.

9403.30.00	Muebles de madera del tipo de los utilizados en oficinas
9403.40.00	Muebles de madera del tipo de los utilizados en cocinas
9403.50.00	Muebles de madera del tipo de los utilizados en dormitorios
9403.60.00	Los demás muebles de madera.
3921.12.00.00	De polímeros de cloruro de vinilo
3921.90.90.00	Las demás
5903.90.00.00	Las demás
5903.10.00.00	Con poli (cloruro de vinilo)
5603.94.00.00	De peso superior a 150 gramos M2
5503.20.00.00	Plumón relleno hueca
5801.36.00.00	Tejidos de cenilla
5515.19.00.00	Los demás
6302.22.00.00	De fibras sintéticas o artificiales
5407.93.00.00	Con hilados de distintos colores
5811.00.00.00	Productos textiles acolchados en pieza constituido por una o varias capas de material textil combinadas con una materia de relleno y mantenidas mediante puntadas u otro modo de sujeción, excepto los bordados de la partida 58.10