



**UNIVERSIDAD DEL AZUAY
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS INTERNACIONALES**

***ECUADOR Y SUS OFICINAS COMERCIALES -
DUBÁI: PERSPECTIVAS Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO***

***TRABAJO DE GRADUACIÓN PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
LICENCIADA EN ESTUDIOS INTERNACIONALES CON MENCIÓN EN COMERCIAL
EXTERIOR***

LISSETH RAFAELA VEGA SALGADO

MST. ANDRÉS MARTÍNEZ MOSCOSO

CUENCA-ECUADOR

2012

DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo de graduación a mis padres, hermanos y sobrinos, por convertirse en el pilar fundamental de todo lo que soy y seré. Gracias infinitas por ese apoyo incondicional perfectamente mantenido a través del tiempo y sobretodo todo por ese perfecto amor del cual no se conoce límites.

A Fausto, por ser para mí un ejemplo de perseverancia y constancia, cuyos valores me han influenciado en cada etapa de mi vida. Gracias por el valor mostrado para seguir adelante a pesar de las adversidades y por enseñarme que en la vida solo ganan quienes se atreven a luchar sin miedo a la derrota.

A Soledad, por ser la madre y amiga incondicional, quien ha sabido comprender mis sentimientos sin siquiera hablar. Gracias por su apoyo absoluto, los consejos oportunos y los valores inculcados, ya que éstos me han llevado a ser una persona de bien curando toda herida del pasado y sin miedo a un futuro incierto.

Finalmente, dedico este trabajo a quienes con su ejemplo de vida han sabido tocar el corazón de quienes tuvimos y tenemos la suerte de conocerlos. A mis abuelos Rafael Vega y Vicente Salgado y a mis abuelas Isabel Martínez y Dora Rodríguez.

AGRADECIMIENTO

Agradezco principalmente a Dios, razón y motivo principal de mí existir, por protegerme y acompañarme durante todo el camino andado y por brindarme las fuerzas necesarias para superar los obstáculos y dificultades de la vida cotidiana. Gracias también por permitirme cumplir mis sueños y alcanzar las metas impuestas reconociendo que lo que deseamos y esperamos de la vida depende íntegramente de nosotros.

Agradezco también por la presencia en mi vida de mis padres, de mis hermanos/as, de mis cuñados/as, de mis sobrinos/as, de mis tíos/as, de mis primos/as, de mis abuelos/as y de mis amigos/as, quienes depositaron en mí su confianza y me supieron brindar el apoyo y la motivación necesaria para la realización del presente trabajo.

De igual manera quiero agradecer a mi director de tesis quien con su paciencia, dedicación y compromiso me ha sabido guiar y dar las pautas requeridas en miras de obtener un trabajo de graduación que satisfaga las expectativas tanto de su director como de su autora.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	I
AGRADECIMIENTO	II
ÍNDICE DE CONTENIDOS	III
ÍNDICE DE GRÁFICOS	VII
ÍNDICE DE TABLAS	VIII
ABREVIATURAS	IX
ABSTRACT	XIII
INTRODUCCIÓN	2
CAPÍTULO 1: LAS OFICINAS COMERCIALES Y EL COMERCIO EXTERIOR ECUATORIANO.....	4
1. INTRODUCCIÓN	5
1.1 LAS OFICINAS COMERCIALES.....	6
1.1.1 Visión, Misión & Objetivo General de las Oficinas Comerciales	6
1.1.2 Funciones de las Oficinas Comerciales.....	7
1.1.3 Estructura de las Oficinas Comerciales.....	7
1.1.4 Marco Operativo de las Oficinas Comerciales en el ámbito del Comercio Exterior ecuatoriano	9
1.1.4.1 Comité de Comercio Exterior	10
1.1.4.2 Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración.....	13
1.1.4.2.1 Subsecretaría de Comercio e Inversión.....	14
1.1.4.2.2 Atribuciones y Responsabilidades de la Subsecretaría de Comercio e Inversión	15
1.1.4.3 Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PROECUADOR.....	16
1.1.4.3.1 Marco Legal	16
1.1.4.3.2 Misión, Visión & Objetivos	17
1.1.4.3.3 Servicios.....	18
1.1.4.3.3.1 Promoción de Inversiones	18
1.1.4.3.3.2 Promoción de Exportaciones.....	20

1.1.4.3.3 Balcón de Servicios al Exportador	25
1.1.4.2.3.4 Inteligencia Comercial	25
1.1.4.3.4 Red de Oficinas Comerciales	26
1.2 ROL OFICINAS COMERCIALES EN EL COMERCIO EXTERIOR ECUATORIANO.....	31
1.2.1 Análisis Balanza Comercial Ecuador 2010 vs. Países donde están ubicadas las Oficinas Comerciales en el Exterior (OCES)	32
1.2.2. Análisis de Balanza Comercial no petrolera con los países en que Ecuador tiene OCES.....	33
1.2.3 Balanza Comercial No petrolera Ecuador 2010.....	34
1.2.4. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS 2010–2011	36
1.2.4.1 Principales Productos no petroleros de exportación 2011	38
1.2.4.2 Principales destinos de las exportaciones no petroleras 2011	39
1.2.5 Evolución exportaciones no petroleras a países con Oficina Comercial	40
1.2.6. Análisis Balanza Comercial no petrolera 2011	41
1.2.7 Análisis Balanza Comercial Total Ecuador 2012	42
1.3 UNA VISIÓN COMPARADA: EL COMERCIO EXTERIOR CHILENO	43
1.4 CONCLUSIONES:	45
CAPÍTULO 2: OFICINA COMERCIAL DEL ECUADOR EN DUBÁI -ANÁLISIS SOCIO-ECONÓMICO, DE NEGOCIACIÓN Y COMERCIAL.....	
2. INTRODUCCIÓN	48
2.1 UNA VISIÓN COMPARADA ENTRE ECUADOR Y LOS EMIRATOS ÁRABES UNIDOS.....	50
2.2 SITUACIÓN ECONÓMICA-SOCIAL ACTUAL DE LOS EMIRATOS ÁRABES UNIDOS.....	52
2.2.1 FICHA PAÍS	52
2.2.2 Población, religión e idiomas	53
2.2.3 Asuntos Sociales, Educación y Salud	56
2.2.4 Sistema Político y de Gobierno.....	57
2.2.5. Infraestructura: Carreteras, Puertos, Aeropuertos y Ferrocarriles	59
2.2.6. Estructura Productiva: Sectores Claves	63
2.2.7 Crecimiento económico en los últimos años y perspectivas	65
2.3. MODELO DE NEGOCIACIÓN ÁRABE	67
2.3.1 El estilo negociador de los árabes	67

2.3.2	Recomendaciones para hacer negocios con los árabes	68
2.3.3	Entorno Empresarial.....	70
2.4	LOS EMIRATOS ÁRABES UNIDOS Y SU POLÍTICA EXTERIOR	73
2.4.1	Integración regional en Medio Oriente	75
2.4.2	Las Relaciones de América Latina con el Medio Oriente.....	77
2.5	LOS EMIRATOS ÁRABES UNIDOS Y SU COMERCIO EXTERIOR.....	80
2.5.1	Principales datos de Comercio Exterior	80
2.5.2	Acuerdos Comerciales y Adhesión a la OMC	81
2.5.2	Balanza Comercial, principales importaciones y exportaciones.....	81
2.5.3	Principales Socios Comerciales	84
2.6	CONCLUSIONES:	85
CAPÍTULO 3: ANÁLISIS COMERCIAL Y LOGÍSTO DE LOS EMIRATOS ÁRABES UNIDOS CON ENFOQUE A DUBÁI EN SU RELACIÓN BILATERAL CON ECUADOR		87
3.	INTRODUCCIÓN	88
3.1	RELACIÓN COMERCIAL ECUADOR – EMIRATOS ÁRABES UNIDOS	89
3.1.1	Balanza Comercial Bilateral - Multilateral	89
3.1.2	Principales exportaciones ecuatorianas hacia los Emiratos Árabes Unidos ...	91
3.1.3	Principales exportaciones ecuatorianas a Medio Oriente y sus Principales Destinos.....	94
3.1.4	Principales importaciones ecuatorianas desde los Emiratos Árabes Unidos ..	98
3.1.5	Principales importaciones ecuatorianas desde Medio Oriente y sus principales orígenes	100
3.1.6	Potencial de hacer negocios con el mundo árabe.....	104
3.1.7	Productos con Potencial de Exportación hacia los Emiratos Árabes Unidos y Medio Oriente.	105
3.1.8	Identificación de los principales competidores del Ecuador.....	106
3.2	EXPORTAR A LOS EMIRATOS ÁRABES UNIDOS	107
3.2.1	Procedimientos y Documentos Exigibles.....	107
3.2.2	Requisitos Previos a la Exportación.....	109
3.2.3	Regímenes Aduaneros de Exportación	111

3.2.4 Productos de exportación prohibidos	112
3.3 IMPORTAR DESDE LOS EMIRATOS ÁRABES UNIDOS	112
3.3.1 Procedimientos Aduaneros.....	115
3.3.1.1 Zonas Francas y Entrada Temporal.....	116
3.3.2 Arancel General	117
3.3.3 Barreras No Arancelarias	118
3.3.3.1 Registro y derechos exclusivos de distribución	118
3.3.3.2 Medidas fitosanitarias, sanitarias y de certificaciones	119
3.3.3.2.1 Certificación Halal	121
3.3.4 Etiquetas.....	122
3.4 LOGÍSTICA INTERNACIONAL	123
3.4.1 Logística Ecuador – Dubái.....	125
3.5 CONCLUSIONES	128
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES GENERALES:	130
BIBLIOGRAFÍA.....	135
GLOSARIO	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico No. 1: Organigrama Oficinas Comerciales.....	8
Gráfico No. 2: Oficinas Regionales Ecuador.....	29
Gráfico No. 3: Oficinas Internacionales	30
Gráfico No. 4: Balanza Comercial no petrolera OCES 2010.....	33
Gráfico No. 5: Balanza Comercial No Petrolera & sus principales Socios Comerciales 2010.....	34
Gráfico No. 6: Principales exportaciones no petroleras 2010.....	35
Gráfico No. 7: Evolución Exportaciones Totales	36
Gráfico No. 8: Evolución Exportaciones Petroleras y No Petroleras	37
Gráfico No. 9: Exportaciones no petroleras Fuente: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones PROECUADOR	37
Gráfico No. 10: Exportaciones no petroleras.....	38
Gráfico No. 11: Principales destinos de las exportaciones no petroleras	39
Gráfico No. 12: Exportaciones no petroleras a países con Oficinas Comerciales	40
Gráfico No. 13: Exportaciones No Petroleras 2011	41
Gráfico No. 14: Evolución Exportaciones 2007 -2012.....	42
Gráfico No. 15 Perfil Económico 2012.....	51
Gráfico No. 16 Mapa Emiratos Árabes Unidos	52
Gráfico No. 17: Balanza Comercial Emiratos Árabes Unidos.....	82
Gráfico No. 18: Balanza Comercial Petrolera y No Petrolera	82
Gráfico No. 19: Balanza Comercial Bilateral Ecuador – Emiratos Árabes Unidos.....	90
Gráfico No. 20 Balanza Comercial Multilateral Ecuador-Medio Oriente	91
Gráfico No. 21 Participación de las Exportaciones Ecuatorianas en Medio Oriente.....	97
Gráfico No. 22 Principales Orígenes de las Importaciones Ecuatorianas desde Oriente Medio	104

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No. 1 Perfil país Emiratos Árabes Unidos	53
Tabla No. 2 Representación Política - Comercial Medio Oriente - América Latina	80
Tabla No. 3: Estadísticas Emiratos Árabes	80
Tabla No. 4 Productos de Importación	83
Tabla No. 5 Productos de Exportación	84
Tabla No. 6: Principales Productos Ecuatorianos de Exportación.....	93
Tabla No. 7 Productos de Ecuatorianos de Exportación Medio Oriente	96
Tabla No. 8 Principales Importaciones Ecuatorianas desde Emiratos Árabes Unidos....	99
Tabla No. 9 Principales Productos de Importación desde Oriente Medio	103
Tabla No. 10: Flete Marítimo Guayaquil – Dubái	126
Tabla No. 11 Flete Aéreo Guayaquil – Dubái.....	127

ABREVIATURAS

OCES: Oficinas Comerciales del Ecuador
MCPEC: Ministerio Coordinador de la Productividad, Empleo y Competitividad
COMEX: Comité de Comercio Exterior
COPCI: Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión
SICE: Sistema Interactivo de Comercio Exterior
SA: Sistema Armonizado de Descripción y Codificación de Mercancías
CAN: Comunidad Andina de Naciones
SAI: Sistema Andino de Integración
ALADI: Asociación Latinoamericana de Integración
MERCOSUR: Mercado Común del Sur
ATPDEA: Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga
IESS: Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social
IVA: Impuesto al Valor Agregado
ICE: Impuesto a Consumos Especiales
RUC: Registro Único del Contribuyente
ISD: Impuesto a la Salida de Divisas
UE: Unión Europea
EEUU: Estados Unidos
FOB: Franco a Bordo
EAU: Emiratos Árabes Unidos
PIB: Producto Interno Bruto
CIA: Agencia Central de Inteligencia
OIT: Organización Internacional del Trabajo
OAT: Organización Árabe del Trabajo
CS: Consejo Supremo
CM: Consejo de Ministros
CSF: Corte Suprema Federal
CFN: Consejo Federal Nacional
CMD: Central Mundial de Dubái

CADD: Compañía Aeroportuaria de Abu Dhabi
AAD: Autoridad Aérea de Dubái
CSP: Consejo Supremo de Petróleo
OPEP: Organización de los Países Exportadores de Petróleo
AIEA: Agencia Internacional de Energía Atómica
CENE: Corporación para la Energía Nuclear de los Emiratos
IRENA: Agencia Internacional de Energía Renovable
CCG: Consejo de Cooperación del Golfo
ASPA: Cumbre de los Países del Sur y Países Árabes
OMC: Organización Mundial del Comercio
EFTA: Asociación Europea de Comercio Justo
GATT: Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio
PAFTA: Zona Panárabe de Libre Comercio
SRI: Servicio de Rentas Internas
OCEs: Operadores de Comercio Exterior
ITC: Centro Internacional de Comercio
CEE: Comunidad Económica Europea
CITES: Convención sobre Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestre
JAFZF: Jebel Ali Zona Libre
DFI: Distribución Física Internacional
IATA: Asociación Internacional del Transporte Aéreo
MEP: Ministerio de Economía y Planificación
SENAE: Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador
DAU: Declaración Aduanera Única
MAGAP: Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca
MIPRO: Ministerio de Industrias y Productividad
INCP: Instituto Nacional de Patrimonio Cultural
CONSEP: Consejo Nacional de Control de Sustancias Estupefacientes y Psicotrópicas
AGROCALIDAD: Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de Calidad del Agro
CMT: Cargo por Manipuleo en Terminal

THC: Terminal Handling Charge

MYC: Recargo por combustible

SSC: Recargo de seguridad

AWA: Recargo por emisión de guía aérea

SAI: Sistema Andino de Integración

PNB: Producto Nacional Bruto

RESUMEN

La relación entre las oficinas comerciales y el comercio exterior ecuatoriano es un tema que requiere de un estudio detallado con miras a determinar si esta relación beneficiará e incrementará la dinámica comercial del país. Bajo este contexto, se llevó a cabo una investigación sobre los entes públicos bajo los cuales, el accionar de las oficinas comerciales, se encuentran anexadas; así como, un análisis sobre las oficinas comerciales y su injerencia en el área comercial del país. Adicionalmente, se realizó un estudio sobre la situación socio-económica, comercial, de negociación y logística de Dubái para determinar la factibilidad de una relación comercial ventajosa para nuestra nación. Dentro de este mismo contexto, finalmente culminar con un análisis de la relación bilateral del país con los Emiratos Árabes Unidos y, en general, con la región de Medio Oriente.

ABSTRACT

The relationship between business trading offices and the Ecuadorian exterior commerce requires a detailed study in order to determine if this relationship will benefit and increment the country's commercial dynamism. Under this context, an investigation about Ecuadorian public entities linked to the business trading offices was carried out to identify their relationship. At the same time, a business trading offices' analysis was done in order to determine how these offices influence the country's trading area. Additionally, a study of the current situation of Dubai regarding its socio-economic, commercial, trading and logistic area was implemented to finally carry out a bilateral study of the relationship between Ecuador and the United Arab Emirates and the Middle East region.

INTRODUCCIÓN

Desde la perspectiva del Gobierno Nacional del Ecuador, la política comercial y de integración, juega un rol fundamental en la estrategia de transformación social, económica, política y ambiental del país. Por ello, en el Plan Nacional del Buen Vivir 2009-2013, se establece como uno de los objetivos nacionales el garantizar la soberanía y la paz, e impulsar la inserción estratégica en el mundo y la integración latinoamericana. Objetivo que incluye la puesta en práctica de una agresiva política de multilateralismo comercial. En este contexto, la diversificación de mercados incluye la necesidad de efectuar un gran esfuerzo para posicionar los productos ecuatorianos en mercados geográficamente distantes y culturalmente distintos. Mercados con los cuales el Ecuador no mantiene relaciones comerciales permanentes y significativas pero que, sin embargo, postulan una gran oportunidad de incrementarlas para beneficio del país.

Bajo este escenario, el presente estudio pretende determinar en términos generales si la actividad comercial existente entre el Ecuador y la oficina comercial de Dubái, beneficiará e incrementará la dinámica del comercio exterior ecuatoriano. Es por ello, que el estudio se basará en base a la información secundaria disponible en libros y páginas de internet que contenga información confiable y segura para la realización del trabajo de graduación en referencia. Adicionalmente, se llevará a cabo entrevistas con las personas a cargo de determinadas entidades que puedan contribuir significativamente al estudio mencionado. Consecuentemente, la presente investigación hará uso de los métodos empíricos y teóricos. El empírico debido a que pretende la obtención y el levantamiento de la información, mediante entrevistas y revisión documental sobre el tema propuesto in situ. Por su parte, el método teórico busca el análisis y la síntesis de la información obtenida, en base a las cuales, se obtendrán las conclusiones y recomendaciones del estudio en sí.

La investigación se inicia con el análisis de las oficinas comerciales para posteriormente fijar nuestra atención en los entes, instituciones u organismos públicos que regulan la actividad de comercio exterior en el país. De igual manera, estos entes deberán poseer

alguna injerencia directa o indirecta con el desempeño de las oficinas comerciales tanto regionales como internacionales. Una vez identificado el funcionamiento de las oficinas comerciales y el marco operativo de las mismas se procederá al análisis de las actividades de dichas oficinas en relación con el comercio exterior del país. Es decir, que en este capítulo se pretende determinar si efectivamente el desempeño de las oficinas comerciales en el exterior beneficia al sector de comercio exterior del Ecuador y, por consiguiente, si la presencia de las oficinas comerciales dentro del comercio exterior ecuatoriano es fundamental para el incremento de la dinámica comercial del país.

El estudio, continúa con una descripción completa sobre la situación socio-económica, de negociación y comercial del Ecuador y de Dubái. El perfil socio-económico abarcó los datos sociales y económicos más relevantes de cada país, entre ellos, podemos mencionar la población, el sistema político y de gobierno, la religión que se profesa, etc. El fin del perfil socio-económico es el de presentar un marco referencial de Dubái que nos permita comparar las realidades socio-económicas tanto de Dubái como de Ecuador. Adicionalmente, este perfil nos ayudará a entender cómo datos como la población, el idioma y hasta la religión poseen una injerencia directa tanto en el modelo de negociación árabe, como en la política comercial del país. Finalmente, se pretende abarcar un análisis del comercio exterior emiratense en su relación multilateral dentro del contexto de la comunidad internacional.

En el último capítulo del presente estudio, se pretende identificar la posibilidad de establecer la relación comercial bilateral entre Ecuador y los Emiratos Árabes Unidos y, más ampliamente, con la región de Medio Oriente. Este estudio se justifica, debido a la intención de la cancillería del Ecuador de aperturar una nueva oficina comercial en Dubái, oficina que no solo plantea la inserción de productos ecuatorianos en el país de Medio Oriente si no, por el contrario, a la región de Medio Oriente en general. Por consiguiente, se pretende determinar las oportunidades y las perspectivas de negocios que el país pueda obtener al comerciar con esta región del mundo. Finalmente, resulta necesario complementar el estudio con una investigación sobre la logística necesaria que

ayude a posicionar los productos ecuatorianos, de manera eficaz y eficiente, en la nación emiratense y en la región de Oriente Medio.

CAPÍTULO 1

LAS OFICINAS COMERCIALES Y EL COMERCIO EXTERIOR ECUATORIANO

1. Introducción

La actividad comercial a lo largo de la historia no solo ha formado parte del desarrollo de las civilizaciones sino que, por el contrario, ha marcado y definido la historia misma de la humanidad. La actividad comercial a lo largo de los siglos se ha forjado como la mejor estrategia para el crecimiento y desarrollo de toda civilización existente, y lógicamente Ecuador, no ha sido la excepción a la regla. En este contexto, en el país se han desarrollado instituciones o entidades, de carácter privado o público, cuya misión es la de fomentar y fortalecer las relaciones comerciales del país con las de la comunidad internacional. De igual manera, estas instituciones o entes públicos o privados, persiguen la consolidación y la facilitación de las actividades comerciales que el Ecuador lleve a cabo con miras de fortalecer la economía ecuatoriana.

Sin embargo, resulta evidente la necesidad de incrementar tanto el volumen como los niveles de las exportaciones ecuatorianas con la finalidad de tener una balanza comercial positiva. Esto debido a que por largas décadas el país ha presentado saldos desfavorables en términos de su balanza comercial, manteniendo así, la tendencia de importar más de lo que se exporta. Es por ello, que actualmente existe la necesidad y la política de Estado de aumentar tanto las exportaciones no tradicionales como los destinos de las mismas, con la finalidad de ampliar mercados en donde nuestras exportaciones puedan prosperar. Consecuentemente, y bajo este escenario, es como surgen las oficinas comerciales del país, como entidades del Estado, cuya misión es la de facilitar las actividades de comercio internacional con un enfoque especial al incremento de las exportaciones ecuatorianas. Finalmente, resulta imprescindible abarcar de manera específica y detallada la temática de las oficinas comerciales y de los entes que regulan

su actividad a fin de entender el desempeño de las mismas en el marco de las exportaciones ecuatorianas.

1.1 Las Oficinas Comerciales

A pesar de que no existe una definición formal de las oficinas comerciales, éstas pueden ser conceptualizadas como aquellas oficinas responsables de promocionar la oferta de bienes y servicios del país en suelo extranjero. De igual manera, se encargan de ofrecer estadísticas de comercio exterior, de aranceles y de normativa legal de los países en los que éstas están ubicadas. (Roman, 1998) Por tanto, lo que las oficinas comerciales persiguen es la incrementación de la oferta exportable ecuatoriana en mercados internacionales estratégicamente ubicados. Es así que, la tarea primordial de las oficinas comerciales es la de aportar y apoyar decididamente a las actividades de exportación que el país lleve a cabo con miras de fortalecer y consolidar el comercio exterior ecuatoriano.

Como se lo enfatizó anteriormente, las oficinas comerciales buscan satisfacer las necesidades potenciales de los mercados locales en donde se encuentran ubicadas. Sin embargo, existen ciertas oficinas comerciales, que a más de satisfacer las necesidades de su mercado local, se encuentran satisfaciendo las necesidades de sus mercados aledaños. Es decir, que dichas oficinas se encargan de receptor la mercadería ecuatoriana, de consolidarla y de redistribuirla en las subregiones y en los países colindantes. La oficina comercial en Dubái, es un claro ejemplo de esta situación, ya que este país facilita la entrada de productos ecuatorianos a Qatar, Arabia Saudita, Omán, Kuwait, e incluso Irán. (RTU Noticias, 2011)

1.1.1 Visión, Misión & Objetivo General de las Oficinas Comerciales

- **Visión:** Ampliar los mercados internacionales mediante la apertura de nuevos mercados en las diversas regiones del mundo para que de esta manera los

productos ecuatorianos se posesionen internacionalmente como productos con alto valor agregado. (Alvarez, 2012)

- **Misión:** Las oficinas comerciales Ecuatorianas persiguen la ampliación de los mercados internacionales mediante la realización de diversas actividades de comercio exterior. Dichas actividades tendrán como fin el posicionamiento de los productos ecuatorianos en mercados internacionales así como la diversificación de los mismos. (Alvarez, 2012)
- **Objetivo General:** Incrementar la oferta exportable del país eficaz y eficientemente. (Alvarez, 2012)

1.1.2 Funciones de las Oficinas Comerciales

Como punto de partida debemos mencionar que las funciones se dividen en estratégicas y administrativas. Las *estratégicas* comprenden aquellas encaminadas a cumplir tanto la visión como la misión de las oficinas comerciales. Entre éstas, podemos encontrar actividades como las de generar alertas y oportunidades comerciales para el país, llevar a cabo ruedas, ferias y misiones de negocios e implementar herramientas comerciales que permitan al Ecuador introducirse en mercados internacionales tales como las guías comerciales, las fichas técnicas o el perfil logístico de cada país. En cuanto a las funciones *administrativas*, tenemos que éstas, son aquellas actividades que permiten a entidades como PROECUADOR tener un registro claro de la inversión financiera asignada a cada oficina comercial. Básicamente se enfocan en tener al día las cuentas y estadísticas para así poder financiar las actividades propuestas por cada oficina con miras a posicionar los productos e introducir los mismos en los mercados metas. (Alvarez, 2012)

1.1.3 Estructura de las Oficinas Comerciales

Debido a las nuevas y crecientes exigencias de los mercados internacionales, el gobierno ecuatoriano divisó la necesidad de incrementar el cuerpo laboral de las oficinas

comerciales ubicadas en el exterior, ya que en algunos casos éstas todavía siguen siendo oficinas unipersonales. La finalidad de la cancillería es la de contratar, por lo menos, cuatro personas, entre ellas, un Director, un diplomático de carrera para que en el largo plazo asuma la dirección de la oficina comercial, una persona contratada en el mercado local sobre todo cuando el idioma y la cultura lo demanden y una cuarta, para la atención al cliente y los procesos administrativos respectivos. Adicionalmente, se contará con coordinadores de mercado especializados en temas comerciales y de turismo que contribuyan decididamente al desempeño de las oficinas comerciales en el exterior. (RTU Noticias, 2011)

Consecuentemente, podemos concluir que la estructura organizacional utilizada por las oficinas comerciales es una estructura funcional ya que, ésta se encuentra agrupando las especialidades profesionales por afinidad o similitud. En este contexto, la estructura identificada presenta la ventaja de la especialización en miras de producir economías de escala. Está especialización permite, que las personas que tienen habilidades en común, trabajen juntas y, por ende, se desenvuelvan con un mayor rendimiento. (Decenzo, 2002) Sin embargo, cabe mencionar que esta estructura organizacional estará en función de los mercados en donde las oficinas comerciales operen. Es decir, que no todas las oficinas contarán con el organigrama especificado, si no que por el contrario, el personal asignado estará en función de las necesidades primordiales de, mercado meta en donde éstas operen. (Alvarez, 2012)

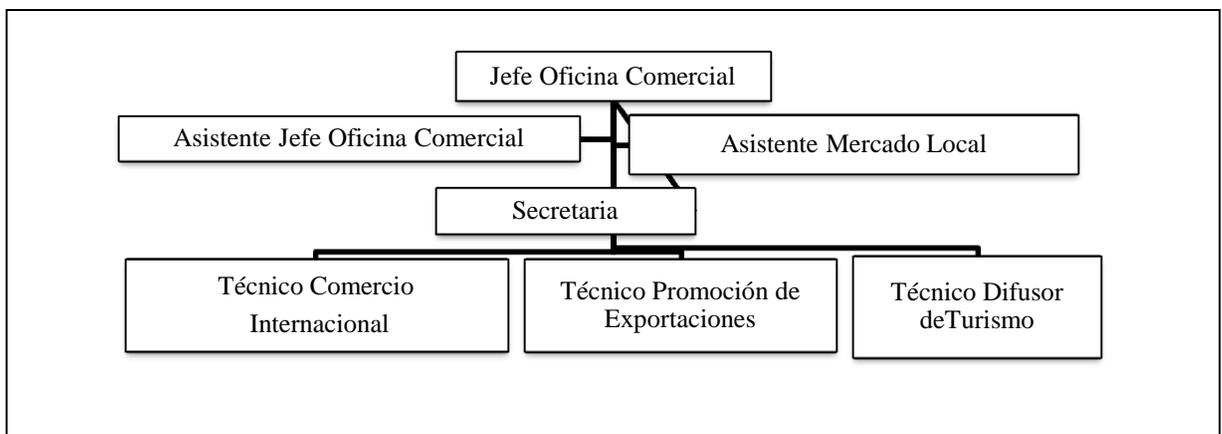


Gráfico No. 1: Organigrama Oficinas Comerciales

Fuente: Entrevista realizada a Vanessa Álvarez PROECUADOR

1.1.4 Marco Operativo de las Oficinas Comerciales en el ámbito del Comercio Exterior ecuatoriano

El marco operativo de las oficinas comerciales se encuentra regulado por el Comité de Comercio Exterior (COMEX), por el Ministerio de Relaciones Exteriores Comercio e Integración y por el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PROECUADOR. Por su parte, el Ministerio de la Producción, Empleo y Competitividad (MCPEC), se encuentra ejerciendo la presidencia y la secretaria técnica del COMEX, organismo que según el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), es el encargado de conducir la política comercialⁱ del país. Para tales efectos el MCPEC dispondrá de áreas técnicas encargadas de diseñar, monitorear y evaluar las políticas públicas y los programas de política comercial que el país adopte. De igual manera, con Decreto Ejecutivo 671, se ha designado al Ministerio de Industrias y Productividad para que ejerza la Vicepresidencia del COMEX. (Delgado, 2011) Finalmente, el COMEX se encuentra integrado por delegados del ministerio rector de la política de comercio exterior, agrícola, económica, industrial, del desarrollo productivo, de las finanzas públicas y de los sectores estratégicos. Así también, cuenta con la participación del Organismo Nacional de Planificación, de la Autoridad Aduanera Nacional y demás instituciones que determine el presidente mediante decreto ejecutivo. (Vergara O, 2010)

Por su parte, las oficinas comerciales del Ecuador dependen directamente del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversión PROECUADOR. Instituto que trabaja coordinadamente con la subsecretaria del Viceministerio de Comercio Exterior e Inversión bajo el departamento de dirección de exportación e inversión. En resumen, podemos especificar que la Sub-secretaría de Comercio Exterior e Inversión, es el ente encargado de gestionar el comercio internacional ya que se encarga de negociar, de indagar sobre las restricciones existentes para el ingreso de productos a nuevos mercados; así como, de elaborar varias estrategias para que las oficinas comerciales puedan aperturar mercados metas en las locaciones en donde éstas se encuentren localizadas. (Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración, 2010)

Finalmente, PROECUADOR, se encarga de elaborar las herramientas para ejecutar las actividades de promoción, en base a las investigaciones realizadas por la secretaría, quien a su vez se encarga de aprobar o no dichas actividades con su respectivo presupuesto. Finalmente, las oficinas comerciales son las que se encargan de implementar dichas actividades para así llegar a cumplir la visión y la misión de las mismas. (Alvarez, 2012) Sin embargo, resulta necesario profundizar en las actividades que cada institución nombrada lleva a cabo, a fin de entender como éstas contribuyen al desempeño de las exportaciones ecuatorianas a través de sus oficinas comerciales en los mercados internacionales.

1.1.4.1 Comité de Comercio Exterior

El presente análisis pretenderá abarcar las competencias encomendadas al COMEX que tengan injerencia directa en las exportaciones del país. Entre éstas tenemos que el COMEX es el ente encargado de fomentar, promocionar y controlar las exportaciones ecuatorianas; así como, de designar a los organismos ejecutores de las políticas y estrategias de comercio exterior. De igual manera, poseerá una participación activa en las negociaciones de tratados y acuerdos comerciales internacionales. Así mismo, éste será el ente encargado de crear, modificar, suprimir o diferir las tarifas y tasas arancelariasⁱⁱ según las necesidades del país; así como, de aprobar y publicar la nomenclaturaⁱⁱⁱ de las mercancías exportables. Adicionalmente, será el ente encargado de expedir las normas sobre los registros, las autorizaciones de documentos de control previo y las licencias y procedimientos de exportación. Finalmente, proveerá asistencia financiera a los productores nacionales con créditos flexibles en miras de promover las exportaciones ambientalmente responsables. (Vergara O, 2010)

Consecuentemente, es notable que el estado haya decidido fomentar la producción destinada a la exportación y la promoverá mediante el acceso a programas de preferencias arancelarias. De igual manera, la promoverá en base a otros tipos de ventajas derivadas de acuerdos comerciales de mutuo beneficio para los signatarios, sean estos regionales, bilaterales o multilaterales y siempre que cumplan con los requisitos de

origen de las mercancías. Así también, los productores tendrán derecho a la devolución condicionada total o parcial de los impuestos pagados por la importación de insumos o materias primas incorporadas a los productos de exportación. Así mismo, tienen derecho a acogerse a los regímenes especiales^{iv} aduaneros, con suspensión de pago de los derechos arancelarios e impuestos a la importación y recargos adicionales de naturaleza tributaria para bienes destinados a la exportación. (Vergara O, 2010)

Entre los regímenes que permiten la suspensión de pago de los derechos arancelarios e impuestos y recargos tributarios a la importación en beneficio del sector exportador encontramos a las importaciones y a las exportaciones temporales. Las importaciones temporales nos permiten recibir importaciones con suspensión total o parcial de los derechos y los impuestos a la importación, de mercancías cuyo propósito sea la reexportación de las mismas en un plazo determinado. Por su lado, tenemos las exportaciones temporales que permiten la salida temporal de las mercancías nacionales o nacionalizadas del territorio aduanero nacional durante un plazo determinado dentro del cual deberán ser reimportadas. Finalmente, está el régimen que permite la devolución condicionada total o parcial de los impuestos pagados por la importación de las mercaderías que se exporten dentro de un periodo de tiempo establecido, conocida como Devolución Condicionada o Drawback. (Perrilla Guitierrez, 2009)

- **Admisión temporal para reexportación en el mismo estado:** Régimen que permite ingresar al territorio aduanero nacional mercancías cuyo fin sea la reexportación de los mismos sin que éstos hayan sufrido modificación alguna. (Perrilla Guitierrez, 2009)
- **Admisión temporal para el perfeccionamiento activo:** Régimen que permite recibir en un territorio aduanero, con suspensión de derechos e impuestos a la importación, ciertas mercancías destinadas a ser reexportadas en un plazo determinado, luego de haber sido sometidas a una operación de perfeccionamiento, elaboración o reparación, o de haber participado en la producción de otros bienes como productos compensadores. La particularidad de

este régimen es que las mercancías no pueden ser comercializadas y su ubicación en el territorio aduanero deben ser de fácil localización. (Perrilla Guitierrez, 2009)

- **Exportación temporal para reimportación en el mismo estado:** Régimen que regula la salida temporal de las mercancías nacionales o nacionalizadas del territorio aduanero para un plazo determinado durante el cual deberán ser reimportadas sin haber experimentado modificación alguna, en cuyo caso serán admitidas con liberación total de derechos e impuestos a la importación. No debemos olvidar que estas mercancías deben atender una necesidad específica en el exterior; como por ejemplo, una empresa constructora de carreteras tiene un contrato en el extranjero y lleva sus maquinarias principales y necesarias para efectuar dicho trabajo, al término del mismo dichas maquinarias regresan a Ecuador. (Perrilla Guitierrez, 2009)
- **Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo:** Régimen que regula la salida de mercancías nacionales o nacionalizadas del territorio aduanero, para ser sometidas a transformación, elaboración o reparación fuera del país y con la obligación de ser reimportadas dentro del plazo que la autoridad aduanera determine. (Perrilla Guitierrez, 2009) Estos deben ser reimportados como productos compensadores con la exención total o parcial de los tributos aduaneros y recargos correspondientes. Por ejemplo, se importó un motor que al tratar de usarlo, se detectó que tiene fallas de fabricación, luego de ponerse de acuerdo entre importador y exportador, se decide que el motor sea enviado de vuelta al exterior para su revisión y reparación; es en ese momento del envío que se tramita dicho régimen suspensivo. (Vergara O, 2010)
- **Devolución Condicionada de Tributos:** Régimen bajo el cual el exportador tiene la posibilidad de obtener la restitución total o parcial de los derechos y los impuestos por la importación de las mercaderías que se exporten dentro de los plazos establecidos cuando la mercadería sea sometida a un proceso de transformación, cuando sean incorporadas a las mercancías exportadas y cuando

sean utilizadas en envases o acondicionamientos. (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2011) En otras palabras, este régimen postula la posibilidad de obtener la devolución de impuestos causados con motivo de la vinculación de una mercancía importada a un producto posteriormente exportado. Por ejemplo, una empresa exporta banano y para empacar la fruta, utiliza fundas plásticas, dichas fundas fueron hechas con materia prima - Polietileno- que fue importada a consumo, es decir pagando los tributos respectivos de importación. Por lo tanto, existe el derecho de que el Estado le restituya dichos valores pagados como tributos en su importación. (Perrilla Guitierrez, 2009)

Entre otras maneras de fomento para las exportaciones que el COMEX utiliza podemos mencionar la asistencia financiera y técnica que el exportador recibirá por parte del gobierno nacional para facilitar el proceso de exportación. De igual manera, el gobierno pondrá a disposición de los exportadores el seguro de crédito a la exportación y así logrará evitar que el exportador incurra en pérdidas por no pago de los bienes exportados. Finalmente, para la promoción no financiera de las exportaciones se contará con el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Extranjeras, el cual se halla adscrito al ministerio rector de la política de comercio exterior, que en este caso vendría a ser, el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración. (Vergara O, 2010)

1.1.4.2 Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración

De acuerdo con el Derecho Internacional Público, el Ministro de Relaciones Exteriores es considerado como el portavoz principal del Estado. En palabras de Oppenheimer el ministro de relaciones exteriores es el intermediario entre el jefe de estado y los órganos de los estados extranjeros. Sin embargo, debido a la creciente expansión del derecho internacional a campos anteriormente fuera de su alcance, se han creado organismos especializados en áreas como el comercio, la educación, el trabajo, entre otros; los

cuales se han encargado de conducir las relaciones internacionales dentro de su alcance incrementando cada vez más su participación en el ámbito internacional. (Sorensen, 2008)

Es así que, el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración posee bajo su mando y dirección el área de Comercio Exterior del país. Por esta razón, se ha creado el Viceministerio de Comercio Exterior e Integración Económica con el fin de planificar, dirigir, gestionar y coordinar las políticas de comercio exterior, integración económica e inversión 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, en el marco constitucional vigente y los planes nacionales de desarrollo. (Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración, 2010). A su vez, existen tres subsecretarías del Viceministerio, las mismas que trabajan conjuntamente con el Viceministerio en los temas referentes al comercio exterior ecuatoriano. A saber estas subsecretarías son las siguientes:

- Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales
- Subsecretaría de Comercio e Inversión
- Subsecretaría Técnica de Comercio Exterior

1.1.4.2.1 Subsecretaría de Comercio e Inversión

La subsecretaría encargada de liderar y coordinar la gestión de comercio e inversión promoviendo la diversificación de mercados y productos de exportación, es la subsecretaría de Comercio e Inversión. A su vez, ésta busca la obtención de inversiones estratégicas para el desarrollo interno del país y la articulación con el comercio mundial que busca el desarrollo armónico de los pueblos. Finalmente, se encarga de proponer las políticas dentro del ámbito de comercio exterior e inversión. Adicionalmente, cabe recalcar que la Subsecretaría de Comercio e Inversión tiene bajo su dependencia las direcciones de comercio inclusive, de inversiones y de la promoción de exportaciones, las mismas que trabajan coordinadamente para dinamizar el comercio exterior ecuatoriano; así como, atraer las inversiones extranjeras al país bajo un escenario de

comercio justo y solidario. (Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración, 2010).

1.1.4.2.2 Atribuciones y Responsabilidades de la Subsecretaría de Comercio e Inversión

- Articular propuestas de estrategias en materia de gestión comercial e inversiones en coordinación con los organismos competentes.
- Elaborar y ejecutar un plan de gestión comercial e inversiones funcionalizando las oficinas Comerciales (OCES) e implementar las mismas.
- Promover la creación de nuevas oficinas comerciales en función de la estrategia política de comercio internacional fijada por el Gobierno y la Cancillería.
- Emitir instrucciones para promocionar la inversión extranjera directa orientada a desarrollar proyectos en el marco de la política de comercio exterior e integración económica.
- Emitir instrucciones para aplicar los enfoques transversales de comercio justo, soberanía, ambiente, género e interculturalidad en los procesos de promoción de exportaciones, inversiones y en coordinación con los organismos competentes.
- Coordinar la implementación del Plan de Gestión de Comercio Exterior e Integración Económica del Estado en el ámbito de su competencia.
- Coordinar con las unidades y dependencias a su cargo el trámite y despacho de los asuntos que le sean encomendados.
- Controlar la implementación de las instrucciones impartidas a las oficinas comerciales, misiones diplomáticas, oficinas consulares, delegaciones comerciales que se asignen al ámbito de su competencia.
- Ejercer las atribuciones que sean delegadas por el Viceministro de Comercio Exterior e Integración Económica mediante el acto administrativo correspondiente.
- Desempeñar las demás funciones que le asigne la autoridad competente, las leyes y los reglamentos. (Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración, 2010)

1.1.4.3 Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PROECUADOR

1.1.4.3.1 Marco Legal

El 29 de Diciembre de 2010, bajo el gobierno de Rafael Correa Delgado y mediante el Registro Oficial No. 351, se da vida al COPCI. La aludida ley contiene bajo el título IV: Del fomento y la promoción de las exportaciones, el Artículo 95: De la promoción no financiera de exportaciones, mismo que dispone de la siguiente manera: “Créase el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Extranjeras, adscrito al Ministerio rector de la política de comercio exterior, que se estructurará y funcionará según lo que se establezca en el Reglamento” (Vergara O, 2010).

Dicho reglamento, expedido bajo decreto ejecutivo 757, expone que el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Extranjeras PROECUADOR, estará bajo el eje rector del Consejo Consultivo de Desarrollo Productivo y de Comercio Exterior. Mismo que será creado para garantizar la participación intersectorial en la adopción de las políticas públicas de Desarrollo Productivo y de Comercio Exterior. Entre las atribuciones del Consejo Consultivo de Desarrollo Productivo y de Comercio Exterior encontramos que éste, es el ente encargado de proponer los lineamientos técnicos para la elaboración de políticas en lo relacionado a la promoción de exportaciones por parte de PROECUADOR. (Correa & Cely, 2011)

Consecuentemente, el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Extranjeras PROECUADOR, se consolida como una institución pública adscrita a la cancillería, encargada de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país. Responsabilidad que contempla dos aéreas: en exportaciones, promocionar productos ecuatorianos en mercados extranjeros; y en inversiones, atraer capitales del exterior responsables con la naturaleza, el recurso humano y el desarrollo del país, transfiriendo conocimiento y tecnología. (Patiño, 2011)

1.1.4.3.2 Misión, Visión & Objetivos

Misión: Promover la oferta exportable de bienes y servicios del Ecuador con énfasis en la diversificación de productos, mercados y actores; y, la atracción de inversión extranjera, cumpliendo con los objetivos del Plan Nacional del Buen Vivir. (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inverisiones PROECUADOR, 2011)

Visión: Ser una institución pública ágil, inclusiva y transparente que posicione al Ecuador como un país proveedor de productos y servicios de alta calidad y valor agregado y como destino de inversiones extranjeras que generan encadenamiento productivo y de tecnología. (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inverisiones PROECUADOR, 2011)

Objetivos

- Promover la oferta exportable del Ecuador
- Reforzar la presencia del país en los principales mercados
- Impulsar la cultura exportadora
- Fomentar la capacitación de inversiones
- Fomentar la desconcentración y diversificación de exportadores
- Promover la innovación tecnológica
- Incrementar las exportaciones no tradicionales del país
- Captar fondos de cooperación
- Administrar la red de oficinas comerciales internacionales
- Capacitar constantemente el sector exportador ecuatoriano
- Ejecutar los proyectos de inversión (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inverisiones PROECUADOR, 2011)

1.1.4.3.3 Servicios

1.1.4.3.3.1 Promoción de Inversiones

La promoción de inversiones se encarga de realizar actividades de atracción de inversiones públicas o privadas que aporten valor agregado al país, promocionando internacionalmente el marco jurídico y regulatorio del Ecuador, generando propuestas de acuerdos internacionales de inversión y prestando servicios para asegurar la estadía del inversionista en el país. En este contexto, el Ecuador es un lugar propicio para la inversión extranjera debido a la cercanía a la costa oeste de los Estados Unidos, al canal de Panamá y a los mercados asiáticos y de medio oriente. Es así que, la mayor parte del comercio se realiza por vía marítima o aérea. Adicionalmente, las condiciones climáticas juegan a favor del Ecuador, ya que éste facilita que los productos acuícolas y agrícolas se cosechen y cultiven durante todo el año (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inverisiones PROECUADOR, 2011).

En lo referente a lo económico, en la actualidad, el país se encuentra entre los países con mejor desempeño económico de Latinoamérica. La tasa de inflación anual al término del año 2011 es de 5,41%, según las estadísticas del Banco Central del Ecuador. (Banco Central del Ecuador, 2011). Consecuentemente, el país presenta una tasa de inflación de un dígito, siendo la tasa de inflación más baja que el promedio de Latinoamérica. Adicionalmente, la moneda oficial en circulación es el dólar estadounidense, lo cual brinda seguridad a los inversionistas, ya que no existe el riesgo de devaluación. (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inverisiones PROECUADOR, 2011)

El país forma parte de Comunidad Andina^v (CAN) y tiene preferencias arancelarias para ingresar con sus productos a Colombia, Venezuela, Perú y Bolivia. De igual manera, al ser el país un estado asociado al Mercado Común del Sur^{vi} (MERCOSUR) puede ingresar 4.000 productos a Brasil y Argentina. Así mismo, gracias la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga^{vii} (ATPDEA) 6.000 productos pueden ingresar al mercado americano sin aranceles. Actualmente, se encuentra en construcción

el corredor vial interoceánico Manta - Manaos permitiendo una comunicación directa entre el océano Atlántico y Pacífico. Adicionalmente, cuenta con 17 puertos privados y cuatro puertos estatales comerciales: Guayaquil, Manta, Esmeraldas y Bolívar. Respeto al sector aéreo, el país dispone de dos aeropuertos internacionales localizados en las ciudades de Quito y Guayaquil (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inverisiones PROECUADOR, 2011).

El gobierno ecuatoriano promueve las inversiones productivas siempre que éstas cumplan con la ética al consumidor, al empleado, al medio ambiente y a lo tributario. Los impuestos que se deben cancelar al erario nacional son los siguientes: Impuesto a la Renta a Personas Naturales, Impuesto a la Renta a Empresas, Impuesto al Valor Agregado (IVA), Impuesto a los Consumos Especiales (ICE) y el Impuesto a la salida de divisas^{viii} (ISD). En lo referente al régimen laboral, los empleados reciben beneficios adicionales al término de cada año como el derecho al decimotercero^{ix} o bono navideño, derecho al decimocuarto^x y derecho a los fondos de reserva^{xi}. Además, poseen vacaciones obligatorias de 15 días hasta el quinto año, año a partir del cual se va sumando un día adicional por cada año. Adicionalmente, los empleadores deberán afiliar a los trabajadores al Instituto del Seguro Social Ecuatoriano (IESS) (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inverisiones PROECUADOR, 2011).

Finalmente, para llevar a cabo el Comercio Exterior ecuatoriano en lo referente a la importación de mercancías es aconsejable registrarse en el Banco Central, registrar el número de Registro Único de Contribuyente (RUC) en la declaración aduanera, asegurarse que la mercadería no sea de prohibida importación e identificar la partida arancelaria de la misma. En cuanto a la documentación se requiere el original y la copia negociable del conocimiento de embarque^{xii}, o carta de porte^{xiii} o guía aérea^{xiv}, la factura comercial y póliza de seguro, el certificado de origen cuando proceda y el envío de la información digitalmente y físicamente al Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE). En lo referente a las exportaciones se requiere la presentación de la declaración aduanera única de exportación. De igual manera, la documentación necesaria es la siguiente: RUC de exportador, copia de la cédula de identidad, factura comercial

original, autorizaciones previas, certificado de origen^{xv}, registrarse como exportador y poseer la documentación de transporte. En exportaciones e importaciones del Estado y aquellas superiores a 2000 dólares es indispensable la participación de un agente aduanero (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inverisiones PROECUADOR, 2011).

Los pasos que se deben seguir para invertir exitosamente en el Ecuador son los siguientes:

- Reservar el nombre de la empresa en la Superintendencia de Compañías
- Obtener el certificado de integración de capital en cualquier institución bancaria
- Realizar las minutas de la compañía notariada
- Presentar la documentación a la Superintendencia de Compañías
- Registrar las minutas y la resolución en el registro mercantil
- Aplicar para el RUC
- Obtener el registro patronal en el IESS (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inverisiones PROECUADOR, 2011)

1.1.4.3.3.2 Promoción de Exportaciones

La promoción de exportaciones se encarga de promover la oferta exportable a través de los coordinadores de los sectores productivos, a quienes se les delega la coordinación con las instituciones privadas y gubernamentales en miras de obtener información que les permita generar planes estratégicos para cada sector, la canalización de oportunidades de promoción y finalmente la coordinación de las ruedas de negocios y misiones empresariales que permitan el contacto entre exportadores nacionales y empresarios internacionales (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inverisiones PROECUADOR, 2011). Los sectores productivos que PROECUADOR coordina son los siguientes:

- **Turismo:** Gracias a la biodiversidad y a la riqueza cultural del país, el Ecuador hoy por hoy se ha convertido en un nicho turístico a nivel mundial. Esto, debido a que es el país con mayor diversidad biológica por hectárea a nivel latinoamericano y está considerado como uno de los 17 países que concentran la mayor biodiversidad del planeta. La mayor parte de su flora y fauna viven en aéreas protegidas por el estado. Así mismo, el Ecuador posee una amplia gama de culturas localizadas en sus 3 regiones continentales donde conviven 13 nacionalidades indígenas con sus propias tradiciones y creencias. A estas nacionalidades se suman las poblaciones mestiza, blanca y afroecuatoriana que se encuentran distribuidas de igual manera en las diferentes regiones del país. Por esto, el sector del turismo ha sido considerado como uno de los sectores económicos prioritarios ya que contribuye sustancialmente al ingreso de divisas, disminuye el déficit fiscal y sobretodo genera empleo. (Ordoñez Andrade, 2005) Consecuentemente, el Ecuador al poseer 4 regiones mega-diversas brinda al turista nacional o extranjero una experiencia inigualable debido a la gran oferta turística que éste posee.
- **Alimentos Procesados:** Gracias a las características innatas del suelo ecuatoriano el sector palmicultor ha presentado un aporte significativo para el comercio exterior ecuatoriano en los últimos años. Ecuador es el segundo productor de palma africana en América y el cuarto exportador de aceite. Los principales destinos de sus exportaciones son: Venezuela, Colombia, Reino Unido, México, Perú y Chile. Adicionalmente, es el noveno productor de la palma africana a nivel mundial. La producción nacional se encuentra distribuida entre las provincias de Bolívar, Cotopaxi, Los Ríos, Manabí, Pichincha, Esmeraldas, Guayas, Sucumbíos y Orellana. Es importante mencionar, que los productos que se pueden obtener de la palma africana son muy variados entre los cuales podemos mencionar: Aceite crudo de palma africana, aceite de mesa y cocina, margarinas, mantecas, grasa para panadería, aceite de palmiste, detergentes, jabones, entre otros. (Ayala, 2008)

- **Sector Acuícola y Pesca:** El presente sector incluye productos como el camarón y la tilapia en todas sus modalidades. Este sector se caracteriza por incluir en el proceso productivo: laboratorios, fábricas de alimentos balanceados, empacadoras y exportadoras. Por lo tanto, representa una fuente de empleo significativa para el país ya que la mayor parte de la producción es exportada. Los principales destinos de estas exportaciones son los Estados Unidos, Europa y Oriente Medio así como Chile, Bolivia, Colombia y Uruguay. Por su parte, el sector de la pesca, incluye productos claves para el sector exportador como el atún, sardina, dorado, pez espada, panpano, carita, tiburón, sierra, entre otros. (Organización de la Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, 2012)
- **Sector Banano:** Actualmente el Ecuador es el cuarto productor de banano en el mundo y está en capacidad de abastecer una fruta de calidad, muy superior a la competencia. En la actualidad el banano ecuatoriano se ha constituido como el primer producto de exportación del sector privado del país y uno de los principales contribuyentes del erario nacional. Es importante mencionar, que en Agosto del 2012, el país logró exportar a China más de \$ 4.4 millones de dólares, producto de la venta del banano ecuatoriano. De igual manera, se hace evidente la presencia del producto en la perchas de los locales comerciales de China gracias al importante rol que las oficinas comerciales ecuatorianas están jugando en esta región del mundo. (Oficina Comercial del Ecuador, 2012)
- **Sector Café:** Ecuador, posee una gran capacidad productiva, convirtiéndose en uno de los pocos países en el mundo que exporta todas las variedades de café: arábigo lavado, arábigo natural y robusto. Los diferentes ecosistemas permiten que los cultivos de café se den a lo largo y ancho del país llegando a cultivarse inclusive en las Islas Galápagos, debido a la ubicación geográfica del Ecuador. Por consiguiente, el café es de los mejores producidos en América del Sur y uno de los más demandados en Europa. (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PROECUADOR, 2012)

- **Sector Cacao:** Ecuador es el principal exportador de cacao fino y de aroma al abastecer más del 63% de la producción mundial. Las exportaciones del cacao y sus derivados han registrado un crecimiento constante desde el año 2010, alcanzando tasas anuales de crecimiento de 25.45%. Es así, que las exportaciones pasaron de USD 423'211.000 en el año 2010 a USD 278'062.000 para el año 2011. Las perspectivas de crecimiento para este sector son muy prometedoras gracias a la demanda existente del producto a nivel mundial así como al aumento de las exportaciones nacionales del cacao y sus derivados. (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2011)
- **Sector Flores:** Las flores ecuatorianas son consideradas como las mejores del mundo, por su calidad y belleza inigualables gracias a las condiciones climáticas del país y su mayor exposición solar, por estar ubicado en la mitad del mundo. Como resultado, tenemos que para el año 2011 se exportó 678 millones de dólares siendo los principales destinos, de éstas, Estados Unidos, Rusia y Holanda. El sector florícola posee una incidencia directa tanto en la fuerza laboral ecuatoriana como en la contribución del Producto Interno Bruto del país. (Flor Ecuador, 2011)
- **Frutas No Tradicionales:** Gracias a las condiciones climáticas y geográficas del país, éste posee una gran variedad de frutas no tradicionales o exóticas que pueden ser cultivadas durante todo el año. Consecuentemente, el país posee una gran potencialidad como exportador de frutas exóticas o no tradicionales. Dentro de su oferta exportable encontramos frutas como: Mango, piña, pitahaya, papaya, naranjilla, tomate de árbol, mora, uvilla, aguacate, babaco, chirimoyas, frutillas, granadillas, guanábana, maracuyá, melones, tamarindo, entre otros. (Muñoz Burgos, Ricardo, 1993)
- **Sector Textil y Confecciones:** Este sector se encuentra ubicado principalmente en Imbabura, Pichincha, Azuay y Guayas. En los últimos años se ha invertido en programas de capacitación para alcanzar los mejores estándares de calidad

mundial. Cabe mencionar que las exportaciones FOB de este sector para el año 2010 presentaron un valor de 229 mil dólares. Adicionalmente, el sector presentó un crecimiento de las exportaciones del 27% entre el año 2000 y 2010. (Asociación de Industriales Textiles del Ecuador , 2012)

- **Sector Farmacéutico:** Los Laboratorios Farmacéuticos Ecuatorianos cuentan con Certificación de Buenas Prácticas de Manufactura; así como, equipos y personal adecuado que permite elaborar productos de 100% de eficacia. En el sector farmacéutico, Ecuador es uno de los mercados que más se ha desarrollado a nivel Latinoamericano; por lo que, se prevé un crecimiento considerable en este sector aunque aún existen deficiencias que deben ser corregidas para poder lograr competitividad en el sector. (Gestión: Economía y Sociedad, 2012)
- **Sector Brócoli:** El brócoli ecuatoriano tiene una textura firme, compacta y un color verde intenso convirtiéndose en la estrella de los productos no tradicionales del país por sus propiedades anti-cancerígenas, lo que ha originado su repunte en los últimos años. Tal como lo indica Hernán Yáñez, jefe de la planta exportadora Valley Foods, la calidad del brócoli ecuatoriano y los cortes que esta hortaliza ofrece la convierten en un producto de alta demanda en los mercados internacionales. Razón por la cual el país debería trabajar en incrementar su oferta ya que la demanda existe. (Abya-Yala, 2004)

El área de promoción de exportaciones no financiera también es responsable de la coordinación, ejecución y seguimiento de ferias y misiones de promoción comercial nacional e internacional. Para ello, tanto las ferias como las misiones poseen un lugar asegurado con el stand país de PROECUADOR, generando de esta manera contactos comerciales y tener la oportunidad de efectuar reuniones con empresas extranjeras. Es decir, brinda la oportunidad al empresario nacional de contar con una agenda internacional de contactos empresariales según su conveniencia. PROECUADOR brinda además apoyo logístico y asesoramiento a los empresarios para llevar a cabo con éxito

las ferias y las misiones en las cuales pretendan participar. (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inverisiones PROECUADOR, 2011)

1.1.4.3.3 Balcón de Servicios al Exportador

El balcón de servicios al exportador brinda el servicio de asesoría al exportador a quienes estén interesados en la actividad de exportación. A través de este servicio se puede disponer de la información general sobre la accesibilidad de productos ecuatorianos a un mercado extranjero, conocer los documentos necesarios para ingresar los productos ecuatorianos al mercado exterior, los impuestos que los productos deberán pagar y las ferias y promociones internacionales en que el Ecuador participará. De igual manera, PROECUADOR, ofrece tres tipos de capacitaciones con miras de proveer información técnica y práctica a los exportadores: permanentes, específicas y de formación técnica. En esta misma rama, PROECUADOR, también se encarga de gestionar, supervisar, monitorear y evaluar los programas y proyectos que promuevan la exportación de bienes y servicios (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inverisiones PROECUADOR, 2011).

1.1.4.2.3.4 Inteligencia Comercial

Es el área a cargo de identificar y generar información actual y prospectiva para apoyar al desarrollo de las exportaciones y captación de inversiones. Entre sus responsabilidades encontramos la elaboración de reportes comerciales, los mismos que contienen información estratégica y confiable sobre la promoción comercial e inversiones generando una visión global de los mercados. Los reportes incluyen los boletines mensuales acerca de los mercados internacionales, las fichas técnicas, los perfiles comerciales y de inversión de los diferentes países. De igual manera, existe un área destinada a levantar la información logística de los países, proporcionando información sobre los costos, rutas y vías disponibles para la exportación de los productos ecuatorianos. Así mismo, información respecto a la documentación requerida para la salida del país de dichos productos es incluida en los perfiles logísticos

realizados. Finalmente, el área de la Gestión de la Información, se encarga de la realización de estudios de mercados, del análisis sectorial y de perfiles de productos, de la elaboración de guías comerciales y de la identificación de mercados potenciales. (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inverisones PROECUADOR, 2011) Cabe recalcar la valiosa contribución de las oficinas comerciales para el levantamiento y la obtención de información indispensable para llevar a cabo la función del área de la Inteligencia Comercial.

1.1.4.3.4 Red de Oficinas Comerciales

PROECUADOR, es la entidad en cuya responsabilidad se encuentra depositado el funcionamiento de las oficinas comerciales tanto de las regionales como de las localizadas en el resto del mundo. A saber, actualmente, PROECUADOR posee oficinas regionales ubicadas en Quito, Cuenca, Manta, Tulcán y Machala. La sede principal de éstas se localiza en la ciudad de Guayaquil y su misión es la de identificar la oferta exportable ecuatoriana, ofrecer capacitaciones y transmitir la información necesaria para que las oficinas comerciales en el mundo procedan a la apertura de mercados en el país (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PROECUADOR, 2011). Las oficinas comerciales regionales se encuentran distribuidas de la siguiente manera:

- **Región 1: Norte**

Esta región abarca las provincias de: Carchi, Sucumbíos, Imbabura y Esmeraldas, éstas engloban un total de 26 cantones. A la cabeza de esta región se encuentra la oficina comercial de Tulcán. Su ubicación geográfica la sitúa en la frontera con el vecino país del norte, Colombia. Consecuentemente, se mantiene un fuerte intercambio comercial e importantes movimientos migratorios; por lo que, el comercio es muy dinámico en esta región. En las estribaciones de la cordillera occidental existen minerales metálicos y no metálicos como el oro, cobre, arcillas, azufre entre otros. De igual manera, tenemos que las actividades económicas de mayor renombre son aquellas relacionadas con la

explotación y la producción de derivados del petróleo, el comercio al por mayor y al por menor, la industria manufacturera, la agricultura, la ganadería y la silvicultura. Por consiguiente, la fuerza laboral de la zona se concentra grandemente en actividades agrícolas y comerciales. (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2010)

- **Región 2: Centro-Norte**

Esta región abarcan las provincias de: Pichincha, Napo y Francisco de Orellana, las mismas que engloban un total de 17 cantones, incluido Quito. Esta región cuenta con una importante red hidrográfica representada por río Napo y el río Quijos, los cuales desembocan en el río Amazonas y éste a su vez en el océano Atlántico. Igual de significativa es la presencia de los diversos volcanes que se encuentran conformando la red de cordilleras. Finalmente, cuenta con una gran diversidad de aéreas protegidas como el Parque Nacional Yasuní, razón por la cual la región cuenta con una gran diversidad de flora y fauna. La actividad económica-comercial gira entorno de la producción agropecuaria, industrial y de turismo. (PROECUADOR, 2011).

- **Región 3: Sur**

La región 3 abarca un total de 39 cantones distribuidos alrededor de las provincias de Loja, El Oro y Zamora Chinchipe. Esta región se encuentran representadas por la oficina comercial de Machala y al contrario de lo que sucede con la región 1, está región se encuentra colindando con el vecino país del Perú. Adicionalmente, vale la pena mencionar que la zona cuenta con un puerto marítimo internacional: Puerto Bolívar en la ciudad de Machala. De igual manera, posee dos aeropuertos uno nacional (Catamayo) y otro con alcance internacional con conectividad al Perú (Santa Rosa). En cuanto al sector productivo está zona se especializa en el camarón, banano, cacao, café, maíz y caña de azúcar. (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo , 2010)

- **Región 4: Pacífico**

La denominada región del Pacífico incluye las provincias de Manabí y Santo Domingo de los Tsáchilas. Esta región debe su nombre al océano Pacífico, gracias al cual la actividad pesquera y acuícola son de significativa importancia para la región. De igual manera, gracias a las bondades de un clima subtropical seco o húmedo, la producción agrícola y pecuaria se destaca en la economía de la región. Adicionalmente, uno de los grandes atractivos de la región constituye sus playas y las localidades indígenas autóctonas de la zona, contribuyendo así, grandemente al desarrollo del sector turístico. Finalmente, la zona cuenta con una infraestructura de alto reconocimiento, debido a los proyectos inversionistas como la Refinería del Pacífico, el puerto seco de Santo Domingo de los Tsáchilas y la ruta intermodal Manta-Manaos. (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inverisiones PROECUADOR, 2011).

- **Región 5: Litoral**

Las provincias que la región del Litoral abarca son: Santa Elena, Guayas, Bolívar y Galápagos, mismas que se encuentran conformadas por 48 cantones. La variada orografía de la zona provoca que la diversidad de climas contribuya a la multiplicidad de actividades productivas comerciales, entre las cuales podemos identificar las siguientes: Industria manufacturera y de la construcción, sector de servicios, actividades agropecuarias y de pesca, actividades de comercio, transporte, comunicación y actividades inmobiliarias. Adicionalmente, esta región cuenta con sistemas de conectividad vial, aérea y marítima de gran importancia para la actividad comercial del país. (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inverisiones PROECUADOR, 2011).

- **Región 6: Austro**

La región del Austro se encuentra conformada por las provincias de Azuay, Cañar y Morona Santiago. Las características geográficas y climáticas de la región facilitan la existencia de valles subtropicales idóneos para la agricultura, convirtiéndose ésta en una

de sus actividades primordiales por excelencia. Adicionalmente, la región aporta a la economía nacional por medio de su gran variedad de actividades, entre las que se destacan el sector industrial y las artesanías. (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inverisiones PROECUADOR, 2011).

Como se puede observar existen provincias, las cuales no constan en ninguna región antes enumerada, como son las provincias de: Pastaza, Chimborazo, Tungurahua y Cotopaxi. Para estas provincias se trabaja específicamente a través de las direcciones sectoriales, las mismas que trabajan coordinadamente con las oficinas regionales a fin de complementar la identificación de oportunidades de exportación e inversión para el país. Estas direcciones regionales se encargan de promocionar la oferta exportable de los 14 sectores productivos identificados por PROECUADOR. De esta manera, las direcciones abarcan la totalidad del país para así cubrir las regiones faltantes y contribuir a la actividad de las oficinas regionales. (Alvarez, 2012)

A continuación, se expone el gráfico de la distribución de las oficinas regionales con las que PROECUADOR lleva adelante su misión de identificar la oferta exportable del país. Sin embargo, cabe mencionar que en el mismo las regiones 1 y 3 no han sido incluidas debido a las actualizaciones recientes que la institución ha afrontado sobre todo por ser una institución con pocos años de vida.

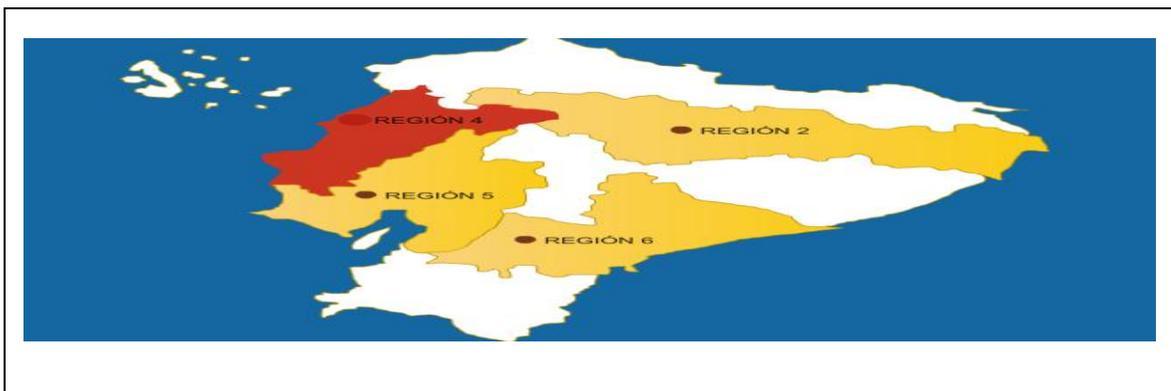


Gráfico No. 2: Oficinas Regionales Ecuador

Fuente: PROECUADOR <http://www.proecuador.gob.ec/oficinas-comerciales/regionales/>

En lo que respecta al ámbito internacional, Ecuador cuenta con 28 oficinas comerciales internacionales dedicadas a difundir la oferta exportable ecuatoriana de bienes y servicios en el Exterior. Estas oficinas buscan incrementar las exportaciones y favorecer los niveles de la balanza comercial mediante: la apertura de nuevos mercados, la investigación de las características de la demanda y consumo, la identificación de oportunidades comerciales, compradores y requisitos de ingreso a los mercados y la participación en eventos de promoción comercial (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PROECUADOR, 2011). Vale la pena mencionar que para el año 2012 PROECUADOR, tiene como objetivo operativo, poner en funcionamiento entre otras oficinas, la oficina comercial de Dubái. Las oficinas comerciales internacionales del país se encuentran distribuidas de la siguiente manera:



Gráfico No. 3: Oficinas Internacionales

Fuente: PROECUADOR <http://www.proecuador.gob.ec/oficinas-comerciales/exterior/>

1.2 Rol de las Oficinas Comerciales en el Comercio Exterior Ecuatoriano

La situación externa de un país gira básicamente alrededor del análisis de los valores registrados en la Balanza de Pagos, la cual por definición se considera un estado estadístico que resume sistemáticamente, para un período específico dado, las transacciones económicas entre una economía y el resto del mundo. Dentro de la Balanza de Pagos^{xvi} se encuentra la Balanza Comercial, la cual es de particular importancia, debido a que en ésta se registran las exportaciones e importaciones de mercancías o bienes tangibles; y se utiliza para obtener una idea clara de la posición de estas transacciones comerciales externas de un país respecto al exterior, ante lo cual se pueden utilizar herramientas comerciales en función del resultado de dicha balanza y los objetivos de política económica en un período determinado. (Correa Delgado, 2012)

Consecuentemente, uno de los principales objetivos consecuenciales de incrementar las exportaciones, es precisamente el poder equilibrar la balanza comercial ecuatoriana, es decir, la suma algebraica de las exportaciones y las importaciones. En consecuencia, ésta va a depender del tipo de cambio^{xvii} y de los niveles de ingresos tanto del Ecuador como del extranjero. En este escenario, un incremento en el valor monetario del dólar estadounidense, en el contexto mundial, provocará una mayor cantidad de exportaciones y una menor entrada de importaciones; y: por consiguiente, la balanza comercial ecuatoriana incrementará su valor. Por tanto, el desempeño macroeconómico del país mejorará. Por el contrario, una devaluación en los mercados internacionales del dólar americano provocará una caída de ingresos en las exportaciones ecuatorianas y un incremento de las importaciones, o dicho de otra forma, un empeoramiento de la balanza comercial. (Shettino, 2002).

Es así, que el rol de las oficinas comerciales en el exterior apunta precisamente a mejorar el volumen de las exportaciones ecuatorianas en el mundo y así lograr equilibrar, por lo menos, la balanza comercial ecuatoriana. Haciendo un símil o comparación, para procurar explicar mejor estos conceptos, recurrimos a la economía familiar, así, un hogar que produce más ingresos que los gastos en los que incurre,

incrementa su balanza familiar; y en caso contrario, si gasta más de lo que produce, su economía empeorará, pues para sostener sus gastos, o nivel de vida, tendrá que recurrir al endeudamiento. Lo mismo que sucede en estos términos microeconómicos a nivel familiar, ocurre macroeconómicamente a nivel de la balanza comercial estatal.

1.2.1 Análisis Balanza Comercial Ecuador 2010 vs. Países donde están ubicadas las Oficinas Comerciales en el Exterior (OCES)

- **Europa:** Dentro del continente europeo, Italia es nuestro principal socio comercial (cliente), presentando una balanza comercial superavitaria, seguido por Rusia, España, Turquía y Francia. Por otro lado, Alemania, Reino Unido y Suecia presentan un déficit en la balanza comercial bilateral. (Unidad de Inteligencia Comercial PROECUADOR, 2011)
- **América del Norte, el Caribe y Latinoamérica:** En América Latina y el Caribe poseemos un superávit comercial con Chile y Guatemala, mientras que tenemos un déficit crónico con Colombia, Brasil y Venezuela. En lo que respecta a América del Norte, poseemos una balanza comercial superavitaria con Estados Unidos (EEUU), gracias a las exportaciones petroleras con ese país. Por su parte, con México y Canadá mantenemos un déficit comercial con una tendencia constante. (Unidad de Inteligencia Comercial PROECUADOR, 2011)
- **África, Asia y Oceanía:** Durante el año 2010 se dio una recuperación considerable de la balanza comercial con los países de Irán y Singapur. Sin embargo, los países del extremo oriente en donde el Ecuador posee oficinas comerciales, siguen presentando el mayor déficit comercial. Especialmente con China, Corea y Japón. (Unidad de Inteligencia Comercial PROECUADOR, 2011)

1.2.2. Análisis de Balanza Comercial no petrolera con los países en que Ecuador tiene OCES.

De acuerdo al análisis de la balanza comercial no petrolera el principal socio comercial del Ecuador es EEUU; es decir, es nuestro mejor comprador, con un comercio global de UDS 5.077 millones. Sin embargo, el país presenta un déficit comercial crónico, con EEUU, que sigue siendo por ahora la mayor potencia mundial, ya que sus importaciones son mayores a las exportaciones hacia ese país, tendencia que es difícil revertirla por la condición de EEUU. Lo importante en esta relación comercial es no perder de vista que EEUU es nuestro mayor comprador de nuestros productos. Se suman a la lista de los principales socios comerciales ecuatorianos, los países latinoamericanos de Colombia, Perú y Venezuela con un comercio total de UDS 2.558, 938 y 928 millones respectivamente, siendo Venezuela el único país que no presentó un déficit en su balanza comercial. Con respecto al continente europeo, Italia, se ha convertido en su principal socio con un comercio total de UDS 842 millones. Le sigue Alemania con UDS 769 millones a pesar de que éste, fue el único país europeo que presentó un saldo negativo para la balanza comercial del Ecuador. En este contexto, cabe destacar el caso particular de Rusia, ya que nuestras exportaciones son 13 veces mayores al monto que importamos de ese destino. Finalmente, contamos con la presencia de países asiáticos de China, Corea del Sur y Japón con un comercio total de USD \$ 3.143 millones, de los cuales un 49% representa el comercio con China. (Unidad de Inteligencia Comercial PROECUADOR , 2011)

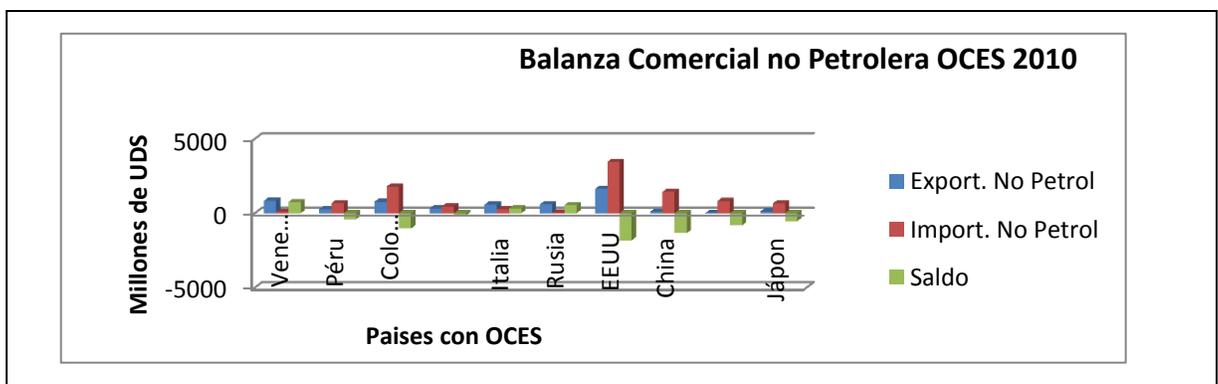


Gráfico No. 4: Balanza Comercial no petrolera OCES 2010
Fuente: Unidad de Inteligencia Comercial PROECUADOR

1.2.3 Balanza Comercial No petrolera Ecuador 2010

La Balanza Comercial No Petrolera correspondiente al período enero - diciembre de 2010, incrementó su déficit comercial en un 56.31% respecto al saldo registrado en el año 2009, al pasar de USD -4,929.33 a USD -7.705.11 millones; aumento generado por un crecimiento en el valor FOB de las importaciones no petroleras, donde sobresalen los Bienes de Consumo (34.07%); seguidos por los Bienes de Capital (30.62%); y, las Materias Primas (26.52%). (Banco Central del Ecuador, 2011). En consecuencia, se puede decir que durante el año 2010 el Ecuador ha mantenido la tendencia de importar más de lo que exporta. Es aquí, donde surge la necesidad de diversificar las exportaciones con énfasis en aquellas que no que sean las exportaciones petroleras, que son no renovables y; por tanto, temporales.

En este contexto, las balanzas comerciales no petroleras en millones de dólares fueron favorables con: Venezuela (USD 737.65); Rusia (USD 549.34); Italia (USD 320.48); Holanda (USD 202.92); Francia (USD 119.11); España (USD 102.38); Nicaragua (USD 18.51); Honduras (USD 12.56); Reino Unido (USD 10.79); Cuba (USD 8.44), Bélgica (USD 7.32); y, deficitarias con: EEUU (USD -1,826.16); China (USD -1,345.48); Colombia (USD -1,008.14); Corea del Sur (USD -817.63); Brasil (USD -753.52); México (USD -605.39); Japón (USD -529.53); Panamá (USD -429.28); Argentina (USD -411.82); Perú (USD -409.62); y, Chile (USD -310.85). (Banco Central Ecuador, 2011).



Gráfico No. 5: Balanza Comercial No Petrolera & sus principales Socios Comerciales 2010

Fuente: Banco Central del Ecuador. <http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebca201102.pdf>

Con respecto a las exportaciones no petroleras, el país registró un total de UDS 7.720,52 millones para el año 2010, nivel superior en 12.97% respecto al registrado 2009. (Banco Central del Ecuador, 2011). Dicho incremento indicaría un crecimiento significativo en las exportaciones no petroleras del país. Sin embargo, este incremento se debió a la subida de los precios unitarios de los productos exportados. Por lo tanto, lo que se debe perseguir es el incremento de los volúmenes exportados; así como, la diversificación tanto de la canasta de exportación como de los mercados destino de los productos ecuatorianos.

A continuación, se presenta la participación en porcentaje de los principales productos no petroleros exportados durante el año 2010, siendo los principales destinos de estas exportaciones los siguientes países: EEUU 21,29%, Venezuela 10.78%, Colombia 10,18%, Rusia 7,69%, Italia 7,51%, España 4,55%, Holanda 4,23%, Alemania 4,13%, Perú 3,44%, Bélgica 3,12%, Francia 2,64%, Chile 2,57 % y Japón 1,60%. (Banco Central Ecuador, 2011)

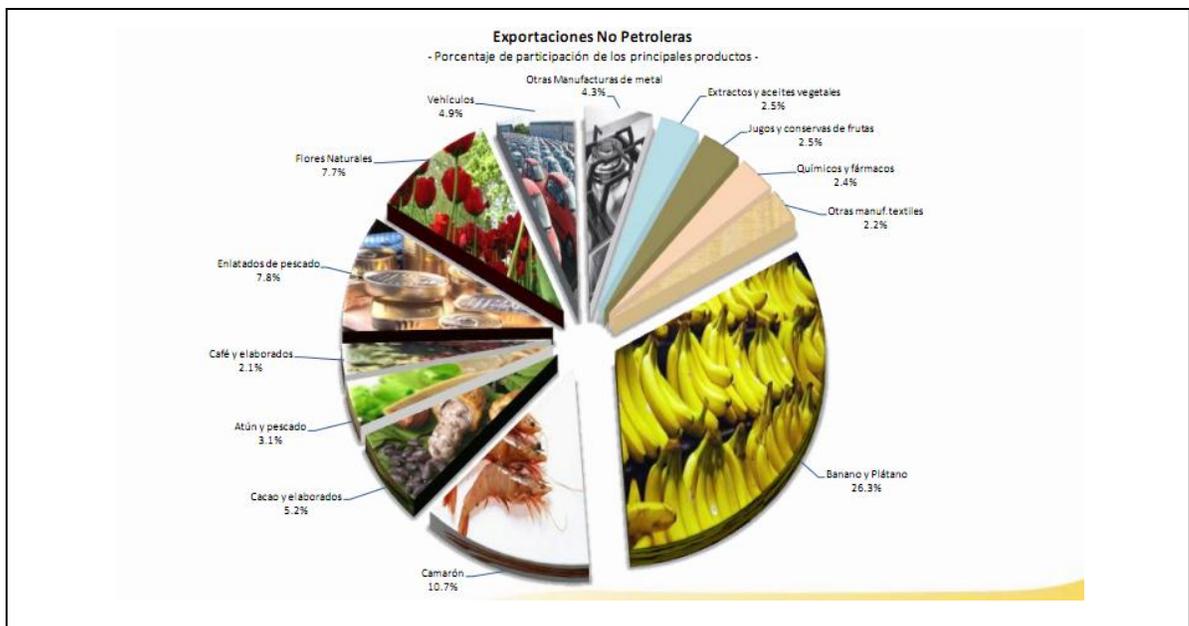


Gráfico No. 6: Principales exportaciones no petroleras 2010

Fuente: Banco Central del Ecuador <http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc201102.pdf>

1.2.4. Evolución de las exportaciones ecuatorianas 2010–2011

El año 2011 presentó un record de ventas de UDS 22,292 millones FOB^{xviii} siendo esta cifra el mayor ingreso de ventas por concepto de exportaciones en los últimos 5 años. El crecimiento real de este incremento es del 27% si lo comparamos con el año 2010. Consecuentemente, la balanza comercial del país presentó una recuperación del 63% acortando así el déficit obtenido en el año 2010 en UDS 1,135 millones FOB. Es decir, el saldo de la balanza comercial para el año 2011 pasó de UDS 1,789 millones FOB en 2010 a UDS 654 millones FOB en 2011. (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2012)

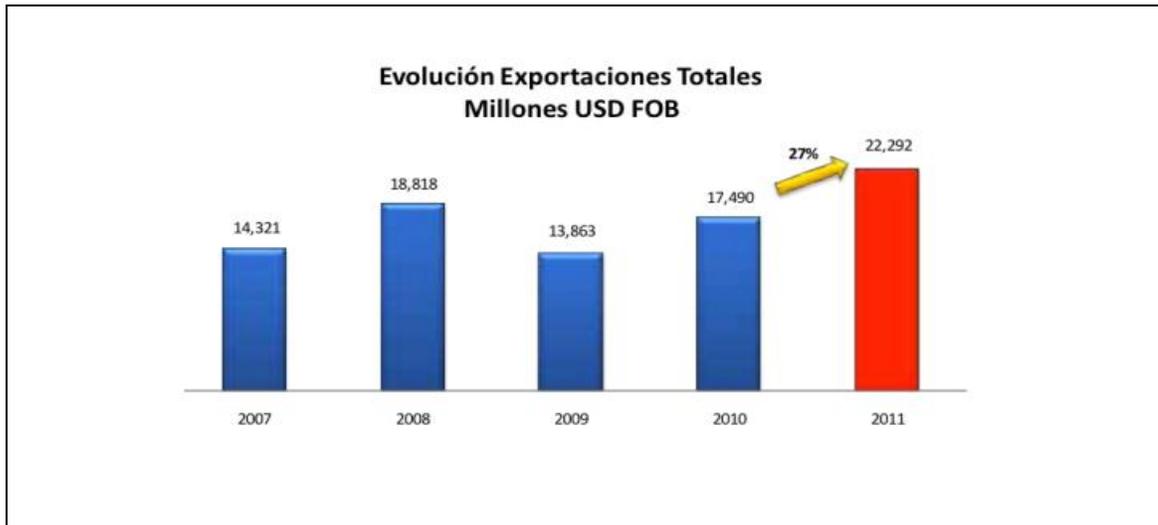


Gráfico No. 7: Evolución Exportaciones Totales

Fuente: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones PROECUADOR

Es importante destacar que las exportaciones no petroleras del país han presentado un crecimiento del 20% en el año 2011, mismo que se traduce en UDS 9,379 millones FOB. De igual manera, tenemos que las exportaciones petroleras del país también presentaron un incremento de 33.5%. En este sentido, podemos observar que la tendencia de basarnos en la exportación de un solo producto como es el petróleo sigue siendo una constante en el país. (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2012)

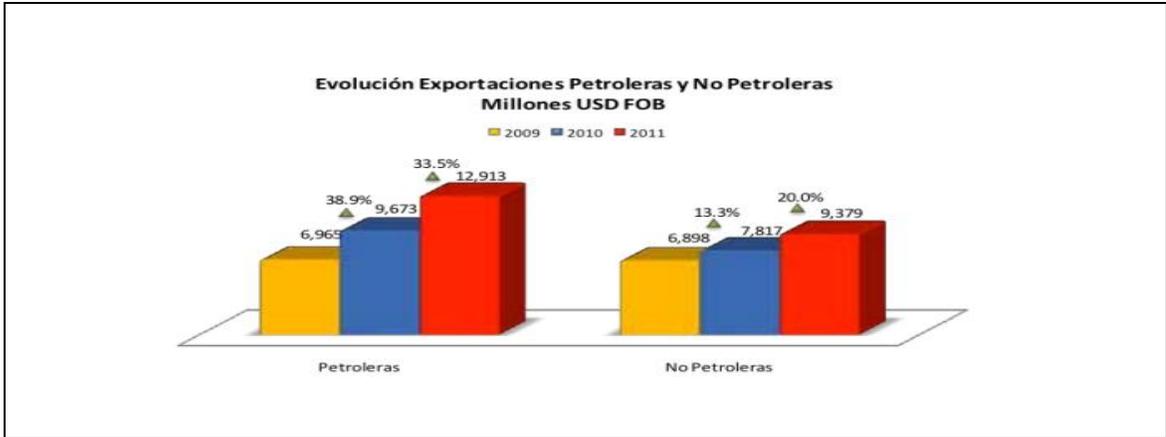


Gráfico No. 8: Evolución Exportaciones Petroleras y No Petroleras
Fuente: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones PROECUADOR

Bajo este escenario, cabe señalar que el incremento del 20% de las exportaciones no petroleras del 2011 se dio tanto en los volúmenes como en los montos exportados. Es así que, los volúmenes exportados se incrementaron en 1.1 millones de toneladas exportadas ya que se pasó de 7.7 millones de toneladas en el 2010 a 8.8 millones de toneladas en el 2011. En términos reales existió un incremento del 14.5% de toneladas exportadas durante el año 2011. En cuanto a los montos exportados podemos apreciar que existió un incremento del 20% pasando de UDS 7,817 millones FOB en 2010 a UDS 9,379 millones FOB en 2011. (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2012)



Gráfico No. 9: Exportaciones no petroleras
Fuente: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones PROECUADOR

1.2.4.1 Principales Productos no petroleros de exportación 2011

Encabezando la lista encontramos que el banano y plátano siguen ocupando los primeros lugares en cuanto a los productos de exportación no petroleros. Ambos productos abarcan el 30% del total de las exportaciones no petroleras es decir cerca de UDS 2,804 millones FOB durante el año 2011. De igual manera encontramos a los camarones con el 15.18%, a los enlatados de pescados con el 11.38%, a las flores naturales con el 8,77% y al cacao con el 7.54%. Resulta sumamente importante destacar la presencia del sector pesquero y la acuicultura ya que en conjunto estas suman una participación del 30.46% mayor aún que el banano y el plátano. (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2012)

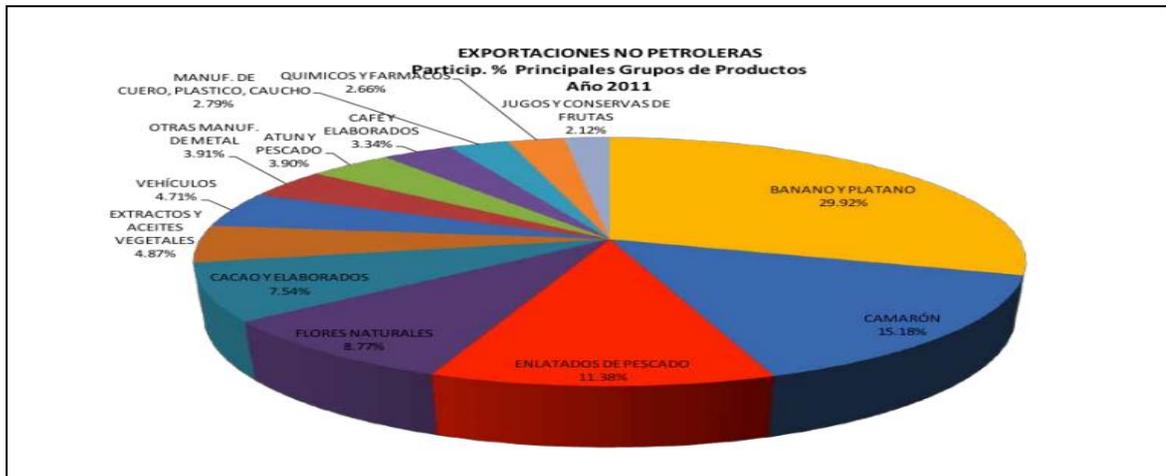


Gráfico No. 10: Exportaciones no petroleras

Fuente: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones PROECUADOR

Es igualmente importante mencionar el hecho de que el Ecuador exporta mayoritariamente productos que no son industrializados. Por lo tanto, dentro del top 20 de los productos no petroleros exportados tenemos que existen solamente dos productos industrializados de exportación siendo estos los vehículos a diesel de carga y las cocinas de gas. Por su lado, los vehículos a diesel de carga ocupan el octavo puesto con UDS 160 millones mientras que las cocinas a gas se ubican en el décimo puesto con UDS 73 millones. (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2012)

1.2.4.2 Principales destinos de las exportaciones no petroleras 2011

Al igual que en el año 2010, el principal destino de las exportaciones no petroleras ecuatorianas durante el año 2011 ha sido EEUU con el 21% del total exportado. Le sigue Colombia con un 10.9%, Venezuela con el 8% y finalmente Rusia con el 7%. (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2012) Como se puede observar Venezuela ha sido superado por Colombia con respecto al año 2010. Sin embargo, la tendencia respecto de los destinos con mayor presencia de productos ecuatorianos sigue siendo igual. Es así que dentro de los principales destinos de las exportaciones ecuatorianas siguen predominando en la lista países como Italia, Alemania, España, Holanda, Chile, Perú, Bélgica y Francia. De igual manera, aparecen en la lista países como China, Japón, Reino Unido, Serbia, México y Canadá. Los mismos que a pesar de tener un comercio reducido en cuanto al volumen total de las exportaciones empiezan a ser mercados relevantes para el mercado ecuatoriano debido a las proyecciones comerciales a largo plazo con los mismos.

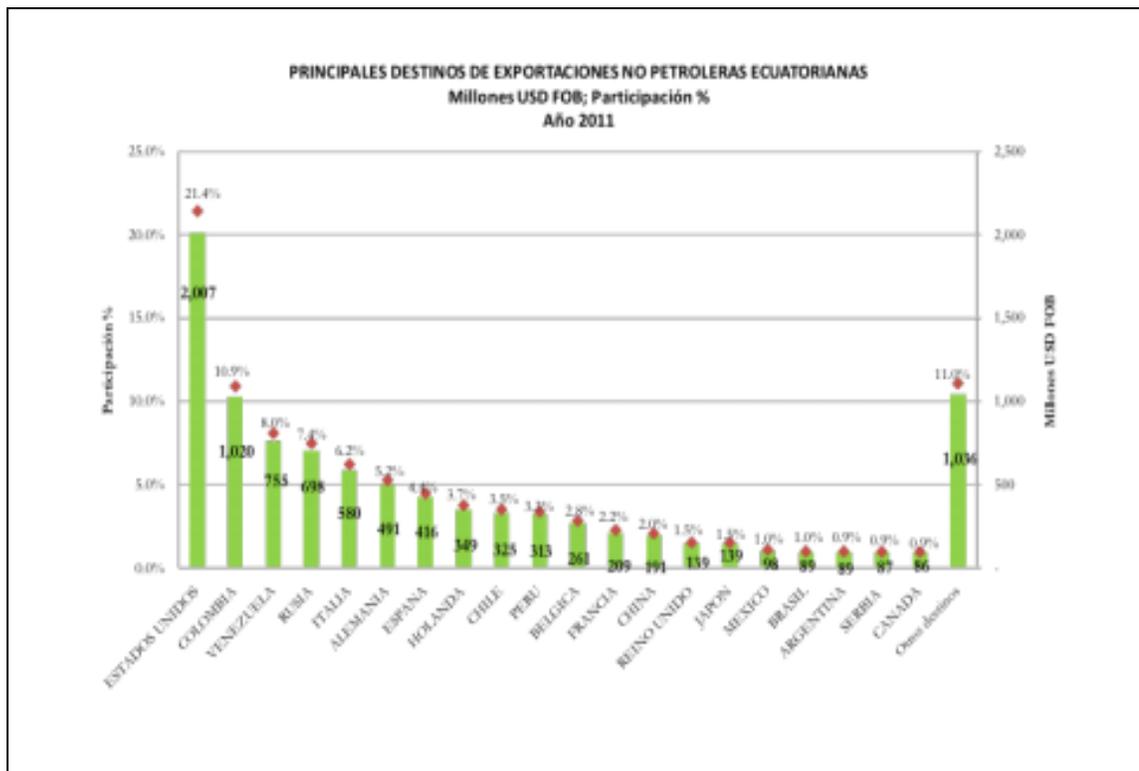


Gráfico No. 11: Principales destinos de las exportaciones no petroleras
Fuente: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones PROECUADOR

1.2.5 Evolución exportaciones no petroleras a países con Oficina Comercial

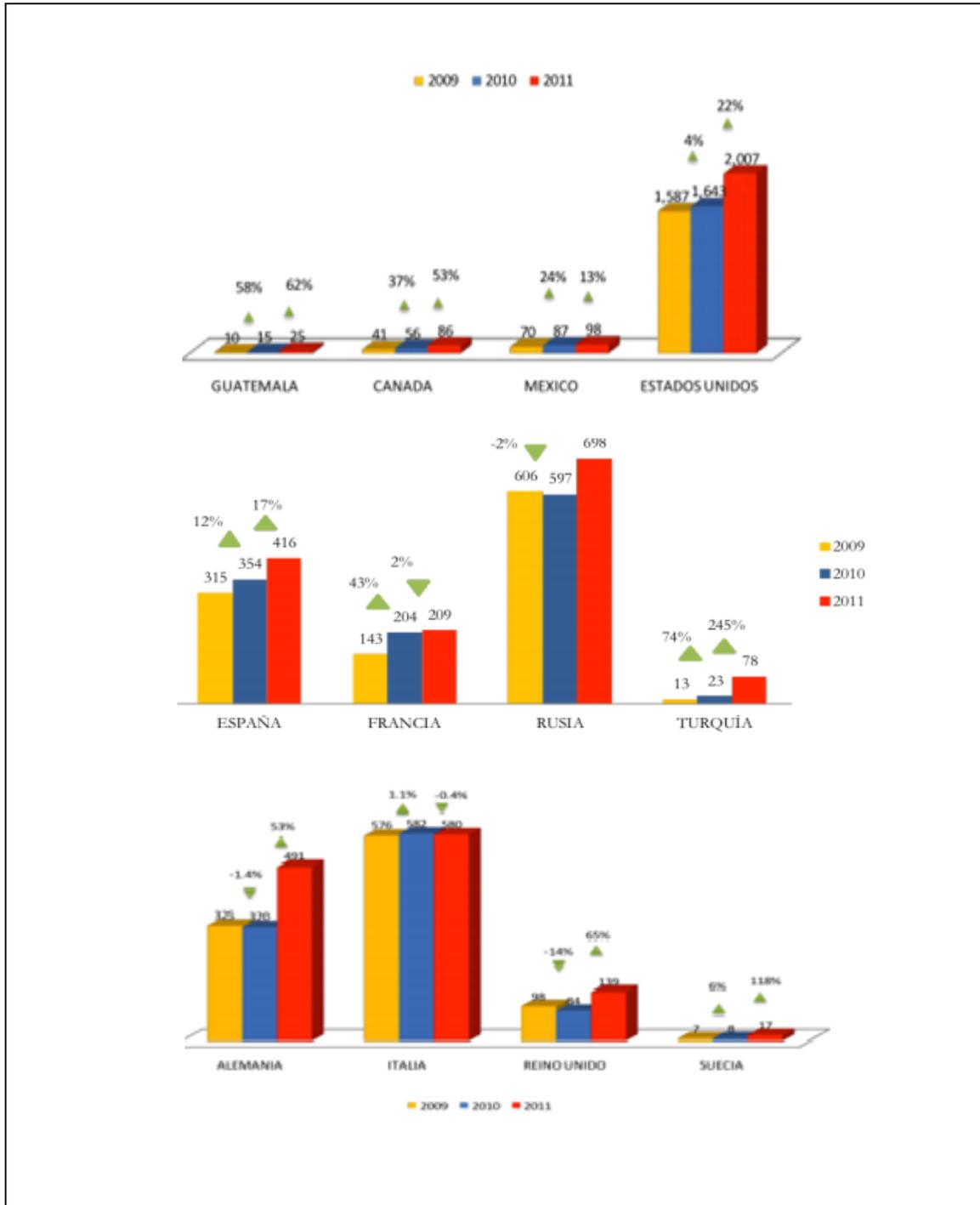


Gráfico No. 12: Exportaciones no petroleras a países con oficinas Comerciales
Fuente: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones PROECUADOR

1.2.6. Análisis Balanza Comercial no petrolera 2011

En términos generales tenemos que la balanza comercial del país presentó una mejora considerable con respecto al año 2010, a pesar de que ésta, presentó un déficit en la misma. Sin embargo, con respecto a la balanza comercial no petrolera tenemos que ésta presentó un saldo negativo de UDS 8.543,7 millones, valor que se incremento en 12.3% con respecto al valor del año 2010. Según los registros del Banco Central del Ecuador, este crecimiento se debe a que el valor FOB de las importaciones se incrementó. (Banco Central del Ecuador , 2012)

En este contexto, las exportaciones ecuatorianas presentaron un total FOB de UDS 22.292,3 millones durante el año 2011. Este valor representa un incremento del 27.5 % en las ventas externas registradas en el año 2010. Como resultado tenemos que las exportaciones aumentaron en volumen y precio unitario debido al incremento de los precios en mercados internacionales. Por su parte, las exportaciones no petroleras del país incrementaron en 20% el valor de las mismas para el año 2010. De igual manera, se observa un incremento en los volúmenes de venta como en los precios unitarios del 14,5% y del 4,8% respectivamente. (Banco Central del Ecuador , 2012) A continuación se expone la participación porcentual de los principales productos durante el año 2011.



Gráfico No. 13: Exportaciones No Petroleras 2011
Fuente: Banco Central del Ecuador

1.2.7 Análisis Balanza Comercial Total Ecuador 2012

Para Julio del 2012, el saldo de la balanza total ecuatoriana presentó una mejora del 36% con un superávit de \$ 391 millones. Es decir, que las exportaciones crecieron un 10% entre junio del 2011 y junio del 2012; mientras que, las importaciones crecieron un 9%. Sin embargo, vale la pena recalcar que las exportaciones petroleras siguen siendo mayores que las no petroleras. De igual manera, se sigue manteniendo la tendencia de exportar más productos primarios que industrializados. Ocupando los primeros lugares de los productos primarios encontramos al banano, camarón, pescado y flores, abarcando estos el 50% de las exportaciones primarias. Por su parte, los productos industrializados de mayor exportación siguen siendo los vehículos y las cocinas a gas. Es meritorio mencionar que la exportación de productos tradicionales ha disminuido en 1,20% durante el periodo analizado mientras que las no tradicionales han crecido en 6,56%. (Instituto de Promoción de Exportacion e Inversiones PROECUADOR, 2012)

Respecto a los principales destinos de las exportaciones no petroleras ecuatorianas podemos concluir que EEUU, Colombia, Rusia y Venezuela siguen manteniendo las primeras posiciones; mientras que, EEUU, Chile, Perú y Panamá ocupan los primeros lugares de las exportaciones petroleras del país. Finalmente, es necesario enfatizar que el mayor saldo superavitario respecto a las exportaciones no petroleras fue con Rusia seguido de Venezuela e Italia. Contrariamente, los mayores déficits se presentaron con China, EEUU y Colombia. (Instituto de Promoción de Exportacion e Inversiones PROECUADOR, 2012)

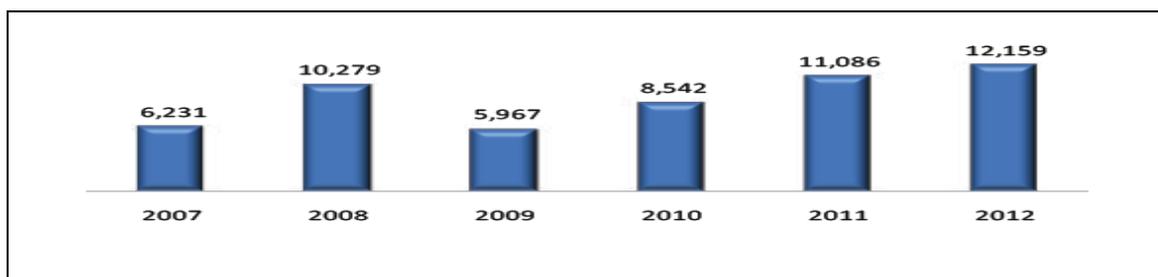


Gráfico No. 14: Evolución Exportaciones 2007 -2012
Fuente: PRO ECUADOR

1.3 Una Visión Comparada: El Comercio Exterior Chileno

No cabe duda que el mundo actual se ha convertido en mundo mucho más competitivo desde que la torta de la economía mundial se ha reducido y los países se encuentran disputándose por una posición en el mercado internacional. Es por esto, que Chile es hoy por hoy, uno de los países latinoamericanos con una de las mejores economías de la región. De igual manera, posee la mejor estabilidad política con un estado de derecho en donde las reglas del juego son respetadas. Es decir, que este país creó objetivos estratégicos que debían ser mantenidos en el tiempo a fin de crear previsibilidad y de atraer la inversión sea nacional o extranjera. (Oppenheimer, 2005)

Como resultado, Chile ha despuntado como el país latinoamericano de mayor reconocimiento en el mercado global y va encaminándose a alcanzar una posición importante entre los países del primer mundo con exportaciones anuales de alrededor de 45.000 millones de dólares. Es así que, en el año de 1976, Chile había creado una institución privada sin fines de lucro financiada principalmente por el estado, convirtiéndose en el motor de exitosas industrias de exportación. Tal es el caso de la industria salmonera que en pocos años pasó de exportar ‘nada’ a vender un total de 2.300 millones de dólares anuales, abasteciendo el 38% del mercado mundial y convirtiéndose junto con Noruega en el mayor exportador de salmón en el mundo. De igual manera, se creó un consejo nacional de innovación con el fin de reducir la dependencia en las materias primas y crear mayor valor agregado de los productos chilenos que presentaban una ventaja competitiva internacionalmente. (Oppenheimer, 2010)

Adicionalmente, y al igual que sucede en el Ecuador, el sector exportador chileno se encuentra firmemente apoyado por la Dirección de Promoción de Exportaciones PROCHILE. Este organismo se encuentra bajo la dependencia de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores y su misión es la de contribuir al desarrollo económico del país a través de sus exportaciones e inversiones. En la actualidad, el organismo busca decididamente incrementar las

exportaciones chilenas con alto valor agregado y con sostenibilidad en el tiempo. Es por ello que una de sus metas es la de lograr un posicionamiento del país en el exterior a través de la diversificación de sus exportaciones como en el elemento diferenciador de las mismas. Al mismo tiempo, PROCHILE busca un posicionamiento activo a nivel nacional con miras a identificar la oferta exportable de cada región y potencializar así su capacidad exportable al máximo. (Dirección de Promoción de Exportaciones PROCHILE, 2012)

En este contexto, Chile cuenta con más de 40 oficinas y representaciones comerciales ubicadas estratégicamente alrededor del globo terráqueo. Sin duda, el éxito de estas oficinas se debe al equipo humano que las conforman, ya que los mismos son profesionales especializados para apoyar a las empresas exportadoras en la gestión internacional. De esta manera, la organización cuenta con un organigrama funcional que engloba al departamento internacional, nacional, de inversiones, de marketing, de desarrollo y de marcas. Así también, estos departamentos tienen bajo su dependencia varias áreas con funciones mucho más especializadas y detalladas. Finalmente, Chile cuenta con 15 direcciones regionales que se encargan de generar planes de promoción comercial y de apoyar a las empresas nacionales en todo el proceso exportable. En este punto cabe mencionar que PROCHILE trabaja en conjunto con el gobierno, el sector privado y las universidades buscando potencializar al máximo la red de acuerdos comerciales que posee. (Dirección de Promoción de Exportaciones PROCHILE, 2012)

Consecuentemente, durante el período enero y julio de 2012, el comercio internacional de Chile presentó un aumento moderado en las exportaciones del país. El único sector que se vio afectado fue el sector del cobre, que presentó una baja del 11% anual. Sin embargo, existen altas tasas de crecimiento en las exportaciones de salmón, en los productos metálicos, maquinaria y equipos y en los productos químicos y mineros. De igual manera, resulta importante conocer que los principales destinos de las exportaciones del país austral son China (21,4%), la Unión Europea (UE) (15,7%), los EEUU (12,2%) y Japón (11,4%). Países en los que, curiosamente el accionar de las

oficinas comerciales ha sido vital para el incremento de las exportaciones del sureño país. (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2012)

1.4 Conclusiones:

- Para poder tener una visión real y crítica de la función que desempeñan las oficinas comerciales en el comercio exterior del país, resulta imprescindible poseer un conocimiento amplio y claro de los entes a los cuales, éstas se hallan adscritas. En consecuencia, es de vital importancia para los operadores del comercio exterior, el contar con instituciones como el COMEX y el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración; así como, con las secretarías y direcciones que se desprenda de este ente. Adicionalmente, resulta vital para los productores nacionales contar con el apoyo e intervención del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PROECUADOR. Todo esto, con el fin de poder reglamentar y regular de manera coherente el funcionamiento de las oficinas comerciales, tanto regionales como internacionales, y de las estrategias encaminadas a dinamizar el comercio exterior ecuatoriano. Finalmente, cabe recalcar la complementariedad existente entre estas oficinas ya que el desempeño en equipo de éstas, es lo que dinamizará el sector productivo y consecuentemente mejorará la oferta exportable del país.
- En este contexto, PROECUADOR presta servicios de vital importancia para el sector exportador buscando primordialmente el fortalecimiento de la producción exportable mediante la atracción de capital extranjero. Este capital debe perseguir la industrialización de la planta productiva ecuatoriana; de tal manera, que los productos a exportar contengan un alto valor agregado. En consecuencia, el país logrará alcanzar una posición competitiva en el mercado internacional, y esta posición, es la que nos permitirá desarrollarnos y crecer económicamente. Complementariamente, PROECUADOR, busca identificar los sectores estratégicos en donde el país tenga potencial de exportación y así poder brindar una adecuada capacitación a los exportadores ecuatorianos con el fin de llegar a

su mercado destino de una manera efectiva y eficaz. Adicionalmente, persigue la misión de ofrecer a la comunidad internacional una mejor oferta exportable y a su vez facilitar la apertura de mercado para dichas exportaciones a través de sus oficinas comerciales internacionales.

- En lo pertinente a las exportaciones ecuatorianas tenemos que éstas se han beneficiado grandemente del desempeño de las oficinas comerciales en el exterior. Es así como, las exportaciones del país han logrado incrementarse no solo en precios unitarios sino también en volúmenes de las exportaciones. De igual manera las oficinas comerciales han apoyado decididamente al incremento y a la diversificación de la canasta exportable no petrolera del país. En este sentido, resulta importante mencionar que durante los últimos 5 años el Ecuador ha logrado un crecimiento considerable de las exportaciones de productos no petroleros. Este incremento, a su vez, ha conseguido que las exportaciones no petroleras tengan una mayor dinamización en los países, en los cuales, las oficinas comerciales se establecieron. Consecuentemente, la balanza comercial ecuatoriana ha conseguido mejoras considerables en el desempeño del comercio exterior del país.
- Finalmente, es necesario mencionar que a pesar de las mejoras que se han conseguido, el déficit comercial sigue siendo constante. Por lo que, se hace evidente la tendencia del país de importar más de lo que se exporta, o en otras palabras, de comprar más de lo que se vende. Por lo tanto, una de las misiones primordiales de las oficinas comerciales regionales e internacionales es la de lograr incrementar los mercados destinos de las exportaciones ecuatorianas; así como, el volumen de las mismas. El Ecuador debe enfocarse en generar productos de exportación con alto valor agregado para crecer y desarrollarse en un mundo globalizado. Por consiguiente, con la finalidad de lograr el desarrollo deseado el país debe brindar a las futuras generaciones una educación de calidad que esté de acorde con las exigencias del mundo actual para poder participar

activamente en el proceso de incremento de exportaciones no petroleras y de mejorar la competitividad, tal como sucedió con el caso chileno.

CAPÍTULO 2

OFICINA COMERCIAL DEL ECUADOR EN DUBÁI ANÁLISIS SOCIO-ECONÓMICO, DE NEGOCIACIÓN Y COMERCIAL

2. Introducción

El presente capítulo expone una visión general de los Emiratos Árabes Unidos (EAU) a través de los principales indicadores socio-económicos y comerciales. Así como, a través de proporcionar información útil sobre la manera particular de negociar en esta región del planeta. Consecuentemente, el estudio se estructurará mediante el análisis por separado del aspecto socio-económico, del aspecto de negociación y del aspecto comercial. De esta manera, se pretende sentar las bases que nos permitan determinar la situación actual de ese país, las recomendaciones más adecuadas para llevar a cabo negocios e inversiones en el mismo y finalmente poder lograr identificar las actividades comerciales de mayor relevancia, tanto para el Ecuador, como para la comunidad global en general.

Como punto de partida, se construirá un cuadro introductorio de ese país, el mismo que contenga los datos básicos de mayor relevancia para configurar de manera general el perfil del país en referencia. Tales datos incluirán información sobre la extensión del país, sobre su unidad monetaria, sobre su capital y las ciudades principales del mismo, entre otros. Así también, se pretenderá abarcar de manera general la situación actual de los EAU referente a la población, a la religión, a la educación, a la salud, a su sistema de gobierno y político, a su infraestructura y a su desempeño económico. Consecuentemente, el estudio nos permitirá analizar la situación social y económica del país a fin de comparar la realidad ecuatoriana en relación con la realidad del país bajo análisis.

Una vez identificada la relación socio-económica existente, se proseguirá con la identificación de las mejores estrategias para llevar a cabo negocios e inversiones en dicho país y en la región. De esta manera, se pretenderá levantar un perfil de negociación árabe, el mismo que nos permita comprender el estilo de negociación de estos pueblos en el contexto mundial actual. Así mismo, se proporcionarán recomendaciones útiles para tener en mente al momento de iniciar negociaciones con los pueblos aludidos. Se expondrá una visión general del entorno en el cual se desenvuelven las negociaciones y los beneficios potenciales que los comerciantes y los inversores pueden obtener al orientar sus negocios a la región de Medio Oriente, región que hoy por hoy posee una gran influencia en la esfera económica mundial.

A continuación, se dará paso al análisis comercial de dicho país, el mismo que se enfocará en la política comercial y en el comercio internacional de los EAU. Así, se procura identificar la contribución que este país brinda a la comunidad internacional con miras de solventar conflictos de escala internacional en la región y en el mundo. De igual manera, se aspira profundizar en la integración del país tanto a nivel regional como a nivel mundial a través de los convenios y acuerdos de los cuales el Ecuador forme parte. Por otra parte, se intentará determinar la influencia de Medio Oriente en Latinoamérica y viceversa, con el fin de aportar a la construcción de relaciones comerciales sólidas y de fortalecer los lazos de cooperación vigentes entre estas dos regiones.

Finalmente, se abarcará un análisis concreto de la actividad de comercio exterior del aludido país, identificando las principales estadísticas de su actividad comercial; así como, también los principales tratados de comercio, a los cuales se haya suscrito. Posteriormente, se presentará un análisis del comportamiento de la balanza comercial actual del país y por medio de él se identificarán los principales productos de importación y exportación de los EAU. Así mismo, se pondrá fin al presente estudio con la identificación de los principales socios comerciales de dicho país, tanto a nivel de importaciones como de exportaciones.

2.1 Una visión comparada entre Ecuador y los Emiratos Árabes Unidos

Dubái en la actualidad se ha convertido en un importante destino turístico y se ha consolidado como uno de los principales actores económicos en la esfera mundial. Por consiguiente, Dubái se constituye como el emirato líder de los Emiratos Árabes Unidos (EAU) después de Abu Dhabi. Su población total para finales de julio del 2012, bordea los 5'314.317 habitantes. (Agencia Central de Inteligencia, 2012) De esta población, Dubái cuenta con aproximadamente 1'616.430 habitantes; es decir, su población representa el 30% de la población total del país. (Almanaque Mundial 2012, 2011) Por su parte, Ecuador, cuenta con una población total de 15'223.680 habitantes para finales de julio del 2012, triplicando así a la población de los EAU. (Agencia Central de Inteligencia, 2012) Finalmente, tenemos que los EAU se encuentran ocupando el puesto 115 mientras que Ecuador ocupa el puesto 67 dentro del ranking de los países más poblados. (Agencia Central de Inteligencia, 2012)

Respecto al comportamiento económico de este país, tenemos que las cifras del ingreso per cápita^{xix} muestran a los EAU muy por encima de Ecuador con un ingreso per cápita de 48.800 dólares; mientras que, Ecuador cuenta con un ingreso per cápita de 8.600 dólares. (Agencia Central de Inteligencia, 2012) De igual manera, en términos de dólares comparables internacionalmente tenemos que los EAU poseen un poder adquisitivo^{xx} con niveles de ingreso de 260.800 millones mientras que Ecuador posee un ingreso de \$ 26.928,19 millones. (Sepulveda, 2012) Sin embargo, basándonos en la teoría del poder adquisitivo de la hamburguesa Big Mac de McDonald's tenemos que el dólar americano presenta una mayor capacidad de compra frente al dirham emirati. (The Economist Online, 2012)

La deuda externa pública para los EAU es de 167.200 millones de dólares, ocupando así el puesto número 43 del ranking mundial de los países más endeudados. Si adicionalmente tomamos en cuenta que su producto interno bruto^{xxi} (PIB), tenemos que la deuda de ese país representa el 64.11% del total de su PIB. Por su parte, Ecuador posee una deuda total de 10.055,3 millones de dólares ocupando el puesto 95 en el

ranking de los países más endeudados. De igual manera, la deuda total del país se encuentra representando el 37,34% del PIB nacional. (Sepulveda, 2012) Consecuentemente, el endeudamiento externo de los EAU es un endeudamiento mucho mayor al ecuatoriano. Sin embargo, el PIB árabe es aproximadamente nueve veces mayor al del Ecuador y; por tanto, su capacidad de pago es mucho más prometedora que la del Ecuador.

Finalmente, en el ámbito del sector externo, los niveles de exportación de los EAU son superiores a los niveles de exportación del Ecuador. En el 2011, los EAU exportaron \$145.899 millones e importó \$143.227 millones. Por su parte, las cifras de exportaciones del país contrastan con las cifras anteriormente mencionadas con un monto de exportaciones de \$22.345 millones y de \$24,286 millones en importaciones. (Centro Internacional de Negocios , 2012) Vale mencionar que las cifras anteriormente proporcionadas están sujetas a cambios debido a que las agencias de investigación tardan en levantar datos; y por tanto, las estimaciones presentadas pueden variar, aunque con variaciones mínimas.

	EMIRATOS ÁRABES	
	UNIDOS	ECUADOR
TIPO DE CAMBIO	1 DIRHAM = 0,27	1 USD = 0,7722 EUROS
PIB NACIONAL	260.800 MILLONES	\$ 26.928 MILLONES
PIB PER CÁPITA	\$ 48.800	\$ 8.600
CRECIMIENTO PIB	3,3%	2%
TASA INFLACIÓN	2,5%	5,41%
DESEMPLEO	2,4%	5,07%
EXPORTACIONES	145.899 MILLONES	22.345 MILLONES
IMPORTACIONES	143.227 MILLONES	24,286 MILLONES
DEUDA EXTERNA	167.200 MILLONES	10.055,3 MILLONES

Gráfico No. 15 Perfil Económico 2012
Datos: Almanaque Mundial 2013
Elaborado por: La Autora

2.2 Situación Económica-Social actual de los Emiratos Árabes Unidos

2.2.1 Ficha país



Gráfico No. 16 Mapa Emiratos Árabes Unidos

Fuente: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/graphics/maps/large/ae-map.gif>

Nombre Oficial	Emiratos Árabes Unidos Al Imarat al Arabiyah al Muttahidah
Capital	Abu Dhabi
Ubicación Geográfica	Medio Oriente. Bordea el Golfo de Omán y el Golfo Pérsico. Ubicado entre Omán y Arabia Saudita
Área	83.600 km²
Población	5.314.317 (Julio, 2012)
Crecimiento Poblacional	3.055% (2012)
Religión	Islam Religión Oficial Musulmanes Sunitas, Chiitas, Sufís 96%, Otros, incluye cristianos y hindúes 4%
Índice de desarrollo	30
Clima	Desértico, Frío en las montañas orientales
Recursos Naturales	Gas Natural & Petróleo
Idioma	Árabe (Oficial), Persa, Inglés, Hindi, Urdu
Moneda	Dirham Emirati
Tipo de cambio	1 Dirham = 0,27 Centavos de dólar
Forma de Gobierno	Federación Constitucional
Ciudades Principales	Dubái, Abu Dhabi, Sharjah y Al-Ayn

Puertos	Autoridad Portuaria Dubái, Abu Dhabi y Sharjah
Aeropuertos	Al-Ain, Dubai, Abu Dhabi, Fujairah, Ajman, Ras Al Khalimah, Sharjah
Producto Interno Bruto	360,1 billones
Crecimiento del PIB	4,09%
PIB per capita	48.800 dólares
PIB por sector	Agricultura 0.8%, Industria 53.9%, Servicios 45.3%
Fuerza Laboral	Agricultura 7%, Industria 15%, Servicios 78%
Inflación Anual^{xxii}	0.9%
Exportaciones FOB	145.899 millones de dólares
Exportaciones	Petróleo 45%, Gas Natural, Re-exportaciones y Pescado Seco
Destinos Exportaciones	Japón, India, Irán, Corea del Sur, Tailandia, Singapur
Importaciones CIF	143.227 millones de dólares
Importaciones	Maquinaria y Equipos de Transporte, Químicos y Alimentos.
Origen Importaciones	India, China, EEUU, Alemania y Japón

Tabla No. 1 Perfil país Emiratos Árabes Unidos

Datos: Libro de Datos Mundial de la Agencia Central de Inteligencia (CIA) & Almanaque Mundial 2012

Elaborado por: La Autora

2.2.2 Población, religión e idiomas

No hay duda de que los logros políticos y económicos de los EAU han mejorado notablemente sus condiciones sociales. Cabe reconocer que este país ha sido capaz de conjugar la modernización de un mundo globalizado con los valores tradicionales del mundo islámico. Hoy en día, EAU cuenta con un aproximado de 5.5 millones de habitantes de los cuales el 20.4% comprenden las edades de 0-14 años, el 78,7% las de 15-64 años y el 0.9% las edades mayores a 65 años. Actualmente la esperanza de vida es de 79 años para las mujeres y de 74 para los hombres. La población árabe posee una tasa de urbanización de 83%, concentrándose así en las principales ciudades del país. Finalmente, la composición de la población en referencia está conformada étnicamente

de la siguiente manera: emiratenses 19%, árabes e iraníes 23%, sud-asiáticos 50% y otros 8%. (Agencia Central de Inteligencia , 2012)

Por su parte, Dubái se constituye como la ciudad más cosmopolita de los EAU y como una de las más cosmopolitas a nivel mundial. Es así que aproximadamente el 12% de la población de Dubái está conformada por expatriados árabes occidentales, el 63% de hindúes, pakistaníes y filipinos y el 25% restantes de emiratenses. (Columbus Travel Media Ltd, 2012) En los años venideros la población de Dubái pronostica un crecimiento considerable al pasar de aproximadamente 1.7 millones de habitantes a 5 millones para el año 2020. En este contexto, vale la pena precisar que más del 45% de su población actual, comprenden las edades menores a 15 años, dando como resultado una población extremadamente joven. (Oxford Business Group , 2007)

La población emiratense del país profesa la religión islámica, siendo ésta, la religión predominante de los EAU. Adicionalmente, el islam se constituye como la segunda religión con mayor presencia en el mundo e incluso es considerada la religión con mayor número de creyentes practicantes. El islam tiene sus orígenes con el profeta Mahoma quien instauró una comunidad política-religiosa en base a las enseñanzas del Corán. Por lo tanto, la religión islámica más que una mera religión es una forma de vida en sí, englobando todos los aspectos de la vida cotidiana de sus fieles seguidores. (Espoisto L., 2006) Es importante tomar en cuenta la diferencia de los tres grandes grupos del islam: Sunitas, Chiitas y Sufís. Los sunitas practican un islamismo tradicionalista y son gobernados por un califa. Los chiitas persiguen la creación de una nación teocrática regida por un imán quien debe probar su descendencia del profeta Mahoma. Finalmente, los sufís se rigen por un jeque y practican un islamismo místico y asceta guiándose más por los sentimientos y las experiencias que por las leyes. (Braswell W, 2005)

No cabe duda de que la religión islámica no solo se constituye como la segunda religión más importante del mundo después del Cristianismo. Por el contrario, esta representa todo un mundo cultural, universal, y unificador. En este sentido, el islam posee gran influencia no solo en los aspectos netamente religiosos sino que abarca una gran injerencia en aspectos de

la vida política, jurídica, comercial y social del país. Esto debido a que toda legislación debe estar en concordancia con la doctrina profesada por el mundo islámico. Así por ejemplo, en el aspecto comercial, los comerciantes que intenten ingresar a estos mercados no solo deben poseer productos competitivos sino que por el contrario deben poseer productos competitivos que cumplan con las exigencias y rigurosidades del mundo islámico. Tal es el caso del certificado Halal, certificado de obligatoria presentación para la importación y comercialización de productos que según la ley islámica deben probar ser compatibles con el mundo islámico.

Adicionalmente, el país cuenta con un grupo minoritario de practicantes hindúes y cristianos, quienes se encuentran conformando el 4% de la población. Es importante mencionar que Dubái es la ciudad donde se puede encontrar el mayor número de practicantes no musulmanes. Por ejemplo, según las estadísticas de Columbus Travel Media, la ciudad cuenta con un 57% de practicantes musulmanes, con un 20% de practicantes hindúes y cristianos respectivamente y con un 3% de practicantes afiliados a otras religiones. Consecuentemente, Dubái es considerada como una de las ciudades del mundo islámico con mayor grado de tolerancia hacia religiones contrarias al islamismo. (Columbus Travel Media Ltd, 2012)

Finalmente, el árabe constituye el idioma oficial de los EAU, el mismo que se encuentra formando parte de las lenguas semíticas. En la actualidad es una de las lenguas semíticas que ha prevalecido con el paso del tiempo ejerciendo una gran influencia en lenguas como el urdu y el persa. Idiomas que también son hablados en los EAU principalmente por la comunidad de árabes expatriados radicados en el país. Es importante mencionar que el árabe es el idioma hablado por un aproximado de 300 millones de personas alrededor del mundo debido a que es el idioma nacional de todos los países árabes y de la religión islámica. Finalmente, el inglés y el hindú son idiomas altamente difundidos principalmente en Dubái donde existe el mayor número de habitantes extranjeros. (Millar Cerda & Salgado Nuñez, 2005)

2.2.3 Asuntos Sociales, Educación y Salud

Entre los asuntos sociales de mayor importancia para los EAU se encuentra la erradicación total de la pobreza. Tema, en el cual el gobierno ha puesto su atención y apoyo a través de su programa “Red de Asistencia Social” cuyo fin es ayudar a los miembros más vulnerables de la sociedad otorgándoles subsidios. El subsidio más común es el de vivienda para el cual existen tres tipos de programas que ofrecen préstamos con subvenciones parciales del estado hasta subvenciones totales en casos particulares. De igual manera, el gobierno intenta brindar condiciones de trabajo óptimas tanto para sus ciudadanos como para los residentes extranjeros guiados por la regulaciones de la Organización Internacional de Trabajo (OIT) y por la Organización Árabe de Trabajo (OAT). Adicionalmente, tenemos que la mujer hoy en día ocupa una posición muy relevante dentro de la vida cotidiana de los EAU ocupando ya los dos tercios de la población económicamente activa del país. (Consejo Nacional de Medios de Comunicación, 2012)

Respecto a la educación el país ofrece una educación integral a todos sus ciudadanos desde el nivel preescolar hasta la universidad que es además gratuita en todos sus niveles. De igual manera, el sector cuenta con instituciones nacionales públicas y privadas así como con instituciones extranjeras. Las principales universidades del estado son la Universidad de los Emiratos ubicada en Al Ain y la de Zayed con campus en Abu Dhabi y Dubái. Entre las instituciones privadas se destacan: La Universidad Americana de Sharjah y Dubái, La Universidad de Sharjah, la Universidad de Ciencia y Tecnología de Ajman, la Universidad de Abu Dhabi y la Universidad de Al Hosn en Abu Dhabi. Así mismo, el país cuenta con universidades internacionales como la Universidad de Sorbona de París y la Universidad de New York en Abu Dhabi. Por su parte la ciudad académica de Dubái alberga 27 instituciones académicas procedentes de otros países. (Consejo Nacional de Medios de Comunicación, 2012)

Finalmente, en el ámbito de la salud podemos mencionar que el país cuenta con un sistema sanitario sumamente avanzado que incluye una sofisticada infraestructura de hospitales, clínicas y centros de atención primaria perfectamente equipados. En este

sector, el país árabe cuenta con 26 hospitales públicos y alrededor de 1000 clínicas públicas y privadas, las mismas que ofrecen atención gratuita a sus ciudadanos. Adicionalmente, hoy en día el gobierno ha puesto gran énfasis en ampliar los derechos de sanidad de los residentes extranjeros. (Consejo Nacional de Medios de Comunicación, 2012)

2.2.4 Sistema Político y de Gobierno

Desde que los EAU logró su independencia de Gran Bretaña en 1971, los 7 emiratos que lo conforman han moldeado una identidad nacional distintiva y a la vez inclusiva que le ha permitido lograr una estabilidad política envidiable en la región. El sistema político y de gobierno de los EAU es una combinación de lo tradicional con lo moderno. En 1971 los emiratos de Abu Dhabi, Ajman, Al Fujayrah, Sharjah, Dubái, Ra's al Khaymah y Umm al-Quwayn se consolidaron bajo la figura de un estado federal, nombrando como capital permanente del país a Abu Dhabi. Paralelamente, se redactó una constitución provisional bajo la cual se rige el país hasta la actualidad sin dejar de lado los aspectos que cada emirato posee y que no están contemplados en la misma. (Ministerio de Información y Cultura, 2006)

El nuevo estado federal se encuentra conformado por el Consejo Supremo (CS), por el Consejo de Ministros (CM), por la cámara parlamentaria y por la Corte Suprema Federal (CSF). El CS se encuentra conformado por los 7 gobernadores de los distintos emiratos siendo este organismo la máxima autoridad constitucional de los EAU. Este organismo encarna los poderes legislativos y ejecutivos y se encarga de establecer políticas generales y las sanciones federales legislativas así como de elegir de entre sus miembros al Presidente y al Vicepresidente. Finalmente, es el órgano a cargo de aprobar la asignación del Primer Ministro y sus asistentes que a su vez son delegados por el Presidente. Es necesario mencionar que el CS se reúne 4 veces al año y los gobernadores de Abu Dhabi y Dubái tienen derecho permanente al veto en las decisiones que el CS lleve a cabo. (Ministerio de Información y Cultura, 2006)

Por su parte el CM encarna al poder ejecutivo y éste se encuentra presidido por el Primer Ministro, quien a su vez se encarga de escoger los ministros que presidirán los distintos ministerios de entre los miembros del CM. A saber los ministerios que lo conforman son: Ministerio de Finanzas e Industria, Ministerio de Defensa, Ministerio del Estado para los Asuntos Internacionales, Ministerio del Interior, Ministerio de Asuntos Presidenciales, Ministerio de Educación, Ministerio de Información y Cultura, Ministerio de Obras Públicas, Ministerio del Consejo Supremo y del Consejo de Cooperación para el Golfo, Ministerio de Relaciones Internacionales, Ministerio de Salud, Ministerio del Estado para Asuntos Ministeriales, Ministerio de Agricultura y Pesca, Ministerio de Justicia y Asuntos Islámicos, Ministerio del Estado para Asuntos Financieros e Industriales, Ministerio de Economía y Planeación, Ministerio de Energía, Ministerio de Comunicaciones y Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. (Ministerio de Información y Cultura, 2006)

De igual manera, el poder legislativo está representado por la Consejo Federal Nacional (CFN), el mismo que se haya integrado por un total de 40 miembros. De estos 40, 20 son señalados por los gobernantes de los emiratos como sigue: 4 Abu Dhabi, 4 Dubái, 3 Sharjah y Ra's al-Khaymah y 2 Ajman, Fujayrah y Umm al-Quwayn. Los 20 miembros restantes son electos en base a candidatos y no a partidos para un periodo de 4 años siguiendo la misma composición anteriormente señalada. (Agencia Central de Inteligencia , 2012) De entre la totalidad de sus miembros se elige un presidente quien llevará a cabo la supervisión de la legislación, el control del desempeño de los ministros electos y la planificación del presupuesto anual del país. Finalmente, el país cuenta con la Corte Suprema Federal (CSF) y las Cortes de Primera Instancia, las mismas que representan el poder judicial de los EAU. (Ministerio de Información y Cultura, 2006)

Cabe mencionar, que al igual que los demás Emiratos; Dubái, posee el derecho de administrar sus recursos naturales incluyendo el gas natural y el petróleo. De igual manera, posee completa autoridad sobre las decisiones respecto de los derechos de propiedad, el mantenimiento de sus carreteras y las obras públicas. A pesar de esto, Dubái se ha caracterizado por ser un estado con muy poca intervención en la política y

con un enfoque casi obsesivo en el desarrollo económico del emirato y la región. Consecuentemente, el emirato se ha consolidado como un importante centro de comercio apoyado en las políticas económicas liberales que el emirato promulga. Es así, que Dubái disfruta de los más altos estándares de calidad de vida y con ingresos per cápita raqueados entre los más altos de mundo. Sin duda, el emirato ofrece un ambiente seguro para las inversiones extranjeras y para aquellos que opten por residir en Dubái gracias a su tolerancia y las oportunidades laborales que éste ofrece. (Oxford Business Group , 2007)

Bajo este escenario, el Ecuador al momento de entablar negociaciones comerciales con los EAU, debe poseer un conocimiento bastante extenso de la manera en que las decisiones del país son procesadas. Es decir, se debe conocer la legislación tanto de los EAU como aquella del emirato de Dubái ya que este será utilizado como punto de entrada de los productos ecuatorianos. En este sentido, toda decisión tomada debe ser canalizada directamente bajo las regulaciones del emirato de Dubái sin descuidar las del país en general. El Ecuador, a diferencias de los EAU, cuenta con una sola legislación que regula la actividad del comercio exterior por lo que las negociaciones en si pueden ser llevadas a cabo directamente por el jefe de estado o por el ministro de relaciones exteriores o en su defecto por algún delegado que cuente con los permisos y autorizaciones previas por parte del jefe del estado del país.

2.2.5. Infraestructura: Carreteras, Puertos, Aeropuertos y Ferrocarriles

El desarrollo de la infraestructura prosigue tras el periodo de rápidos progresos que experimentó la construcción a gran escala y que alteró radicalmente el paisaje urbano de los EAU. Consecuentemente, en los últimos años se ha construido carreteras, puentes y sistemas de transporte público que conectan a y hacia las nuevas urbanizaciones. (Consejo Nacional de Medios de Comunicación, 2012) En este contexto, los EAU poseen una red de infraestructura extensa y amplia incluyendo una red de carreteras, ferrocarriles, puertos y aeropuertos de excelente calidad. Es así que el país cuenta con un total de 42 aeropuertos de los cuales 25 cuentan con vías pavimentadas, 5 helipuertos,

4.080 km de carreteras y alrededor de 61 puertos marítimos distribuidos a lo largo del país. (Agencia Central de Inteligencia , 2012)

El sistema de aviación de los EAU cuenta con siete aeropuertos internacionales de gran alcance ubicados estratégicamente a lo largo del país. Primeramente, tenemos el aeropuerto internacional de Abu Dhabi mismo que posee tres terminales y es la sede de la aerolínea nacional de los EAU: The Etihad Airways. El aeropuerto cuenta con 52 aerolíneas que permiten volar hacia y desde 85 ciudades en 49 países conectando principalmente al occidente con el oriente. (Abu Dhabi International Airport , 2012) Adicionalmente, el aeropuerto dispone del servicio de importación y exportación de carga y cuenta con las condiciones optimas para el almacenaje, el control y el transporte de la misma. Finalmente, la Compañía Aeroportuaria de Abu Dhabi (CAAD), es la que se encuentra administrando al aeropuerto en mención así como a los aeropuertos nacionales de las Islas de Delma y de Sri Bani Yas, el aeropuerto internacional de Al Ain y el aeropuerto ejecutivo de Al Bateen. (Compañía Aeroportuaria de Abu Dhabi , 2012)

Respecto al aeropuerto internacional de Dubái, tenemos que éste cuenta con tres terminales y es la sede de la aerolínea Emirates. Es así que provee vuelos a más de 220 destinos a través de las 130 aerolíneas con las que el aeropuerto opera. De igual manera, Dubái cuenta con el aeropuerto internacional de Al-Maktoum que junto con la ciudad logística, comercial, residencial, aérea y golfista de Dubái constituye el Centro Mundial de Dubái (CMD). Consecuentemente, Al-Maktoum, aspira convertirse en el más grande y sofisticado aeropuerto a nivel mundial. El mismo pondrá a disposición cuatro terminales que darán servicio a 160 millones de pasajeros y 12 millones de toneladas de carga anualmente. Así también, contará con un sistema integrado de transporte multimodal que conecte aire, mar y tierra. Finalmente, cabe mencionar que tanto el aeropuerto internacional de Dubái como el de Al-Maktoum son administrados por la Autoridad Aérea de Dubái (AAD). (Aeropuertos de Dubái, 2012)

Por su parte, los emiratos del norte como Sharjah, Fujayrah y Ras al-Khaymah también cuentan con sus aeropuertos internacionales e incluso buscan mejorar su competitividad en la región y el mundo. Es así que, el aeropuerto internacional de Sharjah es la sede de la línea aérea Air Arabia y actualmente es considerado como el aeropuerto pionero de la región en el transporte de carga. (Autoridad Aérea de Sharjah, 2012) De igual manera, el país cuenta con el aeropuerto internacional de Fujayrah, el mismo que se constituye como el único aeropuerto con características internacionales en la costa este del país. Fujayrah se caracteriza por ser el punto de comercio y tránsito ideal entre occidente y oriente gracias a su localización estratégica. (Aeropuerto Internacional de Fujayrah, 2012). Los EAU Cuentan también con el aeropuerto internacional de Ras al-Khaymah que transporta pasajeros y carga a diversos destinos en Europa, África, Oriente Medio y Asia. (Rakaairport, 2012)

En cuanto al sistema portuario de este país es importante mencionar que al igual que los aeropuertos, estos gozan de una ubicación estratégica entre Europa y Asia; por lo que, su reconocimiento internacional no se ha hecho esperar. Entre los puertos más importantes encontramos el puerto Zayed de Abu Dhabi el mismo que constituye el principal puerto de mercancías del país. Sin embargo, el puerto de Zayed será sustituido por el nuevo puerto de Khalifa y su enorme polígono industrial. Por su parte, Dubái cuenta con los puertos de Rashid y de Jebel Ali, los cuales gestionan grandes cargas y materias industriales para la zona franca de Jebel. También se cuenta con el puerto de Khor Fakkan ubicado en el emirato de Sharjah, siendo este el único puerto natural de aguas profundas de la región. Finalmente, los EAU disponen con el puerto de Fujayrah que en la actualidad ocupa el segundo puesto en la lista de mayores centros de abastecimiento de combustible en el mundo. (Consejo Nacional de Publicidad de los Emiratos Árabes Unidos, 2010)

Actualmente se está trabajando en la construcción de una red ferroviaria para transporte pesado de 1.200 kilómetros cuyo objetivo es agilizar la logística y dinamizar el comercio del país. Está red recibe el nombre de Red Ferroviaria TransEmirates que a su vez tiene conexión con la red ferroviaria GCC, la misma que transporta tanto carga como

pasajeros. Consecuentemente, el tren unirá Abu Dhabi – Dubái – Emiratos del Norte y a su vez se interconectará con la red ferroviaria de otros países del Golfo. Por su parte Dubái posee 3 líneas ferroviarias que se conectan a la Isla de Palm Jumeirah y al puerto de Jebel Ali y sus zonas libres. De igual manera, se planifica la construcción de dos líneas ferroviarias adicionales dentro de los próximos años para afrontar así la congestión actual del emirato. (Consejo Nacional de Publicidad de los Emiratos Árabes Unidos, 2010)

Así también, los EAU cuentan con un sistema de transporte terrestre bastante desarrollado que se realiza fundamentalmente por carretera. El país posee una red de autopistas con condiciones óptimas y de calidad, las mismas que unen las principales ciudades a lo largo de los emiratos. De igual manera, dentro de los planes de trabajo a largo plazo de los emiratos se ha propuesto una red de carreteras subterráneas para uso exclusivo de automóviles con el fin de brindar mayor seguridad a los peatones. Adicionalmente, se está incentivando la construcción de vías para transportes alternativos como las ciclo vías con miras de incentivar la utilización de medios de transporte ecológicos y reducir la dependencia de los vehículos. (Consejo Nacional de Publicidad de los Emiratos Árabes Unidos, 2010)

Finalmente y gracias a la amplia infraestructura con la que los EAU cuentan, el Ecuador podría entablar alianzas estratégicas tanto con las aerolíneas como con las principales navieras que operan desde y hacia este destino. Esto es de alta relevancia para los intereses comerciales del país, ya que hoy por hoy, uno de los principales obstáculos que restan competitividad al país es precisamente, los altos costos tarifados por las navieras y aerolíneas operan hacia este destino. Una consecuencia inherente de esta realidad se debe principalmente a la limitada disponibilidad de rutas hacia este destino. Por lo tanto, al poseer los EAU tan sofisticada infraestructura, el Ecuador debe tomar ventajas al buscar las vías y los modos más adecuados para implementar canales con enfoque exclusivo hacia la región del Oriente Medio.

2.2.6. Estructura Productiva: Sectores Claves

La economía de los EAU se caracteriza por ser una de las más estables de la región, asegurando así, el turismo y la inversión extranjera. De igual manera, los EAU sobresalen en la región por ser una economía de libre mercado con mínimas restricciones al sector privado, al comercio exterior y al movimiento de capitales. Es por ello que, el privilegiado ambiente económico de este país ha contribuido a la creación de empresas innovadoras y de rápido crecimiento; así como, al fortalecimiento de los diversos sectores económicos que los emiratos poseen. Consecuentemente, los EAU se destacan como un importante enclave comercial de la región y el mundo por su gran capacidad de atraer inversiones extranjeras y capital humano; así como, una importante dinámica comercial. (Consejo Nacional de Medios de Comunicación, 2012)

Sin duda alguna, los sectores de mayor relevancia de los EAU constituyen el sector de petróleo y de gas natural. Ambos sectores ocupan el séptimo lugar respecto a las reservas de los mismos a nivel mundial. El petróleo cuenta con una reserva de 97.8 billones de barriles de petróleo, suficiente para abastecer la demanda mundial durante los próximos 100 años. Por su parte, el gas natural cuenta con una reserva de 227.1 trillones de pies cúbicos, reserva que podría abastecer la demanda mundial durante los próximos 130 años. Diariamente los EAU proveen al mercado 7 billones de pies cúbicos de gas natural y 2.3 millones de barriles de petróleo. De esta manera, el sector petrolero del país ocupa el noveno puesto como productor petrolero a nivel mundial; así como, el cuarto puesto como exportador de petróleo crudo, después de Arabia Saudita, Irán e Irak. (Consejo Nacional de Publicidad de los Emiratos Árabes Unidos, 2010)

El sector petrolero se encuentra administrado por Consejo Supremo de Petróleo (CSP), cuya sede se localiza en el emirato de Abu Dhabi, por poseer el 95% del petróleo y gas del país. Sin embargo, estos sectores han presentado grandes retos para el país en la actualidad ya que al formar parte de la Organización de los Países Exportadores de Petróleo (OPEP), su producción está limitada por las cuotas que la organización imponga; así como, por desafíos medioambientales de un mundo globalizado. Al verse

la producción petrolera limitada, también se ve limitada la producción del gas; así como, la producción del sector energético. En este contexto, el país busca ampliar la capacidad productora tanto del petróleo como del gas en base a la inversión extranjera y paralelamente diversificar su mercado petrolero. Adicionalmente, se debe reducir las emisiones del dióxido de carbono; así como, debe incentivar y priorizar las fuentes de energía ambientalmente amigables. (Consejo Nacional de Publicidad de los Emiratos Árabes Unidos, 2010)

Bajo este marco referencial, vale la pena mencionar la similitud existente respecto del sector petrolero de ambos países, ya que el Ecuador al igual que los EAU poseen una participación activa en las exportaciones petroleras al mundo. Es por ello, que el Ecuador también se encuentra formando parte de la OPEP persiguiendo dentro de este marco el fortalecimiento de las relaciones económicas con economías estructuralmente similares a la ecuatoriana y de las que el país puede extraer importantes lecciones para usar de la mejor manera posible los recursos petroleros. (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2012) El petróleo ecuatoriano se encuentra administrado por la Empresa Estatal de Petróleos del Ecuador (PETROECUADOR), la misma que constituye una empresa del sector público y se encuentra fuertemente regulada, limitando así a la inversión extranjera directa en este sector.

Por su parte, el país cuenta con una reserva probada de 5.5 millones de barriles al término del año 2011, según datos generados por PETROECUADOR. En este contexto, los EAU superan con creces las reservas del país y por consiguiente el tiempo de vida del petróleo para el Ecuador es muy inferior con respecto al de los EAU. Sin embargo, la similitud existente entre el país de medio oriente y Ecuador es que el sector petrolero es y ha sido la principal fuente de ingresos para estos países. Por ello, y al formar parte de la OPEP, tanto el Ecuador como los EAU deben buscar las estrategias para mantener los valores del barril de petróleo sostenibles en el tiempo. Esta sostenibilidad debe procurar mantener la dinámica comercial inherente del sector petrolero pero, a su vez innovar y diversificar su oferta exportable de productos no petroleros. (PETROECUADOR , 2012)

Un sector no petrolero de gran relevancia en la actualidad es la industria de la electricidad y del agua, misma que debido a la creciente demanda del sector se requiere la creación de un mayor número de plantas desalinizadoras en miras de seguir ofertando agua potable a la sociedad; así como, un mayor número de plantas de gas para la producción de electricidad. Sin embargo, el país está priorizando la utilización de fuentes alternativas como las plantas nucleares y la energía solar para la producción de electricidad del país. Es así que, el país está llevando a cabo la construcción de su planta nuclear bajo aprobación de la Agencia Internacional de Energía Atómica (AIEA) y bajo la supervisión de la Corporación para la Energía Nuclear de los Emiratos (CENE). Así mismo, el país se ha convertido en la sede de la Agencia Internacional de Energía Renovable (IRENA) y aspira liderar el desarrollo de las tecnologías para la energía renovable a nivel mundial. (Consejo Nacional de Publicidad de los Emiratos Árabes Unidos, 2010)

Adicionalmente, el país cuenta con importantes industrias como la industria de la construcción, de aluminio, de químicos y plásticos, de metales, de alimentos, de acero y hierro, de alfombras y de cerámica. Al mismo tiempo el país cuenta con una significativa participación de la industria textil, marítima y manufacturera, cuyo enfoque es la diversificación de los sectores no petroleros. Así también, encontramos la participación del sector agrícola y pesquero dentro de la economía del país, sectores que a pesar de no ser tradicionales aportan con alrededor del 3% al PIB y cuenta con importante apoyo del gobierno. Finalmente, encontramos a la industria de turismo que es de vital importancia para el crecimiento económico del país, principalmente para el emirato de Dubái. (Oficina Económica y Comercial de España en Dubai , 2006)

2.2.7 Crecimiento económico en los últimos años y perspectivas

Tras la crisis mundial, los precios del petróleo se elevaron significativamente, permitiendo a la economía emiratense alcanzar un comportamiento económico único en la región. Consecuentemente, el desempeño económico tanto del sector petrolero como del no petrolero de los EAU, mejoró en función de los precios internacionales del

petróleo mostrando un patrón de crecimiento tendiente a la alza en los años venideros. Adicionalmente, es meritorio recalcar que los ingresos petroleros del país son reinvertidos en el país a fin de lograr equilibrar su balanza internamente y externamente. De igual manera, se espera que el gasto público se mantenga como el principal incentivo para el crecimiento económico, especialmente de los emiratos del norte. Como resultado, se pretende mejorar los estándares de la calidad de vida de la población emiratense al invertir en sectores claves como la educación, la salud, los beneficios sociales, entre otros. (Ministerio de Economía, 2012)

Así también, vale la pena mencionar que en los últimos años, el sector no petrolero del país ha diversificado en gran medida la participación económica del país dentro y fuera del mismo, gracias a los grandes incentivos que el gobierno federal ha depositado en el sector. Consecuentemente, el país se encuentra trabajando en miras incrementar la oferta del sector no petrolero y mantener un crecimiento constante en el desempeño del mismo. Por ello, los emiratos se han enfocado en diseñar planes futuristas que aporten al desarrollo económico del país como por ejemplo Dubái con su Plan de Dubái 2015 o Abu Dhabi con su Plan de Abu Dhabi 2030. Estos planes incentivan la diversificación económica del país y preparan un terreno fértil para la atracción de capitales extranjeros. Es decir, persiguen el fortalecimiento de los negocios entre el sector público y privado en miras de atraer a las grandes compañías extranjeras para que estas manejen sus operaciones en el país. (Ministerio de Economía, 2012)

Finalmente, podemos asegurar que la economía de los EAU es una de las economías emergentes más imponentes de la región ocupando el segundo puesto después de Arabia Saudita. Sin duda, la fuerte voluntad del país, su determinación y la manera en que el gobierno ha manejado sus limitados recursos ha hecho de su economía un modelo a seguir en el contexto mundial. Es por esta razón, que durante los últimos años la economía nacional ha sido capaz de alcanzar tasas de crecimiento positivas gracias a la infraestructura de primera nivel que el país posee; así como, a las legislaciones económicas flexibles que han permitido la inyección de las inversiones extranjeras al país. El principal reto del país a futuro es de lograr canalizar los recursos financieros y

humanos con el fin de construir una economía competitiva y sostenible basada en el conocimiento. (Ministerio de Economía, 2012)

2.3. Modelo de Negociación Árabe

2.3.1 El estilo negociador de los árabes

Dada la heterogeneidad de los países musulmanes, no sería posible definir un perfil único. En la cultura islámica, la familia tiene muchísima influencia e incluso participan en negocios comunes. Tanto las relaciones familiares como las de amigos, son muy fuertes y obligan a las partes a ser transparentes y protegerse en los negocios. Sin embargo, se puede utilizar al islam como un factor común ya que esta religión a más de influir en la esfera religiosa del individuo, incide en su vida cotidiana abarcando todos los aspectos de su vida. Es por ello, que los musulmanes dan mucha más importancia al contexto que a lo que se dice. De igual manera, los documentos legales son muy poco comunes ya que la palabra de una persona es determinante. (París, 2008)

En este contexto, las negociaciones suelen ser muy lentas ya que se requiere de mucha confianza para poder iniciar y culminar las negociaciones con éxito. Además, los EAU es un país con derecho teocrático es decir que la palabra del profeta Mahoma, está por encima de la palabra del hombre ya sea escrita u oral. Si a esto sumamos el fanatismo religioso de la región hace que cualquier cambio radical en los paradigmas políticos y de cualquier levantamiento de clases sea muy poco probable en un futuro próximo. Consecuentemente, el status quo de los árabes causa varias restricciones en el volumen y diversidad del comercio exterior y en las inversiones directas extranjeras. (París, 2008)

Así, el estilo negociador árabe es un acto psicológico realizado dentro de un clima amistoso donde se intercambia información personal para que esto conduzca a una solución satisfactoria del problema. En este trato las emociones, los sentimientos y una relación netamente personal entre las partes es muy importante. De ahí que las relaciones cordiales personales son una parte vital de la negociación. De igual manera, el

aspecto y la imagen de la persona son determinantes al momento de establecer hasta donde una persona puede involucrarse o no en la negociación. Así mismo, la hospitalidad de las negociaciones gira en torno al grandioso trato personal y a los grandes banquetes ofertados que tienen como fin crear un ambiente agradable. (París, 2008)

Finalmente, los árabes son negociadores que toman altos riesgos, que se comprometen a hacer las cosas, que manipulan la información y le dan más valor a ser más vivos que el otro. Por ello, los negociadores de medio oriente regatean hasta el último minuto con gran perseverancia y simpatía pidiendo siempre más de lo que esperan ganar para al final crear un ambiente psicológico en donde la otra parte se sienta bien por haber hecho un buen negocio. Es por esta razón que la parte involucrada debe basar sus peticiones en criterios objetivos, en conocimientos de los estándares internacionales y en las posibilidades de optar por una segunda alternativa. Adicionalmente, el mostrar debilidades puede hacer bajar la guardia al negociador árabe sin dejar de lado el honor y el orgullo de la parte involucrada. (París, 2008)

2.3.2 Recomendaciones para hacer negocios con los árabes

Según, las anotaciones contenidas en el libro “Los perfiles de negociación internacional” de Narbona Veliz, las recomendaciones más adecuadas para llevar a cabo negocios con los árabes son las siguientes:

- Investigar la posición social del individuo.
- Para conseguir un primera entrevista los contactos personales y las referencias con esenciales.
- Recurrir a un agente comercial como la mejor estrategia para penetrar los mercados árabes.
- Crear un joint venture con un socio comercial donde este posea por lo menos 51% del capital o establecerse en una de las trece zonas francas de medio oriente.

En el caso de los EAU la principal zona franca es Jebel Ali misma que aglutina alrededor del 40% del comercio exterior del país.

- Poseer un amplio conocimiento sobre la base legal del derecho teocrático ya que este protege mucho a las empresas locales en sus relaciones con las extranjeras.
- Se recomienda recurrir a los agentes de hecho ya que con ellos no se establece contratos y por ende se estaría extenso de las indemnizaciones que el derecho teocrático postula.
- Los negociadores no poseen agenda previa y por regla general las negociaciones se las llevan a cabo en dólares sin importar la moneda local.
- Tampoco es una costumbre comercial entregar una tarjeta profesional al comienzo de una reunión. Es mejor esperar a que ellos lo hagan.
- Durante las negociaciones se recomienda utilizar un tono amistoso con un contacto visual intenso. El saludo utilizado es el occidental, no el árabe y es bien visto utilizar la frase “Assalam Gualaikum” que significa la paz este contigo.
- Es muy habitual que las citas se cancelen sin previo aviso y las reuniones sean con frecuencia interrumpidas. Las citas de negocios se las realizan desde el día sábado al día miércoles.
- No tocar temas de negocios durante las comidas y aceptar siempre lo que se ofrezca.
- Los temas de conversación sugeridos son el fútbol, la modernidad de su país o la magnífica arquitectura de sus ciudades. Se deben evitar los temas políticos.
- Se recomienda contar con un buen traductor que transmita sinceridad y honestidad.
- Nunca se debe dar palmadas en la espalda evitando así situaciones de tensión.
- Las reuniones de negocios se las pueden realizar en hoteles, en los majis (lugares para sentarse) o en los diwan (lugares para sentarse particulares).
- Tanto la mano izquierda como los pies son impuros. Es importante recordar que no se debe poseer ningún contacto físico con las mujeres.
- Finalmente, no es necesario vestir de traje y corbata; por el contrario, es bien visto utilizar una camisa tradicional del país, la misma que otorgará identidad al usuario. (París, 2008)

2.3.3 Entorno Empresarial

Los EAU ofrecen muchas oportunidades de negocio al mercado internacional basados en una serie de factores que favorecen su posición internacional. Por ejemplo, tenemos que el dirham, la moneda oficial de los EAU, posee una paridad fija con el dólar, es segura y de libre convertibilidad. Adicionalmente, en este país no existen restricciones a la transferencia de beneficios o la repatriación de capital. De igual manera, los derechos de importación son de alrededor de un 5% para todos los bienes y en el caso de artículos importados para su consumo en las zonas francas, son inexistentes. Finalmente, podemos mencionar que los costes laborales son competitivos y que no existen impuestos sobre sociedades ni sobre las personas físicas. Sin duda todos estos factores, combinados con la ubicación estratégica y accesible a los principales mercados de la región, a una excelente infraestructura y entorno de trabajo agradable, estable y seguro, son elementos fundamentales para atraer la inversión extranjera. (Consejo Nacional de Medios de Comunicación, 2012)

No debemos olvidar que los EAU cuentan con un total de siete cámaras de comercio localizadas en cada uno de los emiratos del país, las mismas que son de vital importancia como fuentes de información y ayuda al momento de hacer negocios en los distintos emiratos. Por ejemplo, disponen de una base de datos de inversiones, expiden y autentifican las licencias y otra documentación, arbitran en conflictos y facilitan instalaciones, tales como salas de reuniones y conferencias e interpretación simultánea. Adicionalmente, las cámaras ayudan al establecimiento de sociedades las cuales regulan su marco operativo en base a la Ley de Sociedades Comerciales y en la Ley de Agencias de Comercio. El órgano rector que engloba la totalidad de las cámaras es la Federación de Cámaras de Comercio e Industrias de los EAU que cuenta con oficinas tanto en Abu Dhabi como es Dubái. (Consejo Nacional de Medios de Comunicación, 2012)

De igual manera, contamos con la presencia de zonas francas, las mismas que se encuentran dirigidas por la Autoridad de la Zona Franca independiente. Este resulta ser el organismo encargado de conceder las licencias para operar en las zonas francas y de

prestar ayuda a las empresas que establezcan sus sociedades en éstas. Las sociedades que se establezcan en estas zonas gozan de las siguientes ventajas: 100% de la sociedad de propiedad extranjera, 100% de exención de derechos de importación y exportación, 100% de repatriación de capital y beneficios, exención del impuesto de sociedades hasta un total de 50 años, exención de impuesto sobre la renta de las personas físicas, ayuda en la contratación del personal, con servicios de apoyo adicionales, tales como financiación y vivienda, entre otros. (Consejo Nacional de Medios de Comunicación, 2012) Las zonas francas con las que el país dispone son las siguientes:

- Abu Dhabi
 - Zona Franca del Aeropuerto de Abu Dhabi
 - Zona 24-52 de Abu Dhabi
 - Compañía de Puertos de Abu Dhabi
 - Kizad
 - Ciudad de Masdar

- Dubái
 - Ciudad Humanitaria y de Ayuda de Dubái
 - Zona Franca del Aeropuerto de Dubái
 - Parque de Biotecnología e Investigación de Dubái
 - Centro de Flores de Dubái
 - Parque de Oro y de Diamantes de Dubái
 - Ciudad de la Salud de Dubái
 - Centro Financiero Internacional de Dubái
 - Ciudad de Internet de Dubái
 - Pueblo del Conocimiento de Dubái
 - Ciudad Marítima de Dubái
 - Ciudad de los Medios de Comunicación de Dubái
 - Centro de Materias Primas Múltiples de Dubái
 - Zona de Subcontratación de Dubái
 - Oasis de Silicio de Dubái

- Ciudad Estudio de Dubái
- Zona de Producciones de Medios de Comunicación Internacionales
- Zona Franca de Jebel Ali
- Parque Tecnológico
- Zona Automovilística de Dubái
- Ciudad Académica Internacional de Dubái
- Parque Energético y Medioambiental de Dubái

- Sharjah
 - Zona Franca del Aeropuerto de Internacional de Sharjah
 - Zona Franca de Hamriyah

- Ajman
 - Zona Franca de Ajman
 - Umm al-Quwayn
 - Zona Franca de Ahmed bin Rashid

- Ras al-Khaymah
 - Zona Franca de RAK
 - Dirección de Inversiones de la Zona Franca de RAK
 - Zona Franca para los medios de Ras al-Khaymah

- Fujayrah
 - Zona Franca de Fujayrah
 - Ciudad Creativa de Fujayrah. (Consejo Nacional de Medios de Comunicación, 2012)

Finalmente, podemos mencionar que los EAU son uno de los destinos favoritos de reuniones de negocios internacionales, viajes de incentivo, convenciones, ferias de negocios, eventos y exposiciones. Tan cierto es esto que, este sector de actividad

constituye actualmente un componente principal en los planes de expansión comercial y turística del país. Sus enormes recintos feriales y sus hoteles de lujo, construidos especialmente para este efecto, disponen de las más modernas instalaciones para conferencias. Si a todo esto, se suma una infraestructura sólida, un entorno seguro y una variada oferta de ocio, no es de extrañarse que este país resulte un destino atractivo para eventos mundiales de primera línea. Consecuentemente, los EAU lideran los rankings mundiales de Competitividad Mundial y de Libertad Económica; así como, el país con mayores facilidades para hacer negocios y con mayor transparencia y responsabilidad. (Consejo Nacional de Medios de Comunicación, 2012)

2.4 Los Emiratos Árabes Unidos y su Política Exterior

La política exterior de los EAU se guía bajo un amplio marco que reconoce ante todo su compromiso de mantener la paz, la estabilidad y la seguridad humana con sus vecinos y la comunidad mundial en sí. Por ello, su política reconoce como pilares de la misma la diplomacia, la negociación y el altruismo. De igual manera, reconoce el trato justo que se debe dar en los tratados internacionales entre los estados respetando su soberanía y promoviendo las soluciones pacíficas de los conflictos suscitados. Así mismo, respalda el accionar de las instituciones internacionales respetando la ley internacional y la puesta en marcha de convenios y tratados internacionales. Los primeros pasos de su política exterior se refleja el Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) asociación que se encuentra integrada por seis estados independientes de la península arábiga que poseen una gran influencia dentro y fuera de la región. (Consejo Nacional de Publicidad de los Emiratos Árabes Unidos, 2010)

Respecto a su accionar internacional, los EAU persiguen el fortalecimiento de las relaciones pacíficas con la comunidad internacional. Por ejemplo, los EAU sostienen que la paz en el Medio Oriente solamente llegará cuando se detenga la ocupación israelí en Palestina. Por ello, el país apoya de manera política, económica y humanitaria a la región en miras de promover la independencia de Palestina como estado. De igual manera, pretende el establecimiento de la paz y la seguridad en Irak mientras que con

Irán reclama la soberanía de tres islas emiratenses que sufren ocupación iraní desde 1971. Así mismo, hacen un llamado a Irán para que coopere con AIEA y así disipe las dudas de su programa nuclear. Finalmente, los EAU prestan ayuda humanitaria a gran escala en Afganistán mientras que en Pakistán buscan mantener la estabilidad para no generar alteraciones en la región debido a la proximidad de este país con la misma. (Consejo Nacional de Publicidad de los Emiratos Árabes Unidos, 2010)

Adicionalmente, los EAU buscan el fortalecimiento de los lazos con la comunidad internacional a través de convenios y tratado bilaterales y birregionales con países tanto en vías de desarrollo como industrializados. En este contexto, el país es considerado la segunda economía árabe de mayor presencia en la comunidad global por lo que su política exterior está destinada a incrementar las oportunidades comerciales y de inversión con una base de socios diversos. Así mismo, los EAU han depositado sus metas en ayudar a reducir la pobreza de África, de Latinoamérica y de Asia. Por todo esto y más, los EAU cuentan con la presencia de numerosos organismos internacionales en su territorio e incluso fueron escogidos para ser la sede del IRENA, dignidad que hasta hace poco solo era atribuida a los países de primer mundo. (Consejo Nacional de Publicidad de los Emiratos Árabes Unidos, 2010)

Por su parte la política exterior de la República de Ecuador, tiene como ejes principales la proclamación de la paz, la cooperación y la igualdad jurídica de los estados. De igual manera, condena la fuerza como medio de solución de conflictos y declara al derecho internacional como la norma a seguir en las relaciones recíprocas del estado. Así mismo, promueve el desarrollo equitativo de la comunidad internacional y el fortalecimiento de organismos internacionales. Adicionalmente, ha depositado especial énfasis en la integración sudamericana y ha apostado a la vía diplomática en pleno, respecto de los tratados o acuerdos a los cuales se haya suscrito. Bajo este escenario, se puede observar que existe una similitud bastante amplia respecto de la política exterior de ambos países ya que éstos persiguen básicamente los mismos objetivos. (Ministerio de Relaciones Exteriores , 2006)

Sin embargo, un aspecto a tomar en cuenta respecto de la relación bilateral entre el Ecuador con los países de oriente medio en general, es la actual situación que se desarrolla entre Israel y Palestina. Como sabemos las relaciones políticas, comerciales y económicas dentro de la comunidad internacional se desarrollan en ambiente de reciprocidad. Bajo este escenario, es importante recalcar los EAU apoyan decididamente la causa Palestina; es decir, que promueven y apoyan la creación de un estado palestino. Así mismo, este país condena el accionar del gobierno israelí e incita a la comunidad internacional a adoptar la posición de los países árabes a fin de solucionar un conflicto que ha llenado de inestabilidad e inseguridad a la región y al mundo.

2.4.1 Integración regional en Medio Oriente

La integración regional puede ser entendida como un intento de los estados, por reconstruir las erosionadas fronteras nacionales a un nivel más elevado, cuyo fin es el de garantizar conjuntamente los intereses y los objetivos de los estados pares. La integración económica entre dos o más países es la más común a nivel mundial y ésta admite cuatro etapas. La primera es la zona de libre comercio, es decir una zona territorial dentro de la cual no existan aduanas nacionales en miras de que los productos de un estado miembro entren a otro estado miembro exentos de aranceles. La segunda, es el establecimiento de una unión aduanera en donde se fije un arancel común para los terceros países. La tercera consiste en la creación de un mercado común, donde a más de existir la figura de unión aduanera con la libre movilidad de bienes y servicios, exista también la libre movilidad de los factores productivos: capital y trabajo. Finalmente, la unión económica consiste en la adopción de una moneda y política monetaria únicas. (Malamud, 2011)

Respecto al mercado de los EAU tenemos que éste es un mercado con una fuerte interacción con los países de la zona. Por ello, durante los últimos años este país es considerado como el centro neurálgico de la región, gracias a su privilegiada ubicación estratégica; así como, al gran desarrollo que los emiratos han experimentado. Consecuentemente, hoy en día este país se ha convertido en una excelente puerta de

entrada para establecerse y hacer negocios con los demás países del CCG, Oriente Medio, la India, Pakistán, el Magreb, este de África y el sureste asiático. (Instituto Español de Comercio Exterior , 2009)

Adicionalmente, los EAU son un mercado con una marcada vocación internacional en el sentido de que su población económicamente activa en su mayoría son extranjeros con los más diversos niveles de cualificación. De igual manera, el principal incentivo a la inversión extranjera sigue radicándose en sus sofisticadas zonas libres del país concentradas principalmente en Dubái donde los inversores pueden controlar el 100% de su capital a la hora de establecerse en el mismo. Así también, existe la exención de derechos aduaneros para aquellos productos almacenados e importados cuyo destino final no sea el mercado de los EAU. (Instituto Español de Comercio Exterior , 2009)

En este contexto, los países del mundo árabe han logrado la integración económica a través de la Unión Árabe del Magreb que enlaza Argelia, Libia, Mauritania, Marruecos y Túnez en el norte de África. Así mismo, existe el CCG el mismo que es uno de los grupos comerciales más poderosos económicamente hablando. El ingreso per cápita de seis de sus estados miembros (Bahrein, Kuwait, Omán, Qatar, Arabia Saudita y los EAU es el décimonoveno percentil del mundo. Su meta es lograr acuerdos de libre comercio con la UE y con la Asociación Europea de Comercio Justo (EFTA); así como, acuerdos bilaterales con naciones de Europa Occidental. Uno de los mayores logros del bloque fue el establecimiento de un mercado común en 2008 con el objetivo pendiente de circular una moneda común para su mercado. El bloque representa una sexta parte de las exportaciones mundiales de petróleo y gas. Además registra un fuerte crecimiento del PIB y un elevado poder adquisitivo. (Czinkota R & Michael, 2007)

De igual manera, la región cuenta con la presencia de la Liga Árabe de Naciones, que consiste en la organización de 21 estados árabes independientes: Egipto, Irak, Jordania, Líbano, Arabia Saudita, Argelia, Bahrein, Comoros, Djibouti, Kuwait, Libia, Mauritania, Marruecos, Omán, Palestina, Qatar, Somalia, Sudán, Túnez, EAU y Yemen. El principal objetivo de la organización es de fortalecer las relaciones entre los estados

miembros, la coordinación de sus políticas en miras de cooperar entre ellos y de salvaguardar su independencia y soberanía. Adicionalmente, la organización persigue las defensas de los asuntos e intereses económicos de los países árabes como las finanzas, el comercio, los negocios, la moneda, etc. De igual manera, se preocupa por los temas sociales, culturales, de salud, de comunicación, de transporte, de turismo, entre otros. (Liga de las Naciones Árabes , 2012)

2.4.2 Las Relaciones de América Latina con el Medio Oriente

Actualmente, existe una mayor conciencia del enorme potencial que la cooperación y complementación entre América Latina y Medio Oriente poseen en temas económicos, políticos, sociales o culturales. Las vías de acercamiento han sido las negociaciones de acuerdos comerciales bilaterales y birregionales; así como, la firma de acuerdos para la promoción de inversiones. Es así que, para 2005 se estableció el espacio de cooperación de la I Cumbre de los Países del Sur y Países Árabes (ASPA) abriendo una diversidad de oportunidades que hasta ahora se habían mantenido poco exploradas debido a la ubicación geográfica, el desconocimiento de las realidades respectivas, lo limitado de las corrientes de comercio e inversión recíprocas, la poca conectividad y un marco jurídico institucional que requiere de mayor solidez para impulsar la relación entre América Latina y Medio Oriente. (Sistema Económico Latinoamerica y del Caribe, 2011)

Es importante partir del hecho que Medio Oriente, como región, se encuentra integrada por los siguientes países: Argelia, Bahrein, Comoros, Djibouti, Egipto, los EAU, Irak, Jordania, Kuwait, Líbano, Libia, Marruecos, Mauritania, Omán, Palestina, Qatar, Arabia Saudita, Somalia, Sudán, Siria, Túnez y Yemen; así como, por las economías de Irán, Israel y Turquía, países que se encuentra formando parte de la Liga Árabe. Por su parte, América Latina cuenta con una migración considerable de estas poblaciones sobre todo a países como Argentina, Brasil y Chile y en menor medida a los países de Venezuela, Colombia y Paraguay. En muchos casos los descendientes de inmigrantes del Medio Oriente se han convertido en empresarios exitosos permitiendo el contacto entre las

regiones. De igual manera, existen flujos migratorios de latinoamericanos a Medio Oriente quienes se destacan como jugadores de fútbol, como trabajadores prestando servicios en aerolíneas, en hoteles y en el sector de la energía. (Sistema Económico Latinoamerica y del Caribe, 2011)

Una manera de medir la participación de Medio Oriente en América Latina es a través de las oficinas consulares y diplomáticas con las que ambas regiones cuentan. Es así, que como se puede observar en la Tabla 2 prácticamente todos los países de Medio Oriente cuentan con algún tipo de representación en América Latina; desde Embajadas y Consulados, hasta consulados honorarios que representan sus intereses en los países de adscripción. De igual manera, se indica las representaciones diplomáticas de Medio Oriente en América Latina siendo Líbano, Egipto, Israel e Irán los países de Medio Oriente con mayor presencia en la región gracias al gran flujo de inmigración que estos poseen. Por su parte, Argentina, Brasil, Chile y Venezuela son los países de América Latina con mayor representación diplomática en Medio Oriente afirmando así la importancia de mantener relaciones productivas con esta región del planeta. (Sistema Económico Latinoamerica y del Caribe, 2011)

MISIONES DIPLOMÁTICAS DE MEDIO ORIENTE EN AMÉRICA LATINA	
PAÍS DE MEDIO ORIENTE	REPRESENTACIONES DIPLOMÁTICAS EN LATINOAMERICA
Arabia Saudita	Brasil y Venezuela
Argelia	Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Perú y Venezuela
Bahrein	Ninguna
Comoras	Ninguna
Djibouti	Ninguna
Egipto	Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Perú, Uruguay y Venezuela
Emiratos Árabes Unidos	Argentina y Brasil
Irán	Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Uruguay y Venezuela
Irak	Argentina, Brasil, Chile y Venezuela

Israel	Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Perú y Uruguay
Jordania	Brasil y Chile
Kuwait	Argentina, Brasil y Venezuela
Líbano	Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Perú, Uruguay y Venezuela
Libia	Argentina, Brasil y Venezuela
Marruecos	Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Perú.
Mauritania	Brasil
Omán	Ninguna
Palestina	Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Perú y Venezuela
Qatar	Brasil y Venezuela
Siria	Argentina, Brasil, Chile y Venezuela
Somalia	Ninguna
Sudán	Brasil y Venezuela
Túnez	Argentina y Brasil
Turquía	Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Perú y Venezuela
Yemen	Ninguna

MISIONES DIPLOMÁTICAS DE AMÉRICA LATINA EN MEDIO ORIENTE

PAÍS DE LATINOAMÉRICA	REPRESENTACIONES DIPLOMÁTICAS EN MEDIO ORIENTE
Argentina	Arabia Saudita, Argelia, Egipto, Emiratos Árabes Unidos, Irán, Israel, Kuwait, Líbano, Libia, Marrueco, Palestina, Siria, Túnez, Turquía.
Bolivia	Egipto e Irán
Brasil	Arabia Saudita, Argelia, Egipto, Emiratos Árabes Unidos, Irán, Irak, Israel, Jordania, Kuwait, Líbano, Libia, Marruecos, Omán, Palestina, Qatar, Siria, Sudán, Túnez, Turquía.
Chile	Arabia Saudita, Argelia, Egipto, Emiratos Árabes Unidos, Irán, Israel, Kuwait, Líbano, Libia, Marruecos, Palestina, Siria, Túnez, Turquía.
Colombia	Egipto, Israel, Líbano
Ecuador	Egipto, Irán, Israel, Líbano, Turquía. Marruecos, Omán y Siria.
Paraguay	Egipto, Líbano, Marruecos
Perú	Argelia, Egipto, Israel, Marruecos, Turquía
Uruguay	Arabia Saudita, Egipto, Irán, Israel, Líbano, Qatar

Venezuela	Arabia Saudita, Argelia, Egipto, Emiratos Árabes Unidos, Irán, Irak, Israel, Jordania, Kuwait, Líbano, Libia, Marruecos, Qatar, Siria, Turquía
------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Tabla No. 2 Representación Política - Comercial Medio Oriente - América Latina

Fuente: (Sistema Económico Latinoamerica y del Caribe, 2011)

Elaborado por: La Autora

2.5 Los Emiratos Árabes Unidos y su Comercio Exterior

2.5.1 Principales datos de Comercio Exterior

Balanza Comercial: 2.671 millones de dólares
Importaciones totales: 143.227 millones de dólares
Principales productos importados: Maquinaria y equipo de transporte, productos químicos y alimentos
Principales proveedores: India (19.8%), China (13.9%), EEUU (8.3%), Japón (6.36%), Alemania (5.69%) Reino Unidos (4.35%), Italia (3.38%)
Exportaciones totales: 145.899 millones de dólares
Principales productos exportados: Aceite crudo de petróleo, gas natural, diamantes, oro, alcohol de aviación, propano, butano.
Principales destinos de las exportaciones: Japón (21.22%), Taipéi Chino (15.55%), India (6.23%), Irán (3.58%), Iraq (1.69%) Suiza (1.15%)

Tabla No. 3: Estadísticas Emiratos Árabes

Datos: International Trade Centre, Trademap, www.trademap

2.5.2 Acuerdos Comerciales y Adhesión a la OMC

Los EAU forman parte de la Organización Mundial del Comercio (OMC) desde el año de 1996, a fin de apoyar la participación de sus miembros en el comercio internacional; así como, de asegurar el uso de las oportunidades que se desprenden de este nuevo sistema. La OMC inculca una política de economía abierta y de libre comercio, esto es, como una economía basada en las variables del mercado y en la competencia justa. Los principales beneficios de los EAU bajo el contexto de la OMC han sido la reducción de los derechos de aduana aplicados a las exportaciones y la reducción de las medidas arancelarias y no arancelarias de los productos no agrícolas. Así mismo, los EAU se han comprometido a desarrollar leyes y regulaciones nacionales en el marco del OMC en las siguientes áreas: propiedad intelectual, comercio de servicios y leyes de defensa al comerciante. (Organización Mundial del Comercio , 2012)

En este contexto, los EAU son parte contratante del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) desde 1994 y miembro de la OMC desde 1996. También forma parte de la Zona Panárabe de Libre Comercio (PAFTA), el mismo que es un acuerdo regional de Libre Comercio entre Arabia Saudita, Argelia, Bahrein, Egipto, EAU, Iraq, Jamahiriya Árabe, Libia, Jordania, Kuwait, La Autoridad Palestina de Cisjordania y la Franja de Gaza, Líbano, Marruecos, Omán, Qatar, República Árabe Siria, Sudán, Túnez y Yemen. Así también, forma parte del CCG la misma que es una unión aduanera entre: Arabia Saudita; Bahrein; EAU; Kuwait; Omán; Qatar. De igual manera, el país se halla suscrito a acuerdo comerciales preferenciales con Canadá, con la Unión Europea, con Turquía y con Australia. (Organización Mundial del Comercio , 2012)

2.5.2 Balanza Comercial, principales importaciones y exportaciones

La Balanza Comercial de los EAU presentó en el último año una mejora visible en el comportamiento de la misma al pasar de un gran déficit en el año 2009 a saldos positivos en los últimos dos años. Es así que para el año 2010 el saldo total de la balanza fue de 4.219 millones de dólares y para el 2011 fue de 2.671 millones de dólares. En este

marco referencial el país se vio en la necesidad de revertir el déficit del año 2009, lográndolo con éxito en los siguientes años consecutivos. Por su parte, la balanza Comercial Petrolera se ha mantenido superavitaria en los últimos años, habiendo presentado el mayor ingreso en el 2008, mientras que el saldo No Petrolero ha tenido saldos deficitarios continuos y con el mayor déficit durante el período del año 2009 habiendo llegado a presentar un déficit de 91,436 millones de dólares.

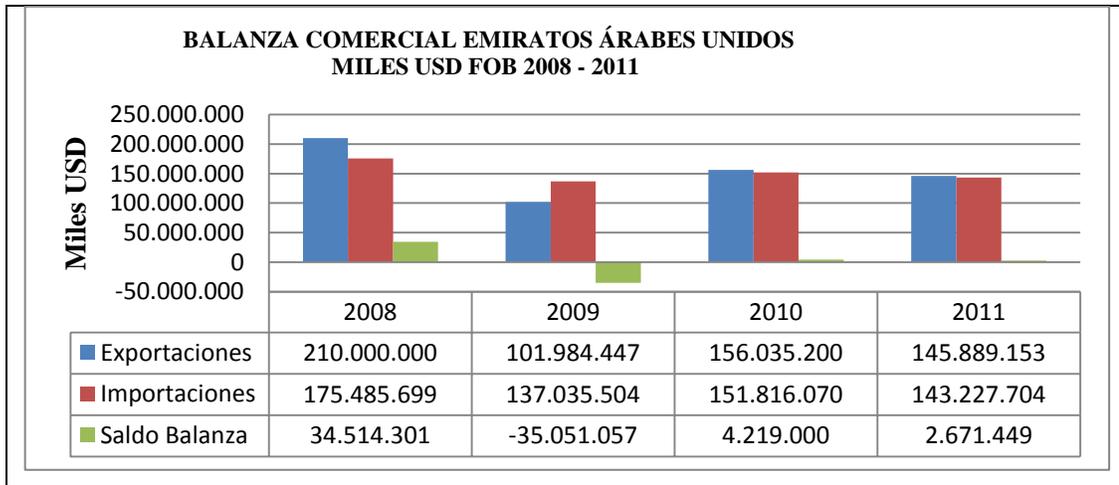


Gráfico No. 17: Balanza Comercial Emiratos Árabes Unidos
Fuente: http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx
Elaborado por: La Autora

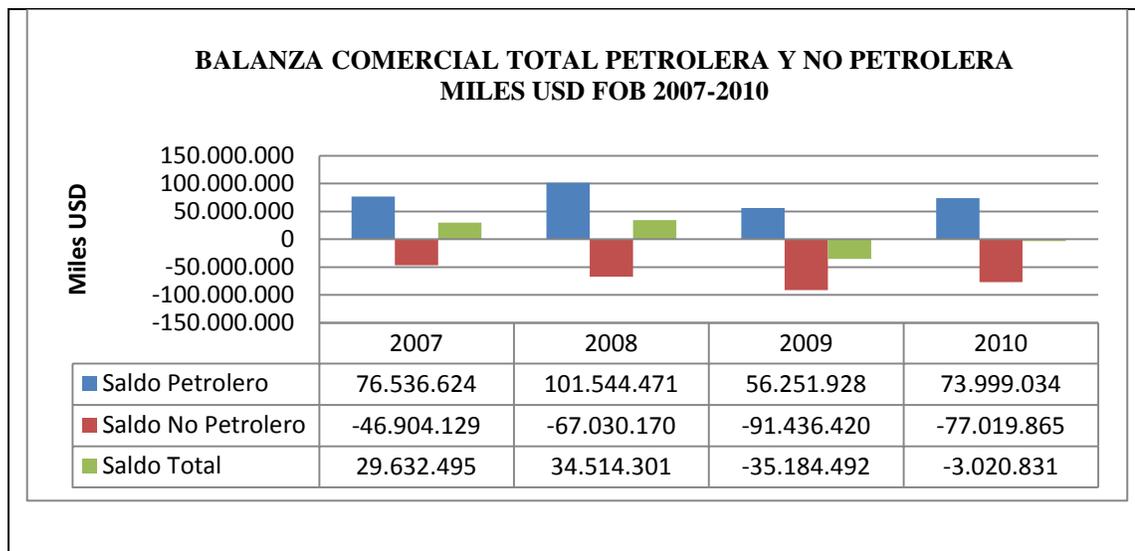


Gráfico No. 18: Balanza Comercial Petrolera y No Petrolera
Fuente: http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx
Elaborado por: La Autora

Respecto a los principales productos de importación y exportación de este país, tenemos que; los productos líderes de las importaciones son aquellos que comprenden la partida 84. Misma que hace referencia a las máquinas, reactores nucleares, calderas y los aparatos y artefactos mecánicos contando con el 16,7% del total de las importaciones del país durante el año 2011. Le sigue de cerca con el 14,29% los productos de la partida 85: Máquinas, aparatos y materiales eléctricos y sus partes. Finalmente, respecto de la partida 71, la cual hace referencia a las perlas finas o cultivadas, a las piedras preciosas y semipreciosas y similares, las cuales ocupan el 8.85% del total de las importaciones. A continuación, se presenta una lista con las partidas de mayor importación por parte de los EAU y la respectiva participación con la que cuentan dentro del total de las importaciones del país.

Principales Productos de Importación		
'84	Maquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos.	16,7
'85	Maquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes; aparatos de grabación	14,3
'71	Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas, semipreciosas y similares	8,85
'87	Vehículos automóviles, tractores, ciclos, demás vehículos terrestres, sus partes	7,77
'88	Navegación aérea o espacial	5,45
'27	Combustibles minerales, aceites minerales y prod.de su destilación	3,4
'73	Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	3,19
'72	Fundición, hierro y acero	2,8
'61	Prendas y complementos de vestir, de punto	1,92
'39	Materias plásticas y manufacturas de estas materias	1,89
'90	Instrumentos, aparatos de óptica, fotografía, cinematografía, medida	1,85
'40	Caucho y manufacturas de caucho	1,68
'94	Muebles; mobiliario médico quirúrgico; artículos de cama y similares	1,51
'62	Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	1,39
'33	Aceites esenciales y resinoides; prep.de perfumería, de tocador	1,26
'30	Productos farmacéuticos	1,11
'54	Filamentos sintéticos o artificiales	1,01

Tabla No. 4 Productos de Importación

Fuente: http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx

Elaborado por: La Autora

Por su parte, los productos líderes de las exportaciones son aquellos que corresponden a la partida 27: Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación. Esta partida ocupa el 78,88% de las exportaciones totales del país; por lo que, es innegable la fuerte dependencia que este país posee con las exportaciones de petróleo y gas natural constituyendo éstos, los productos predilectos de las exportaciones emiratenses. Así mismo, podemos mencionar los productos de la partida 71, los cuales ocupan un 6,62% del total de las exportaciones y comprenden las perlas finas o cultivadas, las piedras preciosas y semipreciosas y similares. Finalmente, contamos con la presencia de la partida 76 que corresponde al aluminio y sus manufacturas y ocupan un 2.82% de las exportaciones emiratenses. A continuación se despliega una tabla donde se indican los principales partidas de exportación de los EAU.

Principales Productos de Exportación		
'27	Combustibles minerales, aceites minerales y prod.de su destilación	78,88
'71	Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas, semipreciosas y similares	6,62
'76	Aluminio y manufacturas de aluminio	2,82
'39	Materias plásticas y manufacturas de estas materias	2,11
'84	Máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos.	1,83
'85	Maquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes; aparatos de grabación	1,38

Tabla No. 5 Productos de Exportación

Fuente: http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx

Elaborado por: La Autora

2.5.3 Principales Socios Comerciales

Respeto a sus socios comerciales tenemos que los principales proveedores entre el 2006 - 2010 de las importaciones de los EAU han sido: la India con un 17,50% de participación, habiendo importado productos como algodón, joyas, hilados hechos a mano, telas fabricadas, manufacturas de metal, hilos de algodón, productos marinos,

maquinaria e instrumentos, plásticos y productos de linóleo y té. Le sigue la China con el 14% de las importaciones de productos textiles, ropa, productos de industria ligera, artesanías, maquinaria y productos hechos de oro, plata, cobre, hierro y estaño. En tercer lugar encontramos a los EEUU con el 7.70% en importaciones de equipos de transporte, maquinaria, computadoras y productos electrónicos, manufacturas primarias de metal y químicos. En cuarto lugar, tenemos a Alemania con el 5.60% con importaciones de maquinarias, productos electrónicos y químicos, medición y tecnología de control, hierro y acero. Finalmente, encontramos a Japón, en el quinto lugar, con el 4,82%, habiéndose importado equipos de transporte, maquinaria electrónica, materia prima, alimentos y combustible. (Embajada de los Emiratos Árabes Unidos en Washintong D.C., 2012)

Por el contrario, los principales socios respecto a sus exportaciones son los siguientes: Japón con el 17,10% quienes principalmente compran petróleo crudo y aluminio. Le siguen India e Irán con el 13,60% y 6.90%, respectivamente; ambos países adquieren de los EAU perlas, piedras preciosas y semipreciosas, oro, pulpa y papel usado, azufre y hierro y químicos orgánicos y no orgánicos. En cuarto lugar, encontramos a Corea del Sur con el 6.10% de las exportaciones del país importando productos primarios como petróleo crudo y productos derivados del petróleo tales como nafta y gas licuado, aluminio y cobre. Finalmente, contamos con Tailandia quienes aportan con el 5,10% de las exportaciones del país en productos como el petróleo crudo, chatarra, barras de oro y plata y productos químicos. (Embajada de los Emiratos Árabes Unidos en Washintong D.C., 2012)

2.6 Conclusiones:

Los EAU constituyen un estado relativamente nuevo, con pocos años de vida pero con un enorme éxito en su desarrollo económico y social. Por ello, no existe duda de que la enorme bonanza del país se basa en su sistema de política y de gobierno altamente efectivo y funcional dentro del cual sus gobernantes han logrado conjugar lo moderno con lo tradicional con el fin de asegurar el progreso del país. Una de las principales ventajas que los EAU poseen, es su privilegiada ubicación geográfica, la misma que le

ha permitido al país recibir inmigrantes de una diversidad de destinos impulsando así la tolerancia cultural del país. Adicionalmente, la población del país es mayoritariamente joven y altamente capacitada para desempeñar cargos con enfoque internacional. En este sentido, ni la religión ni el idioma del país han sido un obstáculo para ajustarse a las exigencias del mundo actual.

De igual manera, el país ha procurado equiparar su éxito internacional con el desarrollo interno del mismo, otorgando ayuda a los sectores más vulnerables de los emiratos con el objetivo de reducir la pobreza, mejorar la educación y otorgar un sistema de sanidad accesible a la totalidad de su población. Así mismo, el país cuenta con un sistema de infraestructura de primer nivel que incluye carreteras, ferrocarriles, aeropuertos y puertos; que en su conjunto dinamizan e impulsan, de sobremanera, tanto el comercio como el turismo del país. Bajo este escenario, los EAU constituyen una de las economías más estables de la región gracias a la gran riqueza que el país posee tanto en petróleo como en gas natural y a los fuertes impulsos que el gobierno ha realizado por diversificar su economía no petrolera.

En este marco, los EAU gozan de un estatus de preferencia, por excelencia, cuando se trata de hacer negocios gracias a las amplias oportunidades que este país brinda al negociante y/o inversor extranjero. Entre los principales beneficios encontramos la utilización del dólar americano como moneda principal de las negociaciones, las bajas o inexistentes tasas de los derechos de importación y laborales. La amplia gama de zonas francas con las que este país opera y la excelente infraestructura con la que cuenta. Por ello, es de vital importancia conocer el estilo negociador del mundo árabe, si lo que se desea es culminar las negociaciones con éxito. No debemos olvidar que los árabes son negociadores natos, dan mucha importancia a la confianza y a la honestidad de los negociadores constituyendo así, el acto de negociar, en un acto psicológico que requiere de mucho profesionalismo.

Por su parte, la política exterior de este país reconoce la gran importancia de cooperar y fortalecer los lazos con la comunidad internacional y, de manera muy especial, con sus

vecinos debido a la gran inestabilidad con la que la región cuenta. Por ello, uno de los principales pasos hacia la integración regional de este país es la creación del CCG, mismo que se ha constituido como el grupo comercial más poderoso, económicamente hablando. De igual manera, este país ha procurado establecer relaciones tanto con países desarrollados como aquellos en vías de desarrollo. Es así que, en la actualidad se ha puesto gran atención a las relaciones biregionales de Medio Oriente y Latinoamérica. Sin embargo, es menester, mencionar que el Ecuador no cuenta con misiones diplomáticas en los EAU y viceversa. Es por ello, que el país debería aprovechar las oportunidades de negocio en los EAU y multiplicar los lazos existentes con este país del Medio Oriente.

Finalmente, respecto a su actividad de comercio exterior tenemos que este país posee un saldo comercial positivo, cuando se toma en consideración la balanza petrolera del mismo. Sin embargo, cuando se incluye la balanza comercial no petrolera los saldos disminuyen considerablemente e incluso han creado déficits en el saldo de la misma. Es por esta razón, que los EAU se ve en la necesidad de ampliar y diversificar su oferta exportable no petrolera; así como, los destinos de las mismas. De esta manera, al igual que el Ecuador, los EAU podrían disminuir significativamente la dependencia del país tanto en el petróleo como en el gas. Cabe mencionar, que los EAU, han reconocido tal necesidad y por ello, han invertido grandes recursos en la utilización de fuentes alternativas de energía que conlleven a una planta productiva más eficaz y eficiente en el desempeño de su comercio internacional.

CAPÍTULO 3

ANÁLISIS COMERCIAL Y LOGÍSTICO DE LOS EMIRATOS ÁRABES UNIDOS CON ENFOQUE A DUBÁI EN SU RELACIÓN BILATERAL CON ECUADOR

3. Introducción

El presente capítulo se enfocará en el análisis de la relación bilateral entre Ecuador y los EAU durante el transcurso del año 2011. Primeramente, se estudiará el comportamiento macroeconómico de la balanza comercial bilateral de los países objetos del presente análisis, con el fin de determinar el desenvolvimiento, tanto de las importaciones como de las exportaciones de cada país. De igual manera, resulta importante poder identificar la estructura de las exportaciones ecuatorianas con destino a los EAU y a la región de Medio Oriente, entendiendo como Medio Oriente a los países de Turquía, Arabia Saudita, Egipto, Jordania, Israel, Siria, Qatar, Líbano, Irán, Iraq, Kuwait, Bahrein, Oman y Yemen. Así mismo, resulta indispensable el estudio de la estructura de las importaciones llevadas a cabo tanto por los EAU como por la región de Medio Oriente con el objetivo de determinar la relación comercial actual de ambos países.

Una vez determinada la situación comercial bilateral actual procederemos a identificar la complementariedad comercial existente entre las principales exportaciones del país y las principales importaciones de los EAU durante el periodo de tiempo en referencia. Identificada la complementariedad comercial, podremos determinar los productos con mayor potencial de exportación hacia los EAU y hacia la región de Medio Oriente. Así mismo, mediante este análisis se logrará identificar los principales proveedores de las importaciones primordiales de los EAU durante el 2011, quienes a su vez serán identificados como los competidores de mayor importancia para el país.

Adicionalmente, resulta de gran relevancia conocer el proceso de exportación desde Ecuador, como el de importación desde los EAU. En este contexto, es necesario conocer a cabalidad los documentos que se requieren tanto para exportar un producto como para nacionalizarlo. De igual manera, resulta imprescindible tener un conocimiento claro acerca de las instituciones encargadas de emitir la documentación necesaria con el fin de optimizar los recursos y el tiempo que involucran dichos procesos. Igual importancia tiene, el poseer un conocimiento amplio de la ley aduanera aplicable; ya que, el conocimiento de la misma constituye una guía que actúa como base del proceso de exportación e importación. Finalmente, nos será útil enfocarnos en un análisis logístico internacional, el mismo que nos proporcione información valiosa relativa con respecto a la distribución física del producto hacia el destino deseado. Así mismo, es importante llegar a seleccionar el medio de transporte más adecuado, el funcionamiento y la estructuración del medio de transporte más adecuado a nivel local, los tiempos, las rutas y los costos aproximados de la transportación en referencia.

3.1 Relación Comercial Ecuador – Emiratos Árabes Unidos

3.1.1 Balanza Comercial Bilateral - Multilateral

Al término del año 2012, la balanza comercial bilateral de Ecuador y de los EAU expone una realidad en donde el comercio bilateral de ambos países es muy limitado y escaso. Es así, que para el año 2011 el saldo de la balanza comercial presentó un déficit para el Ecuador de \$14.166. De esta manera, es fácil deducir que nuestro país ha mantenido la vieja tendencia de importar más de lo que exporta, generando así saldos negativos de balanza comercial bilateral del mismo. La única excepción a esta tendencia se la experimentó en el año 2010, año en el que el saldo de la balanza bilateral fue superavitaria para el Ecuador con un saldo total de aproximadamente 36 mil dólares. (Análisis e Investigación de Mercados, Centro de Comercio Internacional, 2012)

Cabe mencionar que las exportaciones del país hacia los EAU para el año 2011 bordearon los \$4.403; mientras que, las importaciones reflejaron un total de \$18.569. En

este contexto, el principal producto de exportación del Ecuador hacia los EAU, habiendo llegado a 10 dígitos para el año 2011 fueron los crustáceos, principalmente el camarón. Por su parte, el principal producto de importación para el mismo lapso fue el aluminio en bruto con un total de \$9.556. (Análisis e Investigación de Mercados, Centro de Comercio Internacional, 2012)

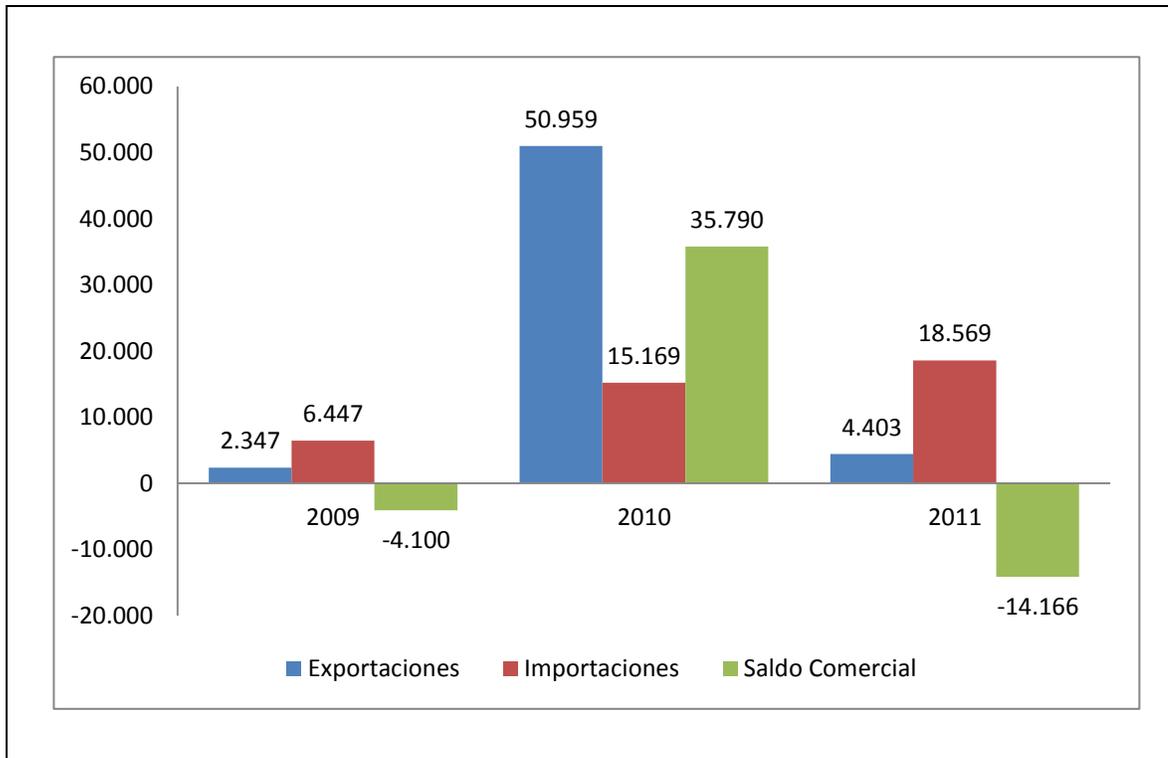


Gráfico No. 19: Balanza Comercial Bilateral Ecuador – Emiratos Árabes Unidos
Fuente: http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx
Elaborado por: La Autora

Como bien sabemos, el hecho de que el nuestro país, aperturó una oficina comercial en Dubái, no solo abre la puerta de entrada a uno de los países más prometedores de la región; si no también, abre las puertas de entrada a la región de Medio Oriente, en general. Es por ello, que resulta igual de importante analizar el comportamiento de la balanza comercial del Ecuador con esta región del mundo. Es así, que para el año 2011 el saldo de la misma presentó un saldo negativo para el país de \$11.651 manteniendo así la tendencia de importar más de lo que exporta. Por ello, la balanza del país con esta región ha presentado saldos deficitarios a excepción del año 2010, año en el que el saldo

fue favorable para el país. (Análisis e Investigación de Mercados, Centro de Comercio Internacional, 2012)

De igual manera, es importante identificar el producto de exportación, por excelencia, del Ecuador a la región; así como, el producto de mayor importación del Ecuador desde Medio Oriente. De esta manera, podemos determinar que el producto ecuatoriano de mayor demanda en el mercado de Medio Oriente es el banano, con exportaciones de \$101.236 para el año 2011. Así mismo, el producto con mayor oferta hacia el mercado ecuatoriano durante el año 2011 ha sido las barras de acero y hierro con importaciones valoradas en \$15.823. (Análisis e Investigación de Mercados, Centro de Comercio Internacional, 2012)

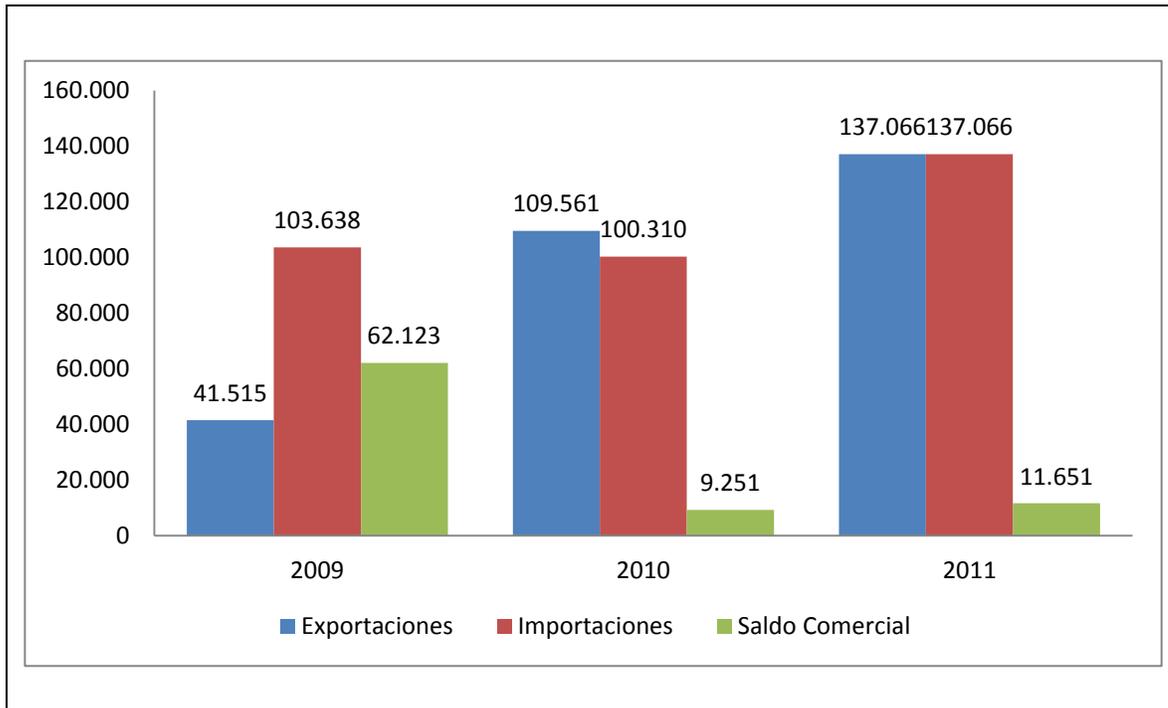


Gráfico No. 20 Balanza Comercial Multilateral Ecuador-Medio Oriente

Fuente: http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx

3.1.2 Principales exportaciones ecuatorianas hacia los Emiratos Árabes Unidos

Las exportaciones ecuatorianas hacia los EAU presentaron un comportamiento significativo para el año 2010. Sin embargo, este sector experimentó una caída bastante considerable para el año 2011, al pasar de \$50.959 a \$4.403. En este sentido, podemos

observar que las exportaciones ecuatorianas hacia este destino no cuentan con una presencia significativa; así como, tampoco en el total de las exportaciones ecuatorianas. Consecuentemente, estas exportaciones llegaron a representar al término del año 2011 solamente el 0.02% en el monto total exportado por el país. (Análisis e Investigación de Mercados, Centro de Comercio Internacional, 2012) Bajo este escenario, los principales productos a seis dígitos, que Ecuador ha logrado exportar hacia el destino aludido son aquellos que se incluyen en la siguiente tabla:

Código del producto	Descripción del producto	Ecuador exporta hacia Emiratos Árabes Unidos			
		Valor 2011, en miles US\$	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2007-2011, %, p.a.	Participación en las exportaciones de Ecuador, %	Arancel equivalente ad valorem aplicado por Emiratos Árabes Unidos a Ecuador
TOTAL	Todos los productos	4403	39	0	
'170410	Goma de mascar (chicles), incluso recubierta de azúcar.	817	2	4,7	5
'030613	camarones, langostinos, quisquillas	752	-15	0,1	0
'901580	los demás instrumentos y aparatos de geodesia, topografía, agrimensura	741		16,5	5
'440722	Madera aserrada o desbastada longitudinalmente, cortada o desenrollada, incluso cepillada,	483	-17	0,6	5
'200799	las demás compotas, jaleas, mermeladas, purés y pastas de frutas	381		0,9	5
'843143	partes de máquinas o aparatos de sondeo o de perforación de las sub partidas	356	-37	2,9	5
'060311	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos	195	16	0	5
'170490	los demás artículos de confitería sin cacao	102	-18	0,3	5
'060319	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos	81	186	0,1	5
'650400	sombreros y demás tocados, trenzados o fabricados por unión de bandas	80		1,6	5
'200891	Palmitos, preparados o conservados o con alcohol.	69	-21	0,1	5
'090411	pimienta sin triturar ni pulverizar	66	-1	2	5
'854460	los demás conductores eléctricos para una tensión superior a 1000 v	50		14,9	5
'080300	Bananas o plátanos, frescos o secos.	42		0	0
'844849	Las demás partes y accesorios de telares o de maq. y aparatos auxiliar	37		88,1	5
'120799	Las demás semillas incluso quebrantados.	32		0,8	5
'442190	Las demás manufacturas de madera.	23		0,1	5
'330499	las demás preparaciones de maquillaje	22	-31	2,3	5
'060312	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos	13		0,1	5

'180690	los demás chocolates y demás preparaciones alimenticias que contengan	11		0,1	5
'410419	Cueros y pieles, de bovino, incl. el búfalo, o de equino, en estado húmedo incl.	10		2,7	5
'200899	Las demás frutas preparadas o en conserva, al natural o en almíbar.	9	-29	0	5
'210690	las demás preparaciones alimenticias	8		0,4	4,6
'180100	Cacao en grano, entero o partido crudo o tostado.	5		0	5
'180631	Los demás chocolates, en bloques, en tabletas o en barras, rellenos.	4		0,3	5
'940360	los demás muebles de madera	4	-23	0,1	5
'700600	vidrio de las partidas 70.03, 70.04 o 70.05, curvado, biselado, grabad	3		13	5
'820719	Los demás útiles de perforación o sondeo incluidas las partes.	2		0,1	5
'732690	las demás manufacturas de hierro o acero	2		0,1	5
'860900	contenedores (incluidos los contenedores-cisterna y los contenedores-d	1		0,3	5

Tabla No. 6: Principales Productos Ecuatorianos de Exportación

Fuente: <http://www.trademap.org/Bilateral.aspx>

Elaborado Por: La Autora

Entre los productos ecuatorianos de mayor relevancia para el mercado de los EAU, encontramos los productos de confitería; tales como, chicles, bombones, caramelos, confites, chocolates y pastillas de sabores o azucaradas. De igual manera, encontramos productos electrónicos o eléctricos que incluyen las brújulas, los termómetros, los teodolitos, los taquímetros, los conductores electritos, etc. Así mismo, encontramos una variedad de productos alimenticios, entre los cuales, podemos mencionar los siguientes: Camarones, langostinos, purés y pastas, confituras, jaleas y mermeladas sobretodo de piña, palmito, pimienta, bananas, plátanos, cacao en grano, etc. Finalmente, el país cuenta con productos variados como las rosas, los lirios, la gypsophilia, las gerberas, los claveles, los sombreros trenzados o fabricados, cueros y pieles de bovino o equino, manufacturas de madera, preparaciones de belleza, maquillaje y para el cuidado de la piel, frutas enlatadas como papayas y mangos, entre otros.

3.1.3 Principales exportaciones ecuatorianas a Medio Oriente y sus Principales Destinos

Al plantearse la apertura de una oficina comercial en Dubái, también se proyecta la posibilidad de ingresar a los países de la región a través de la oficina en referencia. Es por ello, que se ha considerado necesario identificar, de igual manera, los productos ecuatorianos de mayor aceptación en Medio Oriente; así como, los principales destinos de las mismas. En este contexto, tenemos que para el año 2011 las exportaciones ecuatorianas alcanzaron un total de \$137.066, dentro de las cuales el producto de mayor demanda constituye el banano o plátano. A continuación, se expone una tabla que muestra los principales productos ecuatorianos que han logrado ubicarse en el mercado de oriente medio. (Análisis e Investigación de Mercados, Centro de Comercio Internacional, 2012)

Código del producto	Descripción del producto	Ecuador Exporta a Medio Oriente
		Valor en 2011
TOTAL	Todos los productos	137066
'080300	Bananas o plátanos, frescos o secos.	103906
'030613	camarones, langostinos, quisquillas	10032
'210111	extractos, esencias y concentrados a base de café	4466
'160420	las demás preparaciones y conservas de pescados	3461
'060311	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos.	2294
'200891	Palmitos, preparados o conservados o con alcohol.	1916
'170410	Goma de mascar (chicles), incluso recubierta de azúcar.	1693
'200799	las demás compotas, jaleas, mermeladas, purés y pastas de frutas	1050
'200980	jugo de las demás frutas o de legumbres u hortalizas	836
'901580	los demás instrumentos y aparatos de geodesia, topografía, agrimensura	741
'170490	los demás artículos de confitería sin cacao	680
'960630	Formas para botones y demás partes de botones; esbozos de botones.	674
'200899	Las demás frutas preparadas o en conserva, al natural o en almíbar.	627
'440722	Madera aserrada o desbastada longitudinalmente, cortada o desenrollada, incluso cepillada,	498
'030379	los demás pescados congelados, excluidos filetes, hígados, huevas y le	434

'843143	Partes de máquinas o aparatos de sondeo o de perforación de las sub partidas.	375
'030499	Filetes y demás carne de pescado (incluso picada), frescos, refrigerados o congelados : La	349
'060319	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos.	309
'160414	atunes, listados y bonitos en conserva, enteros o en trozos	203
'847130	máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos digital	192
'071080	las demás legumbres y hortalizas	173
'520942	tejidos de mezclilla, con hilados de distintos colores con un	162
'840710	Motores de embolo alternativo o rotativo, encendido chispa.	137
'410150	Cueros y pieles, en bruto, enteros, de bovino, incl. El búfalo, o de equino, incl. depilad	128
'853710	cuadros, paneles, consolas y similares para una tensión inferior a igual	118
'030378	Merluzas congeladas, excluidos filetes, hígados huevas y lechas.	109
'842951	cargadoras y palas cargadoras de carga frontal	103
'200599	Las demás hortalizas preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), sin	101
'650400	sombreros y demás tocados, trenzados o fabricados por unión de bandas	100
'081340	los demás frutos secos	99
'080430	Pinas, frescas o secas.	98
'090411	pimienta sin triturar ni pulverizar	66
'060312	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos.	61
'852990	las demás partes identificables para emisores de radiotelefonía, radio	54
'854460	los demás conductores eléctricos para una tensión superior a 1000 v	54
'060240	rosales, incluso injertados	49
'180100	Cacao en grano, entero o partido crudo o tostado.	46
'330499	las demás preparaciones de maquillaje	45
'843142	hojas de topadora, incluso angulares (de angledozer)	42
'121190	las demás plantas, partes de plantas	38
'844849	Las demás partes y accesorios de telares o de maq. y aparatos auxiliar	37
'060314	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos.	36
'852610	aparatos de radiodetección y de radio sondeo (radar)	36
'120799	Las demás semillas incluso quebrantados.	32
'440890	Hojas para chapado y contrachapado, de las demás maderas.	30
'320300	materias colorantes de origen vegetal o animal	27
'854239	Circuitos integrados : Circuitos electrónicos integrados : Los demás	25
'530500	Coco, abacá, ramio y demás fibras textiles vegetales	25
'442190	Las demás manufacturas de madera.	23
'200892	fruta mixta en conserva, al natural o en almíbar	22
'847141	máquinas automáticas procesamiento de datos incluyan u.c.p.	21

'731512	Las demás cadenas de eslabones articulados.	21
'410419	Cueros y pieles, de bovino, incl. El búfalo, o de equino, en estado húmedo incl. el wet bl	20
'070410	Coliflores y brocolis, frescos o refrigerados.	18
'081090	Otros frutos frescos.	16
'853120	tableros indicadores con dispositivos de cristales líquidos (lcd) o di	16
'030349	los demás atunes congelados, excluido filetes, hígados, huevas y lecha	15
'180690	los demás chocolates y demás preparaciones alimenticias que contengan	11
'850133	motor y generador corriente continua, potencia superior a 75w, pero in	10
'850490	partes de transformadores eléctricos, convertidores estáticos, bobinas	10
'842919	Las demás topadoras, incluso las angulares, excepto de orugas.	8
'340290	las demás preparaciones tenso activas, para lavar, acondicionadas para	8
'210690	las demás preparaciones alimenticias	8
'060390	flores y capullos, para ramos o adornos, secos, blanqueados, teñidos,	7
'481840	pañales, toallas y tampones higiénicos y artículos higiénicos similares	7
'940600	construcciones prefabricadas	6
'999999	Materias no a otra parte especificadas	6
'030429	Filetes y demás carne de pescado (incluso picada), frescos, refrigerados o congelados : Fi	6
'180631	Los demás chocolates, en bloques, en tabletas o en barras, rellenos.	4
'847989	las demás máquinas y aparatos con una función propia	4
'940360	los demás muebles de madera	4
'731815	los demás tornillos y pernos, incluso con sus tuercas y arandelas de f	4
'700600	vidrio de las partidas 70.03, 70.04 o 70.05, curvado, biselado, grabad	3
'843149	las demás partes identificables como destinadas a las máquinas	3
'870880	Amortiguadores de suspensión, de vehículos automóviles.	3
'732599	las demás manufacturas moldeadas de fundición de hierro o acero	3
'392310	cajas, jaulas y artículos similares de plástico	2
'732690	las demás manufacturas de hierro o acero	2
'852340	Discos, cintas, dispositivos de almacenamiento permanente de datos a base de semiconductor	2
'820719	los demás útiles de perforación o sondeo incluidas las partes.	2
'841290	partes y piezas de motores y máquinas motrices	1
'848340	engranajes y ruedas de fricción, excepto las simples ruedas dentadas y	1
'860900	contenedores (incluidos los contenedores-cisterna y los contenedores-d	1
'840991	partes identificables a los motores de embolo de encendido por chispa	1

Tabla No. 7 Productos de Ecuatorianos de Exportación Medio Oriente

Fuente: http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx

Elaborado Por: La Autora

Consecuentemente, los productos de mayor participación en el mercado de oriente medio son los siguientes: bananos o plátanos, camarones, derivados de café, conservas de pescado, atún, filete, flores, palmito, chicles, cacao, compotas, mermeladas, jaleas, purés y pastas de frutas, jugo de frutas, legumbres o hortalizas, frutas naturales o en almíbar, legumbres y hortalizas, plantas, botones, tejidos, sombreros, cuero y pieles de bovino o equino, maquillajes, madera, maquinaria e instrumentos electrónicos, entre otros. Por su parte, los principales destinos de las exportaciones anteriormente expuestas constituyen los países de Turquía, Arabia Saudita y Egipto. Mientras que los EAU ocupan el séptimo lugar en importancia como destino de las exportaciones ecuatorianas. (Análisis e Investigación de Mercados, Centro de Comercio Internacional, 2012)

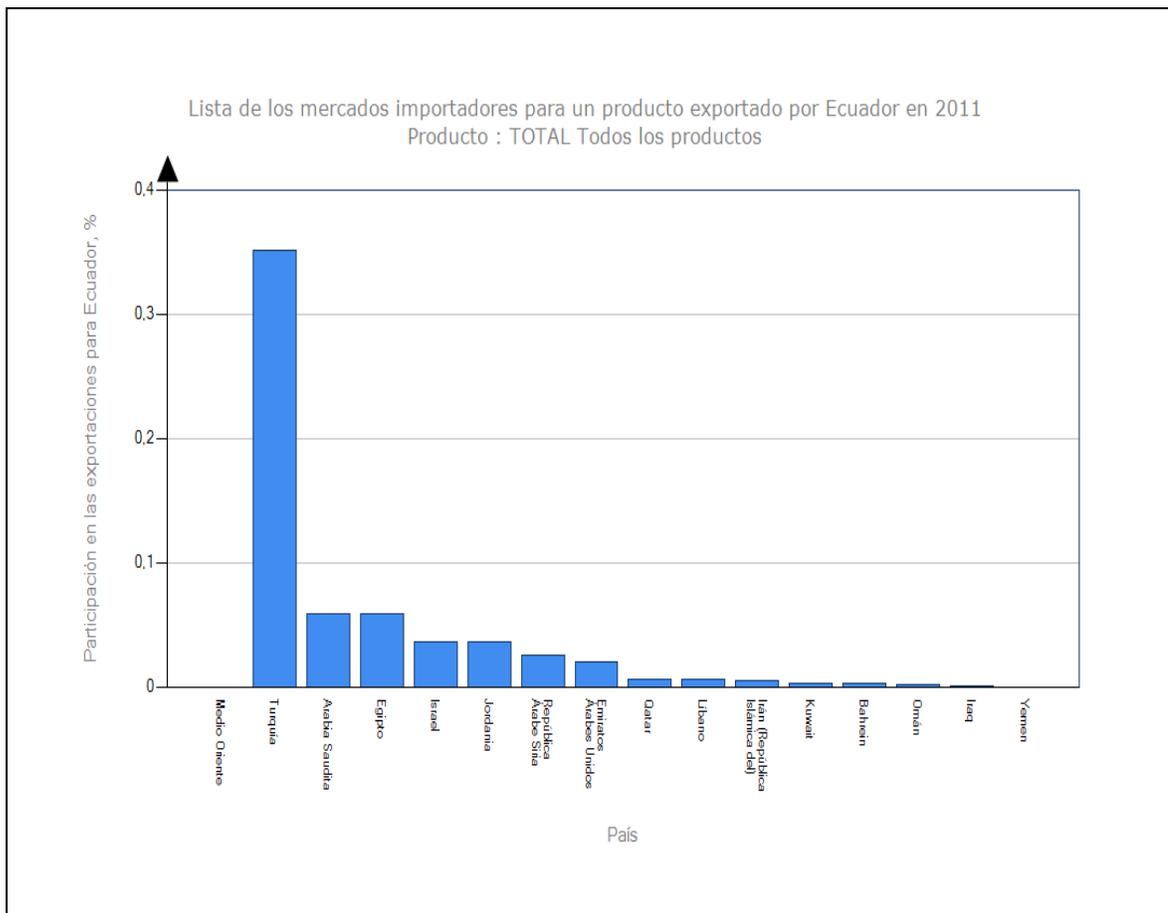


Gráfico No. 21 Participación de las Exportaciones Ecuatorianas en Medio Oriente

Fuente: http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_Graph.aspx

3.1.4 Principales importaciones ecuatorianas desde los Emiratos Árabes Unidos

Por su lado, las importaciones del país para el año 2011 totalizaron un monto de \$18.569, siendo el principal producto de importación el aluminio en bruto con 44,8% del total del monto importado. Es importante recalcar que, en el caso de las importaciones del oriente medio, los derechos arancelarios a ser cancelados una vez que la mercadería ingrese al país son bajos y en algunos casos inexistentes. En este sentido, los productos importados desde los EAU gozan de exoneraciones arancelarias en el mejor de los casos o cancelan derechos bastante bajos. Por esta razón, el mercado de los EAU se divide como un mercado atractivo para proseguir con las importaciones desde este destino. (Análisis e Investigación de Mercados, Centro de Comercio Internacional, 2012) A continuación, se puede observar la distribución de las importaciones ecuatorianas desde los EAU de acuerdo a los productos de mayor demanda por parte de los EAU.

Código del producto	Descripción del producto	Ecuador importa desde Emiratos Árabes Unidos			
		Valor 2011, en miles US\$	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2007-2011, %, p.a.	Participación en las importaciones de Ecuador, %	Arancel equivalente ad valorem aplicado por Ecuador a Emiratos Árabes Unidos
TOTAL	Todos los productos	18569	-4	0,1	n/a
'7601	Aluminio en bruto.	11263		44,8	n/a
'3004	Medicamentos (excepto los productos de las partidas 30.02, 30.05 o 30.	4429	9	0,6	n/a
'3102	Abonos minerales o químicos nitrogenados.	583		0,3	n/a
'8421	Centrifugadoras, incluidas las secadoras centrifugas; aparatos para fi	514		0,4	n/a
'9018	Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología o veterinaria	332		0,2	n/a
'3901	Polímeros de etileno en formas primarias.	319		0,1	n/a
'8431	Partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a l	174	19	0,2	n/a
'5407	Tejidos de hilados de filamentos sintéticos, incluidos los tejidos fabricados	125	38	0,3	n/a
'7304	Tubos y perfiles huecos, sin soldadura (sin costura), de hierro o acero	121		0	n/a
'8409	Partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a l	97		0,1	n/a
'8479	Maquinas y aparatos mecánicos con función propia	93		0,1	n/a
'2106	Preparaciones alimenticias no expresadas ni comprendidas en otra parte	89	86	0,1	n/a

'8708	Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 8	81		0	n/a
'2933	Compuestos heterocíclicos con heteroatomo(s) de nitrógeno exclusivamente	78	-11	0,1	n/a
'3303	Perfumes y aguas de tocador.	53	21	0,3	n/a
'5515	Los demás tejidos de fibras sintéticas discontinuas.	41	103	0,5	n/a
'9603	Escobas, cepillos y brochas, aunque sean partes de máquinas, aparatos	35		0,2	n/a
'3307	Preparaciones para afeitado o para antes o después del afeitado, desodorantes	28		0,1	n/a
'8411	Turboreactores, turbopropulsores y demás turbinas de gas.	23		0,1	n/a
'8483	Arboles de transmisión (incluidos los de levas y los cigüeñales)	17		0	n/a
'8484	Juntas metaloplasticas; surtidos de juntas de distinta composición pre	14		0,1	n/a
'9999	Materias no a otra parte especificadas	11	144	0	n/a
'4016	Las demás manufacturas de caucho vulcanizado sin endurecer.	10	38	0	n/a
'7326	Las demás manufacturas de hierro o acero.	5		0	n/a
'8413	Bombas para líquidos, incluso con dispositivo medidor incorporado; ele	4		0	n/a
'9032	Instrumentos y aparatos para regulación o control automáticos.	4		0	n/a
'9206	Instrumentos musicales de percusión (por ejemplo: tambores, cajas,	4		0,2	n/a
'9207	Instrumentos musicales en los que el sonido se produzca o tenga que am	4		0,1	n/a
'9405	Aparatos de alumbrado (incluidos los proyectores) y sus partes,	2		0	n/a
'4010	Correas transportadoras o de transmisión, de caucho vulcanizado.	2		0	n/a
'5210	Tejidos de algodón con un contenido de algodón inferior al 85% en peso	2		0	n/a
'3915	Desechos, desperdicios y recortes, de plástico.	2	0	0,3	n/a
'4901	Libros, folletos e impresos similares, incluso en hojas sueltas.	2	0	0	n/a

Tabla No. 8 Principales Importaciones Ecuatorianas desde los Emiratos Árabes Unidos
Fuente: <http://www.trademap.org/Bilateral.aspx>

Entre los productos de mayor demanda por parte de los EAU a Ecuador, encontramos productos como el aluminio, medicamentos que contengan vitaminas, penicilina, y antibióticos, abonos minerales o químicos nitrogenados, secadoras y centrifugadas, instrumentos y aparatos de medicina, odontología, veterinaria y cirugía, tejidos de hilados y algodón, tubos o perfiles huecos de hierro o acero, máquinas y aparatos mecánicos, partes y accesorios de vehículos o automóviles, perfumes y aguas de tocador, escobas, cepillos y brochas, preparaciones para afeitado y desodorantes, turbinas de gas,

árboles de transmisión, manufacturas de caucho vulcanizado, instrumentos musicales, entre otros.

3.1.5 Principales importaciones ecuatorianas desde Medio Oriente y sus principales orígenes

Respecto de las importaciones del país desde el Oriente Medio tenemos que se ha importado un monto total de \$148.717 para el año 2011. (Análisis e Investigación de Mercados, Centro de Comercio Internacional, 2012) Entre los principales productos de importación desde este destino encontramos: Polímeros de etileno y propileno, barras y perfiles de hierro o acero, aluminio, insecticidas, raticidas, fungicidas, herbicidas, medicamentos, aparatos mecánicos, máquinas y aparatos para imprimir, tractores, refrigeradores, congeladores, instrumentos y aparatos de medicina, entre otros. A continuación, se expone una tabla con información más detallada sobre las importaciones de mayor significancia para el Ecuador desde esta región del mundo.

Código del producto	Descripción del producto	Ecuador Importa desde Medio Oriente
		Valor en 2011
TOTAL	Todos los productos	148717
'3901	Polímeros de etileno en formas primarias.	18800
'7214	Barras de hierro o acero sin alear, simplemente forjadas, laminadas o	15988
'7601	Aluminio en bruto.	11263
'7216	Perfiles de hierro o acero sin alear.	9429
'3902	Polímeros de propileno o de otras olefinas, en formas primarias.	8886
'3808	Insecticidas, raticidas, fungicidas, herbicidas, inhibidores de germicidas	6093
'3004	Medicamentos (excepto los productos de las partidas 30.02, 30.05 o 30.	5874
'7228	Barras y perfiles, de los demás aceros aleados; barras huecas para per	5431
'8424	Aparatos mecánicos (incluso manuales) para proyectar, dispersar o pulverizar.	4475
'5501	Cables de filamentos sintéticos.	4394
'8443	Maquinas y aparatos para imprimir, incluidas las máquinas para imprimí	2992
'7605	Alambre de aluminio.	2760
'8701	Tractores (excepto las carretillas tractor de la partida 87.09).	2602

'8418	Refrigeradores, congeladores y demás material, máquinas y aparatos par	2338
'9018	Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología o veterinaria	2278
'3105	Abonos minerales o químicos, con dos o tres de los elementos fertiliza	2273
'3206	Las demás materias colorantes; preparaciones a que se refiere la nota	1922
'3920	Las demás placas, laminas, hojas y tiras, de plástico no celular y sin	1793
'4011	Neumáticos (llantas neumáticas) nuevos de caucho.	1455
'8517	Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía con hilos, incluidos los	1314
'0909	Semillas de anís, badiana, hinojo, cilantro, comino o alcaravea; bayas	1301
'2712	Vaselina; parafina, cera de petróleo micro cristalina	1286
'8462	Maquinas (incluidas las prensas) de forjar o estampar, martillos pilón	1259
'2834	Nitritos; nitratos.	1170
'8421	Centrifugadoras, incluidas las secadoras centrifugas; aparatos para fi	1055
'8708	Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 8	913
'1209	Semillas, frutos y esporas, para siembra.	897
'3104	Abonos minerales o químicos potásicos.	885
'8531	Aparatos eléctricos de señalización acústica o visual (por ejemplo: so	865
'3917	Tubos y accesorios de tubería (por ejemplo: juntas, codos, empalmes (r	819
'9021	Artículos y aparatos de ortopedia, incluidas las fajas y vendajes medicinales.	816
'2818	Corindón artificial, aunque no sea de constitución química definida; o	683
'7213	Alambrón de hierro o acero sin alear.	681
'8419	Aparatos y dispositivos, aunque se calienten eléctricamente, para el t	650
'8523	Soportes preparados para grabar sonido o grabaciones análogas	634
'3102	Abonos minerales o químicos nitrogenados.	629
'0602	Las demás plantas vivas (incluidas sus raíces), esquejes e injertos; b	618
'5703	Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materia textil, con	515
'8481	Artículos de grifería y órganos similares para tuberías, calderas	512
'7013	Artículos de vidrio para servicio de mesa, cocina, tocador, oficina, p	494
'7208	Productos laminados planos de hierro o acero sin alear, de anchura	468
'3002	Sangre humana; sangre animal preparada para usos terapéuticos, profila	466
'5603	Tela sin tejer, incluso impregnada, recubierta, revestida o estratifica	436
'2847	Peróxido de hidrogeno (agua oxigenada), incluso solidificado con urea.	410
'4009	Tubos de caucho vulcanizado sin endurecer, incluso con sus accesorios	410
'8409	Partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a l	404
'8477	Maquinas y aparatos para trabajar caucho o plástico o para fabricar	402

'5702	Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materia textil	402
'0802	Los demás frutos de cascara frescos o secos, incluso sin cascara	392
'8504	Transformadores eléctricos, convertidores eléctricos estáticos (por ej.	380
'9402	Mobiliario para medicina, cirugía, odontología o veterinaria (por ej.	362
'4016	Las demás manufacturas de caucho vulcanizado sin endurecer.	350
'2835	Fosfinatos (hipofosfitos), fosfonatos (fosfitos), fosfatos y polifosfa	348
'8529	Partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a l	333
'6804	Muelas y artículos similares, sin bastidor, para moler, desfibrar	333
'8526	Aparatos de radar, radionavegación o radio telemando.	320
'6802	Piedras de talla o de construcción trabajadas (excluida la pizarra) y	314
'8451	Maquinas y aparatos (excepto las máquinas de la partida 84.50) para la	285
'6204	Trajes sastre, conjuntos, chaquetas (sacos), vestidos, faldas, faldas	276
'5206	Hilados de algodón (excepto el hilo de coser) con un contenido de algo	270
'8479	Maquinas y aparatos mecánicos con función propia, no expresados	264
'3207	Pigmentos, opacificantes y colores preparados, composiciones vitrifica	245
'3215	Tintas de imprenta, tintas para escribir o dibujar y demás tintas	237
'3214	Masilla, cementos de resina y demás mastiques; plastes (enduidos) útil	236
'6203	Trajes, conjuntos, chaquetas (sacos), pantalones largos, con peto, de	235
'8544	Hilos, cables (incluidos los coaxiales) y demás conductores aislados p	232
'8483	Arboles de transmisión (incluidos los de levas y los cigüeñales)	231
'8441	Las demás máquinas y aparatos para el trabajo de la pasta de papel, de	229
'8414	Bombas de aire o de vacío, compresores de aire u otros gases y ventila	222
'3824	Preparaciones aglutinantes para moldes o núcleos de fundición; producto	222
'8431	Partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a l	213
'3907	Poli acetales, los demás poliésteres y resinas epoxi, en formas primaria	203
'6908	Placas y baldosas, de cerámica, barnizadas o esmaltadas, para pavimenta	192
'8413	Bombas para líquidos, incluso con dispositivo medidor incorporado; ele	191
'9022	Aparatos de rayos x y aparatos que utilicen radiaciones alfa, beta o g	183
'8514	Hornos eléctricos industriales o de laboratorio	182
'6109	Camisetas de todo tipo, de punto.	179
'8525	Aparatos emisores de radiotelefonía, radiotelegrafía, radiodifusión o	178
'2933	Compuestos heterocíclicos con heteroatomo(s) de nitrógeno exclusivamente	177
'9030	Osciloscopios, analizadores de espectro y demás instrumentos y aparato	160

'7005	Vidrio flotado y vidrio desbastado o pulido por una o las dos caras, e	157
'3822	Reactivos de diagnostico o de laboratorio sobre cualquier soporte y re	156
'9999	Materias no a otra parte especificadas	156
'8471	Maquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos y sus u	149
'9027	Instrumentos y aparatos para análisis físicos o químicos (por ejemplo:	149
'8536	Aparatos para corte, seccionamiento, protección, derivación, empalme o	149
'9001	Fibras ópticas y haces de fibras ópticas; cables de fibras ópticas, ex	143
'8474	Maquinas y aparatos de clasificar, cribar, separar, lavar, quebrantar,	142
'5705	Las demás alfombras y revestimientos para el suelo, de materia textil,	141
'8432	Maquinas, aparatos y artefactos agrícolas, hortícolas o silvícolas,	131
'4908	Calcomanías de cualquier clase.	130
'9019	Aparatos de mecanoterapia; aparatos para masajes; aparatos de sicotecnia	127
'6911	Vajilla y demás artículos de uso domestico, higiene o tocador,	125
'5407	Tejidos de hilados de filamentos sintéticos, incluidos los tejidos fabricados	125
'7304	Tubos y perfiles huecos, sin soldadura (sin costura), de hierro o acero	121
'8434	Maquinas para ordenar y máquinas y aparatos para la industria lechera.	116
'8482	Rodamientos de bolas, de rodillos o de agujas.	116
'9608	Bolígrafos; rotuladores y marcadores con punta de fieltro u otra punta	116
'3918	Revestimientos de plástico para suelos, incluso autoadhesivos, en roll	114
'2904	Derivados sulfonados, nitrados o nitrosados de los hidrocarburos, incl.	107
'8512	Aparatos eléctricos de alumbrado o señalización (excepto los artículos	106
'9403	Los demás muebles y sus partes.	103
'3926	Las demás manufacturas de plástico y manufacturas de las demás materia	102
'0910	Jengibre, azafrán, cúrcuma, tomillo, hojas de laurel, curry y demás es	100

Tabla No. 9 Principales Productos de Importación desde Oriente Medio

Fuente: <http://www.trademap.org/Bilateral.aspx>

Bajo este escenario, los principales orígenes de las importaciones ecuatorianas desde la región de Oriente Medio para el año 2011 fueron los siguientes. En primer lugar, Turquía con un monto total de exportación hacia Ecuador de \$60.656. En segundo y en tercer lugar, encontramos a Israel y Arabia Saudita con exportaciones totales hacia el país de \$34.048 y \$24.958 respectivamente. Finalmente, ocupando la cuarta posición identificamos a los EAU con exportaciones totales hacia suelo ecuatoriano de \$18.556.

Prosigue en la lista los demás países que conforman el Medio Oriente con exportaciones inferiores a \$3.000; tal como, se indica en el gráfico que se detalla a continuación. (Análisis e Investigación de Mercados, Centro de Comercio Internacional, 2012)

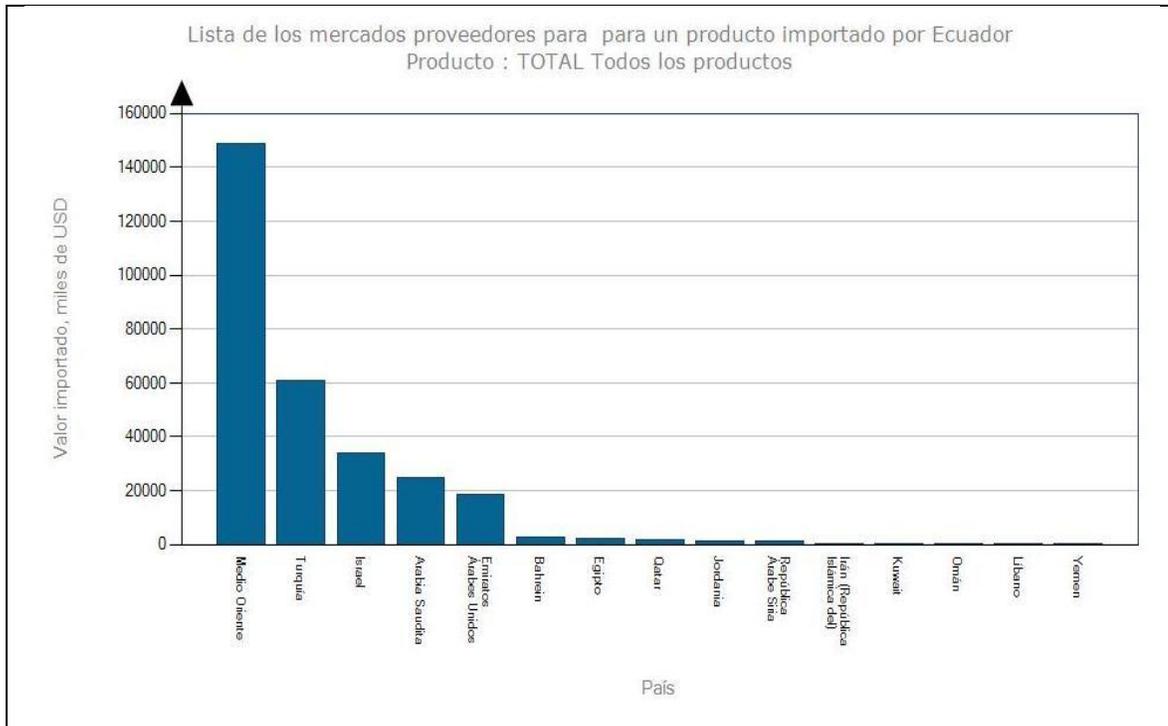


Gráfico No. 22 Principales Orígenes de las Importaciones Ecuatorianas desde Oriente Medio
Fuente: http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS_Graph.aspx

3.1.6 Potencial de hacer negocios con el mundo árabe

Como se ha podido observar a través del análisis llevado a cabo, la región de Oriente Medio constituye un terreno apto para llevar a cabo actividades de negociación y comercialización. Sin embargo, esta región presenta riesgos que son muy importantes ser considerados en cualquier plan de negocios. Uno de los sectores de mayor relevancia para la región de oriente medio, en general, es la tecnología de vanguardia y lujo, gracias al alto poder adquisitivo de la zona. Así mismo, al no contar con una región agrícola suficiente se hace necesario la importación de químicos, materias primas, alimentos e incluso agua. De igual manera, la madera y los muebles de calidad; así como, los objetos

suntuarios, con piedras preciosas y semipreciosas y con metales valiosos, poseen una alta demanda en los mercados de la región. Adicionalmente, existe una demanda significativa sobre los equipos y materiales médicos, automovilísticos, de aviación, turísticos y de construcción. (País, 2008)

Actualmente, tanto EAU como la zona de Medio Oriente, presentan grandes oportunidades comerciales para productos latinoamericanos en los sectores de flores, textiles y calzados y sobre todo, en el sector alimentario. Esto debido a que los EAU y la región en general, han experimentado una gran transformación en cuanto a los hábitos y tendencias de consumo gracias a la gran cantidad de extranjeros que visitan y residen en su territorio. Es así que, los productos de mayor demanda en el sector alimenticio son las frutas, los jugos, las verduras, las hortalizas, el cacao, los mariscos, los pescados envasados, las pastas seca, el té, la yerba mate y el café. Así también, se puede notar un gran potencial de importación de productos alimentarios gourmet gracias al alto poder adquisitivo de la población y a los productos alimentarios saludables debido a la gran cantidad de diabéticos y obesos que existe en el país y en la región. (Encalada, 2011)

3.1.7. Productos con Potencial de Exportación hacia los Emiratos Árabes Unidos y Medio Oriente.

De acuerdo, a los datos publicados por el departamento Investigación y Análisis de Mercado del Centro Internacional de Comercio (ITC), los EAU lograron importar un total de 97 partidas arancelarias a dos dígitos durante el año 2011. De las 97 partidas importadas por los EAU 59 hacen referencia a máquinas y productos industriales, 23 a productos alimenticios y 16 a productos textiles. Por su parte, el Ecuador logró exportar con éxito un total de 96 partidas arancelarias a dos dígitos en el mismo período de tiempo. De esta manera, el Ecuador posee una importante complementariedad con las importaciones de los EAU en 95 partidas arancelarias; razón por la que, el Ecuador es uno de los países latinoamericanos con mayor presencia en la región. (Análisis e Investigación de Mercados, Centro de Comercio Internacional, 2012)

Por consiguiente y en base a la capacidad exportadora que el país posee, éste debería enfocar sus esfuerzos en ofertar al mercado de medio oriente productos diversos con precios bajos y con condiciones de acceso al mercado óptimas. Un primer sector identificado es la industria alimenticia, dentro del cual, se puede incluir los jugos de frutas y legumbres, productos de confitería y cacao, frutas y semillas, legumbres y hortalizas, café, mariscos (atún y camarón), arroz, carnes blancas, lácteos y sus derivados y aceite de palma. De ser posible, se requiere que el país proporcione un valor adicional a los productos anteriormente mencionados para convertirlos en productos gourmet ya que el mercado árabe y, en especial el emiratense, gozan de un poder adquisitivo per cápita envidiable en la región y el mundo. Adicionalmente, el país posee potencial con productos como las plantas y flores ornamentales, aceites esenciales y productos químicos y farmacéuticos. (Encalada, 2011)

Finalmente, se sostiene que el país demanda un impulso significativo en su planta industrial para poder ofertar al mercado extranjero productos textiles competitivos y de alta calidad como los sombreros tejidos y los productos a base de pieles y cueros. De igual manera, se requiere de una mayor especialización en la industria mecánica, médica, electrónica, y musical; ya que, la demanda de instrumentos y aparatos que se deriven de estas ramas poseen una importante presencia en el mercado árabe. Finalmente, vale la pena considerar un mayor impulso y apoyo en la producción de manufacturas a gran escala de hierro, plástico, caucho, madera y vidrio. (Encalada, 2011)

3.1.8 Identificación de los principales competidores del Ecuador

Respecto a los principales competidores que Ecuador posee, debemos partir por el hecho de que éstos, nos llevan una gran ventaja, tanto en el monto como en el volumen importado, desde los EAU. Adicionalmente, la mayoría de estos países poseen una ubicación estratégica que a más de ser cercana, entregan el producto en su mercado destino con eficiencia y eficacia. Es así, que para el año 2011, los EAU contaron con un total de 67 países proveedores de sus importaciones siendo los principales los siguientes:

EEUU, China, Alemania, Reino Unido e Italia. Los países que siguen en la lista en su mayoría son de procedencia europea y asiática. Mientras que existe una presencia minoritaria de países africanos, latinoamericanos, de Oceanía y de América del Norte. Por fin, tenemos que a nivel Latino Americano los competidores más significativos para el país son Brasil, Colombia y Chile. Sin dejar de lado la pequeña, pero significativa, presencia de países como Perú, Venezuela, Uruguay, Bolivia, Paraguay y Argentina. (Análisis e Investigación de Mercados, Centro de Comercio Internacional, 2012)

3.2 Exportar a los Emiratos Árabes Unidos

3.2.1 Procedimientos y Documentos Exigibles

El primer paso a consolidar para lograr exportar con éxito a Oriente Medio consiste en obtener el registro de exportador ante la Aduana del Ecuador, el mismo que se obtiene una vez gestionado el RUC en el Servicio de Rentas Internas (SRI). Para obtener el registro de exportador se debe ingresar los datos del exportador en el portal web de la Aduana del Ecuador en la pestaña de Operadores de Comercio Exterior (OCEs) bajo el link de Registro de Datos y enviarlo electrónicamente. Posteriormente, se debe llenar la solicitud de “Concesión/Reinicio de Claves” y presentarla en cualquier ventanilla de atención al usuario del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE) firmado por el exportador o representante legal de la compañía exportadora. (Aduana del Ecuador SENAE, 2011)

Una vez aceptada la solicitud se podrá realizar la transmisión electrónica de la Declaración de Exportación. La misma que consiste de un formulario de Declaración Aduanera Única de Exportación (DAU) que debe ser presentado de acuerdo a las instrucciones contenidas en el Manual de Despacho de Exportaciones en el distrito donde se lleve a cabo la exportación. En este documento, el exportador o el agente de aduana respectivo, declararán las mercancías con destino al extranjero y solicitará el régimen aduanero al que éstas se someterán. En las exportaciones, la declaración se presentará en la aduana de salida, desde 7 días antes hasta 15 días hábiles siguientes al ingreso de las mercaderías a zona primaria aduanera. En la exportación a consumo, la

declaración comprenderá la autoliquidación de los impuestos correspondientes. (Comercio Exterior , 2011)

Adicionalmente, se debe adjuntar, a la declaración en referencia, los siguientes documentos de acompañamiento: Factura comercial, documento de transporte el mismo que se obtiene luego del embarque y salida del medio de transporte, orden de embarque, certificado de origen y autorizaciones previas, cuando proceda. (Aduana del Ecuador SENAE, 2011) Bajo este contexto, el proceso de exportación como tal inicia con la transmisión electrónica y presentación física de la Orden de Embarque a la SENAE. Este documento registra los datos relativos a la exportación; tales como: datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, peso y factura provisional. Una vez que es aceptada la Orden de Embarque por el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), el exportador se encuentra habilitado para movilizar la carga al recinto aduanero donde se registrará el ingreso a Zona Primaria y se embarcarán las mercancías a ser exportadas para su destino final. (Comercio Exterior , 2011)

Una vez embarcada la mercadería se posee un plazo de 30 días hábiles como máximo para presentar la DAU definitiva en el distrito donde se tramitó la exportación. Por su parte, las exportaciones de productos perecibles, en estado fresco, que se las realice por vía aérea podrán presentar una sola DAU para varios embarques hacia un mismo destino, siempre y cuando, éstas sean realizadas dentro de un mismo mes. Consecuentemente, el exportador posee 15 días hábiles posteriores a la finalización de mes para presentar la DAU en referencia. (Aduana del Ecuador SENAE, 2011)

Previo al envío electrónico de la DAU definitiva de exportación, los transportistas de carga deberán enviar la información de los manifiestos de carga de exportación con sus respectivos documentos de transportes. De esta manera, el SICE validará la información de la DAU contra la del Manifiesto de Carga a fin de poder emitir el número de refrendo de la DAU, en caso de ser aprobada. Una vez numerada la DAU, el exportador o el agente de aduana poseen un plazo de 15 días hábiles para presentar la DAU ante el

Departamento de Exportaciones del Distrito por el cual salió la mercancía junto con los documentos que acompañan a la misma. (Aduana del Ecuador SENA, 2011)

3.2.2 Requisitos Previos a la Exportación

Entre los requisitos previos a la exportación debemos tener en cuenta que existen determinados productos de exportación que requieren autorizaciones previas emitidas por las siguientes entidades: Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) para la exportación de ganado y productos o subproductos de origen animal, Ministerio del Ambiente/ Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) para la exportación de productos forestales (diferentes de la madera) y productos forestales semi-elaborados, Instituto Nacional de Patrimonio Cultural (INPC) para la exportación temporal de bienes pertenecientes al Patrimonio Nacional, a ser exhibidos en exposiciones o con otros fines similares. (Comercio Exterior , 2011)

Así también, encontramos al Ministerio de Defensa Nacional para la exportación de armas, municiones, explosivos y accesorios de uso militar o policial, Consejo Nacional de Control de Sustancias Estupefacientes y Psicotrópicas (CONSEP) para la exportación de sustancias sujetas a fiscalización a favor de instituciones científicas de los sectores públicos y privado, que lo soliciten motivadamente con fines exclusivos a la investigación, experimentación o adiestramientos de personal encargado de control, represión o rehabilitación; así como, para insumos componentes, precursores u otros productos químicos específicos, preparados o derivados, previa calificación del exportador y la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de Calidad del Agro (AGROCALIDAD) para la exportación de animales. (Comercio Exterior , 2011)

De igual manera, para exportar un producto, el exportador debe cumplir con algún certificado de calidad o con un certificado sanitario, cuyo fin es el de garantizar al consumidor final que el producto objeto de exportación sea apto para el consumo humano; así como, el de garantizar que los productos poseen los estándares internacionales exigidos por la comunidad global. En este contexto, los principales certificados de calidad utilizados en las exportaciones son los siguientes: El certificado

de exportaciones para productos del mar y derivados, otorgado por el Instituto Nacional de Pesca, el certificado para las exportaciones de banano, café y cacao en grano, emitido por los Programas Nacionales correspondientes, o la Corporación de la Bolsa Nacional de Productos Agropecuarios, el certificado para las exportaciones de conservas alimenticias, otorgado por el Instituto Ecuatoriano de Normalización y finalmente el certificado para las exportaciones de madera, otorgado por el Ministerio de Ambiente. (Comercio Exterior , 2011)

Por su lado, entre los certificados sanitarios podemos encontrar tres tipos de registros sanitarios exigibles para la exportación de determinados productos. Por ejemplo, encontramos el registro fitosanitario, el mismo que se utiliza para la exportación de productos agrícolas en cualquiera de sus formas. Así también, contamos con el registro zoosanitario que, como su nombre lo indica, se lo utiliza para la exportación de animales, productos y subproductos de origen animal. Tanto el registro fitosanitario como el zoosanitario son otorgados y emitidos por el MAGAP. Finalmente, contamos con el registro sanitario propiamente dicho, el mismo que es otorgado por el Instituto de higiene Leopoldo Izquieta Pérez, para las exportaciones de productos pesqueros en estado fresco. Este último certificado sanitario es un requisito imprescindible para las exportaciones con destino a la Comunidad Económica Europea (CEE). (Comercio Exterior , 2011)

Finalmente, el exportador se verá obligado a obtener un certificado de origen cuando la exportación lo requiera. Bajo este escenario, el exportador deberá registrarse en el Sistema de Identificación Previa a la Certificación de Origen en la página web del MIPRO, consignando los datos generales del exportador y de las subpartidas que se exportarán. Adicionalmente, se solicitará la verificación de la empresa productora con el fin de verificar si se trata de la primera exportación o si existe un perfil de riesgo que puede motivar observaciones de las aduanas de destino. Paralelamente, se debe solicitar la elaboración del informe técnico, por parte del funcionario delegado, para la verificación que concluye si la mercancía llega a exportarse, cumple o no las reglas de origen según el mercado de exportación. (Comercio Exterior , 2011)

Luego el MIPRO emite un comunicado del resultado al usuario quien deberá cancelar \$10,00 para la emisión del Certificado de Origen en la Dirección de Gestión Financiera y retirar los formularios en la Dirección de Operaciones Comerciales. El usuario, por su parte, deberá llenar los datos del Certificado de Origen y presentarlos en la Dirección de Operaciones Comerciales junto con los documentos habilitantes. El funcionario habilitado revisa el contenido del certificado de origen, verifica la información con otros documentos como la factura y procede a legalizar el Certificado de Origen, a través de la firma y sello que se encuentra registrado en las Aduanas de los países de destino. (Comercio Exterior , 2011)

- Autorizaciones previas emitidas por el MIPRO, MAGAP, INPC, CONSEP, AGROCALIDAD.
- Certificados de calidad
- Certificados Sanitarios: Fitosanitarios, Zoosanitarios y Sanitarios
- Certificados de Origen

3.2.3 Regímenes Aduaneros de Exportación

En el sector de las exportaciones los regímenes especiales son de significativa importancia; ya que, en éstas se requiere la intervención obligatoria de un Agente Aduanero. En este contexto y tal como se pudo observar en el análisis realizado en el capítulo 1 del presente estudio, existen regímenes especiales que permiten la exportación con beneficios de productos ecuatorianos a suelo extranjero. Entre estos regímenes encontramos a la exportación temporal para reimportación al mismo estado, a la exportación temporal para perfeccionamiento pasivo y a la devolución condicionada de tributos. (Comercio Exterior, 2011)

3.2.4 Productos de exportación prohibidos

De acuerdo a la Ley de Facilitación de las Exportaciones y del Transporte Acuático todos los productos son exportables, excepto: los que hayan sido declarados parte del patrimonio nacional de valor artístico, cultural, arqueológico o histórico; y, flora y fauna silvestre en proceso de extinción y sus productos, salvo los que se realicen con fines científicos, educativos y de intercambio internacional con las instituciones científicas, conforme a la Convención sobre Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestre (CITES). Bajo este escenario, se prohíbe la exportación de madera rolliza con excepción de la destinada a fines científicos y experimentales, en cantidades limitadas y previas la autorización del Ministerio de Ambiente. De igual manera, se prohíbe la captura, extracción, transporte, procesamiento y comercialización interna y externa de pepinos de mar en el Archipiélago de Galápagos y en la costa continental. Así también, se prohíbe la exportación de sangre y sus componentes, salvo casos expresos de donación originados por razones de emergencia y humanitarias. (Comercio Exterior , 2011)

Adicionalmente, se prohíbe la exportación de las subpartidas 7204.10.00, 7204.21.00, 7204.29.00, 7204.30.00, 7204.41.00, 7204.49.00, 7205.50.00, 7205.10.00, 7205.21.00, 7205.29.00, 7403.22.00, 7404.00.00, 7602.00.00, durante el tiempo que esté vigente el programa de chatarrización de vehículos. Básicamente estas partidas hacen referencia a los desechos y desperdicios de hierro, de acero, de aluminio y de cobre. No obstante, el MIPRO podrá fijar cupos de exportación, siempre y cuando se compruebe el debido abastecimiento a la industria local y que la empresa exportadora haya aportado a dicho abastecimiento. (Comercio Exterior , 2011)

3.3 Importar desde los Emiratos Árabes Unidos

El primer requisito para emprender actividades de importación que comprometan a los EAU consiste en obtener el código de importación validado por la autoridad aduanera del emirato. De igual manera, antes de llevar a cabo cualquier importación resulta

necesario comprobar que los productos a importar estén en conformidad con la actividad de la compañía autorizada para la importación. En este contexto, el importador deberá presentar su carnet de importador ante las oficinas del distrito aduanero por donde se tramite la importación para posteriormente entregar los documentos requeridos y nacionalizar la importación. Entre los documentos requeridos se solicita la presentación de la factura comercial, el documento de transporte, la lista de empaque, los certificados previos dependiendo el tipo de producto importado, entre otros. Posteriormente, se prosigue con el pago de los valores que la importación genere y con ello se obtendrá los documentos necesarios para proceder con la nacionalización de la mercancía y la entrega de la misma a su destinatario final. (Autoridad Aduanera Federal , 2012)

Cuando las importaciones se las realizan por mar el importador deberá constatar que los bienes importados consten en el manifiesto de carga, el mismo que deberá contener la totalidad de la mercancía importada y deberá ser firmada por la agencia naviera que tramite la importación. Este manifiesto de carga debe contener el nombre y la nacionalidad del buque; así como, la fecha en que este fue cargado. De igual manera, se deberá detallar el tipo de productos importados, su peso bruto y neto, el número de piezas y cajas, el nombre del consignatario y consignado, el puerto donde las mercancías fueron cargadas y en el caso de ser mercancías de prohibida importación mencionarlas; ya que, en casos particulares la autoridad aduanera competente podrá autorizar el ingreso de dichas mercaderías a territorio emiratense. (Autoridad Aduanera Federal , 2012)

Adicionalmente, hay que tomar en cuenta que, cuando el buque ingrese a zona aduanera la agencia naviera debe elaborar el manifiesto de carga original para su respectiva presentación a las autoridades aduaneras competentes. Posteriormente, cuando el buque ingrese a puerto la agencia naviera deberá presentar el manifiesto de carga, el manifiesto de las pertenencias de la tripulación, una lista con los nombres de los pasajeros y otra con el nombre de las mercancías a ser descargadas y finalmente toda la documentación requerida para la aplicación de la ley aduanera. Los documentos requeridos son los siguientes: Declaración de importación, orden de entrega, conocimiento de embarque original, factura comercial y lista de empaque original y certificado de origen original.

Respeto a las importaciones aéreas y terrestres se requiere que el importador presente ante la autoridad correspondiente los documentos anteriormente señalados más su respectiva guía aérea o carta de porte según corresponda. (Autoridad Aduanera Federal , 2012)

Es necesario mencionar que, debido a la religión y a la seguridad existen varias restricciones en la importación de productos como el alcohol, el tabaco, las armas de fuego y la carne de cerdo. Así mismo, se prohíbe el uso de grasa de cerdo; así como, el uso de ingredientes de cualquier derivado del cerdo salvo muy pocas excepciones, en productos que no están destinados al consumo masivo sino solo para comunidades no musulmanas. Respecto al alcohol, existe un número limitado de importadores según el emirato en el cual operan. En Dubái son 2, en Abu Dhabi 4, en Ajman 11, en Umm Al Quwayn 2, Ras Al Khaymah 1 y en Fujayrah 1; mientras que, el emirato de Sharjah practica una prohibición total para las importaciones de alcohol. (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, 2012)

Así mismo, cabe mencionar que entre los productos de prohibida importación encontramos a los estupefacientes, al amianto, a los neumáticos usados, a los desechos industriales, a la moneda falsificada o reproducida, a los halcones, al marfil y a los cuernos de rinocerontes, a los camellos vivos y al material impreso que no se atenga a la religión o la moral y esté destinado a causar corrupción y desorden. De igual manera, resulta importante mencionar que la Ley de Aduanas Común del CCG sostiene las prohibiciones absolutas de las importaciones restringidas. Cada Estado del CCG establece su lista de productos cuya importación está prohibida o restringida; por lo que, las importaciones prohibidas en algunos Estados miembros y permitidas en otros no deben atravesar en tránsito los Estados miembros en los que están prohibidas. Están prohibidas todas las importaciones procedentes de Israel. (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, 2012)

3.3.1 Procedimientos Aduaneros

Los procedimientos aduaneros dentro de los EAU son sencillos y en su gran mayoría se encuentran computarizados como respuesta a la necesidad que el estado ha divisado en facilitar el comercio. Son pocos los reglamentos técnicos que se aplican en frontera; por lo general, se basan en normas aceptadas internacionalmente. La principal característica de la política comercial de los EAU es su gran dependencia de las zonas francas, a las que corresponde el 80 por ciento de las exportaciones de productos distintos del petróleo. Esas zonas francas están exentas de todas las reglamentaciones sobre licencias, agentes, "emiratización", propiedad nacional y demás reglamentaciones aplicables en el territorio aduanero. (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, 2012)

Otra característica de su política comercial se basa en el principio del puerto de entrada único, principio que sostiene que los productos importados en los EAU o en cualquier otro Estado del CCG y destinados a otro mercado del CCG únicamente están sujetos a derechos de aduana en el primer punto de entrada en el CCG. Los procedimientos aduaneros y la documentación exigida son los mismos para todos los miembros del CCG. Cada Emirato tiene su propia autoridad aduanera, pero los procedimientos aduaneros son los mismos en el conjunto de los EAU y los requisitos aduaneros se reducen al mínimo con el fin de no perjudicar las importantes actividades de comercio internacional de los EAU. (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, 2012)

Bajo este contexto, los departamentos aduaneros de los Emiratos se hallan representados por la Autoridad Aduanera Federal. Tal como lo había indicado inicialmente, los operadores de licencias comerciales para importaciones poseen un código de importación mediante el cual los agentes de aduana y los transitarios despachan las importaciones de los productos autorizados con ese código. Es importante mencionar que la Oficina de Aduanas de Dubái despacha alrededor del 80% de las importaciones de los EAU y la de Abu Dhabi aproximadamente el 10%. En ambas oficinas de Aduanas la declaración de aduanas puede hacerse en su totalidad por medios electrónicos. Consecuentemente, el despacho de aduanas en Dubái figura, entre los más rápidos de

todo el mundo siendo posible realizar despachos antes de llegar los envíos a Dubái, siempre que la documentación de la carga llegue a tiempo y esté en orden. (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, 2012)

3.3.1.1 Zonas Francas y Entrada Temporal

Las zonas francas deben ser entendidas con los enclaves situados al interior del territorio aduanero comunitario y separado de éste físicamente. Por lo tanto, las mercancías introducidas a las zonas francas están libres de impuestos a la importación y de la aplicación de las medidas de política comercial. Los beneficios con los cuales cuenta el importador en estas zonas, es la no presentación de ningún documento en la aduana de entrada, solamente se debe informar del destino de la mercancía junto con el documento de transporte de la misma. De igual manera, no se aplican impuestos indirectos ni derechos arancelarios; así como, tampoco se aplica las normas de la política comercial. (Gonzalez Lopez, Martínez Senra, Otero Neira, & Gonzalez Vasquez, 2009)

Por su parte, en los EAU existen actualmente un gran número zonas francas especializadas en distintos subsectores económicos. Puesto que los aranceles de los EAU son bajos y no se imponen en la mayoría de las importaciones, la principal atracción de las zonas francas es la renuncia del requisito de la propiedad de una persona o empresa local. Es decir en las zonas francas, los extranjeros pueden poseer el 100% de la propiedad de una empresa. La más grande de las zonas francas es la zona franca de Jebel Ali (JAFZ) en Dubái. Adicionalmente, existe la posibilidad de importar mercancías a través de duty free y ser almacenadas en cualquiera de las varias zonas francas en los EAU. Las mercancías que entran a los EAU desde estas zonas francas, deben pagar un arancel mínimo. De igual manera, cabe mencionar que no existen disposiciones de duty free para la entrada de piezas o componentes que se usaran para la fabricación de los productos que se exportan posteriormente. (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, 2012)

3.3.2 Arancel General

En base al análisis realizado tanto de las principales importación de los EAU como de las principales exportaciones del Ecuador, tenemos que el arancel general aplicable a los productos exportados por el país se encuentra en el 0 y el 5%. (Análisis e Investigación de Mercados, Centro de Comercio Internacional, 2012) Adicionalmente, es importante recalcar que las importaciones de los EAU de alimentos perecibles poseen un arancel unificado de 5% y de este mismo grupo, se encuentran exoneradas las frutas y los vegetales frescos; así como, los pescados y carnes no procesadas. Finalmente, debemos mencionar que gracias a la pertenencia de los EAU a CCG, los productos exportados hacia este destino gozan de libre acceso a los países que lo conforman por lo que resulta necesario contar con una oficina comercial en la región que haga las veces de distribuidor de los productos exportados hacia este destino. (Encalada, 2011)

En términos generales, podemos mencionar que los aranceles de los EAU siguen siendo de los más bajos del mundo. Es por esta razón, que este país se ha constituido como el centro comercial de Oriente Medio gracias a su régimen de comercio, relativamente liberal. Su Arancel NMF se basa en el Arancel Exterior Común del CCG, mismo que arroja un promedio 5,1 por ciento y la mayoría de ellos era del 5 por ciento. El Arancel de los EAU está consolidado en su totalidad, en tipos máximos que dan un promedio del 15 por ciento. Adicionalmente, los EAU no han adoptado medidas antidumping, medidas compensatorias ni medidas de salvaguardia. Por su parte, los EAU no tienen ningún impuesto a la renta, a las ventas, o impuesto de valor agregado. Los impuestos corporativos se aplican solamente a las compañías petroleras y a las sucursales de los bancos extranjeros. (DIRECCION DE INTELIGENCIA COMERCIAL E INVERSIONES, 2012)

3.3.3 Barreras No Arancelarias

3.3.3.1 Registro y derechos exclusivos de distribución

Para realizar actividades en los EAU es requisito previo tener las licencias apropiadas. En particular, todas las entidades que realicen actividades de comercio deben tener una licencia comercial. Los importadores obtienen esa licencia del departamento económico del Emirato en el que vayan a realizar sus actividades; los procedimientos y reglamentaciones en materia de expedición de licencias varían de un Emirato a otro. La licencia comercial sólo es válida en el Emirato en el que se haya expedido; en ella se especifican los productos que pueden importarse, así como la actividad del titular de la licencia. Los agentes de aduanas, que deben ser nacionales de los países del CCG, sólo pueden despachar productos importados por cuenta de importadores con licencia y únicamente los productos mencionados en dicha licencia. No obstante, un gran porcentaje de las importaciones tiene lugar en el marco de la Ley de Agencias Comerciales, en cuyo caso el titular de la licencia comercial es un agente comercial con el cual la distribución de los productos importados es más sencilla. (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, 2012)

En virtud de la Ley de Agencias Comerciales, las actividades de importación y los servicios de distribución al por mayor y al por menor; así como, la venta y exposición de productos o la prestación de servicios en los EAU, están reservados a agentes. El agente debe ser nacional de los EAU o una empresa propiedad de nacionales de los EAU; debe comprar productos o servicios a empresas extranjeras, con arreglo a acuerdos de ventas independientes, y revenderlos después a sus clientes, con arreglo a otros acuerdos, por cuenta propia. En el acuerdo de agencia se especifica el agente, el principal (titular de la marca de fábrica o de comercio o fabricante de la marca), la zona abarcada (uno o varios Emiratos) y la marca y los modelos del producto que el agente puede importar y vender con carácter exclusivo. (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, 2012)

Para gozar de derechos exclusivos de importación y distribución, el acuerdo de agencia debe estar registrado en el Ministerio de Economía y Planificación (MEP). El registro cuesta 1.360 dólares americanos y es renovable anualmente mediante pago de 545 dólares americanos. Una vez registrado un acuerdo de agencia, no se le puede poner fin sin la aprobación del agente a excepción de que un tribunal así lo designe. Como ya se ha indicado, una empresa extranjera puede designar un agente que no esté registrado en el MEP; en ese caso, el contrato no puede defenderse en los tribunales en el marco de la Ley de Agencias Comerciales. (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, 2012)

En general, para una empresa extranjera la ventaja de tener un agente exclusivo es una red de contactos, la conexión con alguien que conoce bien las costumbres y los mercados locales, y la disponibilidad de mercados para distribuir el producto. Ahora bien, el agente tiene derecho a impedir que otros importen los productos en el territorio especificado. El sistema de derechos exclusivos de distribución impide la aplicación del principio de libre circulación de bienes y servicios dentro de la unión aduanera del CCG, de la que son miembro los EAU. La Ley de Agencias Comerciales no se aplica a las zonas francas. (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, 2012)

3.3.3.2 Medidas fitosanitarias, sanitarias y de certificaciones

Todas las reglamentaciones en materia de medidas sanitarias y fitosanitarias son federales. En virtud de la Ley Federal N° 5, de 1979, todas las importaciones de plantas y productos de plantas están sujetos a un sistema de cuarentena fitosanitaria. Además, no se permite que entren en el país envíos de productos agrícolas a menos que vayan acompañados de un certificado fitosanitario expedido por la autoridad competente del país exportador y confirmado por la embajada de un país árabe en dicho país. Las importaciones de determinados productos alimenticios están exentas de certificado fitosanitario. (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, 2012)

El Departamento de Cuarentena Veterinaria, tiene a su cargo, la autorización de las importaciones de animales y sus productos, alimentos y aditivos. Todos los envíos de

animales y productos o despojos de animales requieren: un certificado sanitario-veterinario oficial expedido por el país exportador, en el que se especifiquen las marcas distintivas del envío, su origen, y pruebas de haber sido inspeccionado directamente antes de su expedición y haberse constatado que estaba libre de enfermedades epidémicas y contagiosas, debidamente confirmado por la embajada de un país árabe; y un informe del capitán del avión o del buque o la empresa transportista en el que se declare que no ha estado en contacto con animales infectados de enfermedades contagiosas o epidémicas ni ha atravesado zonas infectadas durante su transporte. En el caso de animales sacrificados, se requiere también un certificado de la embajada de un país árabe, en el país exportador en el que se declare que fueron sacrificados con arreglo a la ley islámica. (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, 2012)

Un caso de especial atención son las importaciones de los EAU del sector alimentario; ya que éstas deben ser acompañadas con un certificado sanitario que verifique que el alimento es apto para consumo humano; así como, un certificado Halal de la matanza acreditado por un Centro Islámico en el país de origen. Adicionalmente, se requiere de una declaración de ingreso o guía aérea, orden de entrega cuando se trata de containers y la lista de empaque original. Por su parte, tanto los alimentos para bebés como los aceites comestibles son sujetos al 100% de análisis al igual que los productos y las marcas nuevas. Adicionalmente, los productos alimenticios deberán ser aprobados por el departamento de control de alimentos de Dubái. Así mismo, encontramos a los productos agropecuarios, los mismos que obligatoriamente deberán poseer un certificado sanitario y una inspección, por parte de la administración local, para control de su higiene y composición. (Encalada, 2011)

Finalmente, resulta necesario mencionar que tanto los productos farmacéuticos como los animales y plantas vivas deben contar con un certificado expedido por la entidad a cargo de su control y regulación. Así por ejemplo, los productos farmacéuticos deben ser primeramente aprobados por el Ministerio de Salud de los EAU para que éstos puedan ingresar al país. Así también, las importaciones de plantas y de animales vivos se deben certificar por el Ministerio de Agricultura como libre de enfermedades, de parásitos, de

radiación y/o de ciertos pesticidas. (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, 2012)

3.3.3.2.1 Certificación Halal

El término Halal, es un término árabe el mismo que comprende un sentido amplio y se refiere a todo lo que está permitido y; por tanto, es benéfico y saludable, para el ser humano, propiciando una mejora de la calidad de vida y la evitación de riesgos para la salud. Esto implica, en primer lugar, que lo que está prohibido no pertenece a la categoría de las cosas buenas de la vida y, en segundo lugar, que todo lo que no ha sido prohibido expresamente, está permitido. En definitiva los musulmanes de hoy entendemos lo HALAL, como un estilo de vida, un concepto global e integral que influye y afecta en las cuestiones diarias, como la alimentación, la higiene, la sanidad, la economía o los viajes. (Instituto Halal , 2008)

Por su parte, el Sacrificio Halal es un ritual de sacrificio de animales de conformidad con la ley islámica. El sello Halal habilita ingresar al mercado de consumidores musulmanes, no solo en el sector alimenticio, sino también a una variedad amplia y profunda de productos tales como instrumentos financieros, hotelería, cosméticos, productos farmacéuticos, de higiene y suplementos nutricionales. Los países importadores Halal, difieren en la rigurosidad en sus regulaciones. (Encalada, 2011)

Es importante aclarar que los EAU figuran entre los países importadores Halal más estrictos para verificar los certificados. Los alimentos cárnicos importados deben tener un certificado Halal que muestre que los productos cárnicos provienen de especies permitidas para los practicantes musulmanes, son productos de fácil identificación para los inspectores de aduanas, que los animales hayan sido sacrificados en una planta aprobada y bajo supervisión de alguna autoridad competente en el ámbito del certificado Halal, identificar si los productos en general tiene aditivos de origen animal e informar sobre los proveedores de estos aditivos y finalmente comprobar que los productos importados no contengan contenido alcohólico. (Encalada, 2011)

En resumen, la Certificación de Garantía Halal es un proceso mediante el cual se garantiza la calidad y/o las características de un alimento/producto/servicio según lo establecido en la Normativa Halal y otros documentos preestablecidos. Este procedimiento comprende la realización de auditorías en las empresas objeto de certificación, mediante la evaluación documental de los sistemas de calidad y de producción de las empresas, mediante la evaluación de ensayos de muestras tomadas en fábrica y de los productos finales. Al mismo tiempo se evalúa el personal implicado en los diversos pasos de la producción como los matarifes, operarios de despiece, elaboración, distribución, entre otros. (Instituto Halal , 2008)

3.3.4 Etiquetas

Las empresas importadoras son las responsables de tramitar la aprobación del etiquetado para todo producto envasado. En este sentido, se recomienda que cada etiqueta contenga la siguiente información: Nombre de la marca y del producto, los ingredientes del alimento; así como, la mención de los cuales podrían causar hipersensibilidad, la fecha de producción y de expiración del producto, nombre del fabricante, empacador, distribuidor o importador del alimento, el Peso neto o volumen neto , el país de origen del producto, el código de barra del producto, el número de lote, las condiciones de almacenamiento del producto, las instrucciones de uso y la información nutricional. (Encalada, 2011)

Generalmente, el idioma en el que se debe imprimir los datos anteriormente mencionados es el idioma árabe. De igual manera, se recomienda la utilización de autoadhesivos aprobados, los mismos que pueden contener la traducción de la información en el idioma Inglés. Tanto la fecha de expiración como la fecha de producción debe ser mencionada en todos los empaques como sigue: Día-Mes-Año o en el caso de productos con duración mayor a tres mes solamente se coloca Mes-Año. Cabe mencionar, que la fruta fresca, se encuentra exenta de la obligación de indicar la fecha de expiración. Para el caso de los aceites vegetales, la fecha de expiración debe ser de máximo 12 meses para los aceites envasados en plástico. (Encalada, 2011)

En general, las etiquetas de alimentos deben contener el producto y la marca, las fechas de producción y de vencimiento, país de origen, nombre del fabricante, peso neto en unidades métricas, y una lista de ingredientes y de añadidos en la orden descendente de la importancia. Todas las grasas y aceites usados como ingredientes se deben identificar específicamente en la etiqueta. En el caso de alimentos especiales como dietéticos o alimentos para bebés, deben contener información detallada sobre el contenido de vitaminas, minerales, valor nutricional por cada 100 gramos de producto, y detalle del modo de uso y almacenaje. (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, 2012)

Por su parte, todas las importaciones de la carne fresca y congelada se deben acompañar por un certificado sanitario y una declaración certificada que los animales han sido sacrificados según ley islámica mediante el certificado Halal. Las carnes sin certificado Halal podrían ser importadas con la autorización del director de Food Control. Estos productos están sujetos a ciertas restricciones, como el que deben ser vendidas sólo en establecimientos o áreas no musulmanas. Respecto a la carne de cerdo y los productos que contengan derivados de éste, deben especificar claramente este contenido. Finalmente, y a pesar de su importación es limitada, las bebidas alcohólicas están exentas de requerimientos de etiquetados. (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, 2012)

3.4 Logística Internacional

La logística en términos generales debe ser entendida como la parte del proceso de gestión de la cadena de suministro encargada de la planificación, implementación y control eficiente del flujo de materiales y/o productos terminados; así como, el flujo de información relacionada, desde el punto de origen hasta el punto de destino, cumpliendo al máximo con las necesidades de los clientes y generando los mínimos costos operativos. Bajo este precepto, la logística internacional se conceptualiza como el estudio que determina y gestiona los flujos de materiales, la producción y la distribución con los flujos de información, con el fin de adecuar la oferta de la empresa a la demanda del mercado en condiciones óptimas de calidad. (Castellanos R., 2009)

Así mismo, en torno al concepto de logística internacional se desarrolla el término de Distribución Física Internacional (DFI), el mismo que consiste en el proceso logístico que se desarrolla en torno a situar un producto en el mercado internacional. Dicho proceso debe caracterizarse por cumplir con los términos pactados en la negociación entre el vendedor y comprador. El objetivo primordial que persigue este proceso es el reducir al máximo los tiempos, los costos y el riesgo que se puedan generar durante el trayecto, desde el punto de salida en origen hasta el punto de entrega en destino. Es importante mencionar que todo proceso de DFI consta de 5 etapas las mismas que son las siguientes: Análisis de la Carga a transportar, Preparación del empaque y embalaje, Selección del Modo de Transporte, Costos y Documentación. (Villamizar M, s.d.)

Durante la primera etapa la carga puede ser conceptualizada como el conjunto de bienes que están protegidos por un embalaje apropiado que facilita su rápida movilización y se la clasifica en dos tipos de carga: General y a Granel. La carga general hace referencia a cualquier tipo de mercancía que no sea de naturaleza perecedera y generalmente se transportan en cantidades más pequeñas que las de granel. Por su parte, la carga a granel puede ser sólida, líquida o seca, cuyo almacenaje se lo realiza en tanques y generalmente es transportada por bandas transportadoras sin necesidad de embalaje. De igual manera, la carga puede ser clasificada según su naturaleza; en carga perecedera, frágil y peligrosa. (Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones CORPEI, 2007)

La segunda etapa comprende la preparación del embalaje y el empaque, para lo cual resulta imprescindible tener un conocimiento a cabalidad del producto a ser transportado. El embalaje consiste en la construcción de un objeto manufacturado que protege de manera unitaria o colectiva los bienes y las mercancías para su respectiva distribución física. (Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones CORPEI, 2007) Por su parte, el empaque es un sistema diseñado donde los productos son acomodados para su traslado del sitio de producción al sitio de consumo sin que sufran daño. (Villamizar M, s.d.)

La tercera, la cuarta y la quinta etapa se las realiza simultáneamente ya que la documentación y el costo dependen directamente del modo de transporte a utilizar. Por lo tanto, para proceder a la selección de un medio de transporte adecuado se debe considerar los siguientes factores: Tarifa, distancia, tiempo de tránsito, valor de la mercancía, seguro, empaque y embalaje, costos y tiempos de cargue y descargue. Una vez analizado los factores mencionados se procede a seleccionar el transporte deseado y de acuerdo a éste, se pueden emitir la documentación necesaria que en términos generales es la siguiente: factura comercial, lista de empaque, documento de transporte (conocimiento de embarque, guía aérea, carta de porte o carta de porte), póliza de seguro, certificado de origen y licencia de exportación. Finalmente, los costos dependerán del costo del producto, del cargue, del transporte y seguro local y principal, de la documentación, del bodegaje, embarque almacenaje y desembarque, del agenciamiento aduanero, del arancel y de la utilidad del vendedor y comprador. (Villamizar M, s.d.)

3.4.1 Logística Ecuador – Dubái

El análisis de logística comercial se centra en el emirato de Dubái como centro logístico, debido a los servicios prestados por la Zona Franca de Jebel Ali a la Cancillería de la República del Ecuador. Incluso los exportadores ecuatorianos contarán con facilidades en cuanto a los costos de instalación, constitución de empresa, aranceles, contratación de personal, escoger un agente representante y estar cerca del Puerto de Dubái. Adicionalmente, la zona libre beneficiaría a las empresas ecuatorianas de las experiencias de otras seis mil compañías con las que compartirán instalaciones, además de acceder a los servicios de todas las compañías estatales que promueven las inversiones en Dubái y acceso al nuevo aeropuerto. De esta manera, a través de cumplir los requerimientos del Consejo de Cooperación del Golfo, los productos se pueden re-exportar a Qatar, Bahrein, Omán, Kuwait e incluso Irán e Irak. (Encalada, 2011)

De acuerdo al análisis propuesto los medios de transporte adecuados para el transporte de mercancías hacia este destino es el transporte marítimo y el transporte aéreo. El

transporte marítimo en Ecuador se encuentra conformado por las autoridades portuarias estatales de Esmeraldas, Manta, Guayaquil y Puerto Bolívar; así como, por las superintendencias de los terminales petroleros de Balao, La Libertad y el Salitral. Por su parte, el Ecuador cuenta con 58 representantes de líneas marítimas internacionales de entre las cuales dos son líneas marítimas ecuatorianas: Naviera del Pacífico y Mediterranean Shipping. Sin embargo, las agencias navieras de mayor importancia que operan dentro del territorio nacional son: Maersk y Transoceánica. (Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones CORPEI, 2007) Bajo este contexto, los fletes para este destino varían entre los \$ 3185,00 y los \$3485,00 dólares americanos con tiempos estimados de tránsito de entre 30 a 38 días con transbordo en Panamá. (Ribadeneira, 2012)

PUERTO DE CARGA	GUAYAQUIL/ESMERALDAS
PUERTO DE DESTINO	JEBEL ALI DUBÁI
TIEMPO DE TRÁNSITO	38 DÍAS VÍA PANAMÁ
FLETE MARITIMO	USD 2700/20 – USD 3000/40
TRANSMISIÓN EN ADUANA	USD 55,00
CMT^{xxiii}	USD 150
MANEJO CONTENEDORES	USD 95,20
DESPACHO CONTENEDOR	USD 95,20
PORTEO	USD 44,80
HANDLING	USD 44,80

Tabla No. 10: Flete Marítimo Guayaquil – Dubái
Datos: Entrevista Gabriel Ribadeniera
Fuente: La Autora

Por su lado, el transporte aéreo en el Ecuador está apoyado por los agentes de carga de la Asociación Internacional del Transporte Aéreo (IATA). Estos agentes son los intermediarios entre las empresas aéreas y los usuarios; es decir que, mediante ellos se

pueden llevar a cabo las exportaciones de los productos ecuatorianos al exterior. Actualmente, en el país existen 27 aerolíneas las cuales cuentan con 59 agentes de carga distribuidos en la ciudad de Cuenca, Guayaquil y Quito. Adicionalmente, el país cuenta con dos aeropuertos internacionales ubicados en la ciudad de Quito y Guayaquil a saber el aeropuerto Mariscal Sucre y José Joaquín de Olmedo. (Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones CORPEI, 2007) Respecto al tiempo de transito aproximado se requiere de entre 22 y 96 horas para que la carga arribe a su destino final; ya que, generalmente se debe hacer transbordo y los fletes rondan aproximadamente los 800 dólares americanos para 150 kg. (Ribadeneira, 2012) A continuación, se exponen los datos de una cotización aérea hacia este destino para poder tener un marco de referencia de los valores actuales que se cobran:

PUERTO DE CARGA	GUAYAQUIL/QUITO
PUERTO DE DESTINO	AEROPUERTO INTERNACIONAL DE DUBÁI
TIEMPO DE TRÁNSITO	22 – 96 HORAS (2 - 4 DÍAS)
RUTA	GYE/MIA/FRA/DXB
FLETE AÉREO	USD 2,93 x KG (+100 KG)
RECARGO POR COMBUSTIBLE (MYC)	USD 1,25 x KG
RECARGO DE SEGURIDAD (SSC)	USD 0,20 x KG
RECARGO POR EMISIÓN DE GUÍA AÉREA (AWA)	USD 25,00
HANDLING	USD 95,20

Tabla No. 11 Flete Aéreo Guayaquil – Dubái
Datos: Entrevista Gabriel Ribadeniera – Funcionario Transoceánica
Fuente: La Autora

En este contexto, resulta imprescindible para el país contactar con un centro de distribución apoyado por el gobierno de la República del Ecuador en el CCG. Consecuentemente, la Cancillería del país durante su Gira en Medio Oriente del año

2011, determinó necesario la instalación de una OCE en la Zona Franca de Jebel Ali. Entre las principales ventajas divisadas por el gobierno ecuatoriano podemos mencionar la disponibilidad de una red portuaria de excelencia y vanguardia con una inmejorable locación estratégica; así como, una robusta red aérea liderada por la aerolínea Emirates y Etihad. De igual manera, podemos mencionar la facilidad de acceso a servicios financieros, de repatriación de capitales y de importación-exportación con regulaciones arancelarias y sanitarias similares en todos los países del CCG con procesos simplificados para licencias de comercio e industrias; así como, visas de trabajo y turismo. (Encalada, 2011)

Por su parte, Dubái presenta un sofisticado y asequible mercado de capitales, lo cual permite que una buena idea de negocio se pueda emprender sin asumir costos innecesarios ya que no existen impuestos a los ingresos corporativos y/o personales. De igual manera, el emirato presenta una gran disponibilidad de mano de obra extranjera, quienes a su vez poseen servicios de bienestar social de excelencia. Finalmente, en el ámbito internacional, los EAU es uno de los estados más influyentes en el ámbito político, económico y comercial de la región ya que se caracteriza por su transparencia en la información económica y en las regulaciones.

3.5 Conclusiones

En términos generales podemos afirmar que el comercio exterior ecuatoriano ha presentado una limitada participación en esta región del planeta. Adicionalmente, los saldos de la balanzas comerciales en la última decena ha presentando mayoritariamente saldos desfavorables para el país, con la única excepción del año 2010, donde se experimentó un saldo comercial superavitario. Por una parte, los productos ecuatorianos de mayor exportación hacia los EAU fueron las gomas de mascar, los camarones, langostinos y quisquillas y los instrumentos y aparatos de geodésica; mientras que, el banano, los camarones, langostinos y quisquillas y los derivados del café lideraron las exportaciones ecuatorianas hacia Medio Oriente. Por otro lado, los productos de mayor importación desde los EAU a Ecuador fueron el aluminio en bruto y los medicamentos;

mientras que, las importaciones de Medio Oriente a Ecuador estuvieron representadas por los polímeros de etileno, hierro y acero, medicamentos, entre otros.

A pesar de la realidad anteriormente expuesta y luego del análisis realizado es importante aclarar que el país posee una complementariedad comercial significativa tanto con los EAU como con la región de Medio Oriente. No debemos olvidar que la región y el país de oriente medio poseen uno de los ingresos per cápita más elevados del planeta, por lo que su poder adquisitivo es una gran ventaja para poder introducir productos sofisticados y de lujo al mercado árabe. Estos productos pueden incluir productos tecnológicos, instrumentos y maquinaria, manufacturas, productos alimentarios gourmet, entre otros. Tampoco se debe descuidar el hecho de que el país tiene un sector agrícola pequeño que requiere de grandes impulsos del estado; por ello, los abonos, insumos químicos e insecticidas abarcarían un gran mercado por explotar. También, un sector que requiere de gran impulso y dinamismo gracias al potencial que se evidencia, es el sector alimentario tanto de productos en su estado natural como de productos procesados.

Finalmente, el hecho de poseer un conocimiento amplio de los requisitos y de las exigencias del mercado destino es un elemento clave para el éxito en la introducción de productos ecuatorianos al mercado árabe. Por lo tanto, todo exportador deberá tener claro los pasos a seguir para una exportación; así como, los documentos necesarios para su respectiva nacionalización. Consecuentemente, como se pudo observar en el estudio previo, fuera de los documentos internacionalmente reconocidos, existen certificaciones que responden a las necesidades de cada producto específico. Sin embargo, una de las certificaciones más importantes, es el certificado Halal, ya que éste tiene una importancia bastante considerable en el mundo islámico. Finalmente, podemos observar que la aérea logística es una de nuestras principales limitaciones para una presencia activa en la región. Los tiempos de tránsito son extensos y los costos son elevados; por ello, se hace evidente la necesidad de impulsar estrategias logísticas, tanto con navieras como con agentes de carga que cuenten con rutas exclusivas hacia este destino.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES GENERALES:

- Las conclusiones a las que ha llegado el presente estudio son alentadoras, debido al gran potencial de complementariedad comercial que Ecuador y los EAU poseen en sus relaciones bilaterales. Adicionalmente, la localización de la oficina comercial en Dubái, plantea una gran oportunidad para la introducción de una gran diversidad de productos ecuatorianos a una multiplicidad de mercados en la región de medio oriente. Por lo tanto, la selección para el establecimiento de la misma es de vital importancia, ya que en la actualidad Dubái se ha logrado consolidar como el centro comercial y logístico de mayor trascendencia y eficacia dentro de la región y alrededor del mundo. Por ello, las ventajas que se desprenden de contar con una oficina comercial en la región de oriente medio son de gran relevancia; así como, también es de gran relevancia las aportaciones que éstas ejercen a la implementación de las políticas planteadas por el Gobierno Nacional del Ecuador en materia de comercio exterior e integración.
- Bajo este contexto y gracias a la función llevada a cabo por las oficinas comerciales se ha logrado diversificar tanto la composición de las exportaciones como los destinos de las mismas. Aumentando no solo los montos, sino los volúmenes de las exportaciones a diversos destinos alrededor del mundo. Sin lugar a dudas, esta diversificación le ha permitido al Ecuador a mejorar su posicionamiento en el ámbito regional y global y así mejorar su participación en el comercio mundial. Es importante recalcar que para el país el sector exportador debe generar grandes réditos económicos; así como, mejores oportunidades laborales para quienes incursionen en esta actividad gracias a las características inherentes de la misma. Por lo expuesto, la actividad exportadora genera empleos mejor reenumerados y más estables; por lo que, su incidencia económica es cada vez más significativa.
- A pesar de este escenario positivo el país debe trabajar arduamente en la diversificación de sus exportaciones y en los destinos de las mismas. El Ecuador

debe hacer énfasis en aquellas exportaciones de productos no tradicionales y no petroleros para poder cumplir con la diversificación de su oferta exportable. Así como intensificar la introducción de los productos ecuatorianos a mercados de diversas locaciones alrededor del globo terráqueo. En consecuencia, el país ha apostado decididamente a la implementación no solo de la oficina comercial en el país bajo análisis sino en una diversidad de destino distribuidos a los largo de los cinco continentes. Por ello, el país se ve en la necesidad de hacer uso de las mismas y de especializar la planta productiva del país para de esta manera potencializar las relaciones comerciales existentes y entablar relaciones comerciales duraderas y sostenibles en el tiempo dejando atrás la dependencia del país con unos pocos socios comerciales.

- El Ecuador, hoy por hoy, es un país con grandes posibilidades de mejorar su posición comercial en el mundo y se debe ir trabajando en ese sentido, no sólo por temas económicos sino también desde la geopolítica. La privilegiada ubicación estratégica del país facilitaría su conversión en un modo importante del mercado mundial; razón por la que, las proyecciones a futuro deben ser elaboradas con definiciones claras y objetivos concretos y así incrementar de manera radical la confianza depositada en el país. Como se indicó anteriormente, el país necesita fortalecer sus relaciones comerciales existentes e iniciar nuevas con países no tradicionales, ya que éstos constituyen espacios que Ecuador no debe descuidar para poder mejorar su posición en la escala internacional. Debemos tener en mente que, el hecho de generar relaciones comerciales con países no tradicionales nos abre mejores y mayores oportunidades de intercambio comercial inexploradas. Consecuentemente, el país podría dar paso a una sustitución selectiva de exportaciones que beneficie notablemente a la industria nacional.
- Respecto a los productos con mayor potencial de exportación, la industria alimentaria lidera la lista de éstos, ya que posee una notable participación dentro de los mercados árabes. Si a esto sumamos que la Constitución del Ecuador,

emitida en Montecristi, postula a la soberanía alimentaria como un eje rector del Estado, tenemos que esto abre una ventana de oportunidades de exportación a los agricultores, quienes contarán con una planificación de la producción agrícola. Esta planificación incluirá mecanismos de distribución y comercialización que ayuden a mantener y defender una política de exportación e importación de alimentos mutuamente beneficiosa, tanto para el país como para los EAU.

- De igual manera, otro sector clave para las exportaciones ecuatorianas constituye el sector de las energías renovables, ya que como se pudo observar en el análisis los EAU poseen un gran interés en éstas. Es por esto, que el gobierno apunta hacia formas alternativas de generación energética con miras de incrementar las fuentes de energía renovables y a su vez potencializar la posibilidad de las exportaciones de las mismas.
- Paralelamente, el país debe fortalecer las instituciones que brinden servicios aduaneros para lograr eficacia y transparencia en los procesos de éstas. Así mismo, este fortalecimiento debe estar encaminado a facilitar las transacciones internacionales sin poner trabas y obstáculos en el proceso de la distribución física del producto hacia los destinos deseados. Muy por el contrario, la labor de estas instituciones deben estar encaminadas a promover el mejor servicio y disposición de sus trabajadores en miras de facilitar la cadena logística que involucra un proceso ágil de exportación. De igual manera, resulta importante tomar en cuenta el beneficio que el país posee respecto de las negociaciones con este socio comercial, ya que al ser la moneda comercial de los EAU el dólar americano, el país posee una gran ventaja frente a sus competidores latinoamericanos.
- Respecto del proceso de exportación, resulta de extrema importancia llevar a cabo una investigación de mercado, a fondo, que nos permita desarrollar un plan de negocios en donde se ofrezca una alta diferenciación que permita evadir la elasticidad del precio. Adicionalmente, es sumamente aconsejable el participar

activamente en ferias y eventos; ya que, éstos constituyen los espacios propicios para generar contactos de vital significancia con importadores y distribuidores de la región, quienes a su vez poseen un amplio conocimiento de la estructura legal y de la manera tradicional de comercialización. Una vez localizada la persona de contacto se considera útil el envío de información constante a los mismos para que éstos, estén al tanto de la oferta ecuatoriana y si es posible realizar invitaciones personales a los empresarios; ya que, como se observó la confianza es un elemento clave para el emprendimiento de cualquier negociación. En este proceso inicial las oficinas comerciales serían instrumentos de gran ayuda para cualquier exportador ecuatoriano.

- Finalmente, resulta de especial interés el poseer un conocimiento a profundidad de las exigencias del mercado árabe en términos de calidad, certificaciones y etiquetado. A pesar, de que el idioma árabe no es un requisito indispensable en el proceso de etiquetado, se considera una gran ventaja y por ende poseerán mayor beneficio aquellas etiquetas que sean impresas en idioma árabe. Así mismo, resulta importante el conocer el proceso logístico y de distribución del producto hacia el mercado meta en miras de optimizar costos y recursos a lo largo de la cadena logística. Es necesario contar con la disponibilidad de empresas navieras o aéreas que cumplan con los tiempos de entrega y minimizar en lo posible los costos del flete aéreo o marítimo, ya que éstos constituyen el principal obstáculo de las exportaciones ecuatorianas hacia este destino.
- Se espera haber realizado un estudio que aporte sustancialmente al desarrollo de nuevos mercados para el país. Mercados que no solo constituyan una propuesta viable sino que además constituyan una realidad práctica que aporte al desarrollo tanto económico como social del país. En este sentido, el propósito de la apertura de la oficina comercial ecuatoriana en Dubái tiene mucho que ofrecer al sector exportador ecuatoriano. Servicios que van desde los estudios previos de mercado hasta la implementación práctica de las planes de exportación, en los cuales, el país posea potencial. Adicionalmente, el accionar de las oficinas comerciales se

hallan encaminadas a brindar un comercio internacional más estable, justo y solidario para los pueblos y nacionalidades del país.

BIBLIOGRAFÍA

- Abya-Yala. (2004). *Kipu: El mundo indígena en la prensa ecuatoriana*. Quito: Editorial AbyaYala.
- Ayala, M. E. (2008). *Palma Africana: Estudio Agroindustrial en el Ecuador: Competitividad de la Cadena de Valor y Perspectivas de Mercado*. . Quito : Ministerio de Industria y Competitividad .
- Braswell W, G. (2005). *Guía Holman de Religiones del Mundo* . Nashville, Tennessee : Broadman & Holman Publishers.
- Camara Comercio Internacional. (2010). *INCOTERMS 2010*. Ecuador : Aduana del Ecuador .
- Carbaugh, R. (2009). *Economía Internacional*. México D.F.: Cengage Learning Editores S.A.
- Castellanos R., A. (2009). *Manual de la Gestión Logística del Transporte y Distribución de la Mercancías*. Barranquilla: Ediciones Uninorte.
- Consejo Nacional de Publicidad de los Emiratos Árabes Unidos. (2010). *Libro Anual de lo Emiratos Árabes Unidos 2010*. Emiratos Árabes Unidos : Trident Multimedia Press.
- Cordero, F., & Vergara, F. (2010). *Aduana del Ecuador*. Quito .
- Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones CORPEI. (2007). *Guía Logística Internacional* . Ecuador : Centro de inteligencia Comercial CORPEI .
- Correa Delgado, R. (2012). *Programación Presupuestaria Cuatrianual 2012-2015*. Quito : Ministerio de Finanzas .

- Correa, R., & Cely, N. (6 de Mayo de 2011). *Reglamento a la Estructura e Institucionalidad de Desarrollo Productivo, de la Inversión y de los Mecanismos e Instrumentos de fomento Productivo, establecidos en el Código de Producción, Comercio e Inversión* . Quito , Pichincha, Ecuador .
- Czinkota R, M., & Michael, R. A. (2007). *Negocios Internacionales* . Cengage Learning Editores .
- Decenzo, S. P. (2002). *Fundamentos de Administración* (pág. 552). Mexico : Pearson Educación.
- Delgado, R. C. (24 de Febrero de 2011). *Decreto 671* . Quito .
- Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones. (2012). *Ficha Comercial de los Emiratos Árabes Unidos* . Quito : Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración .
- Dirección y Gestión de Empresas . (2008). *Dirección Estratégica*. España: Editorial Vertice .
- Encalada, W. (2011). *Estudio de Mercado Productos Ecuatorianos - Consejo Cooperación del Golfo* . Quito: Dirección de Promoción de Exportaciones: Subsecretaría de Comercio e Inversión.
- Espoisto L., J. (2006). *Islam: Pasado y Presente de las Comunidades Musulmanas*. Barcelona: Ediciones Paidós Iberica S.A.
- Gestión: Economía y Sociedad. (2012). *Sector Farmacéutico creció 14% en el 2011*. Gestión: Economía y Sociedad , 14.

Gonzalez Lopez, I., Martínez Senra, A. I., Otero Neira, M. d., & Gonzalez Vasquez, E. (2009). *Gestión del Comercio Exterior*. Madrid: ESIC Editorial.

Instituto de Promoción de Exportación e Inversiones PROECUADOR . (2012). Estadísticas . *Boletín de Comercio Exterior* , 4-7.

Leyva García, E. J. (2004). *Importaciones y Exportaciones: Tratamiento Jurídico* . México : Empresa Lider ISEF.

Mascareñas, L. D. (1994). *Ingeniería Financiera: La gestión en los mercados financieros internacionales* . Madrid: McGraw-Hill Interamericana de España S.A.

Millar Cerda, M. A., & Salgado Nuñez, R. y. (2005). *Gramática de la Lengua Árabe para Hispanohablantes*. Santiago de Chile : Editorial Universitaria.

Ministerio de Información y Cultura. (2006). *Libro Anual de los Emiratos Árabes Unidos 2006*. Londres: Trident Press Ltd.

Ministerio de Relaciones Exteriores . (2006). *Planex 2020*. Quito : Imprenta Mariscal

Muñoz Burgos, Ricardo. (1993). Procedimientos de acopio, selección y tratamientos para frutas de exportación no tradicional. En M. d. Ganadería, *Curso sobre control moscas de la fruta* (pág. 104). Quito : Programa Nacional de Sanidad Vegetal.

Oppenheimer, A. (2010). Basta de Historias: La obsesión de Latinoamérica con el pasado y las 12 claves del futuro . En A. Oppenheimer, *Basta de Historias: La obsesión de Latinoamérica con el pasado y las 12 claves del futuro* (págs. 210-242). México : Random House Mondadori S.A.

- Oppenheimer, A. (2005). En A. Oppenheimer, *Cuentos Chinos: El Engaño de Washington, la mentira populista y la esperanza de América Latina*. (págs. 32-33). Colombia : Nomos S.A.
- Ordóñez Andrade, M. (2005). *Políticas de Empleo en la planificación turística local del Ecuador: Herramientas para su formulación*. . Santiago de Chile: Publicación de las Naciones Unidas.
- Oxford Business Group . (2007). *Reporte 2007: Dubai*. Dubai : Departamento Editorial: Metahp Cizmecioglu.
- París, J. A. (2008). Los perfiles de negociación internacional . En H. Narbona Véliz, *Comercio Internacional: Secretos del Negocio* (págs. 251-256). Fondo Editorial de Negociaciones Interacionales y Comercio Exterior .
- Patiño, R. (Mayo de 2011). www.proecuador.gob.ec. *Boletín de Comercio Exterior* , 36.
- Perrilla Guitiérrez, R. (2009). *El Derecho Aduanero en el Siglo XXI*. Bogotá: Editorial Universidad del Rosario.
- PETROECUADOR . (2012). *Informe Anual 2011*. Quito : Grupo Impresor .
- PROECUADOR . (2011). *Boletín Informativo* . Guayaquil: PROECUADOR Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones .
- Roman, A. J. (1998). Comercio Exterior: Teoría y Práctica . En A. J. Roman, *Comercio Exterior: Teoría y Práctica* (pág. 431). Murcia: Servicios de Publicaciones.
- Sepúlveda L., C. (2004). *Diccionarios de Términos Económicos*. Santiago de Chile : Imprenta Salesianos S.A.
- Sepúlveda, R. (2012). *Almanaque Mundial 2013*. México : Editorial Televisa.

Shettino, M. (2002). Introducción a la Economía para no economistas. En M. Shettino Yañea, *Introducción a la Economía para no economistas* (pág. 228). Mexico: Pearson Educación.

Sistema Económico Latinoamérica y del Caribe. (2011). *Las relaciones de América Latina y el Caribe con el Medio Oriente: Situación actual y áreas de oportunidad*. Caracas : Secretaría Permanente del SELA.

Sorensen, M. (2008). Manual de Derecho Internacional Público . En M. Sorensen, *Manual de Derecho Internacional Publico* (pág. 819). México: Fondo de Cultura Económica .

Unidad de Inteligencia Comercial PROECUADOR. (2011). Boletín Enero 2011. *Boletín Mensual de Comercio Exterior* , 11-17.

Unidad de Inteligencia Comercial PROECUADOR . (2011). Boletín Febrero 2011. *Boletín Mensual de Comercio Exterior* , 4-7.

Vergara O, F. (2010). *Codigo Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones* . Quito : Editorial Nacional .

REFERENCIAS WEB

Abu Dhabi International Airport . (2012). *www.abudhabiairport.ae*. Recuperado el 17 de Octubre de 2012, de Abu Dhabi International Airport : <http://www.abudhabiairport.ae/english/airport-information/about-abu-dhabi-airport/>

Aduana del Ecuador SENAE. (Noviembre de 2011). *www.aduana.gob.ec*. Recuperado el 05 de Noviembre de 2012, de Aduana del Ecuador SENAE: <http://www.aduana.gob.ec/contenido/procExportar.html>

Aeropuerto Internacional de Fujairah. (2012). <http://www.fujairah-airport.com>. Recuperado el 17 de Octubre de 2012, de Aeropuerto Internacional de Fujairah: <http://www.fujairah-airport.com/TerminalServices.aspx?CatId=3&Id=4>

Aeropuertos de Dubái. (2012). www.dubaiairports.ae. Recuperado el 17 de Octubre de 2012, de Aeropuertos de Dubái: <http://www.dubaiairports.ae/en/about-da/Pages/DWC-AlMaktoumInternational.aspx>

Agencia Central de Inteligencia . (2012). www.cia.gov. Recuperado el Octubre de 5 de 2012, de Agencia Central de Inteligencia : <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ec.html>

Agencia Central de Inteligencia . (2012). www.cia.gov. Recuperado el 05 de Octubre de 2012, de Agencia Central de Inteligencia : <https://www.cia.gov/about-cia/site-policies/index.html#copy>

Agencia Central de Inteligencia. (2012). www.cia.gov. Recuperado el 05 de Octubre de 2012, de Agencia Central de Inteligencia: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ae.html>

Análisis e Investigación de Mercados, Centro de Comercio Internacional. (2012). www.trademap.org. Recuperado el 24 de Octubre de 2012, de Análisis e Investigación de Mercados, Centro de Comercio Internacional: http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx

Asociacion de Industriales Textiles del Ecuador . (2012). www.aite.com.ec. Recuperado el 30 de Septiembre de 2012, de http://www.aite.com.ec/index.php?option=com_phocadownload&view=category&id=28:exportaciones-textiles-200-20010&Itemid=19

Asociación Nacional de Agentes de Aduanas. (2012). *www.anagena.cl*. Recuperado el 8 de Diciembre de 2012, de Asociación Nacional de Agentes de Aduanas:
http://www.anagena.cl/prontus_anagena/site/artic/20100810/asocfile/20100810122837/glosario_terminos_maritimo_portuarios.pdf

Autoridad Aduanera Federal . (2012). *www.customs.ae*. Recuperado el 11 de Noviembre de 2012, de Emiratos Árabes Unidos - Autoridad Aduanera Federal :
<http://www.customs.ae/home.aspx>

Autoridad Aérea de Sharjah. (2012). *www.sharjahairport.ae*. Recuperado el 17 de Octubre de 2012, de Aeropuerto Internacional de Sharjah:
<http://www.sharjahairport.ae/airport-guide/about-the-airport>

Banco Central del Ecuador . (31 de Diciembre de 2011). Recuperado el 6 de Enero de 2012, de Banco Central del Ecuador :
http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion

Banco Central del Ecuador . (Febrero de 2012). *Banco Central del Ecuador* . Recuperado el 2012 de Marzo de 30 , de
<http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc201202.pdf>

Banco Central del Ecuador. (Febrero de 2011). *Banco Central del Ecuador*. Recuperado el 17 de Enero de 2012, de Banco Central del Ecuador:
<http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc201102.pdf>

Banco Central Ecuador. (Febrero de 2011). *Banco Central del Ecuador*. Recuperado el 2012 de Enero de 18, de
<http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebca201102.pdf>

Banco Mundial . (s.f.). *Glosario* . Recuperado el 29 de Agosto de 2012 , de <http://www.worldbank.org/depweb/beyond/beyondsp/glossary.html#70>

Centro Internacional de Negocios . (2012). <http://www.trademap.org>. Recuperado el 24 de Octubre de 2012, de Centro Internacional de Negocios : http://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx

Columbus Travel Media Ltd. (2012). www.guiamundialdeviajes.com. Recuperado el 10 de Octubre de 2012, de Guía Mundial de Viajes : <http://www.guiamundialdeviajes.com/city/43/statistics/Oriente-Medio/Dubai.html>

Comercio Exterior . (2011). www.comercioexterior.com.ec. Recuperado el 8 de Noviembre de 2012, de Comercio Exterior : <http://comercioexterior.com.ec/qs/content/instructivo-general-del-exportador>

Compañía Aeroportuaria de Abu Dhabi . (2012). www.adac.ae. Recuperado el 17 de Octubre de 2012, de Compañía Aeroportuaria de Abu Dhabi : <http://www.adac.ae/english/airports-and-companies/airports/abu-dhabi-international-airport/>

Consejo Nacional de Medios de Comunicación. (2012). www.uaeinteract.com. Recuperado el 16 de Octubre de 2012, de UAE Interact : <http://www.uaeinteract.com/spanish/economy/>

Dirección de Promoción de Exportaciones PROCHILE . (2012). *PROCHILE* . Recuperado el 16 de Septiembre de 2012, de http://rc.prochile.gob.cl/?q=que_es_prochile

Embajada de los Emiratos Árabes Unidos en Washington D.C. (Septiembre de 2012). <http://www.uae-embassy.org>. Recuperado el 23 de Octubre de 2012, de

Embajada de los Emiratos Árabes Unidos en Washington D.C.: <http://www.uae-embassy.org/business-trade/trade-export>

Flor Ecuador. (2011). *www.slideshare.net*. Recuperado el 30 de Septiembre de 2012, de <http://www.slideshare.net/florecuador/floricultura-en-ecuador-2012>

Instituto de Promoción de Exportaciones e Inverisones PROECUADOR. (2011). *www.proecuador.gob.ec*. Recuperado el 6 de Enero de 2012, de PROECUADOR: <http://www.proecuador.gob.ec/areas/promocion-de-exportaciones/sectores-priorizados/>

Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones . (2011). *PROECUADOR* . Recuperado el 28 de Septiembre de 2012, de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2011/11/PROEC-AS2011-CACAO.pdf>

Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones . (2012). *PROECUADOR* . Recuperado el 24 de Septiembre de 2012, de <http://www.proecuador.gob.ec/faq/%C2%BFcuales-son-los-regimenes-aduaneros-de-exportacion/>

Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones. (Febrero de 2012). *PROECUADOR* . Recuperado el 30 de Marzo de 2012, de http://www.proecuador.gob.ec/wpcontent/uploads/downloads/2012/03/PROECUADOR_IC_02-14.pdf

Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PROECUADOR . (2012). *PROECUADOR* . Recuperado el 28 de Septiembre de 2012 , de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2011/09/PROEC-AS2011-CAFE-Y-ELABORADOS.pdf>

Instituto Español de Comercio Exterior . (2009). *http://www.el-exportador.com*. Recuperado el 22 de Octubre de 2012, de El Exportador Digital : http://www.el-exportador.com/012009/digital/mundo_pais.asp

Instituto Halal . (2008). *www.institutohalal.com*. Recuperado el 11 de Noviembre de 2012, de Instituto Halal : <http://www.institutohalal.com/certificacion-halal/>

Liga de las Naciones Árabes . (Septiembre de 2012). *http://www.arableagueonline.org*. Recuperado el 22 de Octubre de 2012, de Liga de las Naciones Árabes : <http://www.arableagueonline.org/hello-world/#more-1>

Malamud, A. (Julio-Diciembre de 2011). *http://www.cisan.unam.mx*. Recuperado el 22 de Octubre de 2012, de Centro de investigaciones sobre América del Norte UNAM: <http://www.cisan.unam.mx/Norteamerica/pdfs/n12/NAM00600210.pdf>

Ministerio de Economía . (2012). *www.economy.gov.ae*. Recuperado el 18 de Octubre de 2012, de Ministerio de Economía Emiratos Árabes Unidos : <http://www.economy.gov.ae/English/Documents/EconomicAnnualReport-en.pdf>

Ministerio de Relaciones Exteriores. (Agosto de 2012). *DIRECON*. Recuperado el 16 de Septiembre de 2012, de <http://www.direcon.gob.cl/sites/www.direcon.gob.cl/files/bibliotecas/Informe%20OC%20Exterior%20enero-julio%202012.pdf>

Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración. (2010). Recuperado el 10 de Enero de 2012, de www.mmrree.gob.ec: http://www.mmrree.gob.ec/com_exterior/viceministerio.asp

Oficina Comercial del Ecuador . (9 de Agosto de 2012). *Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones* . Recuperado el 27 de Septiembre de 2012, de PROECUADOR: <http://www.proecuador.gob.ec/2012/08/09/exportacion-de-banano-ecuatoriano-vive-su-mejor-momento-en-china/>

Organización de la Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (2012). *www.fao.org*. Recuperado el 27 de Septiembre de 2012, de Departamento de Pesca y Acuicultura: http://www.fao.org/fishery/countrysector/naso_ecuador/es#tcN900BF

Oficina Económica y Comercial de España en Dubai . (2006). <http://www.camarazaragoza.com>. Recuperado el 18 de Octubre de 2012, de Guía país Emiratos Árabes Unidos : <http://www.camarazaragoza.com/misiones/docs/informes/informes185.pdf>

Organización Mundial del Comercio . (2012). *www.wto.org*. Recuperado el 23 de Octubre de 2012, de Organización Mundial del Comercio : http://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/rta_pta_s.htm

Rakairport. (2012). *www.rakairport.com*. Recuperado el 17 de Octubre de 2012, de Aeropuerto Internacional de Ras al-Khaymah: http://www.rakairport.com/airport_information.html

RTU Noticias. (27 de Enero de 2011). *www.rtu.com.ec*. *RTU Noticias: El canal de las noticias* , pág. 2.

Secretaría General ALADI. (s.f.). *www.aladi.org*. Recuperado el 30 de Septiembre de 2012, de www.aladi.org/nsfaladi/.../Nomenclatura&Log.ppt

Secretaría General de la Comunidad Andina. (2010). *www.comunidadandina.org*. Recuperado el 30 de Septiembre de 2012, de Portal de la Comunidad Andina: <http://www.comunidadandina.org/Quienes.aspx>

Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo . (2010). *www.senplades.gob.ec*. Recuperado el 22 de Marzo de 2012, de http://www.pnud.org.ec/art/frontEnd/images/objetos/agenda_7.pdf

Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo . (2010). *www.senplades.gob.ec*. Recuperado el 22 de Marzo de 2012, de <http://web2.congope.gob.ec/ambiente/sites/default/files/files/normativa/plan%20nacional%20del%20buen%20vivir/anexos/ANEXO%2003.pdf>

Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2012). *www.senplades.gob.ec*. Recuperado el 19 de Noviembre de 2012, de Plan Nacional Para el Buen Vivir: <http://plan.senplades.gob.ec/metas5>

Secretaria@mercosur.org.uy. (2011). *www.mercosur.int*. Recuperado el 30 de Septiembre de 2012, de MERCOSUR : http://www.mercosur.int/t_generic.jsp?contentid=3862&site=1&channel=secretaria&seccion=2

Servicio de Rentas Internas . (2010). *www.sri.gob.ec*. Recuperado el 30 de Septiembre de 2012, de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/isd>

Servicio de Rentas Internas. (2010). *www.sri.gob.ec*. Recuperado el 30 de Septiembre de 2012, de <http://www.sri.gob.ec/web/10138/103>

The Economist Online. (26 de Julio de 2012). *The Economist*. Recuperado el 29 de Agosto de 2012, de Big Mac Index: http://www.scribd.com/fullscreen/78055840?access_key=key-15f8eo0bvuir2hz6zsja

Villamizar M, M. (s.d.). *www.camara.ccb.org.co*. Recuperado el 12 de Noviembre de 2012 , de Camara de Comercio de Bogota : http://camara.ccb.org.co/documentos/4220_logistica_dfi_cedritos.pdf

ENTREVISTAS Y APUNTES ACADEMICOS

Alvarez, L. V. (21 de Marzo de 2012). Oficinas Comerciales . (L. V. Salgado, Entrevistador)

Ribadeneira, G. (8 de Noviembre de 2012). Flete Aereo y Maritimo . (L. V. Salgado, Entrevistador)

Martínez, A. (2011). Derecho de los Tratados: *ATPDEA*. Cuenca, Azuay, Ecuador.

Aguirre, S. N. (Octubre de 2007). Estudios Globales: América Latina . *Demografía*, Cuenca, Azuay , Ecuador

GLOSARIO

ⁱ **Política Comercial:** Es la parte de la política económica que regula los pagos internacionales y el intercambio comercial entre países. Está estrechamente ligada a la política cambiaria por la importancia que desempeña el tipo de cambio en el flujo internacional de capitales y de bienes y servicios. (Sepúlveda L., 2004)

ⁱⁱ **Arancel:** Constituye un impuesto que grava un producto cuando cruza las fronteras de una nación. El arancel más difundido es el arancel de importación mientras que el arancel de exportación es más común en países en vías de desarrollo. Los aranceles se establecen básicamente como medidas proteccionistas; es decir, para proteger la producción nacional o para obtener ingresos de los productos exportados. Es importante mencionar que existen tres tipos de aranceles: Fijo, ad-valorem y compuesto. El fijo responde a una cantidad determinada de dinero a pagar por unidad de bien importado, el ad-valorem responde a un porcentaje a pagar por sobre las ventas totales de los productos importados o exportados. Finalmente, se cuenta con el arancel compuesto, el mismo que responde a una mezcla del arancel fijo y del ad-valorem. (Carbaugh, 2009)

ⁱⁱⁱ **Nomenclatura:** “Es un sistema ordenado que describe, codifica y clasifica las mercancías susceptibles de ser transportadas. Estas se encuentran ordenadas alfabéticamente y agrupadas en mercancías con similar tratamiento impositivo. Actualmente, el Sistema Armonizado de Descripción y Codificación de Mercancías (S.A.), es la nomenclatura internacionalmente vigente y por ende aquella que cumple con los requerimientos de las autoridades aduaneras, de los transportistas y de los productores. La finalidad principal de la nomenclatura es la fácil identificación de la mercancía a ser comercializada así como constituir la base para la imposición de aranceles de importación y exportación.” (Secretaría General ALADI)

^{iv} **Regímenes Especiales:** Modalidades aduaneras que permiten la permanencia en el país de mercancías sin pago de tributos aduaneros. En estos casos la obligación principal del importador es mantener la mercancía importada sin enajenarla o destinarla a un fin

distinto del que fue la causa del que se permitiera la importación sin pago de tributos y terminar la modalidad dentro del tiempo que haya dispuesto la aduana. (Perrilla Guitierrez, 2009)

^v **CAN:** La Comunidad Andina de Naciones representa la integración de Ecuador, Bolivia, Colombia y Perú en miras de alcanzar un desarrollo integral, más equilibrado y autónomo mediante la integración andina, suramericana y latinoamericana. Está conformada por Órganos e Instituciones que están articuladas en el Sistema Andino de Integración (SAI) el mismo que simula el rol de un estado. Es decir, cada una de estas instancias tiene su rol y cumple funciones específicas. Adicionalmente, cuenta con la Secretaría General, el Tribunal Andino de Justicia y el Parlamento Andino. Asimismo, son parte del SAI las instancias consultivas de la Sociedad Civil, como el de los Pueblos Indígenas, de los Trabajadores y de los Empresarios. La Universidad Andina Simón Bolívar, con varias sedes en la región, es la entidad educativa. Y, los organismos financieros son la Corporación Andina de Fomento y el Fondo Latinoamericano de Reservas. Finalmente, cabe mencionar que los países asociados a la CAN son Chile, Argentina, Uruguay, Paraguay y Brasil y España consta como país observador. (Secretaría General de la Comunidad Andina, 2010)

^{vi} **MERCOSUR:** El Mercado Común del Sur está integrado por los países de Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela. Estos países comparte una comunión de valores que encuentran expresión en sus valores comunes: sociedades democráticas, defensoras de libertades fundamentales, protección al medio ambiente y desarrollo sustentable. El objetivo es crear un mercado común que brinde las condiciones necesarias para un comercio internacional libre de barreras arancelarias. Al momento Ecuador, consta como país asociado con intenciones de ingresar al bloque. De igual manera, constan como estados asociados los países de Chile, Bolivia, Perú y Colombia. (secretaria@mercosur.org.uy., 2011)

^{vii} **ATPDEA:** Ordenamiento jurídico de preferencias comerciales andinas que se elaboro durante el gobierno de Bush para Perú y Colombia y durante el gobierno de Clinton para

Ecuador y Bolivia. Los objetivos que postulan estas leyes son las de apoyar los esfuerzos de los países contra el narcotráfico, fortalecer la economía legítima, promover la inversión extranjera y fortalecer la confianza en la creación de nuevos negocios y empresas nacionales. En el 2001, esta ley sufrió una ampliación entrando en vigencia el año 2002. La ampliación se dió debido a que los países beneficiados cumplieron con todas las condiciones por ello subieron los beneficios e incluyeron nuevos beneficios con mayor cantidad de productos, como las prendas de vestir y el atún. Con el ATPDEA las exportaciones ecuatorianas de productos no industrializados crecieron notablemente sin embargo el país busca incrementar los mercados destinos de sus exportaciones de productos manufacturados en miras de no depender solamente de EEUU como nuestro principal y único socio comercial. (Martinez, 2011)

^{viii} **ISD:** Es el impuesto que se carga sobre el valor de todas las operaciones y transacciones monetarias que se realicen al exterior, con o sin intervención de las instituciones que integran el sistema financiero. La tarifa del Impuesto a la Salida de Divisas, también denominado ISD, es del 5%. (Servicio de rentas Internas , 2010)

^{ix} **Decimatercera Remuneración:** De acuerdo al Código de Trabajo de la República del Ecuador en su artículo 111 señala que todo trabajador tiene derecho a la decimotercera remuneración o bono navideño. Es decir, que los trabajadores tienen derecho a que sus empleadores les paguen, hasta el veinticuatro de diciembre de cada año, una remuneración equivalente a la doceava parte de las remuneraciones que hubieren percibido durante el año calendario.

^x **Decimacuarta Remuneración:** En el artículo 113 de Código de Trabajo se indica que los trabajadores percibirán una bonificación adicional anual equivalente a una remuneración básica mínima unificada para los trabajadores en general y una remuneración básica mínima unificada de los trabajadores del servicio doméstico, respectivamente, vigentes a la fecha de pago, que será pagada hasta el 15 de abril en las regiones de la Costa e Insular; y, hasta el 15 de septiembre en las regiones de la Sierra y Oriente.

^{xi} **Derecho al Fondo de Reserva:** Según el artículo 196 del Código de trabajo, todo trabajador que preste servicios por más de un año tiene derecho a que el empleador le abone una suma equivalente a un mes de sueldo o salario por cada año completo posterior al primero de sus servicios. Estas sumas constituirán su fondo de reserva o trabajo capitalizado. El trabajador no perderá este derecho por ningún motivo.

^{xii} **Conocimiento de Embarque:** Documento que emite el transportista por mar, para certificar que ha recibido la mercadería que, bajo ciertas condiciones, tiene que movilizar hasta el puerto de destino. Este es el título de propiedad con el cual el tenedor tiene derecho a reclamar la mercancía. (Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones CORPEI, 2007)

^{xiii} **Carta de Porte:** Constituye el elemento más importante en las cargas terrestres dado que concede la titularidad de la mercancía al poseedor del mismo. Por lo general es emitido por la empresa transportista. (Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones CORPEI, 2007)

^{xiv} **Guía Área:** Documento utilizado en el transporte de mercancías por vía aérea que se utiliza para el transporte de embarques no consolidados y consolidados. (Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones CORPEI, 2007)

^{xv} **Certificado de Origen:** Es el documento que mediante solicitud se lo emite con la finalidad de hacer uso de las preferencias arancelarias estipuladas en los diversos acuerdos comerciales que el país sea signatario. Por ello la necesidad de que el certificado de origen sea emitido de conformidad con el tratado al cual se hace alusión. Este documento es imprescindible para hacer valer las preferencias arancelarias y en este debe estar claramente detallado las partidas que gozan de la exención arancelaria. (Leyva García, 2004)

^{xvi} **Balanza de Pagos:** Constituye una balanza contable es decir que siempre debe estar equilibrada por ello esta balanza posee dos grandes renglones: la cuenta corriente y la cuenta de capital. La cuenta corriente registra todas las transacciones de bienes y servicios mientras que la de capital registra todos los movimientos financieros de capitales. Adicionalmente, cuenta con dos reglones conocidos como variaciones en las reservas internacionales y errores y omisiones que sirven para equilibrar la balanza cuando esta no está equilibrada. Consecuentemente, esta balanza resume las relaciones económicas del país con el resto del mundo. (Shettino, 2002)

^{xvii} **Tipo de cambio:** El tipo de cambio no es más que el precio de los bienes internacionales en función de los domésticos. Es decir, que el precio puede variar en función del análisis del mercado de divisas y el mercado de capitales. (Shettino, 2002)

^{xviii} **Franco a Bordo:** En este término contractual, el vendedor es responsable de la entrega de la mercancía hasta la borda del buque en el puerto convenido. Se da la transmisión de riesgo, cuando se entrega la mercadería. El comprador asume la contratación del seguro. No incluye el pago del flete del transporte principal. Este término es el más utilizado en operaciones de comercio exterior. (Camara Comercio Internacional , 2010)

^{xix} **Ingreso per cápita:** También conocido como el Producto Nacional Bruto (PNB) mismo que representa el valor de todos los bienes y servicios producidos en un país por un lapso determinado de tiempo, generalmente un año, más las remesas que los migrantes envían a su país de origen y menos los ingresos de los no residentes. (Banco Mundial)

^{xx} **Poder Adquisitivo:** Teoría basada en el supuesto de que productos similares en distintos países deben tener igual valor caso contrario se producirá un exceso en la demanda de los bienes baratos y causando los precios se devalúen hasta alcanzar un nivel similar es decir hasta llegar a una situación de equilibrio. Por lo tanto, la paridad del poder adquisitivo es la relación del nivel de los precios relativos de un país con

respecto de otro o los precios mundiales de los bienes con el tipo de cambio existente. La igualdad del valor se produce en función del tipo de cambio. (Mascareñas, 1994)

^{xxi} **Producto Interno Bruto:** Es el valor agregado generado en un país en un periodo determinado, independientemente de si los productos son nacionales o extranjeros.

^{xxii} **Inflación:** Es el aumento generalizado de los precios pero a diferentes velocidades. Es decir, aumentan los precios de los bienes y los salarios pero estos menos que aquellos.

^{xxiii} **Cargo por Manipuleo en Terminal (CMT):** También conocido como Terminal Handling Charge (THC) constituye el rubro marítimo que aplica el terminal portuario por el manipuleo del contenedor e incluye el movimiento conexión/terminal y viceversa. (Asociación Nacional de Agentes de Aduanas, 2012)