

UNIVERSIDAD DE ESPECIALIDADES ESPIRITU SANTO

FACULTAD DE ECONOMIA Y CIENCIAS EMPRESARIALES

***ANALISIS DE LOS PRINCIPALES BENEFICIOS ECONOMICOS Y
COMERCIALES QUE SE PUEDEN GENERAR AL ESTABLECER
RELACIONES BILATERALES ENTRE ECUADOR & EMIRATOS
ÁRABES UNIDOS***

Trabajo de Investigación que se presenta como requisito previo a optar el grado de Ingeniero en Ciencias Empresariales con concentración en Negocios Internacionales & Dirección y Planeación Comercial.

Autor

Edwin Andrés Yandún Rodríguez

Tutor

Ing. Gonzalo Pizarro Rodríguez

Guayaquil, Agosto 2013

AGRADECIMIENTOS

En especial a Dios, por darme la salud, el tiempo y las fuerzas para hacer frente a este tipo de pruebas en mi vida.

A mis padres, por su amor único y por el constante apoyo y soporte en los estudios.

A mi esposa y a mi hija, que con su amor y paciencia me impulsaron a llevar a cabo este proyecto.

A la Universidad de Especialidades Espíritu Santo, a sus autoridades y cuerpo académico por compartir sus conocimientos y experiencias, siendo este el principal soporte a lo largo de mi vida académica.

A la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas por ser el pilar que me permitió obtener las herramientas necesarias que hoy me hace ser

Ing. en Ciencias Empresariales

A mi tutor Ing. Gonzalo Pizarro quien con su paciencia y soporte, me dio la oportunidad de hacer realidad este trabajo con el cual se cerrará una página más en mi vida.

Edwin Andrés Yandún Rodríguez

DEDICATORIA

*A mi hija Amalia Yandún Jijón, quien de ahora en adelante será el motor
en mi vida para seguir siempre hacia adelante con éxito*

Edwin Andrés Yandún Rodríguez

INDICE GENERAL

ÍNDICE GENERAL _____	iii
ÍNDICE DE TABLAS _____	x
RESUMEN EJECUTIVO _____	i

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

CAPITULO 1 _____	2
Introducción _____	2
1.1 Descripción y antecedentes del problema _____	2
1.1.1 Causas _____	4
1.1.2 Efecto _____	5
1.2 Formulación del problema _____	5
1.2.1 Pregunta General _____	5
1.2.2 Preguntas Particulares _____	5
1.3 Objetivos _____	6
1.3.1 Objetivo General _____	6
1.3.2 Objetivos Específicos _____	6
1.4 Justificación _____	7

1.5 Hipótesis de trabajo	8
II. DESARROLLO	
CAPITULO 2: Perfil de Emiratos Árabes Unidos	11
Introducción	11
2.1 Historia	12
2.2 Marco País	13
2.2.1 Superficie, relieve y clima	14
2.2.2 Organización política y social	16
2.2.2.1 Organización administrativa y monetaria	16
2.2.2.2 Administración económica, comercial y monetaria	19
2.2.3 Demografía y Sociedad	20
2.2.3.1 Población	20
2.2.3.2 Religión e Idioma	24
2.2.3.3 Educación	24
2.2.3.4 Costumbres	25
2.2.3.5 Población Activa	26
2.3 Marco Económico	26
2.3.1 Principales sectores en la economía	27
2.3.1.1 Industrias y Servicios	29

2.3.1.1.1 Sector Agrícola y Consumo	31
2.3.1.1.2 Sector Petrolero	34
2.3.1.1.3 Sector Turístico	35
2.3.1.1.4 Sector de la Construcción	36
2.3.1.1.5 Sector Manufacturero	37
2.3.1.2 Importancia Económica del País en la Región	37
2.3.2 Relaciones Internacionales	38
2.3.2.1 Relaciones con Medio Oriente	38
2.3.2.2 Relaciones con la Unión Europea (UE)	41
2.3.2.3 Relaciones con Asia	42
2.3.2.4 Relaciones con Norteamérica	42
2.3.2.5 Relaciones con Centroamérica	43
2.3.2.6 Relaciones con Sudamérica	44
2.3.2.7 Otros Acuerdos	48
2.3.3 Relaciones Comerciales de EAU	49
2.3.3.1 Exportaciones e Importaciones	51
2.3.3.2 Impuestos y Aranceles	53
2.3.4 Zonas Francas	54
2.3.5 Infraestructura de Transporte	56

2.3.5.1 Puertos Marítimos y Aéreos _____	56
2.3.5.2 Carreteras, Ferrocarriles y Metro _____	58
2.3.6 Inversiones _____	60
2.3.6.1 Inversión Extranjera en EAU _____	60
2.3.6.1.1 Incentivos de Inversión en EAU __	60
2.3.6.1.2 Restricciones de Inversión en EAU	62
2.3.6.2 Principales destinos de Inversión Emirati _	63
2.3.7 Ranking de EAU en el mundo _____	65
2.4 Conclusión _____	67
CAPITULO 3: Perfil de Ecuador: Relaciones Económicas Bilaterales	70
<hr/>	
Introducción _____	70
3.1 Que entendemos por Relaciones Económicas Bilaterales	72
<hr/>	
3.2 Qué son los Acuerdos Comerciales _____	74
3.2.1 Definición y Tipos de Acuerdos _____	75
3.2.2 Etapas de Integración _____	80
3.3 Radiografía de las Relaciones Bilaterales del Ecuador __	84
3.3.1 Relaciones multilaterales _____	86
3.3.1.1 Universales _____	87

3.3.1.2 Latino América	92
3.3.1.3 Medio Oriente	99
3.3.2 Relaciones Bilaterales	102
3.3.2.1 Relaciones Bilaterales Medio Oriente	115
3.3.3 Principales organismos del Ecuador involucrados en las relaciones internacionales del país	123
3.4 Comercio Exterior de Ecuador	131
3.4.1 Principales sectores productivos del Ecuador	138
3.4.2 Exportaciones – Importaciones del Ecuador	139
3.4.3 Productos y Servicios de Oferta	161
3.5 Código de la Producción sobre la base de las Relaciones Bilaterales	168
3.5.1 Incentivos a la Inversión Extranjera	170
3.5.2 Incentivos al sector productivo	181
3.6 Conclusión	187
CAPITULO 4: Relaciones Ecuador - Emiratos Árabes Unidos	192
Introducción	192
4.1 Relaciones Actuales ECU – EAU	193
4.1.1 Acuerdos ECU – EAU	193
4.2 Comercio actual ECU – EAU	195

4.2.1 Historia del comercio ECU-EAU	195
4.2.2 Comercio Actual ECU-EAU	197
4.2.2.1 Exportaciones hacia EAU	197
4.2.2.2 Importaciones desde EAU	200
4.2.2.3 Balanza Comercial	202
4.2.3 Representatividad de EAU en las exportaciones ecuatorianas	203
4.2.4 Oportunidades Comerciales	206
4.2.4.1 Comercio potencial de bienes	210
4.2.4.1.1 Productos ecuatorianos para profundización del comercio	211
4.2.4.1.2 Productos ecuatorianos con potencial de exportación a EAU	219
4.2.5 Medidas Que afectan al Comercio	235
4.2.5.1 Barreras Arancelarias, tasas e impuestos	235
4.2.5.2 Barreras no Arancelarias	238
4.2.6 Rutas de transporte	242
4.3 Inversiones Bilaterales	245
4.4 Otras Oportunidades	246
4.5 Conclusión	248

CAPITULO 5: Propuesta de Relaciones Bilaterales Futuras: Hoja de Ruta	250
Introducción	250
5.1 Acercamiento	250
5.1.1 Acuerdos de Cooperación e Inversión	251
5.1.2 Facilitación al Comercio	253
5.2 Conclusión	256
CAPITULO 6: Conclusiones y Recomendaciones	257
6.1 Conclusiones	257
6.2 Recomendaciones	258
BIBLIOGRAFÍA	260
FUENTES	260
ANEXOS	283

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No.1	Datos Básicos EAU
Tabla No.2	Diversificación de Sectores por Emirato
Tabla No.3	TOP 10 Empresas más grandes de EAU 2012
Tabla No.4	Principales Rubros Agrícolas Importados por EAU en 2011 (Ton)
Tabla No.5	Principales Rubros de origen animal importados por EAU en 2011 (Ton)
Tabla No.6	Top 5 Exportaciones Importaciones Emiratis
Tabla No.7	Indicadores Ranking Mundial 2011 EAU
Tabla No.8	Datos Básicos Ecuador
Tabla No.9	Porcentaje de participación EAU en exportaciones del Ecuador
Tabla No.10	Principales Exportaciones-Importaciones desde 2008 hasta 2012 Ecuador-EAU
Tabla No.11	Porcentaje de crecimiento de exportaciones del Ecuador hacia EAU
Tabla No.12	Exportaciones totales 2012 Ecuador-EAU
Tabla No.13	Importaciones totales 2012 Ecuador-EAU
Tabla No.14	Exportaciones Brasil-EAU US\$ MM FOB

- Tabla No.15 Exportaciones Chile-EAU US\$ MM FOB**
- Tabla No.16 Exportaciones Paraguay-Chiles US\$ MM FOB**
- Tabla No.17 Exportaciones Uruguay-EAU US\$ MM FOB**
- Tabla No.18 Exportaciones Colombia-EAU US\$ Miles FOB**
- Tabla No.19 Potenciales productos Latinos**
- Tabla No.20 Potenciales Productos –Ecuador-**
- Tabla No.21 Importaciones Totales de Banana por EAU de 2008 a
2011**
- Tabla No.22 Código Arancelario Producto destacado**
- Tabla No.23 Principales Proveedores de Banana a EAU 2011**
- Tabla No.24 Principales exportaciones 2012 Ecuador-Mundo (US\$
Millones FOB)**
- Tabla No.25 Inversión Extranjera Directa en US\$ millones Ecuador
y EAU**

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de investigación, tiene por finalidad, identificar principalmente los beneficios económicos y comerciales que se lograran del hecho de impulsar y fortalecer el acercamiento bilateral entre Ecuador y los Emiratos Árabes Unidos, los mismos que debido a lo aun débil de sus relaciones, presentan una gran oportunidad para el desarrollo bilateral a su máximo nivel.

Es importante considerar que el protagonismo endeble en las iniciativas importantes dentro del marco mundial por parte de Ecuador, ha provocado durante décadas una notable dependencia del mismo hacia sectores considerados tradicionales, limitando en gran parte, sus posibilidades de alcanzar sosteniblemente relaciones que beneficien y fortalezcan al actual Ecuador y a sus industrias dentro del complejo proceso de la globalización.

El estado actual del comercio ecuatoriano en el marco internacional tanto a nivel multilateral como bilateral, ha dado cabida a que se plantee al Medio Oriente como una región que presenta ciertas peculiaridades que llaman al análisis, a pesar de presentarse esta, como una zona inestable para las posibles demandas y ofertas bilaterales del Ecuador. Emiratos Árabes Unidos se plantea hoy como el escenario idóneo de esta región para desarrollar acercamientos bilaterales con el Ecuador gracias a que este país petrolero, con el cual aún se mantiene un acercamiento débil a pesar de los esfuerzos del actual gobierno ecuatoriano, se presenta ante este como la 30ª economía más grande del mundo con un atractivo único que no solo radica en su mercado interno con uno de los PIB per cápita más altos del mundo, sino que también en la posibilidad de operar con

terceros mercados de la región gracias a ser un régimen de comercio abierto considerado un centro logístico fuerte que gracias a la privilegiada posición geoestratégica dentro del golfo pérsico, facilita un acceso estable hacia un mercado de aproximadamente 200 millones de potenciales clientes, convirtiéndose así, en la principal plataforma para los negocios en Medio Oriente por su gran cantidad de Zonas Francas, sus Hub's, sus increíbles puertos marítimos y aéreos, sus carreteras, los proyectos férreos y su desarrollo como cluster en la región. Todo esto sumado a la fuerte capacidad de inversión externa que esta nación presenta en sectores como la agricultura, minería, aviación, tecnologías informáticas, innovación en transporte y energías renovables en países sudamericanos, a la gran riqueza en know how en materia de energía, logística, servicios y turismo y a las condiciones de la actual tendencia de la demanda de este mercado principalmente en el área alimenticia que busca contrarrestar la obesidad y la diabetes con una oferta de productos alimenticios naturales, saludables y exóticos, lo coloca como el mejor socio a apostar por Ecuador en la zona para alcanzar un nivel de desarrollo en conjunto tanto de las industrias como de los mercados involucrados.

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

CAPITULO 1

Introducción

Ecuador, como actor voluble dentro de las relaciones internacionales, ha alcanzado un protagonismo endeble en las iniciativas importantes del marco mundial. La limitada diversificación de sus acercamientos hacia las naciones e instituciones del mundo ha provocado durante décadas una notable dependencia en sectores tradicionales, limitando así, sus posibilidades de alcanzar sosteniblemente relaciones que beneficien y fortalezcan al Ecuador dentro del complejo proceso de la globalización.

Es importante considerar que la falta de una constante búsqueda por generar relaciones internacionales puede conllevar a un aislamiento de la nación y a dejar en segundo plano la importancia de las funciones de la política exterior como dinamizador de inversión, producción y empleo.

El objeto de este primer capítulo es plantear al lector en parte la particularidad del estado actual del Ecuador en el marco internacional y exponer las principales razones por la cuales es necesario llevar a cabo un análisis sobre los principales beneficios económicos y comerciales que se pueden generar al establecer relaciones bilaterales entre Ecuador y los Emiratos Árabes Unidos como potencial nación de interés.

1.1 Descripción y antecedentes del problema

Por mucho tiempo, el Ecuador se ha visto envuelto por la dinámica del proceso de liberación mundial, proceso que ha influido en la forma de regir la estructura productiva del país basando su actividad industrial en la demanda de determinados mercados internacionales de gran escala como lo son E.E.U.U. y la Unión Europea.

Estas regiones eran y siguen siendo a nivel mundial potenciales mercados en donde Ecuador a lo largo de su historia, ha dependido de auges de bienes de origen primario en los denominados booms de consumo de cacao, petróleo, camarón y banano. Estas épocas de alto crecimiento pudieron sacar a la nación del tradicional subdesarrollo pero por el enriquecimiento de las oligarquías ecuatorianas de ese entonces y la mala canalización de los recursos disponibles manejados por parte de los gobiernos de turno, no se distribuyó el uso de los mismos para el beneficio y desarrollo nacional provocando la lenta evolución de la economía del Ecuador.

Debido a la necesidad de desarrollo económico para hacer frente a la irreversible globalización que otorga nuevas posibilidades de disminuir las brechas de crecimiento entre naciones, debido a la crítica situación económica actual de los principales mercados internacionales y debido a que para el 2013 terminará la vigencia del ATPDEA¹ con E.E.U.U. y del SGP+² con la Unión Europea, Ecuador se encuentra ya en la necesidad de buscar nuevas relaciones internacionales que ayuden a construir vínculos de confianza política y económica con otras regiones del mundo permitiendo así, enfrentar de manera ambiciosa y menos proteccionista los desafíos de una relación compleja con potenciales naciones de interés.

El actual gobierno del Ecuador dirigido por el Presidente Rafael Correa quien guiado o no por inclinaciones políticas regionales de ciertos países con fundamentos ideológicos que buscan terminar con la dependencia unipolar norteamericana, y que, influenciado de alguna manera por las tendencias de establecer un ambiente de integración a través de tratados y acuerdos internacionales principalmente con sus países vecinos, ha forzado al Ecuador a expandir la mira a regiones nunca antes imaginadas.

¹ AndeanTradePromotion and DrugEradicationAct (Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga)

² Sistema Generalizado de Preferencias plus

El Oriente Medio conformado por 13 países (Promoción de Turismo, Comercio e Inversiones de Colombia [ProExport Colombia], 2010), es ahora la nueva región donde Ecuador con el propósito de evitar quedarse sin demanda internacional y tentado por la rápida evolución económica, tecnológica, y de políticas de consumo de estos países, se ha interesado en la búsqueda de nuevos espacios económicos en esta región , pero que sin embargo no ha finiquitado estos acercamientos de manera sólida y a gran escala.

Uno de los potenciales socios de esta nueva región para Ecuador son los Emiratos Árabes Unidos (EAU) que con aproximadamente 8.2 millones de habitantes en una extensión de 83600 km², se compone por 7 estados regidos autónomamente, y que en la última década, su evolución seguida le ha hecho poseedor de una coyuntura favorable desde el punto de vista económico con un crecimiento del 5,6% en el 2011 (Cámara Comercial de España, 2012), que sumado a la estabilidad política y a su política de mercados abiertos, Emiratos Árabes Unidos se considera hoy en día como un país con un gran margen de crecimiento.

Lastimosamente Ecuador levemente ha valorado la magnitud que representaría para la economía ecuatoriana las operaciones exteriores de EAU y el papel estratégico que cumple esta nación en Medio Oriente, provocando, un débil impulso en el mejoramiento de la situación económica y política actual entre estas naciones, las mismas que se lograrían a través de una relación concreta que permita la cooperación y el crecimiento económico conjunto.

1.1.1 Causas

- Ecuador ha dado prioridad a las relaciones subregionales y Latinoamericanas

- No hay motivación clara por parte del Gobierno de turno por ya empezar a entablar alianzas estratégicas amplias con otras regiones que no sean E.E.U.U. o la Unión Europea
- En los últimos años dentro del Medio Oriente, el gobierno de Ecuador se ha enfocado en relaciones políticas con su semejante de Irán
- Falta de presión por parte de los representantes de la industria ecuatoriana al gobierno de Ecuador para un mejoramiento en la política exterior y en las relaciones internacionales específicamente con Oriente Medio y Emiratos Árabes Unidos

1.1.2 Efecto

No hay beneficios bilaterales entre estas naciones debido a la falta de un acercamiento claro y formal entre Emiratos Árabes Unidos y Ecuador.

1.2 Formulación del Problema

1.2.1 Pregunta General

¿Cuáles serían los beneficios económicos y comerciales de desarrollar relaciones bilaterales entre Ecuador y Emiratos Árabes Unidos?

1.2.2 Preguntas Particulares

¿Cuál es la situación actual entre ambas naciones?

¿Existe un potencial real de intercambio bilateral?

¿Cuáles serían las ventajas de entablar relaciones entre las partes?

¿De qué manera se puede incentivar las relaciones comerciales de estas dos naciones?

¿Qué otros beneficios fuera del ámbito comercial se lograrían?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo General

Realizar un análisis del país objeto de estudio y de sus relaciones con Ecuador, para determinar el potencial del establecimiento de relaciones bilaterales progresivas, planteando los tipos de vínculos que son necesarios para mejorar los términos de intercambio, generando beneficios comerciales y económicos para ambas naciones.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Analizar el perfil demográfico, cultural, político, económico, tecnológico y comercial de Emiratos Árabes Unidos y establecer las principales razones por las cuales Ecuador debería entablar relaciones con Emiratos Árabes Unidos
- Diagnosticar los alcances actuales y los alcances potenciales de las relaciones internacionales entre Ecuador y Emiratos Árabes Unidos
- Desarrollar una propuesta de hoja de ruta encaminada a fortalecer y establecer relaciones bilaterales progresivas entre Ecuador y EAU las mismas que generen beneficios tanto económicos como comerciales para las partes

1.4 Justificación

Esta investigación nace debido a la necesidad de encontrar los posibles beneficios económicos que conlleve el hecho de impulsar la cooperación y principalmente los flujos comerciales de Ecuador con Emiratos Árabes Unidos, los mismos que debido al débil interés que ha presentado el Ecuador por esta nación de Oriente Medio, no han sido explotados al máximo. Debemos tomar en cuenta que los acuerdos y tratados entre estos dos países aún son escasos. Según el Ministerio de Relaciones Exteriores [MMRREE], en 1975 los embajadores de Ecuador y EAU en Estados Unidos con el propósito de fortalecer los lazos de amistad, determinaron establecer representaciones diplomáticas a nivel de embajador en las capitales de ambas naciones cuando las circunstancias lo permitan. A esto se suma el hecho que en 2011 las autoridades aeronáuticas de ambos países recomendaron mantener consultas para la iniciación de un acuerdo de servicios aéreos. A esto, Ecuador en el 2011 alcanzó apenas 48 sub partidas hacia EAU y actualmente acordó un convenio que beneficiará el comercio entre estas dos naciones a través de un acuerdo para evitar la doble tributación (Ministerio de relaciones Exteriores, Comercio e integración [MMRREE] A, Boletín No.994, 2012). A pesar de que esto ha sido un paso grande para el comercio entre estas naciones, es aún insuficiente para alcanzar un nivel que ayude a explotar el desarrollo de las industrias y mercados involucrados.

También es importante notar que tanto Ecuador como EAU no han logrado tener representaciones diplomáticas entre si haciendo evidente que tanto embajadas o consulados siguen a la espera de convertirse en el pilar del desarrollo de una relación productiva entre estas naciones distantes. Hay que notar que Emiratos Árabes Unidos es considerado el punto estratégico comercial más importante para la entrada de exportaciones a Medio Oriente, NorÁfrica y Sur Asia.

Por otro lado, se debe tomar en cuenta el acercamiento que se ha venido desarrollando entre Ecuador y la zona de medio oriente, en especial las

relaciones establecidas con Irán que hoy por hoy es el principal socio en la zona.

Estas son las razones más importantes para considerar a EAU como una nación que no se debe dejar de lado en esta incursión de Ecuador hacia los mercados de Medio Oriente.

1.5 Hipótesis de Trabajo.

En virtud de lo anterior, la presente investigación se orientará a profundizar sobre la siguiente hipótesis:

El establecimiento y fortalecimiento de relaciones bilaterales progresivas entre Ecuador y Emiratos Árabes Unidos generará importantes beneficios económicos y comerciales para ambas naciones.

Siendo sus variables:

<p>Variable Independiente</p>	<p>Establecimiento y fortalecimiento de relaciones bilaterales progresivas</p>	<p>De acuerdo a:</p> <p>-El planteamiento de una hoja de ruta enfocada a fortalecer y establecer progresivamente relaciones bilaterales entre Ecuador y EAU empezando por el acercamiento político y el intercambio cultural como base para el desarrollo de acuerdos estratégicos en sectores tanto priorizados como en sectores estratégicos que permitan el desarrollo industrial a través de acuerdos interinstitucionales que serán requisito para permitirse como siguiente paso, facilitar el comercio a través de acuerdos de cooperación, asistencia y otros los mismos que serán el soporte para un acuerdo de alcance parcial permitiendo en lo posible a largo plazo, un comercio bilateral regido por un acuerdo de asociación estratégica.</p>
<p>Variable Dependiente</p>	<p>Generación de importantes beneficios económicos y comerciales entre Ecuador y Emiratos Árabes Unidos</p>	<p>Beneficios:</p> <p>-Incremento en la canasta exportadora entre ambos países -Eliminación mutua del proteccionismo comercial unilateral -Liberación de ambos Mercados (reducción arancelaria)</p>

- | | |
|--|---|
| | <ul style="list-style-type: none">-Diversificación de mercados-Flujo de capitales (inversión)-Intercambio de información-Soporte y Capacitación-Tecnología-Mejor desarrollo de la actividad productiva (mayor Valor Agregado, mayor Calidad)-Incremento del ingreso per cápita para empleos relacionados a sectores estratégicos y sectores priorizados |
|--|---|

II.DESARROLLO

CAPITULO 2

Perfil Emiratos Árabes Unidos

Introducción

Una vez determinado el objeto de estudio, es de suma importancia identificar el perfil de la nación a tratar, permitiendo conocer más a fondo el panorama que esta nación presenta e identificar los posibles beneficios que conllevaría un acercamiento hacia la misma.

Emiratos Árabes Unidos se encuentra como la 30^a economía más grande del mundo y la 3^a más importante del Medio Oriente después de Arabia Saudita e Irán. El atractivo de EAU no solo radica en su mercado interno con uno de los PIB per cápita más altos del mundo, sino también en la posibilidad de operar con terceros mercados de la región gracias a ser un régimen de comercio abierto y por considerarse un centro logístico fuerte que gracias a la privilegiada posición geoestratégica dentro del golfo pérsico, facilita el acceso a un mercado de aproximadamente 200 millones de potenciales clientes convirtiéndose así, en una óptima plataforma para desarrollar posibles negocios con las naciones del golfo y medio oriente (Banco Mundial, s.f.).

Por esta razón y por muchas otras como la fuerte capacidad de inversión externa que esta nación presenta, en este segundo capítulo se presenta de manera general una introducción a Emiratos Árabes Unidos, pasando por su historia y cultura, su situación geográfica, su demografía y sociedad, además de exponer información detallada sobre su estructura político-administrativa, hasta llegar a analizar su marco económico y su actividad comercial y de inversión para determinar de esta manera el potencial de esta nación y lograr establecer si es EAU un potencial socio estratégico para Ecuador.

2.1 Historia

Emiratos Árabes Unidos tiene muy poca información sobre su historia en lenguas diferentes al árabe a pesar de situarse durante siglos en una de las rutas marítimas más importantes para el comercio entre Asia y Europa. Se sabe que hacia el siglo VI d.C., la población que habitaba esta área se dividía entre tribus nómadas conocidas como beduinos y tribus sedentarias conocidas como Hadares quienes eran gente que se destacó por ser excelentes navegantes y pescadores, mientras que tierra adentro, se dedicaban a los cultivos suministrados por oasis.

Debido a la frecuencia de uso de esta vía marítima entre Asia y Europa, "... los puertos del golfo servían para el tráfico de textiles, vidrio, porcelana y especias de China..." (Guía del Mundo, s.f.). Cuando las flotas europeas aumentaron el uso de esta ruta, los mares y las costas del actual EAU fueron el escenario perfecto para los piratas, quienes por sus hechos provocaron llamar a este sector 'La costa de los piratas'. Gran Bretaña al poseer la flota naviera más importante de la época cobró influencia en toda la región debido a la lucha contra la piratería y en 1820 los reinos tribales de la península firmaron un tratado parcial de paz impuesto por Gran Bretaña con el cual se comprometían a dejar de practicar la piratería a cambio de que Gran Bretaña proporcionaría

protección territorial y manejaría las actividades externas de la unión promoviendo a que tiempo después en 1853 con una tregua permanente, renombraran a la región 'La costa de la tregua'.

En 1932 se encuentran los primeros pozos petrolíferos en Bahrein, comenzando así la era petrolera en los estados de la tregua provocando la gran inmigración de extranjeros al territorio. En 1971 los británicos se retiraron del golfo Pérsico debido al debilitamiento arrasador de la II Guerra Mundial y al desarrollo económico que empezó en Medio Oriente en los años 60 con la explotación del petróleo. Debido a esto, los estados de la tregua formaron la federación Emiratos Árabes Unidos a la cual los estados de Bahrein y Omán eligieron no unirse para desarrollarse como naciones independientes reduciendo el número de los estados a siete. En 1996 es aprobada definitivamente la constitución con la cual el gobierno federal empieza su labor administrativa oficialmente bajo un gobierno estructurado.

2.2 Marco País

Tabla No. 1

DATOS BASICOS EAU	
Nombre Oficial	Emiratos Árabes Unidos
Superficie	83600 km ²
Capital	Abu Dhabi
Forma de Gobierno	Monarquía electiva federal y sistema presidencial
Presidente	KhlaifabinZayed Al
Primer Ministro	Nahayan mohmed Bin Rachid al Maktum
Independencia	2 de Diciembre de 1971

Idioma Oficial	Árabe
Lengua Franca	inglés
Población Total	8'264.070 millones (2010 est.)
Ciudad más Poblada	Dubái (34% de población total)
PIB US\$	US\$ 360.1 millones de dólares (2011 est.)
Composición del PIB en US\$	Agricultura: 0,8 % Industria: 59,4 % Servicios: 39,8% (2011 est.)
PIB per cápita US\$	US\$ 67,008 dólares (2011 est.)
Tasa de Inflación anual	2,5% (2011 est.)
Inversión Extranjera Directa	21,3% del PIB (2011 est.)
Stock de dinero	US\$ 234 billones de dólares (Dic/2011 est.)
Reservas de Moneda Internacional y Oro	US\$ 55,29 billones de dólares (Dic/2011 est.)
Moneda	Dírham (AED)
Tasa de cambio	3,824 AED por Dólar al 05/09/2012
Esperanza de Vida	Hombre 73.2 años (2007) Mujer 78.3 años (2007)
Religión	85% Islam, 9% Cristiana, 15% otros
Prefijo Telefónico	(+971)
Miembro	LA, ONU, CCG, OPEP, ASPA
Dif. Horaria con ECU	(+ 9 horas)
Peso y Medida	Sistema Métrico decimal

Fuentes: CIA FACTBOOK / Ficha comercial de EAU Pro Ecuador 2012 / EAU oficina nacional de estadísticas

2.2.1 Superficie, relieve y clima

La federación de Emiratos Árabes Unidos, se encuentra dentro de Medio Oriente específicamente en la península arábiga que se ubica en la ribera del golfo Pérsico limitando así, al Este con el golfo de Omán, al Sur con

Omán y Arabia Saudita, al Oeste con Arabia Saudita y al Norte con el golfo Pérsico.



Sus fronteras de 867 km lindan con Omán, Qatar y Arabia Saudita, mientras que sus costas de 1318 km están bañadas por el golfo Pérsico y el golfo de Omán. Frente a estas costas se encuentran muchas islas e islotes que dificultan la navegación pero que son importantes puntos de extracción petrolífera. La superficie total es de 83.600 km² (Tabla No.1), que incluyen varias islas y territorio continental del cual más del 90% es desierto de baja altitud, con grandes áreas de arena. EAU cuenta con la zona montañosa de Hajar al noreste del país que se eleva en la península de Musandam frontera con Omán. La altitud en los llanos es de 150m aprox. y en las montañas el punto más alto es Jabal Bil'ays de 1934m aprox. A lo largo de la costa donde se concentra la mayoría de la población, el clima es muy caluroso y húmedo entre abril-octubre, con temperaturas diurnas por encima de los 40° C y humedad muy alta que en ocasiones alcanza el 100%. En el periodo de noviembre-abril el clima es fresco, con temperaturas entre los 20° C considerándose la época ideal para visitar esta nación. Las precipitaciones son realmente escasas en el

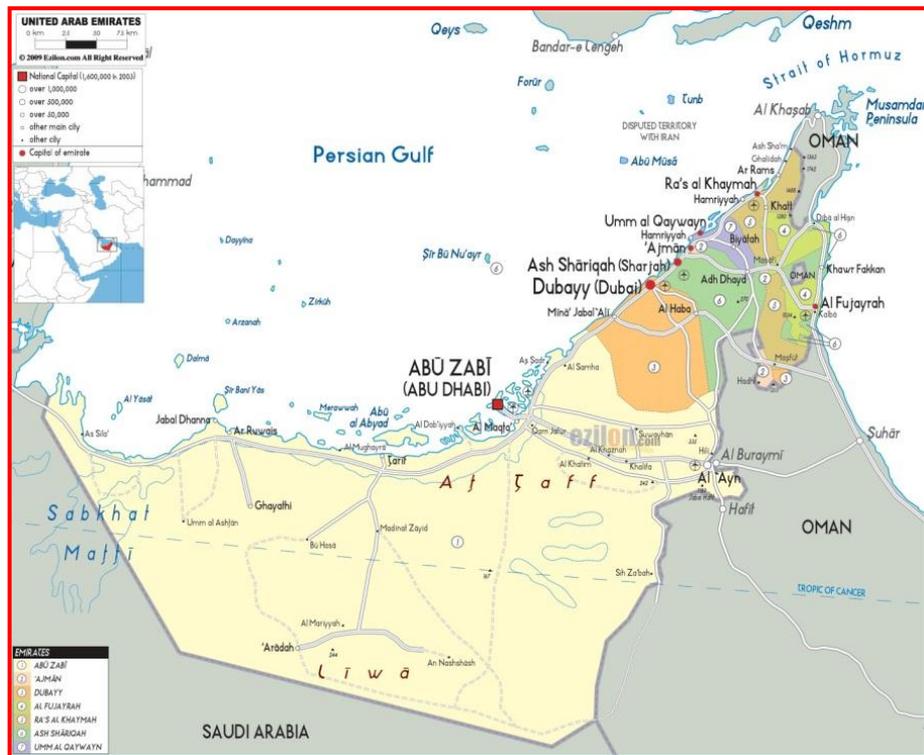
litoral e inexistentes al interior del país donde las temperaturas son aún más altas. La geografía y el clima han hecho que la mayoría de la población se establezca hacia la costa y otro puñado en los oasis alimentados de aguas subterráneas en el interior del país.



2.2.2 Organización política y social

2.2.2.1 Organización administrativa y territorial

La continua modernización de esta sorprendente nación como resultado del gran desarrollo económico, contrasta claramente con la estructura política muy tradicional y poco democrática. Con su independencia el 2 de diciembre de 1971 del yugo británico y con la aprobación de su constitución en 1996, los Emiratos Árabes Unidos se establecen como estado federal, declarando a la ciudad de Abu Dhabi como capital federal de los 7 emiratos de Abu Dhabi, Dubái, Sharjah, Ajman, Ras-al-Khaima, Umm al-Quwain y Fujairah. El nombre de cada emirato se debe a la ciudad principal de cada Estado federal.



A pesar de la unión federal y del impulso a favor de la centralización estatal, de acuerdo a los artículos 120 y 121 de la constitución emiratí, las áreas a cargo del estado federal son:

- Política exterior
- Seguridad y defensa territorial
- Impuestos, derechos y tasas del Estado
- Prestamos Públicos
- Servicio postal, telecomunicaciones, wireless
- Construcción y mantenimiento de las vías del Estado
- Control del tráfico aéreo y licencias para pilotos aéreos
- Educación
- Salud pública y servicios médicos
- Moneda
- Medidas, estándares y pesos
- Servicio eléctrico
- Nacionalidad, residencia, pasaportes, migración

- Banca
- Regulación básica de leyes
- Información, estadísticas, censos
- Seguridad social
- Relaciones laborales
- Seguros
- Protección de flora y fauna
- Protección de la cultura

(uaeinteract, s.f., ¶ 2)

Esto deja a cada emirato regir su autonomía en los ámbitos judiciales, legislativos y económicos.

De acuerdo a la constitución, a nivel federal el sistema político está conformado por cinco órganos supremos que son: el presidente y el vicepresidente como máximas autoridades, el parlamento conocido como Consejo Supremo Federal que es el órgano político y legislativo, el Consejo de Ministros que es un órgano colegiado de los ministros en cargo, el Consejo Nacional Federal que actúa como órgano consultivo y de deliberación y revisa la legislación que le remite el Consejo de Ministros y por último el Tribunal Supremo que es el ente encargado del cumplimiento constitucional de las leyes federales (uaeinteract, s.f.).

Debido a que los gobiernos locales se basan en dinastías, los partidos políticos no están organizados dando como resultado una escasa oposición política. El Consejo Supremo Federal conformado por el emir de cada emirato, es el ente encargado de elegir al Presidente y Vicepresidente de EAU por un periodo de mandato de 5 años renovables, aprobar el nombramiento del primer ministro y también de ratificar leyes y decretos federales. Casi siempre la Presidencia y Vicepresidencia corresponden a los emirs de los emiratos más fuertes que son Abu Dhabi y Dubái respectivamente. Actualmente el Presidente es el Emir de Abu Dhabi Califa bin Zayed Al Nahyan quien viene asumiendo la presidencia

desde 2004 después de la muerte de su antecesor, su padre el emir Zayed.

Con respecto a las elecciones en EAU actualmente, no existe derecho al sufragio universal. Pero en 2006, en las elecciones para el Consejo Nacional Federal, el 1% de los posibles electores fueron previamente elegidos por el gobierno de cada emirato, los cuales eligieron a 20 de los 40 miembros del consejo nacional federal sin ninguna adscripción política. La otra mitad de miembros fue nombrada directamente por los respectivos emires de cada emirato demostrando así un avance contra la poca actividad democrática en la nación esperando que a muy corto plazo se dé un paso grande en la democratización de la nación y el Consejo Nacional Federal se convierta en una Cámara Representativa elegida por todos los ciudadanos de EAU (uaeinteract, s.f.).

2.2.2.2 Administración económica, comercial y monetaria

Alineándose al rápido desarrollo económico-social emiratí, se han tomado pasos importantes tanto a nivel federal como local para reformar la estructura gubernamental del país con vista a lograr una mejor respuesta a las necesidades de la población. La estructura del gobierno ha desarrollado ministerios encargados de las diferentes políticas de la federación. La administración de la política económica, comercial y monetaria emiratí actualmente depende de las siguientes entidades gubernamentales:

- El Ministerio de Economía es el encargado de preparar las investigaciones y los estudios de desarrollo económico y de proponer la política económica y comercial que ayudará a llevar a cabo el desarrollo económico emiratí.

- El Ministerio de Comercio Exterior encargado de la introducción de una política de comercio exterior que sea coherente con los desarrollos internacionales de comercio y con la economía emiratí.
- La Autoridad Federal Aduanera (Federal Customs Authority o FCA) es la entidad encargada de coordinar la gestión aduanera de cada emirato como también de elaborar y supervisar la aplicación de las políticas y la legislación de aduanas participando efectivamente en la promoción del comercio, combate al fraude y al contrabando.
- El Ministerio de Finanzas encargado de asegurar la estabilidad de los ingresos financieros y el uso correcto de los recursos federales.
- El Banco Central de EAU que decide sobre la puesta en marcha de la política monetaria y de control prudencial de las entidades de crédito. El objetivo de su gestión es que dirija el área monetaria, crediticia y la política bancaria y que supervise la implementación de la misma de acuerdo con la política general del estado de manera tal que ayude a apoyar la economía nacional y la estabilidad de la moneda.

2.2.3 Demografía y Sociedad

2.2.3.1 Población

La sociedad emiratí es el resultado de un pueblo tradicional que se ha desarrollado en la modernidad de estos tiempos. Se estima que al final del 2010 la población fue de 8.2 millones de habitantes aproximadamente. Uno de los rasgos sociales más importantes de esta sociedad es el hecho que apenas el 19% de un total de 4'106.427 habitantes censados en el 2005 es de origen emirato, frente a un 81% de población extranjera de comerciantes y hombres de negocios provenientes sobre todo de Irán, India, Pakistán, Sri Lanka y Filipinas atraídos por el oro negro y el

comercio. También existen numerosas comunidades europeas de origen británico, australiano y alemán.

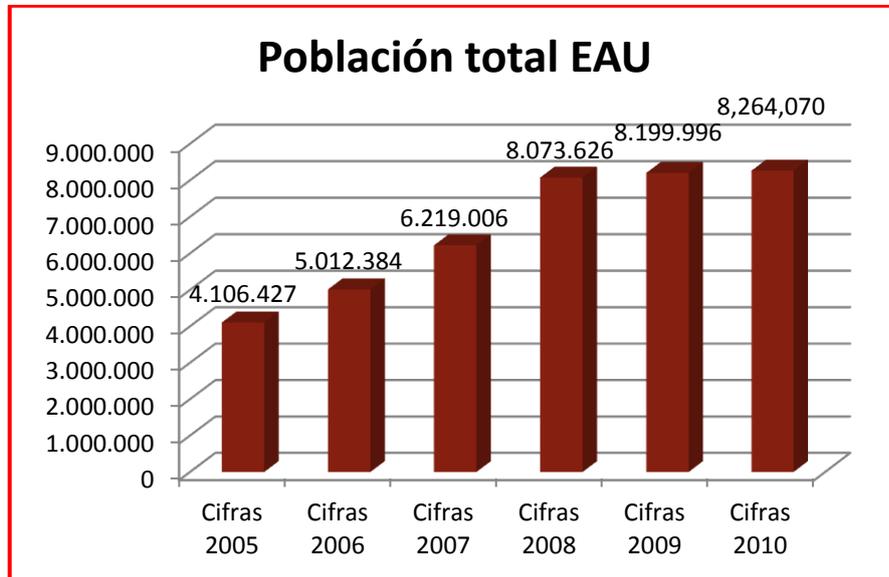


Grafico No.1 Población total de EAU incluido nacionales y no nacionales Fuente: Oficina Nacional de Estadísticas de EAU. Valores estimados

Actualmente la población local árabe pertenece a diferentes tribus descendientes principalmente de los Bani Yas quienes son considerados como la tribu más antigua de la actual región de EAU. La Oficina Nacional de Estadísticas de EAU estimó para el 2010, 947,997 habitantes emiratos y 7'316,073 habitantes de otras nacionalidades. A continuación se presenta el porcentaje territorial y poblacional emiratí estimado en 2010 por cada emirato:

Abu Dhabi

Abu Dhabi es el emirato más grande y más poblado de los siete emiratos, su superficie representa casi el 90% de los EAU. Su capital Abu Dhabi es la capital de la nación y su población estimada

en 2010 fue de 404,546 emiratos habitantes. Es conocido como la capital del petróleo emiratí.

Dubái

Dubái por su parte es el segundo emirato más importante de EAU siendo el principal puerto del país. Tiene 168,029 emiratos habitantes y es considerado el centro comercial, industrial y el destino turístico más importantes de todo el país y la región.

Sharjah

Sharjah figura como el tercer emirato más importante de los EAU, tiene 153,365 habitantes emiratos y sus costas están bañadas tanto por el golfo pérsico como por el golfo de Omán convirtiéndolo en un importante puerto de transbordo.

Ras al-khaimah

Ras Al-Khaimah con 97,529 habitantes emiratos, es considerado el área agrícola de EAU que dependen de las aguas provenientes de la zona montañosa de Hajar.

Fujairah

Al Fujairah como también se lo conoce, se asoma al golfo de Omán. La agricultura es la principal actividad de esta región debido a la abundancia de agua. Constituida por montañas y llanuras no desérticas tiene 64,860 habitantes emiratos.

Ajman

Ajman está configurado por tres territorios separados y tiene 42,186 habitantes emiratos.

Umm al Qaywayn

Umm Al-Qaywayn está conformada por 17,482 habitantes emiratos, de los cuales la mayoría se dedica a la pesca.

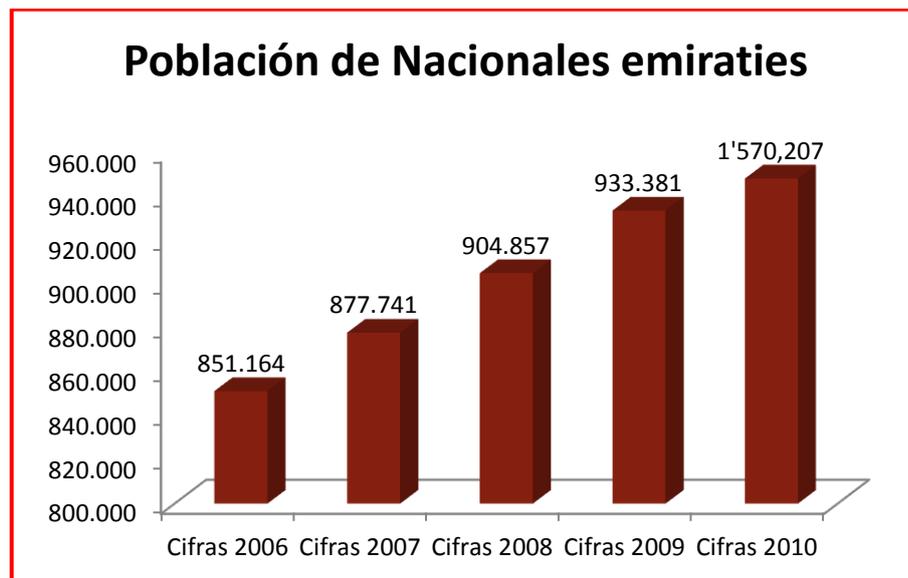


Gráfico No.2 Población de nacionales en EAU Fuente: Oficina Nacional de Estadísticas de EAU. Valores estimados

De acuerdo a la National Bureau of Statistics de los EAU en su boletín Methodology of estimating the population in EAU, se establece que en el marco poblacional total, la población masculina triplicó a la femenina: un 74.5% de hombres frente a un 25.5% de mujeres (2012, p.10).

Alrededor del 85% de esta población vive en las grandes urbes concentrándose en la mayoría en las ciudades de “Dubái 34%, Abu Dhabi 32%, Sharjah 19%, Ras Al Khalmah y Ajam 5% consecutivamente y Umm Al Quwain con poco más del 1% de la población total” (Oficina Económica y Comercial Española en Dubái, 2011, p.5).

2.2.3.2 Religión e Idioma

La estructura social de los EAU se ve bastante influenciada por la religión al punto de ser reconocida la misma en la constitución y ser fuente de derecho. Se calcula que aproximadamente el 95% de toda la población son musulmanes regidos al Islam los mismos que la aplican a cabalidad como directrices del vivir. El Islam es la religión oficial del Estado. A pesar de esta concentración del Islam, en EAU existe la libertad de culto y una fuerte tolerancia con otras religiones como por ejemplo la cristiana. Abu Dhabi y Dubái son los emiratos más tolerantes en cuestión a religión y tradiciones, pero esto no quiere decir que todo sea correcto o sea bien visto por los emiratís. La lengua oficial de EAU es el árabe, y todas las comunicaciones entre y con el gobierno se realizan en este idioma. Al haber sido una colonia inglesa en tiempos pasados, se considera al inglés como su “lengua franca” la misma que es utilizada a menudo en los negocios. Otros idiomas comunes son el persa y el hindi.

2.2.3.3 Educación

Las oportunidades educativas en los EAU incrementaron increíblemente desde el establecimiento de la federación emiratí que en aquel entonces apenas unos pocos tenían acceso a la educación formal. En los años 50 existían pocas escuelas alrededor del país pero a partir de los años 60 con un plan de construcción de escuelas se impulsó el sistema educativo. Hoy en día el rápido crecimiento poblacional de los EAU ha provocado aún más el incremento de la inversión para la educación creyendo que esta es la llave para la prosperidad. La educación emiratí ofrece oportunidades de estudios tanto a hombres como a mujeres en establecimientos estatales gratuitos o establecimientos privados desde el kindergarten hasta la universidad como también con apoyo gubernamental para educación de alto nivel en el exterior. De acuerdo a la estrategia 2010-2020 del Ministerio de Educación emiratí, EAU se

encuentra entre los 15 principales países a nivel mundial, en donde el número de estudiantes de género femenino superan el número de estudiantes masculinos dentro del sistema formal de educación, al mismo tiempo que se considera como uno de los dos únicos estados del golfo donde el equilibrio de la educación se inclina a favor de las niñas (s.f.). Esto es un increíble pasó dentro del tradicional mundo árabe. El objetivo general del plan de gobierno para los próximos 20 años es alcanzar altos niveles educativos alineados con la ciencia y la tecnología, impulsar las tecnologías informáticas dentro de la educación para erradicar el analfabetismo informático, preservar valores sociales y éticos en los estudiantes y promover valores tradicionales en la juventud asegurando así, profesionales competitivos a nivel mundial y comprometidos con el futuro de su nación. Se espera que para el 2020 la tasa de ciudadanos emiratos con educación aumente al 90%.

2.2.3.4 Costumbres

La sociedad de los EAU es muy cortés y respetuosa a pesar de las estrictas costumbres que manejan. Es muy importante considerar que el Islam en los pueblos del Medio Oriente ha adoctrinado la forma de comportamiento del pueblo. Los emiratís en su mayoría son muy creyentes, por ende entregan mucho tiempo durante el día a rituales religiosos. El machismo es una tendencia muy normal en EAU, los hombres pueden tener varias mujeres las mismas que en su mayoría se deben a la vida del hogar. El sexo femenino tiene muchas restricciones en la vestimenta, la actividad social y las actividades fuera del hogar ya que dependen de las decisiones y permisos del hombre del hogar ya sea este el padre, hermano o esposo.

2.2.3.5 Población activa

De acuerdo a la Guía País EAU emitida por la Oficina Económica y Comercial Española en Dubái, la tasa de actividad de los EAU 2011 es mayor entre los extranjeros con un 71.45% que entre la población local con un 25.98%. Sumadas son el 59% de la población total. El sector primario (agricultura, ganadería y pesca) emplea a un 2% de la población activa, el sector industrial (manufacturas, industria extractiva, electricidad y aguas) emplea alrededor del 8%; y la construcción un 22%, terminando con el sector de servicios que emplea al resto de trabajadores, con un 40% para servicios de “mercado”³ y un 24% para servicios de “no mercado”⁴. (2011, p.6). Según el Banco Mundial en el 2008 la tasa de desempleo se situó en el 4%.

2.2 Marco Económico

Hoy por hoy EAU es considerada una nación moderna que ha sabido manejar su riqueza y su potencial logrando muy altos estándares de vida. EAU mantiene una economía abierta con un PIB de US\$ 360.1 billones de dólares siendo su PIB per cápita estimado de US\$ 67.008 dólares por el WEF⁵ en 2011 (Tabla No1.) en paridad de poder adquisitivo, cifra que sitúa a EAU entre los países más desarrollados del mundo. Sin embargo el Producto Nacional Neto es muy desigual obligando a una profunda segmentación del mercado con una desigualdad muy marcada entre Abu Dhabi y Dubái para con los demás Estados Emiratos.

La riqueza de los EAU se basa principalmente en sus reservas de petróleo y gas natural. De acuerdo al Annual Statistical Bulletin emitido

³ Los servicios de Mercado son aquellos que representan una ganancia económica hacia el productor del servicio ej. educación privada

⁴ Los servicios de no mercado a diferencia de los servicios de mercado, son aquellos que se suministran gratuitamente o con una ganancia económicamente insignificante ej. Servicios médicos gratuitos a sectores de escasos recursos

⁵World Economic Forum

por la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), los Emiratos Árabes Unidos son el quinto mayor productor de petróleo en el golfo Pérsico tras de Arabia Saudita, Irán, Kuwait e Iraq, y como nación se encuentra en el Octavo puesto del ranking de reservas probadas del petróleo mundial (2012).

Abu Dhabi y Dubái son los emiratos más importantes en lo que a participación PIB se trata. De acuerdo al examen de las políticas comerciales de Emiratos Árabes Unidos emitido por la OMC, Abu Dhabi cuenta con el 95% de la producción de gas y petróleo del país y participando con más del 50% del PIB total de EAU. Por su parte Dubái representa alrededor del 34% del PIB total de los Emiratos Árabes Unidos a pesar que no tiene una economía tan enfocada en el petróleo como Abu Dhabi. (2012, p. 2-14).

2.3.1 Principales sectores en la economía

La diversificación de sectores que plantea la política económica del gobierno federal conjuntamente con cada Estado emirato, logró en sus inicios, diversificar las industrias de energía, aluminio y petroquímicas; pero en los últimos años ha logrado diversificar las áreas de servicios comerciales, inmobiliarios, gubernamentales y de transporte; permitiendo así que las fuentes de ingreso reduzcan su dependencia en las reservas de petróleo. De acuerdo al Proyecto de Promoción de Exportaciones de Agro alimentos Argentinos (PROARGEX) del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca Argentino, en Dubái por ejemplo se ha impulsado el desarrollo del sector de la construcción, sector logístico, turismo, transporte y el sector financiero. El crecimiento de estos sectores en los Emiratos Árabes Unidos se debe a la oferta barata de materias primas para la construcción que ha desarrollado maravillas arquitectónicas como el Burg Al Arab Hotel o el Burj Khalifa que enmarcan el poderío actual de EAU, provocando ser reconocido hoy por hoy como el Singapur de

Oriente Medio (2010, p.14). Lastimosamente en la crisis mundial del 2008 – 2009 el mercado inmobiliario de Dubái se vio afectado. Dubái es considerado un importante centro comercial de reexportación y transbordo para la región con más de 20 zonas francas a nivel nacional.

Abu Dhabi por su parte está llevando a cabo gasto público dirigido a los sectores de servicios, infraestructuras, sector aeronáutico entre otros sin olvidar el gran esfuerzo en el desarrollo de zonas francas.

Para entender de mejor manera la distribución del desarrollo emiratí, la diversificación de sectores por emirato en la actualidad se observa de manera clara en la siguiente tabla:

Tabla No. 2

Emirato	Diversificación de Sectores
Dubái	Sector Inmobiliario, logística, comercio minorista, turismo, transporte, sector financiero y más de 20 zonas francas
Abu Dhabi	Servicios, aeronáutica, energías renovables, zonas francas, turismo
Sharjah	Industria ligera, maderera, metalúrgica, logística, interés en turismo y zonas francas
Ajman	Depende de la economía de Sharjah
Ras Al Khaimah	Industria ligera, minería, producción de cerámicos y cemento, cuenta con aeropuerto, puerto marítimo y se encuentra impulsando la zona franca y el sector turístico.
Fujairah	Refinería, logística, zona franca y turismo
Umm al Quwain	Ninguna industria sobresaliente.

Fuentes: Oficina Económica y Comercial de España en Dubái 2011

2.3.1.1 Industrias y Servicios

Emiratos Árabes Unidos es un importante productor de gas natural y petróleo. A pesar de esto, el petróleo solo contribuye en un tercio del PIB total. La Ficha Comercial de Emiratos Árabes Unidos emitida por ProEcuador señala que el gobierno emiratí está muy interesado en desarrollar industrias no petroleras en orden a establecer el crecimiento industrial y de servicios como el principal motor de crecimiento en el PIB emiratí sin dependencia directa del petróleo. El sector industrial en EAU representó el 59.4% del PIB total, a esto, también se agrega el alto crecimiento de inversión de US\$ 2015 millones de dólares en 2010 (2012, p.4). Se estima que el 86% de las inversiones son internas y el 14% de entidades internacionales y de diferentes países del golfo. Es muy importante considerar que las inversiones internas han permitido un crecimiento tanto en industrias como en pymes. Los principales emiratos beneficiados por las inversiones son Dubái y Sharjah. Este último se destaca por el impulso de parques industriales base de su crecimiento como HUB⁶ logístico para el área del golfo. A esto se suma la creación de clusters⁷ o parques industriales los mismos que han dado gran resultado en emiratos como Sharjah y Abu Dhabi.

El buen entorno país ha permitido el crecimiento de empresas a gran escala destacándose fuera del mercado financiero y del de comercio, la industria del aluminio, cableado, petroquímicos, hierro, farmacéutica y productos de la industria marina como también las telecomunicaciones con Etisalat a la cabeza (Tabla No.3).

⁶ En la logística, los Hub`s, son considerados como aeropuertos o puertos de gran importancia y efectividad, puesto que tienen gran capacidad de terreno para reunir todo lo que uno quiera y como quiera, además estos aeropuertos o puertos entrelazan las ciudades grandes con las más pequeñas; haciendo participar a las más pequeñas como base para concentrar cargas menores.

⁷Clusters son una concentración geográfica de empresas, instituciones y universidades que comparten el interés por un sector económico y estratégico.

Tabla No. 3

Top 10	Empresas más grandes de EAU 2012	Capital en Billones de Dirham*
Etisalat	Telecomunicaciones	71.78
National Bank of Abu Dhabi (NBAD)	Banca	39.9
DP WORLD	Operador de Terminal Marina	35.6
First Gulf Bank	Banca Comercial	35.55
Emaar Properties	Real Estate & Construction	22.8
Abu Dhabi Commercial Bank (ADCB)	Banca	17.5
Du	Telecomunicaciones	15.95
National Bank of Dubái (NBD)	Banca	15.84
Mashreq Bank	Banca	9.29
Abu Dhabi National Energy Co.	Energía	8.4

Fuente: Arabian Business. (2012). Revealed: The UAE's 50 biggest companies. Extraído 15 de febrero, 2013. En: <http://www.arabianbusiness.com/photos/revealed--uae-s-50-biggest-companies-484383.html#.UTbGC1fJLcQ> . Valores estimados al 2012

Otras importantes empresas que se deben tomar en cuenta dentro de la industria emiratí son: Abu Dhabi Ship Building Company (ADSB) referente de la industria marítima emiratí, Safe wáter Chemicals y su producción de productos químicos y plásticos, DUBAL que es una de las empresas más importantes dentro de la industria del aluminio y Emirates Iron & Steel Factory que se desempeña en el sector metalúrgico.

Las industrias más representativas en los hub de EAU son la industria alimenticia, bebidas y tabaco, químicos, productos minerales, productos de papel, textiles y ropa, y productos de madera.

2.3.1.1.1 Sector Agrícola y de Consumo

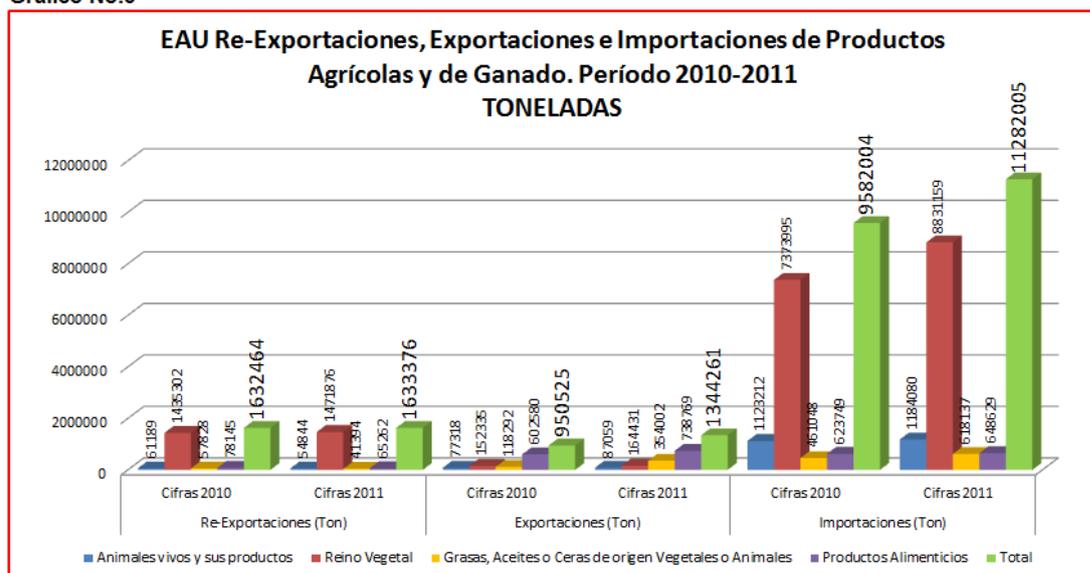
Uno de los sectores débiles de la economía emiratí es la agricultura que debido a la poca fertilidad del suelo por la gran concentración de desiertos de arena, la salinidad del aire en las costas, las altas temperaturas y la escasez de recursos hídricos dulces para los cultivos, han provocado que apenas el 2% de la población se dedique a la actividad agraria logrando nada más que el 0.8% del PIB en 2011 consumiendo más del 60% del agua dulce del país de acuerdo a la organización de agricultura y alimentación de las Naciones Unidas (Food & Agriculture Organization [FAO], 2008). Se estima que apenas el 0.0001% de las aguas dulces del mundo están en el Consejo de Cooperación del Golfo [CCG].

A pesar de esto, el apoyo del gasto público en especial hacia Abu Dhabi y sumando las tecnologías de desalinización y depuración, se ha logrado alcanzar un desarrollo en el cultivo de dátiles⁸, tubérculos, ciertas frutas y verduras aunque a un alto costo. La gama de estos productos van desde el maíz dulce, tomate, sandía, mango, melón, pimienta, berenjena, remolacha hasta hierbas comestibles (TheNational, 2010). De acuerdo a la Oficina Nacional de Estadísticas de EAU en 2011 710,709 m² fueron cultivados en su mayoría con árboles frutales, esta área fue 6.78% menos que 2010 lo cual indica que la disminución en el área cultivada puede justificarse por la sobre explotación de los suelos pobres en minerales y la gran escasez de agua dulce.

Para afrontar la poca oferta interna de productos alimenticios, y atender la gran demanda de su población, los EAU se han convertido en un fuerte importador de partidas de productos de consumo destacándose los productos comestibles del reino vegetal y animal (Gráfico No.3).

⁸ Fruto de palmeras datileras

Gráfico No.3



Fuente: Oficina Nacional de Estadísticas de EAU

La demanda mas fuerte en productos de consumo son los del reino vegetal siendo los cereales con 2,776,279 Tons los de mayor demanda en 2011 (Tabla No.4).

Tabla No. 4

Principales Rubros Agrícolas Importados por EAU en 2011. (Ton)	
Cereales	2,776,279 TON
Semillas oleaginosas, plantas forrajeras e industriales o medicinales	1,671,443 TON
Frutos comestibles, nueces, cortezas de agrios y melones	1,447,157 TON
Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos	1,360,739 TON
Productos de Molinerías	97,725 TON
Arboles vivos, Plantas y sus partes	20,652 TON

Fuente: Oficina Nacional de estadísticas de EAU 2011

Por otro lado, el sector ganadero se destaca por la crianza de cabras, vacas, aves y caballos pura sangre árabes. Los ganaderos

son ayudados por cada emirato en temas de vacunas, abonos, tierras forrajeras⁹ gratuitas para cultivos estivales entre otros.

Por su lado la industria pesquera es pequeña y es tradicionalmente de bajura y palangre¹⁰. El Ministerio de Agua y Medio Ambiente mantiene regulaciones como limitación de áreas y temporadas de pesca para evitar la sobre explotación de riqueza marina. Sin embargo, la modernización de la pesca ha atraído al turismo de la pesca deportiva. La balanza de la pesca industrial es deficitaria ya que la diversidad de fauna marina es reducida y debido al dragado, reclamo de tierras al mar y la contaminación, ha provocado que los bancos sigan disminuyendo, convirtiendo fundamental la importación de cardúmenes al país.

Hay una gran demanda de productos de origen animal como carnes, leche, miel y mariscos siendo las Carnes y despojos comestibles con 476,794 Ton en 2011 los de mayor importación (Tabla No.5).

Tabla No. 5

Principales rubros de origen Animal Importados por EAU en 2011 (Ton)	
Carnes y despojos comestibles	476,794 TON
Leche y productos lácteos, miel y productos comestibles de animales	404,738 TON
Pescados y crustáceos, moluscos e invertebrados acuáticos	132,723 TON
Huevos de ave, miel natural y productos comestibles de origen animal	56,641 TON
Animales vivos	52,316 TON

Fuente: Oficina Nacional de estadísticas de EAU 2011

⁹ Tierras forrajeras son aquellas tierras utilizadas para el cultivo de plantas forrajeras como la alfalfa, el pasto o cualquier planta usada como fuente de alimento para los animales. Estas pueden terminar como pasturas o heno.

¹⁰ Tipo de aparejo utilizado en la pesca artesanal que reposa sobre el lecho marítimo.

Se estima que “... en la actualidad los EUA tienen un grado de abastecimiento del 83% en leche fresca, 50% verduras, 38% huevos, 28% en carne y 18% en aves...” (Oficina Económica y Comercial de España en Dubái, 2011, p.15).

2.3.1.1.2 Sector Petrolero



Desde el primer fluido de crudo en el campo Umm Al Shaif en 1962, el país sufrió una increíble transformación gracias a las remesas petrolíferas. De acuerdo al Annual Statistical Bulletin 2012 emitida por la OPEP, EAU cuenta con 97,80 billones de barriles de crudo probado al 2011 las cuales superan en gran medida a los 8.2 billones de barriles de crudo probado del Ecuador (2012, pág. 24). Parte de esta riqueza pertenece a Abu Dhabi quien lidera los emiratos con 92 billones de barriles, seguido por Dubái con 4 billones de barriles. El campo Zakum es el más grande en el país, y el tercer más importante en Medio Oriente. La OPEP también señala que las reservas de crudo representan aprox. 10% de las

reservas mundiales. Estas reservas se calculan fueron fuente de 2.3 millones de barriles exportados en 2011 de los cuales la región de Asia Pacífico es el principal consumidor con 2.2 millones de barriles recibidos (2012, p.51). Los EAU han sido capaces de mantener sus reservas probadas de petróleo debido a la implementación de las tecnologías de recuperación mejorada de petróleo o EOR¹¹ por sus siglas en inglés, permitiendo el incremento de las tasas de extracción de crudo pesado de este país. En 2010 el petróleo representó el 31.5% del PIB y el 59.5% de los ingresos de exportación lo que le convierte en el 7mo productor de petróleo y 4to exportador de petróleo del mundo (OMC B, 2012, pág.79).

La política de precios para la venta de barriles de petróleo es determinada a través de la OPEP, la CCG y los países árabes. La Abu Dhabi National Oil Company es una de las compañías estatales más grandes del golfo.

2.3.1.1.3 Sector Turístico

Las hermosas playas bañadas por tranquilas aguas, donde a sus orillas se encuentran súper hoteles con servicios de alojamiento de lujo y una exquisita gastronomía; ciudades con excelentes instalaciones deportivas y de ocio, y sumando la calidad de su gente, hacen de EAU uno de los destinos más populares de la región. Dubái, puntal del turismo emiratí, es el emirato más atractivo para la inversión gracias a su locación estratégica oriente occidente, a sus festivales de compras que promocionan los malls de lujo, a su infraestructura hotelera con aproximadamente 500

¹¹Enhanced oil recovery. Esta técnica consiste en el bombeo de nitrógeno o dióxido de carbono a los pozos petroleros, provocando mayor presión y mayor extracción de crudo pesado.

hoteles, y a la estabilidad política e inexistencia de impuestos; Dubái se ha hecho reconocer por el turismo de compras o 'shopping tourism'. Por su parte Abu Dhabi apuesta al desarrollo turístico deportivo y cultural donde proyectos como el parque temático fórmula uno y la isla de los museos, son atractivos muy valorados por los vacacionistas. La contribución total del turismo al GDP de EAU en 2011 fue de US\$ 47.64 billones de dólares que representa alrededor del 13.5% del PIB (TheNational, 2012). Debido a estos logros en el sector turístico, EAU se encuentra entre el top de los destinos turísticos internacionales más importantes del mundo.

2.3.1.1.4 Sector de la Construcción

El desarrollo de la construcción en el país emergió tras impulsar a Abu Dhabi como puerto costero en la década de los cincuenta. Gracias a las ganancias por las exportaciones petroleras, el desarrollo de hospitales, carreteras, escuelas y viviendas no se hizo esperar. Hoy en día el desarrollo de la construcción depende más del sector privado que del sector público atrayendo grandes cantidades de inversión extranjera. Gracias a este crecimiento, el mercado de bienes raíces ha disfrutado de un Boom sin precedentes considerándose como uno de los mercados más activos del CCG debido a los millonarios proyectos que se ejecutan principalmente en Dubái y Abu Dhabi. De acuerdo a la cámara de comercio e industrias de Dubái, en este emirato se esperan la culminación de proyectos sobre los US\$714.8 billones de dólares a partir del 2013 (PKF Accountants & business advisers, s.f., pág. 15).

2.3.1.1.5 Sector Manufacturero

En la constante búsqueda por diversificar su producción, los EAU han logrado desarrollar industrias como la minera, metalurgia, metales, petroquímica, farmacéutica, textiles y productos de madera. Los productos que más destacan son el aluminio, cables y petroquímicos como polímeros. En este marco Abu Dhabi destaca en los petroquímicos y Dubái en la industria del aluminio convirtiendo a EAU en el séptimo productor mundial de aluminio primario de gran calidad.

2.3.1.2 Importancia Económica del País en la Región

Los Emiratos Árabes Unidos son una nación muy importante en medio Oriente. Los Emiratos Árabes Unidos son la segunda economía más importante del CCG en términos PIB en el 2011 (Gráfico No.1) y con una economía más diversificada que sus vecinos, es uno de los principales clusters y centros logísticos de Medio Oriente considerándose como la puerta a los países del CCG y Sur Asia.

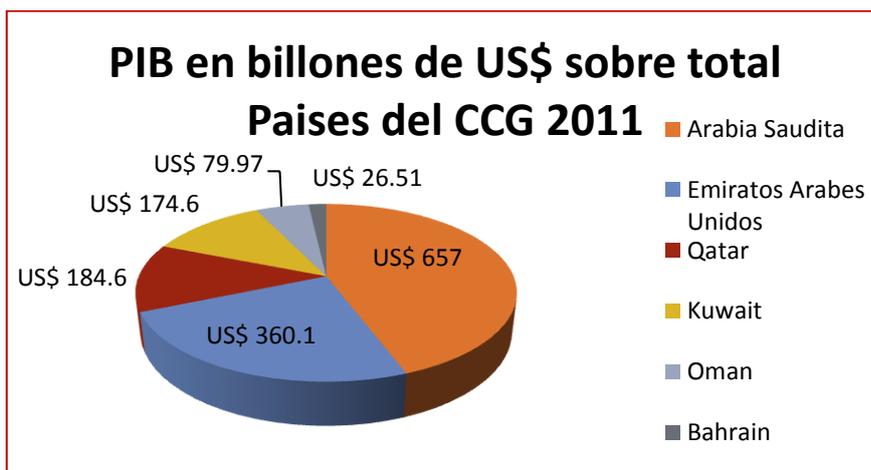


Gráfico No.4 PIB en billones de USD sobre total Países del CCG. Fuente: CIA FACTBOOK 2012. Valores estimados

2.3.2 Relaciones Internacionales

2.3.2.1 Relaciones con Medio Oriente

A pesar de ser una de las zonas más conflictivas a nivel mundial, Medio Oriente por medio de organismos ha tratado de mantener la estabilidad política y social de la región. La postura de los EAU dentro de los organismos tanto regionales como internacionales ha sido siempre velar por la paz y la prosperidad de la zona y del mundo. Los organismos regionales más importantes de los cuales EAU forma parte son la Liga Árabe, El consejo de Cooperación del Golfo y el Fondo Monetario Árabe.

Liga Árabe

La Liga Árabe es una organización compuesta por 21 estados miembros procedentes de las regiones del noreste Africano y del Medio Oriente. Como nación de Medio Oriente, los EAU mantienen fuertes lasos dentro del mundo árabe y desde 1971 es miembro de la Liga la misma que busca el fortalecimiento de las relaciones entre Estados miembros y la coordinación de sus políticas para lograr la cooperación mutua y salvaguardar la soberanía de cada nación. Por otro lado, los intereses del bloque incluyen temas económicos importantes como las finanzas, el comercio, los negocios, la moneda, la salud, la comunicación, el transporte y los asuntos sociales y culturales. La Liga Árabe en enero de 1998 decidió crear la Gran Área de Libre Comercio Árabe o GAFTA para "... la reducción anual del 10% en los aranceles aduaneros y la eliminación gradual de los obstáculos al comercio..." (Bilaterals, 2012). En marzo del 2001 se decidió apurar el proceso de liberalización, y a partir del 1 de enero del 2005 se aplicó la eliminación de la mayor parte de los aranceles entre miembros.

Consejo de Cooperación del Golfo

EAU forma parte desde 1981 del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG), el mismo que efectúa la coordinación, integración e interconexión entre estados miembros para alcanzar unión entre los mismos formulando regulaciones similares en varios campos como: educación y cultura, comercio, aduanas y comunicación, economía y finanzas e inversión, entre otros. En 2003 el CCG conformo la unión aduanera regional conformada por Kuwait, Omán, Qatar, Arabia Saudita y Bahreín.

La Unión aduanera del CCG se basa en los siguientes principios:

- Un arancel aduanero común externo para los productos importados de fuera de la unión aduanera del CCG
- Reglamentos unificados de aduanas y normas aplicables en todos los Estados miembros.
- Unificación de las aduanas internas, reglamentos administrativos y financieros y los procedimientos relacionados con la importación, exportación y reexportación de los Estados del CCG.
- La libre circulación de mercancías entre los Estados del CCG sin aranceles o sin las restricciones no arancelarias, teniendo en cuenta la aplicación de las normas de cuarentena veterinaria y agrícola y los productos prohibidos y restringidos.
- Tratamiento de los bienes producidos en cualquiera de los Estados del CCG como productos nacionales.
- Cualquier puerto terrestre, marítimo, o aéreo de los estados del CCG que tenga conexión con el mundo exterior, será considerado como un punto de entrada de las mercancías extranjeras en cualquier estado miembro.

De acuerdo al Cooperation council for Arab States of the gulf, el CCG se ha empeñado en desarrollar un acuerdo económico unificado, el mismo que permite que todos los productos de origen agrícola, animal, industrial y natural provenientes de los estados miembros sean exentos de cualquier tipo de impuesto o carga tributaria dentro del CCG. Estos productos deben cumplir con no menos del 40% de valor agregado para ser considerado productos con certificado de origen y para esto, las empresas que los producen deben tener al menos el 51 % del capital de origen local (s.f.).

Se estima que esta estructura fortalece el poder de negociación del CCG con otros bloques. En la actualidad el CCG se encuentra en periodo de consolidación de un mercado único, con miras de establecer una Unión Monetaria.

Fondo Monetario Árabe

Fundado en 1976 con 22 miembros, el Fondo Monetario Árabe (FMA) está encargado de:

- Mejorar la cooperación monetaria árabe
- Fomentar el desarrollo de los mercados financieros árabes
- Corregir los desequilibrios en la balanza de pagos de los estados miembros
- Eliminar las restricciones a los pagos corrientes entre estados miembros
- Sentar las bases para la creación de una moneda árabe unificada
- Promover el comercio entre estados miembros.

Los EAU han firmado acuerdos bilaterales preferenciales en la región de Medio Oriente con Siria en 2000, Jordania en 2001, Líbano en 2002, Marruecos en 2002 e Iraq en 2002. La agencia brasileña de promoción de exportaciones e inversiones [ApexBrasil] señala que el CCG por su parte está negociando acuerdos comerciales bilaterales con China, Unión Europea, Turquía, Mercosur, Japón, Corea del Sur, Australia y Paquistán (2012). EAU forma parte de la Zona Panárabe de Libre Comercio desde 1998 con Arabia Saudita, Argelia, Bahréin, Egipto, Iraq, Jordania, Kuwait, Cisjordania, Franja de Gaza, Líbano, Marruecos, Omán, Qatar, Siria, Sudan, Túnez y Yemen (ProEcuador, 2012).

2.3.2.2 Relaciones con la Unión Europea [UE]

La UE como uno de los socios y mercados más importantes del mundo mantiene actualmente la asociación de libre comercio Europea (EFTA por sus siglas en inglés) con el Consejo de Cooperación de los Estados del golfo, el mismo que busca la liberación del comercio de mercancías. Ambas regiones “...firmaron en 1988 un Acuerdo de Cooperación Económica que sentó las bases y el marco para la elaboración de un ALC bilateral entre ambos bloques (...). Las negociaciones se reiniciaron 2002 con un mandato más amplio incluyendo los servicios y la inversión...” (Organización Internacional del trabajo [OIT], 2009). El acuerdo de libre comercio se aplica a productos agrícolas e industriales, servicios, propiedad intelectual, reglas de origen, inversiones y acuerdos legales e institucionales. Se espera que en el transcurso del 2013 la UE realice la apertura de una delegación de la UE en EAU, poniendo así en relieve la importancia de los intereses geoestratégicos y los lazos políticos y económicos entre EAU - UE y el CCG.

2.3.2.3 Relaciones con Asia

India

Debido al gran desarrollo del mercado Hindú y gracias a ser un mercado con una de las poblaciones más grandes del mundo, India es considerada como el país proveedor más importante de algodón, joyería, minerales, productos marítimos, maquinaria y plástico, que simboliza unos US\$ 28.5 billones de dólares exportados a EAU en 2011 e importando desde los EAU US\$ 9.8 billones de dólares lo que establece a India como el principal socio comercial de la Zona para EAU (Business Standard, 2012).

China

China mantiene desde 1984 relaciones diplomáticas con EAU. A este país se la considera como el segundo proveedor a nivel mundial más importante para los EAU con exportaciones de US\$ 24.3 billones e importaciones de US\$ 7.6 billones en el 2011 de acuerdo al portal web China Daily (s.f.). Los principales productos importados desde China hacia EAU son: productos textiles, ropa, artesanías, maquinaria y productos hechos en Oro, Plata, Cobre y Acero (Tabla No.2).

2.3.2.4 Relaciones con Norteamérica

Estados Unidos

Su amistad con Occidente ha permitido que en marzo de 2004, EEUU conjuntamente con EAU, iniciaran el Acuerdo de Comercio e

Inversión TIFA¹², promocionando así un foro para examinar los mecanismos necesarios para expandir la inversión y el comercio bilateral. En marzo de 2005, los EEUU iniciaron la negociación de un acuerdo de libre comercio con EAU. Se estima que alrededor de 750 compañías estadounidenses relacionadas en su mayoría con la logística y la industria del transporte operan en los EAU. Estados Unidos se encuentra como el 3 exportador más importante hacia EAU después de India y China. De acuerdo a la embajada de los EAU en EEUU, los principales productos exportados por EEUU son: equipos de transporte, maquinaria, productos eléctricos y de computación y químicos. El total de las exportaciones de EEUU hacia EAU en 2011 fue de US\$15.9 billones de dólares, lo cual significó un 36% más que 2010 (Embassy of the United Arab Emirates, 2012).

2.3.2.5 Relaciones con Centroamérica

En el 2010 Costa Rica estableció relaciones diplomáticas con EAU y “Panamá ha establecido acuerdos en materia de cielos abiertos, lucha contra el crimen y cooperación en agricultura, agua, y asistencia técnica y cultural” (Secretaría permanente del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe [SELA], 2011). En 2009, los EAU adquirieron en Bahamas la empresa de generación eléctrica Grand Bahama Power por US\$ 320 millones de dólares (SELA, 2011) demostrando el gran interés por la inversión emiratí en el continente americano.

¹² Trade and Investment Framework Agreement

2.3.2.6 Relaciones con Sudamérica

EAU es miembro del foro de cooperación más importante que existe entre las regiones de Medio Oriente y Sudamérica conocido como la Cumbre América del Sur & Países Árabes (ASPA) que desde el 2005 se establece “...como un mecanismo de cooperación en el ámbito de la economía, la cultura, la educación, la ciencia y la tecnología, (...) medio ambiente, el turismo y otros temas relevantes para el desarrollo sustentable de estos países...” (Tercera Cumbre América del Sur – Países Árabes [ASPA], 2012).

El último foro ASPA se llevó a cabo el 1º y 2º de octubre 2012 en Lima Perú, el mismo en el que participaron 22 países integrantes de la Liga Árabe y 12 países integrantes de la UNASUR. En esta reunión EAU propuso el primer encuentro ministerial sobre energía y minería que se efectuó en enero 2013 durante la semana de sostenibilidad de Abu Dhabi.

EUA mantiene misiones diplomáticas en Argentina, Brasil y México. Mientras que Brasil, Chile, Rep. Dominicana, México, Panamá, Venezuela y Argentina mantienen sus misiones diplomáticas en dicha nación de Medio Oriente.

BRASIL

Brasil en 1978 abrió la embajada de su país en Abu Dhabi. De acuerdo a ApexBrasil, los EAU mantiene un acuerdo de cooperación económica, comercial, industrial, tecnológica y financiera desde 1988 con Brasil (2012). A su efecto, en 1991 EAU abre su embajada en Brasilia. Para 2011 las exportaciones de Brasil hacia EAU alcanzaron US\$2.2 billones de dólares con un crecimiento del 16.9% en relación al 2010. Por esta razón EAU y Brasil firmaron en Marzo 2012 un memorando de entendimiento con el objetivo de crear un mecanismo de consultas periódicas

sobre temas bilaterales, regionales e internacionales de interés común (Bellucci, 2012).

Los principales productos exportados por Brasil hacia EAU en 2010 fueron: azúcar, preparados de carne y pescado, metalurgia de metales no ferrosos, maquinaria y equipos para la construcción, aceites animales y vegetales y aeronaves (ApexBrasil, 21, pág. 47).

ARGENTINA

Argentina gracias al comercio bilateral: "...alcanzó 393 millones de dólares en 2011..." (Agencia Nacional de Noticias Télam, 2013, párr. 9). El 75% de las exportaciones fueron agroindustriales, además de aceite de soja, maíz, porotos, trigo, lácteos, productos avícolas y tubos de acero sin costura. Por parte de EAU se exporto aceite mineral, etileno, urea, azufre y polietileno.

Actualmente "Argentina abrirá una 'incubadora de negocios' en Dubái en abril. Es con el objetivo de aumentar las exportaciones argentinas hacia el mercado del Golfo Pérsico, que experimentaron un crecimiento del 116% en los últimos siete años..." (Agencia Nacional de Noticias Télam, 2013, párr.1). Hay gran interés por parte de Argentina en la Zona Franca de Jebel Ali que ofrece libre impuestos, no tiene aduanas ni restricciones de mano de obra y se puede concretar negocios que abastecerían 3500 millones de consumidores en los mercados del Golfo Pérsico, Nord África y Sur Asia.

CHILE

Chile mantiene relaciones diplomáticas desde 1978. De acuerdo a la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales de

Chile (DIRECON), en mayo de 2008 se inauguró la Oficina comercial ProChile en Dubái debido a que en el periodo 2004 - 2008, la importación de alimentos que realizaba Dubái como lugar de consumo final y re exportación, aumento 400%. En octubre de 2009 Chile inauguró su embajada en Abu Dabi como resultado de la labor de la Oficina Comercial chilena. De acuerdo a un boletín emitido por el sitio web del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile en 2012, esto ha permitido que las exportaciones de Chile a EAU durante el 2011 representen un 45.5% de aumento con relación al 2010. Chile por su parte en 2011 ha exportado hacia EAU principalmente frutas y frutos comestibles: manzanas, uva, kiwi, peras; deshidratados de frutas y hortalizas, madera y artículos de madera, cobre y sus manufacturas, cocoa y preparaciones de cocoa, frutos secos: Nueces, almendras; Vino tinto envasado, jugos concentrados de frutas y hortalizas, entre otros por un total de US\$ 210 millones FOB en 2011 (ProChile B, 2013, pág.3).

PARAGUAY

Paraguay mantiene acuerdos de cielos abiertos con EAU desde 2012. En cifras reflejadas por ProEcuador en la Ficha Comercial de Emiratos Árabes Unidos 2012, se ve que al 2008 Paraguay exportó US\$68.333 de dólares siendo este valor 3.37% más alto que 2007. Este incremento demuestra la gran demanda de los mercados emiratos por productos de esta nación. Paraguay por su lado, ha logrado exportar en 2009, aceite de soja, por US\$7.7 millones de dólares, seguido de carne bovina congelada, aceites de girasol, cártamo o algodón, carne bovina fresca o congelada, madera entre otros dando un total de US\$ 13.9 millones de dólares comercializados hacia EAU (Red de inversiones y exportaciones [REDIEX], 2010, pág.6).

COLOMBIA

De acuerdo al sitio web EJE21, en marzo del 2013 los cancilleres de Colombia y EAU se reunieron logrando establecer los deseos de EAU en establecer una embajada en Bogotá, para de esta manera mejorar el flujo comercial de las dos naciones y de las dos regiones. (EJE21, 2013, ¶2). En lo comercial los productos tales como confitería sin cacao y flores frescas son los más exportados. En 2008 Colombia fue el segundo proveedor de bombones, caramelos, confites y pastillas, con US\$ 4.6 millones exportados después de China. En el caso de las importaciones, los productos importados desde EAU a Colombia en 2008 fueron tubos para la extracción de petróleo o gas, partes de máquinas de sondeo, partes de bombas para líquidos y aparatos eléctricos (ProExport, 2010, pág.16).

URUGUAY

“En mayo de 2005 el entonces Presidente de Uruguay, Tabaré Vázquez visito los EAU acompañado de un grupo de empresarios con el propósito de establecer lazos para desarrollar el comercio y la inversión entre economías complementarias que pueden crecer conjuntamente” (SELA, 2011, p.41).

En el caso del comercio que ha establecido Uruguay con EAU, encontramos que el principal rubro exportado por Uruguay en 2012 fue el rubro de caballos, asnos, mulos vivos por un valor de US\$2,36 millones de dorales, seguidos por, carne y despojos comestibles de aves, carne fresca de ganado ovino y caprino, arroz, jugos de frutas, otros frutos u hortalizas, cítricos frescos o secos, manzanas, peras y membrillos frescos, madera aserrada o desbastada entre otros dando un total de US\$5.82 millones de dólares exportados siendo esto un 38% menos que el año 2011. En

cuanto a las importaciones para el mismo año, Uruguay importó US\$2.18 millones de dólares en aluminio en bruto seguido por polímeros de etileno primario, compuestos heterocíclicos con heteroátomo de nitrógeno, vidrio flotado y vidrio desbastado, parras y perfiles de aluminio y más que sumaron un total de US\$4.95 millones de dólares en 2012 siendo esto 16% menos que en 2011 lo cual representa una caída del comercio en general en los dos últimos años. (Instituto de Promoción de Inversiones y Exportaciones-Uruguay XXI-, 2011, pág. 6).

2.3.2.7 Otros Acuerdos

De acuerdo al Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de Argentina, EAU "...tiene firmados acuerdos de Cooperación Financiera, Industrial, Técnica y Científica con Argelia, Italia, Croacia, Benelux, Dinamarca, Rumania, Holanda y Grecia. Con Francia y Australia tiene, asimismo, firmados acuerdos para establecer comisiones bilaterales en materias económicas y comerciales." (2012, p. 56)

Además EAU es miembro activo de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) desde 1971, dentro de la cual forma también parte del:

- Banco Mundial (BM)
- Fondo Monetario Internacional (FMI)
- Movimientos de No-Alineados
- Organización de Países Exportadores de Petróleo [OPEP] en 1967

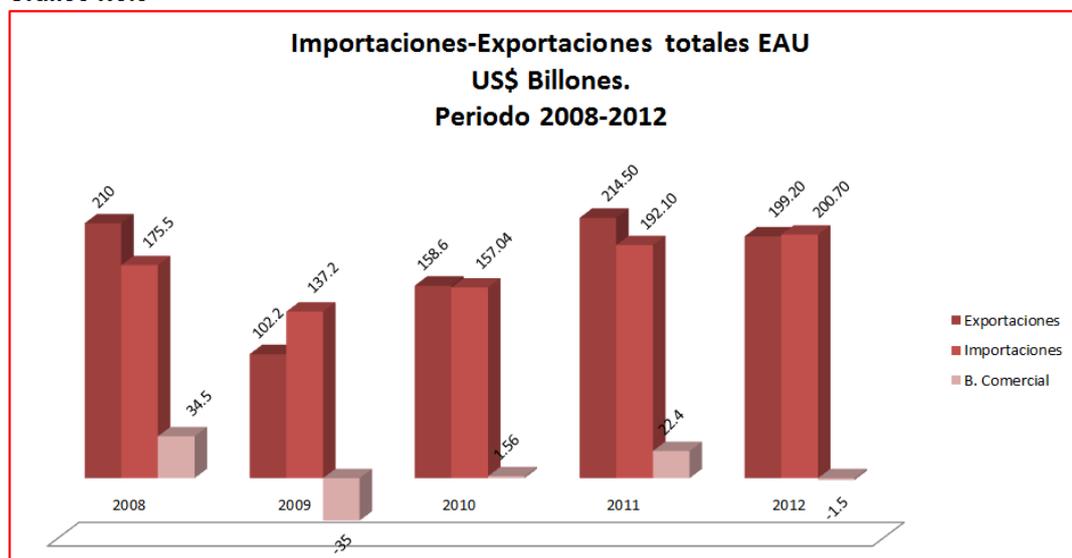
EAU también es miembro de la Organización Mundial del Comercio [OMC] desde 1996. Dentro de la institución es miembro del Acuerdo

General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio o GATT¹³, del Acuerdo general sobre Comercio de Servicios o GATS¹⁴ y del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad intelectual relacionado con el Comercio o TRIPS¹⁵. EAU en su búsqueda de concesiones arancelarias participa en el Sistema Global de Preferencias Comerciales [GSTP].

2.3.3 Relaciones Comerciales de EAU

El comercio de los EAU ha tenido índices crecientes en las relaciones comerciales a partir del 2010 ya que debido a la crisis mundial 2008-2009 la tendencia fue afectada. En 2011–2012 las exportaciones contra las importaciones dieron un superávit en la balanza comercial que fue de US\$ 22.4 billones de dólares en 2011 y con un déficit de US\$ 1.5 billones de dólares en 2012 (Gráfico No.5).

Gráfico No.3



Fuente: ProEcuador: Ficha Comercial de Emiratos Árabes Unidos. [En línea]. Consultado el 20 de junio, 2013. En: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/07/Ficha-Tecnica-Emiratos-Arabes-Unidos-Julio-2013.pdf>

¹³ General Agreement on Tariffs and Trade

¹⁴ General Agreement on Trade in Services

¹⁵ Agreement on Trade-related Aspects of Intellectual Property

Los principales destinos de las exportaciones totales emiratís son: Japón, India, Irán, Corea del Sur y Tailandia destinos de crudo de petróleo, aluminio, químicos y piedras preciosas. En las importaciones los principales proveedores son: India, China, Estados Unidos, Alemania y Japón, los mismos que proveen de maquinaria, productos marinos, joyería, electrónica y textiles a EAU como principales productos.

Tabla No. 6

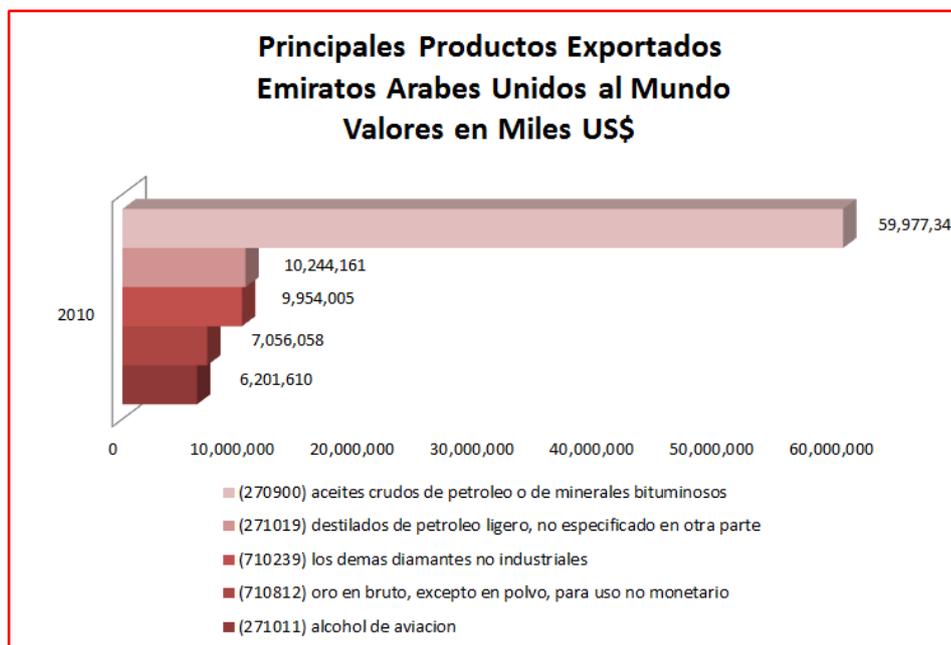
Top 5	Exportaciones Emiratis
Japón 17.1%	Crudo, Aluminio
India 13.6%	Piedras preciosas, pulpa de papel, químicos orgánicos e inorgánicos
Irán 6.9%	Piedras preciosas, pulpa de papel, químicos orgánicos e inorgánicos
Corea del Sur 6.1%	Crudo, naphtha, gas líquido, aluminio, cobre
Tailandia 5.1%	Crudo, chatarra, barras de oro y plata, químicos
Top 5	Importaciones Emiratis
India 17.5%	algodón, joyería, productos marítimos, fabricas, maquinaria, plástico, te
China 14.0%	Productos Textiles, ropa, artesanías, maquinaria, productos de oro, plata, cobre, aluminio
Estados Unidos 7.7%	Equipo de transporte, maquinaria, computadoras, electrodomésticos, químicos
Alemania 5.6%	maquinaria, electrónica, químicos, hierro y acero
Japón 4.82%	Equipo de transporte, maquinaria electrónica, maquinaria general, alimentos, materias primas, combustibles minerales

Fuentes: Embassy of the United Arab Emirates in Washington DC. (Septiembre, 2012). Trade&Export. Consultado el 15 de Noviembre, 2012. En: <http://www.uae-embassy.org/business-trade/trade-export>

2.3.3.1 Exportaciones e Importaciones

A pesar de que las exportaciones de petróleo siguen siendo las más importantes para este país, la diversificación de mercados en los EAU ha permitido que las exportaciones paulatinamente dejen de depender solo del petróleo y sus derivados. El crecimiento promedio de las principales partidas de exportación hacia el mercado global entre 2009 al 2010 son: Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos con el 21.78%, Destilados de petróleo ligero con el 34.17%, Los demás diamantes industriales con el 49.23%, Oro en bruto para uso no monetario con el 15.22% y Alcohol de aviación con el 26.06%. Los aceites de crudo de petróleo o de minerales y destilado de petróleo ocupan el primer producto de exportación de los EAU con US\$ 59.9 billones de dólares (GráficoNo.6).

Gráfico No.6

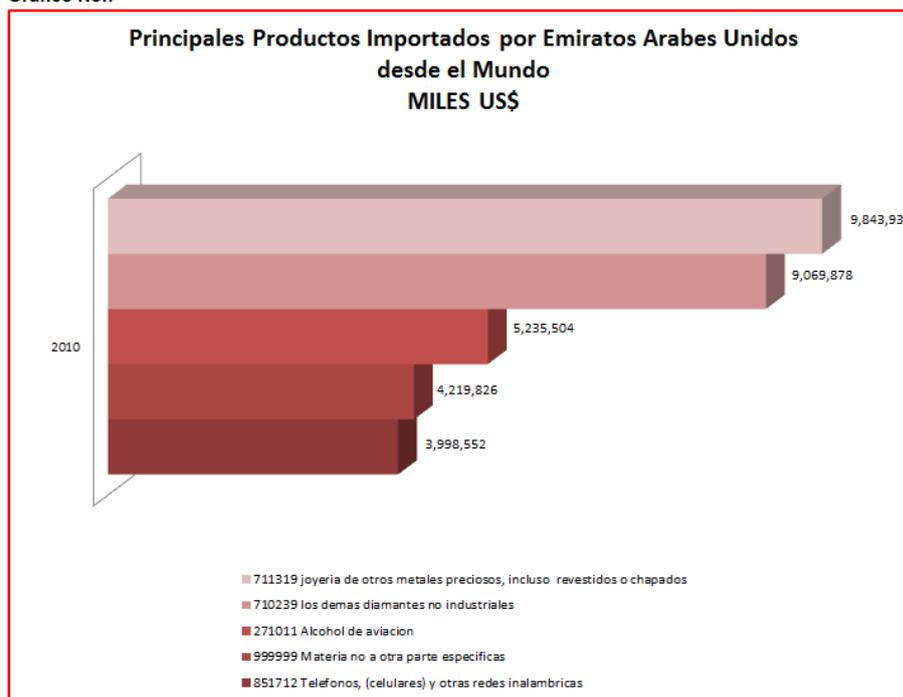


Fuente: Ficha Comercial de Emiratos Arabes Unidos.[En línea]. Extraído el 02 de abril, 2013. En: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/07/PROEC-FC2012-EAU.pdf>

En las importaciones el crecimiento promedio de las 5 principales partidas de importación entre 2009 al 2010 son: joyería de otros metales preciosos

con -17.11%, los demás diamantes no industriales con 34.70%, Oro en bruto no uso monetario con 7.62%, Vehículos automóviles cilindraje mayor a 300 con 45.19%. La joyería de metales y perlas ocupan el primer producto de importación en 2010 de los EAU con \$ 9, 843,937 miles de dólares (Gráfico No. 7).

Gráfico No.7



Fuente: Ficha Comercial de Emiratos Arabes Unidos.[En línea]. Extraído el 02 de abril, 2013. En: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/07/PROEC-FC2012-EAU.pdf>

Dentro de las exportaciones es importante tomar en cuenta el peso del fenómeno de las re-exportaciones, que alcanzaron el 30% de las ventas al exterior en el 2010 (AMEInfo, 2011). En 2010 los productos que alcanzaron la mayor tasa de participación fueron joyería con el 27.74%.

Por otro lado, los EAU son un importante exportador de servicios turísticos y de transporte aéreo y marítimo como también son importadores de servicios financieros, servicios profesionales y de construcción.

2.3.3.2 Impuestos y Aranceles

Con la política de mercado de puertas abiertas, “Los EAU no tienen ningún impuesto a la renta, a las ventas, o impuestos de valor agregado. Los impuestos corporativos se aplican solamente a las compañías petroleras y a sucursales de bancos extranjeros...” (ProChile, s.f., p. 2)

No existe el impuesto sobre la renta ni retención sobre la fuente. Los impuestos municipales son cargados en algunos emiratos y con diferente porcentaje. EAU sigue manteniendo sus aranceles entre los más bajos del mundo. Su tarifa se basa en el Arancel Externo Común de la CCG, el cual es el 5% del valor CIF¹⁶. Este Arancel es empleado ante productos de países fuera del CCG. Los aranceles más altos son del 50% del valor CIF para Alcohol y 100% del valor CIF para Tabaco. Los insumos industriales tales como equipos o maquinarias, piezas, materias primas, material de embalaje y productos semi-acabados están exentos de impuestos. A esto también se agregan las importaciones para re exportación, importaciones de admisión temporal o en tránsito. Las organizaciones internacionales, misiones diplomáticas, fuerzas armadas, policía e instituciones de caridad también se encuentran exentos de impuestos en sus importaciones. Los Emiratos Árabes Unidos no aplican impuestos, cargas o gravámenes a la exportación excepto a las exportaciones de chatarra de acero.

Como barreras no arancelarias existen pocos reglamentos técnicos los mismos que son generalmente basados en normas internacionales aceptadas. Los controles de importación se aplican básicamente por razones de religión y por normas sanitarias y fitosanitarias. Las importaciones de determinados productos alimenticios por ej: enlatados, están exentos de los certificados fitosanitarios. Las importaciones de plantas o productos vegetales se sujetan a un sistema de cuarentena controlado por el Ministerio de Medio Ambiente y Agua para evitar plagas a las especies ya existentes en el país. Por otro lado el Ministerio de

¹⁶ Cost, Insurance, Freight Incoterms 2012

Salud regula la importación de carnes los mismos que necesitan un certificado de salud emitido por el país exportador.

Están totalmente prohibidas las importaciones de drogas, asbestos, neumáticos usados, residuos industriales, marcas falsas de ropa, cuernos de rinocerontes, marfil, camellos vivos, escritos no alineados a la religión o a la moralidad, como también están prohibidas todas las importaciones desde Israel.

2.3.4 Zonas Francas

Hoy en día en los EAU existen más de 35 zonas francas que ofrecen instalaciones e infraestructura de primera las mismas que de acuerdo al reporte de zonas francas en EAU emitido por PKF Accountants & business advisers, cada una es administrada por una autoridad independiente (FZA¹⁷ por sus siglas en inglés), la cual se encarga de emitir las licencias de operación y de asistir a las compañías que quieran establecer sus negocios en las zonas francas (s.f., p.39). Cada zona franca cuenta con sus propias regulaciones. El aumento de las exportaciones no petroleras, ha sido notable gracias a que las zonas francas incentivan al establecimiento de las mismas con:

- 100% de excepción de impuestos
- 100% de propiedad extranjera
- Abundante energía barata
- Procesos rápidos
- Repatriación completa de capitales y utilidades
- Arrendamiento a largo plazo

¹⁷ Free Zone Authority

La primera Zona Franca en construirse en los EAU fue Jebel Ali Free Zone [JAFZ] localizada en Dubái alrededor de Jebel ali Port y se destaca como la zona franca más grande del país y como HUB para Medio Oriente y el mundo con más de 6000 compañías instaladas que desempeñan actividades de: Fabricación, montaje, embalaje, almacenamiento, transportación, distribución, servicios, importación/exportación y más. La mayoría de las zonas francas son especializadas en áreas como la automovilística, el oro, los diamantes, las tecnologías de información, las flores, etc... Ejemplos de estas zonas francas son la Dubái Cars & Automotive Zone [DUCAMZ] creada con el objetivo de re exportar carros nuevos y usados hacia Asia y África. Otro ejemplo es el Gold & Diamond Park [GDP] donde se encuentran establecidos fabricantes, comerciantes y minoristas de Oro y Diamantes. La Dubái internet City [DIC] es parte de la Dubái Technology Media Free Zone la misma que se encarga de apoyar el desarrollo de las empresas de tecnología de comunicaciones e información (ICT¹⁸ por sus siglas en inglés) siendo la mayor infraestructura construida dentro de una zona franca destinada a las tecnologías de la información. La Dubái Flower Centre [DFC] es un nuevo hub destinado al crecimiento de la industria floricultora de las últimas décadas ofreciendo varios servicios técnicos y comerciales a las compañías que operan en las instalaciones.

Entre los tipos de empresas que se pueden constituir dentro de una zona franca están las Free Zone Company¹⁹, Free Zone Establishment²⁰ y las Sucursales²¹ o branchs (Ojeda, 2011, pág. 13).

¹⁸Information and Communications Technology

¹⁹ Persona jurídica con un máximo de 5 accionistas y un capital de entre \$500.000 y \$1.000.000 de Dirhams.

²⁰ Persona jurídica con un solo accionista, el capital va desde capital de entre \$500.000 a \$1.000.000 de Dirhams.

²¹ Necesita de un agente de servicios, no requiere capital mínimo

2.3.5 Infraestructura de Transporte

2.3.5.1 Puertos Marítimos y Aéreos

Uno de los factores más importantes para medir el desarrollo en capacidad instalada de infraestructura al servicio de la logística de dicha nación son los puertos marítimos y aeropuertos de primer nivel. Emiratos Árabes Unidos actualmente cuenta con 5 puertos marítimos de carácter primario que son:

- JebelAli (Dubái)
- Mina Rashid (Dubái)
- Mina Zayed (abu Dhabi)
- Mina Khalid (Sharjah)
- Khawr Fakkan (Sharjah y Al Fujairah)

De acuerdo a la guía online Dubái city, Jebel Ali localizado a 35 kilómetros sur oeste de Dubái, es considerado como el puerto más grande de Medio Oriente, el puerto más grande del mundo hecho por el hombre y el puerto comercial más destacado gracias a que es el tercer puerto con más tráfico de re exportación a nivel mundial. La zona franca de Jebel Ali se establece alrededor del puerto Jebel Ali en donde también se encuentra el aeropuerto internacional Jebel Ali. El puerto Mina Rashid un puerto de aguas profundas reconocido como el puerto turístico más significativo de Dubái siendo el escenario de numerosos cruceros internacionales con miles de pasajeros interesados en shopping tours. Junto a Mina Rashid se encuentra el único dique seco largo del Golfo Pérsico (2012.). Además existen alrededor de 25 puertos secundarios en los EAU entre públicos y privados destinados a empresas petroleras o de gas.



Por otro lado, el creciente número de viajeros hacia EAU, ha provocado que el ajetreo de los aeropuertos emiratís aumente con el pasar de los años a pesar de la gran capacidad de los mismos. EAU cuenta con aeropuertos internacionales en cinco de sus emiratos los cuales son:

- Abu Dhabi International Airport
- Dubái International Airport
- Al Ain International Airport in Abu Dhabi
- Fujairah International Airport
- Ras Al Khaimah International Airport
- Sharjah International Airport
- Ajman International Airport
- Al Maktoum Internacional Airport

Dubái International Airport es el aeropuerto con mayor tráfico de los EAU, de acuerdo al sitio web airport.ae, se estima que en 2004 Dubái International Airport recibió 107 aerolíneas con más de 160 destinos a nivel mundial mientras que el Abu Dhabi International Airport considerado

como la puerta principal hacia la capital puede recibir más de 5 millones de pasajeros al año.



2.3.5.2 Carreteras, Ferrocarriles y Metro

Emiratos Árabes Unidos cuenta con vías de primer y segundo orden. La red vial para el 2008 fue de 4800 km, la misma que conectada internamente y con países fronterizos a pasajeros y carga en general.



EAU no cuenta con una red de ferrocarril que cubra el país actualmente pero hay grandes proyectos en el área. Etihad Rail es la compañía

encargada del desarrollo y operación de 1200 km de líneas férreas nacionales las mismas que se desarrollaran en tres etapas.

- La primera etapa será construida desde Shah y Habshan hasta Ruwais con 264 km de líneas férreas e iniciaran operaciones en 2014
- La segunda etapa va desde Ruwais hasta Ghweifat que conecta con la frontera con Arabia Saudita y desde Tarif hasta Dubái y Al Aincon que conecta con la frontera con Omán, siendo así, 628 km que iniciaran operaciones en 2017
- La tercera y última etapa va desde Dubái hasta los Emiratos Fujairah y Ras Al Khaimah con 279 km de líneas férreas e iniciaran operaciones en 2018



Esta red de vías irá desde la frontera de Arabia Saudita hasta la frontera con Omán conectándose así con la red de líneas férreas del CCG para cubrir a Bahrain, Kuwait, Oman, Qatar, Arabia Saudita y EAU.

Actualmente existe en Dubái una línea de tren ligero entre el Aeropuerto Internacional de Dubái y JebelAli que sirve para las operaciones logísticas de la zona.

2.3.6 Inversiones

2.3.6.1 Inversión Extranjera en EAU

Para atraer la inversión en los EAU, el gobierno ha desarrollado infraestructura moderna y sofisticada buscando crear una economía de libre mercado con pocas restricciones regulatorias. La OMC en su informe sobre el comercio mundial 2009 estima que durante el periodo 2005-2009, la inversión extranjera directa (IED) triplicó, alcanzando así US\$ 52,900 millones de dólares (OMC A, 2009). De acuerdo a la guía comercial de Emiratos Árabes Unidos 2012 emitida por ProEcuador la inversión extranjera neta en EAU para 2010 fue de US\$ 2,015 millones de dólares (2012, p.4). Los principales sectores que atraen IED en EAU son el sector inmobiliario, comercio mayorista y minorista, la construcción y los servicios financieros. “En mayo de 2011, los EAU habían firmado 39 acuerdos bilaterales sobre inversiones y 58 tratados para evitar la doble imposición” (OMC B, 2012, p.31).

2.3.6.1.1 Incentivos de Inversión en EAU

EAU es considerado como uno de los trece destinos internacionales más importantes para la inversión extranjera directa. El principal incentivo a las inversiones extranjeras hacia EAU son las Zonas Francas, esto significa que el inversionista extranjero puede poseer el 100% del capital social invertido. En las zonas francas se pueden repatriar capitales sin ningún tipo de gravamen y no existen impuestos de ninguna índole. La gran cantidad de zonas francas en el país ha provocado una competencia interna entre emiratos por la atracción de empresas a través de incentivos como por ejemplo bajo coste de energía.

Otras áreas de inversión en los EAU de acuerdo al Investment Map of UAE²² son:

- Industria automotriz
- Energía y energías renovables
- Industria del aluminio
- Industrias Farmacéuticas
- Educación e industria del conocimiento
- Biología
- Aviación
- Industria tecnológica
- Industria petroquímica
- Servicios financieros

Actividades como servicios agrónomos, servicios audiovisuales, alquiler de automóviles, agencias comerciales, caza y silvicultura, servicios relacionados a la pesca, servicios de investigación y seguridad, servicios inmobiliarios, farmacias y más están reservadas para ciudadanos emiratos y su inversión.

Los beneficios más relevantes que los inversionistas recibirán son:

- Estabilidad Política
- La posibilidad de acceder a mercados regionales y mundiales a través de una red de acuerdos. Acuerdos de Libre Comercio (TLC) y acuerdos bilaterales de inversión en la prevención de doble impuestos son los más importantes
- No existe ningún riesgo monetario debido a la libre transferencia de ganancias, los ingresos y activos además de la existencia de leyes que protegen el capital extranjero
- Pocos riesgos financieros

²² Mapa de Inversiones de los Emiratos Árabes Unidos.

- No existen impuestos sobre la renta y los aranceles aduaneros son entre 0% y 5% para la mayoría de productos
- La infraestructura es avanzada

2.3.6.1.2 Restricciones de Inversión en EAU

Las licencias de negocios son indispensables para los inversionistas extranjeros. Además, es importante considerar que la legislación de EAU aclara que toda sociedad asentada fuera de una zona franca, debe tener mínimo el 51% del capital social en propiedad de ciudadanos emiratos. Actualmente tres leyes afectan la inversión extranjera en EAU las mismas que son: **La ley Federal de Sociedades**, la cual es aplicada a las compañías comerciales y a las sucursales de oficinas de empresas extranjeras dentro de los EAU la cual impone la participación de capital emiratí y agentes de servicios nacionales. **La ley Federal de Industrias** a su vez determina que los proyectos industriales también deben poseer mínimo el 51% de propiedad emiratí. Además, los proyectos de esta índole deben ser administrados por un ciudadano emiratí o deben ser emiratos con mayoría en caso de una mesa directiva a cargo del proyecto. Estas restricciones exentas en el área petrolera, gas y minería, como también inversiones de poco capital. **La ley de licitaciones públicas** señala que todo contratista o participante de concurso que tenga relación con proyectos federales deben ser de nacionalidad emiratí. Las compañías extranjeras que deseen presentarse a un proyecto federal, lo pueden hacer a través de joint-venture o a través de algún representante emiratí.

2.3.6.2 Principales destinos de Inversión Emiradí

Los Emiratos Árabes Unidos cuentan con la Autoridad Emiradí de Inversión (EIA²³) que es el único fondo de riqueza del gobierno federal de los EAU. Fundada de acuerdo a la Ley Federal decreto No.4 en 2007; EIA busca oportunidades de inversión a nivel local, regional e internacional. Sus inversiones se centran en activos de sectores económicos e industrias claves que ayuden a fortalecer y diversificar la economía emiratí. A nivel local las participaciones más notables son en Etisalat y Du que son las dos empresas más robustas de telecomunicaciones en Medio Oriente y África Norte.

Abu Dhabi Investment Authority [ADIA] es el fondo de inversión más importante de los EAU y del CCG. De acuerdo a Sovereign-wealthfund citado por el Ministerio de relaciones Exteriores, Comercio e Integración de Ecuador en el perfil de inversiones CCG 2011, ADIA tiene entre US\$ 650 millones de dólares a US\$ 875 millones de dólares en activos (Dirección de Promoción de Exportaciones, 2011). ADIA tiene el 4.9% (\$ 7.5 Millones de USD) de acciones en Citigroup y “de acuerdo con el Grupo de Negocios de Oxford, ADIA es el segundo mayor inversor institucional” detrás del Banco de Japón. (Dirección de Promoción de Exportaciones, 2011, p. 7). Sus inversiones van a acciones, bienes raíces, capital privado, etc.

Abu Dhabi Investment Council [ADIC] por su lado se hizo cargo de todas las filiales locales propiedad de ADIA. Sus inversiones más significativas son:

- Banco Nacional de Abu Dhabi con el 70% aprox.
- Abu Dhabi Commercial Bank con el 65% aprox.
- Union National Bank 50% aprox.

²³Emirates Investment Authority

- Al Hilal Bank 100%
- Abu Dhabi Investment Company 98%
- Chrysler Building 90%

(Dirección de Promoción de Exportaciones, 2011, p. 8)

Abu Dhabi en 2002 estableció Mubalada como fondo soberano y en abril del 2011, invirtió \$ 13 mil millones de USD en industrias de Brasil tales como: Industrias de aluminio, aeroespacial, industria de semiconductores e industria de infraestructura de petróleo y gas (Dirección de Promoción de Exportaciones, 2011).

Dubái por su parte cuenta con la Cooperación de inversiones de Dubái [ICD]. Las principales inversiones de ICD son realizadas dentro de EAU y el CCG. Entre los destinos más importantes de sus inversiones esta: Emirates Group, Emirates National Oil Company, Dubái Aluminium Company Limited, Emaar y Bonos Nacionales.

De acuerdo al Perfil de Inversiones Consejo de Cooperación del Golfo la inversión de EAU neta para 2010 fue de \$3,948 millones de USD (2011, p.4). Emiratos Árabes Unidos enfoca sus inversiones en el marco del Consejo de Cooperación del Golfo CCG. Las naciones con fluidez de inversión Emirati son por ejemplo: Turquía, Siria, Palestina, Líbano, Marruecos entre otros.

En América del Sur apenas es receptado el 5% de los capitales del CCG, el mismo que es destinado a agricultura, minería, aviación, IT, Innovación en Transporte y Energías renovables.

2.3.7 Ranking de EAU en el mundo

Para determinar la competitividad de una nación, es importante analizar a una nación de manera comparativa con el mundo.

De acuerdo al índice global de competitividad 2011-2012, EAU escaló tres puestos en relación al periodo 2010-2011 para ubicarse en el puesto No. 24 del ranking según el foro económico mundial (o WEF²⁴ por sus siglas en inglés) quienes dividen el índice global de competitividad en tres estados. Actualmente EAU se encuentra en el tercer estado calificándose como una nación que cumple con la innovación y la sofisticación de los negocios. Esto se debe al cumplimiento de los requerimientos básicos de primer estado que son: desarrollo institucional, infraestructura, entorno macroeconómico, salud y educación primaria; y al cumplimiento con los requerimientos de eficiencia (segundo estado) que son: Educación mayor y entrenamiento, buena eficiencia de mercado, eficiencia de mercado laboral, desarrollo de mercado financiero, tamaño de mercado y preparación tecnológica. (Foro Económico Mundial, 2012). En general, la competitividad del país refleja la alta calidad de su infraestructura (8va en el ranking), fuerte estabilidad macroeconómica (7ma en ranking), confianza en los políticos (3er en el ranking) entre otras que resaltan las ventajas competitivas de esta nación. Otros índices importantes son considerados en la siguiente tabla:

²⁴World Economic Forum.

Tabla No. 7

INDICADORES	Cifras 2009*	Cifras 2010*	Cifras 2011*	Ranking Mundial 2011
Poblacion Total	6'938815	7'511690	7'90924	115
Tasa de crecimiento poblacional (%)	11.15	7.93	4.93	129
Tasa de Muerte (/1000)	1.34	1.34	1.36	223
Tasa de Migracion (/1000)	-	16.82	-	5
Tasa de mortalidad materna (/100000)	-	12	-	148
Tasa de mortalidad infantil (/1000)	6.3	6	5.6	135
Esperanza de Vida (año promedio)	76.39	76.57	76.57	72
Gasto en Salud (% del PIB)	3.01	4.37	3.66	181
Gasto en Educacion (% del PIB)	-	1.2	-	161
Fuerza Laboral	4'011912	4'524065	4'929831	77
Desempleo	-	2.4	-	20
Inversión extranjera directa, entradas netas (% del PIB)	1.48	1.85	2.13	25
Inflación, precios al consumidor (% anual)	1.56	0.9	0.9	9
Exportaciones No Petroleras (Tons)	22,389,227	19,892,372	24,326,946	-
Re- Exportaciones (Tons)	8,839,731	8733199	8,553,466	-
Exportaciones Petroleras (Miles de barriles)	1953	2103	2330	-
Exportaciones (Miles \$ usd)	191,776	212,262	281,556	-
Importaciones (Tons)	49,047,871	47,720,694	52,216,661	24
Importaciones (Miles \$ usd)	170,127	233,430	300,614	7
Reservas Provasdas de C. de Petroleo (Billon barriles)	97800	97800	97800	-
Reservas Provasdas de Gas Natural (Millon M.cub.)	75840	79778	82433	8

Fuentes: WorldBank 2011 - CIA Factbook 2012 - UAE National Bureau of Statistics - OPEC statistics 2012
<http://www.uaestatistics.gov.ae/ReportDetailsEnglish/tabid/121/Default.aspx?Itemid=2064&PTID=104&MenuId=1>
<http://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL/countries?display=default>
http://www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/ASB2012.pdf

2.4 Conclusión

De acuerdo al análisis desarrollado en el presente capítulo, se determina que a pesar que Emiratos Árabes Unidos es una república poco democratizada hasta el día de hoy, ha sido el resultado de un pueblo tradicional y muy creyente que ha sabido desarrollarse en la modernidad de estos tiempos. Esta nación mantiene una estructura gubernamental clara y definida de acuerdo a sus políticas establecidas para cumplir con sus objetivos de desarrollo concibiendo su administración territorial como estado federal dando competencias tanto a los gobiernos locales como al gobierno general.

La población que reside en la actualidad en los EAU se compone por varias nacionalidades, con varios credos, tradiciones y costumbres; donde apenas el 11.5% de la población estimada en 2010 fue de origen emiratí, convirtiendo a esta nación en un estado pluricultural y multiétnico regularmente tolerante. Se estima que la tasa de actividad de los EAU es mayor en los extranjeros (71.45%) que en la población local (25.98%) logrando así solamente un 59% de población activa total.

El crecimiento de la economía emiratí con un PIB de US\$ 360.1 billones de dólares en 2011 y el creciente poder adquisitivo de su población con un PIB per cápita de US\$ 67.008 dólares, a más del alto grado de apertura comercial, la gran producción de petróleo y gas, localización estratégica, la fuerza de inversión y la mejor infraestructura del Oriente Medio, han logrado impulsar a esta nación como el principal punto de interés para el comercio interno, como también para con sus países vecinos, con África y con sur Asia.

Los Emiratos Árabes Unidos con Abu Dhabi y Dubái a la cabeza han logrado diversificar sus sectores productivos ayudándolos con tarifas bajas y reduciendo algunas barreras no arancelarias para que de esta manera evitar ser dependientes del petróleo o del gas a pesar de tener el 10% de las reservas probadas mundiales logrando así, la participación

principalmente de sectores como el industrial y de servicios. Los sectores productivos más importantes de EAU son el turismo que contribuyó en 2011 con US\$ 47,64 billones de dólares, el sector energético, la industria del aluminio, los servicios comerciales, gubernamentales y de transporte, y la construcción.

El sector agrícola de los EAU es el sector más débil con una participación de apenas 0.8% del PIB 2011. Esto se debe a que el entorno productivo es limitado y con escasas posibilidades de producción a gran escala. La leve producción de algunos tubérculos, frutas y verduras es gracias al fuerte gasto público que realizan los gobiernos regionales y el gobierno central, aunque el costo beneficio no es elevado.

Por esta razón EAU depende enormemente de las importaciones en especial de alimentos para cubrir la diferencia entre la producción local y la demanda. A pesar de los esfuerzos por incrementar la producción local en los últimos años EAU importa aproximadamente el 80% de sus alimentos siendo un fuerte importador de productos del reino vegetal como del reino animal y sus productos derivados. En general no existen restricciones a las importaciones más que un arancel externo común que en general es del 5% y excepto de aquellas importaciones que necesiten certificados sanitarios, fitosanitarios o incumplan con la ley emiratí.

EAU es considerado el centro logístico más importante de Medio Oriente gracias a su gran cantidad de Zonas Francas, sus Hub's, sus increíbles puertos marítimos y aéreos, sus carreteras, los proyectos férreos y su desarrollo como cluster en la región.

En sus exportaciones destacan el petróleo y gas con sus respectivos derivados, a más del aluminio, servicios turísticos, transporte aéreo y marítimo.

En el ámbito internacional a más de ser EAU miembro de la ONU, OPEP, BM y FMI, mantiene buenas relaciones regionales, formando parte del CCG y la Liga Árabe. Además forma parte del EFTA con la Unión

Europea y mantiene relaciones muy estrechas con India considerado su principal socio comercial. Con América del Sur, EAU ya mantiene relaciones comerciales con Brasil, Argentina, Chile, Paraguay y Uruguay y es participe del foro de cooperación ASPA, principal canal de acercamiento entre ambas regiones.

Gracias al gran desarrollo de esta nación, el capital de inversión de la misma es muy fuerte y lo ha demostrado apoyando el desarrollo de la agricultura, la minería, la aviación, las tecnologías informáticas, innovación en transporte y energías renovables siendo estos los principales sectores de América del sur que se han visto favorecidos.

CAPITULO 3

Perfil de Ecuador: Relaciones Económicas Bilaterales

Introducción

El objeto de este tercer capítulo estriba en plantear la información necesaria que permita determinar cómo se han desarrollado hasta hoy las relaciones que Ecuador ha entablado principalmente en el margen económico-bilateral y ver cuáles han sido los logros alcanzados por el país en el marco comercial especialmente con los mercados cercanos a Emiratos Árabes Unidos para de esta manera, establecer de forma precisa que podría otorgar la relación Ecuador-EAU a ambos países.

Para esto, es importante en primer lugar conceptualizar a los diferentes tipos de acuerdos especialmente comerciales con las cuales las naciones pueden llevar a cabo sus acercamientos de interés económico-comercial y luego analizar las etapas de integración entre las mismas para de esta manera comprender cuales serían las posibles vías que Ecuador y Emiratos Árabes Unidos pueden seguir y por donde comenzar. Por esta razón, aquí se definirá el Acuerdo de Alcance Parcial, el Acuerdo de Complementación Económica, el Acuerdo de Asociación Económica, el acuerdo comercial Tratado de Libre Comercio (TLC) y el Acuerdo de Asociación Estratégica para después determinar las etapas de integración que se dividen en Área de Libre Comercio, Unión Aduanera, Mercado Común y la Unión Económica, Monetaria y Fiscal y así demostrar como los acuerdos son una herramienta para impulsar a los mismos y a la posible relación Ecuador-EAU.

Definida la base con la cual se maneja el establecimiento de las relaciones internacionales, se revisará la actividad tanto multilateral como bilateral del Ecuador principalmente en Latinoamérica y Medio Oriente ya que por un lado se debe comprender cuales son los avances en materia internacional del Ecuador con sus vecinos, que ha buscado y que ha logrado con ellos, y por el otro lado, entender cuáles han sido los acercamiento que se han desarrollado entre Ecuador y los vecinos de EAU para comprender cuales pueden ser las posibles demandas y ofertas que determinen la relación con EAU.

A más de esto, se debe comprender que Ecuador a pesar de ser un país pequeño que yace sobre apenas 283.560 km² en América del Sur, es una nación que en los últimos años ha alcanzado niveles de crecimiento por encima de potencias latinoamericanas como Brasil, Chile y Colombia gracias a las mejoras en su desempeño interno y al crecimiento estable de la mayoría de las industrias del país pero que como se verá en el presente capítulo al analizar el comercio exterior de los últimos cinco años, aún sufre las consecuencias de haber sido víctima desde sus inicios de acontecimientos en principio ajenos a intereses internos como lo fue la colonización y la guerra contra Perú, y que con el tiempo se fue desarrollando con el único objetivo de satisfacer las necesidades del día, tentados por booms de consumo internacional que provocaron enfocar todos los esfuerzos de la productividad ecuatoriana principalmente en la satisfacción de mercados como el de EEUU, alentando así, una concentrada matriz productiva en pocas industrias que limitaron el nivel de diversificación del desarrollo del Ecuador, pero que hoy en día y con el impulso que está generando el Estado, sufren junto a todas las demás industrias de oferta exportable un impulso positivo sobre todo Estatal con el objeto de replantear toda la cadena de desarrollo a la par del gran deseo de estructurar y delegar de forma más adecuada a las instituciones involucradas y de desarrollar los sectores estratégicos para que de esta forma se pueda distribuir de mejor manera el desempeño productivo y la

riqueza volviendo al país más eficiente, poderoso y atractivo para EAU y el mundo.

Por esta razón y a más de analizar el comercio exterior de los últimos años a nivel general como a nivel Medio Oriente, es importante analizar la oferta exportable del Ecuador la misma que ahora compuesta de productos primarios e industrializados busca superar con mayor tecnología, inversión y diversificación a la histórica demanda de importaciones de productos que hasta la actualidad priman en el comercio exterior del país. Esto sumado a los beneficios y a los incentivos que otorga el gobierno principalmente con base en la Constitución y en el Código de la Producción al sector productivo como a la inversión extranjera, se espera formular las bases del cual será el gancho para atraer el interés de consumo y de inversión de Emiratos Árabes Unidos.

3.1 Que entendemos por Relaciones Económicas Bilaterales

El propósito de esta investigación es desarrollar un análisis que permita determinar los posibles beneficios económicos y comerciales que se pueden generar gracias al desarrollo de relaciones bilaterales entre Ecuador y Emiratos Árabes Unidos y como estos se desarrollarían o se llevarían a cabo dentro de los requerimientos actuales de la política exterior del Ecuador. Pero para ello, es importante comprender que son las relaciones bilaterales.

Las relaciones económicas bilaterales enmarcadas en el ámbito internacional son el producto de la búsqueda de mecanismos que ayudan a los organismos internacionales, a las sociedades civiles, a los individuos y principalmente a los Estados a interactuar entre sí dentro del proceso de un sinnúmero de actividades externas que convierten al mundo en el escenario actual para la interacción internacional y motivan a las naciones a dejar atrás el desarrollo aislado y unitario anticuado para generar vínculos de mutua influencia entre la partes que permitan alcanzar

beneficios económicos, políticos, culturales y cooperativos recíprocos para así, afrontar los desafíos del sistema internacional a pesar de sus distintos sistemas y grados de desarrollo.

En el alcance en que dichas relaciones ayuden a desarrollar las características de las interacciones, se puede proceder a establecer una clasificación de dichas relaciones de acuerdo a varios criterios. Calduch (1991) señala que el desarrollo de una relación puede valerse por el número de vinculados, logrando así, identificar a las relaciones como: relaciones bilaterales en donde intervienen dos actores internacionales, relaciones multilaterales donde se cuenta con la participación de más de dos actores internacionales y las relaciones globales las mismas que involucran a la totalidad de los miembros de la misma sociedad internacional siendo estas a nivel regional o mundial. Por otro lado se puede clasificar a las relaciones internacionales por el grado de vinculación que se establece entre los involucrados siendo estas directas o indirectas; y finalmente clasificarse por la naturaleza de las interacciones que dependen estrictamente del interés de cada parte. Es importante considerar que esta clasificación tendrá validez si el número de actores involucrados cumplen con los objetivos de interacción que se planteen dentro de cada relación en específico.

Al acercarnos más al entendimiento de las relaciones económicas bilaterales y al planteamiento de que sería la relación Ecuador-EAU, podemos considerar a Tamanes quien clasifica específicamente a las relaciones económicas básicas en: el librecambio, la cooperación y la integración. Ahora para entender la evolución de las relaciones económicas básicas, Tamanes expone en primer lugar al libre cambio (o libre comercio) como aquella "...situación de las relaciones económicas en que es posible el comercio internacional sin trabas comerciales ni barreras arancelarias verdaderamente importantes y en la cual tampoco existen obstáculos serios para los movimientos de los factores de producción (capitales y trabajadores)" (s.f.). Por otro lado, Calduch

enmarca a la cooperación como “toda relación entre actores internacionales orientada a la mutua satisfacción de intereses o demandas, mediante la utilización complementaria de sus respectivos poderes en el desarrollo de actuaciones coordinadas” (1991, p.4). La integración entre los actores internacionales por otra parte es la actividad que se desarrolla dentro de zonas o áreas de libre comercio, unión aduanera, mercado común o unión económica plena que gracias a los acercamientos concebidos por los acuerdos o tratados se logra una formalización del hecho de interacción entre los involucrados.

Acorde a esto y al objeto de estudio, se podrían definir específicamente a las relaciones económicas bilaterales como aquellas relaciones que se desarrollan entre dos actores internacionales los mismos que impulsados por intereses y objetivos de desarrollo especialmente económico, promueven entre sí, de manera preferencial, el flujo de intercambio mediante negociaciones, acuerdos o tratados y generan un ambiente de interacción y cooperación recíproca impulsando el posible desarrollo de áreas de libre comercio, de una unión aduanera, de un mercado común o de una unión económica plena, y así impulsar el desarrollo nacional mutuo sin depender unipolarmente del entorno interno de cada nación que quedaría obsoleto en el mundo globalizado de hoy.

3.2 Qué son los Acuerdos Comerciales

Para lograr un acercamiento bilateral, es necesario entablar acuerdos entre las partes, los mismos que permitan forjar las directrices de los beneficios que se desean otorgar bilateralmente. De acuerdo al Ministerio de Economía y Finanzas del Perú un acuerdo es “...una vinculación internacional basada sobre un acuerdo de voluntades entre estados u otros sujetos de derecho internacional que implica, a la vez, obligatoriedad para las partes...” siendo el acuerdo comercial “...un entendimiento entre Estados, cuyo objeto es armonizar los intereses

respectivos. [Comprometiendo así a las partes] a acatar condiciones específicas en su intercambio comercial, [incluyendo] (...) concesiones mutuamente benéficas...” (s.f.). En otras palabras “...los acuerdos comerciales definen las normas para la dirección de la política comercial. Esas normas deben establecer un equilibrio entre compromisos y flexibilidad...” (OMC A, pág. 21), comprendiendo así que la política de comercio exterior en general gira

...en torno al establecimiento de convenios y tratados comerciales (...) [que buscan] eliminar o disminuir la discriminación en los aranceles aduaneros de un país contra los productos originarios de otro, o bien para reducir los trámites de [sic] que deben ser seguidos... (Benavidez, 2012, ¶ 5).

En base a esto, es notable la importancia que tiene para un Estado la continua búsqueda de relaciones que permitan beneficios en varias áreas principalmente en la comercial como en el área de inversión. De esta manera se sustenta la necesidad de desarrollar acercamientos entre Ecuador y EAU ya que Ecuador por su lado se beneficiaría de un país puntal de desarrollo con una fuerte necesidad de bienes y que cuenta con un alto poder adquisitivo y de inversión y EAU que por su lado se beneficiaría del desempeño de la fuerza productiva ecuatoriana y de su actual evolución en los sectores estratégicos²⁵ altamente complementarios a su mercado.

3.2.1 Definición y Tipos de Acuerdos

El propósito de este capítulo en parte es lograr entender la estructura de los acuerdos y de las etapas de integración para así poder determinar la

²⁵De acuerdo al art. 313 de la constitución del Ecuador, los sectores estratégicos incluyen: la energía en todas sus formas, refinación de hidrocarburos, recursos naturales no renovables (petróleo, gas natural, minería), telecomunicaciones, transporte, agua, biodiversidad y el patrimonio genético

estructura a seguir en la relación Ecuador-EAU a ser planteada. Por esta razón a continuación se presentan las normas de cada uno de los acuerdos que sirven como herramientas en la construcción de la pirámide de las etapas de integración.

Acuerdo de Alcance Parcial

Los acuerdos de alcance parcial pueden ser acuerdos comerciales, de complementación económica, agropecuarios, de promoción del comercio o cualquier modalidad según el artículo 14 del tratado de Montevideo 1980 (Asociación Latinoamericana de Integración, s.f., ¶ 1). En el ámbito comercial se considera al acuerdo de alcance parcial como el acuerdo bilateral más básico en materias arancelarias que busca liberar parcialmente el comercio de listados acotados de productos a través del otorgamiento de preferencias en los gravámenes y demás barreras arancelarias aplicadas por las partes a los productos negociados que sean originarios de las naciones participes en el acuerdo. Las preferencias pueden ser permanentes, temporales o estacionales y sujetas a contingentes o cupos de importación. Normalmente es el primer paso en un proceso de mayor apertura.

Acuerdos Agropecuarios [AAP.AG]

Según ALADI, estos acuerdos tienen como finalidad, fomentar y regular el comercio agropecuario refiriéndose a productos específicos o grupales basándose en concesiones temporales estacionales o por cupos entre los actores involucrados.

Acuerdos de Promoción del Comercio [AAP.PC]

Estos acuerdos según ALADI están referidos a materias no arancelarias vinculados con el comercio regional tales como:

- Normas de conducta comercial
- Licencias y tramites de importación
- Cooperación financiera
- Cooperación tributaria
- Cooperación zoo y fitosanitaria
- Cooperación aduanera
- Facilitación del transporte y compras del Estado

Acuerdo de complementación económica [ACE]

Por su parte el acuerdo de complementación económica es la denominación utilizada en el marco jurídico de la Asociación Latinoamericana de Integración [ALADI] por los países latinoamericanos que adquieren el mismo entre sí para abrir mercados de mercancías mayores que los posibles bajo los acuerdos de alcance parcial.

Estos acuerdos tienen entre otros objetivos, promover el máximo aprovechamiento de los factores de producción, estimular la complementación económica, asegurar condiciones equitativas de competencia, facilitar la concurrencia de los productos al mercado internacional e impulsar el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros (Asociación Latinoamericana de Integración, s.f.).

Acuerdo de asociación económica [AAE]

El acuerdo de asociación económica es un acuerdo de alcance intermedio entre el acuerdo de alcance parcial y un acuerdo de libre comercio (TLC²⁶). Este acuerdo no solo se rige en la liberalización progresiva y recíproca del comercio de servicios o de bienes (reducción de preferencias arancelarias) ni en el mejoramiento del entorno inversor y el movimiento de capitales, sino que también aborda otros temas fuera de los comerciales como temas políticos y de cooperación.

El debate político que se genera dentro del AAE se podría considerar como el resultado de la necesidad que tienen los Estados en fortalecer la importancia de un debate constante sobre problemas bilaterales e internacionales que sean de interés mutuo, con el único fin de desarrollar y promover en común los valores democráticos. Por su parte, la cooperación se enfoca más a promover el desarrollo social y el desarrollo económico, la protección del medio ambiente, la creación de oportunidades de comercio e inversión, impulsar la competitividad y la innovación con acciones que reflejen la relación de asociación entre las partes.

Acuerdo Comercial Tratado de Libre Comercio (TLC)

Un acuerdo de libre comercio es mayormente conocido como Tratado de Libre Comercio traducido en un convenio entre dos actores internacionales (comúnmente Estados) los cuales básicamente pactan la eliminación de aranceles. De acuerdo a la Cámara de Comercio de Santiago de Chile, el Tratado de Libre Comercio [TLC]

²⁶Tratado de Libre Comercio

...persigue crear una zona de libre comercio que garantice la libre circulación de bienes, servicios y capitales, mediante una armonización de políticas y normas jurídicas pertinentes (...) [las mismas que] deben asegurar bases competitivas homologables o comunes en ámbitos no directamente comerciales, pero que pueden tener una alta incidencia competitiva como lo son el medio ambiente, la propiedad intelectual, sanidad y fitosanidad, obstáculos técnicos al comercio, etc... (s.f.).

Son considerados como ventajas de un TLC el hecho de que este permite la reducción o eliminación de barreras arancelarias o no arancelarias mejorando la competitividad en igualdad de condiciones, el incrementando del flujo de inversión extranjera y la protección de los derechos de propiedad intelectual y como desventajas la pérdida de soberanía en leyes debido a ser el TLC un cuerpo supranacional, el probable incremento del déficit comercial como también indiferencia a ciertas normas de la OMC especialmente en normas de propiedad intelectual.

Acuerdo de asociación estratégica [AAES]

Como ejemplo, el acuerdo de asociación estratégica entre Chile y México firmado en 1998 es uno de las más importantes a nivel latinoamericano el mismo que señala que la asociación estratégica fortalece la relación bilateral en materia política, económica, comercial y de cooperación bajo los valores de reciprocidad y complementariedad para la profundización de las relaciones entre las partes y así, lograr actuar en conjunto coordinadamente dentro del entorno regional y global en los temas en los cuales existan posiciones concordantes, como también impulsar la participación de los sectores de la sociedad. Es necesario tomar en cuenta que

esta definición es particular del hecho de la relación Chile – México, definiendo así al acuerdo de asociación estratégica de manera aproximada, ya que depende mucho de las funciones que cumpla la relación bilateral entre cada nación para poder definir el propósito de una asociación estratégica (Secretaría de Relaciones Exteriores de México, s.f.).

3.2.2 Etapas de Integración

Las etapas de integración son el resultado en parte del desarrollo de los acuerdos entre Estados antes mencionados, de la búsqueda de romper todas las barreras principalmente comerciales que los Estados han instaurado, del grado de compenetración al que los países deseen llegar partiendo de una economía unilateral o independiente hasta llegar al grado de una unión económica plena.

Área de Libre Comercio

La Comunidad Andina de Naciones CAN brevemente determina en su sitio web al área de libre comercio como "...el espacio por donde circulan libremente las mercaderías, sin pagar arancel y sin restricciones" (Comunidad Andina de Naciones A, s.f.). A esto se puede agregar que el área de libre comercio es el lugar donde los actores integrantes se comprometen a anular entre si las barreras en frontera sin dejar de conservar su propia política comercial ante terceros países lo cual no da cabida a una tarifa común externa y en cierto sentido promueve la discriminación comercial. El Área de libre Comercio se conforma por países que han pactado un Acuerdo de Libre Comercio. Las personas también son beneficiadas dentro de la zona de libre comercio ya que son libres de circular por los países miembros bajo la modalidad de fronteras

abiertas. Las normas de origen son el requisito esencial para garantizar que el comercio dentro de la Zona de Libre Comercio se cumpla correctamente beneficiando productos originarios de los países que conforman la zona.

Unión Aduanera

La unión aduanera es considerada como el siguiente paso de la integración económica después del área de libre comercio. Establecida entre dos o más naciones, consiste en la eliminación de todas las barreras arancelarias o de cuotas para lograr el libre intercambio de bienes y servicios entre miembros, pero que a diferencia del área de libre comercio, establece un Arancel Externo Común a terceros que se encuentren fuera de la integración. Comúnmente no permite el libre movimiento de capitales o personas. Una ventaja de la unión aduanera es que estas eliminan la necesidad de contar con normas de origen. Una desventaja de la unión aduanera es que cada nación sede el poder de disminuir las tarifas a la **autoridad de aranceles** de la unión aduanera lo cual puede provocar desviación del comercio. La unión aduanera de hecho es discriminatoria debido a que favorece solo a los integrantes de la misma. A su vez promueve la competencia entre integrantes al reducir los costos de la desviación del comercio.

De acuerdo al sitio web World Economy Encyclopedia

...el acuerdo de unión aduanera se puede utilizar para reducir las barreras no arancelarias, como las barreras normativas y administrativas al comercio y los compromisos para aumentar los derechos de los inversionistas extranjeros puede prever la competencia en sectores clave para el desarrollo económico, tales como servicios de oficina...(2011).

Mercado Común

El Mercado Común es el primer paso significativo para el alcance de una integración económica completa. De acuerdo a la Comunidad Andina de Naciones [CAN] el mercado común es un “estado superior de integración que va más allá de la zona de libre comercio y la unión aduanera y consiste en la conformación de un espacio económico integrado y unificado” (Comunidad Andina de Naciones [CAN] B, s.f.). Esto significa la eliminación de toda barrera arancelaria y no arancelaria que impida el desarrollo de las cuatro libertades conocidas como la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas entre los países miembros permitiendo a los capitales y a las personas disponer de un mercado ampliado para posicionarse. El mercado común se caracteriza por la eliminación de las barreras arancelarias internas y el establecimiento de un Arancel Externo Común. Es importante considerar que uno de los efectos de la discriminación del mercado común es que puede provocar la desviación del comercio el mismo que ocurre cuando un país importador compra un bien a un miembro del mercado común a un precio más alto que un bien previamente importado desde un país no miembro del mercado común provocando así que a mayor valor del precio de los productos dentro del mercado común mayor sea la eficiencia en la producción de los mismos.

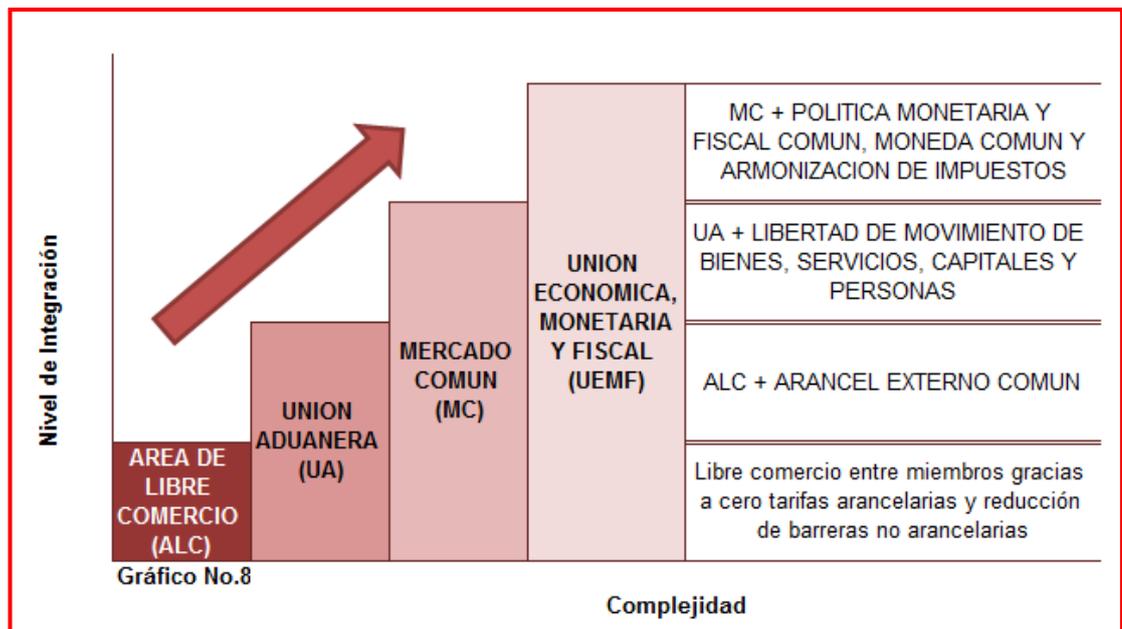
Unión Económica, Monetaria y Fiscal

La unión económica, monetaria y fiscal es el acercamiento de mayor nivel entre dos o más naciones que permiten el libre comercio, el establecimiento de Arancel Externo Común, las cuatro libertades (bienes, servicios, capital, personas) e involucra la armonización, unificación y coordinación social, fiscal y de políticas

monetarias, a más de la coordinación del mercado laboral, desarrollo regional, transporte y políticas industriales.

Comúnmente la unión económica, monetaria y fiscal permite el uso de una moneda en común gracias al establecimiento de una política monetaria. De acuerdo al portal inglés Economics Online en el ámbito fiscal la unión económica, monetaria y fiscal busca armonizar las tasas de impuestos y lograr establecer los niveles del gasto público y el endeudamiento y controlar los déficits o superávits presupuestarios de cada integrante (s.f.).

Gráfico No.8



Debido a la lejanía de los mercados de Ecuador y EAU, notamos que el hecho de entablar una integración en cualquier nivel es más aplicable a una realidad subregional o regional más no continental. Por esta razón, queda claro que lo que se quiere dejar planteado entre Ecuador y EAU, va más por el desarrollo de acuerdos, empezando principalmente por un acuerdo de alcance parcial hasta desarrollar más la unión.

3.3 Radiografía de las Relaciones Bilaterales del Ecuador

En general, se podría decir que las relaciones bilaterales del Ecuador son el resultado de una serie de episodios que caracterizan la actividad externa del país las mismas que se han llevado a cabo, en un principio, no por la necesidad de desarrollar una política exterior que promueva los intereses internos del país con lineamientos adecuados a la realidad y a las necesidades de esta nación y de los actores que la integran, sino por la necesidad de reaccionar ante propósitos externos del sistema internacional fuera de la jurisdicción nacional. A pesar de esto, Ecuador ha logrado firmar y ratificar un sin número de convenios o tratados internacionales durante su historia que han permitido su integración con otras naciones dentro del marco de uniones, comunidades y bloques que en general mantienen como objetivo básico el satisfacer intereses en común y dejar de lado los intereses particulares unilaterales de cada nación.

A esto, se puede agregar que la historia reciente del Ecuador vio marcada su política exterior por primera vez en los años cuarenta cuando la seguridad nacional se resaltó debido al conflicto limítrofe con el Perú en 1942 y también en 1994 que de una u otra forma condicionaron la conducta del Ecuador a nivel internacional, conducta que después se vio afectada por el posterior fenómeno internacional de crisis de deudas externas e increíbles déficits fiscales que se desató en los años ochenta en toda América latina conocida como la “década pérdida” marcando así, el desarrollo de políticas internas y externas que afectaron en gran medida el desarrollo de la región y en especial el del país. A más de esto, se suma en los últimos años, acontecimientos tales como la crisis migratoria ecuatoriana que empezó en los años noventa y la actual crisis de repatriación de ciudadanos ecuatorianos que se ha desatado debido a la inestable situación Europea que se mantiene principalmente en los

países conocidos como PIIGS²⁷. A esto se suma el ya histórico conflicto interno colombiano que después de la intervención militar que se dio en angostura en 2008, provocó el quiebre de relaciones diplomáticas entre ambos países marcando una vez más un episodio limítrofe violento en la historia fronteriza e internacional de Ecuador.

Por otro lado, el hecho de que Ecuador durante su historia se ha mantenido como un actor pasivo en el planteamiento de iniciativas internacionales trascendentales al considerarse y ser considerado un país pequeño, dependiente de la influencia estructural de los EEUU, de sus países vecinos Colombia y Perú, y en las últimas décadas de la Unión Europea, ha provocado demoras en la acción global ecuatoriana y en el desarrollo del Ecuador fuera de sus fronteras. La necesidad de un mejor desenvolvimiento de la nación ha impulsado en la actualidad a que Ecuador se maneje dentro de una nueva institucionalidad nacional con bases en la Constitución del 2008 la misma que dictamina en el título VIII - Capítulo primero – Art. 416 que “Las relaciones del Ecuador con la comunidad internacional responderán a los interés del pueblo ecuatoriano, al que le rendirán cuenta sus responsables y ejecutores, y en consecuencia...” proclama la paz, la igualdad jurídica de los Estados, la cooperación, la integración y la solidaridad, propugnando el principio de ciudadanía universal, respeto de los derechos humanos, condena el imperialismo o colonialismo, impulsa la integración política, cultural y económica de Latinoamérica, fomenta un nuevo sistema de comercio e inversión entre Estados que se sustenta en la justicia, solidaridad y complementariedad a más de impulsar la creación de instrumentos internacionales para la conservación de los ciclos vitales del planeta; todo con el objetivo de “Garantizar la soberanía nacional (...) e impulsar una inserción estratégica en el contexto internacional, que contribuya a la paz

²⁷Termino anglosajón que se refiere a los países Europeos de Portugal, Irlanda, Italia, Grecia y España los cuales en la última década han sufrido un elevado déficit fiscal, y problemas con las balanzas de pagos lo cual ha provocado una fuerte recesión, altas tasas de desempleo y alto endeudamiento.

y a un sistema democrático y equitativo mundial” (Asamblea Nacional del Ecuador A, 2008). Esta, que como una visión nueva que deja atrás los conflictos territoriales especialmente el problema territorial con el Perú, impulsa un nuevo proceso de cambio con miras hacia la modernidad, la soberanía y hacia el bienestar de los ecuatorianos quienes a pesar de depender en gran medida del desarrollo de la política interna, necesitan del respaldo de una política exterior efectiva para el desarrollo del país y así hacer frente al sistema internacional lleno de un sinnúmero de transformaciones que en parte surgieron a partir de la crisis financiera estadounidense del 2008 y que ha provocado determinar nuevos planteamientos en el desarrollo de relaciones con nuevos actores internacionales.

Para comprender de mejor manera como Ecuador se ha desenvuelto durante su historia actual especialmente en el campo de las relaciones bilaterales a nivel global y sobre todo con Medio Oriente como cuna de EAU, a continuación un análisis a las actividades políticas y comerciales más relevantes de Ecuador primero en el área multilateral seguido del área bilateral enmarcando su desarrollo a nivel universal, latinoamericano y específicamente a nivel de Medio Oriente para de esta manera poder determinar los avances y las propuestas ecuatorianas actuales que cubren las necesidades de esta región en específico y así plantear los posibles vínculos a finiquitarse o generarse entre Ecuador y EAU.

3.3.1 Relaciones multilaterales

Para entender como Ecuador se desenvuelve en el marco de las relaciones multilaterales se deben analizar dos aspectos en general: la definición teórica de lo que es una relación multilateral y el enfoque actual de Ecuador dentro del marco multilateral. Si empezados desde lo teórico, en general se puede establecer que las relaciones multilaterales son aquellas que se establecen entre más de dos actores internacionales

dentro del marco de las organizaciones multilaterales las mismas que están: "...constituidas bajo una necesidad común, de proyectar soluciones plausibles con respecto a inconvenientes, obstáculos, o dificultades de envergadura transnacional" (canciller, 2009). Dicho de otra manera las organizaciones multilaterales que se dividen en organismos no inter-gubernamentales (ONG's) y organismos inter-gubernamentales (OIG's), son el resultado de la búsqueda de la interacción y cooperación mutua entre más de dos actores internacionales que buscan beneficios en común. El Ecuador al igual que todos los Estados del mundo forma parte de instituciones multilaterales internacionales. Por esta razón y para establecer un panorama más claro de la actividad multilateral del Ecuador, a continuación se presentan los organismos multilaterales en los que esta nación participa destacando los organismos multilaterales inter-gubernamentales más importantes para Ecuador tanto a nivel universal como a nivel Latinoamericano y de Medio Oriente.

3.3.1.1 Universales

A nivel universal, las relaciones multilaterales se efectúan en su mayoría por medio de organismos multilaterales internacionales los mismos que son de suma importancia para los intereses del Ecuador reflejándose claramente en el Plan de Desarrollo de Política Exterior 2006-2020 (PLANEX 2020) el cual señala que:

La diplomacia ecuatoriana ha sido especialmente activa en los foros multilaterales universales y regionales. Como país pequeño, es de interés del Ecuador que las normas y regímenes internacionales sean negociados en dichos foros, pues esto le permite asociarse con estados de intereses similares, incrementando así su poder de negociación en los distintos temas de la agenda internacional (MMRREE B, 2006, pág. 67).

Organización de las Naciones Unidas

En el marco de las relaciones multilaterales dentro de organismos intergubernamentales y con la esperanza de establecer la paz mundial y mejorar las relaciones entre Estados después de la Segunda Guerra Mundial, y debido al interés histórico del Ecuador por mantener igualmente la paz, la seguridad y la cooperación de pueblos sobre las bases de justicia, respeto y equidad entre estados, se conformó conjuntamente con otros actores internacionales la Organización de las Naciones Unidas [ONU] desde 1945, el cual se ha enfocado en "...mantener la paz y la seguridad internacional, fomentar entre las naciones relaciones de amistad y promover el progreso social, la mejora del nivel de vida y los derechos humanos..." (ONU, s.f.), convirtiéndose este en el organismo en el cual Ecuador ha planteado su iniciativa sobre la defensa al medio ambiente, la paz y la igualdad universal en el orden internacional sobre todas las cosas. La cooperación de la ONU con Ecuador ha sido fuerte gracias a un sinnúmero de proyectos y programas por un lado sociales dirigidos por instituciones agregadas a la ONU tales como la UNESCO²⁸, UNICEF²⁹, FAO³⁰ y por otro económico y comerciales desarrollados por el Fondo Monetario Internacional [FMI], Banco Mundial [BM], Movimientos de No-Alineados, Grupo de los 77, Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo [UNCTAD] y por la Organización de Países Exportadores de Petróleo [OPEP] en la cual Ecuador fue miembro por primera vez en 1973 para luego en 1992 voluntariamente suspender su membresía debido a desacuerdos económicos con el pago de membresías y los límites de barriles impuestos por la OPEP siendo esta no-participación

²⁸ Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura.

²⁹ Fondo de las Naciones Unidas para la infancia

³⁰ Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura

suspendida en 2007 cuando Ecuador se re-agrupó a la OPEP aun con la deuda pendiente.

Organización Mundial del Comercio

Otra de las organizaciones en las cuales Ecuador desarrolla su multilateralismo es la Organización Mundial del Comercio [OMC] donde es miembro desde 1996. La OMC está encargada del establecimiento de las normas mundiales que rigen el comercio entre naciones, dentro de la cual Ecuador forma parte del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT³¹), del Acuerdo general sobre Comercio de Servicios (GATS³²) y del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad intelectual relacionado con el Comercio (TRIPS³³).

De acuerdo al PLANEX 2020 expuesto en la sitio oficial web del MMRREE, el Ecuador afronta serias dificultades dentro del multilateralismo en la ONU debido a

...la limitada capacidad operativa del sistema de seguridad colectiva de la ONU (...) [con respecto al conflicto en Medio Oriente], y, en lo económico, el estancamiento de la Ronda Doha de la OMC, así como la subordinación de los acuerdos ambientales a los comerciales... (MMRREE B, s.f., pag.18)

Ya que Ecuador hoy por hoy establece como política prioritaria la protección del medio ambiente y un comercio responsable y amigable hacia la naturaleza a diferencia de muchas potencias mundiales que han desistido del marco multilateral por beneficios unilaterales sin responsabilidad en dicho campo.

³¹ General Agreement on Tariffs and Trade

³² General Agreement on Trade in Services

³³ Agreement on Trade-related Aspects of Intellectual Property

De acuerdo al Examen de las políticas comerciales del Ecuador emitido por la Organización Mundial del Comercio en 2011, el Ecuador no ha firmado el Acuerdo sobre Tecnología de la Información ni ninguno de los acuerdos plurilaterales incluido el Acuerdo sobre Contratación Pública de la OMC ya que como es de conocimiento general, el Ecuador hoy por hoy demanda la democratización de los órganos internacionales y la participación equitativa de los Estados en las mismas (OMC C, 2011, pág. 29).

Por otro lado, la OMC determina que Ecuador ha sido beneficiario por las actividades de asistencia técnica relacionadas al comercio (ATRC) por medio de aprendizaje en línea, seminarios/talleres y cursos regionales, abarcando negociaciones generales y arancelarias, acuerdos comerciales, comercio y medioambiente entre otros temas.

Organización de Estados Americanos

La Organización de los Estados Americanos (OEA) es el organismo regional más antiguo del mundo donde el Ecuador se mantiene como miembro activo junto a otros 34 países miembros de toda América que buscan entre otras cosas afianzar la paz y la seguridad del continente y promover el desarrollo económico, social y cultural por medio de la acción cooperativa. Durante los últimos años Ecuador conjuntamente con otros Estados de la región han buscado la incorporación de Cuba a la organización continental a pesar de que Cuba no ha mostrado aun interés formal para formar parte de este bloque. La OEA mantiene oficinas representativas en cada país miembro. En Ecuador la oficina de la OEA ha realizado varias actividades y programas enfocados al desarrollo nacional de entre los cuales las más relevantes son:

- Proyecto Salud y Vida para las Américas: prevención del uso de drogas en Ecuador
- Apoyo al desminado en la frontera Perú – Ecuador
- Misión del Trust: capacitación en el uso de tecnología que faciliten los procesos de inclusión laboral dirigidos a los sectores más vulnerables de la nación
- Programa de reducción de desastres naturales en Machala

Por otra parte, después de la incursión militar colombiana en 2008 en territorio ecuatoriano la OEA desarrollo la 25ava Reunión sobre Consultas entre los Ministros de Relaciones Exteriores para lograr el restablecimiento de las relaciones bilaterales entre Ecuador y Colombia a través de la Oficina para el Bienestar Ecuador - Colombia (OEA, 2008).

Cuenca del Pacífico

De acuerdo al PLANEX 2020, Ecuador en 1987 emitió el decreto ejecutivo No. 2889 y en 1997 emitió el Acuerdo Ministerial No. 410 los cuales sirvieron como instrumentos para la conformación de comités nacionales que ayudarían al Estado con instrumentos legales y administrativos para la gestión del Estado ecuatoriano dentro de esta zona (MMRREE B, s.f.). Sumado a esto y debido a la creciente diversificación del comercio exterior del mercado asiático y del Pacífico, esta región se ha convertido de mucho interés para Ecuador. Entorno a la cuenca del Pacífico se establece el foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC por sus siglas en inglés) como el organismo más importante de la región. APEC fue establecida en 1989 y cuenta con 21 miembros. Ecuador actualmente sigue en la búsqueda de establecer nexos políticos, culturales, económicos y de cooperación con Asia a través de los puentes que la APEC puede otorgar, pero para lograrlo, el Ecuador

debe tener claro que la diversificación de mercados y la calidad de sus productos son la llave para lograr una oferta exportable constante y competitiva y lograr de esta manera cumplir con las expectativas que la APEC mantiene sobre Ecuador. Ecuador espera que la labor de integración APEC-Ecuador sea recíproca ya que APEC actualmente mantiene aprobada la Declaración de Vancouver de 1997 la misma que establece el cobro de moratorias de hasta 10 años a países que deseen ingresar a la APEC siendo este el principal contratiempo que presenta la organización para la membresía del Ecuador.

Ecuador con relación a la cuenca del pacífico es miembro de:

- Consejo Económico para la Cuenca del Pacífico (PBEC³⁴) desde 1997
- Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC³⁵) desde 1999
- Foro de Cooperación América Latina – Asia del Este (FOCALAE) desde 2001
- Comisión Permanente del Pacífico Sur (CPPS)

Ecuador en los últimos años ha establecido embajadas en Australia, Malasia, Indonesia e India las cuales se suman a las de Corea, Japón y China.

3.3.1.2 Latino América

Se puede decir que desde el ingreso del actual gobierno del Ecuador en 2006 y más aún desde el establecimiento de la nueva Constitución en 2008, las prioridades de integración del Ecuador cambiaron de dirección enfocando sus intereses en el ámbito regional ante lo global.

³⁴ Pacific Basin Economic Council

³⁵ Pacific Economic Cooperation Council

CAN y MERCOSUR

De acuerdo a los lineamientos de la política exterior del Ecuador, esta nación siempre se ha enfocado en establecer tratados que impulsen principalmente el desarrollo regional y beneficie al crecimiento de las economías latinoamericanas en conjunto. Por esta razón en el marco latinoamericano Ecuador es miembro fundador de la Comunidad Andina de Naciones CAN la misma que nació en 1969 gracias al tratado de Cartagena y busca como uno de sus objetivos más importantes, la creación de una zona de libre comercio para alcanzar la unión aduanera con Colombia, Perú, Bolivia y Venezuela. La CAN es el marco regional en donde Ecuador mantiene mayor intercambio comercial; lastimosamente Venezuela se retiró de la comunidad en 2006 debido a la decisión que tomaron los países miembros de Colombia y Perú por efectuar negociaciones con los Estados Unidos para el establecimiento de tratados de libre comercio de manera bilateral con dicha nación. Esto ha forzado al Ecuador a simplemente impulsar las relaciones con sus vecinos a través de mejores beneficios del bilateralismo fronterizo. Por otro lado, Ecuador a través de la CAN mantiene acuerdos importantes con la Unión Europea que promueven el diálogo político y la intensificación de la cooperación los mismos que se ven reflejados en dos acuerdos muy importantes que son: acuerdo de diálogo político y cooperación entre UE y CAN - 2003; y el acuerdo marco de cooperación entre CAN y UE firmado de 1993. Por otra parte, de acuerdo a lo expuesto por Francisco Rivadeneira Viceministro de Comercio Exterior e Integración Económica de Ecuador en una entrevista realizada por la CAN en 2013, se estima que la CAN es el segundo mercado más importante para las exportaciones del Ecuador después de EEUU y es el principal mercado para los PYMES ecuatorianos en donde se distingue la

industria de manufacturas y la agroindustria. Lastimosamente entre Ecuador y la CAN la balanza comercial es negativa para el Ecuador siendo esta una de las principales razones por las cuales Ecuador está considerando integrarse al MERCOSUR en donde podría tener un mejor frente comercial lo cual se evidencia también por los comentarios vertidos por el Presidente constitucional del Ecuador Econ. Rafael Correa quien mencionó que “La decisión es notificar al Mercosur que iniciamos negociación del protocolo de adhesión...”, agregando que el país solicitará su admisión al bloque después de alcanzar un acuerdo con la Unión Europea” (Jeffris, 2013). Esta acción beneficiaría al país con la reducción de las barreras arancelarias actuales entre Ecuador y los países miembros del MERCOSUR pero podría limitar la fuerza de negociación con terceros debido a las negociaciones en bloque y no unilaterales como es habitual dentro de las normas de la CAN. Actualmente Ecuador se mantiene como país asociado al MERCOSUR a la espera de convertirse en miembro.

UNASUR

En la búsqueda por lograr la integración regional al más alto nivel y eliminar la construcción de agrupaciones subregionales (CAN y MERCOSUR), los gobernadores de las naciones sudamericanas firmaron la declaración del Cusco en 2004 la misma que dio paso en 2008 a la conformación de la Unión de Naciones Sudamericanas UNASUR la cual busca la integración regional en materia energética, educación, salud, ambiente, infraestructura, seguridad y democracia entre sus 12 miembros activos. De acuerdo al sitio web de la UNASUR los proyectos más importantes a largo plazo son: la construcción de la carretera interoceánica entre Brasil y el Océano Pacífico (Plan Manta - Manaus), el libre comercio y la concepción de una moneda única. A esto en Quito, la

capital de Ecuador, se está construyendo la sede permanente de la UNASUR la misma que estará lista para el 2014 promoviendo así los deseos tan grandes del Ecuador por lograr el establecimiento de la 'patria grande'. Una de las propuestas más recientes de la UNASUR es el Banco del Sur el cual funciona como fondo monetario para la región. En la actualidad la UNASUR a través de La Cumbre de estados de América del Sur y Países Árabes (ASPA) mantiene acercamientos con los países árabes.

ALCA y ALBA

34 miembros de América del Norte, América del Sur y Centro América, excepto Cuba conforman el Área de libre Comercio de las Américas ALCA, organismo que empezó su desarrollo en 1994 impulsado por EEUU con el objetivo de promover la prosperidad a través de la integración económica y el libre comercio entre sus miembros. El Ecuador asumió la presidencia del ALCA en el periodo 2001-2002. Hoy por hoy el ALCA sigue sin finiquitarse debido a posturas no a favor del ALCA principalmente de Venezuela y del MERCOSUR quienes consideran que estas economías no se encuentran en un desarrollo equitativo y que los beneficios serían unipolares para EEUU y no para los demás países. La contrapuesta que presentó el Ex presidente de Venezuela Hugo Chávez en la última cumbre del ALCA en 2005 resultó en la visión latinoamericana del ALBA. El ALBA está integrada por 8 naciones con el propósito de unificar la América Latina y el Caribe. Ecuador forma parte de la Alternativa Bolivariana para las Américas desde 2009 en donde se plantea lograr el desarrollo conjunto a través de los Tratados de Comercio de los Pueblos (TCP) existente entre Venezuela – Bolivia- Cuba y a través de las empresas y proyectos gran nacionales y alcanzar el desarrollo total de la moneda regional (SUCRE).

ALADI

La Asociación Latinoamericana de Integración de acuerdo a su portal web, es la mayor agrupación latinoamericana de integración contando con 13 miembros activos. El propósito central de la ALADI es la creación de un área de preferencias económicas (área de libre comercio) dentro de la región con miras hacia un mercado común latinoamericano. La ALADI aplica tres mecanismos para desarrollar su política los cuales son:

- Preferencia Arancelaria Regional
- Acuerdos de Alcance Regional
- Acuerdos de Alcance Parcial

Dentro de la ALADI el Ecuador es calificado como nación de menor desarrollo económico relativo a la región lo cual le permite gozar de un sistema preferencial. Dentro del marco de la ALADI el Ecuador mantiene acuerdos de Alcance Parcial de Complementación Económica algunos de los cuales son:

- El Acuerdo de Alcance Parcial de Renegociación No.29 suscrito en 1993 entre Ecuador y México que incorpora las preferencias en las listas de productos de Ecuador y México en el marco de la ALALC³⁶ además de una lista de ventajas no extensivas a favor de Ecuador.
- Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica ACE No.46 suscrito en 2000 ente Ecuador y Cuba. Fortalece el intercambio comercial con preferencias arancelarias y no arancelarias.
- Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica ACE No.59 entre CAN y MERCOSUR suscrito en 2004 con 7 países involucrados entre esos Ecuador los

³⁶ Asociación Latinoamericana de Libre Comercio ALALC fue el organismo sucesor de la ALADI.

mismos que buscan entre otras cosas establecer el marco jurídico e institucional de cooperación e integración económica que contribuya a la creación de un espacio económico ampliado y fomentar la creación del área de libre comercio entre las naciones involucradas (con Brasil casi el 100% de las líneas arancelarias se han visto beneficiadas).

- Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica ACE No.65 entre Ecuador y Chile el cual mantiene las listas de excepciones expresadas en NALADISA³⁷ 2007 (alrededor de 230 productos casi todos agrícolas).
- Debido a la salida de Venezuela de la CAN, Ecuador firmó a través de la ALADI en 2011 un acuerdo de cooperación y complementación económica con Venezuela de 5 años de duración con posibilidades de prórroga.

En 2011 Ecuador y Guatemala suscribieron un Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica estableciendo preferencias arancelarias a un número limitado de productos que aún no entra en vigor y espera liberar 700 partidas arancelarias incluidas las de camarones, flores, plantas, frutas dulces, enlatados, caucho y más.

Ecuador y Nicaragua establecieron la negociación de un Acuerdo Marco de Cooperación, complementación y comercio el cual entró en vigencia en febrero 2013 y espera ayudar a ambas naciones con preferencias arancelarias. (ProEcuador E, 2013)

³⁷ De acuerdo a la ALADI, NALADISA es la nomenclatura de la asociación latinoamericana de integración que tiene como base el sistema armonizado de designación y codificación de mercancías.

CELAC

La Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños CELAC es el resultado de la XXII Cumbre del Grupo de Río y de la II Cumbre de América Latina y del Caribe sobre Integración y Desarrollo (CALC) donde se consideró a la CELAC como el intento más reciente por lograr la unidad y la integración política, social, económica, y cultural que promueva el desarrollo soberano de América latina y el Caribe. Creada en 2010 cuenta con la participación de 33 jefes de Gobierno que formaban parte del Grupo de Río y de la CALC organismos que se preservarán hasta la culminación del proceso de constitución de la CELAC. Se espera que la CELAC termine como la unión de ALADI-CARICOM³⁸-SELA³⁹ en un futuro no muy lejano.

Ecuador además de mantener relaciones dentro de las organizaciones de carácter multilateral antes mencionadas, también es participe en:

- Comunidad Sudamericana de Naciones [CASA]
- Integración de Infraestructura regional Sudamericana [IIRSA]
- Consejo de Cooperación Aduanera [COA]
- Consejo interamericano Económico y Social [CIES]
- Corporación Andina de fomento [CAF]
- Banco interamericano de Desarrollo [BID]
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL]
- Asistencia Recíproca Petrolera Latinoamericana[ARPEL]

³⁸ CaribbeanCommunity o Comunidad del Caribe

³⁹ Sistema Económico latinoamericano y del Caribe

3.3.1.3 Medio Oriente



La histórica región del Medio Oriente es considerada sin duda como la cuna de la civilización gracias a su importancia cultural, religiosa, económica y política siendo a lo largo de la historia foco de atención mundial por los continuos conflictos bélicos en sus pueblos y por la particular oposición hacia la intervención occidental en esta región. El Medio Oriente está conformado por las naciones de Irán, Iraq, Siria, Líbano, Jordania, Egipto, Yemen y por las naciones del CCG que son: Emiratos Árabes Unidos, Bahrain, Arabia Saudita, Omán, Qatar y Kuwait. Hoy en día y a pesar de ser el Medio Oriente catalogado como una región conflictiva y volátil más aun por las controversias políticas actuales de algunos Estados como Egipto, Siria o Bahrain, también es considerada como una de las regiones económicas más fuertes del mundo gracias a su riqueza por la producción de hidrocarburos y gas natural donde sobresalen especialmente Arabia Saudita, Qatar, E.A.U., Iraq, Irán, Kuwait y Libia (miembros de la OPEP) los mismos que han desarrollado un potencial de inversión muy alto y la necesidad de satisfacer de mejor manera el buen vivir de sus pueblos a pesar de la poca existencia de recursos naturales no petroleros que tienen por las condiciones climáticas y geográficas poco favorables de la zona. Históricamente los primeros contactos entre los pueblos de Ecuador y Medio Oriente se establecieron

en los siglos XIX y XX durante la migración de algunos pueblos árabes hacia el continente Sudamericano debido a la situación compleja que atravesaban en el ámbito religioso y económico dentro de sus naciones. Los descendientes de los primeros migrantes de Medio Oriente influyeron significativamente en los pueblos sudamericanos con sus costumbres y especialmente en Ecuador con su notable participación en el área empresarial y política llegando a ser empresarios de alto nivel y personalidades políticas muy importantes.

Su gran importancia como una zona altamente estratégica por su situación geopolítica, comercial y fuerza económica ha provocado en la actualidad que Ecuador mantenga acercamientos con los pueblos árabes de esta región especialmente a través del foro de cooperación multilateral más importante que existe entre las regiones de Medio Oriente y Sudamérica conocida como Cumbre América del Sur & Países Árabes [ASPA] que desde el 2005 está enfocada a ser “ un mecanismo de cooperación en el ámbito de la economía, la cultura, la educación, la ciencia y la tecnología, (...) medio ambiente, el turismo y otros temas relevantes para el desarrollo sustentable de estos países” (Tercera Cumbre América del Sur – Países Árabes [ASPA], 2012), permitiendo que el Ecuador mejore su acercamiento y su interés hacia los Países Árabes los mismos que son considerados complementarios hacia la economía ecuatoriana. El último foro ASPA se llevó a cabo el 1º y 2º de octubre 2012 en Lima Perú, el mismo en el que participaron 22 países integrantes de la Liga Árabe y 12 países integrantes de la UNASUR. Esta reunión motivó a los Países Árabes a ver a Sudamérica como una región estable y con muchas ansias de crecimiento convirtiéndose en un atractivo lugar para las inversiones. La participación de Ecuador dentro de este último foro fue importante debido a la presentación de la iniciativa YASUNI ITT con la esperanza de recibir apoyo de las naciones participantes y en especial de los 6 miembros árabes de la OPEP que forman parte del ASPA logrando a la final de la jornada el interés de Irán y E.A.U. hacia la misma.

Por otro lado, Ecuador también mantiene fuertes lazos con los países de Medio Oriente a través de la Organización de Países Exportadores de Petroleros (OPEP) la misma que es una organización intergubernamental permanente creada en 1960 entre Irán, Iraq, Kuwait, Arabia Saudita y Venezuela uniéndose posteriormente Qatar, EAU, Argelia, Nigeria, Ecuador, Libia y Angola con el objetivo de:

...coordinar y unificar las políticas petroleras entre los países miembros, con el fin de garantizar precios justos y estables para los productos de petróleo, un abastecimiento eficiente, económico y regular de petróleo a los países consumidores y un rendimiento justo del capital a los que invierten en la industria (OPEP, s.f.).

En junio 2013 la OPEP acordó mantener una cuota de producción de 30 millones de barriles al día la misma que permitirá al Ecuador desarrollar aproximadamente unos 500,000 barriles de petróleo diarios, manteniendo así una producción favorable para Ecuador ya que con esta decisión se espera que la OPEP logre un precio de US\$100 dólares por barril (El Comercio C, 2013).

En general se podría decir que los intereses del Ecuador en las relaciones multilaterales han velado desde un principio por la igualdad de derecho, la democratización, el desarrollo, la paz y la solidaridad dentro de las instituciones multilaterales buscando siempre un ambiente amigable y próspero entre los actores internacionales involucrados para lograr así romper las hegemonías existentes a nivel internacional y lograr tener éxito frente a retos como la delincuencia transnacional, el desarrollo humano, el deterioro del ambiente y más. Hoy por hoy, los objetivos de integración regional han sido basados con mayor fuerza en criterios socio-políticos más que en prioridades económicas que como consecuencia han resultado en la no adopción de medidas preferenciales (TLC's) "importantes" sino más bien buscar la negociación de acuerdos más amplios que abarquen no solo el comercio sino también la esfera política. De esta manera queda claro que la integración sudamericana es el foco

de todo interés multilateral actual del Ecuador que a pesar de formar parte de varias organizaciones multilaterales subregionales, sigue en la búsqueda de potenciar el desarrollo en conjunto para alcanzar el sueño de la patria grande la cual se espera pueda adquirir mayor poder de negociación para sus pueblos frente a los demás bloques a nivel mundial y lograr un intercambio justo entre las partes. No hay que olvidar que la política exterior de cada nación de Latinoamérica y en especial de cada nación Sudamericana aún se mantienen enfocadas en intereses unilaterales que impiden ya sea por conflictos ideológicos o diferentes perspectivas, el desarrollo relevante de una comunidad a corto plazo lo cual da cabida al diseño y a la ejecución de políticas bilaterales diversificadas.

3.3.2 Relaciones Bilaterales

En la actualidad, Ecuador ha determinado en su política exterior que todo acuerdo bilateral se debe llevar a cabo bajo los lineamientos establecidos en los compromisos adquiridos por Ecuador dentro de las organizaciones multilaterales. En materia bilateral actual del Ecuador el Plan Nacional de Desarrollo conocido como “Política Exterior 2007-2010” señala como una de las directrices más significativas el hecho de:

Establecer acuerdo bilateral sobre comercio, inversiones y cooperación, que diversifiquen el destino y origen de nuestro comercio exterior, mejoren el acceso a los productos ecuatorianos y propicien la integración en las cadenas productivas de los artesanos, y los pequeños y medianos productores (MMRREE G, 2007, p.21).

De acuerdo al Plan Nacional de Desarrollo 2007-2010 -Política Exterior- (PLADESPE), la mayoría de las relaciones bilaterales del Ecuador se han desarrollado en base al nivel de importancia de sus similares dando prioridad al marco regional donde destacan sus vecinos Colombia y Perú

por determinación geográfica e histórica gracias al deseo de hermandad y cooperación entre estos pueblos; la comunidad latinoamericana por la ansiada búsqueda del desarrollo regional en conjunto que hoy por hoy es conocida como el deseo de formar la patria grande; los Estados Unidos por su histórica importancia en el marco global, por ser el mercado tradicional más importante del Ecuador y por la necesidad de que esta nación contribuya al desarrollo sustentable de las Américas; la Unión Europea por los lazos históricos y la complementariedad de mercados con Ecuador, la cuenca del pacífico por las oportunidades no aprovechadas de intercambio especialmente con Japón, China y Rusia; con los estados de Medio Oriente por su gran potencial de inversión y complementariedad de mercados; y por último los demás Estados independientes sin desaprovechar cualquier oportunidad que estas presenten. Para entender de manera más clara como se han venido desarrollándose las relaciones bilaterales del Ecuador, a continuación se exponen a los actores internacionales más relevantes para el Ecuador.

CHILE

A nivel regional es muy importante considerar a Chile debido a que esta nación ha venido siendo un importante socio para Ecuador en Latinoamérica manteniendo relaciones desde 1830 después de la firma del tratado de Amistad del mismo año. Ecuador y Chile han sido constantes aliados debido a los conflictos individuales que han mantenido cada nación con el Perú en donde y como apoyo a la actual disputa marítima entre Chile y Perú, Ecuador y Chile han ratificado los tratados marítimos de 1952 como método de presión para una resolución pronta por la corte de la Haya hacia el reclamo de territorio marítimo Chile - Perú. Es importante considerar que a nivel Sudamericano en 2008 Ecuador y Chile fueron los primeros países en firmar un acuerdo de asociación estratégica resultando este en un modelo exitoso gracias a las frecuentes visitas de los

mandatarios de ambos países lo que permitió que las relaciones comerciales se afiancen más aun gracias al Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica No.32 ratificado en 2008. Chile mantiene con Ecuador 40 acuerdos de los cuales 18 están vigentes y se enfocan en: salud, temas fitosanitarios, cultura, telecomunicaciones, migración, comercio, apertura de mercados en favor del Ecuador y cooperación técnica en exportaciones (MMRREE I, s.f.). En las exportaciones 2012 del Ecuador el mercado Chileno fue el primer mercado a nivel Sudamérica más importante con el 8.79% del total de los productos exportados rodeando los US\$ 1.994 millones de dólares en exportaciones donde aceites de petróleo, bananas frescas, atún en conserva, grasas y aceites vegetales destacan sobre los US\$ 541 millones de dólares en importaciones de productos destacados como preparaciones de levadura, manzanas, medicamentos, butano y conductores eléctricos dando una balanza comercial total positiva de US\$ 1.453 millones de dólares para Ecuador (ProEcuador C, 2013).

PERÚ

De acuerdo al sistema de tratados del MMRREE, Ecuador y Perú han suscrito 11 protocolos desde 1830 de los cuales hasta Abril 2013 aún se mantienen 6 protocolos vigentes relacionados al delineamiento limítrofe, Islas Galápagos, publicaciones literarias, desminado, tránsito de personas y el histórico protocolo de paz, amistad y límites de 1942 a los cuales se suman 12 tratados de los cuales 4 están vigentes y son:

- Tratado preliminar de Paz (tratado de Girón) - 1829
- Tratado de Paz y Amistad (tratado de Guayaquil) – 1829

- Tratado de Comercio y Navegación entre Ecuador y Perú – 1998
- Tratado de extradición entre Ecuador y Perú – 2001

A esto se suman 73 acuerdos de los cuales 57 se encuentran vigentes y entornan los temas de: integración fronteriza, seguridad, buena vecindad, migración, cooperación científica y asistencia técnica, materia penal, turismo, educación, tránsito y eje vial, reordenamiento comercial, concesiones arancelarias, cooperación aduanera, medio ambiente, cooperación en energía y minería, sanidad y salud.

Superado el conflicto bélico con el acuerdo de paz suscrito en 1998 entre Ecuador y Perú, las relaciones tanto políticas como económicas y comerciales han venido mejorando gracias al desarrollo de políticas amigables enfocadas a las condiciones sociales y económicas principalmente para el beneficio de las poblaciones fronterizas con centenares de proyectos (plan binacional de desarrollo fronterizo de Ecuador y Perú) y gracias a las membresías que tanto Ecuador y Perú mantienen dentro de la CAN (área de libre comercio) y de la ALADI (preferencia arancelaria regional No.4. – Acuerdo de Apertura de Mercados a favor de Ecuador No.2) los mismos que han permitido en parte que los intercambios comerciales en los últimos siete años incrementaran un 200% según Alfredo Chuquihuara, Director de promoción de Turismo en Perú (ANDES A, 2011). Los beneficios de este incremento se pueden evidenciar en la balanza comercial 2012 en la cual el Ecuador con US\$ 1.991 millones de dólares exportados y apenas US\$ 889 millones de dólares importados dieron un superávit de US\$ 1.102 millones de dólares a favor de Ecuador significando US\$ 219 millones de dólares de diferencia con el superávit del 2011 (ProEcuador E, 2013). En 2012 Perú fue el segundo destino a nivel Sudamericano de las exportaciones del

Ecuador con el 8.50% de las exportaciones totales siendo principalmente aceites de petróleo, atunes y tableros de madera los productos más exportados al vecino país situándolo tercero después de Estados Unidos que recibió el 43.63% del total de las exportaciones ecuatorianas, seguido por Chile (8.79%), Colombia (4.45%) y Venezuela con el 4.16% de las exportaciones totales de ese mismo año (ProEcuador E, 2013, p. 23). También es importante considerar que estas dos naciones han venido desarrollando varios proyectos en beneficio binacional destacándose el proyecto Puyando - Tumbes (aprovechamiento de cuencas hidrográficas) y el proyecto de desminado de la frontera. Actualmente en el ámbito regional, ambos países forman parte de organismos multilaterales tales como la Comunidad Sudamericana de Naciones (CASA), IIRSA y Grupo de Río. Actualmente el PLANEX 2020 ha planteado algunos lineamientos estratégicos a seguir para mejorar la relación entre estas dos naciones entre las cuales destaca:

- Plena ejecución de los Acuerdos de Paz.
- Cumplimiento del tratado de comercio y navegación en el Marañón/Amazonas.
- Fortalecimiento del Plan Binacional
- Profundización de la integración cultural, social y económica con énfasis en la integración energética.
- Mayor intercambio turístico, comercial y cultural.
- Impulso a programas de intercambio comercial y de promoción de inversiones

COLOMBIA

Las relaciones de hermandad y unión entre Ecuador y Colombia se pueden considerar históricas y de gran consolidación en términos

de cooperación política, económica, social y cultural a pesar de la existencia de hechos aislados que han afectado el marco bilateral como lo fue la reciente intervención militar colombiana en Angostura - Ecuador en 2008. El MMRREE determina que Ecuador y Colombia mantienen 92 acuerdos suscritos siendo 63 los que se encuentran vigentes refiriéndose estos a: cooperación técnica y científica en materia energética y minera, cooperación económica, tránsito fronterizo, cooperación fronteriza, vialidad, salud y sanidad, seguridad social, desastres naturales, cooperación contra derrame de hidrocarburos, migración, control tráfico de estupefacientes y drogas, apertura de mercados a favor de Ecuador, educación, intercambio de información, intercambio de textiles, infraestructura y exoneración del IVA. Por otra parte Ecuador y Colombia suman 18 tratados siendo solamente 3 los vigentes relacionados a: comercio y navegación, límites territoriales y derecho internacional donde destaca el tratado de cooperación amazónica.

Se podría decir que hoy en día superada la crisis bilateral de Angostura las dos naciones se han concentrado en armonizar sus relaciones bilaterales a través de la hoja de ruta pactada en Nueva York, EEUU en 2009 la misma que establece las directrices para lograr la normalización de la estabilidad bilateral entre ambas naciones pactando:

- Compromiso del gobierno de Colombia de no realizar unilateralmente maniobras militares en territorio Ecuatoriano
- Mejorar la situación humanitaria de los refugiados colombianos que se encuentran en territorio ecuatoriano con el apoyo de ambas naciones
- Mejorar el control Colombiano en la Frontera colombo – ecuatoriana

En el ámbito comercial Colombia al 2012 representó el 4.45% de las exportaciones totales siendo el 4to mercado más importante

para el Ecuador a nivel mundial gracias al preferencial a Ecuador bajo los términos de la zona de libre comercio de la CAN y gracias a las preferencias concedidas entre sí a través de la ALADI (preferencia arancelaria regional No.4. y el Acuerdo de Apertura de Mercados a favor de Ecuador No.2) que han permitido en gran medida que el comercio bilateral después del 2008 vaya aumentando a pesar que la balanza comercial total entre Ecuador y Colombia sea negativa para Ecuador ya que al 2012 fueron US\$1.059 millones de dólares exportados destacándose vehículos de carga y livianos, aceite de palma, atún en conserva y sardinas en salsa de tomate como principales productos importados por Colombia desde Ecuador a diferencia de los US\$ 1.985 millones de dólares importados principalmente en medicamentos de uso humano, vehículos de carga, insecticidas, polipropileno, tejidos y cables por Ecuador recibiendo un déficit de US\$ 926 millones de dólares, el mismo que se prevé reducir con la declaración de zona aduanera a Tulcán e Ipiales basada en la **política de frontera** estructurada para el desarrollo bilateral y sobre todo para el desarrollo de la comunidad fronteriza.

Los objetivos permanentes que tratan conjuntamente Ecuador y Colombia en los cuales está básicamente centrada toda su relación diplomática son:

- No intervenir en los asuntos internos del otro estado
- No realizar actividad unilateral en el territorio de la contraparte sin ser está informada.(eje central después de angostura 2008)
- Establecer todos los medios para hacer frente a la delincuencia transnacional
- Combatir el tráfico de estupefacientes
- El conflicto armado colombiano interno

- Desarrollar la política de integración y desarrollo fronterizo para proteger el turismo binacional
- Refugiados colombianos en el Ecuador

Por otro lado, Ecuador y Colombia comparten su visión del aprovechamiento de recursos marinos viéndose reflejado sus intereses en la Comisión del Pacífico Sur además de formar parte de la Comunidad Sudamericana de Naciones (CASA) y de la IIRSA.

VENEZUELA

Después de la disolución de la Gran Colombia, las relaciones entre Ecuador y Venezuela como estados independientes se establecieron a través del primer instrumento suscrito entre estas dos naciones y Colombia llamado **Convenio de Correos de 1838** el cual permitió establecer un marco para futuros acercamientos tales como: Convenio Básico de Cooperación Técnica -1973, Convenio de crédito recíproco entre el Banco Central del Ecuador y el Banco Central de Venezuela -1976, Acuerdo de Cooperación Cultural -1982, Convenio de Intercambio Comercial -1985, Acuerdo Complementario de Información Energética y Minera -1989 y el proyecto de Complementación industrial -1989 (MMRREE C, s.f.), siendo estos los más remarcables de otros 14 acuerdos vigentes más entre estas naciones. De acuerdo a la reseña del sitio web de la embajada Venezolana en Ecuador, las relaciones entre Ecuador y Venezuela se mantuvieron leves hasta la llegada del ya difunto ex presidente de Venezuela Hugo Chávez quien desde 2001 suscribió 122 acuerdos con Ecuador de los cuales 114 han sido durante el gobierno del Presidente Econ. Rafael Correa Delgado reflejando así, el gran acercamiento en los últimos años de estas dos naciones petroleras (Embajada de Venezuela en Ecuador, s.f.). En

la actualidad para Ecuador la nación de Venezuela se ha convertido en el socio político e ideológico más importante en los últimos años gracias a la construcción de lazos muy estrechos de hermandad y cooperación que guiados por una ideología revolucionaria soberana por el pueblo y para el pueblo traducida en el socialismo del siglo XXI han plasmado una nueva tendencia en el desarrollo de las políticas en América Latina y han permitido alcanzar un aumento sustancial en las relaciones bilaterales entre sí.

Gracias a la Zona de Libre Comercio entre Ecuador-Venezuela que se rige desde 1993 debido a la Zona Andina de Libre Comercio, Ecuador ha logrado exportar 528 subpartidas totales hacia Venezuela en 2012 por un valor de US\$ 1.010 millones de dólares dando un superávit de US\$ 781 millones de dólares para Ecuador siendo los principales productos exportados: aceites de crudos de petróleo, aceite de palma, atunes, vehículos de turismo, telas entre otros (ProEcuador D, 2012). En 2012 Venezuela ocupó el 4to lugar entre los principales destinos latinoamericanos de las exportaciones totales ecuatorianas con el 4.16% (ProEcuador E, 2012).

Es importante saber que la embajada Venezolana en Ecuador, establece que estas dos naciones mantienen alianzas estratégicas en seis ejes fundamentales de cooperación que son:

- Soberanía Social
- Soberanía del conocimiento
- Soberanía Energética
- Soberanía Productiva
- Soberanía Financiera y Comercial
- Soberanía de la Seguridad y Defensa

ESTADOS UNIDOS

El Ecuador a lo largo de su historia ha mantenido una dependencia estructural hacia EEUU, dependencia que con la llegada del nuevo gobierno dirigido por el Econ. Rafael Correa quien en su acto de establecer la soberanía como hecho principal de su política exterior, eliminó en 2009 el convenio con EEUU sobre el uso de la base de Manta por parte de las fuerzas armadas estadounidenses siendo este el hecho que dio inicio a la eliminación de esa dependencia unilateral tan fuerte entre Ecuador y EEUU pero que fragmento de una u otra manera las relaciones entre estas dos naciones que a pesar de estas controversias EEUU se mantiene como el principal socio comercial del Ecuador con una balanza comercial positiva por parte de Ecuador durante los últimos años llegando en 2012 a tener un superávit de US\$5.096 millones de dólares de un total de US\$ 10.619 millones de dólares en exportaciones totales destacando principalmente productos agrícolas y energéticos (ProEcuador F, 2013).

A parte de mantener Ecuador y EEUU 29 acuerdos y 53 convenios vigentes, Ecuador también forma parte del plan ATPDEA⁴⁰ de los Estados Unidos desde 1991. De acuerdo a la guía comercial del Ecuador emitido por ProEcuador, esta ley permite el ingreso libre de arancel a los productos originarios de los países andinos hacia los EEUU tales como flores, productos plásticos, joyas, productos químicos, petróleo y sus derivados, atún empacado entre otros. A esto se suma el hecho de que Ecuador también forma parte del Sistema Generalizado de Preferencias (GSP por sus siglas en inglés) desde 1972, el cual permite la ayuda preferencial de ciertos países desarrollados hacia países en desarrollo que hayan sido determinados por el Banco Mundial como naciones con ingresos

⁴⁰Ley de Promoción del Comercio de los Países Andinos y Erradicación de la Droga

bajos y sus exportaciones no sean lo suficientemente diversificadas. Estas preferencias se renuevan anualmente y actualmente tendrán vigencia hasta el 31 de julio de 2013 (ProEcuador F, 2013). De acuerdo a declaraciones emitidas por el Gobierno de turno el Jueves 20 de Junio 2013 a través del secretario de Comunicación Fernando Alvarado, el Ecuador renunció de manera unilateral e irrevocable a las preferencias arancelarias ATPDEA que en el caso de que no se renueven podrían afectar al país con el posible pago de aranceles para el ingreso de productos Ecuatorianos a E.E.U.U o las posibles disminuciones de exportaciones de los productos amparados por el ATPDEA como la Quinua a más de ocasionar posibles bajas en las inversiones, retraso tecnológico y mayor dependencia de exportaciones petroleras (Cámara de Industrias de Guayaquil [CIG] A, 2011). A esto el Estado resolvió pagar la diferencia que proporcionaba el ATPDEA a los productos ecuatorianos. De acuerdo a la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones [CORPEI], los EEUU también manejan preferencias arancelarias hacia Ecuador de acuerdo al otorgamiento de arancel cero que se lleva a cabo en base al plan de Nación Menos Favorecida establecida por la OMC (s.f.). La culminación de estos hechos generaría la necesidad de llevar acuerdos bilaterales con E.E.U.U. y la necesidad de la diversificación de la producción y de mercados.

A todo esto se suman los deseos plasmados en el PLANEX 2020, en el cual se determina la importancia de EEUU para Ecuador debido a “su gravitación hemisférica y la necesidad de que este país contribuya al desarrollo sustentable y a la consolidación del sistema democrático” (s.f., p.18) y la importancia de consolidar relaciones amistosas y cooperativas por el gran número de migrantes ecuatorianos en ese país y por la gran importancia de crecer la oferta de productos ecuatorianos en el mercado

estadounidense bajo reglas bilaterales justas y equitativas para ambas naciones que respeten la soberanía de ambos involucrados. El PLANEX 2020 plantea lineamientos estratégicos basados básicamente en el respeto de la soberanía, la defensa de los derechos humanos de los migrantes ecuatorianos en EEUU, establecer acuerdos que mejoren el comercio de Ecuador hacia EEUU y lucha contra la corrupción, el terrorismo y el narcotráfico.

UNION EUROPEA

Los lazos históricos y culturales que mantiene el Ecuador con la Unión Europea (en especial con España) han fundamentado los acercamientos entre ambas partes para el desarrollo de sus relaciones tanto a nivel político como comercial logrando comercio bilateral, cooperación y diálogo político. De acuerdo a la Delegación de la Unión Europea para Ecuador establecida desde 2003 en Quito, las relaciones entre la Unión Europea y Ecuador en 2001 lograron suscribir el Convenio 'Marco de Cooperación' el cual establece la ayuda financiera y técnica de la comisión Europea para con Ecuador a lo cual se suma el Sistema Generalizado de Preferencias 'SGP Plus' con el Ecuador permitiendo preferencias adicionales (acceso libre de aranceles y cuotas) a una serie de varios productos del Ecuador que son principalmente agrícolas. Es importante considerar que el SGP+ entre Ecuador terminará en Diciembre 2013 debido a que Ecuador ha logrado sobre pasar el umbral de **país de ingreso medio** (PIB per cápita < US\$ 4000 dólares) forzando así, desarrollar esfuerzos para lograr mantener las relaciones bilaterales con esta comunidad posiblemente a través de un acuerdo comercial Ecuador-UE o de relaciones directas con los países Europeos (CIG B, s.f.). En el marco comercial, la Unión Europea es el tercer destino de las exportaciones ecuatorianas con US\$ 2.467 millones de dólares

situándolo después de EEUU (US\$ 10.619 millones de dólares) y la CAN (US\$ 3.072 millones de dólares) en 2012, lo cual resalta el poco dinamismo de las relaciones ecuatorianas con esta comunidad sobre lo esperado (ProEcuador E, 2013).

El PLANEX 2020 plantea como algunos de los lineamientos estratégicos a seguir con la Unión Europea:

- Respeto e igualdad soberana
- Defensa de migrantes ecuatorianos dentro de la UE
- Desarrollo de una mejor vinculación económica y política
- Establecer acuerdos que mejoren acceso de productos ecuatorianos al mercado de la UE
- Protección del medio ambiente
- Relación transparente entre inversionistas de la UE y el Ecuador
- Transferencia de tecnología, promoción de inversiones y turismo

Dentro de los productos de exportación a la Unión Europea se destaca la alta participación del banano después del petróleo. Es importante considerar que la mayoría de acercamientos que realiza el Ecuador hacia la Unión Europea es a través de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) quienes desde 1993 se mantienen trabajando en el desarrollo de un acuerdo bilateral de comercio e inversión.

De acuerdo a lo antes expuesto es notable que el Ecuador mantiene una considerable actividad internacional fundamentada principalmente en el comercio regional como vía de desarrollo en donde además de sobresalir Chile, Perú, Colombia, y Venezuela como sus principales mercados regionales, Ecuador ha desarrollado otros mercados tales como Panamá con 3.94% de las exportaciones totales en 2012 y fuera del regionalismo a Rusia con el 2.94% sumándose a estos Canadá, Corea, Egipto, Irán,

Indonesia, Turquía, Líbano, Siria y los países del CCG como los nuevos y posibles futuros socios estratégicos del Ecuador (ProEcuador E, 2013).

3.3.2.1 Relaciones Bilaterales Medio Oriente



Hace algunas décadas atrás se consideraban a las históricas tierras lejanas de Medio Oriente como un territorio poco atractivo para el Ecuador por la complejidad de sus peculiaridades geográficas, religiosas, culturales, políticas y económicas. Hoy en día y a pesar de la volatilidad de esta región tanto por los asuntos internos como externos, Ecuador ha visto en este territorio dinámico en sectores financieros, turísticos y petroleros, una zona estratégica capaz de impulsar el crecimiento de la oferta y el desarrollo económico y comercial del Ecuador gracias a ser por una parte, una región con escasos recursos vitales, y por otro, por ser un punto de convergencia entre tres continentes (Europa, África y Asia) y estar situado sobre las reservas petrolíferas más grandes e importantes de todo el mundo. Los acercamientos que el Ecuador ha establecido en el

marco internacional se han fundamentado en el objetivo de diversificar las relaciones externas, en el beneficio común y en la amistad de pueblos, tomando hoy por hoy a esta región como un eje tentador para el incremento de flujos comerciales y como fuente de inversiones para el financiamiento del desarrollo del sector estratégico ecuatoriano a pesar de no ser prioridad para los intereses exteriores del Ecuador siendo Arabia Saudita, Emiratos Árabes Unidos, Irán y Egipto los países que abarcaron el 72,9% del PIB de la región en 2010 con un crecimiento de la economía no petrolera del 4% (2010) de acuerdo al Instituto de Promoción de Turismo, Comercio e Inversiones de Colombia (ProExport Colombia). Pero para entender de mejor manera como los intereses de Ecuador se han desarrollado hasta hoy en esta región, y en parte determinar los potenciales de esta región, a continuación se profundiza en aspectos generales el estado actual de las actividades bilaterales que mantiene el Ecuador con las Naciones más destacadas de Medio Oriente.

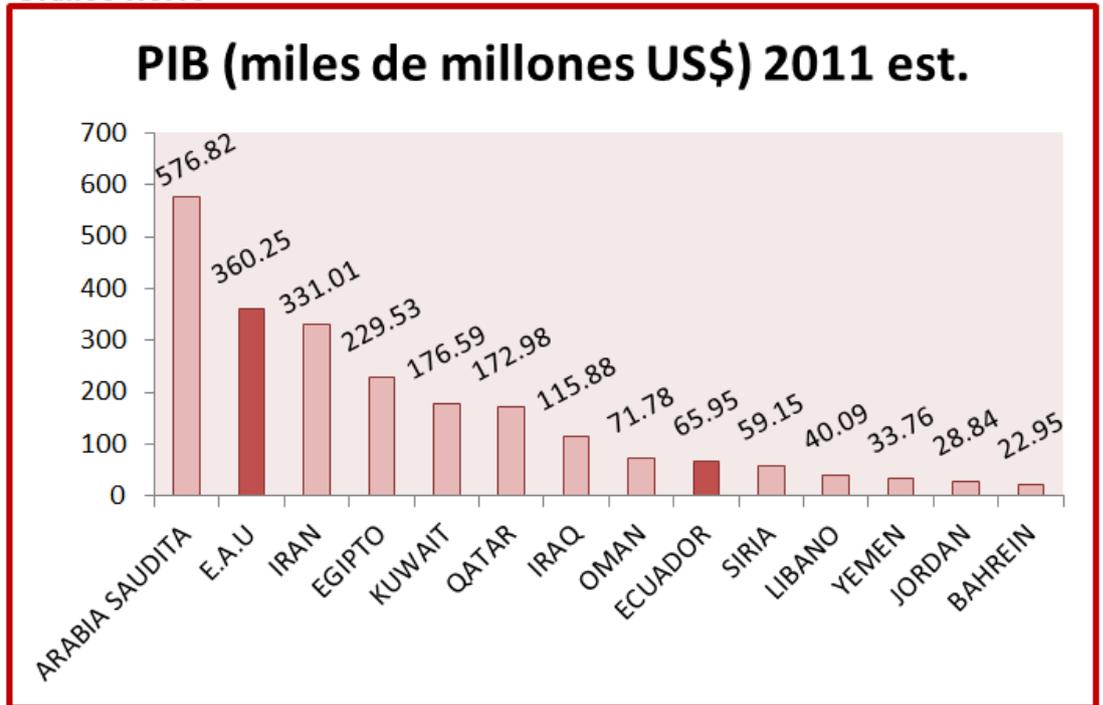
IRÁN

Hoy en día se puede considerar a Irán como el principal socio de Ecuador en Medio Oriente gracias al gran acercamiento que han venido desarrollando estas dos naciones desde el establecimiento en 2007 de las oficinas comerciales en Teherán y Quito respectivamente. Esto ha permitido el escenario para que en 2008 el presidente del Ecuador Econ. Rafael Correa en su visita a Irán lograra la firma de varios acuerdos para la apertura de mercados y la cooperación bilateral en energía y petróleo a más de la negociación de acuerdos de protección de inversiones y pactos de cooperación entre sus bancos centrales (El universo A, 2012). Todo esto marcó el camino para que en 2009 se logre el establecimiento de las embajadas en las capitales de ambos países provocando la crítica internacional principalmente desde los Estados Unidos de Norteamérica quienes han venido

desmoronando la imagen internacional de Irán por el supuesto programa nuclear armamentista que estaría impulsando esta nación. “EL gobierno [sic] ecuatoriano dice que ambos [países] han firmado 32 acuerdos en los últimos años para fortalecer la cooperación en áreas como agricultura, tecnología, recursos renovables y salud.” (El universo A, 2012). Al ser Ecuador e Irán países petroleros (miembros de la OPEP), la mayoría de la cooperación hacia Ecuador es destinada a esfuerzos conjuntos para el mejoramiento del desarrollo petrolífero ecuatoriano como por ejemplo el plan de desarrollo de la refinería del pacífico en las que intervienen hasta el momento Ecuador, Venezuela e Irán. Esta última también está involucrada en la construcción de dos plantas hidroeléctricas en Ecuador. De acuerdo a las políticas de defensa territorial del Ecuador en especial con la frontera norte por el conflicto interno colombiano, Irán ha pasado a ser un importante proveedor de armamento para el Ecuador.

En lo comercial, la OMC mantiene aún pendiente la solicitud de adhesión emitida por Irán para lograr su membresía en dicha institución. En el ámbito regional Brasil es el principal proveedor de Irán con US\$2.120 millones de dólares totales exportados en 2010 (ProEcuador G, 2011). Hasta el 2010 Ecuador exportó cinco subpartidas de las cuales el Banano destacó con el 96.8% del total exportado a esta nación por un valor de US\$8 millones de dólares de un total de US\$ 8.3 millones de dólares exportados (ProEcuador G, 2011). Ya para el 2012 no hay registros de actividad exportadora de Ecuador hacia Irán dando esto un déficit de US\$ 523 millones de dólares entre estas 2 naciones (ProEcuador E, 2013). Irán es el segundo país más grande y más poblado del Medio Oriente con un PIB estimado al 2011 de US\$331.01 miles de millones de dólares. (Gráfico No.9, No.10 y No.11).

Gráfico No.10



Fuente: WorldBank 2011. En: <http://databank.worldbank.org/data/download/GDP.pdf>

ARABIA SAUDITA

Arabia Saudita es la nación más extensa de la península Arábiga y forma parte de la OPEP y del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) que es la entidad multilateral más relevante en Medio Oriente en donde de acuerdo al ministerio de relaciones exteriores, comercio e integración (MMRREE), Arabia Saudita en 2010 fue el principal destino de la región para el banano ecuatoriano con alrededor de 26.000 toneladas exportadas gracias a entre otras cosas, a que en 2009, Ecuador y Arabia Saudita reafirmaron sus relaciones diplomáticas en base al Convenio de Viena sobre el derecho de los tratados con el objetivo de fortalecer la cooperación bilateral en el ámbito político, económico, técnico y cultural para luego en 2011 establecer el primer embajador del Ecuador en este país (ProEcuador H, 2012). En 2012 la balanza comercial entre Ecuador y Arabia Saudita fue negativa para Ecuador debido a

US\$16 millones de dólares en exportaciones totales (Bananas, chicles, purés, confites y mas) contra US\$20 millones de dólares en importaciones (polipropileno, polietileno, copolímeros de etileno y mas) dando un déficit de aprox. US\$ 4 millones de dólares (ProEcuador H, 2012). El PIB estimado en 2011 fue de US\$576.82 miles de millones de dólares situándolo como el más alto del Medio Oriente (Gráfico No.10).

EGIPTO

Egipto, como el país más poblado y rico en cultura de los países árabes, celebró en 2010 el 50 aniversario de relaciones diplomáticas mantenidas con Ecuador. En este evento se suscribieron y ratificaron varios acuerdos entre los cuales está el Acuerdo sobre Cooperación de Inversiones de 1992 y el Acuerdo para la recuperación de antigüedades robadas ratificada en 2010 (El Universo B, 2010). En el ámbito comercial, en 2012 el Ecuador exportó 13 subpartidas de las cuales el camarón congelado representa el 63.43% y el banano el 31.21% siendo estas US\$ 27 millones de dólares en exportaciones (casi 52% más que en 2011) dando un superávit de US\$ 9.5 millones de dólares para Ecuador (ProEcuador E, 2013). Para Egipto los principales socios económicos en Latinoamérica son Brasil y Argentina (ProEcuador I, 2012). El PIB estimado en 2011 fue de US\$229.53 miles de millones de dólares poniéndolo en cuarto lugar en Medio Oriente (Tabla No.10).

QATAR

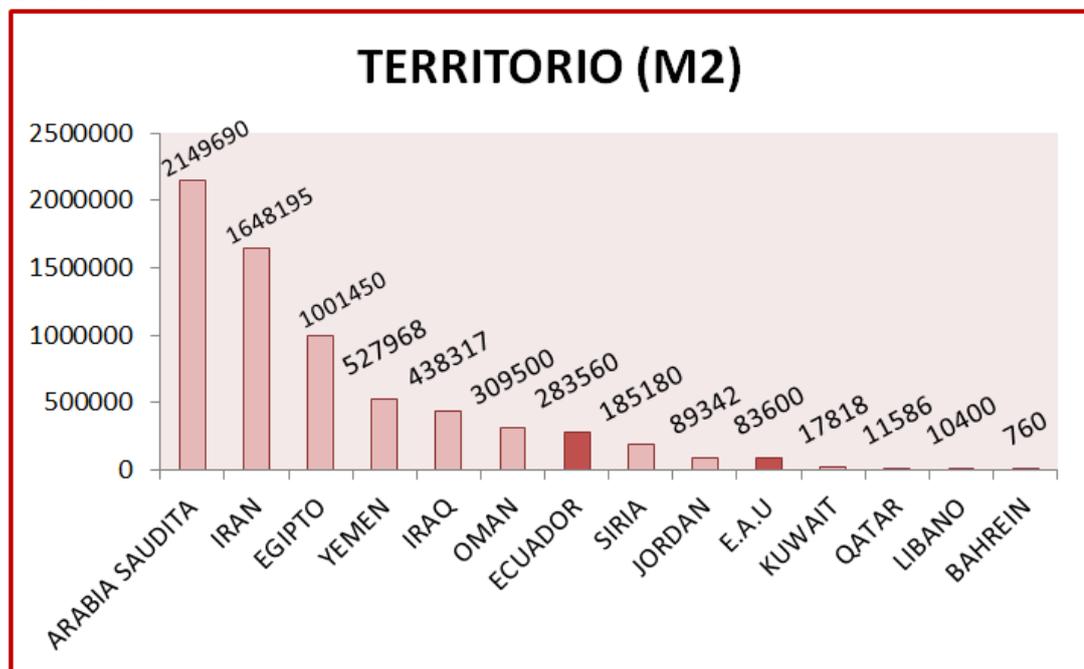
Qatar a pesar de ser un país territorialmente pequeño, ha sido uno de los puntales del desarrollo de la península arábiga con un PIB

estimado en 2011 de US\$ 172.98 miles de millones de dólares y un PIB per cápita estimado de US\$ 92.501 dólares en 2011 lo cual lo convierte en un atractivo socio en esta región. En materia bilateral Ecuador mantiene suscrito un acuerdo de cielos abiertos con Qatar, un Memorando de Cooperación en materia de Turismo, un Memorando de Entendimiento y Cooperación en actividades de enseñanza e investigación en el campo de las relaciones internacionales, un memorando de entendimiento de consultas políticas, como también acuerdos en temas de inversiones, turismo, minería, energía, comercio y un memorando de entendimiento para el estudio por parte de Qatar al proyecto 'refinería del pacífico' (MMRREE D, 2013). Estos y otros acercamientos han permitido estrechar lazos entre estas naciones. En el área comercial, Brasil y México son los principales socios latinoamericanos de Qatar que para Ecuador en 2010 fue el principal destino de exportaciones de flores ecuatorianas en la región con 187 toneladas exportadas y con 446 toneladas exportadas de bombones, caramelos y confites (ProEcuador J, 2012). En 2011 de 17 partidas exportadas, las rosas volvieron a ser el principal producto de exportación hacia Qatar con el 71.33% de las exportaciones totales de US\$2.48 millones de dólares que frente a US\$2.20 millones de dólares de importaciones totales donde destacan gas licuado de petróleo y polietileno dejaron un superávit de US\$0.28 millones de dólares para Ecuador (ProEcuador J, 2012). En ese mismo año Ecuador abrió la embajada en Qatar con el propósito de abrir más los mercados de la península y atraer inversiones árabes hacia el país (La radio del Sur, 2011).

KUWAIT

El Ecuador ha exportado hacia Kuwait 16 subpartidas en 2010 por un total de US\$638.000,00 dólares exportados de las cuales 91% son flores frente a US\$0 dólares importados dando un superávit del 100% debido a la nula actividad exportadora de Kuwait hacia Ecuador (ProEcuador K, 2011). En el 2011 durante la gira del Canciller Patiño por los países de Medio Oriente, se suscribió un memorando de entendimiento sobre consultas políticas que se desean entablar entre ambas naciones para mejorar las relaciones bilaterales que se encuentran débiles en la actualidad. Ya para el 2012 Ecuador exportó a Kuwait un total de US\$1.6 millones de dólares e importó US\$ 8.000 dólares demostrando así el crecimiento de la demanda de los mercados de Medio Oriente. Kuwait cuenta con un PIB estimado al 2011 de US\$176.59 miles de millones de dólares (Gráfico No.10) colocando como el 5to más representativo de la Región.

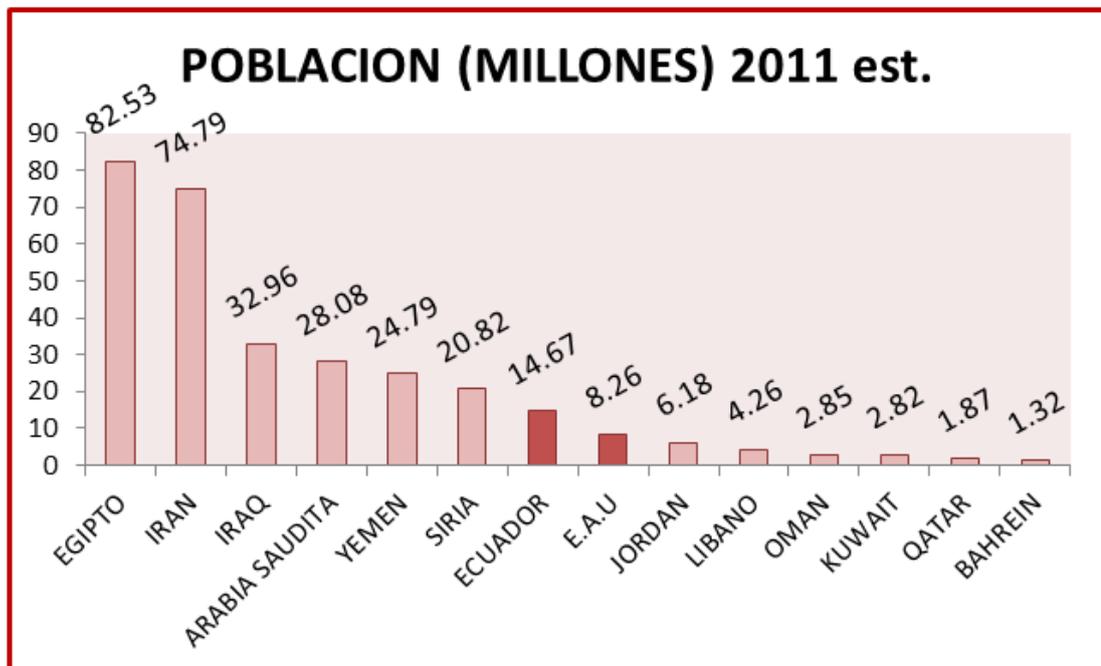
Gráfico No.9



Fuente: CIA FactBook. En: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2147rank.html?countryName=Iran&countryCode=ir®ionCode=mde&rank=18#ir>

A estos países se suman las Naciones de Omán la cual solo ha recibido misiones diplomáticas latinoamericanas de Ecuador y Brasil (SELA, 2011, pág.16); Siria con quien Ecuador suscribió varios memorandos de entendimiento entre los cuales está el Memorando de entendimiento de consultas políticas, Memorando de entendimiento para la creación de una comisión mixta permanente de dialogo comercial, Memorando de intercambio de becas para funcionarios de servicio exterior y un Memorando de Cooperación Turística (MMRREE, s.f., Boletín No.057); el Líbano que a más de los vínculos en parte étnicos por la migración libanesa al Ecuador ha venido fortaleciendo los lazos de cooperación y desarrollo comercial y de inversiones con el actual gobierno del Ecuador y por último los Emiratos Árabes Unidos que gracias a ser la segunda economía más fuerte de la región, será revisado más a fondo más adelante debido a ser nuestro objetivo de estudio.

Gráfico No. 11



Fuente: World Bank. En:

http://data.worldbank.org/indicador/SP.POP.TOTL?order=wbapi_data_value_2011+wbapi_data_value+wbapi_data_value-last&sort=desc

De esta manera se comprueba lo importante de esta región y lo complementario que son sus mercados para la oferta ecuatoriana, es interesante ver que la mayoría de acercamientos que el Ecuador ha hecho con los vecinos de EAU, ha sido en busca de ayuda en materia petrolífera y en la búsqueda de la inversión en varios proyectos en el Ecuador, plasmando brevemente la directriz de lo que puede ser el posible acercamiento con EAU.

3.3.3 Principales organismos del Ecuador involucrados en las relaciones internacionales del país

Si lo que se busca en este estudio es determinar el posible acercamiento entre Ecuador y EAU para crear un mejor beneficio comercial y económico entre ambas naciones, es importante conocer a las instituciones que están relacionadas con la política exterior del Ecuador, las mismas que serían en parte involucradas en el acercamiento bilateral.

Tradicionalmente los Estados han sido los únicos órganos regulares relacionados directamente en la determinación, planeación, gestión y coordinación de la política exterior de cada nación. Los Estados Republicanos como en el caso del Ecuador, determinan su política exterior a través del Jefe de Estado como cabeza principal de esta política (y como única autoridad para suscribir o ratificar los tratados y otros instrumentos internacionales que de acuerdo a la actual Constitución del Ecuador deben ser notificados de forma inmediata y completa a la Asamblea Nacional), seguido por Ministerios, Embajadas, Consulados, misiones especiales y oficinas comerciales los cuales buscan entre otras cosas dar soporte a las negociaciones internacionales de una nación determinando los parámetros indispensables para el desarrollo interno y los mecanismos adecuados para un crecimiento sustentable a nivel internacional. Ecuador en su afán de localizarse en el marco global ha constituido varias instituciones que a más de desempeñar su labor de

representantes internacionales del país, son una importante fuente de apoyo e información para el sector privado y para el público en general. A continuación se presentan las instituciones ecuatorianas más relevantes que permiten actualmente el desarrollo de la política exterior y del comercio exterior del Ecuador y serían en este caso, los posibles gestores de la relación Ecuador-EAU.

Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración (MMRREE)

Es de saberse que en Ecuador la Ley Orgánica del Servicio Exterior es el instrumento legal que fundamenta la actividad diplomática del Ecuador de acuerdo al Decreto Supremo No. 2268. En esta ley el Art. 1 señala que “El Servicio Exterior tiene a su cargo cumplir la gestión internacional de la República, conforme a la Constitución Política del Estado, a las leyes y al derecho internacional...” (MMRREE H, 1964), bajo la dirección del MMRREE quien ejecutará la política internacional y velará por la integridad de la república y por la protección de sus intereses.

De esta manera es entendible que la función del MMRREE como ente estatal es el de encargarse de formular la política exterior y comercial del Ecuador en cooperación con el Presidente y de ejecutar la misma. El MMRREE está a cargo por medio de la cancillería de:

Planificar, dirigir, gestionar y coordinar las políticas de comercio exterior, integración económica e inversión con el fin de que contribuyan al desarrollo de un sistema económico, social y solidario en lo nacional: y a un comercio justo y solidario basado en la complementariedad en lo internacional. (MMRREED, s.f.)

Debido a su labor, el MMRREE mantiene un extenso archivo histórico y actual de la actividad política y comercial internacional del Ecuador el cual se debe gracias al esfuerzo del Canciller que en representación del país, del Primer Mandatario y del Ministerio de Relaciones Exteriores es el canal que conjuntamente con sus grupos de trabajo está a cargo de desarrollar las negociaciones comerciales, bilaterales, regionales y multilaterales (acuerdos, tratados, etc..) que sean llevados a cabo dentro del marco de encuentros y diálogos de integración económica y comercial de interés que permitan de manera atractiva, vincular la política exterior de la nación con las particulares oportunidades del marco internacional.

Fruto de las negociaciones internacionales principalmente bilaterales a cargo del MMRREE y la Cancillería, está el establecimiento de embajadas, consulados y oficinas comerciales las cuales en representación institucional del MMRREE como órganos externos del servicio exterior, funcionan como vínculo directo de la política exterior y comercial con las naciones de interés pudiendo ser estas de carácter permanente o temporal. Ecuador mantiene representaciones casi en toda Sudamérica y a nivel internacional mantiene representaciones en todos los continentes destacándose las naciones más importantes del mundo como EEUU, Rusia, Alemania, Japón, China, India entre otros. En Medio Oriente se ha establecido las siguientes representaciones:

- Embajadas en Qatar, Irán, Kuwait, Omán, Siria
- Consulado en Líbano
- Oficina Comercial en Dubái-EAU
- Agregaduría Militar en Irán

En el texto del Plan Nacional de Desarrollo - Política Exterior 2007-2010 PLADESPE emitido por el MMRREE a través de la Cancillería, se puede evidenciar que a pesar de las intenciones del

gobierno por fortalecer el diseño y ejecución de las políticas bilaterales con Medio Oriente, Emiratos Árabes Unidos se mantiene relegado a segundo plano por la importancia que el actual gobierno ha dado a la integración regional a pesar de la gran envergadura económica y comercial que caracteriza a EAU aunque no se rechace las oportunidades que esta nación pueda presentar para Ecuador.

PROECUADOR

En septiembre de 2009 el Presidente del Ecuador Econ. Rafael Correa determinó que la Corporación de Promoción de Exportadores e Importaciones (CORPEI) debía cesar sus funciones al Gobierno (El Comercio, 2011). Al asumir esta responsabilidad, inauguró en Mayo de 2011 las oficinas de PRO ECUADOR como entidad pública adscrita a la Cancillería encargada "...de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país, con el fin de promover la oferta de productos tradicionales y no tradicionales, los mercados y los actores del Ecuador" (ProEcuador L, s.f.), con lo cual se espera lograr la inserción estratégica y más equitativa de los sectores productivos del Ecuador en el comercio Internacional. Hoy en día ProEcuador es el ente gubernamental especializado en la promoción de la oferta exportable de bienes y servicios y en captación de inversiones hacia el país por medio de 7 oficinas nacionales enfocadas en mantener contacto con productores y exportadores nacionales, analizar sus necesidades e impulsar a los mismos en el mercado internacional con la ayuda de 31 oficinas internacionales y 3 agregadurías comerciales las cuales se encargan de la investigación, negociación y apertura de mercados beneficiosos para el Ecuador en parte a través de ferias y ruedas de negocios. En Medio Oriente ProEcuador ha establecido únicamente una

Oficina Comercial en Dubái, convirtiéndose este en el principal canal comercial entre EAU y la Región (ANDES B, 2013). ProEcuador emite periódicamente una gran base de datos conformada por boletines comerciales, fichas de consultas, guías comerciales, a más de, capacitaciones, conferencias, ruedas de negocios que son el incentivo al productor ecuatoriano el cual busca direccionar de manera correcta sus productos o servicios para generar exportaciones rentables y beneficiosas para el país.

CORPEI

Después de dejar de recibir aportes obligatorios del sector exportador debido a la creación de ProEcuador, La Corporación de promoción de exportaciones del Ecuador (CORPEI) delineó su autogestión convirtiéndose en... “una institución sin fines de lucro, encargada de la promoción **privada** de las exportaciones e inversiones en el desarrollo económico y competitivo del Ecuador” (CORPEI, s.f.). Esta institución proporciona servicios relacionados al comercio exterior e inversiones los cuales son de consultoría, promotor de negocios, gestión y búsqueda de inversiones y alianzas estratégicas, canalizador para obtención de créditos, y promoción a través de misiones comerciales, ruedas de negocios entre otros. La CORPEI también actúa como bróker con un ‘brokeraje al 3%’ (El Comercio, 2011).

FEDEXPOR

Federación Ecuatoriana de Exportadores FEDEXPOR es una entidad gremial privada la cual se encarga de la prestación de servicios hacia el sector empresarial ecuatoriano con el objetivo de fomentar el crecimiento del comercio exterior en el país. Sus

servicios están direccionados a la capacitación a interesados sobre temas de comercio exterior, asesoría en comercio exterior y aduanas y permite a sus socios la emisión de certificados de origen.

COMEXI

El Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) de acuerdo al art. 10 de la ley de Comercio Exterior e Inversiones LEXI es el foro gubernamental creado con el propósito de “Proponer los lineamientos y estrategias de las negociaciones internacionales que el Gobierno Nacional realice en materia de Comercio Exterior, Integración Económica e Inversión Directa...” (Sistema de Información sobre Comercio Exterior [SICE], s.f.) Involucrando a:

- El Presidente de la República o su representante permanente, quien la presidirá;
- El Ministro de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca;
- El Ministro de Finanzas y Crédito Público;
- El Ministro de Relaciones Exteriores;
- El Ministro de Agricultura y Ganadería;
- El Ministro de Turismo;
- El Presidente de la Federación Ecuatoriana de Exportadores, FEDEXPOR, o su representante;
- El Presidente de la Federación Nacional de las Cámaras de Industrias del Ecuador o su representante;
- El Presidente de la Federación Nacional de Cámaras de Comercio del Ecuador o su representante;
- El Presidente de la Federación Nacional de Cámaras de Agricultura del Ecuador o su representante; y,

- Un delegado de los sectores Agropecuario, Acuicultor y Pesquero de productos de exportación, a nivel nacional.

De esta manera se permite la participación de todos los sectores de interés para la actividad económica y comercial exterior del Ecuador siendo estos involucrados quienes remiten al MMRREE sus intereses y este pueda desarrollar una política exterior y comercial en base a lo solicitado.

De acuerdo al Examen de las políticas comerciales del Ecuador emitido por la Organización Mundial del Comercio en 2011, desde abril de 2011, la Secretaría técnica del Comité de Comercio Exterior (COMEX) que fue creada en diciembre 2010 gracias al código orgánico de la producción, comercio e inversiones (COPCI); reemplazo en las responsabilidades de diseñar, monitorear y evaluar la política comercial del Ecuador al COMEXI siendo ahora participes los ministerios relacionados con la política de comercio exterior, la política agrícola e industrial y las finanzas públicas, como también el SRI⁴¹, la Autoridad aduanera y el SENPLADES⁴² (OMC C, 2011).

CAMARAS DE COMERCIO

En el área comercial, las Cámaras de Comercio son organizaciones gremiales sin fines de lucro las cuales promueven el comercio brindando apoyo a sus socios. En Ecuador las cámaras de comercio de Quito, Guayaquil y Cuenca son las más importantes las cuales otorgan varios servicios destinados en su mayoría a sus socios (promoción de socios) aunque también existen algún servicios otorgados al público en general tales como asesoramiento

⁴¹ Servicio de Rentas Internas

⁴² Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo

empresarial en temas económico, comercial, legal y contable a más de seminarios, capacitaciones, cursos y conferencias. Las cámaras también proporcionan un centro de arbitraje con el objetivo de prestar un espacio para la solución de conflictos especialmente dentro de la negociación. Las cámaras de comercio proporcionan mucha información gracias a su extensa base de datos de empresas nacionales, importaciones-exportaciones, estadísticas y cifras relevantes para el empresario comerciante del Ecuador. La cámara de comercio de Guayaquil a más de todos estos servicios proporciona la oportunidad de que el usuario tanto socio como no socio dispongan de servicios de organismos públicos como IEES, Bomberos, Súper de Compañías y Registro Civil como también servicios de entidades privadas relacionadas al servicio aduanero tales como Terminal Portuario de Guayaquil y Contecon.

ADUANAS DEL ECUADOR

La aduana del Ecuador es una institución pública encargada de ejercer las facultades tributarias pertinentes relacionadas al comercio exterior, de controlar los servicios de almacenamiento y aforos, de vigilar y controlar las mercancías y de regular y de reglamentar las operaciones aduaneras que surgen por concepto del desarrollo del comercio internacional en todos los puntos de entrada y salida del país ya sean estas vía terrestre, marítima o aérea. Las importaciones como las exportaciones tienen el derecho de acogerse a los regímenes especiales aduaneros. En el Ecuador de acuerdo al COPCI, los regímenes aduaneros que se disponen para las importaciones son: importación para el consumo, admisión temporal para la reexportación en el mismo estado, régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo, reposición de mercancías con franquicia arancelaria, transformación bajo control aduanero, depósito aduanero y reimportación en el mismo estado.

Mientras tanto los regímenes de exportación son: exportación definitiva, exportación temporal para reimportación en el mismo estado y exportación temporal para perfeccionamiento pasivo. Estos regímenes permiten de cierto modo que se desarrollen la movilidad libre del comercio dentro de las áreas aduaneras las mismas que cumplirán con su destino final después de cumplir con los requisitos de Ley (COPCI, 2010). Debido al gran movimiento de mercaderías que se ha generado en los últimos años, y con el fin de facilitar los procesos comerciales, en 2012 se aplicó cambios informáticos en el proceso aduanero, por ejemplo, hoy en día se disminuyeron las inspecciones físicas aplicando aprobaciones automáticas, y revisión por rayos x que prioriza el nuevo sistema online de ventanilla única ECUAPASS. Además de esto, la Aduana del Ecuador proporciona una gran base de datos relativa al comercio exterior la cual es publicada de manera gratuita en su portal web.

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

El Banco Central del Ecuador, es una entidad que proporciona la presentación de estadísticas macroeconómicas del país, indispensable para la toma de decisiones económicas de la ciudadanía, instituciones y autoridades públicas.

3.4 Comercio Exterior de Ecuador

Hay muchas maneras en las que un Estado puede influir en el desarrollo de su bienestar económico-social y dentro de las relaciones internacionales una de las más importantes es el comercio exterior. Cada nación se encuentra en la necesidad de fabricar sus propios bienes, productos y servicios aunque muchas veces la escasez de algunos

insumos o activos no permiten el desarrollo de todas las industrias necesarias para el vivir de sus habitantes y su evolución. El comercio exterior conducido principalmente por las entidades vistas anteriormente, permite el intercambio de bienes, productos y servicios entre actores internacionales con el objetivo de proveer (exportaciones) y ser provistos (importaciones) de aquellos factores (naturales o industriales) que la demanda requiere para su confort. Es claro que ni los países más ricos o desarrollados están en la facultad de ser lo suficientemente autosuficientes para satisfacerse a sí mismos siendo esta la principal razón por la cual la oferta entre las partes es la vía necesaria para el bienestar y supervivencia de la población.

Para esto el Ecuador al igual que las diferentes naciones del mundo han venido buscando a través de su política comercial la regularización de actividades comerciales del país con el mundo. Históricamente la económica ecuatoriana casi desde sus principios ha dependido de un modelo de comercio exterior basado en la modalidad primario-exportadora que le ha hecho atravesar por una serie de periodos de auge y de crisis al aparato productor debido a las malas decisiones administrativas, a los muy pocos mercados de destino logrados y a su dependencia hacia los mismos, tornado vulnerable al desarrollo de la oferta exterior ecuatoriana. Durante la historia del Ecuador han existido diferentes perspectivas de la política comercial y diferentes puntales del desarrollo comercial dentro del mercado mundial.

Real Audiencia de Quito

En tiempos de la Colonia el Ecuador ya mantenía bonanza exportadora aunque la misma gozó de una corta prosperidad. La exportación de productos minerales, agrícolas e industriales fue la base en el comienzo de la actividad exportadora del Ecuador siendo el primer rubro “saqueado” de exportación el Oro (Ordoñez,

2012, ¶ 6). Para 1600-1620 el Cacao tuvo su primera etapa como principal rubro de exportación del Ecuador el cual fue desplazado por la producción de astilleros desde 1620 a 1660 y por obrajes de la sierra en los 1770's cuando volvió el cacao a su segunda etapa como principal producto de exportación (Ordoñez, 2012, ¶ 11). Durante el periodo de la Real Audiencia de Quito (1563-1822) también sobresalieron la madera, el tabaco, suelas y el café dentro de los rubros de exportación (Ordoñez, 2012, ¶ 12). Dentro de los primeros años de la Real Audiencia de Quito el principal mercado de las exportaciones del Ecuador fueron el Norte del Perú principalmente Callao aunque con el desarrollo del comercio durante el tiempo también se extendió hasta Lima y Panamá vía marítima (Ordoñez, 2012, ¶ 17). Ya para el siglo XVII Ecuador exportaba a España, Buenos Aires (Argentina), San Blas (México) y el Caribe. Otros mercados tales como los Reinos de Holanda, Francia e Inglaterra fueron destinos de las exportaciones gracias a la firma de tratados comerciales entre estos y España (Ordoñez, 2012, ¶ 20).

Período Republicano del Ecuador 1821 – 1920

Con los cambios políticos y jurisdiccionales que conllevo la creación de la República del Ecuador, muchos rubros de exportación fueron perdiendo fuerza en el mercado internacional tales como los astilleros y los textiles al punto de desaparecer la industria de los mismos. La industrialización Europea trajo consigo una enorme variedad de productos de consumo, entre los cuales se encontraba el bombón provocando así el segundo gran auge cacaotero del Ecuador (Ordoñez, 2012, ¶ 25). Por otro lado la exportación de paja toquilla y del sombrero de paja toquilla que empezó a desarrollarse a finales del siglo XVII fue ocupando los

principales rubros de exportación con el pasar de las décadas (Ordoñez, 2012, ¶ 27).

Durante los años de 1860 – 1870 el incremento en la demanda de café a nivel internacional principalmente en Estados Unidos y Europa provocó que la producción del mismo empezara a despuntar aunque con poco ritmo en el Ecuador (Ordoñez, 2012, ¶ 31).

Aunque el banano fue cultivado desde la Colonia no representó importancia exportadora hasta el año de 1877 cuando el Ecuador exportó plátano y banano a Chile en pequeñas cantidades. Ya para 1920 el banano alcanza un auge revitalizador para la economía del Ecuador. Debido a esto muchas hectáreas cacaoteras empezaron a ser desplazadas por el banano atrayendo gran mano de obra desde la Sierra hacia la Costa (Ordoñez, 2012, ¶ 38).

Para 1920 el Ecuador ya había experimentado una década en operaciones embrionarias petroleras, las mismas que en 1914 produjeron las primeras exportaciones del oro negro aunque con muy bajas cantidades (Ordoñez, 2012, ¶40). Otros productos que resaltaron en este periodo fueron el caucho y la tagua.

Período contemporáneo del Ecuador 1921 – 2000

Durante los inicios de este período la agricultura se extendía por todo el país siendo la mayoría de la producción agrícola de la Sierra para el consumo interno y el casi el 90% de la producción de la Costa para las exportaciones ecuatorianas. Ya para la década de 1950 el banano se había convertido en el eje principal de las exportaciones ecuatorianas el cual duraría hasta la década de 1970 cuando este rubro se suplantó por el petróleo (Ordoñez, 2012, ¶ 43).

Por otro lado en 1923 Anglo-Ecuadorian Oil fields Ltd. (AEOL) construyó la primera refinería del país favoreciendo así con la producción nacional de gasolina y evitando las divisas por las importaciones del combustible (Ordoñez, 2012, ¶ 48). Ya para 1973 el auge petrolero convirtió al Ecuador en un país rico y lleno de esperanza de desarrollo gracias a los beneficios “discutibles” que entre las décadas de los 70 y 80 daba el sistema de sustitución de importaciones al Ecuador con el objetivo de limitar la oferta exterior hacia Ecuador e incentivar el desarrollo de empresas nacionales para volverlas más competitivas (Solórzano, 2007).

Finalmente en los años 80 después de una larga producción exportadora de flores, el Ecuador experimentó un gran crecimiento de exportaciones florícolas especialmente de rosas convirtiéndose este producto en el último gran rubro de exportación del Ecuador. Se puede sumar un sin número de otros productos que conforman la estructura heredada en la Colonia y aún se mantienen como la base de las exportaciones del país siendo estas: la azúcar, el arroz, la harina de pescado, productos elaborados del mar, camarones, cacao, café, cueros y pieles, flores, derivados de petróleo, madera, tagua, caucho, naranja y automóviles. Entre 1980 a 1990 un cambio en la estrategia “proteccionista” comercial del país permitió por ejemplo la importación de automóviles con la búsqueda de mayor competitividad en la nación (Solórzano, 2007). Ya para el 2000 Ecuador entró en proceso de dolarización aceptando al dólar estadounidense como unidad de cuenta, reserva de valor y medio de pago produciendo en la economía ecuatoriana un efecto de vulnerabilidad ante los shocks del sector externo que afectan directamente a la producción y al empleo.

Hoy en día, la República del Ecuador está redefiniendo por completo su estrategia de desarrollo económico y social gracias al desarrollo en los últimos años de herramientas como la vigésima Constitución del Ecuador aprobada en 2008 con 444 artículos, el Plan Nacional de Política Exterior 2006-2020 (PLANEX 2006-2020) y el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI) diseñados con el objetivo de proporcionar a más de 15.7 millones de habitantes un país más incluyente con una política exterior que promueva como uno de los ejes centrales del desarrollo del Ecuador al comercio exterior para así impulsar, la diversificación de la economía, la diversificación de la producción y la diversificación de los mercados mundiales y la inserción del país en el mundo de tal manera que estos no afecten los intereses plasmados en el Título VIII 'Relaciones Internacionales' de la Constitución del Ecuador ni con los principios, normas, proyectos y programas a largo plazo plasmadas en el PLANEX 2006-2020.

El comercio exterior basa todo esfuerzo en la comercialización que se logre entre los actores internacionales quienes a través de la promoción de acuerdos entre las partes, buscan un mejor escenario para el desarrollo interno de cada involucrado. A pesar que la Constitución de 2008 plantea como objetivos de la política comercial al desarrollo y fortalecimiento de mercados internos basados en el Plan Nacional de Desarrollo, al fortalecimiento de la producción nacional y a la promoción e inserción del país en la economía mundial; vemos que los vecinos más importantes del Ecuador han logrado aventajarlo. Por un lado Chile con 22 acuerdos comerciales que involucran a más de 50 países, Colombia que tiene 12 acuerdos comerciales con más de 30 países involucrados y Perú que con 12 acuerdos comerciales a desarrollado su comercio exterior con más de 20 países a nivel mundial (CIG A, 2011). Ecuador por su parte mantiene acuerdos comerciales con la CAN, MERCOSUR, México, Cuba, Guatemala y Venezuela demostrando su aun débil desarrollo comercial con relación a sus vecinos a lo que se suma que bajo el actual gobierno, Ecuador ha planteado no entablar más un TLC con los

EEUU (como si lo han hecho sus vecinos Perú y Colombia) en parte por las posibles desigualdades en intereses recíprocos y por tomar un camino de protección de industrias nacionales a través de aranceles a más de considerar que la "...política del Ecuador consiste en negociar acuerdos comerciales amplios para el desarrollo que abarquen varias áreas de política en lugar de acuerdos de libre comercio circunscritos al comercio" (OMC C, 2011, pág. 30). Por otro lado Ecuador desistió en formar parte del Acuerdo del Pacífico que conforman México, Colombia, Perú y Chile debido a considerar este hecho no prioritario para el Gobierno y riesgoso por el hecho de no contar con una moneda nacional en el Ecuador (El comercio B, 2013), a pesar de contar en la actualidad con una política comercial enfocada en una inserción inteligente en la economía mundial basada en la "...diversificación de mercados, diversificación de productos, la complementariedad económica, la reducción de asimetrías y el desarrollo endógeno" (ProEcuador E, 2013, pág. 14). Estos hechos un poco contradictorios pero con bases, sumados a la posible culminación de un ATPDEA y un SGP con EEUU sin duda reducen aún más el campo de acción comercial internacional del Ecuador pero abren un sin número de oportunidades para hacer frente al aislamiento aún más fuerte que el Ecuador sufriría si no se buscan otras vías de desarrollo comercial en el exterior gracias a la búsqueda de un desarrollo sustentable y equitativo interno como plataforma de lanzamiento del país hacia el exterior.

Por estas razones y antes de presentar la propuesta de esta investigación como una posible salida a la actual situación exterior-comercial del país, es importante saber que está pasando con los principales sectores productivos del Ecuador, el desarrollo de las importaciones y exportaciones período 2008-2012 y el desarrollo de las inversiones especialmente la Inversión Externa Directa (IED) para así, saber la posición actual del Ecuador, cuáles son sus necesidades y ver como beneficiaría y sería beneficiado EAU con el desarrollo de relaciones entre sí.

3.4.1 Principales sectores productivos del Ecuador

Para realizar brevemente un análisis de los principales sectores productivos del Ecuador, es importante saber que el Ecuador ha tenido un crecimiento favorable en 2011 para su PIB desde la caída del 2009 donde apenas tuvo un crecimiento del 1.23% con relación al PIB 2008 (Banco Central del Ecuador [BCE], s.f.). Ecuador para el 2011 tuvo el mayor crecimiento de los últimos 5 años con un incremento del 4,78% y una tasa anual de variación del 7.8% siendo mayor al crecimiento promedio de Sudamérica gracias al increíble crecimiento de algunos sectores como el sector de la construcción que tuvo un crecimiento del 2010 al 2011 de 28,45% (Banco Central del Ecuador [BCE], s.f.). Este sector sumado a los sectores de manufactura, agricultura-pesca, petróleo-minas, comercio y otros conforman el 58,8% de la producción nacional del 2011 (Banco Central del Ecuador [BCE], s.f.).

El sector de los servicios es el mayor contribuyente del PIB (41,2% en 2011) en donde los servicios financieros (19,05%), de alimentación y comida (18,35%) y transporte (8,17%) considerado como uno de los sectores estratégicos a ser impulsado, son los servicios no públicos más importantes del sector (Banco Central del Ecuador [BCE], s.f.). Históricamente el Ecuador ha sido un importador de servicios desde financieros hasta suministro de energía pero en la actualidad se puede notar una mayor participación del Estado (regulador) en servicios tales como el de telecomunicaciones, transporte y servicios postales que se ha venido dando desde la aplicación de la actual Constitución del Ecuador. La Inversión Extranjera ha sido muy significativa en este sector en donde México considerado como el mayor inversionista hacia Ecuador, ha estimulado principalmente al sector estratégico de las telecomunicaciones, y por otro lado Chile, quien a través de sus aerolíneas, ha visto a Ecuador como un potencial mercado para sus operaciones. De acuerdo a reiteradas declaraciones emitidas por el

presidente Econ. Rafael Correa, se espera que antes de culminar esta década el Ecuador sea exportador de electricidad.

La participación de la agricultura en el PIB 2011 fue aproximadamente del 9,5% siendo esta una participación baja pero sumamente importante para el desarrollo del país ya que creció con relación al 2010 en un 11,74% demostrando su importancia como fuente de empleo especialmente para el sector rural, y siendo la base de la seguridad alimentaria (Banco Central del Ecuador [BCE], s.f.). La superficie de las tierras cultivadas de acuerdo al sitio web del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca (MAGAP) son de 5'939,828 hectáreas de cultivos en donde por superficie destacan el cacao, el maíz, el arroz, el banano, la palma de aceite y el café. De acuerdo al examen de las políticas comerciales del Ecuador emitido por la Organización Mundial de Comercio en 2011, el MIPRO invirtió US\$9,1 millones de dólares en este sector con la esperanza de impulsar el desarrollo de empresas en el sector agroindustrial y en la mejora de su calidad y otros US\$20,3 millones de dólares para la ejecución del Proyecto Nacional para el Desarrollo Integral de Cadenas Agroindustriales (OMC C, 2011, pág.114). Los productos no petroleros más exportados del Ecuador son el Banano, Camarón, cacao, café, procesados de pescado y flores demostrando que la mayoría de productos no petroleros exportables son el resultado de la producción de este sector.

3.4.2 Exportaciones - Importaciones del Ecuador

Exportaciones del Ecuador

El Ecuador, como lo conocemos, desde la era petrolera ha basado su actividad comercial exterior de exportaciones en dos rubros registrados en su balanza comercial: Exportaciones Petroleras

(Crudo y Derivados) y Exportaciones No Petroleras (Tradicionales y No tradicionales) siendo estas de origen primario o industrializado. Las condiciones medio ambientales del Ecuador vuelven productivamente rentable y explotable al suelo que debido a sus características naturales ha proporcionado hasta 2011 un total de 8,235 millones de barriles de crudo probado por explotar (OPEP, 2013, p. 22) y gracias a que mantiene una marcada orientación tradicional hacia el agro que a pesar de representar apenas el 9.19% del PIB estimado de 2011 de US\$ 78.189 millones de dólares (Tabla No.8), representa aproximadamente al 30% del empleo nacional (OMC C, 2011) por lo cual este sector es un importante receptor de asistencia presupuestaria, basando así, los rubros exportables ecuatorianos más importantes en estos dos sectores.

Si se observa el desarrollo de las exportaciones totales del Ecuador durante el período 2008-2012, es notable una tendencia creciente con una leve diferencia en 2009 por la ya conocida crisis económica mundial que impactó los mercados desde 2008 debilitando especialmente los precios del mercado petrolero y el ingreso de remesas de migrantes ecuatorianos de los cuales Ecuador ha sido altamente dependiente durante las últimas décadas. Gracias a la recuperación del mercado petrolero, al aumento de los precios del petróleo, a la demanda del mismo y a la inversión pública interna en infraestructura, el Ecuador creció aprox. 8.8% del 2011 al 2012 resaltando así la mejora del nivel del desarrollo humano que se ha venido efectuando últimamente en el país.

De acuerdo al Examen de las políticas comerciales del Ecuador emitido por la Organización Mundial del Comercio en 2011, el Ecuador desde el 2009 al 2012 ha escalado 3 puestos en el ranking de exportadores de mercancías logrando el puesto No.70 y

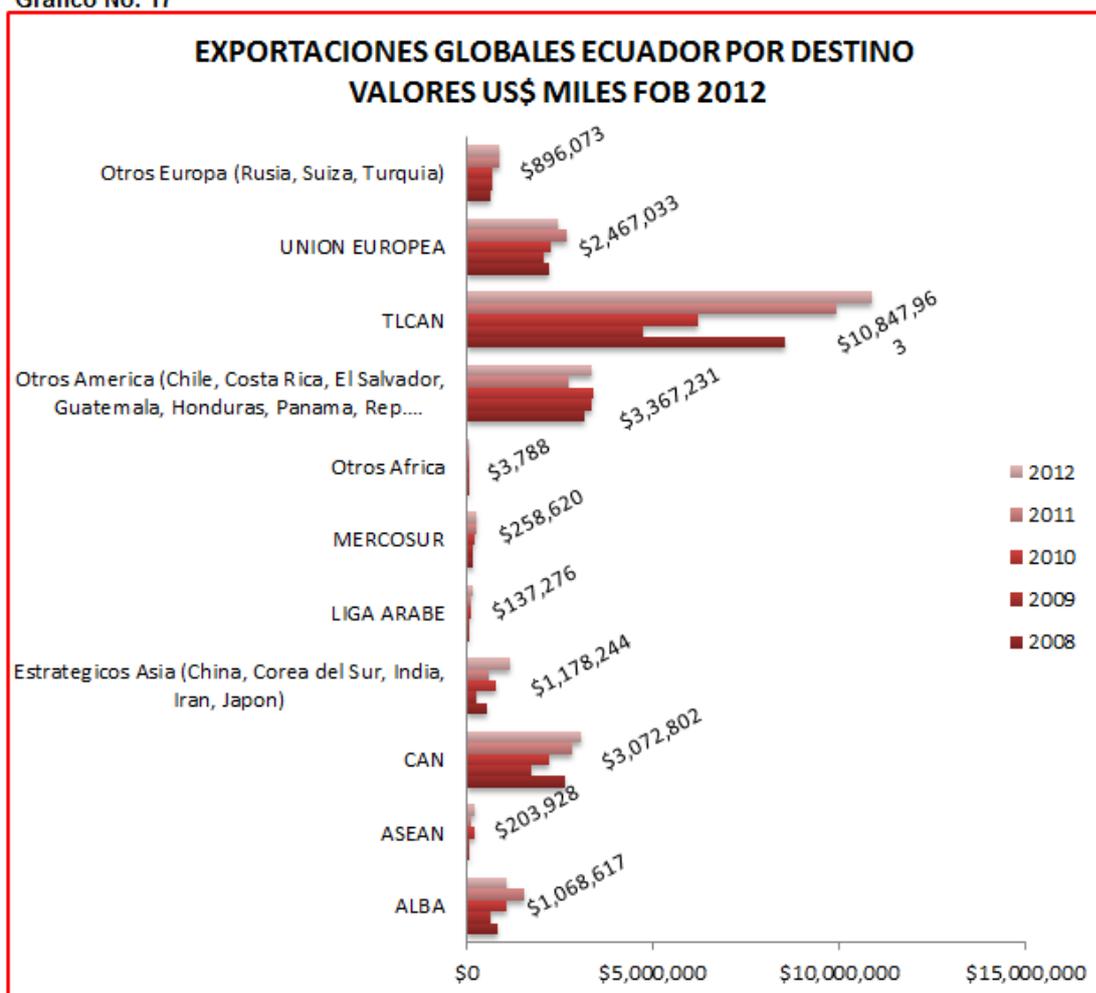
el puesto No.107 en exportación de servicios a nivel mundial (OMC C, 2011). Esto se debe gracias al fomento y a la promoción de las exportaciones que otorgan entre otras cosas:

- Acceso a los programas de preferencias arancelarias u otras ventajas que proporcionan los acuerdos comerciales
- Devolución de impuestos
- Regímenes especiales aduaneros
- Asistencia y facilitación financiera

Por otro lado, y a pesar de que Ecuador se mantiene en la búsqueda de la integración con socios comerciales de Latinoamérica, la actividad exportadora del Ecuador cuando se incluye los rubros petroleros y no petroleros, en términos US\$ FOB⁴³ mantiene en su concentración exportadora como principal destino de las exportaciones totales durante estos cinco años a E.E.U.U. (miembro TLCAN) que en 2012 recibió US\$ 10.619 millones de dólares (43.63%) del total de las exportaciones seguido por el 'Resto de América' donde destaca Chile con US\$1.994 millones de dólares dejando en tercer lugar a la CAN (US\$ 3.072 millones de dólares) donde Perú con US\$ 1.991 millones de dólares supera a Colombia (US\$ 1.059 millones de dólares) y en cuarto lugar a la Unión Europea (principal destino de exportaciones no petroleras) con US\$ 2.467 millones de dólares de exportaciones recibidas en donde Italia (US\$ 500 millones de dólares) y España (US\$443 millones de dólares) destacan (Gráfico No. 17).

⁴³ Free On Board "Libre a bordo". Termino INCOTERM

Gráfico No. 17



Fuente: MMRREE (2013). Boletín de Comercio Exterior del Ecuador 2013 (Ajuste realizado por Banco Central del Ecuador). pag. 3,4 y 5. [En línea]. En: <http://cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/2013/05/boletin-marzo-2013.pdf>

En general el desarrollo de estas cifras se ven reflejadas en la tasa de crecimiento anual la misma que ha sido positiva con un promedio de 11.74% en las exportaciones globales durante este período y un incremento del 6.83% del 2011 al 2012 alcanzando US23,898 millones de dólares que significaron una apertura del 22.28% (Gráfico No. 12).

Gráfico No. 12

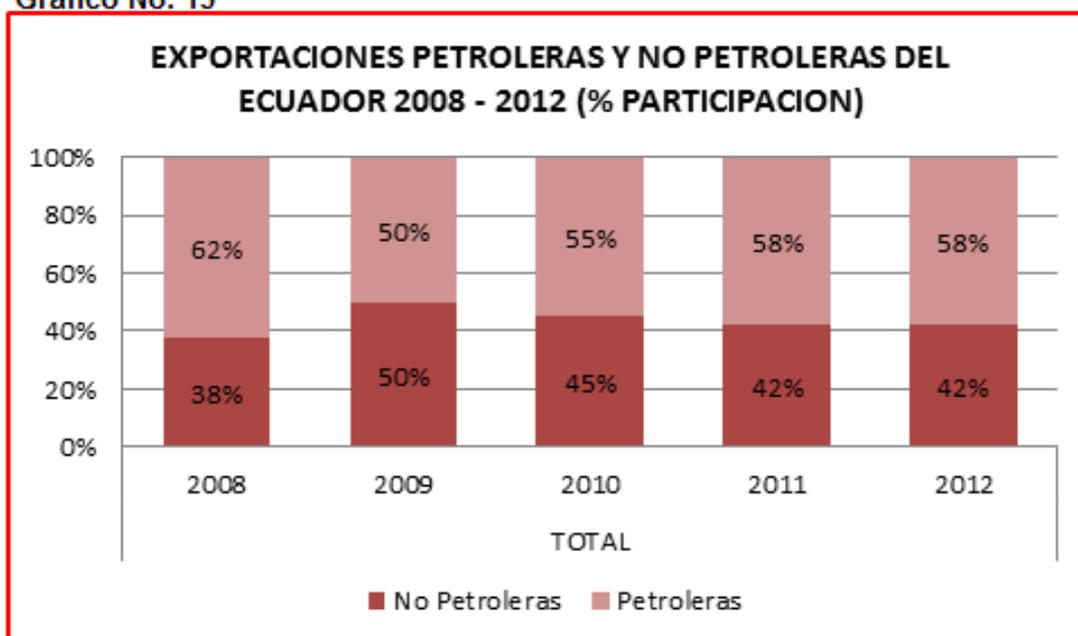


Fuente: MMRREE (2013). Boletín de Comercio Exterior del Ecuador 2013 (Ajuste realizado por Banco Central del Ecuador). pag. 3,9. [En línea]. En: <http://cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/2013/05/boletin-marzo-2013.pdf>

De acuerdo al Gráfico No.13, el peso considerable de las exportaciones ecuatorianas petroleras es tal, que el resultado sin estas arroja un panorama radicalmente diferente y muestra una realidad de un país aún débil y vulnerable contra cualquier caída del mercado petrolero internacional. El petróleo y sus derivados siguen constituyendo el producto exportable más importante del país siendo este en promedio más del 55% del total exportado de mercancías alcanzando el 58% de la participación en las exportaciones totales ecuatorianas para 2012. Esto se debe en parte a que en los años 2010 y 2011, el Ecuador renegoció más de 10 contratos petroleros que fueron cambiados de contratos de participación a contratos de prestación de servicios confiriendo el 100% del incremento de la producción del petróleo y una renta del 80% en promedio al Estado y reduce los beneficios a las firmas que firmaron los contratos las cuales recibirán una tarifa fija que

fluctuara de US\$32 dólares a US\$41 dólares promedio por barril producido hasta 2025. El de participación le dejaba al país apenas el 18% de lo extraído (El Telégrafo, 2012).

Gráfico No. 13



Fuente: MMRREE (2013). Boletín de Comercio Exterior del Ecuador 2013. pag. 20. [En línea].
En: <http://cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/2013/05/boletin-marzo-2013.pdf>

De acuerdo al Gráfico No. 23, las exportaciones petroleras 2012 por su parte crecieron en un 6,54% a comparación de las exportaciones petroleras 2011, logrando un total de US\$ 13,792 millones de dólares exportados. Sin embargo, las exportaciones no petroleras tuvieron un mayor crecimiento, siendo este del 7,76% del 2011 al 2012.

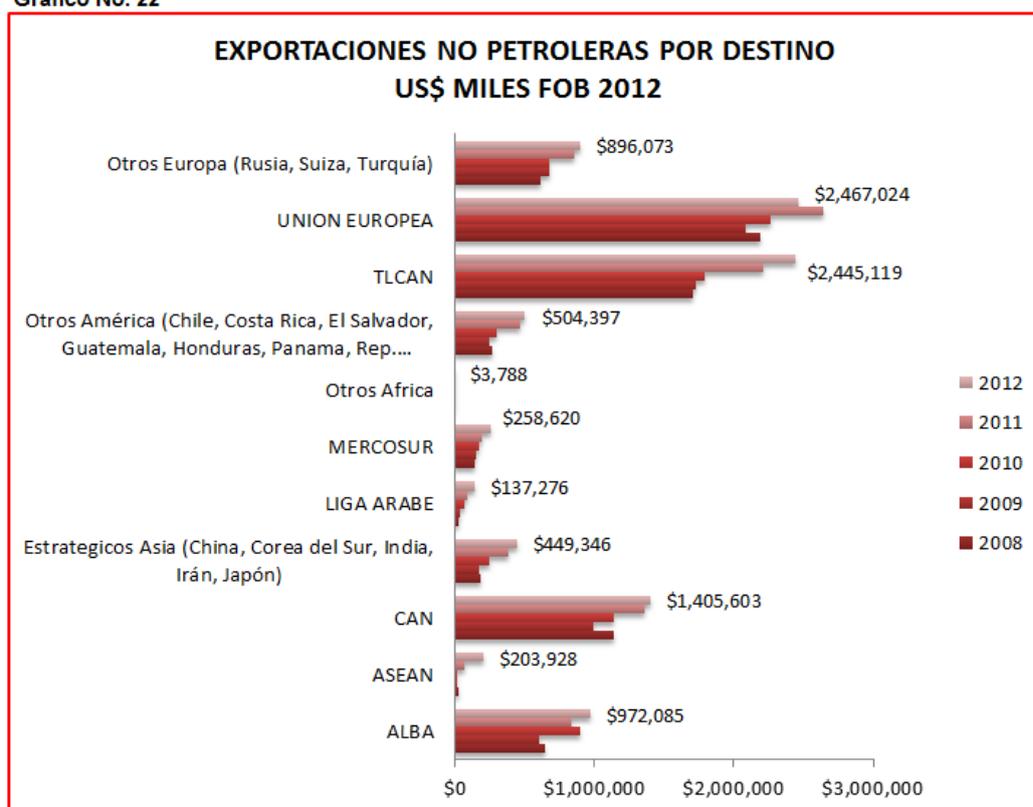
Gráfico No. 23



Fuente: MMRREE.(2013). Boletín de Comercio Exterior del Ecuador 2013. (Ajuste realizado por Banco Central del Ecuador). pág. 4,8. [En línea]. En: <http://cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/2013/boletin-marzo-2013.pdf>

Según el Boletín de Comercio Exterior del Ecuador 2013 emitido por la Dirección de Estudios Económicos y Comerciales del MMRREE, la Unión Europea es el principal mercado de exportación de productos no petrolíferos del Ecuador con un total de US\$ 2´467,024 miles de dólares exportados en el 2012 destacando Italia (US\$500,565 miles de dólares) y España (US\$443,943 miles de dólares) como principales destinos seguidos por E.E.U.U. (US\$2´253,996 miles de dólares) y Colombia (US\$1´054,825 miles de dólares) de acuerdo al Gráfico No.22.

Gráfico No. 22



Fuente: MMRREE (2013). Boletín de Comercio Exterior del Ecuador 2013 (Ajuste realizado por Banco Central del Ecuador). pag. 12,13, 19. [En línea]. En: <http://cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/2013/05/boletin-marzo-2013.pdf>

Como se mencionó anteriormente, las exportaciones no petroleras se dividen en exportaciones Tradicionales y No tradicionales siendo estas de origen primario o industrializado. De acuerdo al Gráfico No.24, en el período 2010-2012, las exportaciones no tradicionales superaron a las tradicionales con una diferencia promedio del 15.70% de crecimiento anual y un crecimiento de las exportaciones no tradicionales del 2011 al 2012 de 17.44% a diferencia de las tradicionales que sufrieron un caída del -2.60% en su crecimiento para el período 2011-2012 demostrando así el aumento de la participación de estos rubros no tradicionales en el total de las exportaciones.

Gráfico No. 24



Fuente: ProEcuador (2013). Boletín mensual de Comercio Exterior FEB/MAR 2013, pág. 5. [En línea]. En: <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/boletin-de-comercio-exterior-febrero-marzo-2013/>

Sin embargo, los rubros tradicionales más exportados han mantenido durante los últimos 5 años una tendencia creciente destacándose el banano y el plátano a la cabeza con el 30% de la participación mundial y 10% de las exportaciones totales⁴⁴ siendo el Ecuador el primer exportador de este producto al mundo a un precio de aprox. US\$950 dólares/TON FOB USA⁴⁵ que generaron US\$ 2.464 millones de dólares exportados al 2011 (Gráfico No.14) seguido por camarones, cacao y elaborados, atún y pescados y café y elaborados.

⁴⁴ Información presentada en el sitio web de ProEcuador con el título de Banano en el subíndice Sectores. En: <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/sectores/banano/>

⁴⁵ Datos en base a cuadro realizado por la Dirección de Inteligencia comercial e Inversiones de ProEcuador en el Boletín de comercio exterior FEB/MAR 2013

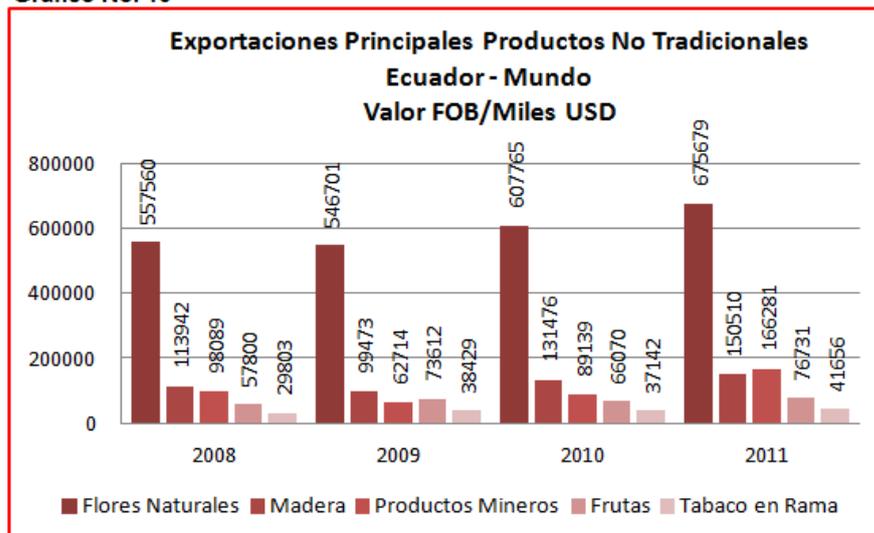
Gráfico No. 14



Fuente: MMRREE (2013). Boletín de Comercio Exterior del Ecuador 2013. pag. 21. [En línea].
En: <http://cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/2013/05/boletin-marzo-2013.pdf>

Por su parte el paquete de productos no tradicionales primarios ecuatorianos que se compone principalmente por flores, madera, productos mineros, frutas y tabaco, tuvieron una tendencia creciente durante el mismo período destacándose las flores con un crecimiento del 11.17% de 2011 a 2012 y la madera con un crecimiento del 14.48% de 2011 a 2012 como lo indica el Gráfico No.15.

Gráfico No. 15



Fuente: MMRREE (2013). Boletín de Comercio Exterior del Ecuador 2013. pag. 21. [En línea].
En: <http://cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/2013/05/boletin-marzo-2013.pdf>

A esta gama de productos se suma la existencia de productos no tradicionales industrializados dentro de los cuales destacan de acuerdo al gráfico No.16 los enlatados de pescado con un crecimiento promedio del 10.2% desde el 2008 al 2012 logrando unas exportaciones totales de US\$ 999,316 miles de dólares para el mismo año 2012, vehículos, manufacturas de metales, extractos y aceites vegetales, químicos y fármacos son el segundo rubro de mayor crecimiento (97.27% de 2008 a 2012) seguido por manufactura de cuero, plástico y caucho, jugos y conservas de frutas, manufactura de textiles, y harina de pescado como los productos más exportados por Ecuador al mundo durante el período 2008-2012.

Gráfico No. 16



Fuente: MMBREE (2013). Guía Comercial de la República del Ecuador, pág. 22. [En línea]. En: <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-comercial-de-ecuador-2013/>

En términos generales se podría decir que a pesar del hecho del que Ecuador aún mantiene su comercio exterior con base en productos primarios como constante (Gráfico No.25) y a pesar de distinguirse como primer exportador a nivel mundial de banano,

palmito, balsa y rosas, la oferta no tradicional y en especial la oferta no tradicional industrializada está logrando desarrollarse con mayor intensidad que la tradicional gracias a la especialización, el desarrollo de Know How y al valor agregado de estas industrias sumando los incentivos recibidos por parte del Estado (incentivos fiscales, gasto directo en programas de desarrollo, inversión directa en sectores estratégicos, normas para una producción socialmente responsable y ambientalmente sostenible) y gracias a la reinversión privada, a la mejora de procesos y al incremento de Inversión Externa Directa los mismos que serán analizados más adelante. Gracias a todo esto en 2012 del total de exportaciones se destacaron los rubros de aceites de petróleo o de mineral bituminoso con 53.40% de participación, banano “Cavendish Valery” con el 8.32%, camarones 5.27%, Fueloils (Fuel) 3.68%, atunes en conserva 3.31% y rosas con el 2.38% de participación en el total de las exportaciones (Pro Ecuador E, pág. 23). De acuerdo al análisis de la economía ecuatoriana del primer trimestre de 2011 emitida por la Ministra Econ. Nathalie Cely Suarez, las exportaciones no petroleras que crecen en volumen y valor son: Camarones, Fueloils, Aceite de palma en bruto, Banano, Atunes, Preparaciones de Pescado, harina de pescado con grasa y oro en bruto y las exportaciones que crecen en valor pero caen en volumen son: aceites de petróleo, fracciones de aceite de palma, grasas y aceites vegetales, grasas de pescado, aceite de almendra de palma (Cely, 2011, p.16). Como consecuencia se podría decir que el Ecuador a pesar de que su crecimiento de rubros primarios sea del 6.22%, aún sufre la falta de valor agregado, valor que ha permitido a los rubros exportables industrializados tener un crecimiento mayor del 9.93%. Por estos motivos es claro que Ecuador mantiene mucha dependencia en pocos productos y una alta debilidad ante la volatilidad de precios y mercados cambiantes sobre todo del mercado petrolero a pesar de los esfuerzos por

cumplir el Art.306 de la actual constitución que menciona: “El Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado...” (Asamblea Nacional del Ecuador B, 2008, Art.306). Se espera que la diversificación de la matriz productora, la inclusión nacional en el aparato productivo y la mejora en el desarrollo de los productos y servicios exportables, ayuden a cambiar este panorama ya no adecuado para la demanda actual.

Gráfico No. 25



Fuente: ProEcuador (2013). Boletín mensual de Comercio Exterior FEB/MAR 2013, pág. 5. [En línea]. En: <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/boletin-de-comercio-externo-febrero-marzo-2013/>

Ya para el 2012 los principales rubros exportados por Ecuador al mundo se mantuvieron constantes siendo los principales el Petróleo, Banano, Camarón, enlatados de atún y rosas (Tabla No.15) comprobando así la histórica dependencia en estos rubros y demostrando la concentración comercial del 77.09% del total exportado en apenas 5 rubros.

Tabla No. 24

PRINCIPALES EXPORTACIONES 2012 ECUADOR-MUNDO (US\$ MILLONES FOB)			
SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	% PARTICIPACION	US\$ M FOB
2709000000	aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	57.71%	13,792
803001200	banano 'cavendish valery'	8.39%	2,005
306139100	Los demás camarones congelados	5.24%	1,252
1604141000	Atunes en conserva	3.47%	829
603110000	Rosas frescas cortadas	2.28%	546
7108120000	Las demás formas de oro en bruto para uso no monetario	1.62%	387
1801001900	Cacao en grano crudo, los demás excepto para siembra	1.44%	345
1511100000	Aceite de palma en bruto	0.89%	212
1604200000	Demás preparaciones y conservas de pescado	0.88%	210
2101110000	Extractos, esencias y concentrados de café	0.77%	184
OTROS:	Harina de pescado, vehículos, cocinas de gas, jugo de maracuyá, madera aserrada o desbastada, entre otros.		

Fuente: Guía Comercial de la República del Ecuador. [En línea]. Extraído el 02 de abril, 2013. En: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/PROEC_GC2013_ECUADOR.pdf

Para Exportar

Para llevar a cabo las exportaciones en el Ecuador, es necesario efectuar cierta documentación necesaria para la actividad exportadora. Para toda exportación es necesario presentar:

- Declaración Aduanera de Exportación (DAE)
- Declaración juramentada de Origen (DJO)
- Factura de venta
- Certificado de Origen (de ser el caso)
- Listas de Empaque
- Guía de remisión (transporte terrestre)
- Permisos de AGROCALIDAD (de ser el caso)

El exportador debe estar registrado en el SRI⁴⁶ con su respectivo RUC⁴⁷ y también en el ECUAPASS⁴⁸. El COMEXI por su lado estableció que los exportadores también deben estar registrados en el Ministerio de Industrias y Competitividad en el caso de querer exportar chatarra o desperdicios de metales, y cueros y pieles.

Fomento a las Exportaciones

De acuerdo al Art. 93 del COPCI, las exportaciones serán promocionadas a través de programas de preferencias arancelarias o ventajas adquiridas con acuerdos comerciales para los productos o servicios que cumplan con los requisitos de origen, devolución total o parcial de impuestos pagados en la importación de insumos y materias primas

⁴⁶ Servicio de Rentas Internas

⁴⁷ Registro Único de Contribuyentes

⁴⁸ Nuevo sistema informático aduanero del Ecuador

utilizados en el producto de exportación, asistencia o facilitación financiera, asistencia en áreas de promoción, seguro de crédito a la exportación y promoción no financiera de las exportaciones (COPCI, 2010). Algunos de los programas de fomento a la exportación son los Programas de Promoción Sectorial (PROSEC) que beneficiarán con aranceles preferenciales a los exportadores que utilicen insumos importados para productos exportados.

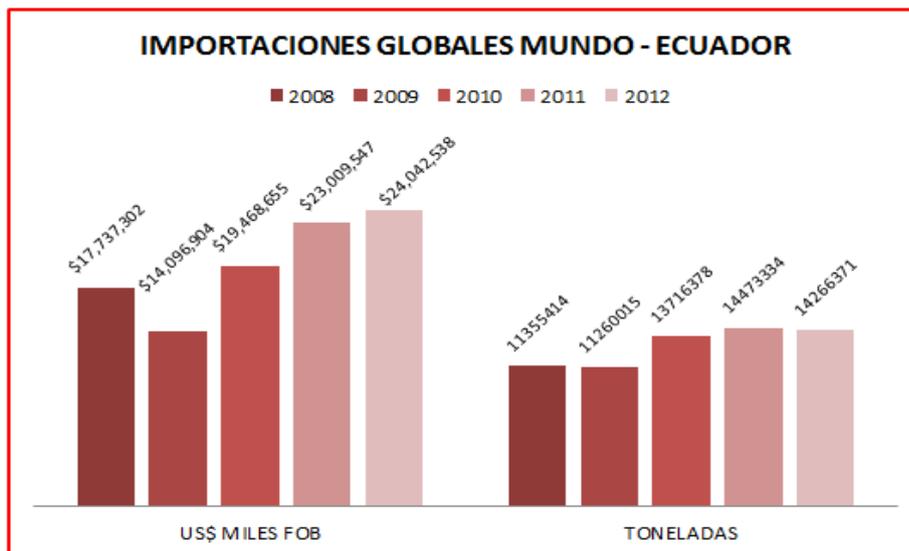
Importaciones del Ecuador

Como es conocido, para impulsar las exportaciones ecuatorianas que se han basado casi siempre en recursos naturales, las importaciones del Ecuador durante la mayor parte de su historia han sido necesarias debido a la demanda de insumos y maquinarias que permitan la creación de productos procesados para la exportación a lo que se añade la alta importación de productos con alto valor agregado que han sido necesarios para satisfacer el consumo interno del Ecuador provocando así que las importaciones sean superiores a las exportaciones en valor. Para evitar el déficit en la Balanza de pagos del comercio exterior ecuatoriano, el Plan Nacional de Desarrollo del Ecuador para el período 2009-2013, ha propuesto "...la transformación del patrón de especialización de la economía a través de la sustitución selectiva de importaciones..." (OMC C, 2011 pág. 27), medidas arancelarias para reducir la dependencia de componentes importados, ayuda al desarrollo del valor agregado y medidas de promoción de exportaciones y atracción de importaciones con el propósito de reducir la disparidad negativa de la balanza comercial del Ecuador y superar a las mismas con más y mejores productos exportables constatando así el acato al Art.306 de la actual constitución del Ecuador en cual menciona en el segundo párrafo

que “El Estado propiciará las importaciones necesarias para los objetivos del desarrollo y desincentivara aquellas que afecten negativamente a la producción nacional, a la población y a la naturaleza” (Asamblea Nacional del Ecuador B, 2008). A pesar de esto, de acuerdo a la agencia pública de noticias del Ecuador y Suramérica (ANDES) en su sitio web, de enero 2009 hasta julio 2010, Ecuador aplicó medidas de salvaguardia por motivos de la balanza de pagos a los países andinos y salvaguardia cambiara principalmente con restricciones en las importaciones provenientes de Colombia (ANDES B, 2010).

Durante el período de estudio 2008-2012 el Gráfico No.18 presenta que las importaciones han tenido también una tendencia al alza con una tasa promedio del 10.6% (2008-2012) y del 4.49% (2011-2012) de crecimiento siendo esta menor a la tasa de crecimiento de las exportaciones durante el mismo periodo demostrando una disminución importante desde el período 2009-2010 donde creció el 38.10%. Esta tendencia de crecimiento ha sido mayor debido a los precios ya que si se nota el volumen, en 2012, las exportaciones apenas crecieron 1.42%.

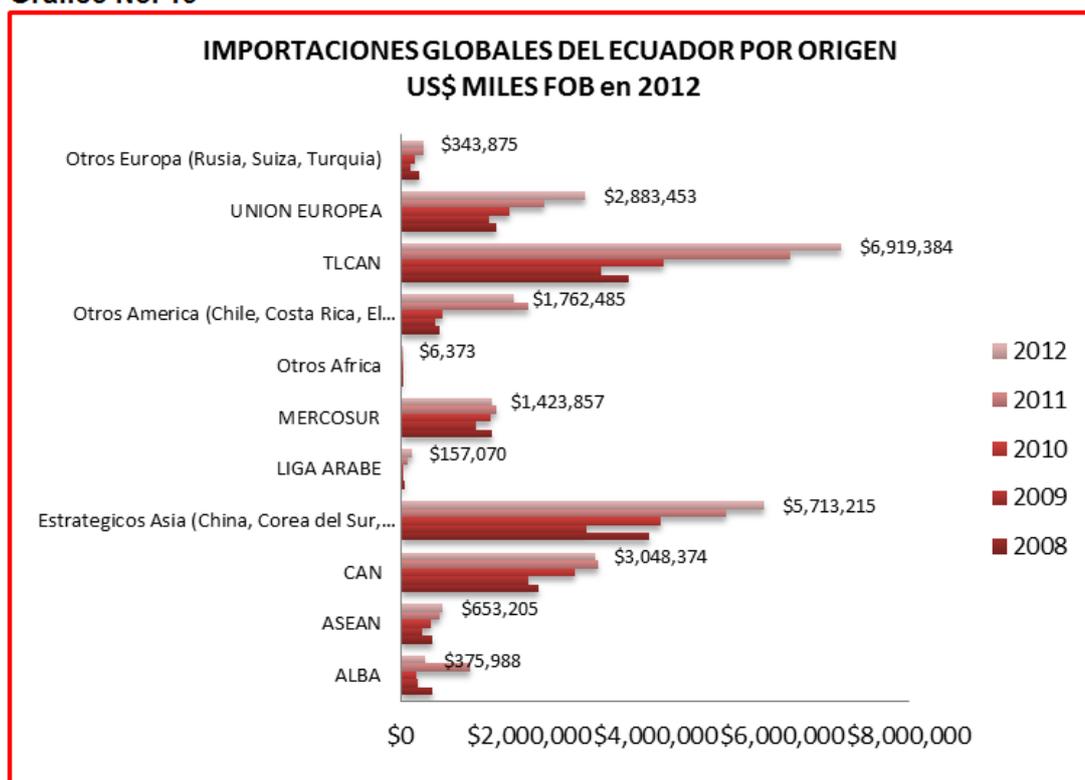
Gráfico No. 18



Fuente: MMRREE (2013). Boletín de Comercio Exterior del Ecuador 2013 (Ajuste realizado por Banco Central del Ecuador). pag. 4 y 5. [En línea]. En: <http://cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/2013/05/boletin-marzo-2013.pdf>

Como lo indica el Gráfico No.19 el origen de las importaciones más significativas provienen de TLCAN⁴⁹ donde E.E.U.U participa con US\$ 5'523,009 miles de dólares importados siendo el proveedor más importante de Ecuador, seguido por China con US\$ 3'555,339 miles de dólares importados ubicando en tercer lugar a Colombia (CAN) con US\$ 1'985,863 miles de dólares importados convirtiendo a estas tres naciones en los principales proveedores del Ecuador. La Unión Europea por su parte ocupa el cuarto lugar de las importaciones ecuatorianas con US\$ 2'883,453 dólares exportados a Ecuador destacando Alemania como principal socio proveedor del Ecuador en esta región.

Gráfico No. 19

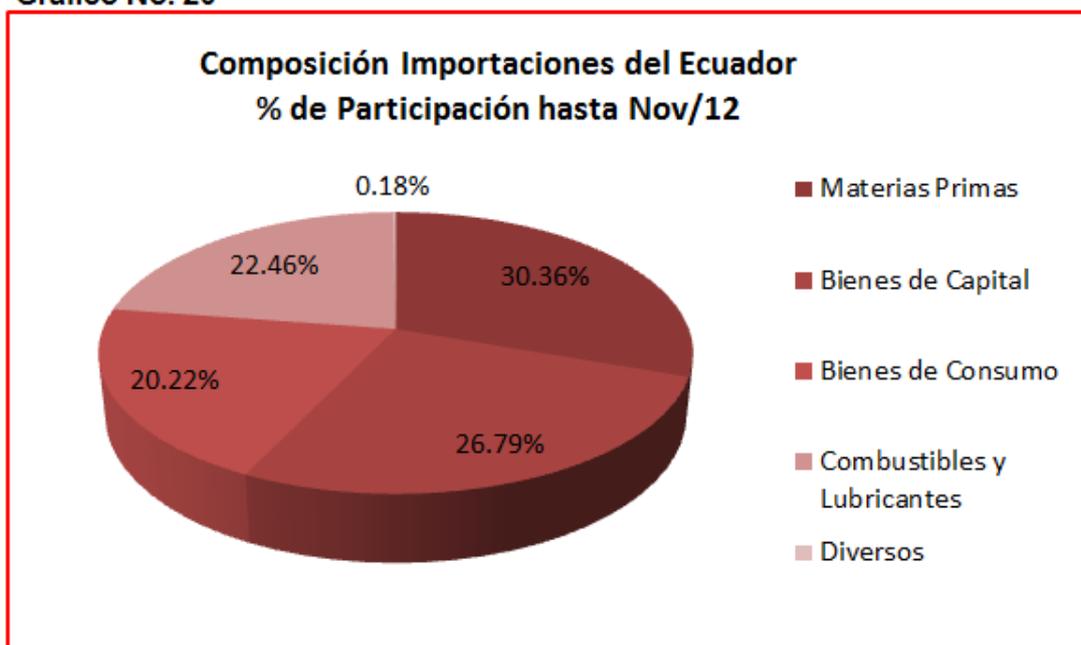


Fuente: MMRREE (2013). Boletín de Comercio Exterior del Ecuador 2013 (Ajuste realizado por Banco Central del Ecuador). pag. 4 y 5. [En línea]. En: <http://cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/2013/05/boletin-marzo-2013.pdf>

⁴⁹ Tratado de Libre Comercio de América del Norte

La composición de las importaciones hasta noviembre 2012 de acuerdo al Gráfico No.20 se conformó principalmente por materias primas con el 30.36% de participación donde el 75% son importaciones para fines industriales, 13% para fines agrícolas y el 12% para materiales de la construcción. El 26.79% del total de las importaciones corresponden a bienes de capital o producción siendo 1.8% para fines agrícolas, 69.4% fines industriales y 28.87% a equipos de transporte. El 20.22% del total de las importaciones corresponden a bienes de consumo siendo 57.7% bienes no duraderos y el 42.3% bienes duraderos. El 22.46% restantes corresponden a combustibles y lubricantes.

Gráfico No. 20



Fuente: MMRREE. (2013). Guía Comercial de la República del Ecuador. pág. 23. [En línea]. En: <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-comercial-de-ecuador-2013/>

Una de las estrategias del Plan Nacional para el Buen Vivir (PNBV) para el período 2009-2013 especifica que en tema importaciones, varios sectores son sujetos a medidas de sustitución selectiva abarcando industrias nacientes como la petroquímica, bioenergía, metalmecánica, biomedicina, farmacéutica, hardware y software y

servicios ambientales (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo [SENPLADES], 2009, pág. 96), con el objetivo de transformar el patrón de especialización de la economía y minimizar la dependencia hacia la oferta externa, cumpliendo así, el Art. 306 párrafo segundo de la Constitución del Ecuador que menciona que “El Estado propiciará las importaciones necesarias para los objetivos del desarrollo y desincentivará aquellas que afecten negativamente a la producción nacional, a la población y a la naturaleza”.

Para Importar

Es importante considerar que en el caso de querer acceder al mercado ecuatoriano, es necesario conocer como efectuar cierta documentación necesaria para la actividad importadora.

En toda importación es necesario presentar documentos de control previo sean estos registros, permisos, autorizaciones, notificaciones o certificados. A continuación una lista de la documentación básica para una importación en Ecuador:

- Declaración Aduanera de Importación (DAI)
- Factura de venta
- Certificado de Origen (de ser el caso)
- Listas de Empaque
- Bill of lading o Guía Aérea
- POLIZA DE SEGURO
- Normas Técnicas (de ser necesarias)
- Documentos que el SENA⁵⁰ considere necesarios

⁵⁰ Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

- Registros en el MAGAP⁵¹, Ministerio de Turismo o MIPRO⁵² (de ser necesarios)
- Permisos en el C.C.F.F.A.A⁵³ (de ser necesarios)
- Permisos en el CONSEP⁵⁴ (de ser necesarios)
- Certificado INEN⁵⁵ (de ser necesarios)

El importador aparte de estar registrado en el SRI⁵⁶ con su respectivo RUC⁵⁷ también debe obtener el Registro de Importador en el SENA E y en el ECUAPASS⁵⁸. Antes de realizar una importación es importante revisar si el tipo de producto está habilitado para ser importado o está sometido a algún tipo de restricción. Esta información se la puede encontrar en el sitio web del COMEX, de la aduana del Ecuador o a través de ProEcuador o ECUAPASS, o de ser el caso, se puede consultar cualquier duda a través de un agente de aduana.

BALANZA COMERCIAL DEL PAIS

La balanza comercial ecuatoriana en los últimos años ha presentado saldos negativos a partir del 2009 (Gráfico No.21) con déficits de US\$ 233,846 miles de dólares en 2009, US\$ 1'978,728 miles de dólares en 2010, US\$ 687,194 miles de dólares en 2011 y US\$194,780 miles de dólares en 2012 presentando así una reducción en la brecha comercial del Ecuador la cual se espera en

⁵¹ Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca

⁵² Ministerio de Industrias y Productividad

⁵³ Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas

⁵⁴ Consejo Nacional de Control de Sustancias Estupefacentes y Psicotrópicas

⁵⁵ Instituto Ecuatoriano de Normalización

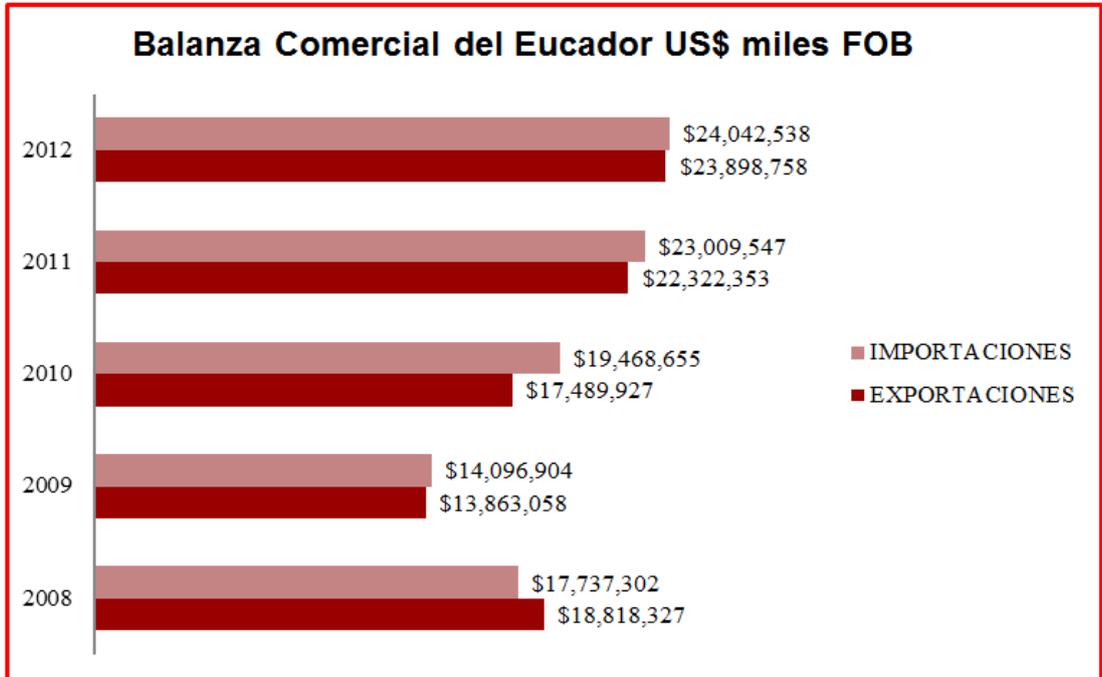
⁵⁶ Servicio de Rentas Internas

⁵⁷ Registro Único de Contribuyentes

⁵⁸ Nuevo sistema informático aduanero del Ecuador

los próximos años tienda a desarrollarse con superávit para el Ecuador.

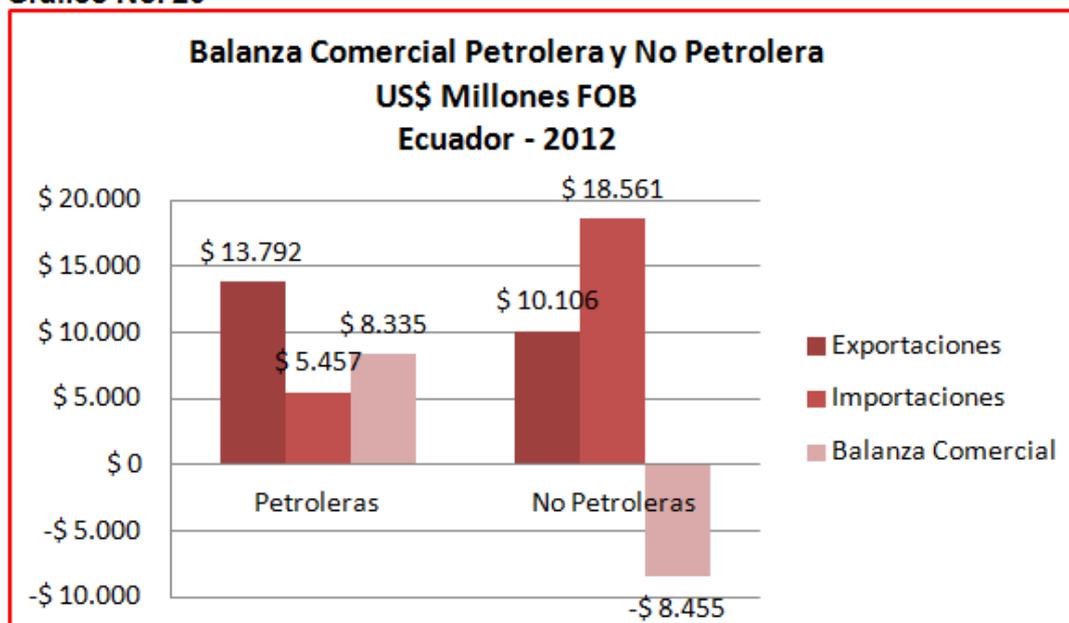
Gráfico No. 21



Fuente: MMRREE (2013). Boletín de Comercio Exterior del Ecuador 2013 (Ajuste realizado por Banco Central del Ecuador). [En línea]. En: <http://cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/2013/05/boletin-marzo-2013.pdf>

Esto se puede comprobar al realizar el análisis del Gráfico No.26, donde es notable que la balanza comercial petrolera en 2012 ha logrado un superávit de US\$ 8,335 millones de dólares, mientras que la balanza comercial no petrolera en 2012 logró un déficit de US\$8,454 millones de dólares, lo cual nos certifica la ya reconocida debilidad del Ecuador.

Gráfico No. 26



Fuente: ProEcuador (2013). Boletín mensual de Comercio Exterior FEB/MAR 2013. pág. 9. [En línea]. En: <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/boletin-de-comercio-externo-febrero-marzo-2013/>

Es importante rescatar que a pesar que la balanza comercial de 2012 es deficitaria, hubo una recuperación del 71.6% con respecto a la disparidad del 2011 siendo esto resultado de un mejor desarrollo de las exportaciones y gracias al planteamiento de estrategias de desarrollo instauradas por el actual gobierno. De acuerdo al Estudio Económico de América Latina y el Caribe emitido por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL] en 2013, el Ecuador ocupa el 8vo lugar en exportaciones FOB y el 11vo menor importador de un total de 19 países de América Latina (Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL] A, 2013, pág. 188).

3.4.3 Productos y Servicios de Oferta

Para entender cuáles son los productos y servicios de oferta del Ecuador es importante conocer que caracteriza a esta Nación. El Ecuador tiene el “privilegio” de ser un país exportador de energía y alimentos debido a sus

condiciones geográficas y climáticas, a la concentración de la producción (primaria – extractivista – tradicional) y a la poca diversificación del aparato productor nacional, concentrándose así, en la dotación de recursos naturales que sufre esta nación por encima de productos industrializados o de alto valor agregado. A esto se suma la mayor ventaja comparativa del Ecuador que es el hecho de contar con uno de los ecosistemas más mega diversos del mundo a más de contar con una pluralidad cultural rica y dinámica que convierten al Ecuador en un gran atractivo para el turismo mundial.

Ecuador cuenta hoy en día con el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Extranjeras ProEcuador el cual se encuentra a cargo de gestionar la oferta exportable del Ecuador. Se podría decir que esta institución anexada a la Cancillería, maneja la oferta exportable ecuatoriana dividida en 19 sectores considerados exportables siendo estos:

- Agricultura
- Alimentos Procesados
- Acuicultura y pesca
- Frutas
- Flores
- Turismo
- Automotriz
- Metalmecánica
- Textiles, cuero y confecciones
- Plásticos, farmacéutica y cosméticos
- Artesanías
- Joyas y Bisutería
- Madera
- Muebles
- Manufacturas

- Bebidas
- Carnes
- Servicios Tecnológicos en Software
- Transporte

Dentro de la oferta exportable ecuatoriana, se destacan productos tradicionales de origen agrícola como el banano, cacao y derivados, café (arábigo, robusta e industrializado), palmito, brócoli, quinua, hierbas medicinales entre otros. A esto se suman los alimentos procesados entre los cuales los más destacados son el Atún y Camarón a más de snacks de plátano, hortalizas andinas (yuca, malanga, papas nativas andinas, camote, remolacha, otros) o de frutas deshidratadas; mermeladas de frutas; salsa de ajíes; frutas y vegetales en conservas; aceites vegetales (aceite de palma, soya, algodón y pescado) y licores.

Por otro lado, Ecuador ofrece una infinidad de artesanías entre las que destacan cerámicas (mascaras), joyería (concha, tagua, filigrana en oro y plata), paja toquilla (sombreros), madera (balsa, teca, tableros) y cuero; como también un sin número de flores entre las que destacan las rosas, las gerberas, los claveles y las flores tropicales. Además Ecuador produce una gran variedad de vegetales y verduras como también frutas no tradicionales o exóticas tales como el mango, piña, maracuyá, granadilla, pitahaya, uvilla, guayaba entre otros que han tenido en los últimos años una participación interesante en el total de las exportaciones debido a la actual demanda de productos sostenibles a nivel internacional y también a que muchas de estas como el maracuyá y la piña se producen todo el año. Ecuador a su vez, es un importante exportador de vehículos ensamblados y de autopartes como llantas.

En la oferta exportable, no hay que pasar por alto a tres de las industrias ecuatorianas más importantes y consideradas como pilares importantes en la cadena productiva del país. Por un lado, la metalmecánica gracias a su alto valor agregado, sus componentes tecnológicos y su

transversalidad con los demás sectores como alimenticio, textil, confecciones, etc., se convierte en un importante proveedor internacional de manufacturas de fundición; hierro o acero; componentes y partes de reactores nucleares, calderas, maquinas; artefactos mecánicos y material eléctrico. Por otro lado, la industria de fármacos y cosméticos contribuyen en gran medida al desarrollo industrial ecuatoriano desde la transformación de materias primas hasta la manufactura de productos terminados. Los principales productos de exportación en este sector son los antibióticos, analgésicos, anti inflamatorios, inhibidores, expectorantes, vitaminas, suplementos médicos de origen natural entre otros como también fragancias, aceites, maquillajes, tintes, shampoo, cremas, jabones, entre otros. Finalmente la industria textil, la misma que gracias a la calidad en la producción de fibras (algodón, poliéster, nylon, lana y seda) e hilos, se ha convertido en un importante exportador mundial con US\$54,6 millones de dólares (términos FOB) exportados en 2011.

TURISMO

Los servicios en Ecuador constituyen el 27,38% del PIB siendo el sector con mayor aportación al PIB en 2011. Dentro de los servicios el turismo es otra de las ofertas exportables del Ecuador que atrae a la demanda internacional {1'271.953 de extranjeros en 2012 (26,53% > 2008)} superando a su vecino de Colombia gracias a que el país cuenta con cuatro regiones compuestas de flora y fauna con especies únicas en el mundo que van desde la región Amazonía cruzando la región Andina hasta llegar a la región Costa con sus amplias playas que son el borde continental que hace frente al mar de las Islas Galápagos (ProEcuador N, 2012). Ecuador cuenta con varios lugares declarados a nivel nacional

Patrimonio Cultural o Natural de La Humanidad por la UNESCO⁵⁹ con ciudades como Quito ‘Primer Patrimonio Cultural de la Humanidad por la UNESCO’ y hoy ‘Destino líder en Sudamérica por WORLD TRAVEL AWARDS’ (ProEcuador N, 2012). Como atractivo turístico también se encuentra la gente de esta nación que compuesta por un sin número de nacionalidades indígenas y mestizas, entregan una cultura rica a cualquier visitante. De acuerdo al análisis sectorial de turismo emitido por ProEcuador en 2012, Ecuador oferta como productos turísticos:

- Circuitos turísticos generales
- Turismo de aventura y deportes
- Sol y playa
- Turismo Comunitario
- Turismo Cultural: patrimonio cultural; mercados y artesanías; turismo religioso, urbano y arqueológico.
- Ecoturismo (turismo sostenible)
- Aviturismo
- Agro turismo
- Voluntariado
- Turismo de Salud: termalismo y spa´s
- Parques, Reservas, lagunas y Lodges
- Cruceros
- MICE⁶⁰

(ProEcuador N, 2012)

El turismo atrae tanto a la inversión interna como externa gracias a “... la exoneración de impuestos y aranceles para la constitución de

⁵⁹United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization (Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura)

⁶⁰Meetings, incentives, conferences, and exhibitions) reuniones, incentivos, congresos, convenciones y exhibiciones.

compañías, la transferencia de inmuebles y la importación de materiales y equipos vinculados con la prestación de servicios turísticos” (QualitySoft, s.f.).

De acuerdo a la Publicación ‘Publicaciones Junio 2013’ emitida por la Dirección de investigación del Ministerio de Turismo del Ecuador que es la entidad pública encargada de la formulación y aplicación de la política del sector, el turismo ha dejado un ingreso de divisas (viajes y transporte de pasajeros) de US\$ 1.032,7⁶¹ millones de dólares en 2012 siendo 21.54% más alto que en 2011. Gracias a la mega diversidad que ofrece un país tan pequeño y gracias a su cultura, Ecuador es considerado por el 71% de los turistas no residentes, como su país favorito en Latinoamérica y gracias a esto, en el 2011 el Ecuador registro 101,329 empleos directos registrados en la industria turística, entre los cuales se ofrece 178,374 plazas de alojamiento⁶². De esta manera el Turismo se cataloga como un importante componente de la oferta exportable ecuatoriana que permite el desarrollo interno de forma directa, proyección internacional enriqueciendo los conocimientos y destrezas en el manejo del sector.

No es de olvidar que Ecuador es ubicado ya por varios años en el 1er lugar como el mejor país para retirados en el mundo, 4to lugar en la categoría “Mejor en Viajes” de Lonely Planet, Islas Galápagos como las mejores de América según Travel+Leisure y Premio al mejor proyecto de desarrollo sustentable y geoturismo por parte de National Geographic. (ProEcuador N, 2012, pág. 15)

⁶¹ Cifras en base a la publicación ‘Publicaciones Junio 2013’ consultada en línea en: http://servicios.turismo.gob.ec/index.php/?option=com_content&view=article&id=30

⁶² Porcentaje en base al Documento en línea ‘La experiencia turística en el Ecuador’. Consultado en: http://servicios.turismo.gob.ec/images/estadisticas/Minis_Turismo_folleto_espanol_completo.pdf

En conclusión y de acuerdo a documentos como el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2010 Política Exterior del Ecuador, en general se podría decir que actualmente el Gobierno de turno está trabajando con el objetivo de cambiar el patrón de especialización productiva y exportadora motivado a reducir la dependencia en contados productos y servicios de oferta por medio de la diversificación de servicios y productos industrializados y de desarrollo tecnológico para lograr así ampliar la gama de mercados internacionales, impulsando a los mismos por medio de una promoción ordenada y estratégica que logre la repartición equitativa del desarrollo en el país alcanzando un crecimiento dinámico y sostenible para las exportaciones.

Tabla No. 8

DATOS BASICOS ECUADOR	
Nombre Oficial	República del Ecuador
Superficie	283560 km ²
Capital	Quito
Forma de Gobierno	República Democrática
Presidente	Econ. Rafael Correa Delgado
Independencia	10 de Agosto de 1809
Idioma Oficial	Español
Lengua Franca	Inglés
Población Total	15'774.749 (2013 est.)
Ciudad más Poblada	Guayaquil (16.05 % de población total)
PIB US\$	US\$ 84.682 millones de dólares (2012)
Composición del PIB US\$	Servicios: 41.23% Manufactura: 12.34% Petróleo y Minas: 11.14%

	Construcción: 11.02% Comercio: 10.60% Agricultura, ganadería, caza y pesca: 9,16% Otros: 4.23%
PIB per cápita US\$	US\$ 5,428 dólares (2011 est.)
Tasa de Inflación anual	4,27% (2012 est.)
Inversión Extranjera Directa IED	18,9% del PIB (2011 est.)
Moneda	Dólar Estadounidense (USD)
Esperanza de Vida	Hombre 72.2 años (2010) Mujer 77.8 años (2010)
Religión	95% Católica, 5% otros
Prefijo Telefónico	(+593)
Miembro	ONU, OMC, OEA, UNASUR, CAN, ALBA, OPEP
Dif. Horaria con EAU	(+ 9 horas)
Peso y Medida	Sistema Métrico decimal

Fuentes: CIA FACTBOOK / Ficha comercial de EAU ProEcuador 2012 / INEC

3.5 Código de la Producción sobre la base de las Relaciones Bilaterales

Considerando que la gestión de la actual administración gubernamental del Ecuador ha planteado como ejes importantes para desarrollar el Plan Nacional para el Buen Vivir al cambio del Modelo Económico y de la Matriz Productiva para cumplir de esta manera con los objetivos plasmados en la Constitución del Ecuador tales como “Construir un sistema económico, justo, democrático, productivo, solidario y sostenible basado en la distribución igualitaria de los beneficios del desarrollo, de los medios de producción y en la generación de trabajo digno y estable”

(Asamblea Nacional del Ecuador C, 2008, art. 276 numeral 2). El actual gobierno, al ver que el empleo de una política enfocada a limitar las importaciones con la implementación de salvaguardias no era suficiente para estimular la economía y el comercio del Ecuador. Por esto, el Estado estableció que en diciembre 2010 el pleno de la Asamblea Nacional del Ecuador discutiera y aprobaría el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones [COPCI] con el objetivo de establecer la normativa que rijan: el incremento de la competitividad, la democratización de factores, el incentivo y regulación de inversiones dirigidas con prioridad a los sectores estratégicos para generar mayor valor agregado, la sustitución selectiva de importaciones y la facilitación del comercio exterior en especial para los PYMES permitiendo así, el crecimiento productivo del Ecuador. Esta normativa plantea un sin número de incentivos los mismos que rigen a todas las personas (naturales o jurídicas) que desarrollen o quieran desarrollar una actividad productiva a nivel nacional con el objetivo de "...regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización del Buen Vivir" (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones [COPCI], 2010, art.3). El COPCI es el marco legal que regula la inversión extranjera en el Ecuador y su impacto en la producción del mismo.

Para tener un panorama claro de los beneficios que existen y son actualmente proporcionados por el Estado ecuatoriano a través del COPCI hacia la producción y hacia la inversión en especial extranjera, a continuación se presenta un análisis de los requisitos más importantes para el bienestar común que busque cualquier actor internacional en Ecuador.

3.5.1 Incentivos a la Inversión Extranjera

Si partimos desde la Constitución del Ecuador, notamos que en el art. 339 se refiere al Estado como el ente que "...promoverá las inversiones nacionales y extranjeras" siendo "...la inversión extranjera directa (...) complementaria a la nacional..." orientando a esta "... según las necesidades y prioridades definidas en el Plan Nacional de Desarrollo..." (Asamblea Nacional del Ecuador D, 2008, art. 339).

De esta manera, si se analiza las estrategias para el período 2009-2013 del Plan Nacional para el Buen Vivir 2009-2013, vemos que la actual administración gubernamental busca que la producción de bienes y servicios ecuatorianos tengan un alto valor agregado los mismos que deben ser desarrollados a través de procesos productivo innovadores altamente relacionados con el conocimiento y la tecnología. Una de las formas para soportar este objetivo es a través de la sustitución de la inversión nacional bruta con la inversión extranjera directa [IED] por medio de asistencia técnica, financiamiento o donaciones sin ser estas formas de condicionamiento o dependencia (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo [“SENPLADES”], 2009). Con esto se logra el reemplazo del gasto público, se promueve la buena competencia, y el desarrollo es más diversificado y equitativo.

Beneficios para el Inversionista

A cambio de recibir la inversión, el Estado a través del COPCI como normativa, busca impulsar e incentivar las inversiones socialmente deseables y eco-eficientes orientadas a la realización del Buen Vivir. Gracias al COPCI, las inversiones de empresas, entidades o de inversionistas (nacionales o extranjeros), gozarán de igualdad de condiciones con respecto a la administración, operación, expansión y transferencia de sus inversiones sin discriminación alguna garantizando así, la protección plena para

cada inversionista, además de proporcionar a los inversionistas derechos (ideales para el desarrollo económico y comercial del país) entre los cuales los más importantes están enfocados a:

- La libertad de producción y comercialización de bienes y servicios lícitos-sostenibles, teniendo derecho a la libre fijación de precios de sus productos que no se encuentren regulados por la ley
- Cualquier mecanismo administrativo que ayude al inversionista o a su competencia a no ser víctima de competencia desleal
- Libre importación y exportación de bienes y servicios que no transgredan los límites establecidos en la ley
- Libre transferencia al exterior de las ganancias (divisas) generadas por la inversión extranjera registrada una vez que haya cumplido con las obligaciones que demanda la ley
- Libre manejo de acciones, sean estas de adquisición o transferencia a través de las formalidades que disponga la ley
- Libre acceso al sistema financiero nacional y al mercado de valores
- Libre acceso a los mecanismos de promoción, cooperación, tecnología, asistencia técnica, etc...

(COPCI, 2010, Art.19)

Además de derechos, y de las medidas arancelarias y no arancelarias que regula el comercio exterior del Ecuador, los inversionistas reciben también incentivos fiscales los cuales se clasifican en tres tipos de incentivos fiscales a la inversión siendo estos:

Incentivos Generales

- Reducción progresiva del 1% en el impuesto a la renta durante 3 años (IR 22% para el 2013)
- Reducción del 10% del impuesto a la renta a la reinversión de la utilidad en activos productivos de innovación y tecnología
- Exoneración al impuesto a la salida de divisas [ISD] para las operaciones de financiamiento externo
- Deducciones adicionales para el cálculo a la renta para fomentar la mejora de la productividad, innovación y producción más limpia
- Beneficios para la apertura del capital social a favor de los trabajadores
- Facilidades en pago de tributos al comercio exterior
- Deducción para cálculo de impuesto a la renta de la compensación adicional para el pago del salario digno
- Exoneración del anticipo al impuesto a la renta por cinco años a toda inversión nueva en sectores priorizados⁶³ y cierto sectores de sustitución de importaciones
- Deducción adicional del 100% del gasto en maquinaria y equipos que permitan una producción más limpia y para la implementación de sistemas de energías renovables

⁶³ De acuerdo a ProEcuador, los sectores priorizados son: Alimentos, forestal, textiles, metalmecánica, bebidas, logística, tecnología, farmacia, biotecnología, turismo, bioenergía y servicios

Sectoriales y para el desarrollo regional equitativo

- Exoneración total del impuesto a la renta por cinco años a toda inversión nueva que se desarrollen en los sectores contribuyentes al cambio de la matriz energética⁶⁴, sustitución de importaciones y fomento de exportaciones⁶⁵

Zonas deprimidas (zonas de mayor pobreza)

- Beneficio fiscal mediante deducción adicional del 100% del costo de contratación de nuevos trabajadores por cinco años a más de los beneficios generales y sectoriales

(COPCI, 2010, Art.24)

Incentivos a la innovación

El COPCI además de los incentivos mencionados anteriormente, propone la reducción del 10% del impuesto a la renta por reinversión de la utilidad en innovación.

- En el caso de ser estas empresas medianas recibirán los incentivos de:

⁶⁴ Los contribuyentes a la matriz energética son: alimentos frescos, congelados e industrializados; cadena agroforestal y productos elaborados; metalmecánica; petroquímica; farmacéutica; turismo; energías renovables, servicios logísticos, biotecnología y software aplicado. En: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/PROEC_GC2013_ECUADOR.pdf

⁶⁵ Los sectores de sustitución de importaciones y fomento de exportaciones son: abonos y fertilizantes; agroquímicos, pesticidas y fungicidas; jabones, detergentes y cosméticos; cerámica, azulejos y pisos; receptores de radio, televisión, celulares y electrónicos en general; prendas de vestir y materiales textiles; calzado y cuero y electrodomésticos. En: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/PROEC_GC2013_ECUADOR.pdf

- Deducción del 100% adicional en gastos incurridos en entrenamiento y capacitación
 - Deducción del 1% en el cálculo de impuesto a la renta del gasto de sueldos y salarios al año por concepto de capacitación técnica en investigación, desarrollo e innovación tecnológica.
 - Deducción del 1% de las ventas por gastos en mejora de la productividad
 - Deducción de hasta el 50% de gastos en promoción y publicidad por concepto de gastos de promoción internacional de la empresa y sus productos
- En el caso de MIPYMES⁶⁶ y actores AEPS⁶⁷, los incentivos son:
 - Para los pequeños actores productivos, el Estado podrá ser garante de los mismos para que accedan al financiamiento privado.
 - Compras públicas inclusivas a MIPYMES y AEPS
Inversión temporal del estado a través de programas de capital de riesgo
 - Programas gubernamentales de cofinanciamiento en mejoras de productividad, emprendimiento, innovación, calidad, oferta exportable y su promoción⁶⁸

⁶⁶ MIPYMES se refieren a Micro, Pequeñas y medianas Empresas

⁶⁷ AEPS se refieren a Actores de la Economía Popular y Solidaria

⁶⁸ Algunos de los programas de promoción son: emprende Ecuador, Innova Ecuador, fondepyme, entre otros. En: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/PROEC_GC2013_ECUADOR.pdf

El inversionista también puede acogerse a un sistema tributario especial (régimen especial) calificado como estable, que le permita al inversionista, pagar una tarifa del 30% de Impuesto a la Renta por 15 años. Lastimosamente el COPCI no detalla cual sería este régimen especial.

De esta manera, la Secretaría Técnica del Consejo Sectorial y el Servicio de Rentas Internas serán las entidades encargadas de que la ejecución de los beneficios reconocidos se cumplan y se dé el monitoreo a las mismas con el fin de evitar cualquier incumplimientos de las partes.

Otros incentivos

A parte de estos incentivos principalmente de carácter tributario o fiscal, existen otros incentivos que motivan al exterior a poner su mira en Ecuador.

- Ubicación Geográfica Estratégica en la mitad del mundo
- Crecimiento del PIB en 2011 del 7.8% de acuerdo a la tasa de variación lo cual lo ubica por encima de Brasil, Chile, Colombia (BCE A, 2011)
- No hay riesgo de devaluación gracias al uso del USD como moneda de curso legal
- Know How en procesos productivos de actividades bananeras, camaroneras y de floricultura
- Tasa de desempleo aprox. del 5% (ProEcuador M, s.f.)
- La pobreza a nivel regional (América latina y el Caribe) disminuyo del 33,5% de la población total en 2008 a 29,4% en 2011 (CEPAL A, 2013)
- Ecuador tiene un bajo riesgo de inflación de un promedio de 4.5% en los últimos años (BCE A, 2011)

- El nivel de desempleo urbano abierto paso de 5.3% en 2008 a 4.2% en 2012 (BCE A, 2011)
- En Ecuador la IED paso de US161 millones de dólares en 2010 a US\$640 millones de dólares en 2011 que significó una gran captación del interés internacional en donde los últimos años potencias como México, China y España han visto en Ecuador un lugar seguro para invertir (ProEcuador E, 2013)
- Medidas de Defensa Comercial (antidumping y salvaguardia)
- La fuerza laboral inadecuadamente educada es apenas del 3.4% del total de la población en 2012 (BCE A, 2011)
- 43,197 km de carreteras, 966 km de líneas férreas enfocadas principalmente al turismo, 7 puertos marítimos estatales, 1 en construcción y 10 muelles privados, 4 aeropuertos internacionales (2 nuevos) y 23 aeropuertos nacionales (ProEcuador M, s.f.)
- Proyectos tales como la ruta Manta-Manaos, ciudad del conocimiento Yachay, refinería del Pacífico, Proyectos eléctricos como Coca Codo Sinclair (1500mw) y Sopladora (487mw), entre otros (ProEcuador M, s.f.)
- 6780km de fibra óptica en 2011 en todo el país (ProEcuador M, s.f.)
- País más competitivo de la región en cuanto a tarifas eléctricas para el sector comercial y productivo (ProEcuador M, s.f.)

Obligaciones de los Inversionistas

Por su parte, los inversionistas y sus inversiones al recibir beneficios deben cumplir con principalmente con las cuatro éticas empresariales⁶⁹ y con obligaciones y condiciones tales como:

- Aporte a procesos productivos sostenibles
- Respeto a los derechos de los pueblos y a los ecosistemas
- Cumplimiento de las obligaciones laborales, ambientales, tributarias y de seguridad social
- Cumplimiento de las Leyes que regulen todo lo relacionado a la actividad que genere la inversión

A pesar de ser consideradas iguales en condiciones a las inversiones extranjeras y a las inversiones nacionales, la Constitución determina a la inversión extranjera como complementaria a la nacional especialmente dentro de los sectores estratégicos de la economía y de sectores como la pesca, medios de comunicación, actividades de extracción y transporte marítimo de acuerdo a los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo 2007-2010 que son:

- Auspiciar la igualdad, cohesión e integración social y territorial en la diversidad
- Mejorar las capacidades y potencialidades de la ciudadanía
- Mejorar la calidad de vida de la población y el empleo a la misma
- Garantizar los derechos de la naturaleza y promover un ambiente sano y sustentable
- Garantizar la soberanía y la paz, e impulsar la inserción estratégica en el mundo y la integración Latinoamericana

⁶⁹ De acuerdo a la guía legal para inversiones Ecuador 2013, las cuatro éticas empresariales son la responsabilidad con los trabajadores, el Estado, el ambiente y la sociedad.

- Garantizar el trabajo estable, justo y digno en su diversidad de formas
- Construir y fortalecer espacios públicos, interculturales y de encuentro común
- Afirmar y fortalecer la identidad nacional, las identidades diversas, la plurinacionalidad y la interculturalidad
- Garantizar la vigencia de los derechos y la justicia
- Garantizar el acceso a la participación pública y política
- Establecer un sistema económico social, solidario y sostenible
- Construir un Estado democrático para el Buen vivir

(MMRREE G, 2007)

Para los demás sectores (hábale de los no estratégicos), los inversionistas extranjeros podrán participar directamente sin necesidad de alguna autorización adicional a las empleadas en las inversiones nacionales.

A pesar que el Estado en todos sus niveles podrá dar tratamientos diferenciados a los inversionistas y ser discriminatorio frente a las IED destinadas a los sectores estratégicos, los beneficios del COPCI no serán aplicables a las inversiones extranjeras de personas naturales o jurídicas domiciliadas en paraísos fiscales ni a personalidades públicas que hayan participado en el desarrollo de cualquier etapa del procedimiento de acceso a los incentivos ni sus familiares.

Infracciones

El gobierno al tener la potestad de brindar incentivos y beneficios a los inversionistas, también tiene la potestad de determinar las infracciones y las sanciones de y hacia aquellos beneficiarios que

no cumplan con la Ley. Como en cualquier acuerdo, los inversionistas pueden ser causales de infracción siendo estas:

- Incumplimiento con los aportes o adquisiciones oportunas dentro de los plazos de inversión
- Retiro de la totalidad o parte de la inversión incumpliendo obligaciones legales o contractuales
- Incumplimiento de las condiciones mínimas de la inversión
- Cesión de la inversión sin cumplir las condiciones reglamentarias
- Incumplimiento de leyes laborales, tributarias, de seguridad social o leyes ambientales del país
- Falsedad comprobada en documentos o información que sea proporcionada por los inversionistas
- Inducción a error a entidades del Estado y a sus miembros para el beneficiarse de los incentivos
- Intento de cohecho a los servidores públicos
- Los prohibidos por Ley

(COPCI, 2010, Art.31)

De acuerdo al COPCI, todo inversionista tiene el derecho a apelar administrativamente basándose en el Estatuto del Régimen Jurídico y Administrativo de la Función Ejecutiva en el caso que se sienta afectado por las injurias del Estado del Ecuador. Por otro lado la constitución prohíbe la confiscación de inversiones nacionales o extranjeras.

En caso de que el inversionista desee registrar marcas, patentes, diseños, licencias y derechos de autor este tendrá la facultad de hacerlo en Ecuador registrándose ante el IEPI⁷⁰.

⁷⁰ IEPI: Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual

Como lograr invertir

Después de las negociaciones y de llegar al acuerdo, el futuro inversionista, podrá suscribir contratos de inversión que otorguen estabilidad tributaria de hasta 15 años expandibles a 15 años adicionales celebrados mediante escritura pública en la misma que constatará el fin de dicha inversión. Estos contratos además detallaran los mecanismos de supervisión y regulación para el cumplimiento de los parámetros de inversión los mismos que serán establecidos por El Consejo Sectorial de la Producción y así se podrá otorgar estabilidad a los incentivos tributarios antes mencionados. En caso de conflictos, en los contratos de inversión se podrán pactar clausulas arbitrales (arbitraje nacional o internacional) para la solución de controversias a más de buscar la solución amistosa o por medio de la mediación (corte de la Haya). No se someterán a arbitraje los asuntos tributarios.

Beneficios para el Ecuador

- Ahorro en la inversión interna bruta
- Diversificación de industrias, producción, bienes y productos
- Monto mínimo de inversión para elaborar contratos de US\$250.000 dólares.
- Innovación y mejora de tecnologías y procesos
- De acuerdo al examen de las políticas comerciales del Ecuador emitidos por la OMC en 2011, se estima que estas acciones provocarán una disminución en ingresos fiscales de US\$ 336 millones de dólares en 2011, las cuales se espera sean recuperadas a partir de 2014 mediante los ingresos que proporcionen nuevos inversionistas. (OMC C, 2011)

- De acuerdo a la guía comercial 2013 del Ecuador, la IED hacia el Ecuador creció de US\$161,4 millones de dólares en 2010 a US\$640.4 millones de dólares en 2011. En 2011 la inversión directa benefició principalmente a los sectores de explotación de minas y canteras que creció de US\$178 millones de dólares en 2010 a US\$379 millones de dólares en 2011, industria manufacturera (US\$121 millones de dólares en 2011) y al comercio (US\$77 millones de dólares). Los sectores que han tenido una caída importante de IED es la Agricultura, silvicultura, caza y pesca que en conjunto registraron un saldo negativo de US\$781 millones de dólares invertidos. (ProEcuador E, 2013)

3.5.2 Incentivos al sector productivo

A más de proporcionar incentivos a las inversiones, Ecuador también aplica varios estímulos al sector productivo. Para entender cuáles son los incentivos que ofrece el COPCI con respecto a este sector, es necesario primero entender que toda actividad productiva es el "... proceso mediante el cual la actividad humana transforma insumos en bienes y servicios lícitos, socialmente necesarios y ambientalmente sustentables, incluyendo actividades comerciales y otras que generen valor agregado" (COPCI, 2010, art.2).

El Estado como principal impulsador de desarrollo productivo y transformador de la matriz productiva se encuentra en la misión de provisionar al pueblo de educación, salud, infraestructura y servicios básicos por completo con la esperanza de que los diferentes territorios del Ecuador y su talento humano sean capaces de desarrollar la producción nacional equitativamente. Para alcanzar este objetivo, el COPCI como normativa, busca impulsar toda la actividad productiva a nivel nacional (en todos los niveles de desarrollo) de la mano de una producción de mayor

valor agregado (conocimiento + innovación) siendo esta equitativa, equilibrada, rentable, eco-eficiente, sostenible y de calidad a más de “Establecer los principios e instrumentos fundamentales de la articulación internacional de la política comercial de Ecuador” (COPCI, 2010, art.4, literal m). Debido a que el Estado plantea la democratización productiva⁷¹ y el acceso a los factores de producción⁷², este se enfoca en la sustitución estratégica de importaciones y en fomentar y diversificar las exportaciones facilitando en parte las operaciones de comercio exterior primordialmente con los sectores más vulnerables como las actividades productivas de pueblos y nacionalidades del Ecuador donde se desarrollan las económicas populares, solidarias y comunitarias.

Zonas Económicas de Desarrollo Especial (ZEDES)

Como respuesta a la desaparición de maquilas y zonas francas con la llegada del COPCI, una de las propuestas del Estado ecuatoriano al desarrollo del sector productivo es la consolidación de zonas económicas de desarrollo especial (ZEDE⁷³) las cuales como destino aduanero y captador de inversión pueden ser incentivadas de acuerdo a tres tipos:

⁷¹ De acuerdo al Art.57 de la COPCI, la democratización productiva son las políticas, mecanismo e instrumentos que generen la desconcentración de factores y recursos productivos facilitando el acceso al financiamiento, capital y tecnología para la generación de actividades productivas

⁷² Factores tales como la tierra y el agua

⁷³ La ZEDE sujeta a un tratamiento especial en comercio exterior, tributario y financiero, será ubicada en áreas geográficas del territorio nacional que el Estado haya determinado considerando: la preservación del medio ambiente, potencialidad de cada localidad, infraestructura (vial), servicios básicos, entre otros. La ZEDE será sometida bajo el control de la entidad aduanera en sus entradas y salidas.

De Transferencia Tecnológica

En estas zonas se podrá realizar cualquier tipo de emprendimiento y proyectos de desarrollo tecnológico, innovación, electrónica, biodiversidad y mejoramiento ambiental sustentable y recibirán los siguientes incentivos:

- Reducción adicional del 5% al impuesto a la renta a administradores y operadores de las ZEDES. De ser el caso que la inversión sea nueva o en uno de los sectores preferentes, se aplicara tarifa 0% por 5 años
- Importación de bienes (0% de IVA⁷⁴)
- Bienes extranjeros no serán cobrados el pago de aranceles o tributos al comercio exterior
- Operadores y administradores tendrán crédito tributarios del IVA en sus compras locales de servicios, insumos o materias primas que requieren en sus procesos productivos
- Exoneración del ISD⁷⁵ en pago de importaciones y en pago de financiamiento externo los **agentes de retención**⁷⁶

(COPCI, 2011, Art.36)

De Desarrollo Industrial para la Exportación

En estas zonas se podrá efectuar todo tipo de actividades de perfeccionamiento activo como la transformación,

⁷⁴ Impuesto al Valor Agregado normalmente del 12%

⁷⁵ Impuesto a la Salida de Divisas normalmente del 5%

⁷⁶ En Ecuador los agentes de retención son las Instituciones financieras [IFIs] y el Banco Central del Ecuador [BCE] como también las empresas de curier

elaboración y reparación de todo bien con fin de exportación y de sustitución de importaciones

(COPCI, 2011, Art.36)

De Servicios logísticos

Servicios tales como almacenamientos de carga con fines de consolidación y desconsolidación, clasificación, etiquetado, empaque, refrigeración, administración de inventarios, puertos secos, como también coordinación de operaciones de distribución nacional o internacional. Estas zonas se establecerán en forma adyacente a zonas fronterizas, puertos o aeropuertos.

(COPCI, 2011, Art.36)

La ZEDE se basa en objetivos tales como la promoción de la producción enfocada a las exportaciones que permita la diversificación de las mismas, creación de empleo de calidad e integración territorial en el desarrollo.

La ZEDE puede ser solicitada por la parte interesada (sea esta persona natural o jurídica de origen público, privado o mixto nacional o extranjero) y la autorización a la misma es dada por el Consejo Sectorial de la Producción, por un período de 20 años siendo la inversión necesaria para su constitución de origen público, privado o mixto. Si una empresa se desarrolla dentro de una ZEDE, esta puede solicitar créditos tributarios por concepto del IVA en compras de productos primarios, bienes o servicios que sean destinados a los procesos de producción.

Otros incentivos

Además de estos incentivos, el COPCI también plantea programas de préstamos para financiar el requerimiento de capitales de explotación a largo plazo además de recibir donaciones por parte de instituciones como la secretaria nacional de ciencias y tecnología (SENACYT) e insumos gratuitos para la producción tales como insumos agropecuarios e inclusión de MIPYMES en la oferta para contrataciones públicas.

Política de competencia, precios y protección del consumidor

Además de estos incentivos algunas políticas pueden también ser incentivos para la producción en el Ecuador. A través de la política de competencia, el Estado a través del Art. 335 de la Constitución de 2008, puede sancionar la "...explotación, usura, acaparamiento, simulación, intermediación especulativa de los bienes y servicios, así como toda forma de perjuicio a los derechos económicos..." además de establecerse una política de precios "...orientada a proteger la producción nacional..." y así evitar la práctica de monopolios y oligopolios o cualquier competencia desleal (Asamblea Nacional del Ecuador E, 2008, art. 335). La política de precios del Ecuador es regulada por los sectores de la oferta nacional conjuntamente con el Estado en función. El presidente tiene la facultad de regular en casos especiales los precios. De acuerdo al examen de las políticas comerciales de EAU emitido por la OMC, algunos precios de productos básicos como la leche y el arroz no se han vuelto a fijar desde 2008 y los precios de medicamentos no se han modificado desde 2005. En cuanto al consumidor, la ley orgánica de defensa del consumidor establece los derechos básicos de los consumidores y las obligaciones del

vendedor tales como el requisito y el derecho de información (etiquetas).

3.6 Conclusión

En base a lo expuesto en el presente capítulo, se determina que el desarrollo comercial del Ecuador ha dependido históricamente de una oferta basada en un pequeño grupo de productos tradicionales primarios e industrializados de los cuales debido a la concentración del desarrollo en sectores como el petrolero y el de cultivos y su industria, se han destacado por varios años el petróleo y sus derivados (58% del PIB), el banano (10% del PIB), el camarón, el cacao, las flores, y el pescado provocando en Ecuador por un lado, crear una cierta clase de especialización, desarrollo de tecnologías y Know How en la producción de estos productos, pero por otro lado, ha llevado al país a una concentrada dependencia en este pequeño puñado de productos y de destinos, impidiendo así el desarrollo equitativo de la producción, la diversificación de bienes y servicios como también de los mercados objeto de oferta lo cual moldearía de mejor manera la calidad, el volumen y los precios de oferta como lo están logrando los aceites vegetales y permitiría en gran parte hacer frente a cualquier caída de los mercados de los principales productos de los cuales el país es altamente dependiente.

Con el actual Gobierno y desde su entrada en 2007, el panorama económico y social del Ecuador parece redefinirse gracias a la aplicación de nuevas estrategias que surgen en base a la Constitución 2008 y al diseño de la nueva planificación nacional enmarcado en el Plan Nacional de Política Exterior 2006-2020 como también del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI) cuyas directrices en general, fundamentan el actual deseo estatal de cambiar la matriz productiva a través de un modelo de desarrollo sustentable y equitativo interno como plataforma de lanzamiento de la oferta exterior para promover un desarrollo más ordenado de la productividad del país. Para esto, las instituciones gubernamentales como el MMRREE y ProEcuador destinadas a manejar y promover estas normativas, buscan cumplir con el objetivo de impulsar una integración más equitativa, prospera y mejor

estructurada de la cadena productiva ecuatoriana para lograr la inserción del país en el mercado mundial a través de la diversificación económica, la diversificación de la producción, la innovación, la inversión que provoquen la diversificación de mercados mundiales con el objetivo de lograr el crecimiento social y económico tan anhelado por el país.

A pesar de esto y tomando en cuenta el interés del Estado en la diversificación de sus mercado, se han visto varios procesos de promoción de exportaciones especialmente por parte de ProEcuador que ha logrado dar a conocer un poco más la oferta y demanda del Ecuador por medio de ferias y ruedas de negocios pero que han culminado en pocos compromisos suscritos con mercados de interés. Como se mencionó, Ecuador no ha desarrollado muchos acercamientos comerciales bilaterales en los últimos años, ya que apenas se efectuó un acuerdo comercial con Guatemala en 2011 sumándose a los acuerdos existentes con la CAN, MERCOSUR, México, Cuba y Venezuela lo cual hace notar la débil búsqueda del desarrollo comercial a comparación de sus vecinos de Colombia y Perú, pero que distinguen el gran interés del país en activar la unión subregional y regional con un tinte más socio-político que económico-comercial siendo una prueba de ello las actuales relaciones Ecuador-Venezuela y sus 114 acuerdos suscritos desde 2007.

Debido en parte a esto y a factores como las condiciones medio ambientales en las que se constituye la nación, el Ecuador sigue dependiendo principalmente de los sectores primario-extractivista-exportadores destinados sobre todo a los mercados tradicionales de EEUU, Colombia, Perú, Chile y la Unión Europea (principal destino de las exportaciones no petroleras) a pesar del incremento tan alentador de la oferta no tradicional (US\$5.695 millones FOB de dólares en 2012) y en especial de la oferta no tradicional industrializada (enlatados de pescado, vehículos, manufactura de metales, aceites vegetales) que ha estado desarrollándose con mayor intensidad creciendo en precio y volumen exportado y logrando un 9,93% del crecimiento de exportaciones

industriales del 2011 al 2012 gracias a los incentivos recibidos por parte del Estado entre los que destacan los incentivos fiscales, el gasto directo en programas de desarrollo, la inversión directa en sectores estratégicos, las normas para una producción socialmente responsable y ambientalmente sostenible además de incentivos naturales del Ecuador como su situación económica, sus recursos naturales y humanos y por el incremento de Inversión Externa Directa (US\$640.4 millones de dólares en 2011) que se realizó especialmente en las manufacturas (US\$121 millones de dólares) cuyo sector se considera en uno de los principales sectores que atrajeron la IED en 2011 la cual recibió un gran paquete de incentivos sobre todo fiscales.

A pesar de esto y de que el Ecuador aún mantiene una balanza comercial deficitaria (US\$194,7 millones de dólares) por su alta dependencia en materias primas para la elaboración de productos terminados y en bienes de capital, y a pesar que su principal mercado de exportación es Estados Unidos con el 43.63% del total de exportaciones en 2012, el Estado ha tomado decisiones muy trascendentales para el comercio exterior tales como la no firma de un TLC o la continuidad del ATPDEA, hechos altamente políticos más que comerciales que afectarían principalmente a las exportaciones posiblemente en las cantidades demandadas, pero que no permitirían por otro lado, una negociación en desventaja o como método de extorción o chantaje fortaleciendo aún más la necesidad de la diversificación de la producción socialmente responsable y ambientalmente sostenible con enfoque a otros mercados.

Para esto, el Estado ha plasmado el desarrollo de su política exterior en base a prioridades en el desarrollo de sus relaciones, empezando por sus vecinos Colombia, Perú y Chile hasta llegar a los países menos complementarios para el desarrollo bilateral ecuatoriano. Esto es entendible ya que el Estado ecuatoriano al igual que varios Estados de la región se encuentra en la búsqueda del desarrollo subregional CAN-MERCOSUR y regional UNASUR-CELAC. No es de menospreciar esta

estrategia ya que el objetivo de Ecuador es tener una participación más seria y significativa en el marco internacional y sobre todo ante institucionalidades internacionales lo cual se espera se logre a través de un bloque multilateral desarrollado como motor impulsador de los Estados Latinoamericanos en conjunto.

Esto no quiere decir que Ecuador debe centrarse en el orden de los patrones para llegar al fin deseado. Es importante para el Ecuador, la búsqueda de la diversificación de mercados, la creación de empresas y la captación de inversión para desarrollar en general todos los acercamientos que permitan al Ecuador cumplir con la descentralización de sus objetivos y aprovechar las grandes necesidades de naciones extremadamente consumistas de ofertas como la de Ecuador, permitiendo a su vez atraer la inversión de estos mercados con grandes incentivos y beneficios tanto fiscales como naturales del Ecuador y a través de la nueva propuesta a la necesidad de maquilas y zonas francas (las zonas económicas de desarrollo especial) que se esperan sean la respuesta a esas empresas internacionales que buscan en Sudamérica establecer sus operaciones. La IED sería una de las vías complementarias a la inversión nacional que ayudaría a mejorar los estándares del consumo de los inversionistas siendo en este estudio la tentativa nación de Emiratos Árabes Unidos. Por esta razón, se vio importante realizar el análisis de como Ecuador ha desarrollado hasta hoy su política exterior en la región de Medio Oriente en especial con los países del CCG debido a el acercamiento en los últimos años de Ecuador con la nación de Irán y sobre todo por el poderío que entre Arabia Saudita, Emiratos Árabes Unidos, Irán y Egipto representan al haber concentrado en 2010 el 72.9% del PIB de la región con un crecimiento de la economía no petrolera del 4%, demostrando así, el gran potencial de inversión con el que cuenta esta región gracias sobre todo a sus producciones petroleras, volviéndose en términos de este estudio, en el principal punto de fuente de inversión en el que Ecuador se ha enfocado en captar gracias a sus varios acuerdos efectuados en temas de apertura de mercados, cooperación

bilateral en energía y petróleo y cooperación y protección de inversiones principalmente con Irán y Egipto.

Para captar esta inversión y a pesar de la fuerza de las exportaciones petroleras ecuatorianas con un precio que crece, es importante saber que hoy en día Ecuador es un país en crecimiento, con una tasa de variación de crecimiento del PIB del 7.8% en 2011 gracias a sectores como los servicios (41.2% del PIB 2011), las manufacturas, la agricultura-pesca y petróleo-minas que han tenido un crecimiento significativo, permitiendo al Ecuador crecer más que Chile, Brasil, Perú y Colombia y reflejando así, la potencial oferta de productos y servicios de sectores como el sector : Agrícola, de Alimentos Procesados, Acuicultura y pesca, Frutas, Flores, Turismo, Automotriz, Metalmecánica, Textiles, cuero y confecciones, Plásticos, farmacéutica y cosméticos, Artesanías, Joyas y Bisutería, Madera, Muebles, Manufacturas, Bebidas, Carnes, Servicios Tecnológicos en Software y Transporte, a más de contar con una normativa regulada en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), los mismos que sin el logro de una promoción adecuada, y el desarrollo de acuerdos cronológicos (acuerdo de alcance parcial, acuerdos de complementación económica, acuerdos de asociación económica, acuerdos comerciales y acuerdos de asociación estratégica) no se podrá llegar al máximo alcance de los beneficios de un acercamiento especialmente bilateral impidiendo en gran parte a la producción nacional el desarrollo exportador deseado.

CAPITULO 4:

Relaciones Ecuador - Emiratos Árabes Unidos

Introducción

Para determinar los posibles beneficios de un acercamiento bilateral entre Ecuador y EAU, es importante establecer cuál es el estado actual de las relaciones principalmente comerciales y económicas entre ambos Estados para de esta manera poder determinar cuáles son los productos con potencial comercial que podrían ser exportados por Ecuador y cuáles serían los posibles intercambios económicos, políticos y culturales. Para ello, se determinará en el presente capítulo indicadores como el intercambio comercial existente entre Ecuador y Emiratos Árabes Unidos, la correlación entre oferta de Ecuador y la demanda de Emiratos Árabes Unidos y el delineamiento de los posibles bienes de oferta que Ecuador proporcionaría, para de esta manera, establecer si el índice de complementariedad del comercio es el deseado para incrementar la intensidad del intercambio no solo comercial sino también con cooperación e inversión entre las partes.

4.1 Relaciones Actuales ECU – EAU

4.1.1 Acuerdos ECU – EAU

A pesar de los acercamientos que ha desarrollado Ecuador en Medio Oriente y en especial con las naciones del Golfo Árabe, las relaciones entre Ecuador y Emiratos Árabes Unidos han tenido una tendencia más comercial que social o política. Esto se refleja en la base de datos del sistema de tratados del MMRREE, en donde solo se puede constatar la firma de dos memorandos de entendimiento.

El primer documento data de 1975 en donde los embajadores en E.E.U.U. de Ecuador y Emiratos Árabes Unidos suscribieron la necesidad de establecer relaciones diplomáticas a nivel de embajador y establecer misiones en las respectivas capitales tan pronto como lo fuese posible. El segundo documento sustenta los diálogos que tuvieron las autoridades aeronáuticas de Ecuador y EAU en 2011, logrando la recomendación de la firma formal de un acuerdo sobre servicios aéreos inicializado que permita la anulación en las restricciones con respecto a rutas, capacidad, frecuencias y tipos de aeronaves a ser operadas por las líneas aéreas designadas por las partes (MMRREE I, 2012). Además de esto, en el mismo documento se señala que ambas delegaciones recomendaron a sus autoridades el término de un acuerdo para evitar la doble tributación principalmente sobre las actividades de las líneas aéreas y los ingresos de sus empleados (MMRREE I, 2012).

Fuera de esto, consta la visita del Canciller de EAU el mismo que en 2009 visitó Ecuador para entablar conversaciones en temas energéticos (energía renovable) y de cooperación e inversión (Agencia EFE S.A., 2009). Por otro lado en 2011, el canciller ecuatoriano, Ricardo Patino, visitó a EAU en su gira por medio Oriente durante la cual se logró determinar la necesidad de un centro de distribución apoyado por el gobierno para satisfacer la demanda del Golfo, a lo cual se decidió que la

oficina comercial del Ecuador fuese en Jebel Ali free Zone, debido a las ventajas que este proporciona por ser el puerto moderno más grande de Medio Oriente y por estar en EAU donde hay una gran concentración de capital humano extranjero, varias rutas aéreas, sofisticado mercado de capitales y facilidades en costos de instalación, constitución de empresas, aranceles y más. Ya para 2012, Ecuador y EAU finalmente firmaron un acuerdo para evitar la doble tributación, la elusión tributaria y la evasión siendo este un paso más en el fortalecimiento de las relaciones económicas, comerciales, financieras y de inversión entre los dos países (ANDES D, 2012).

A parte de esto, no se encuentra ninguna otra constancia pública de acercamiento entre Ecuador y EAU, lo cual demuestra que entre los mismos se ha logrado acercamientos pero no con la intensidad necesaria que debería ser por la importancia que tiene EAU en el mundo comercial de Oriente Medio. Sin embargo y debido a lo importante de EAU en el comercio de la Región, el Ecuador en mayo 2013 a través del Instituto Público de Promoción de Exportaciones e Inversiones (ProEcuador), abrió oficialmente la oficina comercial en Dubái, la misma que ya llevaba haciendo su trabajo años antes como una plataforma para el comercio y el intercambio de información con EAU. De acuerdo a comentarios vertidos por Al Qamzi (Director Ejecutivo de Dubái Exports) citados por ProEcuador, "...esta asociación permitirá utilizar [a estos dos] (...) países como puertas de enlace para la promoción de las exportaciones..." (ProEcuador O, 2013), alentando a la cooperación para generar más comercio entre sí y entre las regiones de Suramérica y el Golfo Árabe. En esta ocasión Ecuador firmó un memorando de entendimiento con Dubái Exports y Dubái FDI del departamento de desarrollo económico de Dubái para el desarrollo del comercio y la inversión a más de ganar un reconocimiento en la feria Annual Investment Meeting que se efectuó en Dubái (ProEcuador O, 2013).

4.2 Comercio actual ECU-EAU

4.2.1 Historia del comercio ECU – EAU

Para entender el desarrollo actual del comercio entre Ecuador y EAU, es importante analizar cómo se han desarrollado las relaciones comerciales entre estas naciones desde un principio. En base a datos consultados en el sitio web del Banco Central del Ecuador, en el año de 1994 se registran las primeras partidas nandina exportadas a EAU desde 1990. Los rubros exportados fueron confitería y madera que sumaron un total de 7.88 toneladas exportadas. Por su parte, las primeras importaciones desde EAU a Ecuador datan de 1995 cuando se importó una sola subpartida relacionada a máquinas de sondeo o perforación por un total de 0.35 toneladas. Desde ese entonces, el comercio ha tendido al crecimiento, destacándose como rubros más exportados por Ecuador desde enero 2008 a diciembre 2012: aceites crudos de petróleo, camarones, banano, madera, confitería, rosas, puré y pastas entre otros dando un total actual de 104 subpartidas exportadas (BCE B, s.f.).

Si analizamos las subpartidas por tonelaje exportado, notamos que los principales sectores productivos involucrados en las exportaciones ecuatorianas a EAU en el período 2008-2012 son industrias con bajo nivel de intensidad económica siendo estos el sector bananero con el 6.63% de la participación, el sector de productos naturales (frutas) procesados con el 2.24% de la participación total y el sector confites con aprox. el 1.56% de participación del total de 104687 toneladas exportadas entre 2008 y 2012 a los que se suman el sector camaronero y maderero (BCE B, s.f.). Esto señala, por lo tanto, que las exportaciones ecuatorianas con EAU, así como ocurren con la mayoría de los demás destinos, están sufriendo un proceso de comercio de productos primarios e intensivos en recursos naturales más que productos con alto valor agregado o tecnología.

Por el lado de Ecuador, los rubros más importados en el mismo período desde EAU de acuerdo a la Tabla No.10 son: las aleaciones de aluminio, los demás ácidos nucleicos, compuestos heterocíclicos, medicamentos, televisores y maquinas o aparatos electrónicos que entre otros dan un total de 419 subpartidas importadas.

Tabla No.10

PRINCIPALES EXPORTACIONES HISTORICAS DESDE 2008 HASTA 2012 ECUADOR-EAU			
SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	TONELADAS	US\$ MILES FOB
2709000000	aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	91551.58	48612.01
0306139100	Los demás camarones congelados	618.38	3130.01
1704101000	confites recubiertos de azúcar	797.04	2705.46
0803001200	banano 'cavendish valery'	6939.03	2051.72
4407220000	madera tropical aserrada o desbastada: 'virola, imbuía y balsa'	496.1	1845.69
1704901000	bombones, caramelos, confites y pastillas	834.48	1319.12
0603110000	Rosas frescas cortadas	254.96	1187.22
2007999200	puré y pastas de frutas	2347.16	1168.91
8431439000	los demás máquinas y aparatos de perforación	18.97	977.26
1704109000	los demás confites o gomas de mascar sin azúcar	290.69	823.86
OTROS:	Jugos de maracuyá, sombreros, lirios, claveles, crisantemos, chocolates, palmitos, pimienta, frutas en preparados o conservas		
PRINCIPALES IMPORTACIONES HISTORICAS DESDE 2008 HASTA 2012 ECUADOR-EAU			
SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	TONELADAS	US\$ MILES FOB

7601200000	aleaciones de aluminio	7177.11	17724.63
2934999000	los demás ácidos nucleicos y sus sales	1.04	12861.67
3004902900	los demás medicamentos	170.51	9636.99
2933290000	los demás compuestos heterocíclicos	0.56	9570.07
3004101000	medicamentos naturales para uso humano	87.24	4071.04
2933999000	los demás compuestos heterocíclicos	0.28	3950.17
3004201900	los demás medicamentos de origen vegetal	90.05	3332.09
3004501000	medicamentos naturales para uso humano	102.14	2138.11
8528720010	televisores, receptores	101.73	1762
8430410000	máquinas y aparatos eléctricos autopropulsadas	70.56	1322
OTROS:	Poliétileno, plástico, filtros y tubos para perforación, piridina y sus sales, electrónicos		

FUENTE: Banco Central del Ecuador B. (s.f.) Consulta de totales por país-nandina. [En línea]. Consultado el 27 de julio, 2013. En: http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/seguridad/ComercioExteriorEst.jsp

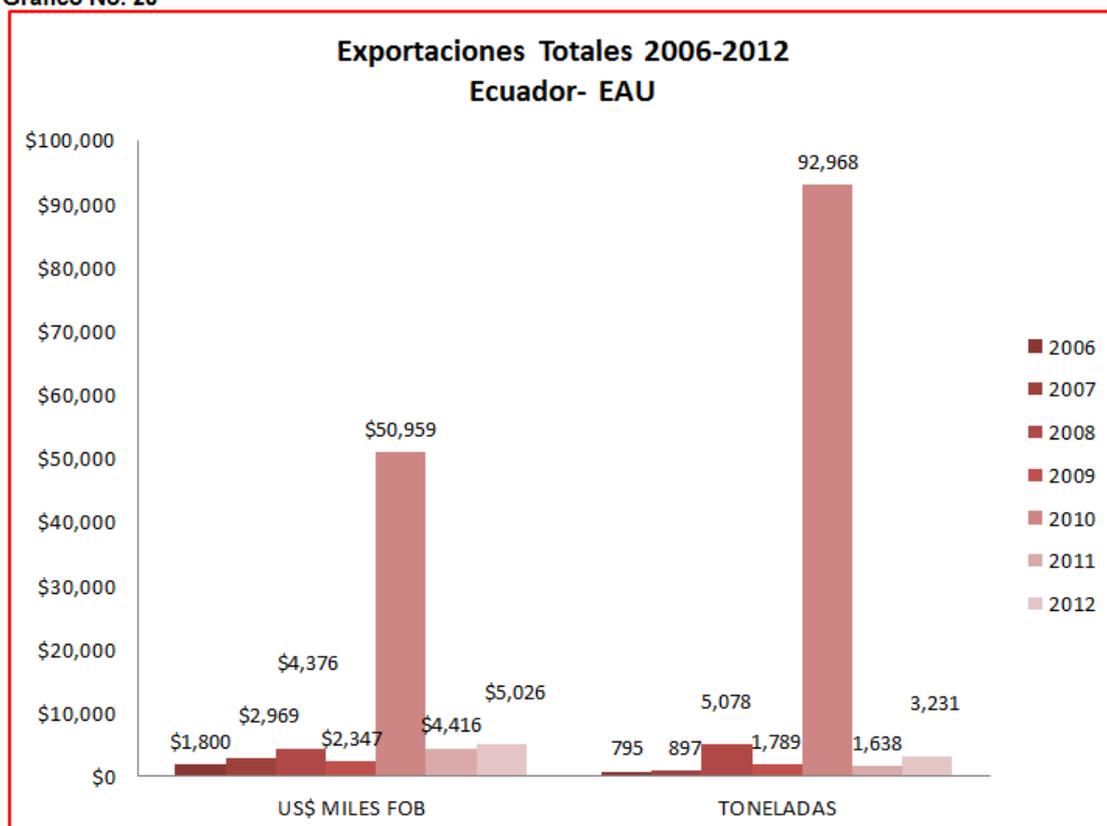
4.2.2 Comercio Actual ECU-EAU

4.2.2.1 Exportaciones hacia EAU

Emiratos Árabes Unidos hoy en día es un mercado que está comenzando a atraer a los proveedores ecuatorianos. A pesar que el crecimiento de las exportaciones totales ecuatorianas hacia los Emiratos Árabes se ha presentado irregular entre 2008 y 2012 debido a las exorbitantes exportaciones ecuatorianas de petróleo en 2010 por un valor de

US\$50,959 miles de dólares (Gráfico No.28); las exportaciones no petroleras se presentan con un crecimiento más regular con una promedio anual del 13.9% yendo de US\$ 4.37 millones de dólares en 2008 a US\$ 5.02 millones de dólares exportados de productos no petroleros en 2012 (Gráfico No.29).

Gráfico No. 28



Fuente: MMRREE (2013). Boletín de Comercio Exterior del Ecuador 2013 (Ajuste realizado por Banco Central del Ecuador). pág. 4,8. [En línea]. En: <http://cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/2013/05/boletin-marzo-2013.pdf>

Los productos con mayor participación en 2012 de acuerdo a la Tabla No. 12 fueron los camarones congelados con el 13,13% del total de toneladas exportadas siendo estas inferiores al tonelaje de banano exportado (51.28%) pero superior en ganancias con el 45.14% del total FOB exportado en ese año, lo cual convierte al banano en el principal producto de exportación a EAU por tonelaje ubicándolo a Ecuador como el 7mo proveedor de bananas de EAU donde se han destacado países bananeros como Filipinas, Sri Lanka y la India (ProEcuador Q, 2013). A estos dos rubros se suman, los purés y pastas, las rosas, artículos de

confitería recubiertos de azúcar, maderas tropicales, pimienta, café, palmitos, sombreros, bombones, confites, caramelos, jugos de maracuyá entre otros alcanzando 48 subpartidas en dicho año.

Tabla No.12

EXPORTACIONES TOTALES 2012 ECUADOR- EAU			
SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	TONELADAS	US\$ MILES FOB
0306139100	Los demás camarones congelados	424.1	2268.71
0803001200	banano 'cavendish valery'	1656.98	589.57
0200799200	purés y pastas	697.6	316.94
0603110000	rosas	61.51	307.49
1704101000	confites recubiertos de azúcar	70.93	267.97
1704109000	los demás artículos de confitería	82.05	264.43
4407220000	maderas tropicales, aserrada o desbastada: virola, imbuía y balsa	60.27	239.25
2101110000	extractos, esencias y concentrados de café	45	144
0904110000	pimienta	25	132
2008910000	palmitos	24.96	68.51
OTROS:	Sombreros, lirios, bombones-caramelos- confites-pastillas, granadilla, maracuyá, residuos de cacao, uvillas, claveles		

FUENTE: Banco Central del Ecuador B. (s.f.) Consulta de totales por país-nandina. [En línea]. Consultado el 27 de julio, 2013. En: http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/seguridad/ComercioExteriorEst.jsp

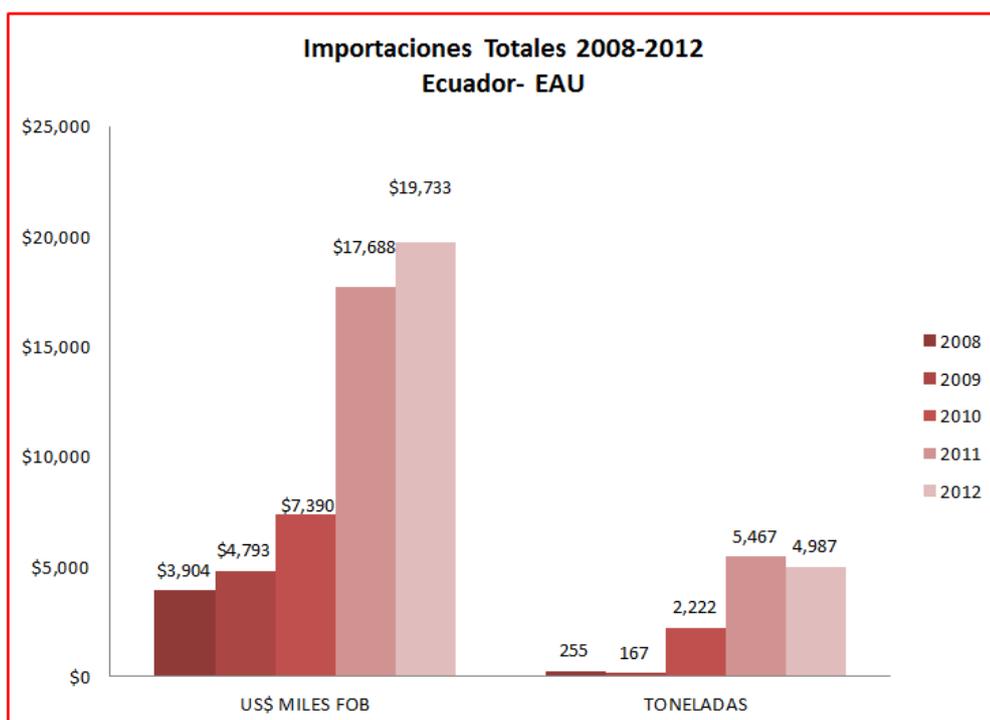
De acuerdo a la Guía Comercial de Emiratos Árabes Unidos emitida por ProEcuador en 2012, los productos que han presentado una mayor tasa de crecimiento promedio anual han sido las rosas y los demás artículos de

confitería demostrando lo atractivo que se está convirtiendo estos sectores para el pueblo de EAU (ProEcuador P, 2012, pág. 18).

4.2.2.2 Importaciones desde EAU

Las importaciones procedentes de Emiratos Árabes Unidos a pesar de la crisis mundial 2008-2009, han desarrollado un crecimiento más acelerado que el de las exportaciones. Las compras ecuatorianas dentro del período 2008-2012, han crecido un 56.97% alcanzando US\$19,7 millones de dólares al final del período (Gráfico No.30).

Gráfico No. 30



Fuente: MMRREE (2013). Boletín de Comercio Exterior del Ecuador 2013 (Ajuste realizado por Banco Central del Ecuador). pag. 4, 10. [En línea]. En: <http://cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/2013/05/boletin-marzo-2013.pdf>

En el último año del período señalado, los principales rubros importados de acuerdo a la Tabla No.13 en términos de tonelaje fueron aleaciones de aluminio con 3799.82 toneladas importadas que ha representado el segundo rubro por valor después de los ácidos nucleicos y sus sales. A esto se suman de acuerdo a la Tabla No.13: medicamentos, compuestos

heterocíclicos, televisores y receptores, perfumes, plástico, avena, máquinas y aparatos de radio sumando en total 210 subpartidas importadas.

Tabla No.13

IMPORTACIONES TOTALES 2012 ECUADOR-EAU			
SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	TONELADAS	US\$ MILES FOB
2934999000	los demás ácidos nucleicos y sus sales	0.73	9064.71
7601200000	aleaciones de aluminio	3799.82	8515.62
2933290000	los demás compuestos heterocíclicos	0.12	3360
2933999000	los demás compuestos heterocíclicos	0.25	3319
3004902900	Aluminio en bruto los demás	26.55	1895.36
8528720010	Televisores y receptores	101.73	1762
3004101000	Medicamentos los demás para uso humano	23.73	1173.26
3004201900	los demás medicamentos	27.15	708.59
8431439000	las demás perfumes y aguas de perfumes	13.18	686.59
3004501000	Medicamentos excepto para uso humano	30.16	402.23
OTROS:	Plástico, avena, diamantadas, máquinas, electrónicos, aparatos de radio		

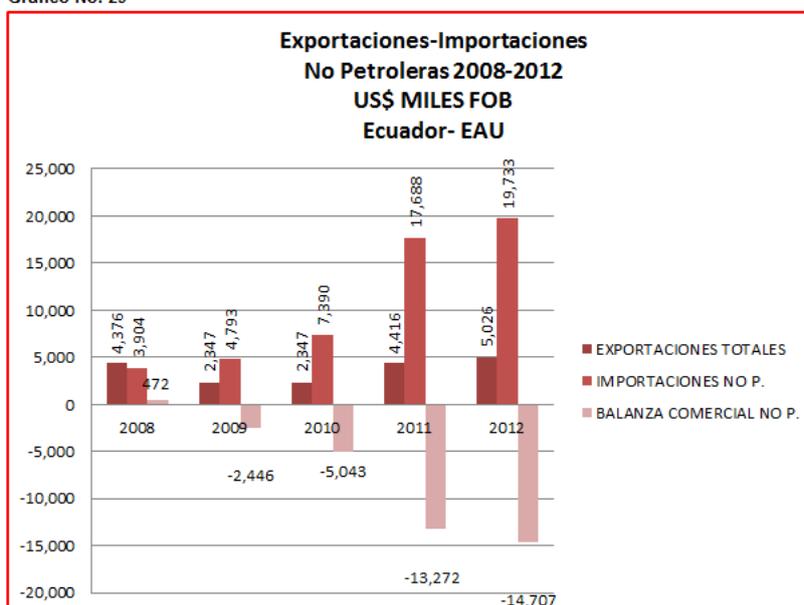
FUENTE: Banco Central del Ecuador B. (s.f.) Consulta de totales por país-nandina. [En línea]. Consultado el 27 de julio, 2013. En: http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/seguridad/ComercioExteriorEst.jsp

De acuerdo a la Guía Comercial de Emiratos Árabes Unidos emitida por ProEcuador en 2012, los productos que han presentado una mayor tasa de crecimiento promedio anual ha sido el rubro de las demás partes de máquinas y aparatos con el 22% (ProEcuador P, 2012, pág. 19).

4.2.2.3 Balanza Comercial

La balanza comercial de Ecuador con Emiratos Árabes Unidos ha sido constante durante el 2008 y 2012 especialmente con los rubros no petroleros. A pesar que la balanza comercial no petrolera fue en 2008 superavitaria con US\$ 472 mil dólares, la tendencia a partir del 2009 ha comenzado a ser deficitaria alcanzando en 2012 un déficit para el Ecuador de US\$14.7 millones de dólares como lo indica el Gráfico No.29.

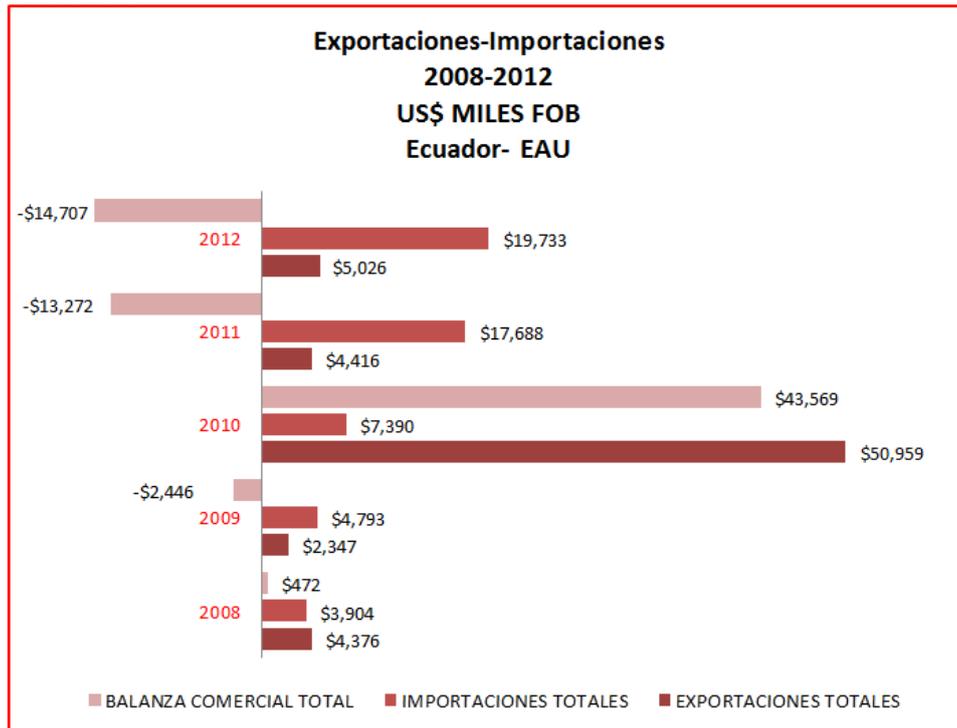
Gráfico No. 29



Fuente: MMRREE (2013). Boletín de Comercio Exterior del Ecuador 2013 (Ajuste realizado por Banco Central del Ecuador). pag. 14,16. [En línea]. En: <http://cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/2013/05/boletin-marzo-2013.pdf>

Si se analizan las cifras en balanza comercial total, es notable que solo en 2010 Ecuador generó superávit (2071.24%) con relación a 2009 debido a que en ese año se exportó US\$ 48.6 millones de dólares en aceites de petróleo a EAU siendo esta la única variación en la tendencia deficitaria de la balanza comercial total y la balanza comercial no petrolera (Gráfico No.31).

Gráfico No. 31

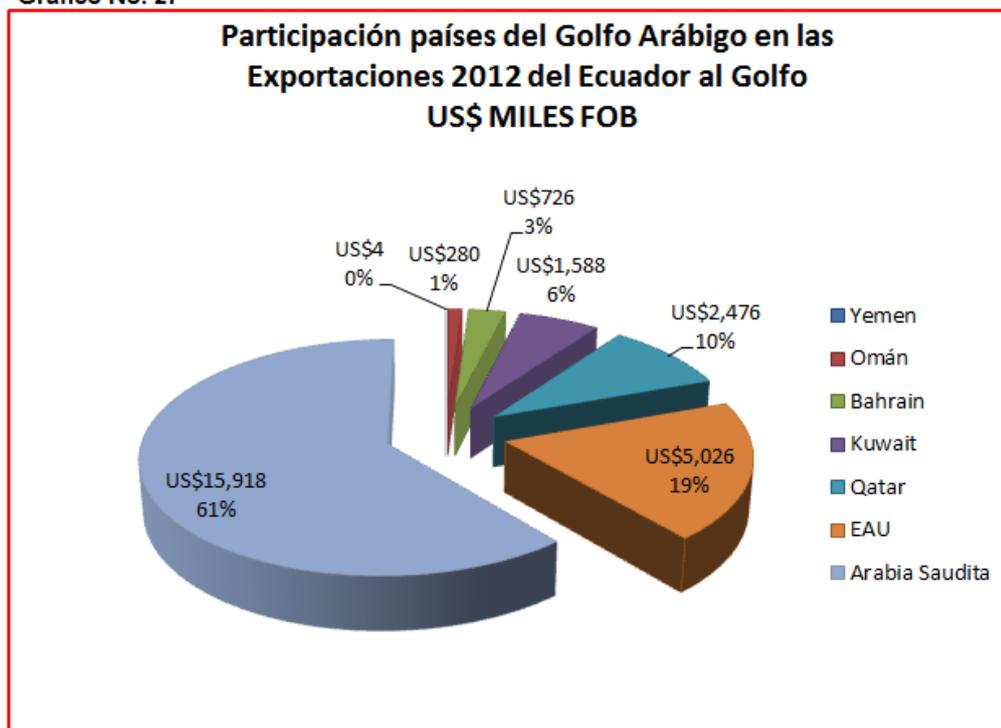


Fuente: MMRREE (2013). Boletín de Comercio Exterior del Ecuador 2013 (Ajuste realizado por Banco Central del Ecuador). pag. 4,16. [En línea]. En: <http://cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/2013/05/boletin-marzo-2013.pdf>

4.2.3 Representatividad de EAU en las exportaciones ecuatorianas

Durante los últimos años, si bien no existen aún acuerdos comerciales vigentes entre Ecuador y EAU, el comercio entre estas dos naciones representó en las exportaciones del Ecuador hacia el golfo, el 19.32% de un total de US\$26 millones de dólares exportados, convirtiéndolo en el segundo mercado de consumo más fuerte aunque muy por detrás de Arabia Saudita quien recibió el 61.18% de las exportaciones de la región en 2012 (Gráfico No.27).

Gráfico No. 27



Fuente: MMRREE (2013). Boletín de Comercio Exterior del Ecuador 2013 (Ajuste realizado por Banco Central del Ecuador). pag. 3. [En línea]. En: <http://cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/2013/05/boletin-marzo-2013.pdf>

En ese mismo año, las exportaciones de Ecuador hacia EAU se presentaron diversificadas logrando 48 subpartidas⁷⁷ hacia Emiratos Árabes Unidos (BCE B, s.f.). De acuerdo a la Tabla No.11, las exportaciones hacia EAU en 2012 crecieron un 13.81% con relación a 2011 alcanzando aproximadamente US\$5 millones de dólares para ese año.

⁷⁷ Subpartidas de 10 dígitos NANDINA

Tabla No. 11

EXPORTACIONES TOTALES US\$ MILES FOB	2008	2009	2010	2011	2012
EXPORTACIONES TOTALES A EAU	4,376	2,347	50,959	4,416	5,026
% DE CRECIMIENTO EXP. TOTALES		-46.37% ▼	2071.24% ▲	-91.33% ▼	13.81% ▲
EXPORTACIONES TOTALES AL GOLFO A.	16730	17838	64443	20886	26018
% DE CRECIMIENTO EN EXP. TOTALES AL GOLFO A.		6.62% ▲	261.27% ▲	-67.59% ▼	24.57% ▲
EXPORTACIONES GLOBALES	18818327	13863058	17,489,927	22,322,353	23,898,758
EXPORTACIONES NO P. US\$ MILES FOB	2008	2009	2010	2011	2012
EXPORTACIONES NO P. A EAU	4,376	2,347	2,347	4,416	5,026
% DE CRECIMIENTO EXP. NO P.		-46.37% ▼	0.00% ◀	88.16% ▲	13.81% ▲
EXPORTACIONES NO P. AL GOLFO A.	13,464	17,838	15,831	20,886	26,018
% DE CRECIMIENTO EN EXP. NO P. AL GOLFO A.		32.49% ▲	-11.25% ▼	31.93% ▲	24.57% ▲
EXPORTACIONES GLOBALES NO P.	7097738	6898419	7816700	9377485	10055830

Fuente: MMRREE (2013). Boletín de Comercio Exterior del Ecuador 2013 (Ajuste realizado por Banco Central del Ecuador). pag. 3,9. [En línea]. En: <http://cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/2013/05/boletin-marzo-2013.pdf>

Esto apenas significó el 0.02% del total exportado por Ecuador al mundo para ese año y el 0.26% del total de las exportaciones no petroleras mundiales (Tabla No.9).

Tabla No. 9

EXPORTACIONES TOTALES US\$ MILES FOB	2008	2009	2010	2011	2012
EXPORTACIONES TOTALES A EAU	4,376	2,347	50,959	4,416	5,026
% DE PARTICIPACION DE EAU EN EXP. TOTALES	0.023%	0.017% ▼	0.291% ▲	0.020% ▼	0.021% ▲
EXPORTACIONES TOTALES AL GOLFO A.	16730	17838	64443	20886	26018
% DE PARTICIPACION DEL GOLFO A. EN EXP. TOTALES	0.089%	0.129% ▲	0.368% ▲	0.094% ▼	0.109% ▲
EXPORTACIONES GLOBALES	18818327	13863058	17,489,927	22,322,353	23,898,758
EXPORTACIONES NO P. US\$ MILES FOB	2008	2009	2010	2011	2012
EXPORTACIONES NO P. A EAU	4,376	2,347	2,347	4,416	5,026
% DE PARTICIPACION DE EAU EN EXP. NO P.	0.062%	0.034% ▼	0.030% ▼	0.047% ▲	0.050% ▲
EXPORTACIONES NO P. AL GOLFO A.	13464	17838	15831	20886	26018
% DE PARTICIPACION DEL GOLFO A. EN EXP. NO P.	0.190%	0.259% ▲	0.203% ▼	0.223% ▲	0.259% ▲
EXPORTACIONES GLOBALES NO P.	7097738	6898419	7816700	9377485	10055830

Fuente: MMRREE (2013). Boletín de Comercio Exterior del Ecuador 2013 (Ajuste realizado por Banco Central del Ecuador). pag. 3,9. [En línea]. En: <http://cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/2013/05/boletin-marzo-2013.pdf>

Si bien esto significa a simple vista que los EAU son aún una pequeña porción del mercado mundial y del golfo para la oferta de Ecuador, esto también señala que EAU aun es un mercado no explorado por la totalidad de la oferta ecuatoriana y que se presenta todavía como un mercado

potencial para ser abordado no solo por su consumo interno, sino por las facilidades que brinda para llegar a los demás países de la región.

4.2.4 Oportunidades Comerciales

De acuerdo al análisis del perfil de Emiratos Árabes Unidos realizado en el segundo capítulo de este estudio, se identificó que EAU ofrece hoy en día importantes oportunidades comerciales para productos alimenticios, materiales de construcción y bienes de consumo (moda, cosméticos, etc..) gracias a factores como:

- 3ª economía más importante del Medio Oriente después de Arabia Saudita e Irán
- A pesar de la volatilidad de sus países vecinos, EAU ha mantenido una estabilidad interna sin precedentes a comparación de los demás países del Medio Oriente
- Líder en el desarrollo del turismo y los negocios
- Punto estratégico sobre todo para la reexportación tanto para Medio Oriente como también para el Norte de África y el Sur de Asia gracias al desarrollo de sus conexiones marítimas y aéreas, puertos, aeropuertos y al alto número de zonas francas altamente eficientes para el comercio
- La economía se basa principalmente en los precios del petróleo y en la minería, lo cual ha permitido, el impulso de sectores como el inmobiliario, el de servicios y el de consumo
- Emiratos como Dubái cuentan con un clima de negocios atractivo y propicio para la IED gracias a la posición geográfica, seguridad y libertad de movimiento de capitales
- Dubái se considera como el centro comercial, logístico y turístico de todo Medio Oriente

- Alta demanda internacional de bienes debido a la escasa productividad del país especialmente en el sector alimenticio
- Complementariedad de mercados

Consumidores y hábitos de consumo

Debido al alto poder adquisitivo de las poblaciones del Golfo Árabe y en especial de EAU que influenciada por el alto índice de extranjeros en el país y sus costumbres de consumo, su población nacional ha experimentado un alto índice de viajes y han acogido el deseo por experimentar los distintos gustos que el mundo les presenta. Este gran poderío económico no significa que toda la población goza de riqueza ya que comúnmente la mayoría de extranjeros residentes son los consumidores que no tienen problema con los precios. El sector de la clase media y baja por lo general consumen los productos de gama media o inferior por el ahorro que mantienen. Los importadores de productos generalmente operan con un margen del 10% al 15% en el precio de venta a lo cual los minoristas agregan de un 20% a 25% (ProEcuador P, 2012). A parte del precio, otros factores como la calidad, durabilidad y el renombre son determinantes en los hábitos de consumo.

Otras variables a tomar en cuenta a parte del poder adquisitivo son las variables socio-económicas de EAU que detalla el grado de urbanización, tamaño y capacidad de la agricultura local y las costumbres y tradiciones. En tema urbanización sabemos que emiratos como Dubái han invertido en el área de la construcción billonarias cantidades en proyectos privados de vivienda, hotelería y bienes raíces. Con respecto a la agricultura, el área cultivada en 2011 fue apenas 710,7 km² significando esto el 0.85% del total del territorio de EAU que emplea solamente al 2% de la población provocando una mínima participación (0.8%) en el PIB 2011 demostrando su gran

necesidad de alimentos. En tema costumbres y tradiciones, EAU está compuesto por diversas nacionalidades (81% del total de la población) quienes se hacen notar principalmente por sus hábitos alimentarios. Por otra parte, el desarrollo desigual entre emiratos ha provocado que la demanda se concentre en los emiratos de Abu Dhabi, Dubai y Sharjah. Debido a esto y al hecho que el crecimiento de la población ha duplicado desde 2005, la demanda de comida ha aumentado, especialmente en pescado, carne y vegetales (ProExport, 2010, pág. 14). Los productos consumidos con mayor frecuencia son: leche, yogurt, helado y confitería (ProExport, 2010, pág. 14). Los alimentos procesados y empacados también tienen una gran acogida debido al estilo de vida de muchos inmigrantes solteros los cuales buscan rapidez a la hora de comer (ProExport, 2010, pág. 14). Se puede considerar por esto, de acuerdo al Estudio de Mercado-Productos Ecuatorianos-Consejo de Cooperación del Golfo emitido por ProEcuador en 2011, en los últimos años los países miembros del CCG "...han iniciado campañas para educar a los consumidores locales a preferir productos saludables, ya que el Medio Oriente es una de las zonas con mayor número de diabéticos del mundo y con grandes tasas de obesidad" (ProEcuador, 2011, pág. 13) en donde EAU es el principal afectado con más de la mitad de sus habitantes con diabetes y obesidad. Las bebidas no alcohólicas refrescantes o gaseosas son muy apetecidas por el calor, pero la actual ola de conciencia por lo saludable, ha provocado en la población el consumo de jugos de frutas y verduras (ProExport, 2010, pág. 14). En diciembre del 2010, se publicó un "...proyecto de estrategia regional de nutrición para el periodo 2010-2019 en el que se insta a todos los países de la región [y en especial a EAU] a que elaboren programas adecuados a su situación y recursos"(Organización mundial de la Salud [OMS], s.f., ¶10). Gracias a esto, en EAU el ministerio de salud y otras entidades de EAU, desarrollaron el Comité Nacional de Nutrición con la idea de crear un plan para reducir la obesidad y la diabetes. La estrategia se

centrara en “... la educación sanitaria y nutricional, el mejoramiento de los hábitos de consumo alimentario (dar más importancia a las frutas y verduras) (...) y los programas de alimentación en las escuelas ” (OMS, s.f., ¶11).

Debido a una fuerte concentración del musulmán, las bebidas alcohólicas no son permitidas fuera de los hoteles. El café y el té son las bebidas calientes más consumidas debido a que estas son sinónimo de hospitalidad.

En cuanto a vestimenta, el consumo en este rubro ha tenido un aumento en los últimos años en donde el cliente basa sus decisiones de acuerdo a la marca, la calidad, el precio y las tendencias.

Si se divide a la población por segmento de edades, se encuentra que hay un alto índice de recién nacidos que demandan desde leche hasta cunas. Los menores de 20 años se caracteriza por ser un grupo de demanda enfocado en teléfonos, ropa, películas y juegos, los mismos que tienen un alto poder de adquisición ya que cuentan con tarjetas de crédito que es un símbolo de moda y prosperidad para pasar a la población que sobrepasa los 20 años y busca elementos que otorguen estatus para ya finalmente sobre los 30 años enfocarse en productos familiares (ProExport, 2010, pág. 15).

- La población sufre de obesidad y hay proyectos estatales para la educación nutricional para el mejoramiento de los hábitos de consumo
- EAU en su plan anti obesidad, otorga preferencia de comercialización a productos naturales como frutas, verduras y productos de dieta.

4.2.4.1 Comercio potencial de bienes

En vista de estas oportunidades para la oferta del Ecuador, se considera al sector alimenticio como el sector con mayor posibilidad de ingreso al mercado emiratí ya que el Ecuador cuenta con una alta gama de recursos naturales entorno a los cuales, ha desarrollado casi la totalidad de la matriz productiva del país siendo estos en especial, fuera de los recursos petroleros, recursos del agro destinados a la alimentación y que ahora ya no solo se presentan como productos tradicionales o primarios, sino que también contienen un alto grado de valor agregado gracias a la implementación de tecnología e innovación por parte de las industrias jóvenes y nacientes convirtiéndose en una oferta potencial para la escasez y a la alta demanda de los mismos en EAU especialmente en el mercado de cereales, barras energéticas y snacks deshidratados a base de insumos naturales.

Por el otro lado, esta EAU que ha logrado desarrollarse como una potencia económica gracias a sus altos índices de reservas de petróleo que le han permitido impulsar sectores estratégicos como el petrolero, el turismo y el comercio, con altas inversiones y desarrollo de Know How permitiendo a casi toda la población tener un alto nivel de ingresos y de gastos a pesar de la escasez de fuentes de vida naturales.

Para poder comprender cuales serían los posibles bienes con potencial exportable de Ecuador hacia EAU, es conveniente revisar los alcances logrados por productos ya en el mercado para su profundización, y que una vez conocidos, den paso a determinar aquellos productos que ya son comercializados por países vecinos y que el Ecuador también puede comercializarlos para de esta manera establecer, en parte, aquellos posibles productos “Made in Ecuador” que también tienen potencial de comercialización hacia EAU y así, sumarlos a los productos ecuatorianos de profundización y determinar los de mayor potencial.

4.2.4.1.1 Productos ecuatorianos para profundización del comercio

Como se mencionó anteriormente, Ecuador logró exportar 48 subpartidas en 2012 de entre las cuales los productos alimenticios tales como Camarón, banano, puré y pastas, confites, palmitos, granadilla, uvillas y maracuyá resaltaron como los de mayor consumo. Estos productos al igual que los demás exportados, se convierten en los principales ganchos comerciales para la totalidad de la producción ecuatoriana los mismos que como ancla, requieren de un trato para la profundización de su comercio con EAU.

Producto destacado y su Mercado



Entre los productos que requieren profundización en las exportaciones de Ecuador hacia EAU encontramos al Banano. Este rubro es considerado como uno de los productos más ricos y nutritivos del mundo convirtiéndose hoy en día en la base de muchos postres, batidos, snack, purés, mermeladas y más. El banano es el principal producto de exportación no petrolero del Ecuador al mundo con US\$ 2246 millones exportados en 2011. En

Medio Oriente y en especial en EAU el banano ecuatoriano ha logrado ser el producto con más exportaciones en cuanto a cantidad de todos los rubros exportados por Ecuador a este país gracias a su calidad. En el caso de EAU, las importaciones mundiales de Banana han venido siendo estables en cantidad con un promedio de 125,752 Toneladas entre 2008-2011 (Tabla No.21). Sin embargo, el valor de estas importaciones ha aumentado en una media del 6.89% en el mismo periodo gracias a los precios mundiales del banano o a la importación de productos de mayor valor agregado derivados del mismo.

Tabla No.21

Importaciones Totales de Banana por EAU de 2008 a 2011		
Año	Valor	Peso Ton
2008	\$60,723,480	126712
2009	\$68,584,304	126101
2010	\$69,104,595	124029
2011	\$73,926,910	126167

Fuente: Estudio banana Emiratos Árabes unidos. [En línea]. Consultado el 25de julio, 2013. En: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/07/PROEC_PPM2013_BANANO_EMIRATOS-ARABES.pdf

Se estima que el consumo medio per cápita de este producto en 2010, fue de aproximadamente 15,01 kg a un valor de US\$8.36 dólares consumidos por persona situándolo entre los países con mayor consumo de banano del mundo. Abu Dhabi, Dubái y Sharjah al tener la mayor cantidad de habitantes, son los emiratos con mayor de manda del producto.

De acuerdo al Estudio de la Banana en Emiratos Árabes Unidos emitido por ProEcuador en 2013, el 65% de las personas encuestadas, consumen el banano como fruta fresca (snack) y el 27% en zumos o bebidas basando sus decisiones de compra sobre todo en la apariencia y a la calidad de la fruta más que por el lugar de origen o el precio. En cuestión de favoritismo, los habitantes de

EAU prefieren al mango y a la manzana sobre el banano. (ProEcuador Q, 2013, pág.9)

Al ser EAU un Hub fuerte de re exportación, gran parte de las importaciones de banano son re exportadas sobre todo al mercado regional donde destacan Omán (2098 Ton), Arabia Saudita (1533 Ton) y Qatar (380 Ton) (ProEcuador Q, 2013, pág.14).

Para entrar en este mercado el banano necesita de certificado de origen un certificado fitosanitario, etiquetado, fechas de caducidad y un aspecto agradable para el consumo. Además, el banano se rige ante un arancel externo común del 0% detallado en la tarifa aduanera unificada para el CCG 2012 (Tabla No.22) que es el único tributo que debe pagar al ingreso al país. El principal puesto de entrada de fruta fresca es jebel Ali.

Tabla No.22
Código Arancelario Producto destacado

Código Arancelario SA07 (2 dígitos)	Descripción del Producto	Arancel en EAU
08.03	Banas, incluidas plantas, frescas o secas	0%
08.03.1000	Plantas	0%
08.03.9000	Otros	0%

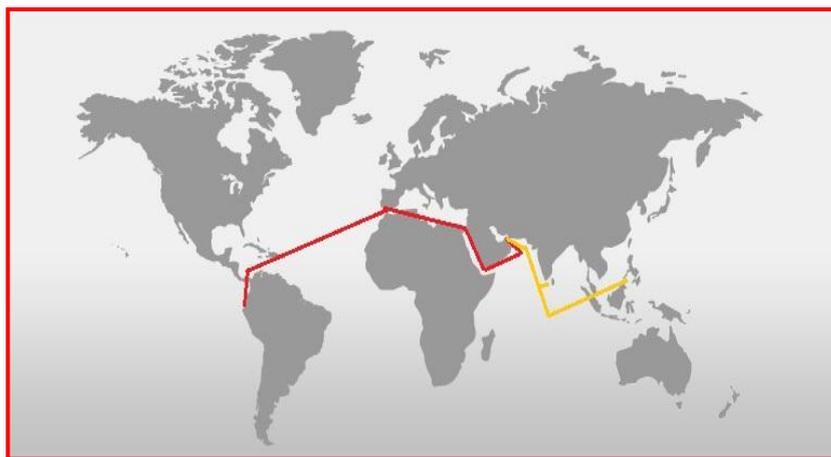
Fuente: The unified Customs Tariffe for GCC States 2012 [tarifa aduanera unificada para el CCG 2012].[En línea]. Consultado el 23 de julio, 2013. En: http://www.customs.ae/hscodedefinition_en.aspx

Competencia

EAU no tiene producción local de banano por lo cual el total de su oferta proviene de sus importaciones. De las importaciones totales de banano por parte de EAU se nota que los principales proveedores a 2011 fueron:

- Filipinas 86.8%
- India 8.4%
- Sri Lanka 2.5%
- Omán 1.8%

Esta concentración en las importaciones de origen filipino se debe a que las bananas filipinas cuentan con un valor más bajo (US\$ 530/Ton) a relación de otros proveedores como por ejemplo Ecuador que exportó a US\$ 620/Ton en el mismo año (Tabla No.22). La proximidad de Filipinas es fundamental ya que los precios de flete son menores y esto disminuye los precios de venta final.



A esto se suma, la gran concentración de migrantes de origen indio y árabe en EAU que en parte han provocado discriminación al rato de seleccionar el origen del producto. En 2010 Ecuador fue el quinto principal proveedor de bananas a EAU con 838 toneladas exportadas siendo estas 18.4% mayores a las toneladas exportadas en 2009 (ProEcuador Q, 2013, pág.12).

Tabla No.23

Principales Proveedores de Banana a EAU 2011			
País	Valor	Peso Ton	USD/TON
Filipinas	\$58,047,949	109547	\$529.89
India	\$11,946,978	10613	\$1,125.69
Sri Lanka	\$2,358,136	3259	\$723.58
Omán	\$1,110,041	2341	\$474.17
Mozambique	\$85,171	110	\$774.28
Indonesia	\$61,492	106	\$580.11
Ecuador	\$56,457	87	\$648.93

Fuente: Estudio banana Emiratos Árabes unidos. [En línea]. Consultado el 25de julio, 2013. En: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/07/PROEC_PPM2013_BANANO_EMIRATOS-ARABES.pdf

Como productos sustitutos se considera a todas las frutas en especial al mango debido a su demanda por la población asiática residente en EAU. En cuanto a imagen, las marcas como Dole y Fruita resaltan debido al empaque plástico de cada mano de banano que contiene la información nutricional.



Las empresas importadoras y distribuidoras de banano en EAU son IFFCO, Del Monte, Fresh fruit, Sharbatly, Farzana y UniFrutti y son distribuidas en más de 10 cadenas de supermercados como

Carrefour, Union Coop, Lulu y Spinney en donde los precios al cliente final oscilan entre US\$ 1.25 hasta US\$1,62 dólares el kilo (ProEcuador Q, 2013, pág.17).

Profundización del Producto

Fortalezas del Producto en el mercado

- Renombre Internacional
- Atractiva apariencia del Producto
- Al ser una fruta no estacional, se puede aumentar la producción
- Industria fuerte, establecida y con alto Know How

Oportunidades para el producto en el mercado

- Filipinas, el principal competidor, sufre de adversidades climáticas como tifones e inundaciones durante el verano que afectan su producción
- Los consumidores prefieren apariencia sobre precio y origen
- Gancho para abrir nuevos mercados
- Campañas de nutrición

Debilidades para el producto en el mercado

- Tiempos de tránsito
- Precios medios
- Corta vida útil
- Desconocimiento de la fama del banano ecuatoriano como marca país

Amenazas para el producto en el mercado

- Competencia ofrece un producto más barato y con mayor vida útil
- Concentración de pocas marcas y distribuidores

Perspectivas y Estrategias de penetración y consolidación en el mercado

En base al análisis del medio interno realizado en la Tabla No. 23, se puede conocer que la mejor oportunidad que tiene el banano ecuatoriano gracias a su fuerte industria establecida y know how desarrollado, es la capacidad de ser considerado como uno de los pilares para las actuales campañas por una mejor nutrición entre los habitantes de EAU, que permitiría entre otras cosas, una penetración fuerte del producto en la conciencia alimenticia del consumidor.

Tabla No.23 MEDIO INTERNO

	OPORTUNIDADES	Filipinas, el principal competidor, sufre de adversidades climáticas como tifones e inundaciones durante el verano que afectan su producción	Los consumidores prefieren apariencia sobre precio y origen	Gancho para abrir nuevos mercados	Campañas de nutrición	TOTAL
Relacion: fuerte= 9 Media=6 Debil=1 Nula=0						
FORTALEZAS						
Renombre Internacional				1	1	9
Atractiva apariencia del Producto			6	9	9	9
Al ser una fruta no estacional, se puede aumentar la producción		9	9	6	9	9
Industria fuerte, establecida y con alto Know How		9	9	9	9	9
TOTAL		25	28	33	36	36

Entre las estrategias necesarias para una profundización del producto en el mercado están:

- Reducir tiempos de tránsito
- Concientización al consumidor
- Promoción
- Establecer fuertes relaciones con importadores y distribuidores
- Marca país
- Como la apariencia es un factor determinante tanto para los importadores como para los consumidores, el banano ecuatoriano debe ser potenciando en su imagen con un mejor empaclado y etiquetado y presentándolo como un producto no común sino exótico (product packaging).



Ya en términos generales y para los demás productos que necesitan profundización como el camarón y las flores es recomendable:

- Captar inversiones para conservar o reforzar su productividad
- Eventos de promoción
- Integración horizontal y vertical
- Empresas de riesgo compartido

4.2.4.1.2 Productos ecuatorianos con potencial de exportación a EAU

Para determinar cuáles serían los productos ecuatorianos con potencial de exportación a EAU, es conveniente analizar en parte cuáles han sido los productos de países vecinos a Ecuador que hayan logrado ser ofertados y que el Ecuador también tiene la capacidad de ofertar para que, sumados a las oportunidades comerciales antes vistas y a los productos de profundización comercial ya señalados, nos permitirán determinar aquellos productos con mayor potencial de oferta para ingresar a EAU.

Productos latinoamericanos en EAU

BRASIL

En 2011, Brasil fue el principal exportador de Sudamérica para EAU con 2.68 millones de toneladas exportadas de acuerdo a la oficina nacional de estadísticas de EAU (National Bureau of Statistics C, s.f.). Esto significó unos US\$2.17 millones de dólares exportados logrando un crecimiento de las exportaciones del 16.9% con relación a 2010 (MRE-DPR, 2013, pág.12). Este crecimiento se dio en parte a que rubros como los cereales han tenido una gran acogida en el mercado emiratí logrando en 2012 ocupar el quinto lugar de los productos más exportados por Brasil a EAU con US\$ 113.6 millones de dólares demostrando un crecimiento del 335% con relación a 2011 siendo este el producto de mayor crecimiento en los últimos años seguido por los químicos inorgánicos los cuales tuvieron un crecimiento del 167% del 2011 al 2012. (Ministério das

Relações Exteriores - Departamento de Promoção Comercial e Investimentos [MRE-DPR], 2013, pág.12). Entre los productos que el Ecuador también puede ofertar en base a las exportaciones de Brasil hacia EAU son:

Tabla No.14

Exportaciones Brasil-EAU US\$MM FOB	2010	2011	2012
Azúcar (refinada)	\$637.9	\$838.0	\$784.8
Productos de carne y pescado	\$410.2	\$493.7	\$535.9
Minerales férreos	\$149.0	\$303.0	\$364.9
Químicos Orgánicos	\$13.1	\$57.5	\$153.7
Cereales	\$22.5	\$26.1	\$113.6

Fuente: Dados Básicos e principais indicadores económicos-comerciais [datos básicos y principales indicadores económicos comerciales]. [En línea]. Consultado el 23 de julio, 2013. En: <http://www.brasilglobalnet.gov.br/ARQUIVOS/IndicadoresEconomicos/INDEmiradosArabesUnidos.pdf>

CHILE

Chile en 2011, fue el tercer mayor exportador de la región hacia EAU gracias a su nivel de exportaciones basados en frutas y frutos comestibles como la manzana y las nueces, el pescado como el salmón, el vinagre y los lácteos productos nada ajenos a la productividad del Ecuador (Tabla No.17).

Tabla No.15

Exp. Chile-EAU US\$MM FOB	2010	2011
Frutas y frutos comestibles	\$43	\$61
Pescado	\$3	\$3
Vinagre	\$2	\$2
Leche y productos lácteos	\$0.40	\$1
Cocoa y preparaciones de cocoa	\$0.32	\$0.23

Fuente: Emiratos Árabes Unidos. [En línea]. Consultado el 23 de julio, 2013. En: http://www.prochile.gob.cl/wp-content/blogs.dir/1/files_mf/1365718260EmiratosArabesUnidos.pdf

PARAGUAY

Paraguay fue el 4to principal exportador en 2011 de la región hacia EAU. Entre los productos exportados por Paraguay que Ecuador puede ofertar encontramos principalmente a los aceites vegetales:

Tabla No.16

Exp. Paraguay-Chile US\$ Millones FOB	2008
Aceites vegetales	\$1.87
Carne bovina	\$1.29
Semillas y frutos oleaginosos	\$0.10
Aceites esenciales	\$0.09

Fuente: Guías prácticas de mercado Emiratos Árabes Unidos. [En línea]. Consultado el 23 de julio, 2013. En: <http://www.rediex.gov.py/userfiles/file/Analisis%20de%20Potencial%20de%20Mercado%20-%20Emiratos%20Arabes%20Unidos%202010.pdf>

URUGUAY

Uruguay ocupando el 5to lugar de los mayores exportadores sudamericanos hacia EAU en 2011, ha logrado exportar en los últimos años al igual que Brasil y Paraguay, carnes de aves, ovina y caprina a más de productos cítricos frescos o secos siendo estos también productos de oferta ecuatoriana con potencial.

Tabla No.17

Exp. Uruguay-EAU US\$ Millones FOB	2010	2011	2012
Carne de aves	\$0.05	\$0.42	\$1.01
Carne Ovina o Caprina	\$2.87	\$1.83	\$0.66
Arroz	\$0.06	\$1.13	\$0.55
Cítricos frescos o secos	\$0.47	\$0.30	\$0.21
Manteca		\$0.11	\$0.18

Fuente: Perfil económico-comercial de EAU y sus relaciones comerciales con Uruguay. [En línea]. Consultado el 23 de julio, 2013. En: <http://www.uruguayxxi.gub.uy/wp-content/uploads/2012/05/Perfil-EAU-2013-UruguayXXI.pdf>

COLOMBIA

En 2011, Colombia se situó como el 8vo principal proveedor de la región para EAU dejando a Ecuador en el 10mo lugar. A pesar de Colombia ser vecino fronterizo con Ecuador y de contar con recursos naturales a cierto nivel similares, Colombia ha desarrollado otros tipos de industria entre las cuales se destaca la industria cafetera y de confites. En relación al mercado de EAU los productos que Colombia ha logrado exportar y que también puede exportar Ecuador a EAU son:

Tabla No.18

Exp. Colombia-EAU US\$ Miles FOB	2009	2010	2011
Baúles, Maletas, Maletines	\$237	\$240	\$849
Medicamentos	\$287	\$760	\$683
Azúcar de caña o de remolacha	\$13	\$2,147	\$393
Preparaciones para salsas, condimentos y sazoadores	\$196	\$192	\$280
Café	\$104	\$91	\$222

Fuente: Emiratos Árabes Unidos. [En línea]. Consultado el 23 de julio, 2013. En: <https://www.mincomercio.gov.co/download.php?id=57952>

determinar la oferta máxima exportable debido a que estos productos son considerados como esenciales para la soberanía alimenticia del Ecuador y puede existir la posibilidad de restricciones a las exportaciones de las mismas en cualquier momento que el Estado lo requiera, lo cual no sucede con productos compuestos por cereales.

Emiratos árabes Unidos es hoy en día un país estable, que crece tanto económicamente como en población. Gracias a la gran concentración de capital humano de varias partes del mundo, EAU se ha convertido en una nación joven y en desarrollo, con alta demanda y curiosidad por los hábitos de moda y sus tendencias. En lo alimenticio y debido a lo sociable y consumista de esta sociedad, una de las mayores actividades de esparcimiento que habitúan, es el hecho de disfrutar o compartir tiempo con las demás personas acompañados de comida.

En emiratos como Dubái y Abu Dhabi donde hay la mayor concentración de habitantes, la gente acostumbra a salir mucho de casa ya sea por trabajo, o esparcimiento, impidiendo la alimentación en parte saludable del hogar y dando cabida a la oferta de comida fast food chatarra en cada esquina. Por esta razón hoy en día EAU cuenta con una de las tasas más altas de obesidad en la península arábiga ubicándose en el puesto No.18 del ranking mundial (Canada News, 2012). Como se mencionó anteriormente, esta tendencia ha provocado que el Estado emplee proyectos de concientización nutricional en los habitantes, impulsando campañas y eventos tanto para la actividad física como para el consumo de productos naturales que ayuden en la dieta del consumidor de manera sana y se pueda sustituir de esta forma, el consumo de comida chatarra de cada día.

Hoy en día, a nivel mundial la oferta de productos naturales, tanto orgánicos como integrales o diet crecen sin detenerse en mercados

donde la concientización de la población por el mejoramiento del estilo de vida, su actividad y su alimentación aumenta, no siendo Ecuador la excepción. Hace algunos años atrás entre la población ecuatoriana empezó a nacer el gusto por buscar métodos saludables que permita a las personas verse bien y en forma. Desde ese entonces ha crecido el gusto por gimnasios, aeróbicos, etc... pero también el gusto por las competencias físicas que van desde caminatas 5k para niños hasta triatlones o pruebas de alto rendimiento para el público en general sobre todo el país y a cada momento. Esta nueva cultura de deportistas no profesionales que buscan un ritmo de vida más responsable con el físico y su vitalidad, ha traído consigo la necesidad de consumir productos que ayuden a complementar la actividad física tan importante para todos hoy en día. Ante esto, muchas industrias ecuatorianas empezaron a provisionar al mercado con un sin número de productos que van desde panes integrales y cereales integrales hasta barras energéticas a base de productos naturales, logrando entre otras cosas, desarrollar una oferta de productos con mayor valor agregado y que han dado el siguiente paso en el desarrollo industrial alimenticio que tanto esperaba el país.

Estacionalidad o temporadas de mayor oferta

En consideración a los productos determinados, es importante señalar que a pesar que algunos cultivos en el Ecuador son transitorios tales como: arroz, quinua, maíz, papa y soya y otros son permanente tales como el banano, café, cacao, palma africana, caña de azúcar, entre otros; no afectan a la producción de los productos ecuatorianos no tradicionales de exportación para EAU, ya que los productos industrializados propuestos mantienen una fuerte constante durante todo el año.

Percepción del producto ecuatoriano

En vista que EAU es aún un mercado virgen para todos los productos ecuatorianos, es necesario potenciar la marca país tanto con los productos de profundización como con los productos potenciales para de esta forma, crear una identidad en el consumidor sobre los productos ecuatorianos y así permitir su mayor demanda.

Para determinar cuáles son los posibles bienes con potencial de comercio entre Ecuador y EAU, es importante tener presente que el Estado "...dará atención prioritaria a las exportaciones que generen innovaciones tecnológicas con efectos dinamizadores de varios sectores de la actividad económica" (MMRREE G, 2007, pág.81) y "...promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal" (Asamblea Nacional. Art.306).

Por esta razón, se considera a la comida dietética, integral y natural industrializada y con alto valor agregado como productos potenciales para satisfacer el mercado que tanto requiere la actual cultura nutricional de EAU.

Producto destacado y su mercado



En general se puede decir que Ecuador puede exportar toda su gama de productos alimenticios naturales a EAU desde los primarios hasta los industrializados. Como potenciales productos que se ajustarían a las necesidades actuales de ese mercado y a los requerimientos del desarrollo ecuatoriano, encontramos en el mercado del Ecuador la oferta de frutas deshidratadas, cereales tipo avena, barritas de cereal mix, cereal integral mix, granola y sus snacks, arroz y trigo inflado las mismas que se han desarrollado bajo varias marcas y presentaciones. Los beneficios de estos productos para el consumidor son principalmente la nutrición y la variedad, pero para el país, es el impulso al desarrollo de esta industria naciente de forma vertical y horizontal que permitirá la diversificación de los productos de oferta sobre todo en el mercado internacional.

Centrándonos en la oferta de las barras energéticas encontramos que de 9 marcas en estantería 5 son de industria ecuatoriana contra 2 de industria mexicana, 1 de industria estadounidense y 1 de industria colombiana. Debido a la falta de estudios y estadísticas de este mercado tanto en Ecuador como en EAU, se consideraron para el análisis los precios al consumidor donde los productos no producidos en el Ecuador oscilan entre US\$ 4.00 a US\$ 6.00 dólares aproximadamente por cada caja de 250 gr cada una, a diferencia del producto ecuatoriano que oscila entre US\$3.50 a US\$ 4.50 dólares por un peso de 350gr siendo esta la única diferencia notable ya que la mayoría de productos están compuestos por los mismo ingredientes bases pero tienen varios sabores y diferentes presentaciones.



Características del producto

Enfocados en las barras energéticas, se determina que las características más importantes de este producto son:

- Ingredientes naturales y saludables
- Alto contenido en vitaminas, minerales, proteínas, aminoácidos y fibra
- Apetitosos y de capricho
- Aumenta el rendimiento, disminuye la fatiga
- Larga vida útil (6 meses)
- Materia prima 100% de origen ecuatoriano
- Compuesto de cereales, granola, frutas y frutos secos, y mieles

Mercado



Ya enfocándose en el target, estos productos estarían dirigidos a todos los habitantes en general sean nacionales o extranjeros, debido a que muchos de estos productos se los utiliza a diario principalmente en el desayuno, como snack o como aperitivo de bolsillo sin importar edad, sexo o religión. Tanto las barras energéticas como también las leches en polvo de soya, las frutas deshidratadas y los cereales integrales estarán dirigidos principalmente a aquellos consumidores que requieran mejorar sus condiciones alimenticias y la de los suyos a más de aquellos consumidores con problemas de obesidad ya que esta sería una opción muy práctica para mejorar la calidad de vida en general. Este mercado sería explotado con mayor facilidad gracias a que al ser un producto natural y saludable, puede ser impulsado e introducido de la mano de productos como el Banano y demás frutos que ya están en el mercado.

Para ingresar al mercado los productos se rigen a la partida arancelaria:

Tabla No.20 Potenciales Productos –Ecuador-

Código Arancelario SA07 (4 dígitos)	Descripción del Producto	Arancel en EAU
21.06	Otros preparados alimenticios	5%
08	Frutas y nueces (excepto nueces oleaginosas), frescas o secas	0%-5%
19.04	Alimentos obtenidos por inflado o tostado de cereales o productos de cereales	5%

Fuente: The unified Customs Tariff for GCC States 2012 [tarifa aduanera unificada para el CCG 2012].[En línea]. Consultado el 23 de julio, 2013.
En:http://www.customs.ae/hscodedefinition_en.aspx

Ya en el país de destino, las cargas que encarecerían al producto a más del arancel, son los márgenes con los que operan los importadores que va de entre 10% a 15% y los márgenes de los

minoristas que es de un 20% a 25% a los precios del mayorista (Ministerio de Agricultura, ganadería y Pesca Argentino, 2010).

En el caso de las barras energéticas y los demás productos industrializados con potencial como cereales integrales, leche de soya y aceites vegetales, esto no sería un impedimento si al producto se lo introduce como bien exclusivo, exótico y de calidad y si se determina un estudio de mercado para determinar la rentabilidad del producto en general “precio de venta al público”.

Competencia



En un mundo globalizado, toda nación que desarrolle comercio exterior es posible actor de competencia. En cuanto a la oferta de Ecuador para EAU, la principal competencia que tienen estos

productos de exportación es el propio desarrollo interno del país, ya que depende del desarrollo interno y su capacidad instalada el alcance de la oferta exportable de una nación. Fuera de esto y ya en términos de competitividad entre naciones, los principales competidores entre los productos potenciales son los países principalmente de Sudamérica y Sur Asia debido a que ambas regiones cuentan con recursos naturales similares que han permitido el desarrollo de este sector y de productos parecidos a quienes se les suma las potencias como Estados Unidos y la Unión Europea las mismas que ya tienen una industria madura y desarrollada de estos productos a nivel internacional.

Potencialidad del Producto



Fortalezas del Producto en el mercado

- Producto natural
- Buena calidad
- larga vida útil
- 100% Hecho en Ecuador

- Variedad
- Agradable apariencia y sabor
- No sufre de estacionalidad
- Producto con ingredientes exóticos

Oportunidades para el producto en el mercado

- Gran concentración de extranjeros
- Alto poder de consumo
- Alta demanda por productos alimenticios
- No hay producción local de este producto
- Gran desarrollo de canales de comercialización
- Los consumidores prefieren apariencia sobre precio y origen
- Gusto por lo exótico
- Nuevo estilo de vida saludable
- Puerta hacia otros mercados
- Zonas francas

Debilidades para el producto en el mercado

- Industria joven
- Precios medios
- Desconocimiento del producto ecuatoriano como marca país

Amenazas para el producto en el mercado

- Comida chatarra
- Hábitos de consumo

- Competencia ya instalada
- Posibles precios bajos de la competencia
- Altos precios de transporte
- Normas del país de destino
- Arancel 5%
- Acuerdos comerciales de EAU con terceros

Perspectivas y Estrategias de penetración y consolidación en el mercado

Entre las perspectivas que se tiene ante el potencial mercado se considera el crecimiento de la población, su demanda y consigo, la actual educación nutricional en EAU y en toda la península árabe, la misma que está impulsando mayor demanda y mayor consumo de productos sanos. Otros potenciales consumidores serían los hoteles, restaurantes y catering quienes pueden ofrecer esta clase de productos en su menú diario (promoción cruzada). Los productos lograrían distribuirse con facilidad debido a la presencia de cadenas de retail, tiendas y supermercados en general ya instaladas en EAU, para lo cual, ya en temas de inserción del producto, Ecuador a través de la oficina comercial de ProEcuador debe en Ecuador promover a los productores a conocer este mercado, generar ruedas de negocios en ambas partes para que luego Ecuador pueda participar o desarrollar ferias o eventos deportivos en EAU para dar a conocer a todos los productos potenciales, promocionar a los mismos con los productos ya en mercado y crear fuertes lazos entre proveedores e importadores-distribuidores para contrarrestar los altos precios finales con la oferta de un producto “high-end” siempre en stock para generar la dependencia requerida del consumidor.

Tabla No.24 MEDIO INTERNO

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES										TOTAL
	Gran concentración de extranjeros	Alto poder de consumo	Alta demanda por productos alimenticios	No hay producción local de este producto	Gran desarrollo de canales de comercialización	Los consumidores prefieren apariencia sobre precio y origen	Gusto por lo exótico	Nuevo estilo de vida saludable	Puerta hacia otros mercados	Zonas francas	
Producto Natural	9	9	9	9	6	9	9	9	9	1	79
Buena calidad	9	9	9	9	6	9	9	9	9	6	84
larga vida útil	6	9	9	9	6	9	6	6	9	6	75
100% Hecho en Ecuador	9	6	6	6	6	1	6	1	6	1	48
Variedad	9	6	9	9	6	1	6	6	9	1	62
Agradable apariencia y sabor	6	6	9	6	6	9	9	6	6	1	64
No sufre de estacionalidad	1	6	9	9	6	6	1	6	6	1	51
Producto con ingredientes exóticos	1	6	9	9	6	9	9	6	6	1	62
TOTAL	50	57	69	66	48	53	55	49	60	18	

En general se puede decir que todos los productos alimenticios especialmente los naturales son el principal “set” de bienes que el Ecuador tiene que ofrecer en este mercado.

4.2.5 Medidas Que afectan al Comercio

4.2.5.1 Barreras Arancelarias, tasas e impuestos

Emiratos Árabes Unidos

Como se conoce, el arancel de aduanas es uno de los mecanismos más importantes en efectos de protección de la industria interna y de recaudación de impuestos que los Estados aplican a sus importaciones como también en algunos casos a sus exportaciones. Tanto el EAU como Ecuador someten a su comercio

a ciertas medidas arancelarias de acuerdo a parámetros de índole más multilateral que unilateral.

Las aduanas de EAU establecidas dentro de una la Unión Aduanera del CCG, se rigen al Arancel Aduanero Exterior Común para las importaciones del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) por vigencias cada 5 años. En EAU el impuesto Ad valorem que representa casi el 90% de las líneas arancelarias calculado sobre el valor CIF, es recaudado en el primer punto de entrada a los Estados de la CCG para luego ser asignados al país en donde finalmente se utiliza la mercancía importada (OMC B, 2012 pág.40). De acuerdo con el examen de las políticas comerciales de EAU emitido por la Organización Mundial de Comercio (OMC) de 2012, en el 2011, el arancel de EAU tiene 7101 líneas arancelarias de 8 dígitos, que al ser el sistema arancelario de EAU armonizado, se han dividido los niveles arancelarios en:

- 0% alimentos, materiales de construcción, productos médicos y productos destinados a zonas libres
- 5% arancel general excepto los antes mencionados
- 50% bebidas alcohólicas
- 100% tabaco y sus productos

(OMC B, 2012 pág.41)

Al ser miembro de la CCG, EAU y los demás miembros, estos conceden acceso al régimen de franquicia arancelaria a todas las mercaderías producidas dentro del CCG y cumplan con al menos 40% del valor agregado en el CCG en empresas que la propiedad sea 51 como mínimo origen CCG. Dentro del CCG cada miembro puede decidir si las mercancías especiales se acogen al pago de un arancel o son consideradas restringidas o prohibidas (OMC B, 2012 pág.43).

En caso de las exportaciones, EAU no aplica impuestos ni cargas ni gravámenes a las mismas. El único rubro al que se le aplica una carga es a los desechos de acero con un impuesto de 250 dirhams por TON (OMC B, 2012, pag.56.)

Ecuador

En el caso de Ecuador, al ser miembro de la Comunidad Andina, está obligado a aplicar un Arancel Externo Común el cual se descifra en el sistema común de clasificación arancelaria de la Comunidad Andina (NANDINA) basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA 2007) y se aplica a toda nación que no sea miembro de la CAN (OMC C, 2011, pág.46). De acuerdo con el examen de las políticas comerciales de Ecuador emitido por la Organización Mundial de Comercio (OMC), hasta mayo 2011 Ecuador maneja 7241 líneas arancelarias de 10 dígitos. Los bienes de capital industriales, las materias primas y el equipo de transporte son los rubros más beneficiados con la imposición de aranceles de hasta 0% (OMC C, 2011, pág. 49). Por otro lado, los productos más afectados por el aumento arancelario han sido los bienes de consumo duraderos y perecederos tales como alimentos, aparatos domésticos y de consumo, materiales de construcción y automóviles. La agricultura se puede considerar como el sector que mayor protección arancelaria recibe por ejemplo el arroz mantiene desde 2005 una imposición del 67.5% a las importaciones de este (OMC C, 2011, pág. 49). Los aranceles del Ecuador van desde el 0%, 3%, 5%, 7.5%, 10%, 15%, 17%, 20%, 25%, 30%, 31.5%, 35%, 40%, 45%, 54%, 67.5% hasta el 88.5% como aranceles Ad Valorem (OMC C, 2011, pág.47).

Además de las cargas arancelarias, el Ecuador sufre de otras cargas que afectan a las importaciones siendo estas:

- Tasas aduaneras por servicios tales como las tasas de almacenaje
- Contribución al Fondo de Desarrollo para la Infancia (FODINFA) que es el 0.5% del valor CIF de las importaciones sin importar su origen (excepto fármacos de uso humano o veterinario)
- Impuesto a la salida de divisas que es el 2% sobre el valor CIF de las importaciones.
- Impuestos internos indirectos como el IVA⁷⁸ y el ICE⁷⁹

(OMC C, 2011, pág.55)

El arancel será calculado en base al ARANCEL DE IMPORTACIONES del Ecuador sobre la base imponible que sería la suma de los valores (precio FOB+FLETE+SEGURO). De esta manera se podrá calcular los impuestos Ad-Valorem, FODINFA⁸⁰ (0,5%), ICE, Salvaguardia por Balanza de pagos, IVA (12%) y el impuesto de salida de divisas (>US\$1000 dólares+2%), valores que no son aplicables a todos los productos importados.

4.2.5.2 Barreras no Arancelarias

Emiratos Árabes Unidos

Entre las barreras no arancelarias encontramos que en EAU no existen otros derechos a las importaciones a excepción de aquellas que dictaminen las municipalidades de cada emirato como en el caso de Dubái donde se carga un impuesto del 30% a las bebidas

⁷⁸ Impuesto al valor agregado (12%)

⁷⁹ Impuesto a los Consumos Especiales

⁸⁰ Fondo de Desarrollo para la Infancia

alcohólicas. Las prohibiciones se generan en base a consideraciones ambientales, de salud y seguridad como también por cuestiones religiosas y morales. Es muy común que en EAU exista la prohibición de todo bien que sea incompatible con la fe y la moral islámica a más de bienes procedentes de Israel o símbolos o lemas israelitas, juegos de azar, cualquier objeto que emule a un cigarrillo o a cajetillas de cigarrillos, productos derivados del cerdo y mercaderías contaminadas por radiación (OMC B. 2012, pág.44).

Por otro lado, todos los vegetales y productos vegetales como también animales y sus derivados son sometidos a cuarentena al momento de ingresar a EAU. EAU notifica previamente al país exportador los requerimientos previos a la exportación. Ningún producto agrícola puede entrar a EAU sin un certificado sanitario o fitosanitario. En caso de envíos de alimentos, estos son revisados de manera visual para saber si cumplen las prescripciones en materia de etiquetado y plazos de conservación (OMC B. 2012, pág.50).

A más de esto, existen normas, certificados y reglamentos técnicos que algunos productos deben poseer para que se efectúe su comercialización en EAU debido a que estos productos pueden afectar al ser humano o al medio ambiente. Entre estos productos se encuentran los hornos microondas, las planchas eléctricas, aires acondicionados y más.

Etiquetado y embalaje

De acuerdo al examen de las políticas comerciales de EAU emitido por la Organización Mundial de Comercio (OMC), el etiquetado afecta principalmente a los juguetes, cigarrillos y alimentos. En el caso de los alimentos, deben llevar el nombre y la marca del producto en árabe, o árabe-inglés,

lista de ingredientes, orden decreciente de proporción, origen de todas las grasas animales, contenido neto en unidades métricas y el país de origen. En el caso de alimentos dietéticos, alimentos saludables y alimentos infantiles, se debe incluir la información nutricional detallada. Las fechas de producción y caducidad deben ser impresas o grabadas no etiquetadas o sobre montadas (OMC B, 2012, pág.51).

En el caso de las exportaciones, si se habla de semillas, frutas, legumbres y productos del mar se deben obtener certificados fitosanitarios. Las exportaciones se prohíben por casos de seguridad, por la protección al medio ambiente y por moralidad. Entre las exportaciones prohibidas están los peces y especies silvestres amenazadas y productos que ofendan la cultura musulmana. En el caso de armas, se deben sacar licencias para la exportación de las mismas.

Ecuador

En el caso de Ecuador, algunas de las barreras no arancelarias se rigen de acuerdo a prohibiciones, restricciones, medidas y licencias que son necesarias al rato de importar principalmente por motivos sanitarios, de seguridad y de protección ambiental. Los cupos de importación para ciertas subpartidas como por ejemplo las llantas que entran con 0% arancel son unas de las barreras no arancelarias más comunes. A parte de esto, el Ecuador aplica el sistema andino de franjas de precios agropecuarios para estabilizar el costo de importación de algunos productos del agro como por ejemplo el arroz (ProEcuador E, 2013). A esto se suma los requisitos sanitarios y fitosanitarios que establecen que “Las importaciones de productos agrícolas y de origen animal (excepto

productos Industrializados) sólo pueden arribar a puertos y aeropuertos en donde AGROCALIDAD (Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro) tenga dispuesto oficiales de cuarentena animal y vegetal...” (ProEcuador E, 2013, pág.39) y con los permisos tanto de AGRACOLIDAD o del Instituto Nacional de higiene y Medicina Tropical ‘Leopoldo Izquieta Pérez’ cuando sean necesarios para de esta manera controlar plagas y enfermedades. A esto se suma el hecho de que Ecuador tiene restricciones a la importación de ganado ovino y caprino y pollos originarios de países con enfermedades como la gripe aviar y el prurigo lumbar (OMC C, 2011, pág. 64).

Ecuador al igual que muchas Naciones en el Mundo, han determinado a un puñado de productos como productos de prohibida importación debido a ser consideradas no aptas para la comercialización. Entre estos productos se encuentran suspendidas la importación de tiburones enteros o sus aletas; antibióticos, colorantes y esteroides para uso acuícola; armas químicas, biológicas o nucleares; semillas transgénicas; químicos plaguicidas como captafol, paratión, mancozeb entre otros; focos incandescentes de uso residencial; llantas usadas; ropa usada, algunos vehículos usados y sus partes usadas, productos que utilicen CFC y temporalmente la importación de armas. Estas restricciones son aplicadas independientemente del lugar de origen de las mismas y solo son permitidas en el caso de armas, con el otorgamiento de permisos, licencias o autorizaciones pertinentes por la entidad competente (OMC C, 2011, pág.55).

Ecuador somete a 2260 partidas con requerimientos de controles, permisos, licencias o autorizaciones con el propósito de establecer protección a las personas, a los animales y a los vegetales del país. Por esta razón, se restringe el libre acceso de sustancias estupefacientes y psicotrópicas sean o no para fines lícitos, armas

y explosivos de uso civil, equipos de telecomunicaciones, algunos productos químicos orgánicos, extractos curtientes, reactores nucleares, instrumentos ópticos y fotográficos y vehículos extra pesados (OMC C, 2011, pág.55).

En el caso de las exportaciones, el banano y plátano, cacao, café, camarón y productos pesqueros son sujetos a precios mínimos o de referencia que se establece entre exportadores, productores y las entidades públicas como el MAGAP y el MIPRO. Ya en temas de restricción a las exportaciones, existen restricciones principalmente en temas de comercio internacional de especies amenazadas de flora y fauna, desechos peligrosos y productos que agotan la capa de ozono como también restricciones a bienes del patrimonio del Ecuador, chatarra y desperdicios de aluminio, bronce y metales ferrosos diferentes al acero inoxidable. Otras restricciones se basan en cantidad debido a casos de escases principalmente en productos del sector alimenticio como el arroz y el maíz (OMC C, 2011, pág.71).

4.2.6 Rutas de transporte

Marítima

Debido a la distante proximidad de los mercados de Ecuador y EAU, el comercio entre estas dos naciones se ha venido generando vía marítima, siguiendo así la tendencia mundial de transporte marítimo como mejor opción. De acuerdo a cotizaciones solicitadas a BLU LOGISTICS, el tiempo de tránsito entre Jebel Ali Dubái y Puerto GYE es de entre 45 a 51 días con salidas semanales por un valor de US\$1860 dólares el contenedor de 20'

ST y US\$3210 dólares el contenedor de 40' ST/HQ⁸¹ más gastos de origen. Los costos de referencia que detalla la Guía Comercial de Emiratos Árabes Unidos 2012, señalan que el flete de un contenedor de 40' seco oscila en US\$ 5500 dólares y el contenedor de 40' reefer en US\$6500 con tiempos de tránsito de entre 50 a 55 días dependiendo la ruta (consolidación en Holanda o España) desde puerto Guayaquil a los puertos principales de Dubái (ProEcuador P, 2012).

Los servicios navieros que cubren las rutas Ecuador a EAU son: CMA-CGM, MAERSK, APL, MSC y ECULINE (ProEcuador P, 2012). Se estima que principalmente Dubái maneja a más de 150 líneas marítimo mercantes (ProEcuador, 2012).

Aérea

De acuerdo al Estudio de Mercado-Productos Ecuatorianos-Consejo de Cooperación del Golfo emitido por ProEcuador en 2011, existen conexiones aéreas entre Ecuador y EAU a un tiempo de entre 22 a 48 horas a través de Holanda o Alemania (ProEcuador, 2012). Es de recordar que debido a que EAU opera con principales puntos de Europa, Asia del Sur, países del norte de África, Sudáfrica entre otros, recibe a más de 100 aerolíneas con más de 200 destinos a nivel mundial (ProEcuador, 2012). De acuerdo a cotización emitida por Panatlantic, el kg Courier Quito-Dubái está en aproximadamente US\$93.81 dólares el kg.

⁸¹ Tarifas validas hasta el 30 de junio 2013 en base a anexo No.5



Terrestre

El comercio terrestre entre las dos naciones se dificulta debido a que el continente Suramericano y Medio Oriente se encuentra separados por océanos y mares. El transporte terrestre es el principal medio por el cual se genera el comercio interno de cada nación y con sus vecinos.



4.3 Inversiones Bilaterales

A más del comercio, otro punto en el que hay que hacer hincapié para lograr beneficios en esta relación bilateral es en el tema de inversiones donde EAU es un fuerte apostador. Entre las estadísticas emitidas por el Banco Central del Ecuador, no se ven reflejados flujos de IED desde EAU a Ecuador o viceversa a pesar de los movimientos de IED en 2012 de US\$25,36 millones de dólares para EAU y de US\$ 17 millones de dólares para Ecuador (Tabla No.20). La mayoría de la IED de EAU es destinada a lo regional, principalmente a sectores como bienes raíces, carbón, petróleo y gas natural, hoteles y turismo y metales (ProEcuador E, 2013, pág. 42). La IED direccionada a Sudamérica es muy escasa, lo cual permite determinar que hay grandes posibilidades de atracción de IED desde EAU ya que esta no se ha concentrado aun en ningún país de Sudamérica a excepción de Brasil quien ha receptado IED en industrias como la del aluminio, la aeroespacial, la de semiconductores y la industria de infraestructura de petróleo y gas.

A esto, Ecuador busca IED en sectores estratégicos tales como la refinación de hidrocarburos, la minería, agua y la biodiversidad fundamentales para el cambio de la matriz productiva que busca el actual Gobierno no solo con financiamiento sino también con el intercambio de conocimiento, innovación, tecnología que permitan el desarrollo de estos sectores básicos para el crecimiento de otros sectores como el agrícola que ha tenido una caída en la recepción de IED en los últimos años pero que presenta la necesidad de adquirir inversión para desarrollar los productos con mayor valor agregado los cuales se involucrarían directamente en la oferta comercial de Ecuador hacia EAU a futuro. Esto, sumado a la necesidad de promoción cruzada del turismo entre estas dos naciones con potenciales turísticos inigualables y a proyectos puntuales como la refinería del Pacífico, el nuevo puerto marítimo de aguas profundas del Ecuador, las ciudades del conocimiento y la posible explotación del yasuní -itt, son algunos de los posibles planes en los

cuales EAU se sienta atraído debido al know How que han desarrollado en estos sectores y debido a la rentabilidad que estos producirían a su inversión. Estos acercamientos ayudarían sobre todo a desarrollar el comercio, provocando por ejemplo inversión extranjera a través de la instalación de empresas ecuatorianas posiblemente de logística o de almacenamiento para productos ecuatorianos en zonas francas en EAU en donde se otorgan incentivos como la posesión del 100% del capital social invertido, no hay gravámenes para la repatriación de capitales y no existen impuestos de ninguna índole. Por su parte las empresas emiratís pueden establecerse en las ZEDES y enfocarse en la transferencia tecnológica, desarrollo industrial para la exportación y servicios logísticos que se encargarían de lo que sería la futura carga comercial de estas dos naciones y del flujo que acarrearían desde sus regiones.

Tabla No.25

Inversión Extranjera Directa en US\$ millones Ecuador y EAU					
Emiratos Árabes Unidos	2008	2009	2010	2011	2012
Desde el Mundo	\$13,724	\$4,003	\$5,500	\$7,679	\$9,602
Hacia el Mundo	\$15,820	\$2,723	\$2,015	\$2,178	\$2,536
Ecuador	2008	2009	2010	2011	2012
Desde el Mundo	\$1,057	\$306	\$163	\$639	\$587
Hacia el Mundo	\$41	\$43	\$143	\$81	\$17

Fuente: World Investment Report 2013 [Reporte de Inversiones Mundiales 2013]. [En línea]. Consultado el 25 de julio, 2013. En: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf

4.4 Otras Oportunidades

A más de las oportunidades comerciales y de inversión que tienen estas dos naciones, es importante considerar las posibilidades de:

- Promoción cruzada en temas de turismo.
- Al ser Ecuador y EAU miembros de la OPEP, se puede alcanzar grandes acercamientos en temas de intercambio tecnológico, capacitación y soporte en el área de los petróleos y refinado creando estrechos lazos que permitan impulsar el bloque.

- Ecuador tiene proyectos como universidades y ciudades del conocimiento como Yachay donde se requiere capital humano de cuarto nivel para la enseñanza lo cual puede atraer a muchos especializados emiraties y llevar a muchos ecuatorianos a su especialización en EAU.
- Cooperación y asistencia mutua en materia aduanera
- Compras gubernamentales

4.5 Conclusión

Si bien Ecuador y Emiratos Árabes Unidos no han logrado entablar relaciones sustanciales y formales, el desarrollo de las relaciones en todos los ámbitos se han venido desarrollando paulatinamente. En lo comercial, EAU se ha convertido en el segundo mercado de destino de los productos ecuatorianos en la región muy por detrás de un mercado como el de Arabia Saudita. A pesar de esto, y de ser EAU apenas el 0.02% del destino del total de las exportaciones ecuatorianas en 2012, la evolución comercial entre Ecuador y EAU se ha mantenido creciente desde la década de los noventas en base a un comercio que ha girado en torno a una oferta ecuatoriana de productos de confitería, madera, camarones, banano, rosas, purés y otros, logrando un total de 104 subpartidas exportadas entre 2008 y 2012 y una oferta emiratí principalmente de aleaciones de aluminio, ácidos nucleicos, medicinas, polietileno y tubos para perforación alcanzando un total de 419 subpartidas para el mismo periodo siendo este intercambio deficitario para Ecuador en la balanza comercial. Como se mencionó anteriormente, las oportunidades comerciales en EAU son amplias y van desde un clima agradable para los negocios hasta el hecho de ser un mercado de fuerte consumo. Debido a esto y a ser EAU una entrada para el Medio Oriente y sus alrededores, se consideró a este país como el eje del crecimiento regional para los productos ecuatorianos a futuro. Los productos considerados en primer lugar como de profundización son hoy en día el gancho que tiene toda la productividad del Ecuador para ingresar a EAU y por esta razón, se considera esencial la profundización del Ecuador y su oferta en esta región. A pesar de que el banano es el segundo rubro más exportado a EAU después del camarón, a pesar de que fue el séptimo proveedor de este producto en 2011, y a pesar de no tener aún una marcada presencia en el mercado por varios factores como los costos y tiempos de envío; este rubro tiene mayor relación con los productos potenciales que se determinaron en base a la oferta de cereales, aceites, lácteos, carnes, químicos y más de los principales países sudamericanos; a las nuevas

industrias ecuatorianas y a las actuales oportunidades que presenta la demanda del sector alimenticio de EAU en productos más saludables. Para alcanzar grandes logros en este mercado, hay que trabajar mucho principalmente con el sector productivo del país, incentivar ruedas de negocios tanto en Ecuador como en EAU para con esto instaurar la marca país, la presentación de los productos y la educación al cliente de los mismos, generando así, productos que permitan una entrada más rápida para los demás productos principalmente de alimentación saludable que EAU ha empezado a demandar especialmente por los malos hábitos de consumo de sus habitantes. Esto permitirá a las nuevas industrias ecuatorianas que han desarrollado productos con materias primas nacionales y con alto valor agregado, desarrollarse y madurar. A esto, se suma también las oportunidades de inversión entre ambos países los cuales otorgan facilidades como zonas francas y ZEDES para la constitución de empresas de cualquier índole, lo que permite atraer a más de productos y capital, el intercambio cultural, su conocimiento y tecnología en temas de petróleos, turismo y aduanas.

CAPITULO 5

Propuesta de Relaciones Bilaterales Futuras: Hoja de Ruta

Introducción

En vista del potencial que tiene el acercamiento de estas dos naciones principalmente en el marco comercial y de inversiones, es de vital importancia identificar la hoja de ruta que permita de manera más formal y a grado Estatal, plasmar el camino a seguir para incentivar los acercamientos deseados en este estudio.

Por esta razón, a continuación se sugiere el proceso a seguir entre ambas naciones, con el objetivo de crear una guía que permita identificar la vía para mejorar las condiciones actuales conjuntas de estas dos naciones.

5.1 Acercamiento

Acercamiento Político

Como se mencionó anteriormente, a pesar de los acercamientos entre el Ecuador y EAU a nivel de embajadores o por medio de visitas de cancilleres, ministros y otras autoridades que han buscado cooperación principalmente en materia comercial y de inversión, es notable que los acercamientos a nivel mandatario no han sido muchos, debido a que los mismos solo se han desarrollado a través de canales de entendimiento como la OPEP y el ASPA donde estos encuentros han tenido un tono de carácter multilateral más que bilateral.

Acuerdos como el de servicios aéreos y el acuerdo para evitar la doble tributación han sido los únicos alcances hasta el día de hoy que han logrado estos países en cuanto a acuerdos se trata.

Por estos motivos y por la necesidad de permitir que los grandes beneficios que acarrearía esta relación se desarrollen de mejor manera y en un mejor ambiente, es necesario primero y ante todo, desarrollar un acercamiento con un tinte más político, entablando lazos de hermandad y de cooperación entre las mismas, que permita dar a conocer no solo a la población de estas naciones sino también al mundo entero, la importancia que estas economías representan en general.

5.1.1 Acuerdos de Cooperación e Inversión

Intercambio Cultural

Para esto, es necesario impulsar como arranque de una relación bilateral sólida, al intercambio cultural por medio de acuerdos que permitan la cooperación para la difusión del arte y la cultura tanto del Ecuador como de Emiratos Árabes, siendo esto por medio de conferencias, exposiciones, cine, conciertos, danza, teatro y más que permitan dar a conocer a los países entre sí. A más de esto, se requiere acuerdos que permitan impulsar el desarrollo de programas ejecutivos bienales, el intercambio de estudiantes, profesores, experiencia e información entre instituciones educativas y el otorgamiento de becas para que de este modo se pueda dar a conocer que tienen estos países y así lograr tener presencia cultural en los habitantes de cada país.

Ya desarrollado en parte el acercamiento tanto político como cultural, es importante a la par, ir impulsando el crecimiento de cada nación y para ello es necesario:

Acuerdos Estratégicos

- Impulsar acuerdos en materia energética que permitan el desarrollo y la innovación a través del intercambio tecnológico, la asistencia técnica especializada y el soporte en el desarrollo de la industria principalmente petrolera en donde EAU sería el soporte esencial para el desarrollo petrolífero del Ecuador, siendo algunos de estos acuerdos:
 - Acuerdo de estudio conjunto sobre exploración y explotación para el bloque yasuní-itt
 - Acuerdo de entendimiento para la alianza estratégica para la construcción del complejo refinador del pacífico en Ecuador
- Desarrollar acuerdos de cooperación que permitan realizar proyectos de infraestructura, intercambio tecnológico y asistencia técnica en materia de minería de metales
- Desarrollar convenios de cooperación técnica e inversión en sectores como la agricultura, pesca y ganadería que permitan el crecimiento en cantidad y calidad de los mismos principalmente ecuatorianos
- Desarrollar actas de compromiso en materia de innovación, capacitación y asistencia técnica en sectores industriales como el de los medicamentos, la salud, los textiles y la confección de los mismos

Desarrollo Empresarial

- Impulsar acuerdos interinstitucionales para la cooperación en materia de telecomunicaciones que permita el intercambio de

información y experiencias en materia de regulación y políticas de telecomunicaciones

- Impulsar la firma de actas de compromiso para la creación de empresas mixtas de producción y tecnología en general que permitan unificar el know how de ambas partes
- Impulsar los entendimientos que permitan la promoción turística binacional cruzada, el desarrollo de paquetes multi-destino, intercambio tecnológico y de experiencias en el área de promoción y mercadeo a más de desarrollar proyectos que incrementen el flujo de turistas entre ambas naciones y hacia ambas naciones.
- Lograr convenios que permitan al sector privado desarrollar joint ventures o fusiones a más de dar cabida a empresas de marketing para que desarrollen investigaciones de mercado.

5.1.2 Facilitación al Comercio

En la medida que estos acuerdos se vayan efectuando es conveniente también:

- Impulsar un acuerdo marco de cooperación para profundizar los lazos de comercio y desarrollo con el objetivo de:
 - Diversificar los procesos de comercialización e intercambio de bienes
 - Promover la realización de ferias y exposiciones a más de la realización de misiones comerciales y ruedas de negocios que promuevan el desarrollo e incremento de la participación de las pymes en la oferta exportable
 - Promover la creación de sociedades y empresas mixtas para la producción compartida y promover la preparación de estudios de factibilidad.

- Impulsar acuerdos de entendimiento para la compensación de pagos entre importadores y exportadores que evite el flujo de divisas entre las partes
- Promover un acuerdo que incentive a la cooperación y asistencia mutua en temas aduaneros, especialmente en temas de comercio ilícito y contravenciones aduaneras, a más de promover el desarrollo y el mejoramiento de programas de capacitación hacia el personal aduanero, así como también el intercambio de personal a través de pasantías entre los países.
- Impulsar la firma de actas de compromiso para la producción y exportación de productos como frutas, frutos, cereales y flores con el propósito de realizar los análisis debidos de factibilidad técnica, jurídica y económica para la creación de una empresa mixta que se dedique a la comercialización de estos productos, permitiendo complementar a los componentes productivos, comerciales y logísticos de exportación entre las partes.
- Otros

Al desarrollo de todo esto, es recomendable ir trabajando paulatinamente en el establecimiento de un acuerdo de carácter más macro que permita brindar beneficios comerciales y económicos diversificados a ambas naciones.

Para esto y debido a las condiciones que se esperan se desarrollen entre estas dos naciones a futuro sobre todo en el ámbito comercial, es recomendable comenzar, ya en una etapa más avanzada de la relación, con un acuerdo de alcance parcial.

Acuerdo de Alcance Parcial Ecuador-EAU

El acuerdo de Alcance Parcial que se llegue a efectuar entre Ecuador y EAU, permitirá liberar progresivamente de los gravámenes (derechos arancelarios) y demás barreras

arancelarias, a los listados de productos antes vistos, que logren su renegociación y revisión en las listas nacionales de EAU y Ecuador. Este acuerdo sería el único documento que sustente los lineamientos necesarios para la conformidad de los involucrados a ser respetados y tendrá como objetivo principal, dinamizar los flujos de la balanza comercial actual de Ecuador y EAU, principalmente aquellos flujos de los productos ya determinados con anterioridad, de manera que, este acuerdo se lleve a cabo acorde a las políticas exteriores y comerciales actuales de ambas naciones, siendo finalmente este el método para lograr la integración bilateral. En la medida en que esta relación de frutos, se lograría desarrollar dentro de un periodo de 5 a 10, un panorama más adecuado para el establecimiento de un acuerdo de complementación económica que terminaría, si el tiempo lo permite, en un tratado de libre comercio o mejor aún, en un acuerdo de asociación estratégica.

A todo esto, es necesario y recomendable la creación de una comisión especializada, que se enfoque en el análisis del desarrollo económico que logre esta relación, la misma que deberá velar por el juego justo, por el efecto ganar-ganar, por el continuo desarrollo de la industria y del mercado en conjunto y por la satisfacción de sus participantes

5.2 Conclusión

En vista a lo expuesto en este capítulo, Ecuador y Emiratos Árabes Unidos aún tienen un largo camino por recorrer para lograr una relación bilateral a su máximo nivel, hecho que implicará un trabajo arduo por lo aun verde de la relación pero que no será imposible. Para esto, y en vista de lo necesaria de esta relación, hay que empezar a trabajar ya, no solo en temas comerciales o de inversión, sino también y ante todo, en el desarrollo de temas básicos y primordiales como las relaciones políticas, el intercambio cultural, la cooperación y el soporte técnico, como también en temas de desarrollo productivo que sumados al intercambio de conocimiento permitirán en un futuro un mejor desarrollo de toda la actividad productiva y comercial de los bienes tangibles e intangibles de estos mercados, beneficiando a corto, mediano y largo plazo, a estas dos naciones tan complementarias.

CAPITULO 6

Conclusiones y Recomendaciones

6.1 Conclusiones

- Emiratos Árabes Unidos con una población aproximada de 8.2 millones de habitantes compuesta en un 88% por extranjeros provenientes de varias partes del mundo, se presenta como el socio estratégico más atractivo para los negocios, la inversión, el comercio internacional y el turismo en Oriente Medio ante cualquier país del globo que se encuentre en la búsqueda de nuevos mercados con gran desarrollo en infraestructura y conocimiento, alto poder adquisitivo, altos niveles de consumo y que permite impulsar y diversificar la industria comercial gracias a su vasto desarrollo de la misma en áreas como la logística, el turismo y la inversión. Esta nación con una concentración tan grande de extranjeros atraídos por el desarrollo de este país imparable, quienes con varios gustos y tendencias y su elevada demanda de productos alimenticios, no se consideran como el único atractivo con el que cuenta este país sin recursos naturales principalmente alimenticios, sino que también resalta el hecho de que hoy por hoy esta nación considerada eje importante para la inversión, el comercio y puerta para el mercado regional que sufre de desórdenes alimenticios como la obesidad, está impulsando una nueva tendencia hacia una vida más saludable la misma que requiere del consumo de productos alimenticios innovadores, naturales y saludables sean estos frescos o procesados que aporten a un mejor estilo de vida no solo para los habitantes de EAU sino también para los habitantes del golfo entero demostrando así la complementariedad de estos mercado
- Como se ha demostrado durante el desarrollo de este trabajo, la poca diversificación de mercados, la poca diversificación de la oferta

ecuatoriana y ya específicamente el débil acercamiento político y cultural entre Ecuador y EAU, que sumado al leve intercambio comercial debido principalmente a la distancia geográfica y al coste que este representa entre estas naciones, a más de la escasez de acuerdos y productos que marquen la pauta para la marca país del Ecuador en EAU, no ha permitido que las relaciones principalmente económicas se desarrollen con fuerza, provocando una participación aislada del Ecuador en la conciencia de consumidor de este atractivo mercado árabe a pesar de que hoy en día, Ecuador cuente con una perspectiva estatal que busca cambiar el tradicional desarrollo primario exportador de décadas pasadas, enfocándose más en el desarrollo de los sectores estratégicos como base para la diversificación de la fuerza productiva, en especial la fuerza productiva joven y su producción

- El muy débil acercamiento histórico entre estas dos naciones tanto en el ámbito comercial como también en el ámbito político, social y cultural, no ha permitido que se desarrolle mayor intercambio comercial y económico, afectando el desarrollo de oportunidades para ambos países en materias complementarias y sinérgicas como los sectores estratégicos petrolífero, minero, logístico, aduanero y turístico por sus perfiles productivos y ventajas comparativas

6.2 Recomendaciones

- Para mejorar la inserción de productos ecuatorianos principalmente los productos alimenticios saludables en EAU, es recomendable potenciar la oferta exportable de los actuales productos ecuatorianos hacia este mercado, relacionados tanto con la calidad y lo exótico de los productos del Ecuador, para lograr así, una promoción ardua de los productos de profundización como el banano y así establecer el gancho comercial necesario para los productos potenciales de alto valor agregado o alta gama como las barras energéticas, labor que se

debe desarrollar con la participación de las entidades respectivas tales como ProEcuador y los Ministerios de Comercio Exterior e Industrias conjuntamente con la fuerza productiva del Ecuador

- Ecuador debe fortalecer los lazos comerciales con economías emergentes como EAU, crear un vínculo comercial con productos de alta diferenciación en el sector alimenticio como principal eje del intercambio de alta gama y promocionar la marca país asociada a promover los productos potencialmente atractivos ecuatorianos a través de equipos de negociación de ambos países para lograr ruedas de negocios que beneficien a la interacción entre los posibles consumidores y sus potenciales proveedores ecuatorianos, a la par de incentivar a la industria joven de manera asociativa y fortaleciendo la inversión bilateral y la promoción turística cruzada para generar un vínculo estable con EAU como socio comercial
- Empezar a desarrollar acercamientos políticos con miras a satisfacer los intereses principales de ambas sociedades y mercados, seguido del intercambio cultural, de cooperación y de soporte técnico entre estas naciones a la par del desarrollo de intercambio de conocimientos de manera continua, que permitan lograr un mayor intercambio comercial y económico planificado en la hoja de ruta aquí propuesta, de forma paulatina, hasta lograr el nivel de desarrollo adecuado para alcanzar los beneficios de un acuerdo comercial a largo plazo entre estas naciones

De esta manera se puede determinar que una vez culminada la investigación realizada, el cumplimiento de la hipótesis:” El establecimiento y fortalecimiento de relaciones bilaterales progresivas entre Ecuador y Emiratos Árabes Unidos generará importantes beneficios económicos y comerciales para ambas naciones.” se desarrolla de manera positiva.

BIBLIOGRAFÍA

FUENTES

Agencia brasileña de promoción de exportaciones e inversiones [ApexBrasil].

(2012, Octubre). Emirado Árabes unidos, perfil e oportunidades comerciais [Emiratos Árabes unidos, perfil de oportunidades comerciales]. [En línea]. Extraído el 11 de diciembre, 2012. En: http://www2.apexbrasil.com.br/media/estudo/emirados_17102012134225.pdf

Agencia EFE S.A. (2009, octubre). El canciller de Emiratos Árabes visita

Ecuador para hablar de energía y cooperación. [En línea]. Consultado el 11 de Abril 2013. En: <http://www.google.com/hostednews/epa/article/ALeqM5juIOv6zFfC-fZRkD3wOikrbnDZTQ>

Agencia Nacional de Noticias Télam. (2013, Febrero). Argentina abrirá una

“incubadora de negocios” en Dubái en abril. [En línea]. Extraído el 27 de febrero, 2013. En: <http://www.telam.com.ar/notas/201302/8585-argentina-abrira-una-incubadora-de-negocios-en-dubai-en-abril.php>

Agencia pública de noticias del Ecuador y Sudamérica A. (2011, Mayo 04). El

comercio Ecuador-Perú se incrementó 200% en siete años Consultado el 08 de mayo, 2013. En:

<http://www.andes.info.ec/es/economia/comercio-ecuador-peru-incremento-200-siete-anos.html>

Agencia pública de noticias del Ecuador y Sudamérica B. (2013, Mayo 06).

Ecuador abrirá oficinas comerciales en Dubái y Bombay. Consultado el 14 de agosto, 2012. En: <http://andes.info.ec/2009-2011.php/?p=61213>

Agencia pública de noticias del Ecuador y Sudamérica C. (2010, Febrero 8).

Ecuador comunica a la CAN sobre salvaguardias. [En línea]. Consultado el 14 de julio, 2013. En: <http://andes.info.ec/2009-2011.php/?p=4889>

Agencia pública de noticias del Ecuador y Sudamérica D. (2012, Abril 9).

Ecuador y Emiratos Árabes alcanzan un acuerdo contra la evasión tributaria. [En línea]. Consultado el 28 de julio, 2013. En: <http://www.andes.info.ec/es/econom%C3%ADa/6024.html>

AME info. (2011, Noviembre). UAE food re-exports up by 16.5% in 2010,

reveal organizers of SIAL Middle East. Consultado el 28 de julio, 2012. En: <http://www.ameinfo.com/280882.html>

Asamblea Nacional del Ecuador A. (2008). En: Constitución Política del

Ecuador, título VI: régimen de desarrollo; Capítulo 1ro.: Principios Generales. [En línea]. Extraído el 19 de Abril, 2013. En: http://www.asambleanacional.gob.ec/documentos/constitucion_de_bolsillo.pdf

Asamblea Nacional del Ecuador B. (2008). En: Constitución Política del

Ecuador, título VI: régimen de desarrollo; Capítulo 4to.: Soberanía económica; Sección 7ma.: Política Comercial. (Art. 306). [En línea]. Extraído el 19 de Abril, 2013. En: http://www.asambleanacional.gob.ec/documentos/constitucion_de_bolsillo.pdf

Asamblea Nacional del Ecuador C. (2008). En: Constitución Política del Ecuador, título VI: Régimen de desarrollo; Capítulo 1ro.: Principios Generales; Art. 276; numeral 2. [En línea]. Extraído el 19 de Abril, 2013. En: http://www.asambleanacional.gob.ec/documentos/constitucion_de_bolsillo.pdf

Asamblea Nacional del Ecuador D. (2008). En: Constitución Política del Ecuador, título VI: Régimen de desarrollo; Capítulo 6to.: Trabajo y producción; Sección 6ta.: Ahorro e inversión. (Art. 339). [En línea]. Extraído el 19 de Junio, 2013. En: http://www.asambleanacional.gob.ec/documentos/constitucion_de_bolsillo.pdf

Asamblea Nacional del Ecuador E. (2008). En: Constitución Política del Ecuador, título VI: Régimen de desarrollo; Capítulo 6to.: Trabajo y producción; Sección 5ta.: Intercambios económicos y comercio justo. (Art. 335). [En línea]. Extraído el 29 de Junio, 2013. En: http://www.asambleanacional.gob.ec/documentos/constitucion_de_bolsillo.pdf

Asociación Latinoamericana de Integración. (s.f.). Acuerdos de Alcance Parcial. [En línea]. Extraído y consultado el 10 de abril, 2013. En: http://www.aladi.org/nsfaladi/arquitect.nsf/VSITIOWEB/Inf_acuerdos_de_alcance_parcial_acdos

Banco Central del Ecuador. (s.f.). Cuentas nacionales trimestrales del

Ecuador No.82. [En línea]. Consultado el 26 de julio, 2013. En:
<http://www.bce.fin.ec/frame.php?CNT=ARB0000831>

Banco Central del Ecuador A. (2012). Mayo: Cuentas nacionales trimestrales

del Ecuador: resultados del cuarto trimestre de 2011. [En línea]. Consultado el 26 de julio, 2013. En:
<http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/CuentasNacionales/cnt63/ResultCTRIM78.pdf>

Banco Central del Ecuador B. (s.f.) Consulta de totales por país-nandina. [En

línea]. Consultado el 27 de julio, 2013. En:
http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/seguridad/ComercioExteriorEst.jsp

Banco Mundial. (s.f.). Países. [En línea]. Consultado el 12 de febrero, 2013.

En:<http://data.worldbank.org/country>

Bellucci, F. (2012, Mayo 16). Brasil y Emiratos Árabes unidos firman

memorando de entendimiento. [En línea]. Consultado el 05 de junio, 2013. En:
<http://dagobertobellucci.wordpress.com/2012/03/16/brasil-emiratos-arabes-unidos-brasil-y-emiratos-arabes-unidos-firman-memorando-de-entendimiento/>

Benavidez, O. (2012, Junio). Acuerdos comerciales. [En línea]. Extraído el 09

de abril, 2013. En: <http://es.scribd.com/doc/80584179/acuerdos-comerciales>

Bilaterals. (2012, Mayo). GAFTA. Extraído el 04 de octubre, 2012. En:

<http://www.bilaterals.org/spip.php?rubrique169&lang=es>

Business Standard. (2012, Mayo). India is UAE's top trade partner in 2011.

Consultado el 19 de noviembre, 2012. En: http://www.business-standard.com/article/international/india-is-uae-s-top-trade-partner-in-2011-112052300131_1.html

Calduch, R. (1991). Relaciones Internacionales. [En línea]. Consultado el 9

de abril de 2013. En: <http://pendientedemigracion.ucm.es/info/sdrelint/lib1cap4.pdf>

Cámara de Comercio de Santiago de Chile. (s.f.). Acuerdos comerciales:

glosario. [En línea]. Extraído y consultado el 11 de abril, 2013. En: <http://www.acuerdoscomerciales.cl/glosario.htm>

Cámaras Comerciales de España. (2012, Octubre). Informe país Emiratos

Árabes Unidos. [En línea]. Consultado el 2 de julio, 2012. En: <http://www.camaras.org/infopais/informes/informe647.pdf>

Cámara de Industrias de Guayaquil. (2011, Abril). Acuerdos Comerciales del

Ecuador. [En línea]. Consultado el 05 de Abril, 2013. En: http://www.cig.org.ec/archivos/documentos/acuerdos_comerciales.pdf

Cámara de Industrias de Guayaquil B. (s.f.). Necesidad de un Acuerdo

Comercial Ecuador – UE (Análisis). [En línea]. Consultado el 15 de Abril, 2013. En: http://www.cig.org.ec/archivos/file/Acuerdo_Comercial_UE.pdf

Canada News (2012, abril). Gallery: The 20 fattest countries in the world

[Galería: los 20 países más gordos del mundo]. [En línea]. Consultado el 23 de Julio, 2013. En: <http://www.canada.com/health/Gallery+fattest+countries+world/6473621/story.html>

Canciller. (2009, Octubre). Problemas comunes de las organizaciones multilaterales. [En línea]. Extraído el 14 de Abril, 2013. En: <http://canciller.blogia.com/2009/103001-problemas-comunes-de-las-organizaciones-multilaterales..php>

Cely, N. (2011). Análisis de la economía ecuatoriana del primer trimestre de 2011. [En línea]. Consultado el 28 de Julio, 2013. En: <http://www.slideshare.net/mcpec1/analisis-de-economia-ecuatoriana>

Central Intelligence Agency. (s.f.). Middle East. Consultado el 2 de julio, 2012. En: https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/wfbExt/region_mde.html#

China Daily. (2012, Enero). China – UAE trade grows steadily in past decade. Consultado el 19 de noviembre, 2012. En: http://usa.chinadaily.com.cn/business/2012-01/16/content_14454242.htm

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2013). Estudio Económico de América Latina y el Caribe. [En línea]. Consultado el 05 de julio, 2013. En: http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/4/50484/P50484.xml&xsl=/publicaciones/ficha.xsl&base=/publicaciones/top_publicaciones.xsl

Comunidad Andina de Naciones A (s.f.). Comercio de Bienes. [En línea].

Extraído el 11 de abril, 2013. En:
<http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?id=141&tipo=TE&tit le=zona-de-libre-comercio>

Comunidad Andina de Naciones B (s.f.). La construcción del Mercado Común

Andino en el contexto de la integración latinoamericana y hemisférica. [En línea]. Consultado el 26 de marzo, 2013. En:
<http://www.comunidadandina.org/prensa/discursos/rico18-8-00.htm>

Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (s.f.). CORPEI.

[En línea]. Extraído el 23 de abril, 2013. En:
http://www.corpei.org/index.php?option=com_content&view=article &id=45&Itemid=66

Corporación de promoción de exportaciones e inversiones (s.f.). Relaciones

Comerciales entre Ecuador y Estados Unidos de Norteamérica. [En línea]. Extraído el 22 de abril, 2013. En:
http://www.ecuadormiami.com/corpei2_relaciones.pdf

Cooperation Council for Arab States of the Gulf (s.f.). The GCC Common

Market. [En línea]. Consultado el 21 de Diciembre, 2012. En:
<http://sites.gcc-sg.org/GCCMarket/>

Dirección de Promoción de Exportaciones del MMRREE de Ecuador. (2011).

Perfil de Inversiones Consejo de Cooperación del Golfo. [En línea]. Consultado el 17 de enero 2013. En:
<http://www.proecuador.gob.ec/pubs/perfil-de-inversiones-consejo-de-cooperacion-del-golfo-2011/>

Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. (2008, Mayo).

Pro Chile Destaca oportunidades para productos Chilenos en Dubái. [En línea]. Extraído el 20 de febrero, 2012. En: <http://www.direcon.gob.cl/noticia/429>

Dubai chamber. (s.f.). UAE's it market poised for an exponential growth.

Extraído el 02 de abril, 2012. En: <http://www.dubaichamber.com/news/uaes-it-market-poised-for-an-exponential-growth>

DubaiCity. (2012, Julio). Ports in Dubai. [En línea]. Consultado el 14 de marzo, 2013. En: <http://www.dubaicity.com/dubai-ports/>

Economics Online. (s.f.). Stages of Economic Integration. [En línea].

Consultado el 26 de Febrero 2013. En: http://www.economicsonline.co.uk/Global_economics/Economic_integration.html

EJE21. (2013, marzo). Colombia y Emiratos Árabes Unidos fortalecen sus relaciones bilaterales. Resultados del encuentro entre los Cancilleres de los dos países. [En línea]. Consultado el 10 de Agosto, 2013. En: <http://eje21.com.co/actualidad-secciones-48/49419-colombia-y-emiratos-arabes-unidos-fortalecen-sus-relaciones-bilaterales-resultados-del-encuentro-entre-los-cancilleres-de-los-dos-paises.html>

El Comercio. (2011, junio). Bienvenida para Pro Ecuador y despedida para

Corpei. [En línea]. Español. Extraído el 18 de abril, 2013. En: http://www.elcomerciodelecuador.es/negocios/Bienvenida-Pro-Ecuador-despedida-Corpei_0_491950843.html

El comercio B. (2013, mayo). Correa: falta de moneda propia complica

ingreso de Ecuador a Alianza del Pacífico. [En línea]. Español. Consultado el 01 de Junio, 2013. En: http://www.elcomercio.com/negocios/AlianzaPacifico_0_928707285.html

El comercio C. (2013, junio). Ecuador busca una cuota estable en OPEP. [En

línea]. Español. Consultado el 29 de Junio, 2013. En: http://www.elcomercio.com/negocios/Ecuador-cuota-petroleo-OPEP_0_929907137.html

El Universo A. (2012, enero). Principales vínculos de Irán con Ecuador,

Venezuela, Nicaragua y Cuba. El Universo. [En línea]. Español. Consultado el 23 de marzo, 2013. En: <http://www.eluniverso.com/2012/01/09/1/1355/principales-vinculos-iran-ecuador-venezuela-nicaragua-cuba.html>

El Universo B. (2010, Marzo). Ratificado acuerdo de recuperación de

antigüedades entre Ecuador y Egipto. [En línea]. Español. Consultado el 27 de marzo, 2013. En: <http://www.eluniverso.com/2010/03/14/1/1355/camara-alta-parlamento-egipcio-ratifica-acuerdo-recuperacion-antiguedades-ecuador.html>

El Telégrafo. (2012, Mayo). Contratos de servicios mejoraron los ingresos

petroleros del Ecuador. [En línea]. Español. Consultado el 27 de julio, 2013. En: <http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/contratos-de-servicios-mejoraron-los-ingresos-petroleros-del-ecuador.html>

Embajada de Venezuela en Ecuador. (s.f.). Relaciones Bilaterales.

Consultado el 16 de Abril, 2013. En:
http://ecuador.embajada.gob.ve/index.php?option=com_content&view=article&id=5&Itemid=8&lang=es

Embassy of the United Arab Emirates. (2012, Septiembre). Trade & Export.

Consultado el 16 de noviembre, 2012. En: <http://www.uae-embassy.org/business-trade/trade-export>

Food & Agriculture Organization FAO (2008). United Arab Emirates. [En línea]. Consultado el 19 de agosto 2012. En:
http://www.fao.org/nr/water/aquastat/countries_regions/unt_d_arab_em/index.stm

Foro Económico Mundial (2012). The Global Competitiveness Report.

Consultado el 09 de marzo 2013. En:
http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf

Grupo Generación. (2012, Diciembre). Emiratos Árabes abrirá embajada en

Perú y Colombia. Extraído el 01 de enero, 2013. En:
<http://www.generacion.com/noticia/176663/emiratos-arabes-abrira-embajada-peru-colombia>

Guía del Mundo. (s.f.). Emiratos Árabes unidos Historia. Consultado el 26 de

septiembre, 2012. En:
<http://www.guiadelmundo.org.uy/cd/countries/are/history.html>

Instituto de Promoción de Inversiones y Exportaciones -Uruguay XXI-. (2013,

julio). Perfil económico-comercial de Emiratos Árabes Unidos y sus relaciones comerciales con Uruguay. [En línea]. Consultado el 01 de agosto, 2013. En: <http://www.uruguayxxi.gub.uy/wp-content/uploads/2012/05/Perfil-EAU-2013-UruguayXXI.pdf>

Instituto de Promoción de Turismo, Comercio e Inversiones de Colombia.

(2010, Noviembre) Perfil Oriente Medio. [En línea]. Extraído el 10 de enero, 2013. En: http://www.colombiatrader.com.co/sites/default/files/Oriente_Medio.pdf

Investment Map of the UAE. (2012). Investment - opportunities. Consultado el

20 de enero 2013. En: <http://www.uaeim.ae/investment-opportunities>

Jeffris, G. (2013, Mayo). Ecuador planea iniciar negociaciones para unirse a

Mercosur. Wall Street Journal. [En línea], Español. Disponible: http://online.wsj.com/article/SB10001424127887324326504578467242139577464.html?mod=googlenews_wsj

La Radio del Sur. (2011, Septiembre). Ecuador abrirá en Octubre nueva

Embajada de Catar. [En línea], Español. Disponible: <http://laradiodelsur.com/?p=45136>

Ministério das Relações Exteriores - Departamento de Promoção Comercial e

Investimentos. (2012, marzo). Dados Básicos e principais indicadores económicos-comerciais [datos básicos y principales indicadores económicos comerciales]. [En línea]. Consultado el 23 de julio, 2013. En:

<http://www.brasilglobalnet.gov.br/ARQUIVOS/IndicadoresEconomicos/INDEmiradosArabesUnidos.pdf>

Ministerio de Agricultura, ganadería y Pesca Argentino. (2010). Proyecto de

Promoción de las Exportaciones de Agro alimentos Argentinos PROARGEX: Estudio de Mercado de Ciruelas Desecadas en los Emiratos <http://www.proargex.gov.ar/index.php/info-de-mercado/26-estudios-y-perfiles-de-mercado/200-estudio-de-mercado-de-ciruelas-desecadas-en-los-emiratos-arabes-unidos>

Ministerio de Economía y finanzas del Perú. (s.f.) Acuerdos internacionales.

Extraído el 09 de abril, 2013. En: http://www.mef.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=2441&Itemid=101704&lang=es

Ministry of Education of UEA. (s.f.). The Ministry of Education Strategy

2010-2020 [estrategia 2010-2020 del Ministerio de Educación]. [En línea]. Consultado el 10 de abril, 2013. En: http://www.moe.gov.ae/Arabic/Docs/MOE%20_Strategy.pdf

Ministerio de Relaciones Exterior de Chile. (2012, Agosto). Ministro Moreno

visita emiratos Árabes Unidos. Extraído el 23 de julio, 2012. En: http://www.minrel.gob.cl/prontus_minrel/site/artic/20120805/pags/20120805191009.php

Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración de Ecuador.

(2013, Marzo). Boletín de Comercio Exterior del Ecuador FEB/MAR 2013. [En línea]. Consultado el 6 de abril, 2013. En:

<http://cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/2013/05/boletin-marzo-2013.pdf>

Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración de Ecuador
A.

(2012, Agosto). Boletín No.994: Ecuador y Emiratos Árabes Unidos negocian acuerdo para evitar doble tributación. [En línea]. Consultado el 6 de agosto, 2012. En: <http://www.mmrree.gob.ec/2012/bol0994.asp>

Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración de Ecuador
B.

(s.f.). Plan de Desarrollo de Política Exterior 2006-2020 PLANEX 2020. [En línea]. Consultado el 28 de abril, 2013. En: http://cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/31ene_planex_20201.pdf

Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración de Ecuador
C.

(s.f.). Política Bilateral: Ecuador y América – Ecuador y Venezuela. [En línea]. Consultado el 19 de abril, 2013. En: http://www.mmrree.gob.ec/pol_exterior/ecu_venezuela.asp

Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración de Ecuador
D.

(2013, Febrero). Boletín No.0104: Ecuador y Catar suscriben nueve acuerdos de cooperación en distintas áreas. [En línea]. Consultado el 6 de Marzo, 2013. En: <http://www.mmrree.gob.ec/2013/bol0104.asp>

Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración de Ecuador
E.

(s.f.). Boletín No.057: Ecuador y Medio Oriente en busca de alianzas estratégicas. [En línea]. Consultado el 6 de Abril, 2013. En: http://www.mmrree.gob.ec/ecuador_actual/bol057.asp

Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración de Ecuador F.

(s.f.). Viceministro. [En línea]. Consultado el 28 de abril, 2013. En: <http://cancilleria.gob.ec/viceministerio-de-comercio-exterior-e-integracion-economica/>

Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración de Ecuador G.

(2007). Plan Nacional de Desarrollo 2007-2010 -Política Exterior-PLADESPE. [En línea]. Consultado el 20 de Mayo, 2013. En: http://www.mmrree.gob.ec/pol_exterior/pladespe/PLADESPE.pdf

Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración de Ecuador H.

(1964, Octubre). Decreto Supremo No. 2268: Ley Orgánica del Servicio Exterior. [En línea]. Consultado el 13 de Abril, 2013. En: http://www.mmrree.gob.ec/mre/documentos/ministerio/legislacion/leg_lose_titulo01.htm

Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración de Ecuador I.

(2012, Agosto). Módulo de Consultas. [En línea]. Consultado el 13 de marzo, 2013. En: <http://web.mmrree.gob.ec/sitrac/Consultas/Consulta.aspx?tipo=A>

National Bureau of Statistics. (2011, Marzo). Methodology of estimating the

population in UAE [metodología de estimación de la población en EAU], p.10. [En línea]. Consultado el 03 de julio, 2012.

En:<http://www.uaestatistics.gov.ae/ReportPDF/Population%20Estimates%202006%20-%202010.pdf>

National Bureau of Statistics B. (2012, Abril). UAE population put at 7.2

Millon. Consultado el 03 de julio, 2012. En: http://www.uaeinteract.com/docs/UAE_population_put_at_7.2_million/48889.htm

National Bureau of Statistics C. (s.f.). Foreign Trade 2011. [En línea].

Consultado el 03 de julio, 2013. En: <http://www.uaestatistics.gov.ae/EnglishHome/ReportDetailsEnglish/tabid/121/Default.aspx?ItemId=2092&PTID=104&MenuId=1>

Oficina Económica y Comercial de España en Dubái. (2011, Junio). Guía

País EAU. [En línea]. Extraído el 04 de octubre, 2012. En: <http://www.oficinascomerciales.es/icex/cma/contentTypes/common/records/mostrarDocumento/?doc=4317350>

Ojeda Florido, A. (2011, diciembre). El establecimiento de una compañía en

EAU: El caso de las free zones. [En línea]. Consultado el 10 de agosto, 2013. En: <http://www.extenda.es/web/opencms/fondo-documental/lectorFondo.jsp?uid=1372ae1d-11e2-11e2-96af-87ba319ddd41>

Ordoñez Iturralde, D. (2012). El comercio exterior del Ecuador: análisis del

intercambio de bienes desde la colonia hasta la actualidad. [En línea]. Consultado el 26 de julio, 2013. En: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2012/ddoi.html>

Organización Internacional del Trabajo. (2009, Noviembre). Acuerdos de

Libre Comercio (ALC) suscritos por la Unión Europea. Extraído el 04 de octubre, 2012. En: http://www.ilo.org/global/standards/information-resources-and-publications/free-trade-agreements-and-labour-rights/WCMS_116979/lang--es/index.htm

Organización Mundial del Comercio A. (2009). Informe sobre el comercio mundial 2009. [En línea]. Consultado el 09 de abril, 2013 En: http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/wtr09-2a_s.pdf

Organización Mundial del Comercio B. (2012). Examen de las políticas comerciales de Emiratos Árabes Unidos 2012. [En línea]. Consultado el 15 de noviembre, 2012. En: http://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp362_s.htm

Organización Mundial del Comercio C. (2011). Examen de las políticas comerciales de Ecuador 2011. [En línea]. Consultado el 15 de noviembre, 2012. En: http://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp354_s.htm

Organización Mundial de la Salud. (s.f.). El peso de la riqueza. [En línea]. Consultado el 10 de agosto, 2013. En: <http://www.who.int/bulletin/volumes/88/2/10-020210/es/>

Organismo de Estados Americanos. (2008). Colombia and Ecuador. [En línea]. Consultado el 22 de abril, 2012. En: <http://www.oas.org/sap/peacefund/ColombiaAndEcuador/>

Organización de las Naciones Unidas. (s.f.). La Organización. [En línea]. Extraído el 18 de abril, 2013. En: <http://www.un.org/es/aboutun/>

Organización de Países Exportadores de Petróleo. (2012). Annual Statistical

Bulletin. [En línea]. Consultado el 04 de noviembre, 2012. En: http://www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/ASB2012.pdf

Organización de Países Exportadores de Petróleo B. (s.f.). Breve Historia [En

línea]. Consultado el 04 de mayo, 2013. En: http://www.opec.org/opec_web/en/about_us/24.htm

PKF Accountants & business advisers. (s.f.). Doing Business in the United

Emirates Arab. [En línea]. Consultado el 16 de Enero, 2013. En: <http://www.pkf.com.tw/Doing%20Business%20in/doing%20business%20in%20the%20uae.pdf>

ProChile. (s.f.) Guía de Negocios a Emiratos Árabes unidos, 2. [En línea].

Extraído el 16 de enero, 2013. En: http://www.chile-dubai.com/Chile_upload/Guia%20de%20NegociosEAU.pdf

ProChile B. (2013, abril). Comercio Exterior Chile – Emiratos Árabes Unidos

2012. [En línea]. Consultado el 15 de mayo, 2013. En: http://www.prochile.gob.cl/wp-content/blogs.dir/1/files_mf/1365718260EmiratosArabesUnidos.pdf

ProEcuador. (2012). Estudio de Mercado: Productos Ecuatorianos Consejo

de cooperación del golfo. [En línea]. Extraído el 13 de Abril, 2013. En: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2011/12/EstudioMercadoCCG.pdf>

ProEcuador A. (2012, marzo). Ficha Comercial de Emiratos Árabes Unidos.

[En línea]. Consultado el 20 de junio, 2012. En:
<http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/07/PROEC-FC2012-EAU.pdf>

ProEcuador B. (2013). Ficha Técnica Perú. [En línea]. Extraído el 29 de abril,

2013. En: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/05/PROEC_FT2013_PERU.pdf

ProEcuador C. (2013). Ficha Técnica Chile. [En línea]. Extraído el 29 de

abril, 2013. En: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/03/PROEC_FT2013_CHILE.pdf

ProEcuador D. (2012). Ficha Comercial de Venezuela. [En línea]. Extraído el

21 de abril, 2013. En: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/04/PROEC-FC2012-VENEZUELA.pdf>

ProEcuador E. (2013). Guía Comercial de la República del Ecuador. [En

línea]. Extraído el 02 de abril, 2013. En:
http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/PROEC_GC2013_ECUADOR.pdf

ProEcuador F. (2013). Ficha Comercial de Estados Unidos. [En línea].

Extraído el 20 de Abril, 2013. En:
http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/PROEC_FC2013_ESTADOS_UNIDOS.pdf

ProEcuador G. (2011). Ficha Comercial de Irán. [En línea]. Extraído el 20 de

Abril, 2013. En: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/07/FICHA-COMERCIAL-IRAN-2011.pdf>

ProEcuador H. (2012). Ficha Técnica Arabia Saudita. [En línea]. Extraído el

30 de abril, 2013. En: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/09/PROEC_FT2012_ARABIA_SAUDITA.pdf

ProEcuador I. (2012). Ficha Comercial de Egipto. [En línea]. Extraído el 20

de Abril, 2013. En: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/12/PROEC_FC2012_EGIPTO.pdf

ProEcuador J. (2012). Ficha Comercial de Qatar. [En línea]. Extraído el 21

de abril, 2013. En: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/12/PROEC_FC2012_QATAR.pdf

ProEcuador K. (2011). Ficha Comercial de Kuwait. [En línea]. Extraído el 18

de Abril, 2013. En: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2011/05/PROEC-FC2011-KUWAIT.pdf>

ProEcuador L. (s.f.). Quienes Somos. [En línea]. Extraído el 05 de abril,

2013. En: <http://www.proecuador.gob.ec/institucional/quienes-somos/>

ProEcuador M. (s.f.). Ventajas de invertir en Ecuador. [En línea]. Consultado

el 05 de Agosto, 2013. En: <http://www.proecuador.gob.ec/invierta-en-ecuador/porque-invertir-en-ecuador/>

ProEcuador N. (2012). Análisis Sectorial de Turismo. [En línea]. Extraído el

05 de Junio, 2013. En: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/12/PROEC_AS2012_TURISMO.pdf

ProEcuador O. (2012). PRO ECUADOR inaugura su primera oficina

comercial en Emiratos Árabes Unidos. [En línea]. Consultado el 05 de junio, 2013. En: <http://www.proecuador.gob.ec/2013/05/03/proecuador-inaugura-su-primera-oficina-comercial-en-emiratos-arabes-unidos/>

ProEcuador P. (2012). Guía comercial de Emiratos Árabes Unidos. [En línea].

Consultado el 05 de julio, 2013. En: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/12/PROEC_GC2012_EAU.pdf

ProEcuador Q. (2013). Estudio banana Emiratos Árabes unidos. [En línea].

Consultado el 25de julio, 2013. En: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/07/PROEC_PPM2013_BANANO_EMIRATOS-ARABES.pdf

ProEcuador R. (2013, julio). Ficha Técnica Emiratos Árabes Unidos. [En

línea]. Consultado el 01 de agosto, 2013. En: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/07/Ficha-Tecnica-Emiratos-Arabes-Unidos-Julio-2013.pdf>

Qualitysoft. (s.f.). Ecuador Turismo. [En línea]. Consultado el 21 de julio, 2013. En: <http://www.productosdeecuador.com/content/ecuador-tur%C3%ADstico>

Red de inversiones y exportaciones [REDIEX]. (2010, diciembre). Análisis de

la relación comercial Paraguay- Emiratos Árabes. [En línea]. Consultado el 13 de mayo, 2013. En: <http://www.rediex.gov.py/userfiles/file/Analisis%20de%20Potencial%20de%20Mercado%20-%20Emiratos%20Arabes%20Unidos%202010.pdf>

Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo. (2009). Plan Nacional para

el Buen Vivir 2009 – 2013. [En línea]. Consultado el 12 de Junio, 2013. En: http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/07/Plan_Nacional_para_el_Buen_Vivir.pdf

Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano y del

Caribe. (2011, marzo). Las relaciones de América latina y el Caribe con el medio Oriente: Situación actual y áreas de oportunidad. [En línea]. Extraído el 06 de octubre, 2012. En: http://www.agci.cl/attachments/article/695/T023600004688-0-Relaciones_de_ALC_con_el_Medio_Oriente.pdf

Secretaria de Relaciones Exteriores de México. (s.f.) Acuerdo de asociación

estratégica entre los estados unidos mexicanos y la república de Chile. [En línea]. Consultado el 11 de abril, 2013. En: <http://proteo2.sre.gob.mx/tratados/archivos/CHILE-ASOC ESTRATEGICA.pdf>

Sistema de Información sobre Comercio Exterior. (s.f.). Ley de Comercio

Exterior e Inversiones ("LEXI"). [En línea]. Consultado el 17 de abril, 2013. En:

http://www.sice.oas.org/investment/NatLeg/Ecu/Ec1297_s.asp

Solórzano, G. (2007). Perspectivas Económicas; La política comercial del

nuevo gobierno. [En línea]. Consultado el 27 de abril, 2013. En: <http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/11217/1/Perspectivas%20Economicas%20No.%209%20-%20La%20Politica%20Comercial%20del%20Nuevo%20Gobierno.pdf>

Tercera Cumbre América del Sur – Países Árabes. (2012, Julio). ¿ Que es

SPA?. Extraído el 04 de octubre, 2012. En: http://www.aspa3.com/index.php?option=com_content&view=article&id=44&Itemid=54&lang=es

The national. (2012, Abril). Big future foreseen for UAE tourism. Consultado

el 22 de septiembre, 2013. En: <http://www.thenational.ae/thenationalconversation/industry-insights/tourism/big-future-foreseen-for-uae-tourism>

The World Factbook. (s.f.). Country Comparison: Oil – Proved Reserves.

Extraído el 28 de noviembre, 2012. En: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2178rank.html>

Tamames, R. (s.f.) Relaciones Económicas internacionales e integración. [En

línea]. Extraído el 09 de abril 2013. En:
http://ciid.politicas.unam.mx/reestructuracion_sociedad/flash/3Relaciones_economicas.swf

The National. (2012, Octubre). Vegetable gardening in the UAE. Consultado

el 23 de noviembre 2012. En:
<http://www.thenational.ae/lifestyle/house-home/vegetable-gardening-in-the-uae>

uaeinteract. (s.f.). Political System (Edwin Yandún, trad.). [En línea].

Consultado el 12 de diciembre, 2012. En:
http://www.uaeinteract.com/government/political_system.asp

United Arab Emirates National Bureau of Statistics. (2013, Enero). Crop

Statistics 2011. Consultado el 1 de febrero, 2013. En:
<http://www.uaestatistics.gov.ae/ReportDetailsEnglish/tabid/121/Default.aspx?ItemId=2172&PTID=104&MenuId=1>

World Economy Encyclopedia. (2011). Customs unions (Edwin Yandún,

trad.). [En línea]. Consultado el 12 de abril, 2013. En: <http://world-economics.org/78-customs-unions.html>

FUENTES SECUNDARIAS

<http://www.etihadrail.ae/en/project/projectupdate>

<http://www.tradeandexportme.com/2012/05/brazilian-imports-from-uae-in-2011-reached-total-of-usd-478-67-million/>

<http://www.trademap.org/stDataAvailability.aspx>

<http://www.ustr.gov/countries-regions/europe-middle-east/middle-east/north-africa/united-arab-emirates>

<http://www.thehindu.com/business/Economy/india-china-dominate-exports-to-uae/article526709.ece>

<http://www.indembassyuae.org/drupal/BilateralRelations>

<http://www.airport.ae/UAE-airports.html>

<http://www.uae-embassy.org/business-trade/trade-export/ports-airports>

http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/PROEC_FT2013_EAU.pdf

<http://www.uaeim.ae/investment-opportunities>

<http://www.gcc-sg.org/eng/index9038.html?action=Sec-Show&ID=93>

<http://www.amf.org.ae/content/objectives-and-means>

<http://www.juridicas.unam.mx/publica/rev/boletin/cont/127/art/art7.html>

<http://www.direcon.gob.cl/pagina/1490>

<http://www.youtube.com/watch?v=OBix1pThRjY>

<http://repositorio.iaen.edu.ec/bitstream/24000/197/1/IAEN-018-2009.pdf>

http://ecuador.embajada.gob.ve/index.php?option=com_content&view=article&id=5&Itemid=8&lang=es

<http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2011/12/EstudioMercadoCCG.pdf>

<https://www.youtube.com/watch?v=jCDWwmvKdkM>

ANEXOS