

**REPÚBLICA DEL ECUADOR
INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS NACIONALES**

**XXXIII CURSO SUPERIOR DE SEGURIDAD NACIONAL Y
DESARROLLO CON MENCIÓN EN GESTIÓN PÚBLICA Y GERENCIA
EMPRESARIAL**

**LA NEGOCIACIÓN MULTILATERAL FRENTE A LA NEGOCIACIÓN
BILATERAL EN EL COMERCIO INTERNACIONAL**

Tesis presentada como requisito para optar al Título de Master en
Seguridad y Desarrollo

Autor: David Guerrero Loor

Quito, septiembre del 2006

DEDICATORIA

A los seres de mis extremos: A mi padre y a mi madre por saber guiarme en el sendero de la vida de la manera más correcta y por seguir siempre a mi lado, aunque mi padre ya no esté presente. A mi hija por dejarse conocer día a día, viéndola crecer sana y libre, condicionándome a actuar con sabiduría para que mis actos no la avergüencen, con suficiente paciencia para educarla sin tener que castigarla y acrecentando mi valor para aceptar lo que ella elija. Y a mi compañera de estos últimos años quien se ha llenado de comprensión para aceptar mi ausencia aun estando presente, inspirada en el deseo de verme llegar hacia donde quise caminar.

AGRADECIMIENTO

Al Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), que patrocinó mis estudios, abriéndome las puertas a la oportunidad de superarme profesionalmente, seguro de la reciprocidad de sus resultados.

Al Instituto de Altos Estudio Nacionales (IAEN), por la acogida fraterna y la paciencia para formar la conciencia patriótica en sus estudiantes con el único propósito de verter en la sociedad el espíritu solidario que inyecte el ferviente y permanente deseo de progreso.

A mi asesor de tesis, de manera muy especial, quien corrió con la dispendiosa tarea de la revisión técnica de este trabajo, apoyándome permanentemente con su admirable experiencia.

A mi hermano Fausto, quien de manera fraterna y muy profesional supo apoyarme, asistirme, guiarme y acompañarme hacia el feliz término de esta aventura.

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDOS	Pág.
LISTA DE CUADROS	vi
RESUMEN	vii
INTRODUCCIÓN	1
EL PROBLEMA	3
JUSTIFICACIÓN	5
Objetivos	6
CAPÍTULO I	
La Negociación	7
Los Elementos Básicos de una Negociación	7
Marco jurídico de las Negociaciones	9
Generalidades de la Negociación	16
Características de la Negociación	17
Clases de Negociación	22
Negociación Bilateral	27
Negociación Multilateral	27
CAPÍTULO II	
Estilos y Modalidades de la Negociación	29
Estilos de Negociación	29
La Integración Comercial	40
Requisitos Para la Celebración de una Negociación	45
Estructura de los Convenios	46
Procedimiento de las Negociaciones	47
CAPÍTULO III	
Examen del Comercio Exterior Ecuatoriano	49
Política Comercial Ecuatoriana	49
Negociaciones Comerciales	53
Los Tratados de Libre Comercio	54
Análisis de las Relaciones Comerciales con la Unión Europea (UE)	61
Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga (ATPDEA)	67
CAPÍTULO IV	
Experiencias Ecuatorianas de Negociación Comercial	72
Experiencias Multilaterales	72
Experiencias Bilaterales	93
CAPÍTULO V	
Verificación de la Hipótesis	108
Hipótesis General	108
Definición de Variables	108
Metodología	109

Verificación de la Hipótesis	111
CAPÍTULO VI	
Conclusiones y Recomendaciones	113
Conclusiones	113
Recomendaciones	119
REFERENCIA BIBLIOGRAFICA	124

LISTA DE CUADROS

CUADRO	Pág.
Cuadro 1: Exportaciones e Importaciones entre Ecuador y Estados Unidos	55
Cuadro 2: Mesas de Negociación del Tratado de Libre Comercio	57
Cuadro 3: Exportaciones e Importaciones entre Ecuador y la Unión Europea	67
Cuadro 4: Exportaciones e Importaciones entre Ecuador y la Comunidad Andina	87
Cuadro 5: Exportaciones e Importaciones entre Ecuador y Brasil	95
Cuadro 6: Exportaciones e Importaciones entre Ecuador y Perú	96
Cuadro 7: Exportaciones e Importaciones entre Ecuador y Colombia	102
Cuadro 8: Exportaciones e Importaciones entre Ecuador y China	105
Cuadro 9: Exportaciones e Importaciones entre Ecuador y Chile	107

**REPÚBLICA DEL ECUADOR
INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS NACIONALES**

**XXXIII CURSO SUPERIOR DE SEGURIDAD NACIONAL Y
DESARROLLO CON MENCIÓN EN GESTIÓN PÚBLICA Y GERENCIA
EMPRESARIAL**

**LA NEGOCIACIÓN MULTILATERAL FRENTE A LA NEGOCIACIÓN
BILATERAL EN EL COMERCIO INTERNACIONAL**

**Autor : David Guerrero Loor
Asesor : Emb. Edwin Johnson**

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como propósito fundamental determinar la conveniencia que representa para el desarrollo del comercio internacional ecuatoriano optar por una negociación multilateral o bilateral con otros países. La metodología de investigación se inserta dentro de la modalidad de estudio documental valiéndose para ello del Método dialéctico y así establecer un análisis relacional entre la realidad comercial ecuatoriana y el mercado internacional; del Método analítico-sintético para poder concretar en una conclusión general de la importancia de la negociación bilateral y multilateral en su conjunto para el comercio externo del Ecuador; y, del Método inductivo-deductivo que permitió tener un conocimiento de la realidad comercial que se mantiene con otros países y bloques en cuanto a la balanza comercial. Además a partir de este estudio particularizado se pudo establecer la realidad comercial ecuatoriana en un contexto bilateral y multilateral. La información ha sido recogida mediante las técnicas: documental y de la entrevista. El análisis de los resultados se realiza a través de cuadros estadísticos.

INTRODUCCIÓN

El país, hoy en día se debate en una lucha ideológica, social y comercial, por las negociaciones que realizó el Ecuador junto a Colombia y Perú con los Estados Unidos en el marco del Tratado de Libre Comercio entre estas naciones.

Algunos sectores como el industrial y el comercial mantuvieron tesis a favor de la firma del tratado, otros como el sector agrícola se oponen al mismo; por otro lado, sectores sociales de tendencia liberal y concurrente al libre mercado proclaman establecer un convenio comercial con los norteamericanos, pero los grupos sociales de orientación izquierdista rechazan cualquier tipo de relación con el citado país.

En el mundo actual, en donde las relaciones comerciales son de vital importancia para la economía de los pueblos, estos no pueden mantenerse aislados, bajo esa tendencia la globalización comercial camina. Así la Unión Europea, el Mercado Asiático, el MERCOSUR, el ALCA, entre otros; no son más que claros ejemplos de apertura comercial que están estableciendo los países.

El motivo de esta investigación es determinar cuál es el tipo de negociación (bilateral o multilateral) que más le conviene al Ecuador para establecer relaciones comerciales.

Con este breve análisis se considera necesario estudiar los dos tipos de negociación, con el fin de determinar el campo de actuación de cada una de ellas y su importancia en el comercio internacional. El marco conceptual del estudio esta dividido en los siguientes capítulos:

En el Capítulo I, se realizó un estudio sobre la epistemología de la negociación como política o estrategia para establecer acuerdos entre los países.

En el Capítulo II, se hace un análisis de los diferentes estilos y modalidades que puede asumir el proceso de negociación.

En el capítulo III, se realizó un examen del contexto del comercio exterior y sus diferentes manifestaciones.

En el Capítulo IV, se realizó un análisis de las experiencias ecuatorianas tanto bilaterales como multilaterales con sus pares.

En el capítulo V se concretan las conclusiones y recomendaciones derivadas del estudio.

Se incluye las diferentes referencias documentales que se utilizó en el trabajo.

EL PROBLEMA

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Las primeras manifestaciones económicas que realizaron los pueblos fue el comercio, el mismo que cobró fuerza durante la etapa del desarrollo del mercantilismo, y se instauró definitivamente con el apareamiento del Liberalismo Económico.

El comercio internacional en estos tiempos ha adquirido una fundamental importancia, por la necesidad de negociar en otros países lo que un país determinado produce por una serie de factores que se traducen en aspectos económico-financieros. La más clara expresión económica del comercio es la balanza de pagos que no es más que el registro sistemático de todas las transacciones económicas realizadas durante un período de tiempo entre un Estado y otro.

Con el fin de proteger su producción interna, los países desarrollaron una serie de medidas para proteger su industria, medidas eminentemente de carácter económico, hoy conocidos como aranceles que son gravámenes monetarios a los productos extranjeros; en el campo político-legal también los estados tienen sus estrategias para limitar el ingresos de bienes extraños.

Para poder ingresar un país con sus productos a otro tienen que desarrollarse una serie de negociaciones entre las partes para determinar los términos de los mismos.

Los modelos de negociación en el comercio internacional se los podría ubicar en dos campos: el bilateralismo y el multilateralismo; cada uno de ellos está en función del número de participantes.

Sea bilateral o multilateral la negociación, lo que busca cada uno es satisfacer sus intereses en juego, clara demostración hoy en día es el Tratado de Libre Comercio que llevan adelante Ecuador, Perú y Colombia con los Estados Unidos, en donde los países andinos tratan de alcanzar ciertas ventajas que les permita competir con el poderoso del norte, éste a su vez marca sus propuestas con sus propios intereses, a su vez cada uno de los países trata de proteger sus intereses frente a los demás, por lo tanto realizan conversatorios entre cada uno de ellos, en el primer caso al negociar todos estaríamos hablando de multilateralismo y en el caso segundo de bilateralismo.

En un mundo con clara expresión de globalización, el país debe hacer de las negociaciones su puntal de lucha para enfrentar los retos que le impone este fenómeno, caso contrario el aislamiento que proponen muchos sectores sociales, nos pondría en una situación delicada frente al resto de la comunidad americana.

Si el Estado ecuatoriano se deja llevar por apasionamiento político-ideológico la situación futura de la economía no presenta un panorama halagador.

La problemática del comercio internacional entre estos modelos de negociación se analizó, sustentando el criterio en las modernas tendencias científicas de negociación por un lado, y por otro desde la perspectiva de la realidad que expresa el autor del presente trabajo mediante su investigación.

JUSTIFICACIÓN

Las expectativas que han levantado las negociaciones de un Tratado de Libre Comercio entre el Ecuador, Perú, Colombia y los Estados Unidos, enfrenta al país en una encrucijada interna, por si firmar o no este convenio, es que la situación no es tan fácil ya que existen defensores y detractores para el acuerdo tanto en el campo económico, laboral, social, industrial y hasta político.

Tan fuerte es la discusión que los mismos equipos negociadores han sido cambiados varias ocasiones. Frente a lo expuesto, realizar una investigación sobre la conveniencia para el país de ejecutar negociaciones bilaterales o multilaterales es de real importancia.

El desarrollo del trabajo exigió realizar un prolijo estudio documental y contrastarlo con las ponencias de expertos en el tema sobre la conveniencia de uno u otro modelo de negociación. Posición que debió ser triangulada con las expectativas de los sectores sociales identificados directa o indirectamente con el presente tema.

El estudio llevó una clara orientación académica para no desviar la verdadera intención de la investigación, ya que lo que se persigue es realizar un aporte documental y técnico, que oriente sobre la importancia y trascendencia de cada uno de modelos de negociación.

Aporte importante para el estudio fue la posición de los sectores identificados con el comercio exterior y los organismos gubernamentales encargados de las relaciones internacionales, cuyas ponencias permitieron orientar las conclusiones y recomendaciones que el trabajo sustenta.

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

Objetivo general

- Establecer la conveniencia para el desarrollo del comercio internacional ecuatoriano optar por una negociación multilateral o bilateral con otros países.

Objetivos específicos

- Analizar las ventajas que lograría el país desarrollando negociaciones multilaterales para su comercio internacional.
- Analizar las ventajas que lograría el país desarrollando negociaciones bilaterales para su comercio internacional.
- Determinar la problemática social y económicos que enfrentan los dos modelos de negociación.
- Describir que impactos tendría para los sectores productivos una negociación de Libre Comercio con los Estados Unidos.

MARCO TEÓRICO

CAPÍTULO I

LA NEGOCIACIÓN

1. LOS ELEMENTOS BÁSICOS DE UNA NEGOCIACIÓN

1.1. Introducción a la Negociación

La negociación, en su nivel más fundamental, puede concretarse como el proceso en el que dos o más partes comparten ideas, información y opciones para alcanzar un acuerdo mutuamente aceptable. La negociación es un proceso que involucra el intercambio de propuestas seguras y garantías, con frecuencia por escrito, a fin de formalizarles.

Especificando la negociación la podemos comprender como un diálogo directo entre dos o más partes. La mediación es cuando terceros intervienen entre dos o más partes en conflicto, jugando un papel activo en las negociaciones. A pesar de que la negociación y la mediación tienen ciertos objetivos comunes, las dos tienen senderos específicos.

▪ Reseña histórica

Desde la antigüedad, el ser humano trató de arreglar sus diferencias de la mejor manera, a fin de evitar vanos enfrentamientos; prueba de ello es lo que historiadores comentan respecto a esta materia: así, se indica que el mantenimiento de la paz mucho tiene que ver con los acuerdos a los que arribaron el faraón de Egipto y el rey de los hititas a través de un intercambio de cartas.

Posteriormente, en el siglo XVII, Grecia dejó establecido “los principios de la interpretación de los tratados” cuyos términos son similares a los que se encuentran plasmados en la Convención de Viena de 1969 y se podría afirmar que a partir de 1815 empieza el verdadero desarrollo de los tratados, cuyo impulso y observancia han permitido a la humanidad precautelar la paz mundial.

▪ Definición

Conviene resaltar que, en la práctica internacional, las denominaciones de “*tratado*”, “*convenio*”, “*acuerdo*” o “*protocolo*” se usan como sinónimos aunque los distintos autores sobre esta materia, cada uno, ha intentado dar su parecer.

Al respecto, Paúl Reuter (2001) indica que “*Un tratado es la expresión de voluntades concurrentes, imputable a dos o más sujetos de derecho internacional, que pretende tener efectos jurídicos en conformidad con las normas del derecho internacional*”.

La Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados dice: “*Se entiende por tratado un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular*”.

De acuerdo con la opinión del doctor Miguel Vasco, en su “*Diccionario de Derecho Internacional*”, la definición anterior es restrictiva porque únicamente se refiere a instrumentos pactados entre Estados y prescinde de otros sujetos de derecho internacional, por lo que propone la siguiente definición:

“Tratado es un acuerdo formal y escrito celebrado generalmente entre Estados, regido por el derecho internacional y destinado a establecer derechos y obligaciones mutuos entre las partes contratantes, por su libre consentimiento”.

2. MARCO JURÍDICO DE LAS NEGOCIACIONES

2.1. Marco Internacional

La Carta Constitutiva de la Organización de las Naciones Unidas, ONU, en su primer capítulo destaca sus propósitos y principios, entre los que cabe mencionarse:

- Mantenimiento de la paz.
- Fomento de las relaciones de amistad.
- Cooperación internacional.
- Centralización de los esfuerzos de las naciones para la obtención de dichos propósitos.
- Igualdad soberana de los Estados.
- Cumplimiento de buena fe de las obligaciones contraídas.
- Arreglo pacífico de las controversias.
- Abstención de recurrir a la amenaza del uso de la fuerza.
- No ingerencia en los asuntos internos de los miembros de la ONU.

Como se recordará, la Organización de las Naciones Unidas, ONU, nació después del cruento enfrentamiento de la Segunda Guerra Mundial, lo cual explica su principal propósito, el de la preservación de la paz basada, precisamente, en las relaciones amistosas entre los Estados, particular que se resquebrajó con el enfrentamiento internacional y que

significó el final de su predecesora la Sociedad de las Naciones, SDN, que fue creada al final de la Primera Guerra.

De otra parte, es necesario destacar la disposición del artículo 33 de la Carta de las Naciones Unidas, en el que se establecen los medios pacíficos de solución de conflictos, cuando dice: *“Las partes en una controversia cuya continuación sea susceptible de poner en peligro el mantenimiento de la paz y la seguridad internacionales tratarán de buscarle solución, ante todo, mediante la negociación, la investigación, la mediación, la conciliación, el arbitraje, el arreglo judicial, el recurso a organismos o acuerdos regionales u otros medios pacíficos de su elección.”*

Es interesante, también, resaltar lo que dispone el artículo 52, cuando afirma que: *“Ninguna disposición de esta Carta se opone a la existencia de acuerdos u organismos regionales cuyo fin sea entender en los asuntos relativos al mantenimiento de la paz y la seguridad internacionales y susceptibles de acción regional, siempre que dichos acuerdos u organismos, y sus actividades, sean compatibles con los Propósitos y Principios de las Naciones Unidas”.*

Para el caso de los Tratados, tiene especial importancia lo contemplado en los dos acápites del artículo 102:

1. *“Todo tratado y todo acuerdo internacional concertados por cualesquiera Miembros de las Naciones Unidas después de entrar en vigor esta Carta, serán registrados en la Secretaría y publicados por ésta a la mayor brevedad posible”.*
2. *“Ninguna de las partes en un tratado o acuerdo internacional que no haya sido registrado conforme a las disposiciones del párrafo 1 de*

este Artículo, podrá invocar dicho tratado o acuerdo ante órgano alguno de las Naciones Unidas”.

Por su parte la Organización de Estados Americanos, OEA, como organismo regional, se supedita a la ONU y de sus principios es menester resaltar:

- a. *El Derecho Internacional es norma de conducta de los Estados en sus relaciones recíprocas.*
- b. *El orden internacional está esencialmente constituido por el respeto a la personalidad, soberanía e independencia de los Estados y por el fiel cumplimiento de las obligaciones emanadas de los tratados y de otras fuentes del derecho internacional.*
- c. *La buena fe debe regir las relaciones de los Estados entre sí.*
- d. *Los Estados americanos condenan la guerra de agresión: la victoria no da derechos.*
- e. *La agresión a un Estado americano constituye una agresión a todos los demás Estados americanos.*
- f. *Las controversias de carácter internacional que surjan entre dos o más Estados americanos deben ser resueltas por medio de procedimientos pacíficos.*
- g. *La justicia y la seguridad sociales son bases de una paz duradera.*

En lo concerniente a la materia que nos ocupa, la Carta de la OEA manifiesta:

Artículo 18. *El respeto y la fiel observancia de los tratados constituyen normas para el desarrollo de las relaciones pacíficas entre los Estados. Los tratados y acuerdos internacionales deben ser públicos.*

En la Convención de Viena de 1969, en su artículo 2(a) se lee lo siguiente: *“Se entiende por tratado un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el Derecho Internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular”*.

Conviene resaltar la disposición contenida en el artículo 4 de la Convención: *“Sin perjuicio de la aplicación de cualesquiera normas enunciadas en la presente Convención a las que los tratados están sometidos en virtud del derecho internacional independientemente de la Convención, ésta sólo se aplicará a los tratados que sean celebrados por Estados después de la entrada en vigor de la presente Convención con respecto a tales Estados”*.

2.2. Marco Nacional

La Constitución Política de la República del Ecuador destaca los siguientes aspectos:

Art. 130: *“El Congreso Nacional tendrá los siguientes deberes y atribuciones:*

7. Aprobar o improbar los tratados internacionales, en los casos que corresponda”.

Art. 161: *“El Congreso Nacional aprobará o improbará los siguientes tratados y convenios internacionales:*

- 1. Los que se refieran a materia territorial o de límites.*
- 2. Los que establezcan alianzas políticas o militares.*
- 3. Los que comprometan al país en acuerdos de integración.*

4. *Los que atribuyan a un organismo internacional o supranacional el ejercicio de competencias derivadas de la Constitución o la ley.*
5. *Los que se refieran a los derechos y deberes fundamentales de las personas y a los derechos colectivos.*
6. *Los que contengan el compromiso de expedir, modificar o derogar alguna ley”.*

Art. 163: *“Las normas contenidas en los tratados y convenios internacionales, una vez promulgados en el Registro Oficial, formarán parte del ordenamiento jurídico de la República y prevalecerán sobre leyes y otras normas de menor jerarquía”.*

Art. 171: *“Son atribuciones y deberes del Presidente de la República los siguientes:*

1. *Cumplir y hacer cumplir la Constitución, las leyes, los tratados y los convenios internacionales y demás normas jurídicas dentro del ámbito de su competencia.*
2. *Definir la política exterior, dirigir las relaciones internacionales, celebrar y ratificar los tratados y convenios internacionales, previa aprobación del Congreso Nacional, cuando la Constitución lo exija”*

La Ley Orgánica de Transparencia y Acceso a la Información Pública fue expedida por el Congreso Nacional, con la finalidad de llevar a la práctica la disposición contenida en el artículo 81 de la Constitución Política y taxativamente señala que *“La información pública es un derecho de las personas que garantiza el Estado”.*

Según el artículo 2 de este cuerpo legal: *“La presente Ley garantiza y norma el ejercicio del derecho fundamental de las personas a la información conforme a las garantías consagradas en la Constitución*

Política de la República, Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos, Convención Interamericana sobre Derechos Humanos y demás instrumentos internacionales vigentes, de los cuales nuestro país es signatario”.

El archivo físico y el virtual, de la Dirección General de Tratados, de conformidad con lo que se halla previsto en la antedicha Ley, constituye también información pública a la que puede acceder la ciudadanía, dado que los ejemplares de los instrumentos internacionales no recaen en la disposición del artículo 17 del aludido cuerpo legal, el cual se refiere a la *“Información Reservada y Confidencial”*.

El Estatuto Jurídico de la Función Ejecutiva, en su artículo 215 se señala que: *“Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 5 del Código Civil, el Registro Oficial tiene como atribución principal publicar”*:

b) *“Los actos normativos expedidos por los órganos y entidades de las funciones Legislativa, Ejecutiva o Judicial, Tribunal Supremo Electoral, incluyendo los respectivos reglamentos orgánicos-funcionales o aquellos que sin tener la calidad reglamentaria deben ser conocidos por la nación entera en virtud de su importancia política o por mandato expreso de una ley”*

La Ley de Modernización del Estado, en el artículo 32 dice: *“Salvo lo dispuesto en leyes especiales, a fin de asegurar la mayor corrección de la actividad administrativa y promover su actuación imparcial, se reconoce a cualquiera que tenga interés en la tutela de situaciones jurídicamente protegidas el derecho a acceso a los documentos administrativos en poder del Estado y demás entes del sector público”*.

La Ley Orgánica del Servicio Exterior, en su artículo 15 indica que:

“Corresponde al Departamento de Actos y Organismos Internacionales lo relativo a tratados, convenios, acuerdos, declaraciones y demás instrumentos internacionales del Ecuador; le competen, igualmente, los asuntos referentes a la participación del Ecuador en organismos o reuniones internacionales, con excepción de la Organización de Estados Americanos”.

El Reglamento Reformado del Ministerio de Relaciones Exteriores, en el artículo 53 indica que:

Son funciones de la Dirección General de Tratados:

2. *“Realizar las acciones inherentes a la ratificación y/o adhesión a los convenios, canje o depósito de los mismos; y, a su publicación en el Registro Oficial”.*
3. *“Elaborar y tramitar “Plenos Poderes” para que funcionarios del Gobierno suscriban instrumentos internacionales”.*
4. *“Asesorar a las autoridades de las entidades nacionales sobre procedimientos que deben observarse para la formalización de tratados internacionales”.*
5. *“Organizar, mantener, custodiar y actualizar el archivo de los documentos originales de los tratados y convenios bilaterales y multilaterales que comprometen al país e informar a las correspondientes unidades del Ministerio, sobre la vigencia, situación y alcance de los mismos”*

El Decreto Supremo 1523, de 9 de junio de 1977, publicado en el Registro Oficial 364, de 24 del mismo mes y año, en su artículo primero dice:

“Establécese la obligación para todos los Ministerios de Estado y demás entidades públicas de remitir a la Sección Instrumentos Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores los textos originales de los tratados, convenios, acuerdos y convenciones internacionales que suscriban, bilateral y multilateralmente, ya sea en su propio nombre o en el del Gobierno ecuatoriano”.

En el artículo segundo, en cambio, se establece un plazo máximo para el envío de dicha documentación: *“30 días para aquellos que se hayan suscrito en el Ecuador y 60 días para los firmados fuera del territorio nacional”.*

3. GENERALIDADES DE LA NEGOCIACIÓN

Por lo general cuando pensamos en negociación, pensamos en términos de comprar y vender. La mayoría de nosotros reconoce que los diplomáticos, empresarios, los ejecutivos y los representantes laborales, también negocian diariamente en sus trabajos. Lo que no reconocemos es que todos nosotros negociamos todos los días en todas las áreas de acción de nuestras vidas.

Las ideas sobre negociación se desarrollan en función al carácter de las naciones, personas, instituciones, etc., a sus conocimientos, a sus aspiraciones y, por supuesto a sus debilidades y aspiraciones.

La habilidad de los negociadores determinará la medida en la que evita los factores negativos y consigue resultados satisfactorios para sus aspiraciones.

Negociar es lo que ocurre cuando dos partes tienen intereses en conflicto pero también tienen una zona de conveniencia mutua donde la diferencia puede resolverse. Si no negociamos tendremos que recurrir a los derechos, al sistema legal. Si este no funciona, o si estamos orientados hacia el conflicto, recurriremos a la fuerza, al poder, en el cual se actúa unilateralmente y podremos terminar en el campo de la violencia o de la guerra.

Cada Estado tiene su manera peculiar de negociar, resultado de sus propias experiencias e intereses nacionales, de sus relaciones con países amigos y vecinos. De una manera más general se pueden distinguir dos escuelas: la tradicional y la integrativa (o la nueva teoría de la negociación). La primera es esencialmente un proceso de regateo, en el que se pone énfasis en la distribución de lo que se negocia, bajo el supuesto de que lo que uno gana lo pierde el otro. La nueva teoría de la negociación trata de redefinir el problema mediante un intercambio de intereses para conseguir una ampliación de resultados para ambas partes. Esta es una tendencia internacional en los diversos campos de la negociación.

4. CARACTERÍSTICAS DE LA NEGOCIACIÓN

El carácter complejo de la negociación es una consecuencia necesaria de la interrelación de los diversos elementos que componen su estructura. En un proceso de negociación tenemos a distintos actores o partes que buscan una solución que satisfaga sus intereses en juego. Se debe comprender que negociar es un acto integral de comportamiento y en él, el negociador debería saber cuáles son sus habilidades, sus debilidades y fortalezas, con el fin de poder apoyar o ser apoyado en un equipo de trabajo.

El negociar en equipo, por esta razón, es la tendencia actual, pero ello aumenta la complejidad del proceso, ya que cada integrante deberá asumir distintos roles y deberán fijarse pautas organizacionales o grupales. Además, existe el elemento incertidumbre que participa en este proceso, ya que la información que las partes tienen es generalmente limitada. Asimismo, en una negociación están presentes los intereses, los recursos en juego, los valores con que cada parte enfrenta el proceso y, por esto último, los aspectos éticos y morales tendrán también su acción en la misma.

La normatividad vigente, ya sea que existan normas pertinentes o que haya ausencia de ellas, también es un elemento que es necesario tener en cuenta en una negociación determinada.

4.1. Voluntad o búsqueda de acuerdo

La negociación vincula a dos o más actores interdependientes que enfrentan divergencias y que, en vez de evadir el problema o llegar a una confrontación, se entregan a la búsqueda conjunta de un acuerdo, de solución, de arreglo. Este resultado substancial y no simplemente formal de la negociación, puede asumir cuatro formas principales:

- a. *Compromiso simple*: es la solución mínima. Nadie obtiene la satisfacción total de sus objetivos.
- b. *Concesiones mutuas*: Solución superior al compromiso. Búsqueda de equilibrio en la mayoría de los puntos en la negociación. Requiere creatividad por parte de los negociadores.
- c. *Adjudicaciones de contrapartidas*: Se crean nuevos elementos negociables, ampliando el objeto inicial de la negociación.
- d. *Creación de nuevas alternativas*: El antiguo problema se transforma en uno más adecuado para ofrecer una solución.

4.2. Zonas de Negociación

El concepto de zonas de negociación significa que cada negociador tiene intereses fundamentales, zonas extremas e intransigentes, reserva de topes imperativos que definen puntos de ruptura reales, fuera de las cuales abandonará la negociación u optará por la confrontación.

En el terreno práctico, poder comprender y hacer comprender lo que es negociable de lo que no lo es, es un aspecto clave en el arte de negociar.

El campo de la negociación está circunscrito por la combinación de los actores, divergencia y voluntad de acuerdo, que hemos analizado como elementos de la estructura de la negociación, pero esta combinación no explica su dinámica.

Un modelo que analiza la dinámica de la negociación destaca tres elementos: los *intereses*, los *poderes* y las *relaciones* entre los negociadores, las que juegan el papel de resortes en el desarrollo del proceso, el cual refleja la aplicación de las estrategias.

▪ Los intereses

Los intereses, los objetivos, las necesidades son los mecanismos importantes de la negociación. Aplicando conceptos de la teoría de los juegos, tenemos que:

- *La apuesta o postura*: es lo que se tiene en la mano para participar en la negociación y que no se desea perder.

A su vez, las apuestas pueden ser:

- *Instrumentales*: corresponden a la parte concreta, visible e inmediata de las apuestas.
- *Fundamentales*: Son de largo plazo, no van a ser un resultado en el evento inmediato, representan la relación que cada parte establece entre lo que ella compromete en la negociación y la incidencia a mediano y largo plazo de la misma.
- *El premio*: lo que la persona estima va a poder ganar en la negociación, con su apuesta.
- *El rendimiento*: la relación entre la postura o apuesta y el premio.

▪ **Los Poderes**

El poder se ha definido como "*La posibilidad de ciertos individuos o grupos para influir sobre otros individuos o grupos*" (Crozier y Friedberg) o como "*El conjunto de medios materiales e inmateriales que A moviliza en su relación con B para obtener que los términos de intercambio sean favorables a su proyecto*". Las fuentes de poder son múltiples. Su origen se puede encontrar en:

- Fuentes institucionales, como la ley y la jerarquía, las que distribuyen el poder entre las personas.
- La fuerza, la capacidad de coacción, la presión y la coerción. Los grupos, dotados de poder por la ley o por la acción.
- El influjo personal, que puede ser multiforme, se puede tratar de un influjo psicológico (carisma), de un influjo funcional (competencia, experiencia), así como puede surgir de la capacidad de inducción de un individuo o de un grupo, para demostrar y persuadir.

- El poder remunerativo, es decir, las personas realizan determinadas actividades por un determinado precio.

▪ **Relaciones entre las partes**

El tercer elemento determinante de la negociación está constituido por la tensión que se establece entre los negociadores, esta tensión juega el papel de moderar todo aquello que los separa y que los acerca, es la resultante de su *antagonismo* y de su *sinergia*.

La sinergia, descansa en el juego común por el cual un negociador acepta compartir con la otra cierta actividad o ciertos valores. Se puede hacer una graduación de las tensiones sinérgicas de una manera creciente hacia la sinergia total: indiferencia (o inercia), interés, cooperación y compromiso.

El antagonismo, hace que el negociador afirme su punto de vista, a pesar de la parte contraria, sin tomar en cuenta su existencia. El antagonismo entre negociadores es un antecedente conductual que separa a las partes participantes en una negociación. Esta distancia puede ser graduada en sentido creciente de antagonismo: conciliación, resistencia, oposición e irreconciliación.

Aunque, como ya se ha señalado, no existe una negociación igual a otra y toda negociación es única, en la mayoría de las negociaciones se dan una serie de subprocesos a lo largo de ella, que los actores deben enfrentar. Analizando en este contexto, podemos señalar que en una negociación se dan las siguientes etapas o subprocesos:

- Preparación y planificación de la negociación.

- Establecimiento de una orientación inicial en la negociación y una relación inicial con el otro negociador.
- Propositiones iniciales.
- Intercambio de información.
- Acercamiento de las diferencias.
- Cierre de la negociación.

5. CLASES DE NEGOCIACIÓN

La negociación es una actividad muy diferenciada. Sus diferentes elementos: actores, divergencia, búsqueda de acuerdo, intereses, poderes pueden presentarse bajo diversas ponderaciones, revestir formas distintas, responder a variadas prioridades y combinarse e interactuar según múltiples modalidades. Una característica que tiene gran aceptación entre los estudiosos del tema es aquella que considera las orientaciones: *integrativa y distributiva*.

5.1. Negociación Integrativa

En esta orientación integrativa, los negociadores manifiestan deseos de ganancias mutuas y una alta cooperación. Está orientada hacia el respeto de las aspiraciones del negociador con el objeto de que la parte contraria considere el resultado igualmente satisfactorio. Se tiende a dar importancia a la calidad de la relación entre las partes, incluso puede conducir eventualmente a la modificación de los objetivos particulares y de las respectivas prioridades, para orientarlos hacia objetivos de interés común. Las razones para dar una orientación integrativa a una negociación son las siguientes:

- Se apoya y tiende a desarrollar un clima de confianza, de reciprocidad y de credibilidad mutua.
- Al disminuir los riesgos de revisar posteriormente el acuerdo, se asegura una mayor estabilidad a la solución negociada.
- Se presta para tomar en cuenta las relaciones entre los negociadores en el futuro. Es una negociación tanto de proyectos como de puntos a resolver o de recursos a otorgar.
- Valoriza la creatividad, la búsqueda de opciones constructivas y dinámicas, la movilización de ideas y de acciones nuevas, puesto que se trata de persuadir a la otra parte de trabajar juntos.
- En un plano más general, ella es susceptible y se transforma en un modo cotidiano de solución de problemas, de enriquecer la cultura de emprender y completar los modelos tradicionales de autoridad y de acuerdo.

5.2. Negociación Distributiva

Es aquella en la cual los negociadores demuestran una débil cooperación e incluso, en algunos casos extremos, ésta no existe. Se da importancia, más bien, a la ganancia personal, incluso en detrimento de los objetivos contrarios comunes. Es precisamente en este tipo de negociación en que los poderes de que gozan las partes entran en juego a fin de desempatar la posición de los negociadores. Los juegos "a suma cero" han sido llamados frecuentemente distributivos, porque la solución consiste en el reparto a suma cero de recursos puestos en juego. Lo que una de las partes gana, la otra lo pierde.

Es necesario destacar que, sin embargo, la clasificación de negociaciones de orientación integrativa o distributiva es más bien de carácter pedagógico, ya que en la realidad, la mayoría de las negociaciones son más bien mixtas. Corresponden a una mezcla, por

ende, susceptibles de evolucionar entre características integrativas y distributivas.

5.3. Teoría Moderna de la Negociación

La nueva teoría de la negociación implica una manera diferente de actuar que puede describirse en el siguiente decálogo:

- a. Su propósito central es llegar a un acuerdo conjunto: no es ganarle al otro ni llegar a todo trance a un acuerdo.
- b. Pensar a largo plazo en los resultados que tendrá esta negociación tanto para la relación con el otro como para futuras negociaciones.
- c. Buscar la solución favorable: apelar a los números, a las razones.... dejar de lado las coacciones y las presiones de cualquier naturaleza ajena al fin de la negociación.
- d. Pensar en el otro tanto como en usted mismo: no hacer propuestas que no sean suficientemente justas: hacer ofertas que sean buenas para usted pero al menos aceptables para el otro.
- e. Redefinir el problema de la manera más amplia posible para que incluya los intereses reales más amplios del otro y los suyos propios: utilice la negociación como un medio para redefinir el problema haciendo preguntas y abriéndose a nuevas maneras de concebir la solución.
- f. Hacer preguntas y ofrecer gradualmente intercambios de información.
- g. Determinar con la mayor certeza posible en cuáles elementos hay una total incompatibilidad con el otro lado, en cuáles hay exactamente el mismo interés, y en cuáles se tiene diferente valoración para cada uno.

- h. Ampliar el paquete, buscar enriquecer para todos los resultados de la negociación. Proceder a regatear sanamente lo que sea de regateo, utilizar estándares o criterios objetivos externos a los negociadores. Al mismo tiempo, buscar e identificar el bloque total de puntos que debe negociarse.
- i. Hacer cálculos antes de sentarse a negociar ¿Cuál es su alternativa externa (lo que usted haría si no llega a un acuerdo)? ¿Cuáles son sus prioridades: cuál es el valor relativo de los diferentes puntos que va a negociar?
- j. Determinar las diferencias de valor que puede haber entre usted y la contraparte, y trate de intercambiar los puntos de más valor para usted por los de más valor para el otro. De esta manera se creará valor: habrá más para ambos.

Las prescripciones anteriores son una generalización y una simplificación de un proceso muy complejo. Pero es bueno reflexionar sobre la propia actuación al negociar un tratado. Probablemente la habilidad más importante que puede desarrollar una persona es la de negociar diferencias, pues de ello depende muchas veces su eficacia profesional y su tranquilidad personal.

5.4. Nuevas Tácticas de Negociación

Las nuevas tácticas de negociación se sustentan en los siguientes elementos:

- **Poder**

La gente percibe el poder de diferentes maneras. Está en la mente, bajo circunstancias idénticas, una persona puede decir: No cederé por que está bien. Según expertos, bajo los mismos hechos y límites, algunos

perciben liquidaciones pequeñas y otros con la misma información, obtienen liquidaciones enormes

- **Nivel de aspiración**

Gana más la gente que aspira más alto. Existe el consenso general de que en la vida, aquellos con mayores aspiraciones logran más. Si esto tiene validez en el campo de la negociación, la respuesta es "si" hasta cierto punto. Aspire más alto y logrará más, siempre y cuando acepte los riesgos, tome su tiempo para hacer su tarea y tenga paciencia.

- **Tiempo límite**

El tiempo límite condiciona el resultado en las negociaciones. La gente espera lo más antes posible para tomar una decisión. Quienes cuentan con sesenta minutos para negociar, llegan a un acuerdo en sesenta minutos. El tiempo límite ejerce presión para cerrar el trato; el problema de los tiempos límites es que tendemos a estar más conscientes de nuestro tiempo límite que el de la otra persona. Esto nos induce a usar poco nuestro poder y a sobrestimar el de nuestro oponente.

Al respecto se debe tomar en cuenta las siguientes reflexiones:

- En caso de ser necesario debe negociarse un plazo mayor.
- Usar al máximo el tiempo disponible.
- Las negociaciones rápidas, ya sean necesarias o innecesarias, son peligrosas.
- La persona que está más preparada para una negociación rápida, tiene más probabilidades de obtener mejores resultados.

6. NEGOCIACIÓN BILATERAL

Sólo involucran a dos partes principales, es decir participan dos países. En un mundo cada vez más interconectado, las negociaciones entre Estados ocurren dentro de un amplio contexto geopolítico que influye en las negociaciones.

La etapa de prenegociación es muy importante para este tipo de negociaciones, debido a que en ellas las partes identifican sus fortalezas, evalúan sus intereses y trabajan para entender el contexto general de la negociación.

Concretando al tema de estudio podemos señalar que la negociación bilateral es: *“un tratado, es un compromiso internacional concertado entre dos naciones, cada una de las cuales posee la capacidad para celebrar tratados”*.

7. NEGOCIACIÓN MULTILATERAL

Involucran tres o más partes. Estas negociaciones tienden a ser especialmente complejas. Cada vez que una nueva parte se incorpora a la mesa de negociaciones añade una nueva serie de asuntos, intereses, posiciones y prioridades. Esta dinámica debe manejarse cuidadosamente en diferentes ejes para asegurar que se llegue a un acuerdo que satisfaga las necesidades básicas de todas las partes.

Los múltiples asuntos involucrados deben ser entendidos, todas las partes relevantes deben ser identificadas, debe evaluarse las alianzas potenciales y desarrollar cuidadosamente las estrategias de negociación.

El manejo de todo el proceso de negociación es de extrema importancia para el éxito de la misma.

En síntesis: *“Un tratado multilateral es un acuerdo internacional concertado entre tres o más naciones, cada una de las cuales posee la capacidad de celebrar tratados”*.

Las negociaciones por sí mismas no generan exportaciones. Para recoger los beneficios del sistema multilateral de comercio, los países en desarrollo deben tener bienes y servicios que exportar, además de la capacidad para exportarlos.

Si queremos que las negociaciones comerciales multilaterales tengan interés para las economías en desarrollo, habrá que dar más importancia a los problemas de la oferta. Para ayudar a los países a mejorar la oferta y ser más competitivos en los mercados mundiales, habrá que dar aún más asistencia técnica práctica relacionada con el comercio. También será preciso estimular el comercio sur - sur, que ofrece mayor potencial de crecimiento para los países en desarrollo. Los acuerdos de integración regionales abren a sus miembros más que meras ventajas comerciales, sin embargo lo decisivo es la elección de los socios adecuados.

CAPÍTULO II

ESTILOS Y MODALIDADES DE LA NEGOCIACIÓN

1. ESTILOS DE NEGOCIACIÓN

Las relaciones entre países, entre empresas, con proveedores y con clientes, suele dar lugar a tener que negociar, en algún momento de esta relación. Las negociaciones en todo ámbito suelen ser duras y arduas, ya que cada una de las partes tiene sus propios intereses y necesidades. Veremos como negociar siendo educados. Las voces, los gritos, los malos modos, no nos hacen ser unos negociadores más duros o más agresivos, sino más maleducados. La educación no está reñida con un trato correcto al negociar. Los diversos estilos de negociación en el mundo son: americano, japonés, árabe, europeo.

1.1. Estilo de negociación americano

En la negociación americana, las características se arraigan históricamente en los valores del individualismo y de la independencia. Sin embargo, estos valores crean problemas en las negociaciones por haber situaciones de interdependencia.

- **Solucionar el problema uno mismo**

Los americanos generalmente prefieren manejar ellos mismos la negociación, tomando la responsabilidad completa de las decisiones tomadas en la mesa de negociación. Las razones pueden ser por la valoración al comportamiento independiente y a la responsabilidad, o bien por factores económicos (costo más bajo debido a un número menor de negociadores).

- **Informalidad en las relaciones humanas**

La preferencia americana a la informalidad y a la igualdad en las relaciones humanas también refleja indiferencia hacia las distinciones de los niveles sociales.

- **Dificultad para dominar idiomas extranjeros**

La carencia de capacidades para dominar idiomas extranjeros pone a los negociadores americanos en desventaja en la negociación por tres razones:

- El uso de intérpretes da a negociadores extranjeros una oportunidad mejor de observar las respuestas no verbales del americano, proporcionándose más tiempo para responder.
- Permite que los negociadores extranjeros utilicen la táctica de "comprensión selectiva" como cambiar comentarios anteriores basándose en supuestos malentendidos debido a las dificultades de la lengua.
- Los americanos asumen a menudo que la persona en el equipo de negociación extranjero con la mejor capacidad de discurso inglesa representa el más inteligente e influyente del grupo. Esto es indebido ya que puede conducir a menudo a prestar la mayor atención a la persona incorrecta.

- **Autoridad completa en la toma de decisión en la mesa de negociación**

Los americanos suelen tener una completa autoridad en la toma de decisiones en una negociación, y esperan lo mismo de la otra parte.

- **Enfoque en la etapa de la persuasión**

Desde el punto de vista americano, las primeras dos etapas del proceso de negociación son menos importantes que la etapa de persuasión. Por lo tanto, los negociadores americanos tienden a pasar poco tiempo en las tareas secundarias y prefieren las tareas relacionadas para centrarse en la discusión de los argumentos lógicos durante la etapa de persuasión.

- **Comercio recíproco de información honesta**

Los negociadores americanos esperan negociar la información con el otro de una manera recíproca. Los americanos valoran la franqueza, esperan franqueza (información honesta) en la negociación.

- **Solucionar problemas secuenciales**

Los americanos tienden a solucionar un problema de negociación separándolo en subtemas y tratándolos de manera secuencial, conduciendo a un acuerdo definitivo como la suma de varias concesiones de temas individuales. Esto conduce al problema de que los negociadores americanos no pueden medir el progreso de las negociaciones, así, los acuerdos son a menudo inesperados incluyendo concesiones necesarias de la parte americana.

- **Ganar o perder la negociación**

Los americanos tienen una vista competitiva, en la negociación esperan un resultado definido, que determinará un ganador y un perdedor. Algunas veces las negociaciones se consideran con un carácter adversario en vez de una cooperativa.

- **Evitación del silencio**

El estilo americano de conversación contiene generalmente pocos períodos largos de silencio. Particularmente en respuesta a un callejón sin salida, la reacción del negociador americano común es intentar llenar estos períodos silenciosos con concesiones o recurriendo a la persuasión.

- **Acuerdos obligatorios**

Para los americanos un contrato constituye un acuerdo explícitamente escrito que se espera a que sea honrado bajo todas las circunstancias, de allí, la expresión "un trato es un trato".

- **Estilo de negociación inflexible**

La cultura del americano valora la determinación, la persistencia y la competición, conduciendo a un estilo inflexible de negociación.

1.2. Estilo de negociación japonés

Los factores ambientales tales como la geografía insular y la densa población condujeron a los valores culturales y a las normas del comportamiento que son solo constantes y homogéneos. El concepto ningensei se traduce como "prioridad a la humanidad". El estilo japonés de negociación se basa en el ningensei, en la conversación, el comportamiento y las relaciones interpersonales dentro de la negociación. Por esto, los negociadores japoneses se esfuerzan por el desarrollo y la consolidación del cuidado estratégico de las relaciones personales en la mesa de negociación.

- **Tate Shakai**

Viviendo y trabajando en una sociedad vertical. Una de las diferencias más importantes entre el japonés y los otros estilos de la negociación es el estatus de relación. En el nivel interpersonal, el estatus es determinado por la edad, el sexo, la educación. Los japoneses se sienten incómodos si las distinciones de estatus no existen o no están claras, no se establece igualdad interpersonal.

- **Nagai Tsukiai**

Relaciones de largo plazo. El comportamiento de la negociación es también influenciado por la importancia de las raíces culturales, arraigadas de establecer relaciones a largo plazo entre las partes. Al igual que en las relaciones personales y grupales, las relaciones de negocio se hacen para el resto de la vida y por lo tanto se hacen de manera lenta y cuidadosa, de una manera social prescrita. Se puede mencionar dos implicaciones importantes de este aspecto: (1) El negociador japonés invertirá más esfuerzos en preliminares y rituales de negociación (2) La estructura y la presentación del negocio acordado reflejarán la importancia de una comisión a largo plazo que beneficia ambas partes. Aunque los beneficios a corto plazo también se perciben como importantes, son solamente secundarios en una perspectiva a largo plazo.

- **Banana No Tataki Uri**

Método de venta de Banana. Esta compleja estrategia de negociación ha evolucionado con el tiempo, fue adaptada por los actuales negociadores japoneses. Los vendedores son usados para fijar una alta oferta inicial con la intención de dejar suficiente espacio para concesiones al comprador.

Se pueden mencionar tres características de la dificultad universal en conseguir la retroalimentación del lado japonés: (1) El japonés valora franqueza interpersonal (wa), (2) Los negociadores japoneses podrían no agradecerles el siguiente paso, y (3) las señales claras son exigidas por los extranjeros.

- **Wa**

Mantener armonía. Para mantener la armonía superficial, los japoneses evitan decir un directo "no" usando otras maneras de expresar su negativa. Esto sirve para no cambiar la cara de la otra parte y reflejar el concepto japonés de tatemae (forma, postura oficial, cara, frente) y de honne (sustancia, esencia, intención verdadera). Los negociadores japoneses comunican cortésmente el tatemae, mientras que evitan ofender, pero con un informativo honne.

- **Ringi Kessai**

Toma de decisión por acuerdo. Por una parte, los japoneses evitan decir "no" para mantener la armonía. Por otra parte, puede ser difícil también conseguir un "sí" debido a su concepto de la toma de decisión por consenso (ringi kessai) - una decisión tiene que ser aceptado por todos los ejecutivos. Este método tiene la desventaja de retrasar el procedimiento de toma de decisión, pero ofrece una ventaja de rápida implementación, porque la solución es apoyada por todos los participantes implicados.

Los estilos de negociación se refieren a identificar los tomadores de decisiones claves y a comprar sus influencias. En Japón, el poder de la toma de decisión no se centraliza en las altas posiciones (todos los ejecutivos implicados) porque el posible resultado de la negociación, debe

considerar a todos. Esto requiere de muchas conversaciones, de intercambio de información y de persuasión.

- **Nemawashi**

Seguir las ideas principales. Los japoneses no cambian sus ideas durante la negociación, porque la toma de decisión por el consenso (ringi kessai) implica mucha gente que no está presente en la mesa de negociación. Por lo tanto, en vez de usar súplicas persuasivas durante el proceso de negociación, las diferencias se discuten solamente durante las conversaciones informales fuera de la mesa de negociación.

- **Shokai-Sha y Chukai-Sha**

Presentador y mediador. En Japón, las relaciones y las negociaciones son establecidas siempre por un shokai-sha llamado tercera parte neutral. Las funciones del shokai-sha y del chukai-sha son institucionales y esenciales para comenzar una relación del negocio.

Las relaciones de negocio se establecen inicialmente a través de conexiones apropiadas. Si una parte no conoce a la otra, los terceros pueden arreglar una reunión inicial, estos generalmente son ejecutivos, banqueros o de una compañía. Particularmente, si el shokai-sha tiene una relación personal con el comprador, él será muy influyente porque el comprador no desea dañar la armonía y la relación con el shokai-sha.

También sirve como fuente valiosa de la información. Si surgen problemas serios durante el proceso de negociación, el chukai-sha es una opción de ayuda.

1.3. Estilo de negociación árabe

Nunca rechazar abiertamente una petición. La etiqueta exige dar siempre una respuesta afirmativa, que no implica necesariamente que la petición se vaya a realizar, sino que es una simple declaración de intenciones y una muestra de buena voluntad.

No existe el concepto de privacidad. Hay que estar dispuesto a compartir información que en Occidente suele considerarse privada y personal.

Para poder ser considerado sus amigos y así, hacer negocios, el árabe necesita situar: saber quiénes es y cómo es la otra parte: su origen, su familia, antepasados, estudios, trayectoria laboral. No obstante, él estará dispuesto a corresponder con la misma o mayor información.

El árabe medio es muy susceptible y posee una frágil autoestima. Cualquier crítica hecha de modo directo será tomada como un insulto personal. La crítica ha de estar siempre maquillada, precedida de elogios y muestras de aprecio personal y nunca debe ser hecha en público.

En una sociedad donde las relaciones son tan importantes, la figura del intermediario es vital. Casi siempre será útil ser presentados o introducidos por alguien de confianza de ambas partes.

Las demostraciones de emoción y de carácter son altamente valoradas. No en vano, en una cultura de amigos y extraños, ser objetivo es poco práctico.

El fatalismo es una pieza fundamental de la cultura árabe. Se basa en la creencia de que sólo Dios controla directa y unívocamente todo lo

que acontece en el Universo. En consecuencia, la excesiva autoconfianza y seguridad en uno mismo, en el control de los acontecimientos, del entorno, etc. está considerado como un signo de arrogancia próximo a la blasfemia. Esto se refleja en el frecuente uso de la expresión insh'allah (si Dios quiere), equivalente a "ojalá".

Es muy improbable que el árabe admita abierta y claramente un error si ello presupone un daño a su ego o dignidad. Para los árabes, la preservación del honor es más importante que los hechos.

Los árabes se acentúan en el factor humano cuando toman decisiones o analizan asuntos. Se considera que los árabes creen en personas, no en instituciones.

Conceden gran valor a las entrevistas personales cara a cara, los árabes se sienten incómodos con el papeleo burocrático, o tratar con empresas, organizaciones o instituciones de un modo impersonal, como el correo electrónico o el teléfono. La negociación siempre debe ser entre individuos-personas y no entre organizaciones.

En las negociaciones, reuniones o debates suelen haber discursos apasionados y retóricos orientados con argumentos y posturas subjetivas. Este estilo es considerado una demostración de inteligencia, astucia y capacidad de expresión. Las demostraciones de emoción (volumen de voz, gesticulación, etc.) son importantes.

Es muy importante no cambiar a la persona encargada de la relación o negociación debido al carácter personal que envuelve todas las relaciones comerciales y profesionales en la cultura árabe.

Las negociaciones se realizan a largo plazo. No les importará invertir mucho tiempo (meses o años) en construir una relación personal de mutua confianza (principal condición para hacer negocios).

Las citas y eventos sociales y profesionales no suelen tener comienzo y final prefijado, y si lo tienen, suele incumplirse con frecuencia. Así mismo, tampoco acostumbran a cumplir con puntualidad los plazos de entrega. Es esencial hacer gala de una excelente hospitalidad y generosidad con los huéspedes. Por lo cual, esperarán recibir la misma hospitalidad y generosidad de la otra parte.

1.4. Estilo de negociación europeo

Es imposible establecer un estilo de negociación europeo propio debido a la diversidad cultural que hay en esta región. Quizás esto cambie con el tiempo debido al fenómeno de la unión económica y social entre los países europeos, pero esto no se tomara en cuenta. Las características de los negociadores europeos que a continuación se establecen, son generales, es decir, pueden variar en algunos países.

Son puntuales y responsables, si se acuerda una cita no hay necesidad de confirmación. Se le suele dar un trato caballeroso a las mujeres. Los detalles son importantes, como por ejemplo saludarlas primero, cederles el paso, estar atento a sus necesidades.

En cuanto a la comunicación no verbal, en función del interlocutor, pueden ser mucho o poco gesticulantes. De cara a los extranjeros, el comportamiento gestual y ocular es muy parecido, aunque no así el apático: hay menos contacto físico, los besos o el cogerse de la mano entre varones es tabú. La mirada directa e intensa es una señal de honestidad y franqueza.

Cree habitar en un mundo dividido entre amigos y extraños, y su trato y comportamiento con unos o con otros es muy distinto. El término "amigo" puede abarcar desde el amigo de la infancia hasta el simple conocido. Pero hay que señalar que un extraño deja de serlo tras el primer encuentro.

Ser directo. Se debe explicar el motivo de la visita, los objetivos, quién es quién de una manera breve pero precisa. En entornos profesionales y de negocios se valora la contención, las demostraciones de carácter y emoción exageradas no son bien recibidas. Así mismo, un exceso de retórica y de lenguaje florido puede resultar contraproducente. La relación profesional es fría. No se consideran aspectos personales como el origen, la familia. Siempre se exige formalidad.

La toma de decisiones se le asigna a la persona encargada que no necesariamente es el jefe. Aunque está cambiando, el estilo tradicional de dirección es autoritario, burocrático y compartimentalizado.

Las organizaciones tradicionales están construidas sobre el concepto de jerarquía personal. Los organigramas suelen ser piramidales y la comunicación es vertical y descendente.

Debido a la diversidad de idiomas existentes, se debe acordar con anticipación cual será el oficial. Si las dos partes no dominan un mismo idioma, se suele recurrir al idioma inglés. En algunos casos, por cuestiones de soberanía u orgullo, el europeo prefiere hablar en su lengua natal, por lo cual es necesario un traductor.

2. LA INTEGRACIÓN COMERCIAL

La integración económica puede ser definida como proceso, no es otra cosa que el programa escalonado de eliminación de las barreras artificiales a los intercambios de bienes y a los movimientos de factores productivos. A su vez la integración como estado o situación es imagen final a la que accede una vez lograda la abolición de las varias formas de discriminación entre las economías nacionales participantes.

Para Beta Balassa la integración económica es un proceso, en cuyo caso incluye medidas dirigidas a abolir la discriminación existente entre unidades pertenecientes a diferentes países, también la define como una situación o estado (de cosas), en que *“La integración debe representarse por la ausencia de diversas formas de discriminación entre economías nacionales”*.

Para Gottfried Haberle, ésta implica relaciones económicas más estrechas entre las áreas que concierne la libre circulación de los bienes y de los factores de la producción y coordinación de las políticas económicas con el propósito de favorecer la igualación de los precios de productos y servicios.

En ambos criterios, se supone que la eliminación de discriminaciones facilitará los intercambios económicos y permitirá realizar el ideal del libre comercio, que se considera factible y capaz de maximizar el bienestar general.

2.1. Integración organizada

El establecimiento de la estructura más deseable en la economía internacional, mediante la supresión de los obstáculos artificiales a su

funcionamiento óptimo y la introducción deliberada de todos los elementos deseables de la coordinación y la unificación.

Esta concepción intenta un difícil equilibrio entre la supresión de los obstáculos artificiales -esencia del enfoque liberal- y la introducción de los elementos de coordinación y unificación.

El proceso por el cual un grupo de países que persigue su desarrollo económico común se reúnen en forma voluntaria y convienen dar un trato preferencial y recíproco a sus respectivas producciones y adoptar políticas internas y externas comunes respecto a ciertos problemas económicos.

2.3. Integración de las economías

Combina la integración de los intercambios y la integración de las inversiones y de las políticas para arribar a la unión o fusión de las economías en presencia.

Se refiere a las diversas operaciones más o menos simultáneas, pero ligadas y complementarias, que consisten en establecer y mejorar todas las relaciones convenientes para el intercambio de productos, factores e informaciones entre las partes de las que se proyecta hacer un conjunto; hacer progresivamente más compatibles los proyectos económicos de los elementos que componen el conjunto; hacer converger cada vez más estos proyectos hacia un óptimo para el conjunto, constituido por un grupo de objetivos sobre los cuales existe consenso en el conjunto considerado

2.4. Integración centralmente planificada

Concibe el proceso a través de un mecanismo básico la coordinación y unificación de los planes económicos, al que quedan subordinados restantes.

Es un proceso objetivo, regulado planificadamente, de aproximación, adaptación mutua y de optimización de sus estructuras económicas nacionales en el conjunto internacional, que forman una serie de vínculos de cooperación profundos y estables en las ramas principales de la producción, la ciencia y la técnica, de ampliación y de afianzamiento del mercado internacional de los países involucrados mediante la creación de las correspondientes condiciones políticas, económicas, tecnológicas y orgánicas.

2.5. Modalidades de integración

El proceso de integración puede revestir diferentes formas, presentando, según los casos ventajas e inconvenientes. Las posibles formas de integración económica podríamos enumerarlas así:

- **Sistema de preferencias aduaneras**

El sistema de preferencias aduaneras es una forma de integración muy peculiar, basada en el hecho de que un conjunto de territorios aduaneros se concedan entre sí una serie de ventajas aduaneras, no extensibles a terceros, debido a la suspensión internacionalmente aceptada de la cláusula de nación mas favorecida.

- **Zonas de libre comercio**

Las zonas de libre comercio pueden considerarse como un término medio entre las preferencias y la unión aduanera. En sí una zona de libre comercio es un área formada por dos o más países que de forma inmediata o paulatinamente suprimen las trabas aduaneras y comerciales entre sí, pero manteniendo cada uno frente a terceros su propio arancel de aduanas y su peculiar régimen de comercio.

La experiencia ha demostrado, cabalmente que la formación de zonas de libre comercio solo es posible entre países que se encuentran en un grado más o menos alto y homogéneo. En este sentido se puede establecer que en los países subdesarrollados esto es meramente de carácter transitorio.

- **Uniones aduaneras**

Las uniones aduaneras son la máxima expresión de integración de dos o más economías nacionales previamente separadas. Una unión aduanera, supone en primer lugar, la supresión inmediata o gradual de las barreras arancelarias y comerciales a la circulación de mercancías entre los estados que constituyen la unión, desarme arancelario y comercial. Pero la unión aduanera significa, además, la construcción de un arancel aduanero común frente a terceros países.

Este último elemento, que también se denomina tarifa exterior común o simplemente TEC, es que lo que diferencia claramente a las uniones aduaneras de las zonas de libre comercio donde frente al exterior subsisten los distintos aranceles nacionales de los estados miembros.

- **Mercado Común**

Suprimir las restricciones arancelarias y cuantitativas al comercio recíproco:

- La unión económica
- La integración total

Va más allá de los mercados y concierne a toda la economía. No obstante las insuficiencias y las limitaciones de la clasificación tradicional, debe admitirse que no es demasiado lo que ha avanzado en la formulación de clasificaciones alternativas.

- **La reformulación de la clasificación tradicional**

En dirección de eliminar algunos de los defectos más visibles de la clasificación tradicional, con la siguiente propuesta: Área de preferencias aduaneras, Zona de libre comercio, Unión Aduanera, Unión económica. Siendo esta una forma realista de exponer las distintas gradaciones del proceso de integración, solo válida para las economías de mercado.

- **La transferencia de la soberanía**

En algunos casos se puede pensar que las etapas de la integración podían delimitarse en función de la transferencia de la soberanía del orden nacional al regional. De acuerdo con este criterio, se podrían definir tres etapas en el proceso de integración: las etapas de la cooperación, de la coordinación y de la integración plena. Una conduciría progresivamente a la otra según el grado en que se limita la soberanía nacional y se amplía y afianza la soberanía regional.

Este criterio es poco aplicable a la integración económica, en sentido estricto, pues se refiere a una característica institucional, dejando de abordar abiertamente los cambios que deben verificarse en el orden económico propiamente dicho.

▪ **La remuneración de los factores productivos**

También se ha sugerido que los niveles de integración podrían quedar mejor indicados por las diferencias que subsistan en la remuneración de los factores productivos, suponiendo que al alcanzarse la integración plena el nivel de remuneración de cada uno de los factores productivos debería ser el mismo en todos los países miembros. Una economía está integrada cuando para un mismo tipo de trabajo rige un mismo precio; cuando hay un mercado para el capital, con un mismo precio para riesgos semejantes y cuando ha sido igualado el precio para el mismo tipo de tierra.

De este modo se obtendría un índice de integración más interesante, sobre todo para aquellos que se ocupan de su impacto sobre el bienestar de las poblaciones participantes. Pero no se han producido avances importantes en esta dirección.

3. REQUISITOS PARA LA CELEBRACIÓN DE UNA NEGOCIACIÓN

Siguiendo los lineamientos del “*Diccionario de Derecho Internacional*”, del doctor Miguel Vasco, podemos determinar los requisitos, estructura y procedimiento para la celebración de los tratados o negociaciones:

- *Capacidad de las partes contratantes*: Como expresión de su soberanía, todo Estado tiene plena capacidad para comprometerse a través de un tratado o negociación; para el caso de los Estados federales, en ciertos casos se reconoce una capacidad limitada a los miembros de la federación para celebrar cierto tipo de tratados.
- *Mutuo Consentimiento*: se traduce en varios actos jurídicos a través de los cuales los Estados manifiestan su voluntad de obligarse, tal es el caso de la firma, ratificación, aprobación o adhesión y en los que no deben interferir los vicios del consentimiento: dolo, error y coacción.
- *Causa Lícita y Posible*: es una exigencia esencial para la validez de un instrumento internacional, como lo es un tratado, puesto que su carencia le quita fuerza obligatoria si se opone a una norma de derecho internacional, si es naturalmente imposible su ejecución o está reñido con los preceptos morales.

4. ESTRUCTURA DE LOS CONVENIOS

Los convenios, generalmente, constan de:

- *Preámbulo*: En el que se determinan las motivaciones y objetivos del instrumento.
- *Parte dispositiva*: recoge las estipulaciones del acuerdo; y, cláusulas o disposiciones finales que hacen relación a la ratificación, adhesión, reservas, entrada en vigor, etc., concluyendo con la fecha de suscripción, sellos y firmas de los plenipotenciarios.

5. PROCEDIMIENTO DE LAS NEGOCIACIONES

Dentro de la práctica internacional, se reconocen las siguientes etapas: negociación, suscripción, aprobación parlamentaria, ratificación y canje o depósito de los instrumentos de ratificación.

- *La negociación*, corre a cargo de los representantes de los Estados, investidos de plenos poderes que expiden las autoridades nacionales competentes.
- *La suscripción*, es la firma que estampan los negociadores luego de adoptar el texto de un tratado.
- *La aprobación parlamentaria*, tiene que ver con la anuencia que dan los congresos o parlamentos, respecto de la conveniencia del instrumento.
- *La ratificación*, corresponde, por lo general, al Jefe de Estado, que lo hace a través de un instrumento solemne firmado por él y refrendado por su Canciller.
- *Los instrumentos de ratificación*, deben ponerse en conocimiento de las partes contratantes; para el caso de los bilaterales, se hace el canje entre los negociadores y en los multilaterales, se procede al depósito ante el depositario señalado en el tratado.

Conviene resaltar que, los Estados, también pueden manifestar sus reservas, con el objeto de excluir o modificar los efectos jurídicos de ciertas disposiciones del tratado en su aplicación a ese Estado.

Finalmente, para el conocimiento interno, se procede a la publicación del tratado en el órgano oficial de cada Gobierno.

CAPÍTULO III

EXAMEN DEL COMERCIO EXTERIOR ECUATORIANO

1. POLÍTICA COMERCIAL ECUATORIANA

El entorno económico y político actual da una importancia creciente a la apertura comercial y al intercambio global, los que se han convertido en los nuevos pilares del crecimiento económico.

Las negociaciones comerciales son la base sobre las que se desarrollan el comercio exterior del país, que desde el año 1997, se sujetan a las disposiciones de la Ley de Comercio Exterior e Inversiones (LEXI) que constituye al Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) como el máximo órgano de políticas comerciales del Ecuador.

La estrategia de inserción del Ecuador en los mercados mundiales está orientada a la creación y consolidación de vínculos comerciales y procesos de integración regional y subregional; garantizar la inversión extranjera directa; acceder a tecnologías en aspectos relacionados con el desarrollo y promover reformas en la institucionalidad orientadas a facilitar las actividades comerciales y productivas.

Históricamente el Ecuador ha sido uno de los últimos países de la región en unirse a los procesos de integración, principalmente comerciales.

El actual proceso de negociación del TLC con Estados Unidos que nuestro país afronta en conjunto con Perú y Colombia no es el primer intento de creación de zonas de libre comercio, uniones aduaneras, sistemas preferenciales, entre otros, sino que se enmarca dentro de la

dinámica con que la población mundial crece y la tecnología avanza. Este crecimiento determina la necesidad de buscar aliados estratégicos.

El objetivo central de cualquier TLC es el establecimiento de una zona de libre comercio, al amparo de lo que establece el Artículo XXIV del GATT, que determina una autorización en el ámbito de la normativa mundial de comercio para que las partes del TLC puedan concederse privilegios de índole económico y comercial -como las preferencias arancelarias- con el propósito de promover la libre circulación de bienes, servicios y capitales en sus territorios.

Con este antecedente, las partes firmantes de un acuerdo de este tipo reconocen también las obligaciones que tienen vigentes en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y de otros acuerdos de comercio de los que sean miembros.

Un TLC con un país como Estados Unidos generará señales positivas en los mercados mundiales, brindará confianza a los inversionistas nacionales y extranjeros y ofrecerá una mayor seguridad jurídica al país suscriptor, en este caso, a Ecuador. Asimismo, presentará retos y desafíos para los agentes económicos nacionales, quienes enfrentarán mejores condiciones de acceso al mercado estadounidense, pero también una mayor competencia en el mercado interno. La negociación de este acuerdo nos ayudará a identificar las oportunidades y amenazas que se presentan en un mundo globalizado y los constantes procesos de integración regional.

La identificación de la realidad comercial ecuatoriana permitirá reducir la alta dependencia de exportación de productos, fundamentalmente primarios. Esta tendencia se puede apreciar en el sector agrícola: el 98% de las exportaciones se concentra en alrededor de

50 productos, un alto porcentaje es abarcado por los tradicionales como el banano.

En el marco de las políticas económicas y de promoción del comercio exterior ecuatoriano, el Gobierno Nacional del Coronel Lucio Gutiérrez asumió el reto de iniciar un proceso de negociación que nos conduzca a suscribir un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de Norteamérica.

Esta decisión ha sido ampliamente recogida por los diferentes medios de comunicación. Las siglas TLC, incluso su significado, se han vuelto común entre la mayor parte de nuestra comunidad, no obstante, es evidente que aún existe desconocimiento de sus implicaciones, alcances y beneficios. Situación que ha creado fuerte oposición por parte de los sectores laborales y otros grupos que políticamente mantienen oposición a cualquier relación con el país del norte.

- **Principales elementos de política comercial**

De conformidad con la Constitución de 1998 la facultad exclusiva de modificar el arancel la tiene el Presidente de la República. Esta facultad ha sido parcialmente transferida a la Comisión de la Comunidad Andina.

A partir de 1995 el Ecuador asumió el compromiso de aplicar un arancel externo común, desde entonces, si bien la facultad es del poder ejecutivo, estas modificaciones tienen que hacerse en función de la normativa andina existente en torno al arancel externo común, el cual se aplica con excepciones.

La nomenclatura para la clasificación de las mercancías que usa el Ecuador es la nomenclatura común de los países de la Comunidad Andina, conocida como NANDINA, basada en el Sistema Armonizado, incluida la tercera enmienda.

- **Procedimientos aduaneros**

El Gobierno Ecuatoriano ha continuado con la modernización de los procedimientos aduaneros a través de la Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE), entidad constituida hace cuatro años y cuyo desarrollo involucra una considerable inversión de recursos en sistemas informáticos, recursos humanos y reformas institucionales.

Como consecuencia del proceso de modernización, el envío de la información es realizada mediante un intercambio electrónico de datos entre los operadores de comercio exterior y la CAE, con la finalidad de reducir los tiempos en los despachos de las importaciones y exportaciones.

Todos los procesos de mejora en despacho están fundamentados en normas supranacionales emanadas de la Comunidad Andina, Asociación Latinoamérica de Integración, Organización Mundial de Aduanas y la Organización Mundial de Comercio.

- **Política de competencia**

La Constitución vigente determina que el Estado debe promover el desarrollo de actividades y mercados competitivos, a través de la promoción de la libre competencia; sancionar prácticas monopólicas y otras que impidan o la distorsionen, todo esto en defensa del bien común.

Con sujeción a dicho Mandato Constitucional, el Gobierno ecuatoriano, en su Agenda de Trabajo, ha remitido al Poder Legislativo un Proyecto de Ley Orgánica de la Libre Competencia Económica que asume el reto de contribuir al desarrollo económico del Ecuador, dentro de la economía social de mercado, a través de la promoción de una competencia sana entre los agentes económicos, como herramienta que contribuirá a sobrellevar la globalización y la liberalización comercial.

2. NEGOCIACIONES COMERCIALES

En relación con la experiencia de Ecuador en negociaciones comerciales, ésta se ha desarrollado en varios frentes: multilateral, regional y bilateral. Sin embargo, históricamente y en particular desde el ingreso al Pacto Andino, la estrategia ha sido predominantemente regional.

A pesar de lo expuesto, el proceso de apertura comercial iniciado a finales de los años 80, evidencia una reorientación en la estrategia comercial ecuatoriana, poniendo mayor énfasis en las estrategias comerciales de tipo bilateral.

Al analizar la importancia de los principales mercados de exportación de Ecuador y su evolución desde 1980, se encuentra que los Estados Unidos es el principal mercado de exportación, y evidencia además una tendencia creciente.

Seguido de lejos, están la Unión Europea y el bloque de países andinos, que representan el segundo y tercer mercados en orden de importancia.

2.1. Los Tratados de Libre Comercio

Un Tratado de Libre Comercio (TLC), es un acuerdo mediante el cual dos o más países establecen reglas y normas para el libre intercambio de productos, servicios e inversiones.

▪ Por qué negociar un TLC con Estados Unidos

El Ecuador empezó una negociación con Estados Unidos, buscando un acuerdo comercial preferencial con el país del norte, ya que es el principal socio comercial y es el mercado más importante del mundo, los aspectos que se persigue con la negociación son:

- Concesión de preferencias arancelarias mutuas y reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios.
- Aspectos como inversiones, comercio electrónico, telecomunicaciones y un tratamiento moderno de los temas sanitarios, ambientales, propiedad intelectual, laborales, entre otros.

Un TLC también es un instrumento jurídico internacional, de carácter bilateral mediante el cual dos o más países establecen reglas y normas para el libre intercambio de productos, servicios, inversiones y tecnologías.

Otra de las razones que justifican una negociación con Estados Unidos desde la perspectiva ecuatoriana, es la necesidad de que nuestra economía crezca a un nivel superior. La expansión del comercio es condición prioritaria de una economía.

Una razón del por qué nuestro país decidió negociar un TLC con su mayor socio comercial, se lo puede explicar de mejor manera comparando la diferencia que existe entre las importaciones, exportaciones, balanza comercial del Ecuador respecto de otros países.

Como podemos observar en el siguiente cuadro, las exportaciones ecuatorianas a Estados Unidos en el año 2004, alcanzaron el 42,93% del total de exportaciones del Ecuador en el año señalado. En términos monetarios las exportaciones fueron de 3265,00 millones de dólares a diferencia de las importaciones que alcanzaron los 1623,40, dando un saldo favorable a la balanza comercial de 1641,60 millones de dólares. Lo que representa una marcada diferencia respecto del comercio que mantenemos con otro mercado muy grande como la Unión Europea, o cualquiera de los países con los que mantenemos relaciones comerciales:

Cuadro: 1

Exportaciones e Importaciones entre Ecuador y Estados Unidos

Exportaciones FOB, Importaciones CIF (millones de dólares) entre Ecuador y Estados Unidos			
Año	Exportaciones de Ecuador a EEUU	Importaciones de Ecuador desde EEUU	Balanza Comercial Con EEUU
2003	2451,60	1401,10	1050,50
2004	3265,00	1623,40	1641,60

Fuente: Banco Central, 2005
Elaboración: Investigador

Como se puede apreciar en el cuadro, Estados Unidos es, sin duda, el país que aporta con la mayor cantidad de divisas a nuestra economía. Además de ello, la economía estadounidense, es complementaria a la ecuatoriana, no sustituta, puesto que nuestro país exporta productos agrícolas principalmente y, la mayor parte de

importaciones estadounidenses, corresponden a artículos industriales, por ejemplo celulares.

Evidentemente, el sector agrícola reviste una alta sensibilidad en algunos sectores debido a los subsidios que Estados Unidos otorga a sus productores. En el caso ecuatoriano los productos más sensibles son el arroz, el maíz, carne, papa, leche, entre otros, para los cuales una adecuada negociación que tome en cuenta herramientas de protección a estos sectores (salvaguardias por ejemplo), así como una agenda interna de apoyo es indispensable.

Actualmente, la tendencia de exportaciones andinas a Estados Unidos ha cambiado y son los productos agroindustriales e industriales los que van ganando terreno en las exportaciones, tal y como muestra la tendencia mundial de producción.

No son solo estos los argumentos que permiten justificar la negociación de un Tratado de Libre Comercio. Por ejemplo, existe la necesidad de tener seguridad jurídica al amparo de una normativa internacional que atraiga inversión extranjera, no solo de Estados Unidos, sino de otros países. La necesidad de cooperación técnica y económica es otro argumento para negociar con la potencia del norte.

Asimismo, se hace indispensable reformar las aduanas, los organismos de control de sanidad animal, para poder controlar enfermedades bovinas que no permiten el desarrollo de este sector, ante la prohibición de que nuestros productores exporten a otros países. Y, en general, se busca fortalecer otras áreas –a través de capacitación, cooperación económica, asistencia técnica- como por ejemplo de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) y artesanos.

▪ **Mesas de Negociación del TLC**

En el siguiente cuadro se presenta una descripción de las mesas de negociación del Tratado de Libre Comercio (TLC) que nuestro país mantiene con los Estados Unidos. El cuadro contiene una clasificación detallada de los sectores o áreas en las que se distribuyen las diferentes mesas de negociación de este acuerdo comercial.

Cuadro: 2

Mesas de Negociación del Tratado de Libre Comercio

MESAS DE NEGOCIACIÓN DEL TLC	
TRATO NACIONAL	
COMERCIO DE BIENES	
ACCESO A MERCADOS Negociación bilateral	MEDIDAS NO ARANCELARIAS Negociación multilateral
1. Agrícola 2. Industrial 2.1. Textil	3. Defensa comercial (salvaguardias) 4. Medidas sanitarias y fitosanitarias 5. Origen y aduanas 6. Normas técnicas
COMERCIO DE SERVICIOS	
Acceso a mercados y reglas	
1. Servicios transfronterizos 8. Telecomunicaciones	9. Servicios financieros 10. Comercio electrónico
INVERSIONES	RELACIONADOS AL COMERCIO
11. inversiones	12. Propiedad intelectual 13. Laboral 14. Ambiental
ADMINISTRACIÓN DEL TRATADO	APLICACIÓN A VARIOS SECTORES
15. Solución controversias y asuntos institucionales	16. Políticas de competencia 17. Cooperación 18. Compras públicas

Fuente: Unidad de Información y Divulgación del TLC
Elaboración: Investigador

Las negociaciones del TLC tienen como principio fundamental el *Trato Nacional*, es decir, que tanto Ecuador como Estados Unidos otorguen el mismo trato a las mercancías, servicios, inversiones, entre otros que dan en sus países.

Nuestro país busca a través de las negociaciones del TLC, el reconocimiento de un trato no menos favorable del que, a nivel estatal, EEUU concedan a bienes similares, competidores directos o sustitutos. Adicionalmente, se busca obtener la excepción a la obligación de Trato Nacional, a todas aquellas medidas que resulten incompatibles con la Constitución Ecuatoriana, vigente al momento del inicio de las negociaciones.

▪ **Objetivos:**

- Ampliar mercados.
- Generar trabajo.
- Promover el crecimiento económico.
- Eliminar el pago de aranceles (impuestos) a la importación de productos, así como toda medida que impida o dificulte el intercambio comercial.
- Establecer disposiciones legales que regule las áreas relacionadas con el comercio.
- Garantizar los derechos de personas o empresas a invertir en el país socio.
- Establecer disposiciones que regulen el comercio de servicios.
- Asegurar el cumplimiento de los derechos y obligaciones negociadas, estableciendo un mecanismo de solución rápida a problemas que surjan en el comercio de productos, servicios o en inversiones.
- Promover condiciones para una competencia justa.

- Incrementar las oportunidades de inversión nacional e internacional.

- **Los antecedentes del TLC**

La negociación de tratados de libre comercio es una tendencia mundial que busca ampliar el comercio internacional y la integración económica de los pueblos. Las reglas básicas sobre las cuales se establecen estos tratados podemos encontrarlas en el Acuerdo General sobre aranceles y Comercio (GATT por sus siglas en inglés) suscrito por varios países en 1947. El GATT fija principios que rigen el comercio mundial, basándose en la no discriminación, previsibilidad, y un trato equivalente entre productos nacionales e importados.

En 1994, sobre las base del GATT, se crea la Organización Mundial de Comercio (OMC), de la cual Ecuador es miembro desde 1996. A partir de ese momento el Ecuador accede a derechos en el comercio mundial que debe profundizar mediante acuerdos de integración económica como en la CAN, el MERCOSUR y la ALADI.

Actualmente, varios países del mundo han suscrito Tratados de Libre Comercio. Los ejemplos más relevantes para el Ecuador son lo acordados entre Chile y Estados Unidos y, recientemente, el denominado CAFTA, firmado por los países centroamericanos con la nación norteamericana.

2.2. ¿En qué nos beneficia el TLC?

- **Principales beneficios:**

- Permitirá crear plazas de trabajo, combatir la pobreza y evitar la migración.
- Mejorará el comercio internacional ecuatoriano promoviendo las exportaciones.
- Garantizará el acceso de productos ecuatorianos al mercado de los Estados Unidos.
- Incrementará la producción de bienes exportables.
- Captará capitales externos para los sectores de tecnología.
- Mejorará la calidad de los productos de exportación, aprovechando ventajas competitivas.

➤ *Al consumidor*

- Recibirá variedad y mejor calidad en productos y servicios.
- El consumidor se beneficiará directamente con la reducción de precios en productos importados y nacionales.

➤ *Al productor*

- El productor se beneficiará porque al existir mayor competitividad, se obligará a producir bienes con alta calidad que tendrá mayor demanda en el mercado.
- Tiene un mercado potencial de 280 millones de personas.
- Permitirá la importación de insumos y materias primas de mejor calidad para la industria y a menores costos.

➤ *Al país*

- Podremos superar las limitaciones territoriales y de mercado.
- Se abren importantes oportunidades de comercio y empleo.
- Aumenta el interés de los inversionistas en el Ecuador.

- Se crean nuevas fuentes de transferencia de tecnología.
- Estimula al ecuatoriano para que produzca más cantidad y calidad.
- Esta negociación nos hará un país más competitivo.

Al momento las negociaciones de un TLC con los Estados Unidos se encuentran paralizadas, a pesar que la mayoría de las mesas de negociación han sido superadas, Falta por concretar acuerdos sobre la protección que se le dará a algunos productos agrícolas muy sensibles, las concesiones que se harán en materia de propiedad intelectual, el acceso para el atún y las reglas de origen que determinarán qué tanto de ese producto y de otros podrá exportarse desde Ecuador.

Las negociaciones aparentemente están agotadas en lo técnico, así que lo que queda es un arreglo que involucre a los actores políticos de cada país, un toma y dame en el que Ecuador tendrá que ceder en algunos aspectos para obtener ventajas en otros.

3. ANÁLISIS DE LAS RELACIONES COMERCIALES CON LA UNIÓN EUROPEA (UE)

▪ Relaciones con América Latina

La Unión Europea (UE) es el segundo socio comercial más importante de América Latina, su fuente principal de inversión extranjera directa y el primer donante de ayuda al desarrollo de la región.

Cada dos años, la UE y todos los países latinoamericanos y caribeños celebran una cumbre regional bilateral sobre un amplio abanico de temas políticos, económicos, científicos, tecnológicos, culturales y sociales. Hoy todos los países latinoamericanos, individualmente o en

grupo, mantienen relaciones con la UE a través de acuerdos comerciales, de asociación o de cooperación.

La UE ha negociado un acuerdo de asociación con Mercosur (Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay) que incluye la creación de una zona de libre cambio entre las dos regiones.

A finales de 2003, la UE celebró dos acuerdos de cooperación y diálogo político separados, uno con la Comunidad Andina y otro con América Central. El próximo paso será negociar acuerdos de asociación con ambas regiones. La UE tiene ya acuerdos de asociación (incluidos acuerdos de libre cambio) con México y Chile, firmados en 1997 y 2002, respectivamente.

Este año (2006) la CAN reinició los diálogos con la Comunidad Europea con el fin de establecer negociaciones entre las dos comunidades.

La Comunidad Europea, desde la cita de Viena con los países de América Latina, insiste en la necesidad de la negociación con bloques. En una muestra fehaciente fue privilegiar su relación con el conjunto de los países centroamericanos y descartar –a pesar de la necesidad de algunos países del área andina- las negociaciones bilaterales.

Esta insistente manifestación de política internacional no es aprendida por los estados sudamericanos que, al parecer, no logran superar la edad mental del estado nación que se justificó en los siglos XVIII y XIX pero que al fin de la guerra fría y entronizada la globalización, carece de significación si es que no ingresan a alguna sociedad de naciones.

Es probable que tal individualismo estatal surja de la prioridad que Estados Unidos da al trato bilateral y a la renuencia de los grandes países como Argentina y Brasil para liderar un proceso que, a pesar de las raíces comunes, tiene tácitos opositores. Al respecto, es necesario recoger las experiencias de fracasos integracionistas que parten desde los tiempos de la independencia.

▪ **Relaciones con Ecuador**

Las relaciones entre la Unión Europea y Ecuador se sitúan a tres niveles:

- En el marco del diálogo y de la concertación con los grupos de países latinoamericanos, concretamente con el Grupo de Río. Desde 1987 se institucionalizó un diálogo ministerial entre la Unión Europea y 13 países de América Latina, incluido Ecuador, en el seno del Grupo de Río.

- En el marco del Acuerdo Unión Europea / Pacto Andino. El Pacto Andino, compuesto por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela fue creado en 1969 por el Acuerdo de Cartagena, con el propósito de una integración regional y de una unión económica entre los países. El 23 de abril de 1993 se firmó en Copenhague un nuevo Acuerdo Marco de Cooperación Unión Europea / Pacto Andino. Para entonces, la Agencia de Cooperación Externa se creaba en el Ecuador como parte del Consejo Nacional de Desarrollo CONADE. En la actualidad el Instituto Nacional Ecuatoriano de Cooperación Internacional INECI es el responsable del diseño, mantenimiento y administración del Sistema Nacional de Cooperación Externa del país.

- A nivel bilateral Unión Europea / Ecuador. Si bien las relaciones entre la Unión Europea y el Ecuador se han intensificado durante los últimos años en el marco de los llamados acuerdos de tercera generación, éstas han adquirido particular importancia en los actuales momentos. Hoy en día, el Ecuador recibe el 5,2% del total de la cooperación destinada por la Unión Europea a los países de América Latina. En junio de 2001, este incremento de las relaciones culminó con la firma de un Acuerdo Marco de Cooperación relativo a la ejecución de la ayuda financiera y técnica de la Comisión Europea hacia el Ecuador. El acuerdo regula tanto la cooperación financiera y técnica como la económica, definiendo el marco jurídico y técnico necesario para el desarrollo de la cooperación. Conjuntamente, las dos partes suscribieron un memorando de entendimiento que define las orientaciones plurianuales para la puesta en práctica de la cooperación para el período 2000-2006. En el marco de los acuerdos, la Comisión Europea destina un monto de 92 millones de euros para financiar proyectos en las áreas de salud, protección del medio ambiente, integración regional y cooperación económica.

La Delegación de la Comisión Europea en Colombia, se encarga de las relaciones con Ecuador desde 1993, año de su establecimiento en Bogotá. Desde entonces, se trabaja en sectores como el empresarial a través del fomento de contactos entre empresas del Ecuador y de Europa. Al mismo tiempo se ha buscado impulsar las exportaciones ecuatorianas gracias al Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG), que ha facilitado de manera directa o indirecta, la creación de un millón de puestos de trabajo en el país entre 1991 y 1999. La presencia del Euro centro de Cooperación Empresarial, creado en septiembre de 1994 en colaboración con la Cámara de Comercio de Guayaquil, ha servido para apoyar e impulsar las relaciones entre la UE y el Ecuador en materia de

comercio e industria. Por otra parte, en el Ecuador se ha establecido una oficina especial del Departamento de Ayuda Humanitaria de la Comisión Europea, para actuar en casos de emergencia a favor de las víctimas de desastres.

El Ecuador, al igual que otros países latinoamericanos, mantiene un diferendo comercial con la Unión Europea a causa del Régimen de Importación, Venta y Distribución de banano aplicado por la UE. El Ecuador ha obtenido un fallo favorable de la Organización Mundial del Comercio que obliga a la UE a poner su legislación interna en conformidad con las normas de la OMC. Aún más, el Ecuador obtuvo autorización para retirar concesiones comerciales a la UE por un monto equivalente al daño que ha sido determinado mediante un arbitraje, lo cual es aplicable hasta tanto no se ponga en vigor un nuevo régimen de importación, venta y distribución de banano comunitario que sea plenamente compatible con dicho fallo y con las normas multilaterales.

En este contexto, la UE estaría dispuesta a aplicar el método "primer llegado, primer servido" para la importación de la fruta, el mismo que cuenta con el respaldo del Ecuador en la medida de que se trata de un mecanismo transitorio viable, previo a la instauración de un sistema basado exclusivamente en aranceles.

La propuesta no tiene, en cambio, el respaldo de los Estados Unidos. Por lo tanto, el Ecuador y los Estados Unidos, que han trabajado conjuntamente en varios tramos del indicado proceso jurídico dentro del denominado "Grupo de los 5", continúan manteniendo conversaciones con miras de encontrar puntos de convergencia sobre este asunto.

El Gobierno Nacional, a través del Ministerio de Relaciones Exteriores, ha venido y está trabajando intensamente por la consecución

de este objetivo, cuyo primer paso ha sido ya la aprobación, por parte de la Unión Europea, del régimen transitorio de "primer llegado, primer servido", que estará vigente hasta el 2006, luego de lo cual aspiramos a que se establezca un régimen transitorio exclusivamente.

Actualmente el Ecuador busca negociar un arancel más bajo para la importación de banano, concomitantemente, está por presentar una demanda para impugnar el actual sistema, que no es totalmente arancelario, pues pagan todos los países productores excepto Costa de Marfil, Camerún, Jamaica, República Dominicana y Belice. Estos son los países de África, el Caribe y del Pacífico (conocidos como ACP). La UE estableció una tarifa de 176 euros para la venta de cada tonelada de la fruta.

En la demanda se argumentará que ese trato preferencial y la alta tarifa están en oposición a lo resuelto por la OMC. Ecuador quiere llegar a un acuerdo este año, ya que la UE mantiene una negociación para llegar a un acuerdo de asociación, comercio y desarrollo (parecido a un TLC) con los países ACP.

Ante esta situación, los escenarios son los siguientes:

- Si la UE firma su tratado antes de un entendimiento con el Ecuador, ya no habrá argumentos para la demanda, pues las preferencias se legalizarán y ni habrá qué reclamar. La previsión es que ese tratado estará a fines del 2007.
- Si eso no sucede, Ecuador podrá negociar la reducción del arancel, pero será complicado que se llegue a los 75 euros que plantea el país.

- Si se quiere llegar a un consenso posiblemente Ecuador deba permitir que se fije una cuota a los países ACP.

Probablemente no hará falta una resolución de la OMC si Ecuador lleva el proceso de forma amistosa y que beneficie a los partes.

Al momento el Ecuador mantiene una balanza comercial favorable en su relación comercial con la Unión Europea, como se aprecia en el cuadro siguiente:

Cuadro: 3

Exportaciones e Importaciones entre Ecuador y la Unión Europea

Exportaciones FOB, Importaciones CIF (millones de dólares) entre Ecuador y la Unión Europea			
Año	Exportaciones de Ecuador a la Unión Europea	Importaciones de Ecuador desde la Unión Europea	Balanza Comercial con la Unión Europea
2003	1037,10	812,30	224,80
2004	1006,00	813,50	192,50

Fuente: Banco Central, 2005
Elaboración: Investigador

4. LEY DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS ANDINAS Y ERRADICACIÓN DE LA DROGA (ATPDEA)

Desde el 2001, fecha en que la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga (ATPDEA en inglés) entró en vigencia, los productores ecuatorianos se han beneficiado al no pagar aranceles para vender sus productos en Estados Unidos.

Según un estudio de la Secretaría General de la Comunidad Andina (CAN) desde la renovación de la Ley de Preferencias Arancelarias

Andinas y de Erradicación de la Droga o ATPDEA -que otorga de manera unilateral Estados Unidos a los países andinos por el combate el narcotráfico- Ecuador es uno de los países que mayor provecho ha obtenido de dichas preferencias.

En el caso de Ecuador, el 58% de las exportaciones realizadas en el 2005 se efectuaron bajo el sistema de preferencias ATPDEA, mientras que Perú exportó el 53% dentro del mismo. Adicionalmente, Colombia y Ecuador son los países que mayor nivel de exportación tuvieron bajo el ATPDEA. Así, ambos países en conjunto exportaron el 76% del total exportado bajo este régimen por los países beneficiados. Según las cifras presentadas por el Banco Central del Ecuador (BCE) de 997 partidas arancelarias o productos que el Ecuador exportó a Estados Unidos, el 94,61%, es decir, 870, se beneficiaron del ATPDEA.

Por otra parte, un análisis de la Corporación Andina de Fomento (CAF) explica que el ATPDEA ha posibilitado, asimismo, una mayor diversificación de las exportaciones agropecuarias ecuatorianas, en particular en el sector de las flores. Otros productos de interés para Ecuador bajo el ATPDEA, señala la CAF, son el mango y la piña, en los que se registra un incremento notable de las exportaciones en los últimos años, así como un importante crecimiento por el lado de la demanda estadounidense.

Entre el 2000 y el 2002, del total de las exportaciones de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú solo el 16% ingresaba bajo ATPA (antes de su renovación). En el 2003, este porcentaje aumentó hasta 50,1% del total exportado por los referidos países beneficiarios, gracias a las preferencias adicionales incluidas en el ATPDEA, como lo detalla la CAN.

Los principales sectores beneficiarios del régimen preferencial son: textil y confección, atún empacado al vacío o en funda, cuero y calzado, agropecuario, madera y papel y minerales e hidrocarburos.

No negociar un Tratado de Libre Comercio implicaría, según las cifras oficiales de la CAN, la pérdida de beneficios para el 57,7% de nuestras exportaciones hacia EEUU y, según el BCE, el 53% de lo que se registró en el 2002. Esto implicaría que un bien producido en Ecuador se lo vendería a un precio mayor en ese mercado, lo que daría una ventaja competitiva a otros países que, con el TLC, garantizarían un acceso al mercado estadounidense de sus productos en mejores condiciones que los ecuatorianos.

En el sector industrial ecuatoriano el beneficio del ATPDEA para los productores y exportadores es grande, ya que de 7.080 partidas arancelarias (productos) reconocidos por la Organización Mundial de Comercio (OMC), 3769 se benefician de este acuerdo, en tanto que otros 3251 productos tienen arancel cero por la cláusula de nación más favorecida (NMF en la OMC).

Ecuador exporta actualmente a Estados Unidos 530 productos en el ámbito industrial. De este total, 251 se benefician del ATPDEA, 20 (3 partidas de atún y 17 de calzado) no se benefician de ningún sistema y pagan arancel. Los restantes se benefician del NMF.

En el TLC, nuestro país busca un acceso para el atún en lata, tanto en agua como en aceite, que actualmente no se benefician del ATPDEA. Esto representa un 6%, aproximadamente, del 100% de acceso de productos ecuatorianos que nuestro país busca con el TLC.

En el ámbito agrícola la situación es similar. En las negociaciones del TLC, Ecuador pidió a Estados Unidos un ingreso inmediato a su mercado (canasta A de desgravación arancelaria) de 348 partidas, es decir, 34 más de las que actualmente exporta Ecuador a dicho país. Estas partidas corresponden a los productos ecuatorianos con potencial de exportación.

La OMC reconoce 905 partidas agrícolas. La oferta exportable agrícola de Ecuador es de 406 partidas, al mundo entero, conforme a los datos registrados por el equipo negociador del TLC. Las partidas agrícolas de los países andinos que se benefician del ATPDEA son 593, de las cuales Ecuador exporta 294 partidas a Estados Unidos. Por otra parte, nuestro país exporta al mercado estadounidense 314 productos agrícolas dentro y fuera del sistema de preferencias arancelarias.

Según la CEPAL, el 70% de las exportaciones agrícolas ecuatorianas se benefician ya del ATPDEA. No obstante, el 84% de ese porcentaje (70%) está sujeto a barreras no arancelarias, como cuotas o contingentes, salvaguardias y medidas antidumping (venta por debajo del costo de producción), licencias, prohibiciones, inspecciones y requisitos técnicos.

Frente al fracaso del TLC con los Estados Unidos el gobierno y los empresarios buscan solicitar al país del norte la ampliación de las preferencias arancelarias (ATPDEA) pero lastimosamente los dos sectores marchan por caminos y estrategias diferentes. El Gobierno busca explicar a los congresistas norteamericanos las razones jurídicas para declarar la caducidad del contrato con la petrolera OXY, que bloqueó el cierre del TLC; el sector empresarial declaró su inconformidad con dicha medida.

Los cuatro miembros de la CAN, a raíz de la Declaración de Quito solicitaron en una misiva llevada por el Presidente de Colombia al Mandatario norteamericano la extensión del ATPDEA. Así mismo la CAN reitera la decisión de iniciar las negociaciones correspondientes para la suscripción de un Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, sobre la base de los tradicionales principios y pilares que sustentan las relaciones subregionales.

CAPÍTULO IV

EXPERIENCIAS ECUATORIANAS DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL

1. EXPERIENCIAS MULTILATERALES

1.1. Ecuador y la OMC

El 15 de diciembre de 1993, las partes contratantes concluyeron la llamada Ronda de Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales, dentro del Acuerdo General sobre Aranceles Aduanas y Comercio (GATT), finalizaron así siete años de negociaciones, arrojando como principal resultado el consenso para crear la Organización Mundial del Comercio -OMC- que finalmente se establece de conformidad con la Decisión Ministerial del 14 de abril de 1994.

▪ **Estructuración y ámbito de competencia**

Pese a su debilidad jurídica institucional, el GATT había venido cumpliendo funciones primordiales de espacio para la negociación comercial propiamente como tal, sea multilateral, plurilateral o bilateral; de Parlamento pues allí se fueron acordando las disciplinas y reglas internacionales que han regido para la mayoría de las relaciones del comercio mundial. La estructuración prevista para la OMC transformará de manera diversa estas funciones históricas del GATT.

Aunque nadie debe esperar que, por sí sola, la OMC ejerza directamente un papel dinamizador de las transacciones comerciales internacionales, se ve claramente que el desarrollo de un sistema multilateral de comercio integrado, más viable y duradero constituirá un marco más favorable para el impulso comercial.

El artículo IX del Acuerdo por el que se establece la OMC señala textualmente que la "*OMC mantendrá la práctica de adopción de decisiones por consenso seguida en el marco del GATT de 1947*", entendiéndose por tal cuando no se puede llegar al consenso, la cuestión objeto del examen se decidirá mediante votación, en la cual en todos los casos cada miembro de la OMC tendrá un voto. Esto significa una transformación muy importante, especialmente para los países en desarrollo y no desarrollados por cuanto este mecanismo de consultas se vuelve más democrático adquiriendo igualdad de valor en el voto.

Con respecto a la instancia de solución de conflictos, el cambio es aún más notorio. En el sistema del GATT, las disputas que no llegaban a ser resueltas a través de las consultas directas, podían ser encomendadas a un panel de expertos, el cual si encontraba que una parte había violado las estipulaciones del acuerdo, o disminuido los beneficios del acuerdo para otro miembro, quedaba facultado para declararlo así, para que a su vez la siguiente reunión multilateral acoja o no acoja su criterio.

Además de estas funciones tradicionales en el GATT así transformadas, la OMC desarrollará ahora otra de singular importancia: supervisar la aplicación, administración y funcionamiento del GATT.

Bajo este nuevo esquema, el Ecuador ha asumido los siguientes compromisos:

- *Eliminación de prohibiciones de importación y de autorizaciones previas:* El Ecuador se ha comprometido a eliminar, antes de su ingreso a la OMC, las prohibiciones de importación y autorizaciones previas, salvo el caso de estas últimas que se podrán mantener siempre que se amparen en normas legales

especiales, tal es el caso de sanidad vegetal y animal, defensa nacional etc.

- *Eliminación de la prohibición de importación de productos usados:* Ecuador eliminó la totalidad de prohibiciones a la importación de productos usados. Se adoptó un régimen de control de estas importaciones basado en normas técnicas y sanitarias.
- *Eliminación de los precios mínimos de aforo:* El país se comprometió a eliminar, antes de su ingreso a la OMC, los precios mínimos de aforo.
- *Modificación de base de cálculo del impuesto a consumos especiales:* Se debía modificar la base de cálculo del impuesto a los consumos especiales, a fin de eliminar la discriminación que existe entre el producto nacional y el importado.
- *Eliminación de las franjas de precios de productos agropecuarios:* Debido a que los aranceles variables son incompatibles con las normas del GATT-OMC, Ecuador deberá eliminar en un plazo de 7 años las franjas de precios de productos agropecuarios, pero estos aranceles variables se podrán arancelizar.
- *Compromiso de no recurrir a subsidios:* para fomentar la producción y las exportaciones.
- *El tipo de cambio aplicable al comercio exterior:* debe fundamentarse en el mercado libre.
- *Debe cumplir con los siguientes acuerdos de la OMC:*

- Acuerdo sobre la agricultura.
 - Acuerdo sobre las medidas sanitarias y fitosanitarias.
 - Acuerdo sobre textiles y el vestido.
 - Acuerdos sobre los obstáculos técnicos al comercio.
 - Acuerdos sobre las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio.
 - Acuerdo relativo a la aplicación del Art. VI del GATT sobre derechos anti-dumping y derechos compensatorios.
 - Acuerdo relativo a la aplicación del Art. VII del GATT sobre aforo aduanero.
 - Acuerdo sobre inspección previa a la expedición.
 - Acuerdo sobre las normas de origen.
 - Acuerdo sobre el procedimiento para el trámite de licencias de importación.
 - Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias.
 - Acuerdo sobre salvaguardias.
 - Acuerdo sobre el comercio de servicios y anexos.
 - Acuerdo sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados al comercio, incluido el comercio de mercaderías falsificadas.
 - Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de controversias.
 - Mecanismos de examen de las políticas comerciales.
- Compromisos sobre consolidación arancelaria:
- Consolidación general: 10 puntos más que el arancel externo común andino (AEC)
 - Consolidación para automóviles: 20 puntos más que el AEC
 - Consolidación para productos agropecuarios de franjas de precios: niveles de arancel que van del 35% al 95%.

- Consolidación Específica: Para 964 ítems que constituyen el 15% del universo arancelario.

- **Influencia en el comercio**

A la OMC le corresponde vigilar el cabal cumplimiento de las ofertas contenidas en las Listas de Concesiones y Listas de Compromisos que las partes contratantes del GATT han aceptado el acuerdo sobre la OMC y los que se adhieran al proceso. En estas listas se incluyen las reducciones arancelarias, las concesiones en materia de medidas no arancelarias, es decir el compromiso de arancelizarlas y los compromisos específicos en agricultura.

La OMC encara además, otras áreas nuevas dentro del GATT: la ampliación de normas sobre el comercio de servicios, la reglamentación de los derechos de propiedad intelectual en cuanto su relación con el comercio y las inversiones relacionadas con el comercio. Los países de América Latina y el Caribe igual que los de otras regiones del mundo y dentro de ellos el Ecuador, habrán de determinar sus objetivos de política y prioridades comerciales teniendo en consideración el nuevo marco multilateral gestado a partir de la OMC. Entre los desafíos y necesidades que se vislumbran:

- El perfeccionamiento, aceleración y ampliación de los sistemas de información sobre temas comerciales; financieros, tecnológicos, y particularmente de aquellos que sean generados en el Registro Central de Notificaciones de la OMC. Este desafío implica acciones concretas que deben ir desde la inserción en las redes tecnológicas avanzadas de tele información, comunicación satelital y cableado óptico submarino, hasta la organización de instancias internas de participación y acceso general a dicha información.

- El ingreso del Ecuador a la OMC obliga a la urgente construcción de nuevas estructuras institucionales que, por un lado, respondan eficiente y ágilmente a los requerimientos y compromisos de este nuevo entorno internacional y, por el otro, instauren canales de información y discusión entre los niveles público y privado para el diseño de las posiciones nacionales negociadoras.
- Identificación precisa y ágil de las nuevas oportunidades de mercado, acompañada de una mayor coherencia en los esfuerzos estatales y privados para la promoción del comercio exterior.
- La efectiva participación en los procesos de negociación bilateral de comercio, y de integración subregional (Grupo Andino, G3, MERCOSUR) y regional (ALADI, etc.), frente a la problemática global procesada en la OMC, será necesario añadir una definición inmediata en la toma de posición ante el impulso generado desde los EE.UU. para ampliar paulatinamente el Tratado de Libre Comercio de América del Norte hacia otros países Latinoamericanos y Caribeños, unido con el impulso político originado en la Cumbre Presidencial Panamericana hacia la conformación de una Zona de Libre Comercio de escala continental, proyecto que llegará a tener una incidencia formidable dentro del mundo comercial de la OMC.
- También sería de singular importancia para un país exportador neto de alimentos, como es el nuestro, analizar la conveniencia del ingreso al grupo CAIRNS compuesto por exportadores agropecuarios que tuvo un papel protagónico durante toda la Ronda de Uruguay, y dentro del cual ya se encuentran otros países latinoamericanos. Es de elemental lógica que el agrupamiento de los países pequeños en base a intereses comerciales concretos de

mediano o largo plazo, es la vía más clara para obtener peso negociador en el escenario multinacional.

- La actualización de conocimientos y el desarrollo acelerado de nuestros recursos humanos, incluyendo una generación de negociadores y técnicos calificados. En el mundo de la OMC, un alto porcentaje de la ventaja competitiva estará dada por el conocimiento y en la organización; por ello la modernización cultural y formativa deberá enmarcarse en una evolución de actitudes.

Los cimientos básicos de la actuación de la OMC en el comercio mundial tienen relación con tres aspectos:

- **Trato General de la Nación Más Favorecida**

Se fundamenta en la igualdad de trato para todos los países con los que se comercializa, es decir, rechaza cualquier tipo de discriminación. Bajo estas argumentos ningún país podrá establecer aranceles diferentes a aquellos que habitualmente viene aplicando a los productos originarios de otro país, si alguno de ellos otorga una rebaja a un producto de otro país que sea miembro de la OMC, todos los países miembros tienen derecho a exigir que también se les conceda, no está permitido tratos discriminatorios.

“Se exceptúan de esta regla las preferencias otorgadas entre países limítrofes y los acuerdos de integración que conforman las zonas de libre comercio y el Sistema Generalizado de Preferencias mediante los cuales los países desarrollados otorgan a los países en desarrollo desde 1972, según acuerdo alcanzado en la II Conferencia de las Naciones

Unidas sobre Comercio y Desarrollo, UNCTAD, en 1968, en Nueva Delhi, India". (Herrera Mario, 2004, p.18)

En este contexto Los Estados Unidos mediante el ATPDEA y la Comunidad Económica Europea con la Ley de Preferencias Andinas, conceden particularidades, sean unilaterales y temporales a los países en vías de desarrollo entre los que se inscribe el Ecuador, sin que las extiendan a otros países. Situación que ha motivado la protesta de algunos países en desarrollo que reclaman igual trato, aspecto sobre el cual ya se ha pronunciado la OMC y obliga a estos países a dar un trato similar a los países en desarrollo.

▪ **Protección de la Producción Nacional Mediante Aranceles**

Mediante este principio los países se comprometen a proteger la producción nacional mediante aranceles en función del grado de diferencia de desarrollo frente a la competencia, desde luego, deberá ser demostrado por el país interesado, certificando que las importaciones excesivas afectan a su producción nacional.

Al momento de su adhesión a la OMC, los países aceptan la consolidación arancelaria, la misma que se refiere a no aumentar los derechos de aduana por encima del nivel convenido. Una vez consolidado un derecho, ningún país puede aumentar sus aranceles sin compensar a los países que fueren afectados.

▪ **Trato Nacional**

Norma que determina que un país miembro de la OMC no puede dar trato diferente o discriminatorio entre los productos nacionales e

importados, principalmente en lo que se refiere a impuestos internos, gravámenes o normas técnicas.

1.2. El Ecuador en el ALCA

▪ ¿Cuáles son las áreas de interés en el ALCA?

- *La liberalización de los servicios*, para incorporarlos progresivamente al mercado.
- *Las inversiones*, pretende establecer una estructura legal justa y transparente para incentivar las inversiones.
- *Las contrataciones públicas*, éstas entrarán a licitaciones en las que empresas nacionales y extranjeras se someterán a las mismas reglas del juego.
- *Las tarifas arancelarias*, que serán eliminadas sin derecho a imponer barreras no arancelarias.
- *En agricultura*, se plantea eliminar totalmente los subsidios a esta actividad. Pero los principales países que subvencionan la producción agrícola hasta ahora han mostrado poca disposición a transigir.
- *La propiedad intelectual*, que estará por sobre los derechos y tradiciones de los pueblos indígenas.
- *Los subsidios, antidumping y derechos de compensación*, según los acuerdos del ALCA, estas medidas se ajustarán a las aplicadas por la OMC, que fija las excepciones en que se permite el subsidio.

- *Las políticas de competencia*, según el ALCA, significarán que los Estados deberán eliminar prácticas monopólicas dentro de los diferentes mercados.
- *La resolución de disputas*, los gobiernos, estarán sujetos a tribunales internacionales de arbitraje cobijados por el Banco Mundial.

- **Ventajas**

- La mayor ventaja para un país, depende de la existencia de potenciales hasta ahora no aprovechados en el comercio exterior con los demás miembros de la planeada zona de libre comercio.
- El balance final del costo-beneficio en un acuerdo como el ALCA para cada uno de los países involucrados, dependerá de los resultados concretos de las negociaciones sobre reducción arancelaria en las diferentes partidas del universo de productos.
- Liberalizar las relaciones de comercio exterior e integrar las economías, puede ser beneficioso para el crecimiento económico de todos los países participantes; porque al contrario de la suposición expresada, "la liberalización del comercio y la integración económica sólo traerán ventajas a las economías tecnológicamente avanzadas", también las economías menos desarrolladas pueden beneficiarse de ello.
- Los efectos que crea un mayor nivel de intercambio comercial y/o reorienta los flujos comerciales de los acuerdos de libre comercio.

- **Desventajas**

- El ALCA no reconoce la disparidad enorme en el desarrollo tecnológico y productivo de los países. Se basa en el aprovechamiento de ventajas comparativas y competitivas que, en el caso de Ecuador solo podría ser competitivo con petróleo y ciertos productos agrícolas como banano, mango, flores, camarones, maracuyá, lo que conduciría a la sobreexplotación de los recursos naturales con los consecuentes efectos sobre el medio ambiente, y la fuerza de trabajo.
- La reducción de los gravámenes ofrecida por los EEUU está vinculada a la condición de una apertura recíproca de los mercados correspondientes en los países socios.
- Los gobiernos van a perder los pocos ámbitos de acción que todavía tienen para implementar (escasas) políticas que apunten al bien común debilitándolos en cuestiones como salud pública, seguridad, manejo ambientales.
- Cesión de propiedad ancestral, si una multinacional farmacéutica registra derechos sobre el uso de plantas o especies animales de la Amazonía por sus cualidades curativas, tendrá más derecho que los pueblos que han desarrollado el uso de esas especies a través de los siglos.

- **Opiniones del sector empresarial**

Si intentáramos un mapa de opiniones y reacciones sobre el ALCA en el sector empresarial, encontraríamos lo siguiente:

- Un entusiasmo marcado entre grandes industriales y comerciantes de algunos sectores de la costa y entre los floricultores de la sierra.
- Un entusiasmo con cautela en industriales y comerciantes de la sierra y sectores menos hegemónicos del empresariado de la costa.
- Un abierto temor en empresarios agropecuarios, y en la pequeña industria por la existencia de condiciones inequitativas de intercambio, que acabarán liquidando la producción nacional.

▪ **Opiniones de la sociedad civil**

Es difícil resumir en pocas líneas los distintos desacuerdos que alimentan la oposición al ALCA. Sin embargo, es importante destacar los que tienen una particular incidencia en el caso ecuatoriano:

- La liberalización se sustenta, entre otros elementos de carácter legal, en el derecho a la propiedad intelectual bajo el esquema impuesto por Estados Unidos. Aquello puede significar la pérdida por parte de las comunidades indígenas, del derecho al uso ancestral de la biodiversidad y a los beneficios que de ésta se desprendan, si son apropiados por multinacionales farmacéuticas. No existe un reconocimiento del derecho a la propiedad ancestral comunitaria.
- Las preocupaciones sobre el futuro de las fuentes de agua dulce que, como se ha afirmado, pueden ser motivos de guerras más encarnizadas que las que ha provocado el control sobre el petróleo. La Amazonía y otras regiones del país son grandes reservas de agua dulce.

- La ausencia de políticas nacionales que garanticen, entre otras cosas, la seguridad alimentaria a base de la producción nacional.

1.3. El Ecuador y la Comunidad Andina

La Comunidad Andina (CAN) es un proceso de integración político, económico y social, llevado a cabo por Bolivia, Colombia Ecuador, Perú y Venezuela y que además abarca los órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración (SAI).

La Comunidad Andina comenzó hace treinta años con la suscripción del Acuerdo de Cartagena. Este Acuerdo creó el proceso andino de integración que sucesivamente ha sido actualizado hasta el establecimiento de la Comunidad Andina en junio de 1997.

En los últimos años los países andinos establecieron un área de libre comercio que ha posibilitado un fuerte incremento de las corrientes comerciales en la subregión, con un gran porcentaje consistente en productos manufacturados. Este crecimiento en el comercio ha ido acompañado de un sustancial incremento de la inversión extranjera, con un significativo porcentaje de flujos de inversión entre los países miembros.

Adicionalmente tres de nuestros socios andinos han adoptado un Arancel Externo Común que esperamos sea prontamente puesto en vigencia por los otros dos países. De igual manera, los países miembros tienen legislación común en un importante número de áreas como son: propiedad intelectual, inversiones, normas técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias, transporte, competencia, procedimientos aduaneros, entre otros.

- **Fortalecimiento de los lazos económicos con los socios regionales**

A pesar del éxito de nuestro proceso de integración, los países miembros han reconocido la necesidad de buscar nuevos mercados más allá de la Comunidad Andina. En ese sentido nuestro proceso de integración ha emergido como un vehículo a través del cual Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela están coordinando conjuntamente formas de fortalecer los lazos económicos con nuestros socios regionales.

La Comunidad Andina está participando activamente en las negociaciones para la conformación del Área de Libre Comercio de las Américas. Debo hacer notar que en estas negociaciones los cinco países andinos participan en bloque y con vocerías únicas.

- **Liberalización del comercio de servicios**

Los servicios representan un porcentaje cada vez más significativo del Producto Interno Bruto y contribuyen a la generación de empleo en los Países Miembros de la Comunidad Andina y en el mundo.

La Comunidad Andina ha venido realizando, en los últimos años, reconocidos esfuerzos dirigidos a lograr la liberalización de la oferta y prestación del universo de los servicios.

En este complejo proceso económico y político, que está en correspondencia con la globalización de la economía, las telecomunicaciones tienen una elevada cuota de responsabilidad, en la medida que son las que permiten reducir las distancias físicas, así como el tiempo de las transacciones económicas y de los vínculos sociales y políticos, a escala mundial.

Para ello, se han definido las pautas jurídicas que crean las condiciones transparentes que están estimulando el crecimiento sostenido de las inversiones privadas, tanto nacionales como externas, las que están transformando a este sector de servicios en uno de los más productivos y competitivos, y de crecimiento más rápido, en las respectivas economías nacionales.

▪ **El Comercio en la Comunidad Andina de Naciones**

Desde inicios del proceso de integración, los esfuerzos de los países andinos han estado dirigidos a lograr la integración comercial mediante un programa de liberación del comercio y un arancel externo común y de otros mecanismos e instrumentos. Como resultado de ello, se tiene una zona de libre comercio desde 1993 y una unión aduanera que, aunque imperfecta, comenzó a operar en 1995 y un conjunto de normas comunitarias en materia comercial

Hoy la CAN ha tomado otro nuevo aire luego de las turbulencias internas en algunos de sus países miembros, de la elección de nuevos mandatarios en otros, y de una nueva administración en la Secretaría General, factores que, sumados a las incertidumbres de la globalización, han derivando en la confección de una nueva agenda intracomunitaria.

El comercio de bienes entre Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela está totalmente liberado, lo cual significa que las mercaderías originarias de estos países ingresan sin pagar aranceles al territorio de cada uno de ellos.

Los cuatro países tienen, por lo tanto, una zona de libre comercio, a la que en el 2005 se incorporo Perú, una vez que completó su Programa de Liberación. Con lo cual se cuenta con un espacio de libre circulación

de bienes y servicios entre esos países y la eliminación de obstáculos al comercio de cualquier orden y naturaleza. El comercio del Ecuador con la comunidad Andina ha sido negativa para su balanza comercial, así se puede apreciar el cuadro siguiente:

Cuadro: 4

Exportaciones e Importaciones entre Ecuador y la Comunidad Andina

Exportaciones FOB, Importaciones CIF (millones de dólares) entre Ecuador y la Comunidad Andina			
Año	Exportaciones de Ecuador y la Comunidad Andina	Importaciones de Ecuador desde la Comunidad Andina	Balanza Comercial con la Comunidad Andina
2003	1055,05	1489,78	- 434,73
2004	1003,35	1928,50	- 925,15

Fuente: Banco Central, 2005
Elaboración: Investigador

Las acciones de los países andinos han estado dirigidas a administrar y perfeccionar este mercado ampliado y lograr su buen funcionamiento. A este objetivo responden las normas de origen, los reglamentos técnicos y las medidas para prevenir y corregir las prácticas que puedan distorsionar la libre competencia.

Los nuevos desafíos que plantea la globalización han generado la necesidad de profundizar la integración comercial mediante el perfeccionamiento de la zona de libre comercio, la adopción de una política arancelaria común y otra serie de acciones destinadas a lograr el buen funcionamiento del mercado ampliado y avanzar hacia etapas superiores de integración.

Actualmente Colombia, Perú han suscrito el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos de Norteamérica; Ecuador lo mantiene suspendido hasta el mes de junio en la que se decidirá si se establece o

no el tratado con los Estados Unidos, la situación socio-política interna que presiona la no firma del tratado a lo que se suma los problemas surgidos por la nueva Ley de hidrocarburos y el caso de la empresa Occidental han creado un marco de reticencia por parte de los norteamericanos, avizoran un fracaso en las negociaciones. La situación es crítica para el país en vista de la finalización de las preferencias arancelarias andinas, previstas para el 31 de diciembre de 2006.

Al interior de la Comunidad, Venezuela y Bolivia han cuestionado a los países firmantes del TLC. Eso se constituye en un ejemplo de las perforaciones que está ocasionando EEUU a la unidad andina y al cumplimiento de sus objetivos de desarrollo económico. Lo cual ha generado un debilitamiento sustancial del proceso integrador de la CAN y de los compromisos adquiridos entre sus miembros. La separación de Venezuela de la CAN debilita a este organismo regional, cuyas consecuencias se verán en el devenir.

▪ **Éxitos Logrados**

- Ha configurado un importante patrimonio jurídico e institucional, reconocido en el mundo.
- Ha mejorado sustantivamente la calidad de su comercio intracomunitario e incrementado las exportaciones de sus países miembros.
- Ha aumentado la capacidad de generación de empleo, como resultado de la calidad de su comercio intracomunitario.
- Ha convertido el mercado andino en la plataforma de aprendizaje para ganar competitividad y salir a exportar al mundo.

- Ha puesto de manifiesto los resultados positivos que se pueden lograr del trabajo conjunto, como lo demuestran las gestiones exitosas para la ampliación del ATPDEA, el SGP Andino, Acuerdo CAN-MERCOSUR, TLC con Estados Unidos de Norteamérica.
- Ha avanzado hacia nuevas dimensiones de cooperación, como la política exterior común, la democracia, los derechos humanos, la seguridad.

▪ **Fracasos**

- En el caso Andino, los intereses particulares de las naciones, Han estado siempre por encima del proceso de integración. Mientras no se piense como comunidad, dichos intereses particulares estarán sobre el beneficio común de la región andina.
- Las fluctuaciones en el comercio asociadas a incumplimientos, aplicación de salvaguardias y retaliaciones. Por ejemplo, los casos sobre incumplimientos al Ordenamiento Jurídico Andino.
- Las políticas económicas son erráticas no existe una armonización de las legislaciones de los países andinos.

▪ **La integración andina en crisis**

Los encontronazos comerciales, por el incumplimiento de acuerdos, entre Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, que conforman la Comunidad Andina de Naciones (CAN), socavan lentamente la apuesta integradora en la subregión. Por si fuera poco, las desavenencias internas sobre las negociaciones del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos, y una posterior firma de este

documento, pueden significar el “tiro de gracia” a la continuidad de este organismo.

La integración andina, expresada en la CAN, sufre la peor crisis histórica en su rostro comercial, por lo menos en la perspectiva de su diseño de origen dibujada en el Acuerdo de Cartagena (1969), donde sus promotores, Colombia y Chile (éste abandonó el proyecto en 1976), buscaron que las economías pequeñas y medianas (acosadas por el monopolio de Argentina, Brasil y México) adopten políticas industriales que compitan con las naciones más desarrolladas.

Por si fuera poco, el debate del TLC andino (de parte de Colombia, Ecuador y Perú) con los EEUU ha profundizado la crisis. En anteriores años, en varias situaciones ya se presagiaba una posible fractura de la CAN. Pero ahora la situación es apremiante, más aún con el sorprendente anuncio por parte del mandatario venezolano Hugo Chávez, que adelantó su deseo de avanzar a una “inserción plena” al MERCOSUR, y de su preocupación porque la negociación de un TLC entre las tres naciones andinas con los EEUU pudiera acabar con la CAN.

1.4. El Ecuador y la ALADI

Es el mayor grupo latinoamericano de integración. Sus doce países miembros comprenden a Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, representando en conjunto 20 millones de kilómetros cuadrados y más de 493 millones de habitantes.

El Tratado de Montevideo 1980, marco jurídico global constitutivo y regulador de ALADI, fue suscrito el 12 de agosto de 1980 estableciendo los siguientes principios generales: pluralismo en materia política y

económica; convergencia progresiva de acciones parciales hacia la formación de un mercado común latinoamericano; flexibilidad; tratamientos diferenciales en base al nivel de desarrollo de los países miembros; y multiplicidad en las formas de concertación de instrumentos comerciales.

A su amparo, por expresa atribución concedida a sus órganos, los países miembros pueden sin necesidad de otro texto legal autorizante interno, aprobar acuerdos de muy diversa naturaleza.

La ALADI propicia la creación de un área de preferencias económicas en la región, con el objetivo de lograr un mercado común latinoamericano, mediante tres mecanismos:

- Una preferencia arancelaria regional que se aplica a productos originarios de los países miembros frente a los aranceles vigentes para terceros países.
- Acuerdos de alcance regional (comunes a la totalidad de los países miembros).
- Acuerdos de alcance parcial, con la participación de dos o más países del área.

Tanto los acuerdos regionales como los de alcance parcial, pueden abarcar materias diversas como desgravación arancelaria y promoción del comercio: complementación económica, comercio agropecuario, cooperación financiera, tributaria, aduanera, sanitaria; preservación del medio ambiente, cooperación científica y tecnológica, promoción del turismo, normas técnicas.

De allí que pueda sostenerse que el gobiernos de países miembros autorizan a sus representantes para legislar en los acuerdos sobre los más importantes temas económicos que interesen o preocupen a los Estados.

Los países calificados de menor desarrollo económico relativo de la región (Bolivia, Ecuador y Paraguay) gozan de un sistema preferencial. A través de las nóminas de apertura de mercados que los países ofrecen a favor de los PMDER; de programas especiales de cooperación (ruedas de negocios, preinversión, financiamiento, apoyo tecnológico); y de medidas compensatorias a favor de los países mediterráneos, se busca una participación plena de dichos países en el proceso de integración.

La ALADI abre además su campo de acción hacia el resto de América Latina mediante vínculos multilaterales o acuerdos parciales con otros países y áreas de integración del continente.

Asimismo contempla la cooperación horizontal con otros movimientos de integración del mundo y acciones parciales con terceros países en vías de desarrollo o sus respectivas áreas de integración.

La ALADI da cabida en su estructura jurídica a los más vigorosos acuerdos subregionales, plurilaterales y bilaterales de integración que surgen en forma creciente en el continente (Comunidad Andina de Naciones, Grupo de los Tres, MERCOSUR, etc.). En consecuencia, le corresponde a la asociación como marco institucional y normativo de la integración regional, desarrollar acciones tendientes a apoyar y fomentar estos esfuerzos con la finalidad de hacerlos confluir progresivamente en la creación de un espacio económico común.

2. EXPERIENCIAS BILATERALES

2.1. Relaciones Ecuador - Brasil

Desde principios de 1995 hasta fines de 1998, el relacionamiento bilateral entre Brasil y Ecuador estuvo fuertemente influenciado por la actuación del Gobierno brasileño, en el ámbito de las negociaciones territoriales Ecuador-Perú. Concluido el proceso de paz, la relación Brasil-Ecuador registra un desarrollo constante, que se refleja en el diálogo fluido y constructivo, tanto en la esfera política propiamente dicha, como en las relaciones comerciales y en la implementación de programas de naturaleza cultural.

La visita de Estado del Presidente Cardoso a Quito, en el 2001, contribuyó para revitalizar las relaciones bilaterales, y lanzó las bases para la recuperación del espacio de influencia anteriormente construido. La suscripción de los ajustes y memorandos de entendimientos en las áreas de ciencia y tecnología y de cooperación técnica, creó mecanismos que permitirán la explotación de nuevas vertientes de intercambio.

En el 2003, el Presidente Lula asistió, en su primer compromiso internacional, a la ceremonia de posesión del mando del Presidente Gutiérrez. Los dos Presidentes tuvieron oportunidad de reunirse en un desayuno de trabajo, ocasión en la que revisaron los temas internacionales de interés común, y la agenda de relaciones bilaterales, especialmente en las actividades de cooperación.

La valorización de esas relaciones bilaterales con el Ecuador ha redundado en beneficios para el Brasil, en la esfera regional y en el plano internacional. Sobresalen en tal contexto, las posibilidades de profundizar la coordinación regional de posiciones, tanto en el ámbito del Grupo de

Río, como en el proceso negociador del ALCA, y en la esfera del Tratado de Cooperación Amazónica.

Con la concomitante inauguración de los Gobiernos de Lula da Silva, en el Brasil, y de Lucio Gutiérrez, en el Ecuador, ambos identificados por la prioridad destinada a las políticas sociales.

Las exportaciones ecuatorianas se concentraron en 25 productos, que responden al 98,7% del total. Entre aquellas se destacan: preparaciones y conservas de atún y sardina, ácido acetilsalicílico, sombreros de paja toquilla, bombones, caramelos, jugos de frutas, flores y cables de nylon.

Las importaciones originarias del Brasil comprenden: vehículos automotores y sus partes y piezas, máquinas y aparatos mecánicos, polietileno, papel, medicamentos, compresores para refrigeración y productos siderúrgicos.

El crecimiento del comercio bilateral se dificulta, especialmente, por la limitada capacidad del Ecuador en aumentar sus exportaciones al Brasil. No han sido aprovechados los mecanismos creados especialmente para dinamizar el comercio entre los dos países, como el Acuerdo de Complementación Económica.

Es necesario tomar en cuenta también la participación de las empresas brasileñas que actúan en el país, en especial "Marcopolo", "Busscar", "Volkswagen do Brasil", "General Motors do Brasil", y las constructoras "Norberto Odebrecht" y "Andrade Gutiérrez". Las dos constructoras son responsables por las elevadas exportaciones de equipos y bienes de capital, a más de servicios. El monto de

importaciones desde Brasil supera a las exportaciones que realiza el Ecuador a este país como se ilustra en el cuadro siguiente:

Cuadro: 5

Exportaciones e Importaciones entre Ecuador y Brasil

Exportaciones FOB, Importaciones CIF (millones de dólares) entre Ecuador y Brasil			
Año	Exportaciones de Ecuador a Brasil	Importaciones de Ecuador desde Brasil	Balanza Comercial con Brasil
2003	19,37	366,41	- 347,04
2004	74,18	478,75	- 404,57

Fuente: Banco Central, 2005
Elaboración: Investigador

2.2. Relaciones Ecuador - Perú

La existencia del problema territorial con el Perú marcó el rumbo de nuestra acción internacional, especialmente con los países vecinos y latinoamericanos. Los acuerdos de Brasilia de 1998, iniciaron una nueva etapa en las relaciones ecuatorianas peruanas. La paz la cooperación mutuamente beneficiosa ha sustituido a la guerra, confrontación y desconfianza recíproca.

Los Acuerdos de Brasilia, suscritos el 26 de octubre de 1998, permiten la plena ejecución del Protocolo de Río de Janeiro, la culminación definitiva de la demarcación de la frontera peruano-ecuatoriana y constituyen a su vez la redefinición de la naturaleza de las relaciones bilaterales al establecer las bases para la integración, cooperación bilateral y desarrollo de la región fronteriza.

Los esfuerzos destinados a incrementar el intercambio recíproco con Perú han colocado al Perú como el segundo socio más importante del

Ecuador a nivel mundial, precedido solamente por los Estados Unidos, y primero en el ámbito andino. Este crecimiento comercial en los últimos años ha sido favorable para el Ecuador en términos comerciales, las exportaciones han sido superiores a las importaciones en una relación de tres a uno como se explica en el cuadro siguiente:

Cuadro: 6

Exportaciones e Importaciones entre Ecuador y Perú

Exportaciones FOB, Importaciones CIF (millones de dólares) entre Ecuador y Perú			
Año	Exportaciones de Ecuador a Perú	Importaciones de Ecuador desde Perú	Balanza Comercial con Perú
2003	632,89	177,01	455,88
2004	600,70	244,99	355,71

Fuente: Banco Central, 2005
Elaboración: Investigador

Los principales convenios que constituyen el marco de la relación comercial entre Perú y Ecuador son los siguientes:

- Tratado de Comercio y Navegación.
- Acuerdo Amplio Peruano-Ecuatoriano de Integración Fronteriza, Desarrollo y Vecindad.
- Convenio de Aceleración y Profundización del Libre Comercio.
- **Convenio de Aceleración y Profundización del Libre Comercio entre Ecuador y Perú (Brasilia, 26 de octubre de 1998)**

Los Gobiernos de Ecuador y Perú, concientes que la liberalización del comercio bilateral permitirá afianzar las relaciones entre los dos

países, en esta nueva etapa de profunda vinculación. Convencidos que un comercio libre significará la apertura de nuevas oportunidades para los agentes económicos, que impulsará el crecimiento económico de ambos países. Seguros que la vinculación de los empresarios en los ámbitos del comercio y la inversión conducirá a aumentar el grado de confianza y cooperación recíprocas.

Considerando que mediante Decisión 414 de la Comunidad Andina, se acordó el Programa de Liberación del Perú y los Países Miembros, para conformar la Zona de Libre Comercio hasta el año 2005; Teniendo en cuenta lo establecido en el artículo 121 del Acuerdo de Cartagena;

Deciden acordar la aceleración y profundización del proceso de desgravación, según se establece en el presente Convenio

Primera:

La aceleración y profundización del proceso de desgravación arancelaria, tendiente a incrementar las corrientes de comercio entre las partes, se realizará de la siguiente manera:

1. Los productos contenidos en el Anexo II de la Decisión 414 de la Comunidad Andina, se liberarán de gravámenes a partir del día siguiente de la entrada en vigor del presente Convenio.
2. Los productos contenidos en el Anexo III de la Decisión 414 de la Comunidad Andina se liberarán de gravámenes el 31 de diciembre de 1999, según el siguiente cronograma:
 - A partir del día siguiente de la entrada en vigor del convenio
30%

- A partir del 31/12/1999, 50%
 - A partir del 31/12/1999, 100%
3. Los productos del Anexo VIII de la Decisión 414 de la Comunidad Andina se liberarán de gravámenes el 31 de diciembre del año 2000, según el siguiente cronograma:
- A partir del día siguiente de la entrada en vigor del convenio 30%
 - A partir del 31/12/1998, 50%
 - A partir del 31/12/1999, 75%
 - A partir del 31/12/2000, 100%
4. Los productos de los Anexos IV al VII de la Decisión 414 de la Comunidad Andina, se liberarán de gravámenes a las importaciones el 31 de diciembre del año 2001 hasta la techa prevista para la desgravación total, se aplicarán los márgenes de preferencia establecidos en la Decisión 414 de la Comunidad Andina.
5. Mediante la desgravación inmediata de una nómina de productos que acuerden ambas partes, en un plazo de noventa días, contados a partir de la vigencia del presente convenio. Adicionalmente, mantendrán su desgravación arancelaria total los productos que se establecen a continuación:
- Acuerdo Bilateral de Comercio entre Ecuador y Perú suscrito el 14 de noviembre de 1992 y ampliación al Convenio Bilateral firmado el 13 de diciembre de 1995.
 - Los contenidos en el Anexo I de la Decisión 414 de la Comunidad Andina.

- Los productos incluidos en la Decisión 356 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena

Segunda:

Se exceptúan del compromiso contenido en los puntos 2, 3 y 4 de la cláusula primera, hasta un máximo de ciento cincuenta subpartidas NANDINA que se consideren sensibles para cada país y que consten en los anexos III al VIII de la Decisión 414 de la Comisión de la Comunidad Andina. Dicho compromiso no significará un retroceso respecto a los cronogramas de desgravación establecidos en la mencionada decisión.

Tercera:

De la nómina de productos sensibles señalada en la Cláusula Segunda, no más de cien subpartidas NANDINA cuyo cronograma de desgravación previsto en la Decisión 414 exceda el 31 de diciembre del 2001, se desgravarán según los cronogramas previstos en la Decisión 414 de la Comisión de la Comunidad Andina. El resto se desgravará, a más tardar el 31 de diciembre del año 2001.

Cuarta:

Las normas aplicables para la calificación del origen de las mercaderías, competencia comercial, salvaguardias y otras, serán aquellas establecidas en el régimen jurídico del Acuerdo de Cartagena.

Quinta:

Cuando por la existencia de distintos niveles de gravámenes aplicados por cualquiera de los dos países a la importación de materias primas, insumos o bienes intermedios, utilizados en la elaboración de productos materia de comercio se presenten distorsiones que afecten al comercio, el país afectado informará al Ministerio responsable de las

negociaciones comerciales del otro país su intención de aplicar un derecho correctivo y enviará la información justificatoria prevista en la Decisión 415 de la Comisión de la Comunidad Andina.

El organismo consultado deberá pronunciarse en un plazo máximo de 15 días calendario. De no convenir con la aplicación de esta medida, el país afectado podrá remitir el caso a la Comisión Administradora del Convenio, la que deberá pronunciarse en un plazo máximo de ocho días calendario; si no hubiese pronunciamiento, el país afectado podrá imponer el derecho correctivo correspondiente.

Sexta:

Los dos países acuerdan que los organismos de normalización adoptarán en un plazo de noventa días un reglamento para el reconocimiento recíproco de los certificados de conformidad con las normas técnicas oficiales y obligatorias.

Séptima:

Los dos países se comprometen a agilizar los procedimientos establecidos en la Decisión 418 de la Comunidad Andina, para la expedición e inscripción de los registros sanitarios.

Octava:

Los dos países se comprometen a eliminar las restricciones sanitarias y fitosanitarias que constituyan obstáculos innecesarios al comercio recíproco.

Novena:

Ambos países se comprometen a negociar un acuerdo de complementación industrial en el sector automotor. Para ello constituirán un grupo de trabajo integrado por representantes gubernamentales y

privados de ambos países. El mencionado grupo de trabajo estará presidido por los Órganos de Enlace Andinos de cada país y llevará a cabo su primera reunión en el transcurso del presente año.

Décima:

Con la finalidad de lograr la mejor ejecución del presente acuerdo, identificar los problemas puntuales en el comercio recíproco y adoptar las medidas para su eliminación, se establece una Comisión Administradora integrada por representantes del Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca del Ecuador y del Ministerio de Industria, Turismo, Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales del Perú.

El presente Acuerdo entrará en vigencia en forma simultánea con aquellos otros que en esta misma fecha se suscriben y que forman parte de la solución global y definitiva a que se refiere el Cronograma de Aplicación de la Declaración de Brasilia, aprobado por las Partes el 19 de enero de 1998 y en las condiciones que en el mismo se establecen.

Hecho en la ciudad de Brasilia, el día 26 de octubre de 1998, en dos ejemplares en idioma castellano, siendo ambos textos igualmente auténticos.

2.3. Relaciones Ecuador - Colombia

Las relaciones con Colombia han sido tradicionalmente cordiales e intensas. No han estado exentas de dificultades y confrontaciones, pero los profundos lazos históricos, geográficos y culturales que nos unen, así como intereses comunes que nos unen han hecho posible la construcción de vínculos sólidos de cooperación recíproca y mutuo entendimiento.

La voluntad integracionista entre Ecuador y Colombia se ratifica en su decisión de formar parte del Proyecto Subregional Andino de 1969 (Acuerdo de Cartagena, 26 de mayo de 1969, que deviene en la Comunidad Andina en 1996) y de forma más definida el 20 de junio de 1989, cuando se establece la "Comisión Binacional de Vecindad".

En noviembre de 1998, se realizó en Esmeraldas, Ecuador, la Reunión Extraordinaria de la Comisión de Vecindad, donde se trataron entre otros temas el sostenido y fuerte crecimiento del intercambio comercial bilateral a partir de 1993.

Los logros del proceso de integración ecuatoriano-colombiana se ven reflejados en las cifras de su intercambio cercano a mil millones de dólares, a partir del establecimiento de la zona de libre comercio en el área andina. La balanza comercial arroja un superávit para el Ecuador, como se aprecia en el cuadro:

Cuadro: 7

Exportaciones e Importaciones entre Ecuador y Colombia

Exportaciones FOB, Importaciones CIF (millones de dólares) entre Ecuador y Colombia			
Año	Exportaciones de Ecuador a Colombia	Importaciones de Ecuador desde Colombia	Balanza Comercial con Colombia
2003	362,21	925,78	- 563,57
2004	278,52	1150,38	- 871,86

Fuente: Banco Central, 2005
Elaboración: Investigador

Tanto ventajas como desventajas de Ecuador frente a Colombia y otros países son determinadas por indicadores como el desempeño del país, las políticas fiscales e impuestos fijados por el gobierno, la

institucionalidad, la infraestructura, los recursos humanos, la tecnología, las finanzas el comercio, entre otros.

En lo relacionado con otros factores que presentan un efecto desestabilizador para las relaciones económicas de Ecuador y Colombia se podría hablar de dos grupos: el primero relacionado con factores de tipo técnico que se aplican para los dos países y en segundo lugar, factores que tienen relación con la situación política de Ecuador por un lado y el conflicto colombiano por otro, los cuales si bien no tienen un efecto directo si generan importantes efectos secundarios en materia económica.

En el primer grupo la falta de atención a la innovación y progreso tecnológico, surge como uno de los principales factores que dan causa de la situación en materia de comercio bilateral. Al hablar de competitividad, la innovación y el progreso tecnológico resultan fundamentales como fuentes de crecimiento económico, por ello se debe expandir la capacidad de investigación con el fin de disminuir la dependencia para adquirir nuevas tecnologías. Sin innovación y progreso tecnológico seguirá siendo necesaria la inversión extranjera directa en la adquisición de nueva tecnología y así será continua la dependencia.

Apertura de los mercados que se sustenten en compromisos políticos expresos y se materialicen en acciones concretas que permitan que dichos acuerdos perduren en el tiempo y coadyuven a la disminución del déficit que presenta en materia de comercio e inversiones el Ecuador.

Teniendo en cuenta que al identificar las causas del bajo nivel de competitividad, la inestabilidad institucional y la desconfianza hacia el conjunto de instituciones ocupó un lugar importante, se debe mejorar el accionar de las instituciones con el fin de crear marcos de acción claros

que generen confianza para los inversionistas y las empresas en general a fin de crear un ambiente estable en el cual sea posible concebir mayores márgenes de crecimiento económico sostenibles en el tiempo.

La innovación tecnológica y la investigación son sinónimo de progreso, por ello los esfuerzos tendientes a aumentar los niveles de cobertura de educación así como el profundo apoyo a la investigación no deben cesar y por el contrario siempre serán necesarias en la medida en que los avances tecnológicos no se detienen en su evolución, por lo cual resulta imprescindible invertir en la formación y de capital humano.

Aumentar el volumen de las exportaciones y el tamaño de los mercados son condiciones necesarias pero no suficientes para reducir el déficit en la balanza comercial, por eso es igualmente importante diversificar las exportaciones tanto en productos como en destinos a fin de no depender de productos primarios con valor agregado bajo. Este punto se relaciona directamente con la innovación tecnológica y la investigación en la medida en que esta puede redundar en una mayor elaboración y transformación de productos dotando a los mismos de un mayor valor agregado.

Igualmente, es importante que Ecuador pueda identificar claramente cuáles productos de su oferta exportable tienen amplio potencial exportador a Colombia y determinar de los productos que actualmente exporta, cuáles de ellos pueden llegar a crecer más en el mercado, y de aquellos que exporta medianamente o nada, que nichos de mercado pueden encontrar en Colombia de modo que se inicie la incursión gradualmente en el sector y crezcan en corto y mediano plazo, con el fin de acrecentar el volumen de las exportaciones hacia el mercado colombiano.

2.4. Relaciones Ecuador - China

Las relaciones diplomáticas entre la República Popular China y el Ecuador se iniciaron hace 26 años, 2 de enero del año 1980, mediante la suscripción de una declaración conjunta de principios, entre los representantes de los dos países en New York. China es el país en vías de desarrollo más grande del mundo; ha dado mucha importancia a las relaciones amistosas y de cooperación que se inscribe bajo la denominada línea post-maoísta de las relaciones internacionales, caracterizada por la voluntad de establecer lazos de cooperación con el mayor número de naciones y organizaciones.

El intercambio económico-comercial entre China y Ecuador, ha tenido últimamente un notorio dinamismo. En el año 2004 el volumen total de exportaciones de China al Ecuador sobrepasó los 455 millones de dólares y las exportaciones ecuatorianas a China alcanzaron un valor de 49 millones de dólares, con un crecimiento del 132% en comparación con el año 2003. Como se puede apreciar la balanza comercial con China es desfavorable para el Ecuador.

Cuadro: 8

Exportaciones e Importaciones entre Ecuador y China

Exportaciones FOB, Importaciones CIF (millones de dólares) entre Ecuador y China			
Año	Exportaciones de Ecuador a China	Importaciones de Ecuador desde China	Balanza Comercial con China
2003	13,58	301,45	- 287,87
2004	49,51	455,60	- 406.09

Fuente: Banco Central, 2005
Elaboración: Investigador

La inversión china aumentó notablemente, alrededor de 15 empresas chinas están instaladas en el Ecuador, principalmente en las áreas de petróleo, comunicaciones, pesca y agricultura, con una inversión estimada de más de 400 millones de dólares.

Los productos que Ecuador coloca más en el mercado chino son: petróleo crudo, banano, productos marinos (camarones y langostas), maderas aserradas, formas para botones de tagua, desperdicios y desechos de cobre, cacao, harina de pescado. El banano representa el 80% de las exportaciones.

China exporta al Ecuador: maquinaria eléctrica, vehículos, juguetes, artículos deportivos, productos de industria química, fibras sintéticas o artificiales, herramientas y útiles de metal, textiles y artículos manufacturados.

Ecuador tiene como aliado a China para lograr su incorporación y participación en los diferentes organismos de la Cuenca del Pacífico, es un aspecto fundamental de la política exterior, hoy el país ya es parte del Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC), del Foro de Cooperación América Latina-Asia (FOCALAE), del Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC) y del Foro Parlamentario Asia-Pacífico (FPAP).

2.5 Relaciones Ecuador Chile

Las relaciones diplomáticas entre Ecuador y Chile se han caracterizado por un marco amplio de cordialidad y hermandad. Respecto al comercio la balanza comercial, ha sido desfavorable para nuestro país; en el año 2003 y 2004 tuvimos un saldo negativo de alrededor de 289 millones de dólares en promedio, lo demuestra una contracción

significativa si comparamos que en el año 2000 el Ecuador exportó a Chile productos por alrededor de 223 millones y apenas en el 2003 fue de 66 millones y en el 2004 de 123 millones. Este déficit en la balanza de aprecia en el siguiente cuadro:

Cuadro: 9

Exportaciones e Importaciones entre Ecuador y Chile

Exportaciones FOB, Importaciones CIF (millones de dólares) entre Ecuador y Chile			
Año	Exportaciones de Ecuador a Chile	Importaciones de Ecuador desde Chile	Balanza Comercial con Chile
2003	66,59	355,14	- 288,55
2004	123,27	412,83	- 289,56

Fuente: Banco Central, 2005
Elaboración: Investigador

Las ventas a Chile se han caracterizado por productos tradicionales, entre los que se destacan: banano, cacao, palmito, grasas y aceites vegetales, productos de mar, flores, petróleo, té, frutos tropicales; productos industrializados como: confecciones, tejidos, construcciones prefabricadas, muebles, entre otros.

De Chile se ha importado materias primas, insumos, productos terminados, alimentos enlatados, vinos, contrachapados, productos para el hogar, etc.

CAPITULO V

VERIFICACION DE LA HIPOTESIS

1. HIPÓTESIS GENERAL

De las negociaciones bilaterales y multilaterales depende el desarrollo y ampliación del comercio internacional ecuatoriano.

Variable Independiente:

Las negociaciones bilaterales y multilaterales

Variable Dependiente:

Comercio internacional ecuatoriano

2. DEFINICIÓN DE VARIABLES

A la variable independiente, negociación bilateral y multilateral podemos definirla así:

La negociación bilateral, respecto al comercio internacional, es un acuerdo establecido entre dos países para realizar actividades comerciales, en forma libre y voluntaria.

La negociación multilateral, es un acuerdo concertado entre tres o más países para establecer actividades comerciales en forma libre y concensuada.

La variable dependiente, comercio internacional se la define:

Comercio internacional, podemos definirla como el conjunto de actividades de negociación de bienes y servicios que el Ecuador establece con otros países.

3. METODOLOGÍA

El proceso metodológico que se utilizó en la presente investigación se fundamenta en los siguientes métodos:

- **Método dialéctico:** *“Considera a las cosas e ideas en su encadenamiento, relaciones recíprocas, en su acción correspondiente y la transformación que de ello resulta”*. (Guerrero, 2004, p.58) Con la aplicación de este método se estableció un análisis relacional entre la realidad comercial ecuatoriana y el mercado internacional, concomitantemente se establece un estudio comparativo de las relaciones comerciales bilaterales y multilaterales que mantiene el Ecuador con los principales compradores de la producción nacional.

- **Método analítico-sintético:** *“Constituye el conjunto de procesos que permiten desarticular el fenómeno, hecho o cosa en forma práctica o mental, en sus parte constitutivas, con el fin de distinguirlo y proceder a reunificar el todo en base a sus partes”*. (Guerrero, 2004, p.58) El proceso de análisis síntesis permitió establecer un conocimiento claro y concreto de las características, particularidades de cada uno de los tipos de negociación comercial, para poder concretar en una conclusión general de la importancia de la negociación bilateral y multilateral en su conjunto para el comercio externo del Ecuador.

- **Método inductivo-deductivo:** *“Corresponde a los procesos racionales que van de lo específico a lo general, o también de los hechos a las leyes, en cuanto concierne a la inducción; en lo pertinente a la deducción, es el proceso que parte de un principio general ya conocido para inferir de él consecuencias específicas”*. (Guerrero, 2004, p.59) El análisis particular de cada una de los acuerdos de tipo bilateral, entre los que se destaca con Estados Unidos, China Perú, Chile, Colombia y Brasil, por ser los principales socio comerciales; de tipo multilateral: con la Unión Europea y la CAN, permitió tener un conocimiento de la realidad comercial que se mantiene con esos países y bloques en cuanto a la balanza comercial. Además a partir de este estudio particularizado se pudo establecer la realidad comercial ecuatoriana en un contexto bilateral y multilateral.

Correlacionalmente a los métodos expuestos se utilizó una serie de técnicas que permitieron construir el presente trabajo. Entre los principales se anotan:

- **Técnica documental:** *“Son los medios que utiliza el investigador para recabar información, está compuesto por los bibliográficos, hemerográficos, audiográficos, videográficos e iconográficos”*. (Guerrero, 2004, p.63) Su utilización fue fundamental para sustentar todo el trabajo y cada uno de sus componentes, ya que, por las características de la temática su aporte fue imprescindible. Todas las modalidades de la técnica documental se concretaron en el trabajo, así: los documentos de diferentes instituciones que tienen que ver con el comercio exterior ecuatoriano, los periódicos, revistas informes institucionales; textos especializados sobre comercio; los noticieros y programas sobre la temática; programas radiales, conferencia; cuadros y gráficos estadísticos sobre el comercio externo, etc.

- **Técnica de la entrevista:** “Medio mediante el cual el investigador puede obtener información a través de un conversatorio en forma directa” (Guerrero, 2004, p.65). Permitted mantener conversaciones con diferentes personajes que tienen que ver con el comercio exterior, así como con funcionarios de la cancillería ecuatoriana, y recabar sus criterios y puntos de vista sobre la pertinencia de las negociaciones bilaterales y multilaterales para el desarrollo comercial externo del Ecuador.

4. VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS

Objetivo fundamental del estudio es consolidar el análisis de los documentos técnicos desarrollados en la fundamentación teórica y la postura crítica del investigador en referencia a la pertinencia de las negociaciones multilaterales y bilaterales, frente a la conveniencia para el desarrollo del comercio internacional ecuatoriano, en atención a la hipótesis planteada para el presente estudio.

La hipótesis de trabajo “De las negociaciones bilaterales y multilaterales depende el desarrollo y ampliación del comercio internacional ecuatoriano”, recibe plena confirmación en el desarrollo de la investigación.

El estudio documental reseña en su análisis el pensamiento social, político y económico traducido por los tratadistas consultados en sus exposiciones sobre el tema. Proposición que pretende consolidar la importancia de los dos tipos de negociación como estrategia para potencializar el desarrollo del comercio ecuatoriano; ya que en la realidad cualquiera de las dos guarda singular importancia. Si bien la negociación bilateral es la más desarrollada por el Ecuador a lo largo de su historia,

tanto a nivel de la región americana como con países de otros continentes; la tendencia actual es emprender por la multilateralidad, es decir, por bloques, comunidades, mercados o también la conjunción de países pequeños para negociar con países grandes económicamente, como en el caso del TLC. Si bien los análisis técnicos de las instituciones como el Banco Central, Ministerio de Industrias y Comercio entre otros a nivel interno y los estudios de organismos internacionales como la CAN, demuestran que los acuerdos comerciales a nivel bilateral realizados por el país en su mayoría arrojan saldos negativos para la balanza comercial ecuatoriana, ello no es sustento técnicamente válido para determinar que la negociación bilateral no sea conveniente, claro ejemplo de lo señalado, es el comercio con los Estados Unidos, que es el principal comprador nuestro y con quien la balanza comercial es totalmente favorable, mientras tanto que con la CAN la balanza es negativa, siendo un acuerdo multilateral.

Objetivizando el análisis desde otro frente, la relación comercial con Colombia es desfavorable para el país en una proporción de uno a cuatro, mientras el comercio con un bloque como la Unión Europea a pesar de las imposiciones al banano ecuatoriano la relación es favorable en proporción de cinco a cuatro.

Frente a esta situación, cualquiera de los dos tipos de negociación son favorables para el país, todo depende de las estrategias y políticas con las que enfrente el país una negociación.

CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. CONCLUSIONES

- Toda negociación o tratado comercial implica que las partes pretendan alcanzar sus objetivos particulares dentro de los términos de equidad negociadora, el éxito de la negociación como tal es que las partes se sientan ganadoras, concientes que en dicha acción deberán ceder en algunos aspectos para poder alcanzar otros.
- El objetivo es alcanzar un acuerdo no la victoria total. Cada parte debe sentir que ha ganado algo. Aún en el supuesto que una parte ha debido sacrificar mucho, el resultado final, el balance, debe ser siempre de beneficio mutuo para las partes.
- La propensión mundial que en el ámbito de la globalización se viene dando en los últimos años, compromete a los países a establecer políticas de apertura hacia la integración comercial, fundamental importancia implica para los países en vías de desarrollo, cuyas economías dependen en gran medida de las exportaciones de bienes primarios y por lo tanto, les toca competir por los mercados fuertes.
- Al Ecuador le interesa establecer tratados comerciales sean bilaterales o multilaterales, bajo el principio de equidad, soberanía y fomento del desarrollo de los sectores productivos.

- Frente a los vientos integracionistas, el país debe hacer de las negociaciones su puntal de lucha para enfrentar los retos que le impone este fenómeno, caso contrario el aislamiento que proponen muchos sectores sociales, nos pondría en una situación delicada frente al resto de la comunidad americana.
- Las negociaciones bilaterales se caracterizan porque involucran a dos partes principales, es decir participan dos países. En un mundo cada vez más interconectado, las negociaciones entre Estados ocurren dentro de un amplio contexto geopolítico que influye en las negociaciones. La etapa de prenegociación es muy importante para este tipo de negociaciones, debido a que en ellas las partes identifican sus fortalezas, evalúan sus intereses y trabajan para entender el contexto general de la negociación.
- Las negociaciones multilaterales involucran tres o más partes. Tienden a ser substancialmente complejas, ya que cada vez que una nueva parte se incorpora a la mesa de negociaciones añade una nueva serie de asuntos, intereses, posiciones y prioridades. Esta negociación debe tratarse cuidadosamente en diferentes ejes para asegurar que se llegue a un acuerdo que satisfaga las necesidades básicas de todas las partes.
- Las negociaciones comerciales son la base sobre las que se desarrollan el comercio exterior del país. La estrategia de inserción del Ecuador en los mercados mundiales está orientada a la creación y consolidación de vínculos comerciales y procesos de integración regional y subregional; garantizar la inversión extranjera directa; acceder a tecnologías en aspectos relacionados con el desarrollo y promover reformas en la institucionalidad orientadas a facilitar las actividades comerciales y productivas.

- La Comunidad Europea, insiste en la necesidad de la negociación con bloques. Así lo ha manifestado en la última reunión con la CAN. Muestra de ello fue su relación con el conjunto de los países centroamericanos y descartar el interés de algunos países del área andina de realizar negociaciones bilaterales.
- No negociar un Tratado de Libre Comercio implicaría, según la CAN y el BCE, la pérdida de beneficios para el 57,7% de nuestras exportaciones hacia EEUU. Esto implicaría que un bien producido en Ecuador se lo vendería a un precio mayor en ese mercado, lo que daría una ventaja competitiva a otros países que, con el TLC, garantizarían un acceso al mercado estadounidense de sus productos en mejores condiciones que las nuestras.
- Los cuatro miembros de la Comunidad Andina de Naciones, a raíz de la Declaración de Quito solicitaron en una misiva llevada por el Presidente de Colombia al Mandatario norteamericano la extensión del ATPDEA. Así mismo la CAN reitera la decisión de iniciar las negociaciones correspondientes para la suscripción de un Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, sobre la base de los tradicionales principios y pilares que sustentan las relaciones subregionales.
- Las experiencias de otros acuerdos similares, como el Tratado de Libre Comercio de Norte América (TLCAN), dan cuenta de una serie de beneficios logrados por dichos países que no hubiesen podido alcanzar sin un acuerdo. Esos beneficios dejan entrever cuáles hubiesen sido los costos de excluirse de los TLC. Es importante, por lo tanto, aprender de los aciertos y errores de otros acuerdos para emprender este nuevo proceso con responsabilidad y así maximizar el beneficio para Ecuador.

- Ecuador exporta a EEUU casi el 50% de su producción total, lo que le convierte en nuestro primer socio comercial. Hasta diciembre de 2005, vendimos a ese país -bienes petroleros y no petroleros que superan los 3500 millones de dólares. Es uno de los pocos países con los que registramos una balanza comercial positiva.
- A finales del presente año concluyen las Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga (ATPDEA) que EEUU otorga a los países de la Comunidad Andina (CAN) por su lucha contra las drogas. Con este sistema se benefician actualmente 545 productos ecuatorianos que se venden a EEUU. Sin TLC ni ATPDEA dichos productos entrarían con aranceles al mercado estadounidense y eso restaría oportunidades a los productores ecuatorianos frente a los extranjeros. El año pasado, las exportaciones de flores a EEUU sumaron más de 208 millones y generó cerca de 60 mil empleos directos. Por lo tanto los productos agrícolas y agroindustriales no tradicionales que han tenido gran acogida en el mercado estadounidense perderán grandes oportunidades de incrementar sus ventas, tales como el atún, palmito, frutas frescas, coliflores y brócolis, tabaco negro, confites, entre otros.
- Todo tratado comercial, sea bilateral o multilateral implica beneficios para las partes. Pero las experiencias en el caso ecuatoriano las negociaciones bilaterales a excepción con los Estados Unidos y Perú, han sido negativas para la balanza comercial, incluso dentro de la Comunidad Andina estamos en desventaja.
- La tendencia mundial para las relaciones comerciales apunta y se consolida en el sistema multilateral, claro ejemplo es la Comunidad

Europea que tiene como política realizar negociaciones con bloques, así lo recalcó en la última reunión con la CAN.

- Las negociaciones bilaterales del Ecuador con la Unión Europea para el ingreso del banano ecuatoriano sin el arancel de 176 euros por cada tonelada no ha alcanzado el éxito deseado, a pesar de haber interpuesto argumentos legales amparados por la Organización Mundial de Comercio para todos sus miembros. La razón es simple, esta peleando solo; muy diferente sería, sí, asociado con otros países productores de banano, negociara en bloque; Claro ejemplo son los países de Costa de Marfil, Camerún, Jamaica, Belice y República Dominicana que agrupados en el bloque bananero denominado África, Caribe y Pacífico (ACP) lograron negociar con la UE no pagar los 176 euros por tonelada que si pagan los otros productores.

- La principal característica del actual comercio internacional es su multilateralidad, que contrasta con los acuerdos bilaterales entre países. Esta característica es la que confiere al comercio internacional su carácter de fenómeno global. El comercio multilateral requiere la eliminación de los acuerdos bilaterales entre países. El periodo transcurrido desde 1945 se ha caracterizado por los intentos para eliminar estos acuerdos y las restricciones comerciales. La institución clave en el proceso de creación de un librecambio multilateral a escala mundial ha sido el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) que permitía que los países negociaran reducciones arancelarias y la eliminación de las barreras no arancelarias al comercio. La ronda de negociaciones iniciada en 1986, la llamada Ronda Uruguay, finalizó en 1993. Una de las decisiones que se tomaron en esta ronda de negociaciones fue la creación de una nueva institución internacional, la

Organización Mundial del Comercio (OMC), encargada de vigilar el cumplimiento de los acuerdos alcanzados en materia de comercio internacional. A raíz de la firma de estos acuerdos el comercio internacional creció en 1994 un 12%, cuando alcanzó la cifra récord de cuatro billones de dólares. Más recientemente, durante el año 2000 el comercio mundial aumentó también un 12%.

- Las condiciones económicas predominantes en un país dependen en gran medida de lo que ocurra en la economía mundial. Ésta se materializa en el comercio internacional, la producción global y las finanzas internacionales. Otros vínculos integradores de las diferentes economías nacionales en una única economía mundial son las migraciones y la difusión internacional de la tecnología. Aunque todas estas fuerzas vinculan sus economías con una economía mundial, el resultado no es homogéneo, como lo demuestra el desigual crecimiento económico de los distintos países, al permitir que algunos crezcan muy deprisa, mientras que otros se empobrecen. En los últimos veinte años la brecha entre países ricos y pobres no ha dejado de crecer: si en 1980 el 25% más próspero de la población mundial consumía el 75% de los recursos del planeta (y viceversa), hoy es el 80% más pobre el que sobrevive con el 20% de la riqueza existente.

- En una zona de libre comercio los países firmantes del tratado se comprometen a anular entre sí los aranceles en frontera; es decir, los precios de todos los productos comerciados entre ellos serán los mismos para todos los integrantes de la zona, de forma que un país no puede aumentar (mediante aranceles a la importación) el precio de los bienes producidos en otro país que forma parte de la zona de libre comercio. Como ejemplo de este tipo de acuerdos comerciales internacionales pueden citarse la Asociación Europea

de Libre Comercio (EFTA) y el Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLC).

- En casi todos los acuerdos comerciales entre países se suele crear la denominada cláusula de nación más favorecida, según la cual los beneficios concedidos a un país asociado al acuerdo comercial deben extenderse a todos los demás países firmantes del mismo. Gracias a esta cláusula todos los derechos y privilegios concedidos a un país son aplicables al resto de los países miembros de la unión; además, cualquier acuerdo futuro también tendrá efecto en el resto de los países firmantes del acuerdo comercial. Este tipo de cláusula puede ser incondicional (es decir, que se puede aplicar a todos los aspectos no contemplados por el acuerdo comercial, así como a todos los contemplados) o condicionada, es decir, que su aplicación queda limitada a ciertos aspectos comerciales. El hecho de que la cláusula de nación más favorecida pueda estar condicionada se debe a la creencia de que las concesiones realizadas a un país a cambio de ciertos beneficios no tienen por qué ampliarse a otros países que no ofrecen la misma contrapartida.

2. RECOMENDACIONES

- El país debe emprender negociaciones de tipo multilateral como estrategia para cuidar sus intereses comerciales. Para el efecto es necesario mantener entendimientos diplomáticos con otros países del área a fin de concordar intereses comunes que les permita entablar negociaciones de bloque frente a países más desarrollados y fuertes que los latinos. Claro ejemplo de ello es el CAFTA firmado por los países centroamericanos con la nación

norteamericana o los convenios establecidos entre el MERCOSUR o el ACP con la UE que han ejecutado negociaciones en mejores condiciones. Si cada uno de los países de estos bloques lo hubieran realizado individualmente los logros no serían significativos, como sucede con nuestras negociaciones de banano con la UE.

- Si bien las negociaciones multilaterales tienden a ser muy complejas porque en ella están de por medio intereses, posiciones y prioridades de cada uno de los países. Al llegar a establecer acuerdos comunes previamente como el caso de la comunidad andina, entonces los países fortalecidos bajo esta comunidad si pueden alcanzar convenios que satisfagan las necesidades básicas de todas las partes.
- El negociar en equipo, es la tendencia actual, pero ello aumenta la complejidad del proceso, ya que cada integrante deberá asumir distintos roles y deberán fijarse pautas organizacionales o grupales. Además, existe el elemento incertidumbre que participa en este proceso, ya que la información que las partes tienen es generalmente limitada. Asimismo, en una negociación están presentes los intereses, los recursos en juego, los valores con que cada parte enfrenta el proceso y, por esto último, los aspectos éticos y morales tendrán también su acción en la misma. La normatividad vigente, ya sea que existan normas pertinentes o que haya ausencia de ellas, también es un elemento que es necesario tener en cuenta en una negociación determinada.
- El Ecuador debe junto con Colombia y Perú con quienes ha establecido sustanciales intereses comunes, procurar establecer convenios comerciales, principalmente con mercados importantes

como el asiático y el europeo, tanto por la demanda como por los precios. Situación que permitiría como valor agregado que las industrias ecuatorianas aprendan nuevas técnicas de trabajo y adquieran tecnología de punta, que contribuyan al mejoramiento de la calidad. Asimismo, podrán adquirir materias primas, insumos y bienes de capital de estos países, lo que redundará en el mejoramiento de la producción y la competitividad.

- El Ecuador debe renegociar sus acuerdos bilaterales con países como Colombia, Chile, Brasil, China, y otros con los que mantiene una balanza comercial desfavorable en una relación promedio de uno a tres. Y consolidar mercados como el peruano y el estadounidense en los que la balanza es favorable en una relación promedio de tres a uno.
- El gobierno ecuatoriano, conciente de su responsabilidad para con el país debe buscar la reiniciación de las negociaciones que entabló junto con Colombia y Perú para el establecimiento de un tratado de libre comercio con los Estados Unidos. De no llegarse a suscribir el citado tratado, Ecuador estaría cada vez más relegado de la corriente actual de globalización y de la apertura de mercados, además que su credibilidad quedaría lesionada frente a otras tentativas de negociación comercial.
- Si Colombia y Perú que ya firmaron inicialmente el tratado, ratifican el acuerdo con esa potencia mundial y el nuestro no, disminuiría nuestra fuerza comercial y las consecuencias socioeconómicas serían muy peligrosas. Los vínculos comerciales y económicos con Estados Unidos se verían afectados, esta situación no le conviene al Ecuador ya que dicho país es nuestro principal socio comercial y nuestro mayor inversionista extranjero.

- El TLC nos ofrece nuevas oportunidades de insertarnos en el ámbito internacional, generará las condiciones necesarias para hacer de Ecuador un país atractivo para las inversiones, nos permitirá mejorar la calidad de vida de los ecuatorianos a través de la generación de empleo, entre otros muchos beneficios. En el país ha existido un amplio debate, en diferentes sectores productivos y sociales, en torno a las oportunidades y beneficios que lograríamos con la firma de dicho acuerdo, así como de los posibles riesgos y costos que se derivarían de su suscripción. En toda negociación se debe ceder en algunos aspectos para alcanzar otros, lo importante es que los negociadores con clara conciencia de patria busquen las mejores alternativas para los productos o sectores sensibles, una de dichas alternativas son las salvaguardias.

- El gobierno debe escuchar a todos los sectores, dentro del contexto que implica la democracia, pero de ninguna manera debe dejarse imponer por sectores minúsculos que con orientaciones políticas, dogmáticas, sectarias quieren imponer sus intereses particulares, más no los de la mayoría.

- Mediante la CAN o en asociación con Colombia y Perú debe buscar negociaciones con la Unión Europea, Canadá, Japón, China y otros países de Asia con los cuales nuestro comercio, actualmente, es mínimo. Ya que es necesario buscar nuevos tratados comerciales o ampliar los existentes si no se firma el TLC. Además se generaría una desviación del comercio e inversión de Estados Unidos hacia nuestros vecinos andinos (Colombia y Perú), los países de Centroamérica (Panamá, Honduras, Guatemala, El Salvador; Costa Rica y Nicaragua), México y Chile que ya suscribieron un acuerdo con EEUU Eso se traduciría en la pérdida progresiva del mercado más importante para Ecuador.

- La pertinencia de reiniciar las negociaciones, sobre el TLC con los EEUU implica también aumentar las posibilidades de generar incentivos para la Inversión Extranjera Directa (IED), lo cual incidirá en la ampliación de los mercados y el involucramiento de las empresas en las inversiones, además se estará dando una clara garantía de seguridad y estabilidad jurídica. Al quedar al margen de un acuerdo no podríamos acceder a la transferencia de tecnología que nos permitiría incrementar la productividad y competitividad de las empresas, incluso de los agricultores, así como mejorar la calidad en los procesos y los productos.
- Sin un TLC se reducen las posibilidades de las empresas para exportar más, puesto que ya no tendrán un acceso preferencial al mercado estadounidense. Perderíamos la gran oportunidad de acceder a un mercado de alrededor de 288 millones de potenciales consumidores, con un ingreso anual per cápita de más de 36 mil dólares.
- Es necesario que se establezcan políticas claras y acciones definidas para las empresas ecuatorianas que actualmente exportan al mercado norteamericano cuyo número sobrepasa las 1500, con una variedad de bienes agrícolas e industriales. Sin acuerdo comercial varias empresas corren el riesgo de perder el mercado más importante, puesto que no estarán en iguales condiciones de competir con sus similares colombianas y peruanas.

REFERENCIA BIBLIOGRAFICA

- Barriga, L. (2002) Tercer Mundo, Monólogo norte-sur y Deuda Externa. Derecho Internacional Económico. Quito, Banco Central del Ecuador.
- Banco Central del Ecuador. (2006) Informe Estadístico Mensual. Quito. Varios volúmenes, BCE.
- Carta Constitutiva de la Organización de las Naciones Unidas, ONU,
- Carta Constitutiva de la Organización de Estados Americanos.
- CEDIS. (2006) La Economía Ecuatoriana en los Últimos Años. Quito, Varios informes.
- Código de Comercio. (2004) Quito, Corporación de Estudios y Publicaciones.
- Constitución Política de la República del Ecuador. Quito, Corporación de Estudios y Publicaciones.
- Convenio de Aceleración y Profundización del Libre Comercio entre Ecuador y Perú (Brasilia, 26 de octubre de 1998).
- Corporación Latinoamericana para el Desarrollo (2001) Resolución Alternativa de Conflictos. Bogotá, Centro de Mediación CLD.
- Diarios locales (2006) Artículos sobre el comercio Exterior. Quito, El Comercio, El Hoy, La Hora, Últimas Noticias, Líderes.
- FLACSO. (2005) Estudios de Difusión Social. Quito, Varios artículos.
- LEXI (1997) Ley de Comercio Exterior e Inversiones. Quito, Ley No. 12. Registro Oficial.
- La Ley Orgánica del Servicio Exterior
- La Ley Orgánica de Transparencia y Acceso a la Información Pública.
- MICIP. (2005) El Costo de no Aprobar el TLC. Quito, Unidad de Información y Divulgación.
- Organización Mundial de Comercio. (2006) Con el Comercio Hacia el Futuro. OMC, División de Información.
- Reglamento Reformado del Ministerio de Relaciones Exteriores.

- Reuter, P. (2001) El Comercio Internacional. Buenos Aires, Edit. Susaeta.
- Revista. (2006) Ecuador Debate, Quito, No. 25,26,33
- Tamames, R. (2003) Estructura Económica Internacional. Madrid, Editorial Alianza.
- Vasco, M. (2000) Diccionario de Derecho Internacional. México, Edit. Del Pueblo.

Internet:

- <http://www.wto.org>, "sobre la OMC"
- www.wto.org > comunidad/foros
- www.tlc.gov.ec

AUTORIZACION DE PUBLICACION

Autorizo al Instituto de Altos Estudios Nacionales la publicación de esta Tesis, de su bibliografía y anexos, como artículo de la Revista o como artículo para lectura seleccionada o fuente de investigación.

Quito, septiembre, 2006

Ing. DAVID E. GUERRERO LOOR