

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK

FACULTAD DE DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES

TESIS PARA LA OBTENCIÓN DEL DOCTORADO EN DERECHO

**“PLAN DE POLÍTICA EXTERIOR COMERCIAL PARA EL
ECUADOR”**

RODRIGO VILLAGÓMEZ LARREA

QUITO, JULIO 2004

*No basta con saber, sino
también aplicar el saber; no basta
con querer, es preciso obrar.*
Goethe.

INTRODUCCIÓN

Podemos desarrollar diversas y distintas definiciones de las aspiraciones y necesidades que tienen las naciones-estados, lo cual es bueno ya que cada País enfrenta las circunstancias de las nuevas realidades de carácter internacional. El real problema desde mi punto de vista se presenta cuando los Estados o los gobiernos no han previsto la realización de un marco o plan de acción en materia de política exterior. Para el caso del Ecuador esta tesis tiene como objeto la presentación de un Plan de Política exterior comercial para el Ecuador.

Identificado el problema, la solución al mismo, sería enfocar coherentemente los esfuerzos para la realización de dicho trazado, ya que los efectos de su inexistencia se verifican en improvisaciones, desaciertos e incongruencias en lo que se refiere a las acciones de política exterior.

Las posiciones contrapuestas dentro de los órganos vinculantes a nivel nacional y las diferencias conceptuales a nivel internacional sobre puntos de interés bilateral o multilateral constituyen el resultado de la inexistencia de una agenda de política exterior, imposibilitando la necesidad de unidad e integración y el fortalecimiento del poder negociador internamente e integralmente.

Se ha evidenciado que la política exterior ecuatoriana actúa, tomando las decisiones de una manera más reactiva que activa, quiero decir que la política exterior ecuatoriana se ha condicionado a reaccionar frente a determinadas necesidades momentáneas impuestas por terceros, y no por acciones basadas en objetivos que conlleven a resultados beneficiosos y pragmáticos.

De lo dicho se desprende la diferencia entre lo que es POLITICA EXTERIOR EN FUNCION DE “ACCION EXTERNA” y POLITICA EXTERIOR COMO “SOLUCION DE PROBLEMAS”.

En el primer caso la acción nace a partir de los objetivos propuestos por el Gobierno y las capacidades de poder e influencia del Estado frente a otros actores internacionales.

En el segundo caso, más bien se trata de una respuesta frente a impactos provenientes del ambiente internacional, los cuales no han sido contemplados dentro de los objetivos básicos de la política exterior. Estos obligan a reaccionar al Estado, en función de los intereses u objetivos que otros Estados u actores internacionales persiguen o de acciones que estos provocan.

La Política Exterior como “acción externa” parte a través de un planteamiento coherente que se basa en los intereses, las necesidades y las aspiraciones de la nación en su conjunto. Esta acción externa es entonces el resultado de un esfuerzo lógico y sistemático, que con previsión se anticipa a los problemas y los resuelve con eficacia.

Para crear un planteamiento de política exterior organizado es necesario:

- Realizar un estudio de la generalidades del Derecho Internacional
- Conocer las generalidades, terminologías, conceptos, fuentes, sujetos, órganos.
- Analizar a las Organizaciones Internacionales gubernamentales y no gubernamentales
- Estudiar a las empresas multinacionales y el proceso de globalización.
- Investigar las teorías de las relaciones internacionales.
- Analizar al Derecho Comunitario y los procesos de Integración a nivel mundial.
- Estudiar a la Política Económica y el Comercio Exterior y su influencia en el campo de las relaciones internacionales.
- Estudiar la política externa de los Estados que componen la comunidad internacional y su capacidad de poder
- Analizar la posibilidad de negocio y de actividades comerciales a nivel bilateral o multilateral.
- Analizar la política exterior de los Estados relacionados con el Ecuador, midiendo los objetivos que estos Estados persiguen.

Este análisis permitiría presentar un diagnóstico de la situación de la comunidad internacional frente a nuestro Estado (derechos y obligaciones), y de éste frente a sus relaciones comerciales con otros actores.

Se puede percibir dentro del contexto mundial el poder hegemónico, o el nuevo, sentido de la comunidad internacional. Esto, especialmente en cuanto al comportamiento de los países desarrollados frente a los subdesarrollados o actores intrahegemónicos o subordinados. Este nuevo sentido tiene que ser reforzado mediante políticas tendientes al logro de una mayor autonomía de decisión, desempeño, logros y trato diferenciado.

Con el surgimiento de las comunicaciones, transporte, flujo de capitales más rápidos, los intercambios entre bienes y servicios se han desarrollado de manera muy activa a nivel mundial. Las empresas empezaron a pensar de manera global y generalmente ha surgido un pueblo mundial.

Los países y sus empresas están en la lucha que su economía se internacionalice, para ser más preciso, que los capitales externos ingresen a los mercados nacionales y las firmas comerciales locales se introduzcan en los mercados internacionales.

Cada país quiere exportar más e importar menos, por lo que es evidente una lucha denominada competencia, pero mientras las empresas necesitan expandir sus mercados al exterior, los riesgos aumentan considerablemente. Existen varios problemas importantes que es preciso examinar cuando se quiere ingresar mercaderías y servicios al exterior o percibir inversión extranjera:

- Enorme deuda externa
- Inestabilidad política
- Inseguridad jurídica
- Requerimientos extranjeros para el ingreso
- Barreras arancelarias y otras barreras no arancelarias
- Terrorismo

- Corrupción
- Piratería tecnológica
- Narcotráfico
- Costos de producción muy elevados
- Nivel tecnológico (adaptación a las comunicaciones).

El comercio internacional se enfrenta a restricciones a las exportaciones. Las más comunes son los “aranceles” que básicamente es un impuesto fijado a los productos que importe, su objeto puede ser la de incrementar el ingreso, o para proteger la industria o empresas locales. Otra restricción es la “cuota”, la cual establece límites sobre la cantidad de bienes que el país importador aceptará a cierta categoría de productos, su objeto es conservar el intercambio internacional y proteger la industria y el empleo doméstico.

En función de contrarrestar esta situación los Estados buscan las “uniones de estados”, a través, del derecho comunitario, por ejemplo la Unión Europea, donde existe un reducido arancel común, acuerdo de precios, y planes de incremento a las inversiones.

Existen también las “áreas de libre comercio, en las cual los miembros operan bajo las mismas condiciones comerciales acordadas en un Tratado. En América tenemos el ALCA, NAFTA, El Mercado Común Centroamericano, La CAN, El MERCOSUR, entre otros.

Es importante entender que cada mercado tiene características únicas que deben comprenderse. El que una nación esté lista para producir, cosechar, fabricar, exportar o importar diversos productos o servicios y su atractivo como mercado para la inversión , depende de un ambiente político, económico, legal y empresarial adecuado.

Al estudiar los mercados internacionales, se podría decir que existen tres características que reflejan el atractivo de un país extranjero como mercado de exportación e inversión:

- La primera es el tamaño del mercado, es decir el tamaño de la población que tendrá la necesidad y la capacidad de compra, es decir este mercado objetivo se lo descubre midiendo los perfiles de consumo y demanda.
- La segunda es la estructura industrial del país, la cual da forma a sus requerimientos de productos o servicios, niveles de ingresos, niveles de empleo, etc.. Pueden distinguirse cuatro tipos de estructura industrial:
 1. Economías de subsistencia
 2. Economías exportadoras de materias primas
 3. Economías en industrialización
 4. Economías industrializadas.

La tercera característica es la distribución del ingreso del país, que está relacionada con la estructura industrial, pero ésta es afectada muchas veces por el sistema político, el cual establece valores para sueldos y salarios. La siguiente es una escala de salarios:

1. Ingresos muy bajos
2. La mayor parte de los ingresos son muy bajos
3. Ingresos muy bajos y muy altos
4. Ingresos bajos, medios y altos
5. La mayor parte de los ingresos son medios.

El ambiente Político-Legal, es una variable que juega un rol muy importante dentro de las relaciones comerciales con otros actores internacionales. Los Estados difieren mucho en su ambiente político-legal, por lo que hay que considerar el siguiente factor. La actitud del Estado frente a la oferta y la demanda internacional; La cual se puede medir mediante datos estadísticos históricos con respecto a países o regiones en el cual se proyectan el volumen de las importaciones o exportaciones.

La estabilidad política: Es vital la estabilidad política, ya que disminuyen riesgo en todos los campos. La visión de una estabilidad política a largo plazo permite que los gobiernos no cambien de forma violenta, permitiendo que los gobiernos sean constantes en las políticas y objetivos trazados, manteniendo el orden legal y social,

no afectando de ésta manera al comercio internacional y al sector exportador principalmente.

Burocracia gubernamental: La Burocracia debería ser capacitada de tal manera que, debería poseer un sistema eficiente de servicio para asistir a las necesidades comerciales (inversiones locales e inversiones internacionales), el servicio debe manejarse con procedimientos rápidos para obtener permisos, manejo aduanal eficiente, información adecuada del mercado y otros factores que permitan la realización de negocios.

Seguridad jurídica: Que la legislación del país permita reglas claras de juego, de tal manera, que de confianza al inversionista. Las inversiones deben tener una plataforma de seguridad o tutela jurídica que claramente establezca los derechos y obligaciones de acuerdo a la legislación vigente.

CAPÍTULO PRIMERO

Generalidades

1.1. Concepto del Derecho Internacional

El derecho internacional tiene el objeto de reglamentar las relaciones jurídicas de los sujetos que componen la comunidad internacional. En otras palabras se entendería al derecho internacional, como *el conjunto de normas jurídicas que sirven parara regular las relaciones jurídicas - internacionales de todos los actores dentro de una comunidad mundial y que abarca el derecho internacional privado y publico.*

1.2. Terminología

“La denominación derecho internacional proviene de la expresión anglosajona international law introducida por Jeremías Bentham a fines del siglo XVIII. El Derecho Internacional tradicionalmente entendido se basa en el Derecho de Gentes, el cual se refería a un derecho común de la humanidad civilizada”.¹

El ius gentium romano se refería al derecho interno romano que regulaba las relaciones de los ciudadanos romanos con los extranjeros o de estos con otros extranjeros, ya que dentro del derecho romano los que no gozaban de la ciudadanía romana estaban excluidos del *ius civile*.

Posteriormente Francisco de Vitoria cambia la concepción de ius gentium a un “ius inter gentes”, razón por la cual tomó una concepción universal en cuanto al conjunto de normas aplicables a todos los pueblos.

1.3. Concepto de Derecho Internacional Público

“El Derecho Internacional Público es la rama del derecho público que estudia las relacionas entre Estados (relaciones interestatales) y entre estos y los demás

¹ Marco Monroy Cabra, Derecho Internacional Público, pag. 5.

sujetos de derecho internacional.”² Hay que señalar que la relación jurídico-internacional sólo se refiera a los Estados soberanos e independientes esto quiere decir que no estén sometidos jurídicamente a otros en su actividad y representación externa. El Derecho Internacional Público regula a su vez las relaciones de otros sujetos de derecho internacional, como la Santa Sede, La Orden Soberana de Malta, Las uniones de Estados, los Organismos Internacionales, y en determinados casos el individuo, cuando ejerce el derecho de petición ante las cortes internacionales de derechos humanos.

El derecho internacional público nace en el momento en que existe la comunidad internacional, la cual requiere de un ordenamiento jurídico el cual la constituya y la regule. Esto reafirma el aforismo latino *Ubi societas ibi ius*, que quiere decir, donde hay sociedad hay derecho. **“Si esa sociedad es fuerte y justa sin desigualdades sociales marcadas y poderes exorbitantes, su derecho debería ser justo, ordenado, claro y firme. Si la sociedad está dividida desigualmente por el poder y la riqueza, el derecho de ésta sociedad quizás se vería influida por el caos y el desorden”.**³

1.4. Relaciones entre Derecho Internacional y Derecho Interno

1) Una de las principales diferencias entre el Derecho Internacional Público y el orden jurídico interno radica en su fundamento de validez. “El Derecho interno es válido en virtud de la voluntad del legislador nacional en tanto que el Derecho Internacional obtiene su validez a partir del consenso de los Estados. De éste modo se suele afirmar que el Derecho interno se basa en el principio de la subordinación, en tanto que el Derecho Internacional se basa en la cooperación.”⁴

2) La problemática de la ejecutoriedad por los órganos administrativos y judiciales internos de las normas internacionales, en especial las derivadas de los Tratados. Para la ejecución de la norma internacional hay que declararla válida y aplicable. Para eso

² Marco Monroy Cabra, Derecho Internacional Público, pag 3

³ Cesáreo Gutiérrez Espada, Derecho Internacional Público, pag.20

⁴ Patricia Luiza Kegel, Anuario de Derecho Constitucional Latinoamericano, Pág.297

existen diferentes técnicas jurídicas, que generalmente están consagradas en las constituciones. Las más utilizadas son las siguientes:

- Teoría de la adopción: Las normas de Derecho Internacional se vuelven ejecutables a través de su incorporación al orden jurídico interno. Mantienen su carácter internacional, no se convierten en normas nacionales. Por lo que, el inicio de su vigencia, formas de ejecución, interpretación y términos son reguladas por el Derecho Internacional.

- Teoría de la transformación: Las normas internacionales tienen validez en el orden jurídico interno cuando se convierten en normas nacionales. El agente transformador es el legislativo nacional, a través de una ley de concordancia específica con el tratado.

3) “La validez interna de los Tratados es objeto de un artículo específico de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados”.⁵ Existe una controversia acerca del tema, del cual se desprenden dos doctrinas:

Doctrina Constitucionalista: El acatamiento de las normas constitucionales constituye una condición fundamental para la validez de los Tratados, ya que el derecho internacional remite al Derecho interno la determinación de los órganos y de los procedimientos de los que depende la formación y expresión de la voluntad de un Estado en comprometerse con un Tratado.

Doctrina Internacionalista: No acepta que las disposiciones constitucionalistas influyeran la validez de los Tratados, pues sustenta, que se debe garantizar la seguridad y estabilidad de las relaciones internacionales.

⁵ Patricia Luiza Kegel, Anuario de Derecho Constitucional Latinoamericano, Pág.299

1.5. Las Fuentes del Derecho Internacional

Para determinar las fuentes del Derecho Internacional Positivo es necesario hacer referencia al apartado 1º. Del Art. 38 del Estatuto de la Corte Internacional de Justicia expresa:

“La Corte, cuya función es decidir conforme al Derecho Internacional las controversias que le sean sometidas, deberá aplicar:

- a) Las convenciones internacionales, sean generales o particulares, que establecen reglas expresamente reconocidas por los Estados litigantes.*
- b) La costumbre internacional como prueba de una práctica generalmente aceptada como Derecho.*
- c) Los principios generales del Derecho reconocidos por las naciones civilizadas.*
- d) Las decisiones judiciales y las doctrinas de los publicistas de mayor competencia de las distintas naciones como medio auxiliar para la determinación de las reglas de Derecho sin perjuicio de lo dispuesto en el Art. 59.”⁶*

La doctrina del Derecho Internacional establece además de las señaladas por el Estatuto del tribunal Internacional de Justicia a las siguientes:

- e) Principios básicos del derecho internacional y*
- f) Jurisprudencia Internacional de la Corte de la Haya.*

1.5.1. Las Convenciones o Tratados Internacionales

“Los tratados internacionales son acuerdos entre Estados o sujetos de derecho internacional encaminados a regular el comportamiento recíproco. Las normas convencionales sólo vinculan a los Estados signatarios o a los que luego se adhieran a ella.”⁷

⁶ Juan Antonio Carrillo Salcedo, Curso de Derecho Internacional Público, pag 85

⁷ Marco Monroy Cabra, Derecho Internacional Público, pag.49

Los acuerdos internacionales suscritos por un Estado y una organización internacional, o por organizaciones internacionales son considerados como tratados.

El principio básico que regula la observancia de los tratados está regido bajo la premisa latina *pacta sunt servanda* que significa que todo tratado en vigor obliga a las partes y debe ser cumplido por estas de buena fe.

En cuanto a su ámbito de aplicación en el tiempo se promulga el principio jurídico de la **no retroactividad de la Ley**. Pero la norma general de la no retroactividad puede ser descartada cuando se haga constar por escrito por los Estados partes la intención en tal sentido.

Con relación a la interpretación de los tratados, se concluye que deben ser interpretados en el sentido corriente de los términos, el contexto, el objeto y el fin del tratado, el acuerdo entre las partes, (interpretación autentica), la conducta de estas, y las normas del derecho internacional.

1.5.2. La Costumbre Internacional

La codificación internacional moderna prioriza a los tratados como fuente de Derecho Internacional, pero la costumbre ha sabido aprovecharse de las inmensas ventajas que representa la existencia de foros en que los Estados anuncian públicamente la *opinio iuris*.

Los requisitos, en cuanto a la antigüedad de la práctica, se han disminuido. La *opinio iuris* expresada mediante la práctica continua, facilita el ritmo acelerado de la costumbre.

“La costumbre internacional se la entiende como prueba de una práctica generalmente aceptada como derecho.”⁸

“Constituye la forma primaria de manifestarse la comunidad, ya que esta formada por un conjunto de reglas observadas de hecho. Estas reglas se producen por la repetición de determinados actos, los cuales son considerados obligatorios.”⁹

⁸ El artículo 38.1.b), del Estatuto del Tribunal Internacional de Justicia establece ésta definición

La costumbre internacional ha sabido amoldarse al derecho internacional ya que muchas de las normas internacionales contenidas en los tratados constituyeron costumbre para los Estados las cuales fueron modificadas o retomadas en estos.

1.5.3. Principios generales del derecho

Los Principios son las declaraciones básicas de carácter ético- jurídico aplicables a las relaciones internacionales de acuerdo a su realidad histórica. Los principios generales del derecho tienen su fundamento y validez a pesar de que sean recogidas o no por las fuentes formales del derecho internacional.

“Según Verdross, los principios generales “iluminan todo el ordenamiento jurídico internacional “ya que ayudan a suplir los vacíos y a interpretar las normas consuetudinarias y convencionales.”¹⁰

Los principios básicos del derecho internacional están enunciados en la Carta de la ONU, en la doctrina y jurisprudencias internacionales y en la “Declaración sobre los principios de derecho internacional referentes a las relaciones de amistad y cooperación entre los Estados de conformidad con la Carta de las Naciones Unidas”

Los principios declarados en la Carta son los siguientes:

1. ***Abstenerse de recurrir a la amenaza o al uso de la fuerza contra la integridad territorial o independencia política de cualquier Estado o cualquier otra forma incompatible con los propósitos de las Naciones Unidas***
2. ***Que los Estados arreglaran sus controversias internacionales por medios pacíficos, de tal manera que no se ponga en peligro ni la seguridad internacional, ni la justicia***
3. ***La obligación de no intervención en asuntos de jurisdicción interna de los Estados, de conformidad con la Carta.***
4. ***La obligación de cooperar entre si***

⁹ Marco Monroy Cabra, Derecho Internacional Público, pag.47

¹⁰ Ibidem, pag 50

5. *La igualdad de derechos y de libre determinación de los pueblos*
6. *La igualdad soberana de los Estados, y*
7. *El principio de que los Estados cumplirán de buena fe las obligaciones contraídas por ellos de conformidad con la Carta*

1.5.4. Jurisprudencia internacional

G. Scelle ha descrito a la jurisprudencia internacional del siguiente modo:

“La tercera fuente formal del Derecho es la jurisprudencia, obra también de agentes especializados (jueces, árbitros). Se desprende y se establece en un sentido determinado como consecuencia de una repetición de juicios, de casos concretos, por lo que se parece a la costumbre (judicial). Pero es fuente autónoma del Derecho en tanto que interpreta, es decir, hace flexible y adapta las regla legislativa a las necesidades sociales evolucionadas, y sobre todo porque en caso de silencio y oscuridad de la Ley suple a ésta. No se contenta, pues siempre con decir el Derecho; lo completa y, en tanto que las soluciones jurisprudenciales se imponen con cierta permanencia, forma parte del órgano jurídico en vigor.”¹¹

*El apartado 1.d) del artículo 38 del Estatuto del Tribunal de la Haya dice que éste aplicará <las decisiones judiciales como medio auxiliar para la determinación de las reglas de derecho>.*¹²

De lo dicho se desprende que la jurisprudencia sirve como un medio para resolver el caso según precedentes anteriores y para aplicar los principios generales de derecho, y a al mismo tiempo sirve como un medio auxiliar para la determinación de las reglas del derecho.

1.5.5. Doctrina jurisprudencial

La doctrina jurisprudencial constituye las opiniones consultivas de la Corte Internacional de Justicia de carácter no obligatorias pero que sirven como un precedente que en cierto modo obligan. Además por medio de las decisiones

¹¹ José A Pastor, Curso de Derecho Internacional Público, pag. 106

¹² Ibidem 106

judiciales y las opiniones consultivas, la Corte Internacional de Justicia aplica los principios generales de derecho.

1.6. Sujetos del Derecho Internacional

Según Verdross, son *“Sujetos del Derecho Internacional aquellas personas cuyo comportamiento regula directamente el orden jurídico internacional Para Le Fur, es persona internacional toda colectividad o asociación que posea competencia o capacidad internacional”*.¹³

Los sujetos de Derecho Internacional son aquellas entidades destinatarias de las normas jurídicas internacionales, participan en su proceso de elaboración, y pueden reclamar el incumplimiento o incurrir en responsabilidad internacional si son quienes las infringen.

Dentro del Derecho Internacional clásico, se estimaba que los Estados eran los únicos sujetos del Derecho Internacional dotados con personalidad jurídica, capaces de crear las normas jurídicas internacionales, pues la noción de soberanía impedía la existencia de un legislador internacional, y a ellos lógicamente quedaba confiada la aplicación y ejecución del Derecho.

Esta posición carece en la actualidad de fundamento ya que la sociedad internacional dejó la práctica internacional de que el Estado es el único ente legislador, contralor y ejecutivo dentro del orden internacional.

La Corte Internacional de Justicia en su dictamen de 11 de abril de 1949, en el asunto de Reparación por daños sufridos al servicio de las Naciones Unidas dice:

“< el desarrollo del Derecho internacional a lo largo de su historia ha estado influido por las exigencias de la vida internacional, de modo que el crecimiento progresivo de las actividades colectivas de los Estados ha hecho surgir ejemplos de

¹³ Marco Monroy Cabra, Derecho Internacional Público, pag. 125

acción ejercida en el plano internacional por determinadas entidades que no son Estados>.”¹⁴

Por otra parte insistió

“<en un sistema jurídico los sujetos de derecho no son necesariamente idénticos entre si en cuanto a su naturaleza o a la extensión de sus derechos y obligaciones, pues su naturaleza depende de las necesidades de la comunidad>.”¹⁵

Este dictamen permite indicar que los Estados no son necesariamente los únicos sujetos del derecho Internacional. El Derecho Internacional contemporáneo está constituido por un sistema heterogéneo de actores y entidades que actúan dentro de la vida internacional.

Los Estados nacionales son demasiado grandes para solucionar aspectos y problemas contemporáneos los cuales son globales y afectan a toda la comunidad internacional. El Derecho Internacional contemporáneo es más complejo y heterogéneo por lo que actualmente existen conjuntamente:

- **Los Estados**, actores primarios y fundamentales
- Otros sujetos, creados por los estados soberanos que son las **Organizaciones Internacionales y**
- **Otras organizaciones no estatales** que en casos específicos son destinatarios de normas jurídicas y a las que **el Derecho Internacional reconoce ciertos derechos y obligaciones.**

Este reconocimiento de determinados derechos y obligaciones de carácter limitado y funcional de algunas organizaciones internacionales, empresas multinacionales, constituyen el marco de los sujetos del Derecho Internacional.

¹⁴ Juan Carrillo Salcedo, Curso de Derecho Internacional Público, pag. 26

¹⁵ Ibidem.

1.7. El individuo

En el período clásico eran considerados sólo los Estados como sujetos del Derecho Internacional, y en la doctrina tradicional la afirmación que los individuos eran meros objetos del ordenamiento jurídico.

Las transformaciones llevadas a cabo por la sociedad internacional en las últimas décadas han creado un ambiente más favorable para el reconocimiento de una determinada subjetividad del individuo. “Dentro de este proceso *el Derecho Internacional se ha ido humanizando y socializando a través del ordenamiento jurídico en el sentido que se han incluido las relaciones jurídicas y competencias en cuanto al desarrollo integral de los individuos y pueblos mediante una cooperación que en muchos casos es institucionalizada.*”¹⁶

Los tratados pueden crear derechos y obligaciones para los particulares si esa es la voluntad de los Estados partes (subjetividad internacional). Actualmente el individuo tiene un pequeño grado de subjetividad internacional. El individuo como objeto del derecho Internacional es el beneficiario directo e inmediato de muchas normas internacionales. Este pequeño grado de subjetividad del individuo en determinados casos frente al derecho internacional permite que éste pueda reclamar directamente un derecho infringido, e incluso con carácter excepcional ha sido objeto así mismo de reclamaciones directas de responsabilidad internacional. Esta limitada subjetividad internacional del individuo tiene mejor dicho un carácter técnico-jurídico para efectos procesales.

Este carácter técnico jurídico no abarca los pueblos. Estos definitivamente no son sujetos de Derecho Internacional ya que no tienen legitimación activa para reclamar su incumplimiento ni tampoco incurren en responsabilidad internacional. Solamente Los Estados y las Organizaciones internacionales y en contados casos los individuos son sujetos del ordenamiento internacional. Los Estados soberanos con subjetividad internacional plena hacen valer los derechos de los pueblos.

¹⁶ José A. Pastor, Curso de Derecho Internacional Público, pag. 211

1.8. El Estado

“En el Convenio sobre los derechos y deberes de los Estados (1933), se estableció una definición generalmente aceptada que establece que:

*El Estado, como persona de Derecho Internacional, debería poseer los siguientes elementos constitutivos: a) una población permanente; b) un territorio definido; c) un gobierno; d) capacidad para establecer relaciones con otros Estados.”*¹⁷

1.- Territorio.-

Los Estados son entes territoriales, ya que para que un Estado sea considerado tal, necesariamente debe poseer una base territorial.

“No existe una base legal que establezca algo relacionado a la extensión del territorio de un Estado. Desde el punto de vista teórico el Estado necesitaría ser claramente delimitado, pero no existe ninguna norma legal que requiera el establecimiento de límites

La jurisprudencia, ha establecido la idea de que sólo con que el territorio del Estado tenga “una consistencia suficientemente cierta (aunque sus fronteras no se encuentren aun exactamente delimitadas)”.¹⁸

2.- Población.-

“Constituyen las personas físicas que viven dentro de un mismo territorio y están conectadas con el Estado con un vínculo jurídico político (la nacionalidad).”¹⁹

La población no se encuentra determinada por la cantidad de personas que vivan en un territorio o por su nivel de unión, ya que el Derecho Internacional acepta los Estados plurinacionales.

¹⁷ Cesáreo Gutiérrez Espada, Derecho Internacional Público, pag. 79, 80

¹⁸ Ibidem, pag.81

¹⁹ Cesáreo Gutiérrez Espada, Derecho Internacional Público, pag 82

3.- Gobierno.-

La organización política es necesaria conjuntamente con el territorio y la población para que exista Estado. El gobierno no se relaciona a ningún tipo de ideología, constitución política, como están divididos los poderes, ni siquiera el origen (electivo, de facto, etc.).

El Derecho Internacional requiere que éste gobierno tenga capacidad de ejercer las funciones estatales: “en el plano interno, manteniendo el orden y la seguridad y el respeto a las leyes. En el plano internacional, asegurando el cumplimiento de las obligaciones internacionales del Estado”.²⁰

4.- Capacidad.-

La capacidad se refiere a la aptitud de establecer relaciones con otros Estados.

El Estado tiene que gozar de independencia (ejercer la soberanía, no estar bajo la sujeción de la autoridad de otro u otros Estados). Esta independencia está trazada por el derecho interno (Constitución) y por el reconocimiento formal de su independencia que hacen otros Estados.

El reconocimiento que hacen otros Estados a uno específico, se manifiesta públicamente dispuesto a relacionarse con el reconocido, a mantener el máximo nivel de relaciones posibles, considerarlo como un igual con el que se desea tratar normalizada y habitualmente. Esto dentro del plano de las relaciones internacionales permite a ese Estado poder desarrollarse internacionalmente.

1.9. La soberanía

En la actualidad los Estados son soberanos en cuanto **niegan la existencia de Autoridad o Poder superior alguno sobre ellos**. Esta soberanía no significa que el Estado pueda evitar sus obligaciones y normas internacionales.

²⁰ Cesáreo Gutiérrez Espada, Derecho Internacional Público, pag 83

Dos principios nacen de la noción de soberanía: **el de la igualdad soberana de todos los Estados y la no intervención de los Estados en los asuntos internos o propios de cada Estado.**

“El principio de igualdad soberana es considerado como un principio fundamental descrito en la Carta de la ONU en el Art. 2.1 el cual tiene un triple contenido:

- *“Todo Estado es libre para elegir el sistema político, económico, social y cultural*
- *Todo Estado tiene derecho a la inviolabilidad de su territorio e independencia política*
- *Todo Estado tiene el deber de cumplir plenamente y de buena fe sus obligaciones internacionales.”²¹*

El principio de no intervención podría desprenderse del principio de la igualdad, ya que si son iguales todos los Estados, todos tienen el deber de no intervenir en los asuntos internos y externos de los demás.

Existe el deber de no intervenir en los asuntos internos con el objeto de que se haga algo a lo que el Derecho Internacional no le obliga, o a que deje de hacer algo que el Derecho internacional le permite hacer.

1.10. La responsabilidad internacional

“El Art. 1 del proyecto de artículos sobre la responsabilidad internacional de los Estados, adoptado en 1980 por la Comisión de Derecho Internacional de las Naciones Unidas dice:

<todo hecho internacional ilícito de un Estado da lugar a la responsabilidad internacional de éste>”²²

El principio de la responsabilidad Internacional está muy adaptado a la práctica y jurisprudencia internacional. Toda acción y omisión de un Estado que el derecho

²¹ Juan Carrillo Salcedo, Curso de Derecho Internacional Público, Pág.178

²² Ibidem, pag. 179

internacional califique como jurídicamente ilícito origina la responsabilidad internacional.

Todo Estado, está sujeto a que otros sujetos de Derecho Internacional puedan considerar que éste ha cometido un hecho internacionalmente ilícito o declarar una obligación internacional lo que daría lugar a la responsabilidad internacional.

“La Comisión de Derecho Internacional ha trabajado para la creación de las normas sustantivas, hasta llegar a 1996 a la redacción de un proyecto de artículos centrado ya en la Responsabilidad Internacional del Estado y estructurando en tres partes relativas al origen de la responsabilidad; contenidos, formas y grados de la responsabilidad internacional y solución de controversias”.²³

1.11. La sociedad internacional

La sociedad internacional actual es el producto de una evolución en la cual se dividen determinadas etapas.

Dentro del proceso de evolución de la sociedad internacional se puede distinguir dos tipos de sociedad internacional:

1. La sociedad internacional tradicional o clásica y
2. La sociedad internacional contemporánea.

El proceso de evolución comienza “desde la Paz de Westphalia (1648), que consagró la ruptura definitiva de los Estados europeos del control del Imperio o Papado, dio nacimiento al sistema de estados nacionales, el cual se denominó sistema europeo de estados”.²⁴

La “sociedad internacional clásica”, la cual llega hasta la primera guerra mundial (1914-1918) es considerada como “*reducida*” y “*homogénea*”. Era *reducida* por que ésta sociedad se constituía por un aproximado de 43 Estados, y *homogénea* en base a que no era visible entre estos estados una distinción marcada entre Estados < ricos> y

²³ Nila Torres Ugena, Responsabilidad Internacional del Estado, Pág.513

²⁴ Cesareo Gutiérrez Espada, Derecho Internacional Público, Pág. 21

< pobres > del tipo en que encontramos en nuestros días. La mayoría de sus componentes eran Estados europeos o de corte europea, como las repúblicas iberoamericanas. Su homogeneidad se caracteriza en sus similares concepciones económico-sociales, religiosas y políticas (capitalismo y el absolutismo), prontamente sucedido por sistemas de corte presidencialista o parlamentario. Cabe destacar que estos estados estaban constituidos por naciones heterogéneas y diversas lo que significará una eclosión social y política en lo posterior, como por ejemplo, la Unión Soviética que emerge en 1917.

Existían otras colectividades en aquel tiempo, en Asia y en África fundamentalmente. La doctrina, la practica internacional, y el ordenamiento jurídico no consideraban a dichas colectividades miembros de la sociedad internacional por considerarlos no adheridas.

El ordenamiento jurídico de ésta sociedad internacional estaba delimitado a normas relativas a la soberanía de cada Estado. Normas sobre el contenido y alcance de las soberanías territoriales respectivas. Normas sobre el reconocimiento de cada Estado dentro de la sociedad internacional. Normas en el que se establecía que el uso de la fuerza armada no se considera como ilícito. Normas que regulaba y sancionaba como legítima la colonización por los Estados a sociedades consideradas como no civilizadas. Dentro de este período, estaban ausentes normas claras, destinadas a regular y promover la cooperación y la asistencia interestatal.

La sociedad internacional contemporánea, podría caracterizarse de universal y heterogénea.

Universal “En el sentido de que, en la actualidad, y como precipitado final de un dilatado proceso, forman parte de la misma la práctica totalidad de las colectividades y naciones políticas existentes”²⁵

La primera guerra mundial da el inicio del proceso hacia la mundialización de la sociedad internacional. Bajo el principio de libre determinación de los pueblos

²⁵ Cesáreo Gutiérrez Espada, Derecho Internacional Público, pag. 23

defendida por la Unión Soviética y los Estados Unidos bajo el presidente Wilson (1917-1918), se incorporaron a las relaciones internacionales algunos Estados centroeuropeos.

El pacto de la Sociedad de Naciones, sentó la plataforma para la expansión de la sociedad internacional, a través del sistema de “**mandatos**”. Mediante el sistema de mandatos, las colonias de los Estados que perdieron la primera guerra mundial, en particular todas las colonias alemanas y los territorios turcos de Siria, Palestina y Mesopotamia, se subordinaron bajo la tutela de determinados Estados (*mandatarios*) en nombre de la Sociedad de Naciones.

La sociedad internacional contemporánea se distingue de la clásica ya que se encuentra profundamente dividida, en tratándose de su calidad de *heterogénea*. Los componentes (Estados y Organizaciones internacionales intergubernamentales) de esta sociedad son diversos y diferentes entre si.

Dentro de la sociedad internacional existen diferencias ideológicas y económicas entre los Estados Este-Oeste y Norte Sur respectivamente. Las diferencias entre los Estados desarrollados <ricos> del Norte de los Estados subdesarrollados <pobres> del sur del planeta son demasiado marcadas. ***Estos últimos agrupan el 70% de la población mundial, pero reciben menos del 7% de los ingresos mundiales.***

Esta doble división de la sociedad internacional contemporánea provocó, en el proceso de conformación la existencia de tres grupos de Estados:

1. El occidental,
2. El del denominado Tercer Mundo y
3. El socialista.

Este hecho produjo posiciones divididas por lo cual el proceso de conformación de normas jurídicas internacionales, control y aplicación fue y es muy conflictiva.

La sociedad de Naciones dejó de existir el 19 de Abril de 1946, constituyéndose en una experiencia, la cual permitió estimar el funcionamiento de una institución que organice internacionalmente a los actores internacionales con carácter universal.

La Carta de la Organización de las Naciones Unidas fue firmada el 26 de Junio de 1945 por los cincuenta Estados participantes, conforme *al Art. 110, Párr. 3, de la carta*, ésta entró en vigencia una vez depositadas las ratificaciones de los cinco miembros permanentes del Consejo de Seguridad “y de los demás Estados signatarios”, lo cual sucedió el 24 de octubre de 1945.

1.12. Las Organizaciones Internacionales No Gubernamentales (ONG)

“Las Organizaciones Internacionales No Gubernamentales, en adelante denominadas ONG, son entidades muy diversas y numerosas que participan en la vida internacional y en las relaciones internacionales como grupos de presión o fuerzas transnacionales. Estas organizaciones suelen tener un estatuto jurídico de Derecho Interno, pero el Derecho internacional contemporáneo les reconoce un determinado status jurídico; así participan en algunas conferencias diplomáticas e incluso en debates y deliberaciones de la Asamblea General de las Naciones Unidas, y gozan del estatus jurídico de observadores en algunas Organizaciones Internacionales como el ECOSOC en el marco del Art. 71 de la Carta, según el cual ésta organización podrá hacer arreglos para poder celebrar consultas con organizaciones no gubernamentales que se ocupen de asuntos de la competencia del Consejo”²⁶

Las ONG son muy diversas ya que participan representando diversos campos como profesionales o sectores de la actividad económica, académicas, técnicas, humanitarias, religiosas o sociales.

Son organismos con personalidad jurídica propia, pertenecen al derecho interno pero actúan internacionalmente ya que son reconocidas por el derecho internacional como organismos de presión o de cooperación.

A pesar de sus límites, las ONG tienen innegable relevancia en el Derecho internacional contemporáneo en sectores esenciales como **la edificación de la paz, el impulso al desarrollo, la defensa a la naturaleza y al medio ambiente, y la**

²⁶ Juan Antonio Carrillo, Curso de Derecho Internacional Público, pag.35

protección de los derechos humanos, campo en el que la acción de Amnistía Internacional, por ejemplo, es indiscutible.

Las organizaciones no gubernamentales han florecido en América Latina y el Caribe, así como en Asia y África, La ONU las definió como “poderosos grupos de intereses internacionales con derecho a asistir a sus reuniones y hacer uso de la palabra.

Las ONG han adquirido una multitud de connotaciones y asociaciones, las ONG evocan activismo, tecnocracia, aptitud, compromiso, populismo, desarrollo, participación.”²⁷ Las ONG se han caracterizado por la presencia que tienen, la cual es su vocación y su función y la cantidad de fuerza en las opiniones que defienden.

Las ONG se encuentran dando charlas en las industrias como en el campo, suministrando atención sanitaria, o educación, asistencia técnica, administrando información. Estas organizaciones movilizan masas, opinión pública, sus redes se infiltran en los medios de comunicación y en diversos lugares, y no tienen dependencias derivadas de la fidelidad a un partido o a un Estado.

VER APENDICE CUADRO No.1

1.13. Empresas transnacionales o multinacionales

La participación de las empresas multinacionales o transnacionales en las relaciones internacionales es progresiva, lo que explica que el derecho internacional se ocupe cada vez más de entidades de tipo no estatal. “La importancia en la vida internacional, al menos desde el punto de vista económico, es mucho mayor que la de numerosos Estados.”²⁸

Las empresas transnacionales realizan contratos con Estados para la explotación, procesamiento y administración de determinados recursos.

²⁷ David Lehmann y Anthony Bebbington, Las ONG, el Estado y el Proceso de Desarrollo, pag. 337

²⁸ Juan Carrillo Salcedo, Curso de Derecho Internacional Público, pag. 36

Como su nombre lo indica, las empresas transnacionales, sobrepasan las fronteras de un Estado para realizar su actividad económica dentro de las fronteras de otro u otros Estados. En el lugar de asiento de la administración, establecen, sucursales, o filiales. Operan como unidades de empresa independiente y se caracterizan por una fuerza económica. Dentro del porcentaje de las unidades económicas son las que disponen más capital en el mundo, las empresas transnacionales constituyen casi la mitad en capacidad económica. Estas empresas pueden substraerse más fácilmente de la sujeción al derecho nacional que otros sujetos económicos privados, gracias a la conformación de su estructura decisoria y funcional.

Las inversiones de las empresas transnacionales en los países en vías de desarrollo, que sirven de sede a las empresas extranjeras **prestan un aporte al desarrollo industrial y tecnológico y contribuyen a activar el mercado de trabajo y a mejorar la balanza de pagos.**

EL problema para las empresas provenientes de los Estados industrializados, radica en la **protección de sus inversiones y la garantía de la seguridad jurídica.**

La contradicción de intereses entre los países en desarrollo y los países industrializados en materia de protección y control, son el objeto de críticas discusiones en torno a un “nuevo orden económico mundial”. Por ésta razón han modificado los países en desarrollo, la regulación de las empresas transnacionales.

El inmenso poderío de las corporaciones es conocido por todos, existen diversas aproximaciones a favor y en contra. A continuación analizaré brevemente las posiciones acerca de las políticas de las transnacionales hacia América Latina.

Las transnacionales han tenido una creciente capacidad para diseñar y ejecutar políticas a largo plazo en las propias metrópolis occidentales, y en la periferia capitalista, debido a la necesidad del sistema y los conglomerados de preservar los mecanismos y campo de reproducción y acumulación del capital.

En el caso de la Constitución del modelo Brasileño de desarrollo “inspirado inequívocamente por los intereses de las multinacionales, el ex ministro de hacienda Delfim Neto cuando expresaba: “Puedo afirmar que el Brasil se transformará en un país desarrollado con el concurso del sector privado. Dentro de esa perspectiva, no hacemos distinción alguna entre el capital nacional y extranjero.”²⁹

Efectivamente Brasil creó el necesario acondicionamiento para el fomento de la inversión, creando un mercado de un 10-15% de la población con niveles de ingreso comparables con los de Europa y Estados Unidos, las inversiones se tomaron sectores como: petroquímica, automotriz, bienes de consumo, química, etc. En un operativo de desnacionalización conocido como el “milagro brasileño”. “Sin embargo, la desnacionalización comenzó a cobrar su precio y manifestarse en los desequilibrios comerciales y financieros de la economía, en la contracción del ritmo de crecimiento productivo y en el agudizamiento del complejo de problemas sociales”.³⁰

Al parecer según algunos tratadistas, las compañías multinacionales sirvieron para proteger a los países periféricos (América Latina) de la influencia del socialismo, el cual a través de sus filiales presionaba y cabildeaba en los países sedes.

“Ante la carencia de mecanismos internacionales de vigilancia sobre las empresas transnacionales las diferentes organizaciones internacionales han reaccionado con el establecimiento de códigos de conducta para procurar un acuerdo equilibrado de intereses.

Tales códigos de conducta, que tienen el carácter de recomendaciones, han sido promulgados en una declaración conjunta (Principios para las Empresas Internacionales) a manera de ejemplo por la Cámara de Comercio Internacional, la Organización Internacional del Trabajo y los gobiernos de los países miembros de la OECD”³¹

VER APENDICE CUADRO No. 2

²⁹ Rene Báez, Las Transnacionales y América Latina, pag. 39

³⁰ Ibidem, pag. 40

³¹ Matthias Herdegen Derecho Económico Internacional Pág. 87

CAPÍTULO SEGUNDO

Las Relaciones Internacionales

2.1. Concepto

Antonio Truyol define a la relaciones internacionales como *“Aquellas relaciones entre individuos y colectividades humanas que en su génesis y en su eficacia no se agotan en el seno de una comunidad diferenciada y considerada como un todo, que fundamentalmente (no exclusivamente) es la comunidad política o Estado, sino que trascienden sus límites”*³².

La definición de Truyol, parte del individuo (como elemento básico de cualquier colectivo con actividad internacional) y, en consecuencia, introduce la noción de pluralidad de actores internacionales. Dentro de estas relaciones, está implícita la idea de que nace en un lado determinado de una frontera política nacional, ejerce una acción sobre el comportamiento humano del otro lado de ésta frontera.

Las relaciones internacionales comprenden intercambios sociales, culturales, económicos y políticos que se dan en situaciones de representación *ad hoc* (*diplomacia directa*) como en contextos diplomáticos institucionalizados.

2.2. Evolución histórica

Por lo que respecta al estudio de las relaciones internacionales es importante destacar brevemente la evolución histórica desde 1945 hasta la actualidad.

La segunda guerra mundial marcó la distinción entre el antiguo y el nuevo orden internacional. En 1945 era evidente que Europa no iba a dominar por más tiempo los asuntos mundiales y que los intereses y las presiones del sistema eran auténticamente globales.

En el terreno de las potencias, el sistema nacido de 1945 va ha gozar de ciertas particularidades. Así la victoria de los aliados frente a Alemania y Japón no generó una tradicional conferencia de paz, como ocurrió en el Tratado de Versalles que dio por terminado la primera guerra mundial.

³² Esther Barbe, Relaciones Internacionales, pag. 19

La alianza soviética-anglosajona constituida para contrarrestar la amenaza de Alemania y Japón, pierde todo su sentido cuando finaliza la guerra, no es extraño que la segunda guerra mundial carezca de su conclusión lógica (tratado de paz). De ahí que las grandes conferencias del período de guerra –Teherán, Yalta, Postdam, desempeñaron un papel sustitutorio, haciendo poco más que establecer de facto, y a grandes rasgos, las futuras esferas de influencia. Así, se creó Yalta o la idea de una división del mundo pactada entre las dos grandes potencias de la posguerra.

Los acuerdos de Yalta establecían dos principios destacables:

1. ***“la celebración de elecciones libres en Europa para la creación de gobiernos democráticos y***
2. ***la acción común de los tres aliados para facilitar dicho proceso. Actuar de modo común a la hora de organizar un nuevo sistema democrático”.***³³

Uno de los rasgos fundamentales surgidos tras la segunda guerra mundial es un orden basado en la hostilidad ideológica política, por lo que es prácticamente imposible el establecimiento de un nuevo orden común. “A partir de 1945, se construirá el nuevo orden bipolar –que será un orden de enemigos y no de aliados”.³⁴

Con el nuevo orden bipolar, el cual se caracteriza por ser ideológicamente opuestos se reorganizan dando origen a un sistema en que las dos potencias con recursos militares y autoridad dentro de sus bloques respectivamente constituyan bloques cerrados de influencia

Sin embargo, a pesar de las grandes diferencias, el acuerdo en torno a la creación de una nueva organización internacional (Organización de las Naciones Unidas) fue fácil.

“El orden internacional se establecería en dos ámbitos: el ámbito universal en el que los grandes actuarían como un directorio de potencias (Estados Unidos, China, La Federación Rusa, Francia, Gran Bretaña) propio de un sistema multipolar clásico, legitimado por la segunda guerra mundial, y donde el veto actuaría como una válvula

³³ Esther Barbe, Relaciones Internacionales, pag. 231

³⁴ Ibidem.

de seguridad y el ámbito bilateral en el que finalmente las superpotencias abordarían negociaciones directas”.³⁵ Las Naciones Unidas a través de su Consejo de Seguridad estarían más preocupadas del enfrentamiento entre las potencias que actuar en común. La ampliación del sistema internacional debido a la descolonización marcó un cambio notable. Ha sufrido una transformación radical al ser sujeto de una de las grandes revoluciones de la sociedad internacional: la multiplicación del número de Estados y la incorporación de países africanos y asiáticos a los foros internacionales.

Los Estados Unidos asumen el rol de organizar el sistema internacional. Esto es evidente en el campo económico, donde los recursos de los Estados Unidos eran superiores a los recursos económicos de otros Estados. Así el sistema de Bretón Woods, junto al GATT, introduce en el sistema internacional surgido de la segunda guerra mundial una lógica de primacía. El sistema unipolar económico de los Estados Unidos y encarnado por el dólar, va a conformar el movimiento económico de alcance mundial –economía de libre mercado–.

En 1955 se establece los diez principios de coexistencia pacífica (Bandung). El sistema de Bandung supone un rechazo de la lógica de Yalta por parte de los países afro-asiáticos recién incorporados al sistema. En síntesis Bandung representa una contraposición a occidente, nacida del resentimiento contra los europeos por su actitud de superioridad cultural y racial. Entre otras cosas, por ejemplo, el comunicado final de Bandung exigía el derecho fundamental de los pueblos a estudiar su propia lengua y cultura y condenaba las prácticas de segregación y discriminación racial.

Se reforzó entonces la lógica de la igualdad entre los Estados soberanos plataforma útil de salvación de los nuevos Estados adheridos al sistema internacional. Este sistema de cosas constituye una compleja interacción entre Estados donde se habla al mismo tiempo de un sistema unipolar en lo económico; bipolar, en lo diplomático-militar; y multipolar en lo jurídico-institucional (Naciones Unidas). El desarrollo de las relaciones internacionales dentro del orden establecido se verá afectada por grandes fracturas que van de este a oeste y del centro a la periferia. La fractura este-oeste se asienta en la lógica del sistema bipolar. Así, los grupos de los Estados de uno

³⁵ Esther Barbe, Relaciones Internacionales, pag. 231

y otro lado, se diferencian y crean estrategias de oposición en todos los terrenos (social, político y económico), a partir de las dos ideologías (marxismo y liberalismo).

La fractura centro-periferia es más compleja que la fractura este-oeste. No sólo por su carácter multidimensional (económico, político, cultural, religioso, etc.) propio de toda fractura centro periferia, sino por la heterogeneidad de sus componentes básicamente en razón de su economía y cultura.

Con la caída del muro de Berlín se anunció anticipadamente el fin del comunismo, posteriormente las transformaciones sufridas por la antigua Unión Soviética, a través de su cambio político-económico hizo que el nuevo orden mundial cambie del sistema bipolar al unipolar. Gobernado por el capitalismo con su principal a la cabeza los Estados Unidos

Las cuatro grandes cuestiones, que permiten ordenar conceptualmente la teoría más reciente de las relaciones internacionales, son las siguientes:

- La estructura del sistema internacional en la posguerra fría;
- Las tendencias contradictorias de las lógicas de fragmentación y de integración;
- El papel del individuo ;y
- La nueva concepción de la seguridad.

Dentro de la estructura del sistema internacional en la posguerra fría encontramos cinco posibles estructuras de acuerdo a la evolución de los acontecimientos:

1. Primacía de los Estados Unidos
2. Oligarquía de Estados
3. Aparición de un nuevo Estado que compita por la primacía
4. El establecimiento de un orden basado en una redistribución del poder (mayor protagonismo de las fuerzas sociales y aceptación de principios universales)

5. El establecimiento de un orden basado en la interacción de estados rivales, organizados en grupos regionales.

El sistema internacional de nuestros días se basa en la unipolaridad y la multipolaridad, tiende hacia la unipolaridad desde el punto de vista diplomático-estratégico, ya que los estados Unidos se presentan como la única potencia con capacidad y voluntad de ejercer el papel de superpotencia.

El sistema internacional actual se caracteriza también por una multipolaridad política y económica creciente, fruto del desarrollo de nuevos centros de poder político y económico, como las empresas transnacionales, la Unión Europea y Asia, los países del sud este asiático (Japón - Tigres asiáticos), que provoca un incremento de la interdependencia compleja, *el más importante contrapeso a la posible dominación objetiva de una única superpotencia*. En éste contexto se produce la configuración de grandes bloques o centros de poder político y económico.

2.3. Teoría de las relaciones internacionales

En síntesis se puede abordar tres aspectos que pudieran ser fundamentales para analizar teóricamente la sociedad internacional. Son los siguientes aspectos:

- 1) *Las grandes tradiciones de pensamiento sobre la sociedad internacional o el fundamento filosófico de la moderna disciplina;*
- 2) *Las controversias científicas que han generado la teoría; y*
- 3) *Los paradigmas “mapas mentales” o “percepciones del mundo” que la moderna teoría de las relaciones internacionales ha incorporado a medida que los acontecimientos políticos, económicos y sociales iban transformado la sociedad internacional, desde 1945 hasta nuestros días.*

1) Dentro de las **grandes tradiciones de pensamiento** en la teoría internacional encontramos al fundador de esta tesis, el británico Martín Wight, el cual introdujo las tres grandes tradiciones de pensamiento en las relaciones internacionales, que son: **realismo, racionalismo y revolucionismo** para suplantarlos más adelante por los equivalentes de **maquiaveliano, grociano y kantiano**, en relación a los tres progenitores que dan nombre a sus respectivas ideologías.

La teoría ha elegido por las denominaciones adoptadas por Hedley Bull en su obra *The Anarchical Society*, el cual sustituyó a Maquiavelo por Hobbes, explicando las tradiciones hobbesianas por las maquiavelianas, en el caso de los pensadores realistas.

La tradición hobbesiana describe las relaciones internacionales, como un estado de guerra de todos contra todos, por lo que existe una condición de conflicto entre Estados o, en términos de teoría de juegos, un juego de suma cero. De tal manera que los intereses de un Estado son excluyentes respecto de los intereses de otro. En ésta corriente, la política más relevante es la guerra. La paz entonces es considerada como un periodo de recuperación entre guerras.

La tradición hobbesiana analiza el comportamiento internacional del Estado libre de toda restricción legal o moral, dictado exclusivamente por sus propios objetivos. Las ideas de moralidad o legalidad son extrañas al ámbito internacional, a diferencia de la sociedad interna, a no ser que se trate de la propia moral del Estado. El único principio que rige en la conducta internacional de ésta corriente es **la prudencia, y el cálculo en función de los propios intereses**. Los acuerdos se practican si forman parte del interés coyuntural en un momento dado.

La tradición kantiana propugna que las relaciones internacionales se definen a partir de lazos sociales transnacionales, que unen a los individuos de diferentes nacionalidades. En ésta tradición el Estado pierde relevancia a favor del individuo, cuyas relaciones en el marco de una potencial comunidad humana han de borrar el sistema de Estados. Esta teoría entiende a las relaciones internacionales, como un cooperativismo puro. Los conflictos de intereses surgen entre los gobernantes, pero no a nivel de los pueblos.

A diferencia del hobbesiano, el kantiano cree que la conducta internacional está dictada por imperativos morales. Estos imperativos no permiten la cooperación entre los Estados, sino, la desaparición del sistema de Estados y su sustitución por una sociedad cosmopolita. Así las reglas de coexistencia entre los Estados quedan relegadas ante los objetivos morales del kantiano. Cuestiones como la soberanía y la independencia no se plantean.

La tradición grociana se emplaza entre las dos anteriores, al describir las relaciones internacionales como una sociedad de Estados o sociedad internacional. En ésta

tradición, el conflicto entre Estados es de carácter limitado, en base, a la existencia de reglas e instituciones. Aquí el juego entre Estados es de tipo distributivo y en parte productivo, ya que se descarta tanto la idea del conflicto permanente, como la identidad completa de intereses. La actividad internacional que mejor tipifica el mundo grociano son las relaciones comerciales y sociales entre los Estados.

El grociano entiende que la conducta del Estado está limitada por las normas y las instituciones de su sociedad (sociedad de estados). Prudencia, moralidad, y derecho confirmarían la lógica del comportamiento estatal, dispuesto a defender la existencia de dicha sociedad. Así, el grociano niega tanto el desgobierno del hobbesiano como la voluntad de independencia del kantiano, buscando el punto medio (orden).

Cada una de las tradiciones reúne una variedad de doctrinas sobre relaciones internacionales. Wight sitúa en el marco de los maquiavelianos el pensamiento de Hobbes, Hegel, Federico el Grande, Clemenceau, y en la actualidad los trabajos de Carr y Morgenthau.

En el terreno de los kantianos, sitúa tres grandes corrientes doctrinarias vinculadas a la reforma protestante, a la Revolución Francesa y a la Revolución comunista (Calvino, Rousseau, y Marx). Los grocianos están dominados por los iusinternacionalistas, por pensadores ingleses como Locke y Burke y por políticos como Gladstone, Castlereagh, Roosevelt, Churchill, etc.

2) Las relaciones internacionales, al igual que otras ciencias sociales, han creado controversias en función de las posiciones teóricas. Se podría decir que en el plano de las relaciones internacionales existen contradicciones entre las dos grandes tradiciones intelectuales (comprensión histórica-clásica y explicación científica-moderna).

Dentro de la formulación teórica existe un carácter muy pluralista que ha permitido el debate y el análisis de las teorías referentes a las relaciones internacionales.

En cuanto se refiere al análisis se podría determinar diferentes niveles, denotando la existencia de múltiples planos para efectuar un análisis de la sociedad internacional. Las teorías se dividen en teorías globales (macronivel) y teorías parciales (nivel medio y micro nivel). Así, la teoría global ofrece una clave explicativa para el conjunto de la sociedad internacional, mientras que las teorías parciales se aplican a regiones o

fenómenos concretos (teoría de la integración) o a un determinado tipo de actor (teorías de “decision making”- toma de decisión en política exterior).

Los teóricos de relaciones internacionales se inscriben en una de las dos tradiciones intelectuales de las ciencias sociales. De ahí que los internacionalistas encuentran perspectivas diferentes en cuanto a las teorías de las relaciones internacionales.

Nos encontramos entonces con dos posiciones intelectuales: La de los filósofos, clásicos o tradicionalistas, y los empiristas, modernos o cientistas. En la primera posición (generalmente normativa), la teoría, está determinada por la realización de un ideal; juzga la realidad sobre la base de los valores o de juicios sobre la naturaleza de los hombres o de las instituciones, intentan responder a cuestiones esenciales; por ejemplo, si el mundo va hacia la paz y el orden o en su defecto si el estado de guerra es permanente. La respuesta la obtienen a través de la reflexión filosófica, consistente en un conocimiento racional o en un conocimiento intuitivo.

En la segunda posición, la teoría empírica está orientada al estudio de fenómenos concretos dentro de las relaciones internacionales y no al planteamiento de cuestiones esenciales. La teoría posiblemente ha de estar organizada en forma de definiciones rigurosas (incluso formulaciones matemáticas), proposiciones lógicas y conexiones causales observables y en consecuencia verificables. Esta actividad se aleja del derecho, la historia y la filosofía para utilizar técnicas de análisis generadas por politólogos, sociólogos, psicólogos, y antropólogos con el argumento de “estudios de comportamiento, análisis de contenido, simulación, teoría de juegos, correlaciones estadísticas. Las cuales permiten observar las regularidades en el comportamiento internacional, conceptualizarlas de modo riguroso, darles forma mediante la construcción de modelos e incluso cuantificarlas.

3) Hechos e ideas **los paradigmas o mapas mentales del teórico.**- A continuación analizaré los tres paradigmas anunciados –realismo, transnacionalismo y estructuralismo-

2.4. Guerra fría y Realismo

“Una vez acabada la segunda guerra mundial, el realismo se presenta como el *<mapa mental>* más apropiado para el análisis de una sociedad internacional que

acaba de vivir una guerra, cuyos orígenes se asocian al fracaso del <espíritu de Ginebra>, y en la que persiste el conflicto, en éste caso entre los ex aliados”.³⁶

Bajo éste horizonte se crean las condiciones para que la escuela de la “Realpolitik” domine el campo intelectual. La Gran Desilusión del período de entre guerras ha puesto en riesgo los valores normativos-jurídicos.

Los realistas entran en vigor a través de Hans J. Morgenthau. El panorama mundial era la lucha entre potencias, guerra de religión, carrera armamentista – que ponen en entredicho la seguridad nacional.

Morgenthau, heredero de la tradición hobbesiana, elabora una teoría basada en lo que se denomina principios del realismo político y es encaminada a orientar la diplomacia en una era de amenaza nuclear.

“El paradigma es claramente tradicional y el objetivo altamente pragmático (influir en el diseño de una política exterior de los Estados Unidos en época de guerra fría mediante la aplicación de la norma más clásica de la tradición diplomática europea; el equilibrio de poder). La suma de ambos elementos (análisis y praxis) se da en la obra de Henry Kissinger, como teórico (A world Restored) y como político, al frente de la diplomacia de los Estados Unidos en la época de Nixon”³⁷.

El paradigma realista se caracteriza por:

- a) El Estado es entendido como un actor racional y unitario. La racionalidad se basa en una maximización del poder y el carácter unitario se refiere a la visión hegeliana del Estado.
- b) El enfoque de estudio se centra en la seguridad nacional. La supervivencia dentro de un medio hostil, en el que la amenaza es constante y militar (ambiente de guerra fría).
- c) La imagen del mundo se establece mediante el conflicto y la anarquía rechazando la idea de comunidad, donde las políticas exteriores de cada estado

³⁶ Esther Barbe, Relaciones Internacionales, pag.60

³⁷ Esther Barbe, Relaciones Internacionales, pag.61

no se ajustan a normas o parámetros establecidos y donde existe un choque constante.

Las premisas del realismo (estatocentrismo, seguridad nacional en términos militares y anarquía) comienzan a tener problemas a medida que se transforma la sociedad internacional: de la Guerra Fría a la distensión iniciada en la década de los sesenta se transforma el panorama internacional en un mundo complejo ya no dictado por la alta política movido por la fuerza militar de las superpotencias, sino a un mundo complejo, el mundo de la baja política, establecido por factores sociales y económicos. En la década de los sesenta aparecerán dos nuevas concepciones: el transnacionalismo y el estructuralismo, las cuales se presentan como alternativas al realismo.

2.5. Transnacionalismo

Si los realistas tenían una finalidad precisa (explicar el comportamiento de los Estados) ahora nos encontramos con dos finalidades que motivarán a los transnacionalistas (explicar los acontecimientos mundiales) y a los estructuralistas (explicar las diferencias a nivel mundial entre ricos y pobres) Ambos paradigmas defenderán sus opciones ideológicas. Así, la visión transnacionalista es típicamente occidental o <industrialocéntrica>, de base liberal, el estructuralismo asume una posición crítica con el sistema económico mundial (en muchos casos de base marxista). Es importante indicar que el transnacionalismo recibe otras acepciones (interdependencia, globalización, sociedad mundial, pluralismo).

- A) El transnacionalismo puro discute el sistema de Estados, como estructura del sistema internacional. Su análisis, sobrepasa el estudio del Estado e incorpora una pluralidad de actores. “Esta pluralidad de actores comprende **Organizaciones Internacionales, empresas multinacionales, organizaciones no gubernamentales, unidades políticas sub estatales, e individuos entre otros.**”³⁸ Debido a esta participación activa dentro de la estructura internacional, el Estado pierde su condición de actor exclusivo, para competir con otros actores.

³⁸ Esther Barbe, Relaciones Internacionales, pag. 66

- B) Esta concepción introduce una nueva agenda de investigación. Las cuestiones político-militares reservados para diplomáticos y estrategias son suplantados por una gama de cuestiones fuertemente activas en los foros internacionales. “La nueva agenda entonces comprende; **cuestiones relacionadas a la actividad humana dentro de un mundo altamente desarrollado: relaciones comerciales, financieras, desarrollo tecnológico, mundo de las comunicaciones, negociaciones de baja política, temas energéticos, nucleares, temas culturales, problemas ecológicos, etc.**”³⁹”

Se establece un tipo de interacción basado en la *administración de intereses* basado en *negociaciones de baja política*, ya que dentro de las relaciones internacionales existe una gama de intereses compartidos (económicos, tecnológicos) que los obliga al diálogo.

La noción de *interdependencia*, supone un comportamiento cooperativo entre los actores internacionales. Si existiese un conflicto, éste se solucionaría a través de medios distintos al militar, ya que éste es ineficaz para resolver el mundo de la interdependencia.

- C) Las Organizaciones Internacionales, empresas multinacionales, organizaciones no gubernamentales, unidades políticas sub estatales, e individuos se encuentran relacionados como piezas interconectadas y vinculadas. “La percepción del mundo de los transnacionalistas está unida a los conceptos de **sociedad mundial** o de **globalismo** en tanto que los flujos económicos o tecnológicos rompen con la lógica del sistema de Estados para crear una lógica de red o de telaraña”⁴⁰

Frente a la anarquía (realistas) tenemos un mundo graciano (cierto orden internacional). Dentro de este sistema de intereses compartidos y cooperación entran en vigor las teorías de **integración técnico-económica “informal”** para distinguirlo de **la integración política** institucionalmente formalizada.

Este grado de cooperación y hasta de interdependencia hace notar la existencia de *simetrías y asimetrías* en el orden internacional, razón por la cual se

³⁹ Esther Barbe, Relaciones Internacionales, pag. 66

⁴⁰ Ibidem, pag. 67

desenmascara la situación de *desigualdad económica y social* reinante por lo que aparece el tercer paradigma que tratara de denunciar la dimensión conflictiva de las relaciones internacionales y la estratificación del sistema internacional.

2.6. Estructuralismo

El anterior paradigma pretende explicar acontecimientos mundiales que inciden en el campo económico-tecnológico altamente desarrollado, “el tercer paradigma pretende conocer **los orígenes, el carácter y las consecuencias del sistema capitalista mundial (con un interés especial por los temas de subdesarrollo)**”⁴¹. Por consiguiente, el estructuralismo centra su análisis de las relaciones internacionales en las *desigualdades en términos de desarrollo económico*, observable dentro del sistema capitalista mundial.

A diferencia de los transnacionalistas, el estructuralismo no ve en el capitalismo un factor tendente a la integración y a la cooperación sino *la causa de los problemas del subdesarrollo*. Es importante indicar que éste paradigma se convierte en algunos casos, en un “*alegato antisistema*” (alteración radical de las bases del sistema económico mundial).

- **Características:**

- a) El foco de análisis para los estructuralistas es el sistema capitalista y sus componentes (clases sociales, Estados, empresas multinacionales, etc.) Este paradigma se basa en un sistema global en el que los actores están sometidos a la lógica de dominio existente en el capitalismo.
- b) Analiza el desarrollo del capitalismo y estudia las relaciones económicas básicamente *de centro periferia* en lo que se refiere a la dependencia y al subdesarrollo.

El estructuralista explica las situaciones de marginalidad de algunos pueblos, los mecanismos que prolongan ésta situación y que consolidan la dependencia

⁴¹ Esther Barbe, Relaciones Internacionales, pag. 68

(mecanismo de inversión, programas de ayuda, fijación de precios, políticas de desarrollo, dominio político militar, etc.).

- c) La imagen del mundo se manifiesta en términos de explotación. “**Algunos autores han descrito al sistema como un pulpo de varias cabezas (centros), que se alimentan del trabajo de múltiples tentáculos (periferias).** El sistema es tal que **el tentáculo está condenado a trabajar para el centro en un juego de suma cero, en el que siempre hay un ganador (centro) y un perdedor (periferia)**”⁴². En éste estado de cosas, el sistema no genera en ningún caso intereses comunes, como en el segundo paradigma.

El papel de éste paradigma dentro de las relaciones internacionales no ha sido tan significativo como los dos anteriores, pero ha introducido una serie de temas que han creado *<la masa crítica>* para desarrollar una de las conceptualizaciones *más fructíferas en la disciplina de las relaciones internacionales desde los años ochenta*: **La economía política internacional**. Aglutinando temas como el comercio internacional, el sistema monetario internacional, las relaciones Norte Sur, las firmas multinacionales, los problemas económicos globales, y las políticas económicas exteriores de los Estados, entre otros , constituyen los temas ejes de la Economía Política Internacional.

2.7. La noción de la jerarquía

La evaluación del poder en términos internacionales es un proceso que difícilmente puede ser cuantificado. Se ha mencionado diversos recursos que los Estados poderosos han tenido o tienen en cantidades abundantes. En ocasiones se califica a partir de dichos recursos. De esta manera se influye que los *Estados grandes siempre serán influyentes con respecto a los pequeños*.

“De esta manera se está abordando el poder en el sentido hobbesiano, en términos de cantidad o de propiedad: el poder como posesión. Sin embargo, Locke, Max, Weber o, mas recientemente, los analistas de las relaciones internacionales **distinguen entre el**

⁴² Esther Barbe, Relaciones Internacionales, pag . 70

poder como recurso (la base del poder) y poder como influencia (el ejercicio del poder de un Estado sobre los demás)”.⁴³

La naturaleza del poder se la entiende mediante la relación que existe con otros. Las interacciones entre Estados producto de esa relación permiten estimar el sentido mismo del poder. Existen recursos de tipo cualitativo o intangible sin los cuales es imposible explicar el sentido del poder.

Los recursos intangibles son difíciles de cuantificar o valorar como por ejemplo la moral de una población, la capacidad de liderazgo, eficiencia administrativa, la eficiencia de un cuerpo diplomático, la cohesión de la población, el nivel de compromiso individual frente al Estado.

*De modo particular hay que hacer mención concreta de un elemento imprescindible dentro de la capacidad de poder de un Estado: **la voluntad política**, ésta voluntad está ligada a la voluntad de asumir funciones de dimensión internacional. La voluntad o, contrariamente la falta de voluntad para asumir dichas funciones es básica a la hora de valorar la influencia que va ha ejercer un Estado.*

Hay que hacer una diferencia entre el <poder como suma de recursos> que los Estados tienen y la <estructura externa> que subordina dicho poder (poder estructural).

El poder estructural externo “es la habilidad para determinar las reglas del juego en la política internacional. En otras palabras ***el poder como relación***. Así, el poder de un Estado es tal en la medida en que este es capaz de *ejercer su influencia sobre otros Estados* y, aun más, en la medida en que es *capaz de establecer las reglas de juego*”.

⁴⁴

La configuración del poder surgida de las relaciones internacionales establece la estructura del sistema internacional, y ésta estructura a la vez establecerá los límites dentro del cual los actores internacionales se mueven en su conjunto. Como escribe Brucam “*Son las estructuras, las capacidades y las relaciones de poder que prevalecen en el sistema en un determinado momento las que determinan el carácter*

⁴³ Esther Barbe, Relaciones Internacionales, pag. 142

⁴⁴ Ibidem, pag. 145

*de las relaciones entre naciones y, de tal manera, la naturaleza del sistema intencional”.*⁴⁵

Se ha dicho que **sólo las potencias disponen del poder estructural**, el cual ejerce el **control sobre la seguridad, sobre la producción, finanzas, y conocimientos (ciencia, técnica y cultura)**. Estas cuatro dimensiones del poder se encuentran latentes en todo Estado dentro de su ejercicio de poder.

Las interacciones internacionales son procesos políticamente relevantes de comunicación e intercambio entre los actores. El criterio de relevancia política, cuya consecuencia es la redistribución del poder en el sistema. Los procesos de comunicación y de intercambio son un continuo **conflicto/cooperación**, identificando los extremos como (*guerra-integración*)

2.8. La cooperación dentro de las relaciones internacionales

Tras el conflicto y su forma extrema (guerra), está la **cooperación** cuya forma extrema es **la integración**. Las interacciones diversas y complejas que conformaran la dimensión cooperativa de las relaciones internacionales han sido abordadas desde el punto de vista teórico como la “**superación de la imagen anárquica de las relaciones internacionales**” en beneficio de la eficiencia y el bienestar. El nivel de intensidad de la cooperación puede variar sustancialmente, desde *la negociación diplomática puntual* (financiación de un proyecto), hasta *la creación de una organización* en la que los Estados asuman compartir la soberanía, iniciando el proceso de integración (supranacionalidad, a través del derecho y de los mecanismos de toma de decisión). “Las condiciones que favorecen el establecimiento de relaciones de cooperación son según Holsti, las siguientes:

- ***La existencia de intereses, objetivos y necesidades similares o complementarios entre las partes;***
- ***La distribución equitativa de costes, riesgos, y beneficios;***
- ***La confianza de que la otra parte cumplirá con sus obligaciones; y***

⁴⁵ Brucan, La disolución del poder, Pág. 14

- *Las interacciones que han de llevarse a cabo en términos de reciprocidad y de confianza mutua*”.⁴⁶

Existen diferentes tipos de cooperación internacional, podemos distinguir entre **cooperación política, cooperación económica y cooperación técnica**.

De acuerdo al nivel de formalización de la cooperación existen niveles altamente formalizados, mediante un mecanismo jurídico formal (tratados o/y organizaciones internacionales), y otras de carácter informal, basadas únicamente en acuerdos políticos.

Se distingue entre **cooperación bilateral** (establecida entre dos Estados) y **cooperación multilateral** (habitualmente en el marco de una organización internacional o dentro de una asociación de Estados). Existe cooperación a **nivel interestatal** (bilateral y multilateral); **nivel gubernamental subestatal**, que ofrece ejemplos como la cooperación transfronteriza entre gobiernos regionales; el nivel transnacional, que abarca a todas las ONG que participan en proyectos de cooperación; y **el nivel supraestatal**, en el que se ubican todas las relaciones de cooperación enmarcadas en una organización internacional.

Entre las modalidades de la cooperación, “la que despierta mayor interés, a nivel social, es la **cooperación internacional para el desarrollo**”⁴⁷. Básicamente ésta cooperación es desplegada por países desarrollados que, por alguna transferencia de recursos a los países subdesarrollados, tiene como objeto principal la de ayudar a superar la difícil situación existente en los países subdesarrollados.

Dentro de los organismos de cooperación multilateral están el **Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, bancos regionales de desarrollo. Los fondos multilaterales vinculados a Naciones Unidas, como el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola, o a otras organizaciones, y finalmente los organismos de carácter técnico funcional como la Organización Mundial de Comercio**.

Una forma de cooperación se plasma a través del otorgamiento de recursos financieros, los cuales son transferidos unilateralmente (participación unitaria de un

⁴⁶ Esther Barbe, Las relaciones Internacionales, pag. 215

⁴⁷ Ibidem, pag 216

sólo Estado u organismo) o multilateralmente (presencia de varios actores). La diferencia entre bilateralidad y multilateralidad en tratándose de la cooperación estriba en que en el primer caso “*el donante tiene una mayor capacidad de control sobre el receptor*”.⁴⁸ Algunos autores han definido la cooperación para el desarrollo como “*un instrumento más de la política exterior*”,⁴⁹ dirigiendo la ayuda hacia regiones en las que tenga intereses (seguridad, proximidad geográfica, lazos, intereses económicos etc.). *Además el donante puede ligar su ayuda a determinadas condiciones*. Así, por ejemplo, el receptor ha de utilizar una parte de la ayuda o de los préstamos para adquirir exportaciones del país donante.

Los organismos financieros internacionales también, condicionan sus préstamos en función a que los receptores adopten ***programas de ajuste estructural***. Lo que en ocasiones mejora las cifras macroeconómicas, pero en ***detrimiento de las condiciones de vida para la mayoría de la población***.

Varias décadas de cooperación intencional para el desarrollo no han conseguido el objetivo: **la globalización del bienestar económico y social**. Las tendencias más actuales apuntan hacia **la marginalización profunda de los más pobres y la regionalización del resto alrededor de tres polos** (Estados Unidos, algunos Estados de Asia y la Unión Europea).

Dentro del proceso de integración se da una cesión voluntaria de competencias de los Estados miembros a los órganos comunes, o si se quiere se opera una transferencia de soberanía en determinadas áreas y se constituye instituciones independientes, se procura una identidad cultural común, y se obtiene una comunidad de seguridad que elimina la guerra.

De lo dicho son tres los elementos fundamentales de toda integración:

- ***Transferencia de soberanía e instituciones independientes***
- ***Creación de identidad común***
- ***Eliminación de la guerra.***

⁴⁸ Esther Barbe, Las relaciones Internacionales, pag. 218

⁴⁹ Ibidem.

Estos elementos no son excluyentes, más bien se podría decir que la suma de los tres constituiría el éxito de cualquier proceso de integración en el actual sistema internacional.

2.9. Globalización

Globalización, concepto que pretende descubrir la realidad inmediata como una sociedad planetaria, más allá de fronteras, barreras arancelarias, diferencias étnicas, credos religiosos, ideologías políticas y condiciones socio-económicas o culturales. Surge como consecuencia de la internacionalización cada vez más acentuada de los procesos económicos, los conflictos sociales y los fenómenos político-culturales.

En sus inicios, el concepto de globalización se ha venido utilizando para describir los cambios en las economías nacionales, cada vez más integradas en sistemas sociales abiertos e interdependientes, sujetas a los efectos de la libertad de los mercados, las fluctuaciones monetarias y los movimientos especulativos de capital. Los ámbitos de la realidad en los que mejor se refleja la globalización son la economía, y la innovación tecnológica.

La globalización se evidencia en la necesidad de todos los países en crear un movimiento en favor de la creación de un tribunal internacional, validado para juzgar los delitos contra los derechos humanos, como el genocidio, el terrorismo y la persecución política, religiosa, étnica o social.⁵⁰

La globalización según Jurgen Shuldt “serviría para comprender la nueva dinámica mundial, en sus aspectos económicos, socioculturales y políticos, y en muchos casos hasta éticos, ecológicos y militares.”⁵¹ De lo dicho la globalización necesita de políticas adecuadas para que los países puedan adaptarse a las profundas transformaciones que se producen en el entorno internacional.

En síntesis existen tres causas para la globalización:

⁵⁰ Biblioteca de Consulta , Microsoft Encarta, 2004

⁵¹ Jurgen Schuldt, Globalización Mito o Realidad, pag. 10

1. La aceleración de los ritmos de apertura económica y de los intercambios de mercancías y servicios;
2. La liberalización de los mercados de capitales que han integrado las plazas financieras y las bolsas de valores de todo el mundo;
3. La revolución tecnológica: telecomunicaciones, comunicaciones, y la informática.

El profesor Alain Touraine define a la globalización como “fenómeno rupturista con el pasado, <proceso nefasto mediante el cual los pueblos han cedido el poder sobre sus economías y sus sociedades a fuerzas globales y antidemocráticas, tales como los mercados, las agencias de calificación de la deuda, etc.>”⁵²

En esencia, la globalización económica es un proceso a través del cual las economías nacionales se integran progresivamente en el marco de la economía internacional, de modo que su evolución dependerá cada vez mas de los mercados internacionales.

El regionalismo no resulta de por si una expresión contraria a las tendencias de globalización, sino que es funcional para introducir ajustes a favor de la expansión de los mercados y de la productividad.

VER APENDICE CUADRO No.3

⁵² Juaquin Estafania, La Nueva Economía, La Globalización, pag. 14

CAPÍTULO TERCERO

Las Organizaciones Internacionales

3.1. Concepto y características

Las Organizaciones Internacionales, (en adelante denominadas como O.I.) constituyen *asociaciones deliberadas de Estados establecidas por acuerdo internacional, dotadas de órganos permanentes, propios e independientes, encargados de gestionar determinados intereses colectivos y competentes de expresar una voluntad jurídicamente distinta de la de sus partes*

El concepto propuesto describe las cuatro características que permiten diferenciar las O. I. de otras entidades afines.

1. Una composición interestatal
2. Una base jurídica generalmente convencional
3. Una estructura orgánica permanente e independiente
4. Autonomía jurídica.

3.2. Evolución histórica

Debido al cambio dentro de la sociedad internacional de un mundo homogéneo de los Estados europeos a una heterogeneidad global surgen las O.I. como organismos articuladores y facilitadores.

Los esfuerzos nacionales y los acuerdos bilaterales para el desarrollo de los Estados eran insuficientes y tuvieron que buscar necesariamente la cooperación como un medio entre ellos. Pronto los intereses se multiplicaron y frente a las necesidades de **cooperación e interdependencia** utilizaron los métodos que tenían en ese momento

a disposición, estas son las conferencias internacionales y tratados. Pero todavía eran insuficientes estos métodos ya que la cooperación internacional requería mayores esfuerzos. Entonces se crearon mecanismos de cooperación permanente y voluntaria, dando vida a entes independientes dotados de voluntad propia destinados a alcanzar determinados objetivos.

Las organizaciones internacionales se han ampliado y diversificado a lo largo del siglo XX. En la actualidad las O.I. superan las trescientas y abarcan casi la totalidad de las actividades humanas. De esta manera las OI tienden a crear estructuras de poder que se relacionan con el Estado. El orden jurídico internacional va dejando de ser única y exclusivamente un derecho de coordinación, para incorporar, merced en buena parte a la actividad de las O.I., características propias de un derecho de **subordinación o institucional**. De la misma manera la presencia de las Organizaciones favorece a la **humanización, socialización, organización, y democratización de los países**.

A aquellas organizaciones que tienen como miembros a los gobiernos y que se han constituido a través de tratados entre los Estados se les denomina organizaciones intergubernamentales (OIG); a aquellas que están compuestas principalmente por individuos o grupos privados se les denomina Organizaciones No Gubernamentales (ONG'S). En el mundo de hoy existen más de 300 OIG y más de 10.000 ONG'S. Esto indica que los puentes entre las personas son mucho más numerosos que los correspondientes a la comunicación de los gobiernos.

Algunas organizaciones internacionales desempeñan múltiples propósitos, aun cuando un número muy superior tiene propósitos específicos y limitados. Más de la mitad de las OIG trabajan en el campo económico; la mayor parte de las ONG'S trabajan en los campos del comercio, la industria, desarrollo humano y social y en los campos de la salud y la medicina.

A medida que en el siglo XX aumentaban las relaciones transnacionales, los comerciantes, los profesionales y en general otros grupos evidenciaron que compartían intereses que iban más allá de las fronteras nacionales, sus lazos de unión se tornaron institucionales y nacieron las denominadas ONG'S. Los efectos de éste tipo de agremiaciones son discutidos. En algunas oportunidades las ONG'S aportan

considerables elementos por su labor como consultores en los procesos de toma de decisiones al interior de las OIG. Las ONG'S también pueden tener un impacto como actores autónomos en competencia con los gobiernos nacionales en la arena internacional.

Tal como sucedió con las ONG'S, desde la segunda guerra mundial el crecimiento de las OIG ha sido dramático. Las OIG son instrumentos para intervenir en desacuerdos y problemas entre los Estados. Los problemas pueden ir desde los asuntos interestatales más cruciales y más controvertidos (alta política), hasta materias de menor importancia o de tipo técnico (política menor), donde los Estados están más dispuestos a cooperar y otorgar poderes a las OIG para tomar las decisiones de tipo técnico. La hipótesis funcionalista sostiene que la cooperación entre las áreas de política menor puede expandirse hacia las áreas de la alta política y, finalmente, conducir al desarrollo de instituciones supranacionales. Aun cuando hoy en día existe muy poco o ningún supranacionalismo. La Organización de las Naciones Unidas en adelante denominada ONU, es una OIG mundial, creada en 1945 como sucesora de la Liga de las Naciones.

A la ONU se le juzga generalmente por su desempeño en las áreas de la guerra y la paz, pero a través de los años gran parte de su presupuesto se ha empleado en la solución de diversos problemas de carácter económico y social. En algunos casos la ONU ha sido ineficiente en el campo de la guerra y la paz pero ha organizado varias fuerzas dedicadas a su preservación, ha mediado en disputas y ha servido como una alternativa a la violencia, proporcionando un foro en el cual los Estados expresen sus diferencias. La era de la posguerra fría ha visto el resurgir del papel de la ONU en la preservación de la paz y en la implementación de la seguridad colectiva, con diverso resultados a medida que la organización se ha extendido en forma muy apreciable. Dentro del conflicto bélico entre Irak y los Aliados se ha dejado en entredicho la actuación de la ONU, pero la necesidad de existencia de este Organismo sigue siendo fundamental para el desenvolvimiento de los Estados dentro de la comunidad internacional y sus relaciones .

La Unión Europea anteriormente denominada Comunidad Económica Europea es una OIG de carácter regional que está conformada por quince Estados que participan de un esfuerzo de integración regional. Iniciada en la década de los años cincuenta, la

Comunidad fue concebida para crear dentro de sus países miembros un *mercado económico único* que promoviera la *eficiencia económica y la prosperidad*. La toma de decisiones en la Unión tiene lugar a través de un complejo conjunto de instituciones que hacen que las políticas sean vinculantes para todos los miembros. Se puede indicar que esta OIG ha progresado a favor de la integración económica, avanzando de una zona de libre comercio hasta un mercado común, pero se han desarrollado menos en el campo de la integración política.

3.3. Beneficios de las Organizaciones Internacionales

1. “Las O.I. han servido de foros para el establecimiento de nuevos valores como los derechos humanos, derecho al desarrollo, igualdad económica, descolonización, protección al medio ambiente etc.
2. Las O.I. han servido para que los individuos participen en la escena internacional, como los individuos, a los que les reconoce ciertos derechos y la posibilidad de hacerlos valer jurídicamente
3. Han acercado la acción internacional a los particulares, democratizando la participación de los individuos
4. La creación de una densa red de relaciones en y en torno a las OI, al favorecer la permanencia y la institucionalización de la negociación internacional y posibilitar la toma de decisión por mayoría, lo cual ha influido en la forma de elaboración de las normas internacionales.
5. El establecimiento de O.I. ha favorecido el desarrollo de procedimientos de control de la aplicación de las normas internacionales.”⁵³

El concepto propuesto describe las cuatro características que permiten diferenciar las Organizaciones Internacionales de otras entidades afines.

- Una composición interestatal
- Una base jurídica generalmente convencional
- Una estructura orgánica permanente e independiente
- Autonomía jurídica.

⁵³ Manuel Díez de Velasco, Organizaciones Internacionales, pag.39

- **Base Jurídica convencional**

Las O.I. son sujetos de derecho derivado, su presencia se debe a un acto jurídico anterior a la Organización. Lo habitual es que el acto jurídico creador adopte la forma de un tratado multilateral, negociado en el marco de una conferencia intergubernamental, por lo tanto, estará sujeto a las normas del Derecho de los tratados (Art. 5 del Convenio de Viena sobre el derecho de los tratados entre Estados y Organizaciones internacionales). Las OI poseen una naturaleza particular que lo diferencia de los tratados multilaterales ordinarios, tan sólo sea por estar destinado a llegar a ser la constitución, esto es, el acto de fundación de la Organización, al que ésta se une a lo largo de su existencia, el cual, posee un carácter convencional e institucional. El acuerdo creador frecuentemente adoptará una forma solemne cuya base jurídica es un acuerdo internacional.

- **Estructura orgánica permanente e independiente**

No se puede decir que las Organizaciones Internacionales tengan una forma típica de estructura orgánica, pero básicamente se puede encontrar similares estructuras apoyadas en un esquema tripartito: Una asamblea plenaria, una estructura de gobierno y un secretariado encargado de la administración.

- **Autonomía jurídica**

Las Organizaciones internacionales poseen una personalidad jurídica distinta de la de sus Estados miembros. Son capaces de elaborar y manifestar una voluntad autónoma dentro de sus competencias. Se les reconoce ser titulares de derechos y obligaciones, tanto en las relaciones con otros sujetos internacionales (personalidad jurídica internacional).

VER APENDICE CUADRO No. 4.

3.4. La cooperación internacional en la solución de problemas económicos y sociales

Los organismos más significativos creados en el marco de las Naciones Unidas en relación con el desarrollo económico y social de los países subdesarrollados son: el Programa de las Naciones Unidas para el desarrollo (PNUD), la Conferencia de Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI). Estos organismos tienen como tarea la puesta en práctica de las tres líneas básicas que caracterizan la estrategia de las Naciones Unidas para el desarrollo.

3.4.1. El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)

El objetivo del PNUD es servir de medio para la asistencia técnica para el desarrollo de los países subdesarrollados. Específicamente su función consiste en edificar y ejecutar un programa de ayuda multilateral para proyectos de preinversión a fin de establecer las condiciones e infraestructuras necesarias para que las inversiones sean eficaces y para cautivar nuevo capital a los países en desarrollo.

El PNUD, ha establecido como esferas prioritarias de su actuación las siguientes: desarrollo social y eliminación de la pobreza, desarrollo de la gestión y la buena administración pública, energía sostenible y medio ambiente, ciencia y tecnología.

El PNUD es el encargado de la aprobación y supervisión de todas las actividades, la ejecución de los proyectos suele encomendarse a otros órganos del sistema de las Naciones Unidas; estos son los llamados organismos participantes y de ejecución; entre ellos figuran la mayoría de los Organismos especializados, la UNCTAD y la ONUDI.

3.4.2. La Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD)

La conferencia se reunió por primera vez en Ginebra en 1964, posteriormente la Asamblea General decidió establecerla como órgano permanente de las Naciones Unidas. Sus reuniones plenarias no deben distanciarse más de 4 años.

Los Estados miembros de la UNCTAD aprovecharon la reunión de 1992 en Cartagena para adecuar la Conferencia a la nueva situación. Y ello en un doble sentido: de un lado, partiendo de la premisa de que sin un proceso económico duradero no puede haber paz ni seguridad internacional y que en consecuencia “el desarrollo debe convertirse en la prioridad de la agenda de la comunidad internacional”; y de otro lado dando prioridad a los problemas de los países miembros menos adelantados, y a la lucha contra la pobreza (mandato de la UNCTAD contenido en el denominado <Compromiso de Cartagena>).

La Junta compuesta por 138 miembros, se reúne normalmente dos veces al año y su misión fundamental es la de suplir a la Conferencia dentro de los períodos de tiempo en que ésta no sesiona. La Junta tiene facultad para crear órganos subsidiarios permanentes y ha creado la Comisión de productos básicos; la comisión de manufacturas; la comisión de comercio invisible y de la financiación relacionada con el comercio y la Comisión de transporte marítimo.

- **El comercio internacional desde la visión de la UNCTAD:**

La cooperación para el desarrollo en la esfera del comercio internacional se mueve entre dos principios contrapuestos:

- a) La posición desventajosa de los países en vías de desarrollo en el comercio internacional (tendencia al deterioro de los términos de intercambio en perjuicio de estos), y
- b) La viabilidad de que el comercio internacional sea un instrumento importante de desarrollo de los países en vías de desarrollo.

En éste marco, las Naciones Unidas a través de la UNCTAD se planteó la necesidad de regular e intervenir el comercio internacional a fin de modificar los términos en que actualmente se establecen las relaciones comerciales entre los países desarrollados y los países en vías de desarrollo. Las medidas más significativas adoptadas al efecto son:

- a) Sistema de preferencias generalizadas sin reciprocidad.- Consiste en la reducción o exoneración por parte de determinados países desarrollados, de los derechos de

aduanas a un amplio número de productos manufacturados por los países en vías de desarrollo.

b) El control de las prácticas comerciales restrictivas.- Consiste en la adopción de un conjunto de principios y normas equitativas para el control de las prácticas comerciales restrictivas.

c) El Programa Integrado de Productos Básicos.- Significa un compromiso político de los países desarrollados y los países en vías de desarrollo de establecer negociaciones en busca de acuerdos sobre el comercio de un gran número de productos básicos, de tal manera que se garantice el suministro y la estabilidad de precios.

● **Ciencia y tecnología:**

Podría definir que la ciencia equivale al conjunto de conocimientos obtenidos los cuales están sistemáticamente estructurados y de los que se deducen principios y leyes generales, en tanto que la tecnología implica un aprovechamiento práctico del conocimiento científico.

“Para G. Rovari se entiende por técnica la actividad consistente en construir y manipular procesos físicos, humanos y sociales; se distingue pues, claramente de la actividad meramente cognoscitiva, a la que se da el nombre de ciencia en sentido propio. La tecnología está orientada a poner en práctica y a aplicar los conocimientos que los seres humanos han adquirido a través del tiempo. Esto es justamente lo que se puede definir como avances tecnológicos.”⁵⁴

Una de las áreas más importantes en todos los sectores económicos es la tecnología, la transformación tecnológica constituye un eje del desarrollo, por esto, al tratar los problemas de la cooperación internacional para el desarrollo, una de las cuestiones primordiales es conocer la situación en que los países en vías de desarrollo se encuentran frente a la adquisición, desarrollo y aplicación de la tecnología. De lo dicho se desprende lo siguiente:

⁵⁴ Galo Yépez Holguín, Los Nuevos Lineamientos de la Política Exterior Ecuatoriana, pag. 26

1. *Existe una inferioridad tecnológica de los países en vías de desarrollo respecto a los países desarrollados.*
2. *Dependencia tecnológica de los países en vías de desarrollo respecto de los países desarrollados*
3. *Transferencia inversa de tecnología (emigración de profesionales cualificados)*

- **La financiación del desarrollo:**

La ONU tiene como estrategia para el desarrollo la necesidad de fomentar las fuentes de financiación a favor de los países subdesarrollados.

El dificultad surge entre la relación que existe entre la financiación externa para el desarrollo y la deuda externa de los países subdesarrollados. Los recursos externos se dirigen de los países en desarrollo a los países desarrollados, en vez de ir en dirección contraria. Este desfase es producido por la obligación de pago al servicio de la deuda.

Han existido determinadas medidas referentes al financiamiento externo:

1.- Promover las inversiones extranjeras en los países en desarrollo.- Las resoluciones de las Naciones Unidas con relación a las inversiones privadas se dirigen a:

Instituir un proceso de garantías de las inversiones extranjeras en los países en desarrollo como – establecimiento de seguros a las inversiones. – el compromiso del país receptor de respetar la propiedad privada o la creación de un sistema de arreglo de diferencias jurídicas.

2.- Organizar la ayuda multilateral a través de programas de asistencia.- Que administre los fondos suministrados por los Estados o por entidades públicas o particulares. En éste proceso aparece la asistencia del PNUD y la ONUDI.

Existen dos maneras principales de recaudar los fondos necesarios a través de la ONU, la primera, en base del presupuesto ordinario de las Naciones Unidas. La segunda, en base a las aportaciones voluntarias de los Estados miembros mediante una cuenta manejada por los órganos subsidiarios que organizan la ayuda.

La escasez de recursos financieros presupuestarios de las Naciones Unidas para actividades operacionales en relación a la asistencia a los países en desarrollo y la excesiva dependencia que el sistema de contribuciones voluntarias introduce lleva en si mismo el germen de la crisis de los programas de las Naciones Unidas. Es conocida la presión política que los Estados industrializados puedan ejercer sobre los Estados beneficiarios de la ayuda dada la cuantía y el carácter voluntario de sus contribuciones en los programas de las Naciones Unidas.

3.5. La Organización de las Naciones Unidas (ONU)

La Organización de las Naciones Unidas, es el intento más grande en la historia de crear una OI capaz de mantener la paz y la seguridad internacional, que es además el primer y principal de sus propósitos.

La ONU es una OI creada por los Estados a través de su tratado constitutivo conocido como la Carta de las Naciones Unidas, o Carta de San Francisco, lugar en que se firmó.

La Carta de la Naciones Unidas comienza con un preámbulo en el que se proclaman las intenciones de los países que conformaron la Conferencia de San Francisco. Se encuentra el Capítulo 1 titulado “Propósitos y Principios” que se divide en dos artículos: el artículo 1, dedicado a los propósitos y el artículo 2 a los principios.

- El contenido de los propósitos de las Naciones Unidas:

El artículo 1 de la Carta expresa los propósitos, aquí voy a describir brevemente los mismos.

Los Propósitos de las Naciones Unidas son:

- 1. Mantener la paz y la seguridad internacional, lograr por medios pacíficos y de conformidad con los principios de justicia y de derecho internacional, el ajuste o arreglo de las controversias o situaciones que quebranten la paz.***

2. *Fomentar entre las naciones relaciones de amistad basadas en el respeto al principio de la igualdad de derechos y al de la libre determinación de los pueblos, y tomar medidas adecuadas para fortalecer la paz universal.*
 3. *Realizar la cooperación internacional en la solución de problemas internacionales de carácter económico, social, cultural o humanitario, y en el desarrollo y estímulo del respeto a los derechos humano y a las libertades fundamentales de todos, sin distinción por motivo de raza, sexo, idioma o religión, y*
 4. *Servir de centro que armonice los esfuerzos de las naciones por alcanzar estos propósitos comunes.*
- Los principios de las Naciones Unidas:

Los principios formulados en el Art. 2 de la Carta constituyen el marco general de obligaciones en el que se desenvuelve la actuación de los órganos y de los miembros de las Naciones Unidas.

Los principios enumerados en la Carta son:

1. *El principio de la igualdad soberana de los Estados*
2. *El principio de la buena fe*
3. *El principio del arreglo pacífico de las controversias*
4. *El principio de la prohibición de la amenaza o del uso de la fuerza*
5. *El principio de la asistencia a las Naciones Unidas*
6. *El principio de la autoridad de las Naciones Unidas sobre los Estados no miembros*
7. *El principio de la excepción de la jurisdicción interna de los Estados.*

Hay tres principios que no están expresamente recogidos en el Art. 2 de la Carta de las Naciones Unidas y son:

1. *El principio relativo a la obligación de no intervenir en los asuntos que son de la jurisdicción interna de los Estados*
2. *La obligación de los Estados a cooperar entre si*

3. *El principio de igualdad de derechos y de libre determinación de los pueblos.*

- Junto a estos podemos destacar e identificar en la práctica más reciente otros principios que podemos considerar hoy consagrados, entre los que destaca el principio al respeto de los derechos humanos.
- Existen valores moduladores de los principios existentes, como es el caso de **la protección del medio ambiente, la democracia y la economía de mercado.**

- **La Asamblea General:**

La Asamblea General es un órgano de competencia general, está conformada por todos los miembros de la Organización, los cuales se hacen representar mediante cinco delegados y un número igual de suplentes.

La Asamblea general tiene una competencia general y varias específicas. La general, faculta a la Asamblea General para discutir cualquier asunto referente a los poderes y funciones de los órganos de la ONU.

Dentro de las fusiones de competencia específica existe una que se refiere a:

Fomentar la cooperación internacional en el campo económico, social, cultural, educativo, sanitario, etc.

- **El Consejo Económico y Social (ECOSOC)**

Es un órgano de carácter principal sin autonomía. Dentro de las tareas del ECOSOC, pueden participar, sin derecho a voto, los Estados no miembros del Consejo y representantes de los organismos especializados y determinadas organizaciones no gubernamentales que tengan reconocido estatuto consultivo.

Se reúne por lo general dos veces al año en Nueva York y Ginebra y sus sesiones duran el aproximado a un mes. Las decisiones se toman por mayoría.

La labor de ésta organización se lleva a cabo por el Consejo, también por comités permanentes, organizaciones no gubernamentales, de vivienda, de recursos naturales, de planificación del desarrollo, etc., de comisiones técnicas; estadísticas, población, derechos humanos, estupefacientes, de empresas transnacionales, etc. Y de las Comisiones económicas regionales.

Las competencias del ECOSOC son amplísimas las cuales son las siguientes:

- a) “Puede elaborar informes y estudios respecto de asuntos internacionales de carácter económico, social, cultural, educativo, etc.*
- b) Puede hacer recomendaciones a la Asamblea General, demás órganos y organismos especializados*
- c) Puede hacer recomendaciones para promover los derechos humanos*
- d) Facultado para tramitar las comunicaciones sobre los derechos humanos*
- e) Facultado para formular proyectos de convención en materia de su competencia*
- f) Convocar a conferencias internacionales en asuntos de su competencia*
- g) Podrá concertar acuerdos con otros organismos especializados, aunque estos estarán sujetos a la aprobación de la Asamblea General*
- h) Tiene la misión de coordinar las actividades de los organismos especializados mediante consultas o haciendo recomendaciones*
- i) Podrá tomar medidas para obtener informes periódicos de los organismos especializados y comunicar a la Asamblea sus observaciones sobre el mismo*
- j) Suministra información al Consejo de Seguridad y prestará ayuda si lo solicita*
- k) Tiene la facultad de darse su propio reglamento interno*
- l) Le corresponde desempeñar las funciones dentro de su competencia para el cumplimiento de las Resoluciones de la Asamblea General*
- m) Desempeña las demás funciones que le encomiende la carta o le asigne la Asamblea General.*
- n) Puede invitar a los miembros de la Naciones Unidas a sus deliberaciones*
- o) Facultado para hacer arreglos con los organismos especializados para que los representantes de estos, participen , sin derecho a voto, y para que*

representantes del ECOSOC participen en las deliberaciones de ellos (Art. 70)

- p) Podrá celebrar consultas con organizaciones no gubernamentales que se ocupen en asuntos de la competencia de Consejo*
- q) Finalmente puede establecer comisiones de orden económico y social para la promoción de los derechos humanos y demás que crean necesario (Art. 68), así como los órganos subsidiarios para el mejor desempeño de sus funciones.”⁵⁵*

VER APENDICE CUADRO No. 5.

3.6. Organismos especializados de cooperación económica y financiera

Estas organizaciones cumplen una función de **cooperación** en el plano internacional a través del **fomento y desarrollo económico agrícola e industrial, cooperación económica, monetaria, comercio mundial** en los planes de las relaciones comerciales multilaterales, de los aranceles, de las mercancías e incluso de aspectos particulares como la incidencia de derechos de **propiedad intelectual**.

Las organizaciones de cooperación preferentemente económicas son las más numerosas. Algunas persiguen fines financieros, como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Internacional para la reconstrucción y desarrollo; otras tiende al desarrollo de las relaciones comerciales, como la Organización Mundial del Comercio (OMC); otras se proponen objetivos económicos de naturaleza global, como la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), por sectores económicos, como agrícola FAO, industrial ONUDI, turismo OMT, por productos, OPEP. Finalmente otras organizaciones que persiguen organizar toda el área económica sobre la que operan, como la Comunidad Andina, MERCOSUR, la Asociación de Libre comercio de Norte América NAFTA, la Asociación Europea de Libre Comercio, La Unión Europea, la Asociación de Naciones del Sureste Asiático, La comunidad del Caribe, La Comunidad Económica de los Estados de África Occidental, el Consejo de Cooperación del Golfo, la Comunidad Económica Africana, etc.

⁵⁵ Fuente: Carta de la Organización de las Naciones Unidas

3.6.1. El Banco Internacional para la reconstrucción y el fomento (BIRD)

Fue firmado el 27 de Diciembre de 1945 por veintiocho países. Posteriormente fue modificado para autorizar los préstamos a la Corporación Financiera Internacional. Su sede está en Washington.

Fines:

1. Auxiliar a la reconstrucción y desarrollo de los Estados miembros, facilitando inversiones de capitales para fines productivos
2. Promover las inversiones privadas de capitales extranjeros mediante garantías o participaciones en los préstamos y otras inversiones
3. Promover un crecimiento equilibrado a largo alcance del comercio internacional y el mantenimiento del equilibrio de las balanzas de pagos
4. Ajustar los préstamos concedidos o garantizados por el banco con otros préstamos internacionales de otros orígenes, dando prioridad a los proyectos mas útiles y más urgentes o a los de mayor importancia
5. Facilitar en los primeros años posteriores a la segunda guerra mundial la transición entre la economía de guerra a la economía de paz.

- Miembros:

Según el Art. II, Sección 1 del Estatuto, “*serán miembros fundadores del Banco aquellos miembros de Fondo Monetario Internacional que se adhieran al Banco antes del 31 de Diciembre de 1945.*”⁵⁶ Tendrán acceso al Banco todos los miembros del Fondo Monetario Internacional en el momento y en las condiciones prescritas por el Banco.

- Estructura orgánica:

- a. La Junta o Consejo de Gobernadores.- personas designadas por cada Estado.

⁵⁶ Manuel Diez de Velasco, Las Organizaciones Internacionales, pag. 392

- b. Los Consejeros Ejecutivos o Administradores.-Actualmente son 24, de los cuales 5 son nombrados por los 5 Estados miembros que posean el mayor número de acciones (EEUU-Japón-Alemania-Reino Unido y Francia) los 19 restantes son nombrados por los gobernadores
- c. El Presidente.- Es el jefe de personal del Banco, responsable de la gestión administrativa, es elegido por los consejeros ejecutivos.
- d. Tribunal Administrativo.- Su estatuto entró en vigor el 1 d julio de 1980. Se compone de 7 miembros, son electos por los consejeros ejecutivos de una lista presentada por el presidente.

Este organismo se vincula con la: Asociación Internacional de Fomento (AIF)

Corporación Financiera Internacional (CFI)

3.6.2. La Asociación Internacional de Fomento (AIF)

Organismo especializado de las Naciones Unidas, con sede en Washington. Inspirado por EE.UU.

Fines: (complementarios al BIRF en un triple sentido)

Según se enumeran en el Art. I del Convenio Constitutivo, la AIF se propone:

1. Dirigir la actividad a los países menos desarrollados
2. Plazos más largos para prestamos (50 años), amortización hasta (10 años)
3. Los préstamos son concedidos sin interés

- Miembros:

El convenio establece los miembros fundadores, los cuales se incorporaron a la Asociación hasta el 31 de diciembre de 1960 y los demás miembros que son aquellos que se adhieran a la Asociación en el momento y de acuerdo con las condiciones que determine la Asociación.

- Estructura orgánica:

Es la misma a la del BIRD y los funcionarios de éste también representan los intereses de la AIF, tienen su propio personal.

3.6.3. La Corporación Financiera Internacional (CFI)

Es una filial del BIRD, pero sus fondos están separados, con personalidad jurídica distinta, y por medio del Acuerdo de 20 de febrero de 1957 se convirtió en un Organismo especializado de las Naciones Unidas. Con sede en Washington.

- Fines:

Su actividad es complementaria al BIRD. El Art. 1 de su Convenio Constitutivo dice

<Será la promoción del desarrollo económico, mediante el estímulo de empresas privadas productivas en los países miembros, particularmente en las áreas menos desarrolladas.>

La CFI para lograr su objetivo utilizará los medios siguientes:

1. Ayudar al financiamiento, para la organización, mejoramiento y expansión de empresas privadas.
2. Mediante la coordinación de las inversiones de capital nacional y extranjero y la aportación de experiencia administrativa.
3. Estimular y ayudar a la creación de condiciones que favorezcan, el flujo de capital privado, local y extranjero.

- Miembros:

Los miembros fundadores del BIRD adheridos antes del 31 de diciembre de 1956 y los que se adhieran posteriormente bajo las condiciones que la Corporación determine.

- Estructura orgánica:

Comprende una Asamblea de Gobernadores, una Junta de Directores, integradas, por los gobernadores y directores ejecutivos del BIRD que representan a los países miembros. El presidente del BIRD es ex officio presidente de la Junta de

Directores de la CFI y el presidente de la Corporación, nombrado por la Junta de Directores, es el jefe de los funcionarios ejecutivos de la misma.

3.6.4. Fondo Monetario Internacional (FMI)

El Convenio Constitutivo del Fondo entró en vigor el 27 de Diciembre de 1945 con la firma de veintinueve países que representaban el ochenta por cien de las cuotas aceptadas por la Conferencia de Breton Woods. Fue declarado organismo especializado de las N.U., la sede de este Organismo está situada en Washington.

- Fines:

Los fines son amplios y están dirigidos inclusive a dos grandes objetivos; favorecer los intercambios en el comercio internacional sobre una base monetaria multilateral y ayudar a los Estados miembros a equilibrar su balanza de pagos.

En el Art. 1 del Estatuto del Fondo establece los siguientes objetivos:

- Fomentar la cooperación monetaria internacional mediante una institución permanente, como mecanismo de consulta y de colaboración en problemas monetarios internacionales
- Facilitar la expansión y el crecimiento equilibrado del comercio internacional.
- Fomentar la estabilidad de los tipos de cambio.
- Coadyuvar al establecimiento de un sistema multilateral de pagos para las transacciones corrientes entre los Estados miembros y a la eliminación de las restricciones de cambios que dificulten la expansión del comercio mundial
- Infundir confianza entre los Estados miembros poniendo a su disposición, mediante las garantías adecuadas, los recursos del Fondo y procurando así corregir los desequilibrios de sus balanzas de pagos sin recurrir a medidas perniciosas para la prosperidad nacional e internacional, y
- De acuerdo con los objetivos anteriores, acortar la duración y aminorar el grado de desequilibrio de las balanzas de pagos de los Estados miembros.

- Miembros:

Dentro de ellos encontramos, los miembros originarios y los otros miembros como en el caso del Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo. El régimen es idéntico a la del BIRD.

- Estructura orgánica:

Encontramos tres órganos principales que son los siguientes:

La Junta de Gobernadores.- Formada por un gobernador titular y un suplente designado por cada Estado miembro para un período de cinco años, puede cambiar en éste período a voluntad del Estado al cual representan y son renovables.

El Presidente.- Es nombrado por la Junta. Este órgano está investido de todos los poderes del FMI, puede delegarlos en el directorio ejecutivo a excepción de los expresamente enumerados en el Art. XXII.

El Consejo o Directorio ejecutivo.- Está integrado por los Directores Ejecutivos, tienen a su cargo las operaciones del Fondo y las facultades que en ellos delegue la Junta de Gobernadores. Entre los Directores ejecutivos, cinco son designados por los miembros que tengan suscritas las mayores cuotas y quince son elegidos por los demás Estados o países miembros.

El Director gerente será seleccionado por el Directorio Ejecutivo, y no podrá seleccionar ni a un Gobernador ni a un Director ejecutivo. Entre sus funciones están las de presidir las reuniones del Consejo de Administración o Directores Ejecutivos, aunque sin derecho a voto salvo en los casos de empate, es jefe del personal y la ejecución de los asuntos ordinarios del FMI.

La Estructura financiera del fondo está articulada a través de la Cuenta General en la que se muestran las cuotas de cada Estado y los préstamos con otros Estados miembros, Bancos Centrales, etc.. Los Estados miembros del Fondo que han aceptado participar en la cuenta especial en proporción a sus cuotas obligatorias, tienen derecho a que se les proporcione por el Estado miembro designado por el Fondo la moneda

convertible a cambio de los Derechos Especiales de Giro que les permitirá financiar los desequilibrios de sus balanzas de pagos.

3.6.5. La Organización Internacional para la Agricultura y la alimentación (FAO)

En 1946 pasó a ser un organismo especializado de las N.U., mediante el Acuerdo correspondiente entre ambas organizaciones. La sede se estableció provisionalmente en Washington y luego pasó a Roma, en donde vienen funcionando desde el 1 de abril de 1951.

- Fines:

Esta organización tiene unos fines muy amplios de carácter técnico, que resulta en el campo económico y también social.

- Fomentar las investigaciones científicas, tecnológicas, sociales y económicas sobre nutrición, alimentación y agricultura.
- Mejorar la enseñanza y la administración en materia de nutrición, alimentación y agricultura y la divulgación de conocimientos teóricos y prácticos referentes a la nutrición y agricultura.
- Conservar los recursos naturales y la adopción de mejores métodos para la producción agrícola
- Mejora de métodos de elaboración , comercialización y distribución de productos alimenticios y agrícolas
- Políticas encaminadas a facilitar el adecuado crédito agrícola nacional e internacional.
- La adopción de una política internacional que favorezca los convenios referentes a los productos agrícolas esenciales
- Prestar asistencia a los gobiernos que los soliciten

- Organizar, en cooperación con los gobiernos interesados, las misiones para ayudar a ejecutar las obligaciones nacidas del hecho de haber suscrito las recomendaciones de la Conferencia de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.
- Miembros:

Se encuentran los miembros fundadores y los admitidos por el procedimiento de mayoría de dos tercios de los votantes en la Conferencia General, siempre y cuando en la misma estén la mayoría de los miembros de la Organización. Como miembro pueden ser aceptados organizaciones regionales de integración económica siempre y cuando reúna determinadas características enunciadas en el “Art. II párrafo cuarto de la Constitución de la FAO”.⁵⁷ Hasta ahora la única admitida por reunir dichas características es la Unión Europea.

- Estructura orgánica:

Los órganos principales centrales son la Conferencia, el Consejo, y el Director General.

- a. La Conferencia es el órgano deliberante supremo, prepara y define la política general, prepara los proyectos de convención internacional en las materias de su competencia, dirige recomendaciones a los Estados miembros, prepara los programas de asistencia técnica, aprueba los presupuestos y acuerdos de cooperación con otras organizaciones. Celebra una reunión cada dos años. Cada Estado tiene derecho a un voto.
- b. El Consejo está compuesto de Estados miembros de la Organización. El presidente es elegido por la Conferencia y el Consejo designará los miembros de la mesa. Puede dirigir votos, recomendaciones y dictámenes a los Estados miembros y a los órganos subsidiarios de la Organización.
- c. El Director General es nombrado por la Conferencia para un período de seis años y puede ser reelegido. Dirige la organización, nombra al

⁵⁷ Ver Carta Constitutiva de la FAO, enmendada en la Conferencia de 1991

personal y es la cabeza del sistema administrativo formado por las oficinas, departamentos y servicios.

Existen oficinas regionales creadas por el Director General y aprobadas por la Conferencia como las de Norteamérica (Washington), Oriente Medio (El Cairo), Asia y Extremo Oriente (Bangkok), América Latina (Santiago de Chile), África y Europa (Ginebra).

3.6.6. El Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola

Esta organización sirve para el financiamiento de proyectos agrícolas de países en desarrollo dirigidos especialmente a la producción de alimentos. Es un Organismo especializado de las N.U.

- Fines:
 1. Movilizar recursos financieros adicionales que estén disponibles en favor de fomentar la agricultura en los Estados miembros en desarrollo.
 2. Financiación de proyectos y programas para ampliar o mejorar los sistemas de producción de alimentos
 3. Reforzar las políticas e instituciones en el marco de las prioridades y estrategias nacionales para incrementar la producción de alimentos en los países más pobres que tienen déficit alimenticio, el potenciar el aumento de la producción en otros países en desarrollo y mejorar el nivel de nutrición de las poblaciones mas pobres de los países en desarrollo, así como sus condiciones de vida.
- Miembros:

Podrán ser miembros de esta organización, todo Estado que sea miembro de las N.U. o de cualquiera de sus Organismos especializados y también cualquier agrupación de Estados cuyos miembros le hayan delegado poderes en las esferas que son competencia del Fondo y estén en condiciones de cumplir las obligaciones.

Dentro de los miembros cabe distinguir los fundadores de los no fundadores y de estos se sub clasifican en tres categorías según sus contribuciones al fondo.

- Estructura orgánica:
 1. El Consejo de Gobernadores, están representados todos los miembros, quienes nombran un Gobernador y un suplente. Le corresponden todas las facultades del Fondo; pero podrán delegar en la Junta ejecutiva determinadas facultades. El Consejo se reúne en sesión anual ordinaria y puede celebrar reuniones extraordinarias.
 2. La Junta ejecutiva está compuesta por 18 miembros del Fondo, elegidos por el Consejo de Gobernadores. El mandato es de tres años. La Junta dirige las actividades de Fondo según lo estipulado en el Convenio y las que le delegue la Junta de Gobernadores.
 3. El Presidente de fondo es nombrado por el Consejo de Gobernadores por mayoría de dos terceras partes de los votos y por un período de tres años. Preside el Consejo de Gobernadores y la Junta Directiva. Coloca y dirige el personal de acuerdo a la distribución geográfica. Tanto el Presidente como el personal no pueden solicitar ni recibir instrucciones de ninguna autoridad ajena al Fondo.

3.6.7. La Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI)

Esta organización constituye un organismo especializado, mediante acuerdo, el cual entró en vigor el 21 de junio de 1985.

De acuerdo a su texto constitucional, éste organismo establece determinados objetivos y funciones de la ONUDI, así como las formas de participación en la misma, y a su estructura orgánica.

- Objetivos y funciones:

El Art. 1 del Tratado constitutivo expresa como primordial objetivo promover y acelerar el desarrollo industrial en los países en vías de desarrollo con el objeto del

establecimiento de un nuevo orden. Sus funciones van más allá de la asistencia técnica, o actividades operacionales consistentes en financiar proyectos o programas de industrialización de los países en vías de desarrollo. Entre las funciones las más importantes son:

- Desempeñar el papel central de coordinación en la esfera del desarrollo industrial respecto del sistema de las Naciones Unidas
- Crear nuevos conceptos y enfoques y desarrollar los existentes respecto del desarrollo industrial en el plano mundial, regional y nacional, así como en el plano sectorial
- Fomentar y ayudar a desarrollar un enfoque integrado e interdisciplinario para la industrialización acelerada de los países en desarrollo
- Servir de centro de información industrial, y de foro para los contactos entre los países desarrollados y los países en desarrollo en materia de industrialización
- Fomentar la asistencia a los países en desarrollo para su industrialización, ayudarlos al establecimiento y funcionamiento de sus industrias y adoptar medidas para los países en desarrollo menos adelantados
- Promover y fomentar el desarrollo, la selección, la transferencia, y el uso de tecnología industrial y prestar asistencia al respecto así como organizar programas de capacitación
- Fomentar el establecimiento de asociaciones industriales, comerciales y profesionales que contribuya a la plena utilización de los recursos de los países en desarrollo.
- Miembros:

Existen dos formas de participación en la ONUDI; en calidad de miembros y de observadores. Pueden ser miembros “todos los Estados que se asocien a los objetivos y principios de la organización.

- Estructura orgánica y funcionamiento:

Los órganos principales son: la Conferencia General, la Junta de Desarrollo Industrial y la Secretaría, además de un Comité de Programación y Presupuesto.

1. La Conferencia General es constituida por los representantes de todos los Estados miembros, celebra sus períodos ordinarios de sesiones cada dos años y adopta las decisiones por mayoría.
2. La Junta o Consejo de Desarrollo Industrial integrada por 53 Estados, elegidos por la Conferencia teniendo en cuenta criterios de distribución geográfica equitativa. Celebra una sesión anualmente y adopta decisiones por mayoría.
3. La Secretaría se compone por un director General, otros con carácter de adjunto y el personal que requiera la Organización. El director general es nombrado por la Conferencia, previa recomendación de la Junta por un período de cuatro años. Como funcionarios internacionales no reciben instrucciones de ningún gobierno ni de ninguna autoridad ajena a la organización.

El Proceso de Reforma de la ONUDI

Desde su constitución como organismo especializado, el funcionamiento de la ONUDI se ha orientado a los países en vías de desarrollo, con el objeto de fomentar su industrialización.

En el proceso de reforma llevado a cabo en 1995 se fijaron las prioridades, tanto las necesidades de los países en vías de desarrollo con especial atención a los países de África menos adelantados, como de los países con economías en transición; estableciendo siete prioridades temáticas de la organización en apoyo al desarrollo las cuales son:

1. Estrategias y creación de instituciones relacionadas con la integración económica mundial; medio ambiente y energía
2. Apoyo técnico básico a pequeñas y medianas empresas

3. Innovación, productividad y calidad orientada a la competitividad internacional
4. Información industrial
5. Inversiones y promoción de la tecnología
6. Desarrollo industrial rural
7. Vinculación de la industria y la agricultura en los países de África menos adelantados.

3.7. Banco Mundial

El trabajo del Banco Mundial en un principio fue el apoyo de la reconstrucción económica luego de la Segunda Guerra Mundial conjuntamente con el Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo y de igual manera que el Fondo Monetario Internacional remontados en la Conferencia de Bretón Woods.

La actividad del Banco mundial consiste, especialmente, en la promoción del desarrollo en los países económicamente débiles. Con esta finalidad el Banco Mundial concede préstamos para proyectos a los respectivos países miembros. Los créditos tienen intereses fijos y por regla general, un plazo de 15 hasta 25 años. Esta Institución coordina ayuda financiera de otras organizaciones internacionales o, de Estados individuales a favor de determinados proyectos.

Alrededor del Banco Mundial se crearon para la promoción de las inversiones privadas, el Centro Internacional para la Solución de Controversias sobre Inversiones y la Agencia de Garantías para las Inversiones Multilaterales.

El Banco Mundial tiene el mismo círculo de miembros que el Fondo Monetario Internacional. En forma similar, como ocurre en el Fondo Monetario Internacional, los votos de los miembros se basan de acuerdo a una determinada cuota.

Consejo de Gobierno.- Es el órgano principal del Banco Mundial, en el cual está representado cada Estado miembro. Directorio ejecutivo.- Ejerce las competencias que el Consejo de Gobierno le traslada. De los 21 Directores ejecutivos se designan

cinco directores de los cinco Estados con mayor capital. La dirección normal de los negocios incumbe a uno de los Presidentes elegidos, el cual preside el Directorio.

La financiación del Banco Mundial se efectúa a través de las inversiones de capital de los Estados miembros y los mercados internacionales de capital.

El banco y sus organizaciones hermanas, la Organización Internacional para el Desarrollo y la Corporación Financiera Internacional conforman el denominado Grupo del Banco Mundial. Estos dos organismos se financian ampliamente a través de la suscripción de capitales y las subvenciones de las ganancias del Banco Mundial. La Organización Internacional para el Desarrollo otorga créditos a los países en desarrollo con condiciones de favorabilidad. Por regla general los créditos sin intereses corren por cinco años. La amortización se coloca para después de diez años.

La Corporación Financiera Internacional fue creada para el apoyo a las actividades privadas de inversión, ya que al Banco Mundial no le está permitido de acuerdo a los estatutos otorgar créditos privados.

3.8. La Organización Mundial del Comercio (OMC)

La Organización Mundial de Comercio es la base institucional y jurídica del sistema multilateral de comercio. El Acuerdo constitutivo de esta organización reúne las principales obligaciones contractuales que determinan la forma en que los gobiernos desarrollan sus leyes y reglamentos comerciales, así como el modo en que llevarán a cabo las relaciones comerciales entre los países.

La OMC recoge los acuerdos multilaterales de carácter obligatorio sobre el comercio de mercancías y servicios, un acuerdo relacionado con la propiedad intelectual, un sistema de solución de diferencias y un sistema de examen de las políticas comerciales.

Los Estados Partes del GATT de 1947 decidieron en el acuerdo de Marrakech, firmado el 15 de abril de 1994 (en vigor desde el 1 de Enero de 1995), crear la Organización Mundial del Comercio como órgano encargado de velar por la libertad de los intercambios internacionales.

La promesa básica es crear una organización internacional que desarrolle un sistema multilateral de comercio integrado, el cual abarca el Acuerdo General de Aranceles y Comercio, que ha venido rigiendo el comercio internacional desde 1947, así como los resultados de los anteriores esfuerzos de liberalización del comercio y los resultados integrales de las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay (Preámbulo del acuerdo de la OMC).

El GATT y las Rondas multilaterales son asumidas por la Organización como parte del contenido teórico comercial de carácter multilateral no institucional al que se añade el marco institucional de la OMC como organismo de gestión y vigilancia del comercio liberalizado: la OMC facilitará la aplicación, administración y funcionamiento del Acuerdo creador de la OMC, de los nuevos Acuerdos Comerciales Multilaterales y Plurilaterales.

3.8.1. Los Órganos

El acuerdo de la OMC prevee los siguientes órganos:

- La Conferencia Ministerial.- Compuesta por los representantes de todos los miembros, se reúne por lo menos cada dos años. Tiene competencia general en todos los ámbitos.
- El Consejo General.- Forman parte todos los miembros, desempeña las mismas funciones que la Conferencia Ministerial. Desempeña el rol de Órgano de Solución de Diferencias y de Órgano de Examen de las Políticas Comerciales.
- Los Consejos Sectoriales.- El Consejo del Comercio de Mercancías, el Consejo del Comercio de los Servicios. Los Estados miembros podrán ser miembro de todos los Consejos.
- La Secretaría de la OMC está dirigida por un Director General nombrado por la Conferencia Ministerial.

3.8.2. La Agenda de la OMC y su relación con la política exterior ecuatoriana

Actualmente el proceso de globalización y la agenda internacional de políticas que lo acompaña tiene cuatro aspectos fundamentales, los cuales son:

1. El libre comercio
2. Los derechos de propiedad intelectual
3. La protección de las inversiones
4. La liberalización financiera y de la cuenta de capital.

Esta agenda de globalización, es la misma que persigue la OMC, básicamente la liberalización comercial es la misión de la OMC, a través de la cual se busca consolidar las relaciones económicas internacionales.

La Agenda Internacional de la OMC.- En el IV Período de Sesiones dentro de la Conferencia Ministerial realizado en Doha, Qatar, con la Declaración Ministerial de la OMC se define la agenda internacional de la OMC, *“en la cual se propone continuar con el proceso de reforma y liberalización de las políticas comerciales a fin de favorecer la recuperación, el crecimiento y el desarrollo mundial.*

De igual manera se indica que se continúa realizando los esfuerzos positivos para que los países en desarrollo y especialmente los menos adelantados, obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico.

*Se recalca que la OMC será el único foro para la elaboración de normas comerciales y de liberalización del comercio a escala mundial; se subraya el carácter intergubernamental de la Organización.”*⁵⁸

La agenda está señalada en el Programa de Trabajo y es la siguiente:

- *Cuestiones y preocupaciones relativas a la aplicación*
- *Agricultura*

⁵⁸ Marco Ponce V. Agenda de Política Exterior, pag. 629

- *Servicios*
- *Acceso a los mercados para los productos no agrícolas*
- *Aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio.*
- *Relación entre comercio e inversiones*
- *Interacción entre comercio y política de competencia*
- *Transparencia de la contratación pública*
- *Facilitación del comercio*
- *Normas de la OMC*
- *Entendimiento sobre la solución de diferencias*
- *Comercio y Medio ambiente*
- *Comercio electrónico*
- *Pequeñas economías*
- *Comercio, deuda y finanzas*
- *Comercio y transferencia de tecnología*
- *Cooperación técnica y creación de capacidad*
- *Países menos adelantados*
- *Trato especial y diferenciado.*

Se estableció un Comité de Negociaciones Comerciales, como supervisor de las negociaciones y se fijó un plazo para concluir las negociaciones hasta el 1 de enero del 2005.

El segundo punto del programa de trabajo se refiere a la agricultura, en el que se establece como objetivo concretar un sistema de comercio equitativo y dirigido al mercado. El fin primordial de las negociaciones sobre agricultura es lograr la apertura de los mercados y reducir o eliminar en el mejor de los casos, las subvenciones que los países desarrollados otorgan a la agricultura. Por esta razón los compromisos serán orientados a lo siguiente:

- *Mejoras sustanciales del acceso a los mercados*

- *Reducciones de todas las formas de subvenciones a la exportación, con miras a su remoción progresiva*
- *Reducciones sustanciales de la ayuda interna causante de la distorsión del comercio*
- *Trato especial y diferenciado para los países en desarrollo a fin de que sean consideradas sus necesidades en materia de desarrollo, con inclusión de la seguridad alimentaria y desarrollo rural.*

El punto cuarto se relaciona *al acceso de los mercados de los productos no agrícolas*, cuyas negociaciones tendrán como objeto eliminar los aranceles, especialmente de los productos que interesan a los países en desarrollo. En las negociaciones se tendrán en cuenta las necesidades e intereses de los países menos adelantados que participan en procesos de reducción que no conllevan una reciprocidad plena.

3.9. El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)

El Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio de 1994 (GATT de 1994 “renovado”) comprende el texto del GATT de 1947 con sus enmiendas posteriores y las decisiones de las Partes Contratantes.

El Acuerdo General consta de cuatro partes. En la primera, se concede el tratamiento de la nación más favorecida y se crea una lista de concesiones. La segunda parte recoge un código de buena conducta comercial; en la tercera se instituyen las normas de aplicación del Acuerdo y el funcionamiento del sistema, y la cuarta está dirigida a permitir a las Partes contratantes menos desarrolladas de beneficiarse de un nivel que les exonere de la aplicación de ciertos principios.

3.9.1. Principios del GATT

Propósito.- Lograr una mayor liberalización del comercio internacional y de transformar un sistema bilateral por uno convencional multilateral, mediante el principio de la igualdad de trato, con un triple alcance:

1.- La concesión de trato de nación mas favorecida.- Art. I < cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una Parte contratante a un producto

originario de otro país o destinado a el, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás Partes contratantes> Estas se conceden mediante un alcance multilateral, incondicional y automático.

2.- La concesión de un igual trato en materia de tributación y de reglamentaciones, básicamente un trato nacional a las importaciones para que a los productos procedentes de cualquiera de las partes en el territorio de otra no se le de un trato diferente en materia de impuestos o gravámenes interiores distinto a los productos nacionales similares (Art. III.2).

3.- La reducción general y progresiva de los aranceles, es el compromiso de los miembros del GATT para lograr una mayor libertad de comercio. Estas reducciones se logran mediante las negociaciones entre los miembros de la OMC. Toda reducción negociada por dos o más miembros se extiende a todos los demás por efecto de la cláusula de la nación mas favorecida. Las concesiones arancelarias logradas en cada Ronda se integra mediante anexos en el GATT y se consolidan (Art. II).

4.- La eliminación de las restricciones cuantitativas, ya sean aplicadas mediante contingentes, licencias de importación o exportación u otras medidas (Art. XI).

3.10. Sistema Económico Latinoamericano (SELA)

El Sistema Económico Latinoamericano (SELA) es un organismo regional intergubernamental, con sede en Caracas, Venezuela, integrado por 28 países de América Latina y el Caribe.

Creado el 17 de octubre de 1975, mediante el Convenio Constitutivo de Panamá, actualmente el SELA está conformado por:

País	Fecha
Panamá	04-12-1975
Venezuela	14-01-1976
México	14-01-1976
Cuba	14-01-1976
Guyana	17-01-1976

Ecuador	02-04-1976
Perú	29-04-1976
Brasil	14-05-1976
Grenada	31-05-1976
Jamaica	04-06-1976
República Dominicana	04-06-1976
Barbados	04-06-1976
Trinidad & Tobago	07-06-1976
Bolivia	07-06-1976
Honduras	14-06-1976
Nicaragua	02-09-1976
El Salvador	22-09-1976
Guatemala	02-11-1976
Argentina	10-01-1977
Costa Rica	15-02-1977
Uruguay	16-03-1977
Haití	17-03-1977
Chile	18-10-1977
Colombia	18-06-1979
Surinam	27-07-1979
Paraguay	19-09-1986
Belice	06-03-1992
Bahamas	25-03-1998

- **Objetivos:**

Fomentar un sistema de consulta y coordinación para concertar posiciones y estrategias comunes de América Latina y el Caribe, en materia económica e impulsar la cooperación y la integración entre países de América Latina y el Caribe

- **Estructura Orgánica:**

El Consejo Latinoamericano es el máximo órgano resolutorio del SELA. Está integrado por un representante de cada Estado Miembro, se reúne anualmente, y se encarga de establecer las políticas generales del organismo y optar por Decisiones que se aprueban por consenso.

Los Comités de Acción son organismos flexibles de cooperación que se constituyen a partir del interés de más de dos Estados Miembros en promover programas y proyectos conjuntos en áreas específicas. Son disueltos al cumplir sus objetivos pueden transformarse en organismos permanentes.

La Secretaría Permanente es el órgano técnico administrativo. Está dirigida por un Secretario Permanente, elegido por el Consejo Latinoamericano, por un lapso de cuatro años.

- **Acciones:**

Celebra anualmente la reunión del Consejo Latinoamericano, a nivel ministerial, y convoca a reuniones regionales de consulta y coordinación con altos funcionarios de sus 28 países miembros.

Organiza foros en los que participan representantes gubernamentales y del sector privado y realiza reuniones de expertos sobre temas específicos de la agenda económica regional y mundial.

Mantiene estrechas relaciones de cooperación con los principales organismos, instituciones públicas y entidades privadas, de carácter regional e internacional.

Realiza seminarios, cursos y talleres de formación sobre temas de interés económico para América Latina y el Caribe, dirigidos a altos funcionarios gubernamentales, empresarios, trabajadores, parlamentarios y académicos.

Visión actualizada:

- **Sus fines son:**

a) Promover la coordinación regional, ante terceros países o en foros internacionales, sobre temas económicos de interés común;

b) Impulsar la cooperación entre sus países miembros para apoyar su desarrollo económico y social; y

c) Propiciar la articulación y convergencia de los distintos esquemas de integración existentes en la región.

- **Objetivos inmediatos:**

1. contribuir a la inserción internacional de sus Estados Miembros en el proceso de globalización de la economía mundial;
2. coadyuvar en el mejoramiento de las interrelaciones entre las distintas subregiones de América Latina y el Caribe;
3. promover y facilitar la cooperación regional, a través de actividades cuyos resultados evidencien la especificidad del organismo, su contribución a la identidad y unidad de la región, y su aporte diferenciado, de acuerdo con su enfoque latinoamericano y caribeño.

El nuevo programa de trabajo del SELA concentrará sus labores en tres grandes áreas temáticas, a saber:

- **Relaciones Extraregionales:**

Estudio de la inserción de América Latina y el Caribe en el proceso de globalización de la economía mundial y de los escenarios de desarrollo de largo plazo.

- Seguimiento de las relaciones económicas extraregionales, fundamentalmente la evolución de las negociaciones para el ALCA y las relaciones entre Estados Unidos y América Latina y el Caribe;
- Las implicaciones para la región de la Cumbre UE/AL y los avances del proceso de ampliación de la Unión Europea; y las relaciones entre América Latina y el Caribe y Asia-Pacífico.
- Análisis de temas específicos de la agenda económica internacional, como las negociaciones agrícolas y sobre comercio de servicios, en preparación en la OMC, y el financiamiento del desarrollo y la deuda externa de la región.

CAPÍTULO CUARTO

Derecho comunitario e Integración subregional

4.1. Principios y generalidades del derecho comunitario

En el siglo XVII Las colonias inglesas de Norteamérica una vez alcanzada la independencia, reivindicaron el derecho a gobernarse sin dominación extranjera, posteriormente se federaron a través de la Convención de Filadelfia, sin embargo se advirtió que este derecho no estaría prudentemente tutelado en una situación de plena independencia entre Estados. A este respecto Hamilton preciso que la unión entre estados lograría *“la defensa común de sus miembros, el mantenimiento de la paz pública, frente a amenazas externas y revueltas internas, la regulación del comercio con los demás países y también entre Estado y Estado, el control general de todas nuestras relaciones políticas y comerciales con países extranjeros”*.⁵⁹

En Europa no se pensaba ni siquiera en una aproximación que se refiera a temas de integración como los había en América. El modelo de sociedad libre permitía solamente intercambios comerciales ente los Estados Europeos.

La crisis de poder en Europa trajo como consecuencia el abuso de políticas de Estado en menoscabo de otros Estados. El expansionismo, consecuencia de la búsqueda de un espacio económico vital, originó, en la primera mitad del siglo XX, dos grandes guerras mundiales. Después de la primera guerra mundial (1914-1918), la situación era insostenible y peligrosa para la supervivencia de la civilización. W. Wilson en la Conferencia de Paz de Paris solicitó y obtuvo la creación de una asociación entre Estados civilizados, y el 10 de Enero de 1920 se puso en vigor el pacto creador de la Sociedad de las Naciones, con dos objetivos básicos: mantenimiento de la paz y cooperación económica entre los miembros.

Las insuficiencias estructurales, la inoperancia de resolver asuntos puntuales de orden beligerante y la impotencia frente al desencadenamiento de la segunda guerra mundial, adoptó el 18 de abril de 1946 la decisión de disolverse.

⁵⁹ Nicola Catalano, Principios del Derecho Comunitario, pag. 16

En el inmediato período de posguerra las primeras tentativas de unificación europea se realizaron, dentro de un marco de colaboración entre los Estados de Europa occidental, en el sector económico, mediante la creación de la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE) y en el sector político mediante el Consejo de Europa. Uno de los objetivos fundamentales de la OECE fue: *“el del desarrollo de los intercambios recíprocos de bienes y servicios, mediante la reducción de las tarifas aduaneras y la eliminación de los otros obstáculos que se oponen a la expansión de los intercambios comerciales”*.⁶⁰

La OECE posteriormente fue sustituida por la nueva Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). Terminadas las ayudas financieras provenientes de los Estados Unidos, éste tendió a favorecer la expansión económica de los Estados adheridos y el desarrollo del comercio mundial sobre la base de la “libertad económica”.

Las comunidades europeas retiraron de la OCDE competencias en materia aduanera y las transfirieron al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), que se orienta a reducir las barreras arancelarias y a regular las ayudas a la exportación. La OCDE se concentró en el fomento al desarrollo económico, incluso de los Estados no incluidos.

En el período de post guerra W. Churchill planteó la necesidad de crear una organización política capaz de preservar y cuidar mejor los valores de la civilización europea.

En el acuerdo de Londres de 5 de mayo de 1949, se creó el Consejo de Europa, con la finalidad política de conseguir una unión entre los Estados con el objetivo de salvaguardar y realizar los ideales y principios del patrimonio común y facilitar el consecuente progreso económico-social.

Un alcance diferente para alcanzar el ideal (unificación europea), fue la llamada ***integración económica***, éste proceso se inició mediante la participación de un número restringido de Estados, llamada Pequeña Europa, Reinos de Bélgica, países bajos, y el

⁶⁰ Nicola Catalano, Principios del Derecho Comunitario, pag. 19

gran ducado de Luxemburgo llamada Benelux. Enseguida las estructuras de la ***integración económica*** se expandieron rápidamente a casi toda Europa occidental.

El estadista italiano Monnet, en junio de 1955, convocó en Messina una conferencia de los seis Estados miembros de la CECA Comunidad Europea del Carbón y del Acero, en la cual se decidió la creación de un comité intergubernamental de expertos, con el objeto de estudiar la posibilidad de llegar a una integración económica general, mediante la creación de un mercado común

El resultado de este estudio se expuso mediante un informe, denominado “*Informe Spaak*”, (impulsador belga del estudio). El informe fue aprobado por los ministros exteriores de los respectivos países en 1956, Venecia.

Posteriormente se convocó a una reunión en Bruselas para redactar los textos de los nuevos tratados que fueron los tratados creadores de la Comunidad Económica Europea y de la Comunidad Europea de Energía Atómica fueron firmados en Roma en 1957 y entraron en vigor el 1 de enero de 1958.

Los tratados creadores han establecido instituciones supranacionales, a las que los Estados miembros han transferido los poderes normativos y administrativos, incluso de naturaleza soberana, necesario para administrar y regular los sectores económicos, cuya competencia ha sido asignada a las comunidades. Esta limitación de la soberanía de los Estados miembros respecto a las comunidades constituye la novedad revolucionaria del sistema.

Las comunidades europeas, constituyeron desde su inicio uniones aduaneras con la respectiva abolición de los aranceles y las restricciones, acompañada de la liberalización, además de la de los intercambios de mercancías, también de las de circulación de las personas, de los capitales y de los servicios y sobre todo de la creación de un sistema institucional al cual le corresponde la adopción de normas comunes para disciplinar la vida económica en las comunidades.

“Con la constitución de las Comunidades los Estados miembros, en cambio han renunciado a poderes incluso de naturaleza soberana, en cuanto han transferido dichos poderes a instituciones nuevas, supraordenadas a ellos. Se trata de una solución de tipo federal, pues por federación se entiende precisamente una autoridad institucional

con poderes centrales de decisión, que sustituye a cada Estado miembro que, transfiriendo dichos poderes a los órganos federales, se priva de ellos, en cuanto le sirven solo las competencias no transferidas implícita o explícitamente”.⁶¹

Política exterior común.- El título V de el Tratado de Maastricht se refirió a la Política Exterior y de Seguridad Común (PESC), en la que se instituyó la cooperación política entre los Estados miembros la cual fue impulsada y formalizada por medio de la Acta Única Europea en la cual se preveía la figura de consulta en función de búsqueda de posiciones o acciones comunes. Dentro de este marco, se negoció que en la cooperación se incluiría la definición de una política de defensa común.

4.2. Las Fuentes del Derecho Comunitario europeo

Las fuentes del Derecho Comunitario son las siguientes:

- Derecho primario u originario (tratados constitutivos)
- Derecho secundario o derivado (actos normativos de los órganos comunitarios)
- Los convenios complementarios en función de objetivos comunitarios
- Las decisiones de los representantes de los gobiernos reunidos en el seno del Consejo.
- La costumbre y los principios generales de derecho.
- El derecho internacional general y convencional.
- **El derecho primario u originario:**

“Los tratados constitutivos de las comunidades, con sus protocolos y anexos, y los tratados que los modifican, especialmente el Acta Única Europea, el Tratado de Maastricht y el Tratado de Ámsterdam, constituyen el derecho comunitario primario u originario”.⁶²

Los Tratados constitutivos de las comunidades son fundamentalmente instrumentos jurídicos- institucionales que dentro de su contenido encontramos los siguientes:

⁶¹ Nicola Catalano, Principios del Derecho Comunitario, pag 24

⁶² Manuel Díez de Velasco, Organizaciones Internacionales, pag. 630

- a. Aspecto interestatal, establecen derechos y obligaciones entre las partes contratantes.
- b. Aspecto constitucional, crean instituciones, atribuyen competencias y determinan principios y objetivos fundamentales
- c. Un aspecto legislativo, en la medida que establecen reglamentaciones generales de determinadas materias.

- **Derecho secundario o derivado:**

Está constituido, por los actos normativos de los órganos comunitarios. De estos existen los de carácter vinculante y los de no obligatoriedad, generalmente se refieren a los reglamentos de carácter general, la directiva (acto jurídico que inicia un procedimiento normativo, el cual exige la participación de órganos internos), la decisión (obligatorias para cada destinatario, Estados o individuos) las recomendaciones y dictámenes (no vinculantes).

4.3. Comunidades europeas

La mayor parte de los tratadistas consideran que las comunidades europeas constituyen O.I. de fines específicos. Las características más importantes de las Comunidades Europeas son:

- a. Los objetivos de integración, que determinan el carácter dinámico.
- b. La estructura institucional, nuevos principios de representatividad con tres instituciones, cada una, distintos valores y actividades:
 - 1.- La Comisión.- Guardián del interés común
 - 2.- El Parlamento.- Como expresión de las fuerzas populares.
 - 3.- El Tribunal de Justicia.- Garante de los valores jurídicos.
- c. Las Fuentes de derecho derivado, análogas a las propias del derecho interno (reglamentos y decisiones) o peculiares del orden comunitario (directivas).
- d. La eficacia directa del derecho comunitario en el ámbito interno

- e. Atribución de competencias a las comunidades en materias tradicionalmente reservadas a los Estados y las consiguientes limitaciones de las competencias de estos

4.4. La Comunidad Andina de Naciones (CAN)

La crisis de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) posteriormente (ALADI) había motivado a algunos de sus países miembros a intentar un proceso de integración subregional, propiamente de países andinos con esquemas mas avanzados.

En la ciudad de Bogotá el 7 de febrero de 1968 se aprobó el proyecto de un convenio constitutivo de la Corporación Andina de Fomento (CAF) firmado por Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador, Perú y Venezuela, el cual entró en vigor desde el 30 de Enero de 1970.

El 26 de Mayo de 1969 pudo ser suscrito el convenio de integración andina conocido como el Acuerdo de Cartagena por los gobiernos de Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador, Perú. Este acuerdo con algunas posteriores innovaciones es el que ha venido regulando por más de 30 años el funcionamiento de una de las organizaciones internacionales más innovadoras dentro del regionalismo internacional.

El 10 de marzo de 1996 el Acuerdo de Cartagena fue modificado mediante el Protocolo de Trujillo para constituirse en la Comunidad Andina, el cual entra en vigor el 3 de junio de 1997.

4.4.1. Fines

El presente acuerdo propuesto en la nueva codificación del Acuerdo de Cartagena tiene por objetivos: *“promover el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros, en condiciones de equidad, mediante la integración y la cooperación económica y social; acelerar su crecimiento y la generación de ocupación; facilitar su participación en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano.*

Asimismo, son objetivos de este Acuerdo propender a disminuir la vulnerabilidad externa y mejorar la posición de los países miembros en el contexto económico

internacional; fortalecer la solidaridad subregional y reducir las diferencias de desarrollo existentes entre los países miembros.

Estos objetivos tienen la finalidad de procurar un mejoramiento persistente en el nivel de la vida de la subregion.

El Art. 2 contempla como uno de los resultados del proceso una distribución equitativa de los beneficios derivados de la integración entre los países miembros de modo de reducir las diferencias existentes entre ellos.

El Art. 3 establece los mecanismos y medidas a utilizar, los cuales son:

- *La armonización gradual de políticas económicas y sociales y la aproximación de las legislaciones nacionales en las materias pertinentes.*
- *La programación conjunta, la intensificación del proceso de industrialización subregional y la ejecución de programas industriales y otras modalidades de integración*
- *Programa de liberalización del intercambio mas avanzado que los compromisos del Tratado de Montevideo*
- *Un arancel externo común*
- *Programas para acelerar el desarrollo de los sectores agropecuario y agroindustrial*
- *La canalización de recursos para proveer el financiamiento de las inversiones que sean necesarias*
- *Integración física*
- *Tratamientos preferenciales a favor de Bolivia y Ecuador.*

4.4.2. Miembros

Los Estados que el 26 de mayo de 1969 suscribieron el Acuerdo de Cartagena-Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú – pueden considerarse miembros originarios o fundadores del Grupo Andino. Venezuela fue parte de la declaración de

Bogotá de 1966, no firmó el acuerdo, por lo que, para facilitar su incorporación al grupo, la Comisión invitó a este Estado a participar en sus reuniones a través de observadores. Finalmente Venezuela firmó un acuerdo de adhesión conocido como <Consenso de Lima>. España goza del status de observador en el pacto desde el 19 de Agosto de 1979. También Panamá tiene esta condición. Chile abandonó el grupo en 1976.

4.4.3. Estructura Orgánica

Los Estados Andinos iniciaron el proceso mediante una estructura orgánica del grupo en torno a dos órganos: la Junta del Acuerdo de Cartagena (JUNAC), órgano técnico comunitario defensor de los intereses andinos, y la Comisión, órgano intergubernamental. Posteriormente con la nueva estructura institucional y conforme al Art. 6 del Acuerdo de Cartagena la estructura orgánica esta compuesta por un:

- Consejo Presidencial Andino
- Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores
- Una Comisión de la Comunidad Andina
- Una Secretaria General de la Comunidad Andina
- El Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina
- El Parlamento Andino
- El Consejo Consultivo Empresarial
- El Consejo Consultivo Laboral
- La Corporación Andina de Fomento
- El Fondo Latinoamericano de Reservas
- El Convenio Simón Rodríguez
- Los Convenios Sociales que se adscriban al Sistema
- La Universidad Andina Simón Bolívar
- Los Consejos Consultivos que establezca la Comisión
- Y demás Órganos que se creen en el marco de integración.

a. Consejo Presidencial Andino:

Es el máximo órgano del sistema de integración. Está formado por los jefes de Estado de los países miembros del Acuerdo de Cartagena, se reúnen de forma ordinaria una vez al año, de preferencia en el país que ejerce la presidencia del mismo, y de manera extraordinaria, cada vez que los estimen conveniente, en el lugar que se acuerde antes de su convocatoria. El presidente es el que ejerce la máxima representación y permanecerá un año en funciones, en la que será ejercido sucesivamente en orden alfabético. Entre sus funciones están:

1. Definir la política de integración subregional andina
2. Orientar e impulsar las acciones en asuntos de interés, coordinar entre los órganos e instituciones del sistema
3. Evaluar el desarrollo y los resultados del proceso de integración
4. Considerar y emitir pronunciamientos de los informes e iniciativas presentados por los órganos e instituciones del sistema
5. Examinar todo lo referente a los asuntos relativos al desarrollo del proceso

En estos ámbitos podrá emitir directrices que serán instrumentados por los órganos e instituciones del sistema.⁶³

b. Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores:

Está compuesto por los Ministros de Relaciones Exteriores de los países miembros. Existen dos formas de reunión; la simple y la ampliada. La simple: se forma únicamente por los Ministros de Relaciones Exteriores de forma ordinaria dos veces al año de preferencia en el país que ejerce la presidencia del mismo, y de manera extraordinaria, cada vez que los estime conveniente, en el lugar que se acuerde antes de su convocatoria a petición de cualquiera de los Estados.

Estará presidida por el Ministro de Relaciones Exteriores del país que este a cargo de la Presidencia del Consejo Presidencial. Las decisiones son adoptadas por consenso

⁶³ Arts. 11 a 14 del Acuerdo de Cartagena

Funciones del Consejo Andino de formación simple:

- Formular la política exterior, orientar y coordinar la acción externa de los diversos órganos en instituciones del sistema
- Formular, ejecutar y evaluar en coordinación con la comisión la política general del proceso de integración
- Dar cumplimiento a las directrices que le imparte el Consejo Presidencial y velar por la ejecución de aquellas que estén dirigidas a otros órganos e instituciones
- Suscribir convenios y acuerdos con terceros países con grupos de países, con organismos internacionales
- Coordinar la posición conjunta de los países miembros en foros y negociaciones internacionales, en los ámbitos de su competencia
- Representar a la Comunidad Andina en los asuntos y actos de interés común de conformidad a las normas y objetivos del acuerdo
- Recomendar las medidas que garanticen la consecución de los fines y objetivos del acuerdo
- Velar por el cumplimiento de las obligaciones derivadas del acuerdo
- Aprobar el reglamento de la Secretaria General
- Conocer y resolver los asuntos de interés común en el ámbito de su competencia.

La ampliada: Conformada por los Ministros de Relaciones Exteriores más los representantes titulares ante la Comisión, quienes se reunirán por lo menos una vez al año, cada vez que lo consideren necesario.

Si se reúne de forma ampliada será para tratar temas como:

- Preparar las reuniones del Consejo Presidencial Andino

- Elegir y remover al Secretario General de la Comunidad Andina
- Proponer al Consejo Presidencial Andino las modificaciones al Acuerdo de Cartagena
- Evaluar la gestión de la Secretaria General
- Considerar las iniciativas y propuestas hechas por los países miembros o la Secretaria General
- Los demás temas que ambos órganos (Consejo y Comisión) consideren tratar de común acuerdo.⁶⁴

c. La Comisión de la Comunidad Andina:

Esta comisión puede actuar en forma simple o ampliada. En su formación simple se reunirá ordinariamente tres veces al año y en forma extraordinaria cuando sea convocada por su presidente previa solicitud de cualquier miembro o de la Secretaria General. La función de presidente será ejercida durante un año por el representante del país que ocupe la presidencia del Consejo Presidencial Andino.

La Comisión tiene las siguientes prerrogativas:

- Formular, ejecutar y evaluar la política de integración en materia de comercio e inversiones
- Adoptar las medidas necesarias para el logro de los objetivos del Acuerdo de Cartagena y el cumplimiento de las directrices del Consejo Presidencial Andino.
- Coordinar la posición conjunta de los países miembros en foros y negociaciones internacionales.
- Velar por el cumplimiento de las obligaciones derivadas del Acuerdo de Cartagena
- Aprobar y modificar su propio reglamento

⁶⁴ Arts 15 al 20 del Acuerdo de Cartagena

- Aprobar o no, enmendar las propuestas de los países miembros o de la secretaria general
- Mantener un vínculo permanente con los órganos o instituciones del sistema
- Representar a la Comunidad Andina en los asuntos de interés común
- Aprobar los presupuestos anuales y evaluar la ejecución presupuestaria de la Secretaría General y del Tribunal de Justicia, así como fijar la contribución de cada país miembro

En su formación ampliada se convocará por el presidente previa solicitud de uno o más de los países miembros o de la Secretaria General.

- Como comisión ampliada se reunirá para tratar asuntos de carácter sectorial
- Considerar normas para hacer posible la coordinación de los planes de desarrollo y la armonización de políticas económicas
- Conocer y resolver los demás asuntos de interés común.

La Comisión de la Comunidad Andina tiene la mayor capacidad legislativa, en el sentido de que le corresponde la adopción de decisiones a iniciativa de la Secretaria General o de los países andinos. Estos actos jurídicos constituyen el grueso del derecho derivado andino.⁶⁵

d. La Secretaría General de la Comunidad Andina:

Este órgano funciona de manera permanente. Su sede esta en Lima, el Secretario General será nombrado en consenso por el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores por un periodo de cinco años, la Secretaria General se expresa mediante Resoluciones.

La función de presidente será ejercida durante un año por el representante del país que ocupe la presidencia del Consejo Presidencial Andino.

A la Secretaria General le corresponde:

⁶⁵ Arts. 21 a 28 del Acuerdo de Cartagena

- Velar por la aplicación del Acuerdo
- Atender los encargos del Consejo Andino y de la Comisión
- Efectuar los estudios técnicos y las coordinaciones que le encomienden los órganos del sistema
- Mantener vínculos permanentes de trabajo con los países miembros
- Elaborar su programa anual de labores
- Editar la gaceta oficial

Al secretario General le corresponde:

- Ejercer la representación jurídica
- Participar con derecho a voz en las reuniones del Consejo Andino y Comisión.
- Presentar el presupuesto anual a la Comisión
- Presentar un informe anual de actividades al Consejo Andino en reunión ampliada.
- Contratar y remover el personal técnico y administrativo.⁶⁶

e. Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina:

El Tribunal de Justicia es el órgano jurisdiccional de la Comunidad Andina, tiene su sede en Quito. Está integrado por cinco magistrados nombrados por un período de seis años correspondientes a los Estados miembros y está encargado en vía contenciosa y con sede permanente en Quito, Ecuador.

El Tribunal controla la legalidad de las normas comunitarias, mediante la acción de nulidad; interpreta las normas que conforman el Ordenamiento Jurídico de la

⁶⁶ Arts. 29 a 30 del Acuerdo de Cartagena

Comunidad Andina, para asegurar la aplicación uniforme de éstas en el territorio de los Países Miembros y dirime las controversias.

Mediante el Protocolo Modificadorio del Tratado de Creación del Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina aprobado en mayo de 1996 y que entró en vigencia en agosto de 1999, se asigna a este órgano nuevas competencias, entre ellas el Recurso por Omisión o Inactividad, la Función Arbitral y la de Jurisdicción Laboral.

De la Acción de Nulidad

Artículo 17.- Corresponde al Tribunal declarar la nulidad de las decisiones del Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores, de la Comisión de la Comunidad Andina, de las Resoluciones de la Secretaría General y de los Convenios a que se refiere el literal e) del Artículo 1, dictados o acordados con violación de las normas que conforman el ordenamiento jurídico de la Comunidad Andina, incluso por desviación de poder, cuando sean impugnados por algún País Miembro, el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores, la Comisión de la Comunidad Andina, la Secretaría General o las personas naturales o jurídicas en las condiciones previstas en el Artículo 19 de este Tratado.

De la Acción de Incumplimiento

Artículo 23.- Cuando la Secretaría General considere que un País Miembro ha incurrido en incumplimiento de obligaciones emanadas de las normas o Convenios que conforman el ordenamiento jurídico de la Comunidad Andina, le formulará sus observaciones por escrito. El País Miembro deberá contestarlas dentro del plazo que fije la Secretaría General, de acuerdo con la gravedad del caso, el cual no deberá exceder de sesenta días. Recibida la respuesta o vencido el plazo, la Secretaría General de conformidad con su reglamento y dentro de los quince días siguientes, emitirá un dictamen sobre el estado de cumplimiento de tales obligaciones, el cual deberá ser motivado.

Si el dictamen fuere de incumplimiento y el País Miembro persistiere en la conducta que ha sido objeto de observaciones, la Secretaría General deberá solicitar, a la

brevedad posible, el pronunciamiento del Tribunal. El País Miembro afectado, podrá adherirse a la acción de la Secretaría General.

De la Interpretación Prejudicial

Artículo 32.- Corresponderá al Tribunal interpretar por vía prejudicial las normas que conforman el ordenamiento jurídico de la Comunidad Andina, con el fin de asegurar su aplicación uniforme en el territorio de los Países Miembros.

Del Recurso por Omisión o Inactividad

Artículo 37.- Cuando el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores, la Comisión de la Comunidad Andina o la Secretaría General, se abstuvieren de cumplir una actividad a la que estuvieren obligados expresamente por el ordenamiento jurídico de la Comunidad Andina, dichos órganos, los Países Miembros o las personas naturales o jurídicas en las condiciones del Artículo 19 de este Tratado, podrán requerir el cumplimiento de dichas obligaciones.

Si dentro de los treinta días siguientes no se accediere a dicha solicitud, el solicitante podrá acudir ante el Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina para que se pronuncie sobre el caso.

Dentro de los treinta días siguientes a la fecha de admisión del recurso, el Tribunal emitirá la providencia correspondiente, con base en la documentación técnica existente, los antecedentes del caso y las explicaciones del órgano objeto del recurso. Dicha providencia, que será publicada en la Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena, deberá señalar la forma, modalidad y plazo en los que el órgano objeto del recurso deberá cumplir con su obligación.

De la Función Arbitral

Artículo 38.- El Tribunal es competente para dirimir mediante arbitraje las controversias que se susciten por la aplicación o interpretación de contratos,

convenios o acuerdos, suscritos entre órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración o entre éstos y terceros, cuando las partes así lo acuerden.

Los particulares podrán acordar someter a arbitraje por el Tribunal, las controversias que se susciten por la aplicación o interpretación de aspectos contenidos en contratos de carácter privado y regidos por el ordenamiento jurídico de la Comunidad Andina. A elección de las partes, el Tribunal emitirá su laudo, ya sea en derecho o ya sea en equidad, y será obligatorio, inapelable y constituirá título legal y suficiente para solicitar su ejecución conforme a las disposiciones internas de cada País Miembro.

De la Jurisdicción Laboral

Artículo 40.- El Tribunal es competente para conocer las controversias laborales que se susciten en los órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración.

f. El Parlamento Andino:

Establece que dentro de su composición orgánica, sus representantes serán elegidos mediante el voto directo y universal.

Es un órgano deliberante común entre cuyos propósitos se señalan los siguientes:

- Coadyuvar a la promoción y orientación del proceso de integración subregional
- Potenciar la participación de los pueblos andinos en tanto que actores de dicho proceso
- Verificar el respeto de los derechos humanos de acuerdo a los instrumentos internacionales
- Promover la toma de conciencia y la difusión de los principios y normas que orientan un nuevo orden internacional
- Fomentar el desarrollo y la integración de la comunidad latinoamericana
- Contribuir a la paz y justicia internacional.

En cuanto a sus funciones, encontramos las siguientes:

- Participar en la promoción y orientación del proceso
- Examinar la marcha del proceso, requiriendo información periódica por parte de los órganos e instituciones del sistema
- Sugerir a los órganos e instituciones las acciones y decisiones que tengan por objeto o efecto la adopción de modificaciones, ajustes o nuevos lineamientos con relación a los objetivos y la estructura institucional del sistema.
- Participar en la generación normativa del proceso mediante sugerencias
- Promover la armonización de la legislación interna de los países miembros.⁶⁷

4.5. Corporación Andina de Fomento

La Corporación es una persona jurídica de derecho internacional público y se rige por las disposiciones contenidas en el Convenio Constitutivo de la Corporación Andina de Fomento. La Corporación tiene su sede en la ciudad de Caracas, República de Venezuela.

Su objeto es impulsar el proceso de integración subregional mediante un sentido de especialización racional y una equitativa distribución de las inversiones dentro del área, tomando en cuenta la necesidad de los países de menor desarrollo, impulsará el aprovechamiento de las oportunidades y recursos que ofrezca su área de acción, mediante la creación de empresas de producción o de servicios y la ampliación, modernización o conversión de las existentes.

La Corporación tiene las siguientes funciones:

- a) Efectuar estudios destinados a identificar oportunidades de inversión y dirigir y preparar los proyectos correspondientes;
- b) Difundir entre los países del área los resultados de sus investigaciones y estudios, con el objeto de orientar adecuadamente las inversiones de los recursos disponibles;

⁶⁷ Arts. 42 y 43 del Acuerdo de Cartagena

- c) Proporcionar directa o indirectamente la asistencia técnica y financiera necesaria para la preparación y ejecución de proyectos multinacionales o de complementación;
- d) Obtener créditos internos o externos;
- e) Emitir bonos, “deventures” y otras obligaciones, cuya colocación podrá hacerse dentro y fuera de la subregion;
- f) Promover la captación y movilización de recursos;
- g) Promover aportes de capital y tecnología en las condiciones mas favorables;
- h) Conceder prestamos y otorgar fianzas, avales y otras garantías;
- i) Promover la organización de empresas, su ampliación, modernización o conversión, pudiendo al efecto suscribir acciones o participaciones;
- j) Realizar en las condiciones que determine, los encargos o gestiones específicos relacionados con su objeto, que le encomendaren sus accionistas o terceros;
- k) Coordinar su acción con la de otras entidades nacionales e internacionales en el desarrollo de la subregion;
- l) Recomendar los mecanismos de coordinación necesarios para las entidades u organismos del área que proporcione recursos de inversión;
- m) Adquirir y enajenar bienes muebles e inmuebles, iniciar o contestar acciones judiciales y administrativas y, en general, realizar toda clase de operaciones, actos, contratos y convenios requeridos para el cumplimiento de sus fines.

4.6. Comentario

El Grupo Andino, el cual ha sido considerado un sistema innovador y modelo de estructuración integracional, ha visto a lo largo del proceso un deterioro de su desarrollo debido a diferentes causas como: la salida de Chile del Pacto en 1976, la entorpecida resistencia de algunas empresas multinacionales, la suspensión temporal del Perú, la situación económica boliviana, el antiguo deterioro de las relaciones entre

Ecuador y Perú, la falta de respaldo político de los Estados, la inestabilidad política (cambios violentos de gobierno) caso ecuatoriano, el conflicto interno de Colombia, la falta de voluntad política, la participación autónoma de los Estados mediante negociaciones unilaterales, etc..

La filosofía del Grupo Andino tiene como base la integración como proceso dinámico, pero hasta el momento la realidad demuestra que es mínimo el grado de supranacionalidad de la organización.

Se puede percibir una posición contradictoria en la subregion: por un lado las relaciones interandinas se han incrementado, aumentado el nivel de interdependencia económica, pero al mismo tiempo algunos países parecen desconfiar del proceso.

La falta de credibilidad por el permanente incumplimiento de todos los actores del proceso de integración, produce escepticismo dentro de la empresa privada acerca de la viabilidad de la CAN.

Como ya se dijo anteriormente, los países miembros del Grupo Andino descuidan las relaciones interandinas e inician negociaciones aisladas bilateralmente con terceros países o con otras agrupaciones regionales americanas (MERCOSUR, CARICOM, EEUU).

Por otro lado los países miembros han amenazado a la Organización con la salida del mismo produciéndose malestar e inseguridad en cuanto a la cohesión del Grupo.

Dentro de los puntos positivos que el Sistema posee encontramos los siguientes:

- El Grupo Andino tiene a países con mayores similitudes que diferencias (lengua, cultura, idiosincrasia, estructura política (democracia), estructura económica (vías en desarrollo), etc.
- El Grupo Andino tiene una amplia gama de objetivos y compromisos asumidos.
- El relativo perdón de las políticas nacionales frente a terceros Estados.
- Establecimiento literal de una política comercial común.

- Unión Aduanera Andina.
- Zona de libre Comercio.

El futuro de la Comunidad Andina dependerá de la capacidad de decisión y apoyo político de las partes.

La incorporación de la participación e intervención de los Presidentes de gobierno de los países de la subregion, a través, de Cumbres con el objeto de adecuar el proceso a los avances propios del regionalismo es fundamental.

Esta intervención directa no debe poner en desmedro la institucionalización y reglamentación misma de la Comunidad Andina, ya que existiría la posibilidad de que la organización pierda importancia frente al momento coyuntural y al convertirse en mero mecanismo de cooperación intergubernamental.

Perder la posibilidad de un frente común cohesionado nos deja en la situación de enfrentar los retos económico-internacionales débilmente y aislados frente a otros procesos de integración e intereses.

4.7. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (T.L.C.N. o N.A.F.T.A.)

En inglés North American Free Trade Agreement, conocido por sus siglas en español como T.L.C.A.N., se inició formalmente en la administración Bush en 1991, por la vía del “*fast track*”⁶⁸. El acuerdo celebrado entre Estados Unidos y el Canadá en 1989 sirvió de esquema en las negociaciones del T.L.C.A.N.

Existió un fenómeno de acuerdos comerciales silenciosos en determinados sectores celebrados por los dos países, iniciado en 1980 (integración silenciosa). Posteriormente éste sistema fue sustituido por una integración programática basada en el *estrechamiento de las relaciones* a través de planes de gobierno.

El tratado de libre comercio de América del Norte fue firmado el 17 de diciembre de 1992 y entró en vigor el 1 de enero de 1994. “*El Acuerdo prevee tres acuerdos*

⁶⁸ Vía rápida o “autoridad de promoción comercial” que el Presidente de los EE.UU tiene para negociar acuerdos comerciales con otros países sin esperar la aprobación del Capitolio. De esta manera el Parlamento cede poder al Ejecutivo para agilizar la apertura de los mercados internacionales a las empresas estadounidenses.

*colaterales en materia de protección de medio ambiente (Acuerdo Norteamericano de Cooperación Ambiental), en el ámbito laboral (Acuerdo Norteamericano de Cooperación Laboral) y en el de las oscilaciones excesivas de las importaciones (import surges). A ellos se suman convenios bilaterales y trilaterales”.*⁶⁹

- **Fines:**

Se establece una zona de libre comercio entre Canadá, Estados Unidos y México de conformidad con lo dispuesto en el artículo XXIV del GATT (Art. 101). En el Preámbulo del Tratado se expresa el interés de promover el empleo y el crecimiento económico, mediante la expansión del comercio y de las oportunidades de la inversión en la zona de libre comercio.

Se establecen como objetivos del Tratado los siguientes (Art. 102).

- a) Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios entre los territorios de las partes;
- b) Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;
- c) Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes;
- d) Proteger y hacer valer, de una manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorios de cada una de las partes;
- e) Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del tratado para su administración conjunta y para la solución de controversias; y
- f) Establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios del Tratado.

⁶⁹ Organizaciones Internacionales, Manuel Díez de Velasco, Pag. 745

4.8. Mercado del Sur (MERCOSUR)

(Asunción, Paraguay, 26 de Marzo de 1991)

El tratado para la constitución de un mercado común entre la República de Argentina, La República Federativa de Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay.

Dentro de los propósitos, principios e instrumentos el Artículo 1. Del Capítulo 1 dice “Los Estados partes deciden constituir un Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

Este mercado común implica:

- La libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países, a través, de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias a la circulación de mercaderías y de cualquier otra medida equivalente;
- El establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común con relación a terceros Estados o agrupaciones de Estados y la coordinación de posiciones en foros económico-comerciales regionales e internacionales;
- La coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados partes: de comercio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetaria, cambiaria y de capitales, de servicios, aduanera, de transportes y comunicaciones y otras que se acuerden, a fin de asegurar condiciones adecuadas de competencia entre los Estados partes;
- El compromiso de los Estados Partes de armonizar sus legislaciones en las áreas pertinentes, para lograr el fortalecimiento del proceso e integración.

4.9. Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

Tratado de Montevideo (12 de agosto de 1980)

La República de Argentina, La República de Bolivia de la República Federativa del del Brasil, de la República de Colombia, de la República de Chile, la

República del Ecuador, de los Estados Unidos Mexicanos, la República del Paraguay y de la República de Venezuela convienen en sustituir al Tratado que instituye la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.

Dentro de los objetivos, funciones y principios el Artículo 1. del Capítulo 1 dice “Por el presente Tratado las Partes Contratantes prosiguen el proceso de integración encaminado *a promover el desarrollo económico-social, armónico y equilibrado de la región, y para ese efecto instituyen la Asociación Latinoamericana de Integración.*”

Dicho proceso tendrá como objetivo a largo plazo el establecimiento, en forma gradual y progresiva, de un mercado común latinoamericano.

Art. 2. Las normas y mecanismos del presente Tratado y las que dentro de su marco establezcan los países miembros, tendrán como objeto el desarrollo de las siguientes funciones básicas de la Asociación: La promoción y regularización del comercio recíproco, la complementación económica y el desarrollo de las acciones de complementación económica y desarrollo de las acciones de cooperación económica que coadyuven a la ampliación de los mercados.

El Art.3. Se refiere a los siguientes principios:

- a) Pluralismo.- sustentado en la voluntad de los países miembros para su integración, por encima de la diversidad que en materia política y económica pudiera existir en la región.
- b) Convergencia, que se traduce en la multiplicación progresiva de los acuerdos de alcance parcial, mediante negociaciones periódicas entre los países miembros, en función del establecimiento del mercado común latinoamericano.
- c) Flexibilidad, caracterizada por la capacidad para permitir la concertación de acuerdos de alcance parcial, regulado en forma compatible con la consecución progresiva de su convergencia y el fortalecimiento de los vínculos de integración.
- d) Tratamientos diferenciales, establecidos en la forma en que cada caso se determine, tanto en los mecanismos de alcance regional, como en los de alcance parcial, sobre la base de tres categorías de países, que se integraran tomando en cuenta sus características económico-estructurales. Dichos tratamientos serán

aplicados en una determinada magnitud a los países de desarrollo intermedio y de manera mas favorable a los países de menor desarrollo económico relativo

- e) Múltiple, para posibilitar distintas formas de concertación entre los países miembros, en armonía con los objetivos y funciones del proceso de integración, utilizando todos los instrumentos que sean capaces de dinamizar los mercados a nivel regional.

Dentro del Capítulo Segundo se establece los Mecanismos para el cumplimiento de las funciones básicas de la Asociación establecidas por el artículo antecedente. Los países miembros establecen un área de Preferencias económicas, compuesta por una preferencia arancelaria regional, por acuerdos de alcance regional y por acuerdos de alcance parcial.

Art. 6. Los acuerdos de alcance regionales son aquellos en los que participan todos los países miembros.

Se celebraran en el marco de los objetivos y disposiciones del presente Tratado, y podrán referirse a las materias y comprender los instrumentos previstos para los acuerdos de alcance parcial establecidos en la sección tercera.

Sección tercera:

Art. 7. Los Acuerdos de alcance parcial son aquellos en cuya celebración no participa la totalidad de los países miembros, y propenderán a crear las condiciones necesarias para profundizar el proceso de integración regional mediante su progresiva multilateralización.

Los derechos y obligaciones de alcance parcial regirán exclusivamente para los países miembros que los suscriban o a que ellos adhieran.

Art. 8. Los acuerdos de alcance parcial podrán ser comerciales, de complementación económica, agropecuarios, de promoción del comercio o adoptar otras modalidades de conformidad al artículo 14.

4.10. El Mercado Común Centroamericano (M.C.C.A.) y el Subsistema de Integración Económica Centroamericana (S.I.C.A.)

Mercado Común Centroamericano (M.C.C.A.)

Los antecedentes del M.C.C.A, se llevaron a cabo bajo dos líneas complementarias de acuerdos bilaterales; libre cambio e instrumentos multilaterales. El 6 de febrero de 1960, el Salvador, Guatemala y Honduras firmaron un tratado de asociación económica. Tras conversaciones se suscribió en Managua el 13 de diciembre de 1960 se sumó Nicaragua a un Tratado General de Integración Económica Centroamericana, el que debía de adherirse Costa Rica el 23 de Julio de 1962.

De los fines previstos, el básico seria el establecimiento de un mercado común entre los cinco Estados, perfeccionable en un termino de cinco años y la constitución de una zona aduanera, para lo cual se comprometen a consolidar una zona de libre comercio y adoptar una equiparación de gravámenes para consolidar un arancel externo.

“El 28 de Octubre de 1993, los presidentes de América Central, en su XIV reunión celebrada en Guatemala, suscribieron el Protocolo General de Integración Económica Centroamericana que actualiza dicho tratado para adecuarlo a las nuevas circunstancias regionales e internacionales y en consecuencia a los renovados objetivos para la integración económica en la región.”⁷⁰

Los Estados partes convienen en perfeccionar una zona de libre comercio eliminando gradualmente todas las barreras arancelarias. Apuntan a constituir una Unión Aduanera de manera gradual y progresiva

4.11. La Comunidad del Caribe (CARICOM)

El CARICOM entró en vigor el 1 de Agosto de 1973. Forman parte los siguientes países: “Barbados, Guyana, Jamaica, Trinidad y Tobago. El 1 de Mayo de 1974 se incorporaron Granada (independiente), Dominica, San Vicente y Santa Lucía (como Estatuto de Estados asociados del Reino Unido), y Belice y Montserrat con estatuto de colonias. Posteriormente ingresaron en la comunidad, Antigua y San

⁷⁰ Organizaciones Internacionales, Manuel Diez de Velasco. pag. 708

Cristóbal, y Nieves, y posteriormente Bahamas, la República Dominicana, Haití, San Vicente y las Granadinas y Santa Lucía. Se están considerando la entrada de Venezuela, Anguila, las Antillas Neerlandesas, Puerto Rico y Surinam. La sede de la Organización se encuentra en Georgetown (Guyana).⁷¹

El Art. 4 prevee como fines u objetivos, entre otros, la integración económica de los países miembros mediante la creación de un Mercado Común (que es instituido mediante un anexo al tratado), la coordinación de las políticas nacionales respecto de los demás países y la cooperación en materia de servicios comunes. Debido a los problemas económicos y de desigualdad dentro del sistema de integración, entro en vigor *“las tendencias recientes de la integración en el área del Caribe, perfiladas por un grupo de Cooperación para el Desarrollo Económico del Caribe, creado en 1978, apunten a una mayor orientación hacia fuera del desarrollo, basada en el aumento de la ocupación y la producción y en la promoción de las exportaciones al exterior al área, sin perjuicio de las medidas de estabilización requeridas según las circunstancias y del recurso a la ayuda externa, cuyo papel durante el difícil período de transición se prevee mayor de los que podría esperarse en otras circunstancias.”*⁷²

⁷¹ Organizaciones Internacionales, Manuel Díez de Velasco, pag. 712

⁷² Ibidem, pag. 714

CAPÍTULO QUINTO

Política exterior y Política exterior ecuatoriana

5.1. Conceptualizaciones y características.-

Son las acciones realizadas por el Ejecutivo y el Ministerio de Relaciones Exteriores, de conformidad con la Constitución y demás leyes, aplicando las nociones del derecho internacional, relaciones internacionales, la ciencia política y económica, a través de un plan de acción o agenda, llevado a cabo por la diplomacia, en el esfuerzo por lograr objetivos permanentes de interés nacional con la participación directa de los diversos estamentos de la sociedad.

El comportamiento y las acciones de política exterior dependen de los intereses nacionales, además existe una diversidad de factores que se encuentran dentro como fuera de las fronteras nacionales. Estos factores pueden denominarse como: sistemáticos, atributos nacionales, idiosincrásicos.

Los factores sistemáticos son condiciones del ambiente exógeno de un país y que pueden afectar su política internacional. Incluyen la geografía, las interacciones y los vínculos internacionales y la estructura del sistema internacional. En términos generales, los factores sistemáticos tienen una influencia especialmente importante en la realización de alianzas, o acuerdos,

El tipo de sistema político de un país puede influir en el comportamiento de política internacional, debido a una combinación de fuerzas externas y presiones de política interna.

Se puede decir que las grandes potencias participan globalmente mientras la mayor parte de los otros países son actores regionales y pocos optan por el aislacionismo.

Los países también tienen *modus operandi* característicos. Algunos operan en forma multilateral, otros operan en forma bilateral. De igual manera algunos países son más activos y más dispuestos a manejar la fuerza que otros en los asuntos mundiales.

Los atributos nacionales como la demografía, la economía, y los factores gubernamentales, también afectan el comportamiento de política exterior. La

demografía puede incluir el impacto de las culturas como también el tamaño, las características y habilidades propias de la población de un país.

Cuando más atractivos económicos posee un país mayor será su destreza para perseguir objetivos de interés global, para utilizar sus herramientas económicas para influir sobre otros y para participar en organizaciones internacionales.

El tipo de sistema político que tenga un país también puede influir y en cierta forma diseñar su comportamiento de política internacional.

Factor idiosincrásico hace referencia al rol que juegan los líderes y la manera en que éstos toman las decisiones con respecto a las diferencias de personalidad, temperamento, ideología, o en otros atributos o características individuales, los cuales pueden tener efecto dentro de la política exterior. Los factores idiosincrásicos tienden a afectar generalmente el modus operandi de la política estatal.

A menudo estos tres factores operan en forma simultánea, además de que los que toman las decisiones dentro de la política exterior deben tener en cuenta la forma como su Estado se relaciona con otros Estados.

Dentro de la política exterior existen un conjunto de prioridades, que guían la conducta de un país respecto a otro e influyen en las metas nacionales que buscan obtener los gobiernos. Por otro lado, establecen los instrumentos utilizados para alcanzar tales metas.

Respecto de la distribución de poder en el sistema contemporáneo es difícil identificar un significativo orden jerárquico dentro del conjunto de las Naciones-Estado. Existen amplias diferencias entre los Estados. Sin embargo el poder está basado en una amplia gama de variables sociales. Es necesario considerar muchos factores cualitativos o intangibles.

Respecto a la distribución de la riqueza es posible distinguir entre las avanzadas democracias industrializadas (primer mundo) y el resto de los Estados. Dentro de éste grupo se encuentran una gran variedad de países: los antiguos miembros del bloque soviético, países desarrollados en transición de comunistas a economías de libre mercado, los nuevos países industrializados, los países en vías de ser industrializados

(países ricos, miembros de la OPEP), los países pobres del tercer mundo, y aquellos denominados del cuarto mundo.

VER APENDICE, CUADROS No. 6. Y 8

5.2. El proceso de política exterior

Aun cuando el proceso de formulación de políticas en materia de asuntos exteriores difiere de un país de otro, los líderes están sujetos a experimentar presiones de carácter endógeno y exógeno. La política exterior no debería estar constituida por un plan único inmutable y general, más bien debería estar constituido por una serie de cientos de decisiones que caen dentro de diferentes categorías. Un esquema de clasificación incluyen los siguientes tipos de decisiones:

1. Decisiones macro
2. Decisiones micro
3. Decisiones críticas.

Las macrodecisiones generalmente tienen que ver con determinaciones de gran interés como por ejemplo la ayuda externa, inversión, comercio exterior. Tienen lugar dentro de un escenario en que la necesidad de una decisión ha sido anticipada, cuando existe un marco de tiempo relativamente largo para tomarla y en ella participan una gran variedad de actores.

Las microdecisiones tienen que ver con aspectos que son relativamente pequeños en cuanto a su alcance, llevan consigo un bajo nivel de amenaza o necesidad, la toma la decisión es de un inferior nivel burocrático. En conjunto estas decisiones pueden conllevar a desarrollar importantes proyectos respecto de la política exterior.

Las decisiones de crisis están normalmente caracterizadas por una alta sensación de amenaza o premura, el tiempo es limitado y la participación es al más alto nivel.

La política exterior se realiza a través de un esfuerzo racional, en el cual se define la situación real, se determinan las metas, se consideran los medios posibles para alcanzarlas, se escoge la alternativa final, se efectúa la decisión y evalúan las consecuencias. Los actores de la política exterior constituyen un cuerpo pluralista de

individuos y grupos de organizaciones que actúan a los estímulos de carácter doméstico.

VER APENDICE, CUADRO No.7

5.3. Política exterior a favor de promover la prosperidad.-

Dentro de la economía internacional existen tres escuelas preponderantes de pensamiento. La escuela del liberalismo, la escuela marxista y la escuela neomercantilista. El liberalismo (siglos XVII y XVIII), sostiene que los bienes y servicios deben fluir en forma libre. De tal manera que los consumidores se puedan beneficiar de precios económicos mediante la asignación más eficiente de los recursos entre países. Las instituciones internacionales sirven de vehículos multilaterales de coordinación intergubernamental de las relaciones económicas internacionales, ayudando a mantener la estabilidad mientras se desarrolle la expansión y el crecimiento del producto mundial.

El marxismo argumenta que el mundo está dividido en dos sistemas de estados; los países desarrollados o Estados explotadores del Norte, y los países menos desarrollados y dependientes del Sur, y que las instituciones internacionales deberían actuar para redistribuir la riqueza en forma más justa entre ambos lados.

El neomercantilismo adopta un punto de vista realista y sostiene que el manejo de las relaciones económicas internacionales no se relaciona a la promoción de la prosperidad, la eficiencia o la justicia mundial, sino más bien se relaciona con la búsqueda del propio interés nacional y del poder que caracteriza todas las relaciones internacionales, por lo tanto, el grado de cooperación que es posible encontrar mediante las instituciones internacionales es limitado.

El proceso de globalización impulsado por los principios liberales internacionales está caracterizado por una creciente internacionalización de la producción, finanzas y del cambio que amenaza a la soberanía y la autonomía de los gobiernos nacionales.

La economía internacional posee tres elementos interrelacionados: el sector del comercio, el sector del dinero, y el sector del capital. En el sector del comercio, el libre intercambio de bienes y servicios conlleva a beneficios y costos. El intercambio

incrementa la disponibilidad de bienes con precios favorables. Sin embargo, también perjudica a las industrias de un país, y hace también que las industrias ineficientes de un país sean incapaces de competir con los productores extranjeros, situación que lleva al desempleo y a una dependencia excesiva de la oferta extranjera.

Los principales participantes en el comercio mundial han sido los países capitalistas desarrollados pertenecientes al llamado G 7. Los países desarrollados dependen de las materias primas de los países menos desarrollados y como mercados para sus propias exportaciones de tecnología y productos manufacturados, que tienden a favorecer a los primeros.

En el sector del dinero, la mayor parte de las transacciones económicas internacionales están basadas en unas pocas monedas duras. Debido a la importancia de mantener una oferta adecuada de éste tipo de monedas, los países actúan cuidadosamente en relación con sus balanzas de pagos. Muchos países experimentan problemas con sus balanzas de pagos en un momento dado, lo cual puede convertirse en una situación seria, si no existe la liquidez para financiar la actividad económica internacional y si los países acuden a devaluaciones de sus monedas como una solución.

El sistema monetario internacional puede operar sobre la base de tipos de cambio flotantes. La coordinación intergubernamental tiene lugar primordialmente a través del FMI, entidad que proporciona un fondo central de reservas de divisas como también un foro para controlar las fluctuaciones de las tasas de cambio. Al FMI pertenecen 180 países que incluyen antiguos países del bloque oriental.

El sector de capital se basa en esencia en la ayuda externa y en la inversión internacional la cual la mayor parte de esta se origina en las economías avanzadas. Un desarrollo importante de la década de los noventa ha sido el creciente flujo de la inversión directa hacia los países en vías de desarrollo. Un conducto importante de la inversión extranjera han sido las corporaciones multinacionales. Los activos que poseen las hacen muy influyentes tanto en los países donde operan las matrices como en los países donde están las subsidiarias.

Las compañías multinacionales ejercen considerable influencia sobre los gobiernos anfitriones y sobre la política exterior.

5.4. El poder dentro de una sociedad internacional global

Las relaciones internacionales son relaciones sociales que inciden en la distribución del poder a nivel mundial. Las preguntas que se plantean son las siguientes: ¿Qué es el poder? ¿Quién tiene el poder? ¿Cuáles son las fuentes del poder en la modernidad? ¿Cómo se ejerce el poder?

La escuela realista clásica sostenía que el poder es la relación que existe por ejemplo entre la capacidad de A para obligar a B a realizar un acto determinado. El poder estructural confiere el poder para decidir como se deben hacer las cosas, para configurar los marcos en los que los Estados se relacionan entre sí, con las sociedades o con las empresas.

El poder sería definido como la capacidad de los actores para crear las reglas del juego de la sociedad internacional.

Dentro de las fuentes para configurar dicho poder estructural Strange las enuncia en los siguientes términos: *“El poder estructural no se encuentra en una específica estructura sino en cuatro, diferenciables pero relacionadas y son las mismas que encontramos dentro de una pequeña sociedad, como la familia: el control de la seguridad, el control sobre la producción, el control sobre las finanzas, el control sobre el conocimiento, las creencias y las ideas”*.

El poder necesita un campo determinado de acción y para efectos de este análisis defino que el sistema internacional está constituido por un conjunto de actores, cuyas relaciones generan estructuras de poder dentro de la cual se produce una red compleja de procesos de interacción. Los actores medirán su nivel de poder en base a su capacidad y habilidad para cumplir las funciones asignadas, ejercer influencia y obtener los objetivos propuestos en el sistema dentro de los terrenos de juego (comercial, humanitario, ecológico, cultural, etc.) y las políticas realizadas las cuales son múltiples y diversas.

VER APENDICE, CUADRO No. 9

5.5. El ejercicio del poder según el Estado

Los Estados podrían clasificarse en diferentes clases, de acuerdo a sus atributos y particularidades. Algunos autores agrupan a los Estados que constituyen la Organización de las Naciones Unidas en <clubes de estados>. Los ricos, los pobres, los desarrollados, los subdesarrollados, los nuclearizados, los exportadores de petróleo, los militarizados, etc., estableciendo una jerarquización de los Estados pertenecientes al sistema.

La diferencia de los Estados viene dada en primer lugar por su edad dentro de la ONU. Podría decirse que los Estados jóvenes tienen enormes diferencias en cuanto a su riqueza, organización política respecto de los Estados constituidos y antiguos miembros del sistema.

El territorio y la población permiten diferenciar unos de otros. Existen países con dimensiones que van desde 17 mil kilómetros cuadrados (Rusia) hasta 1 kilómetro cuadrado (Mónaco). El 50 % del territorio mundial está bajo la soberanía de tan solo 8 Estados (Rusia, Canadá, China, Estados Unidos, Brasil, Australia, India, Argentina).

La ubicación del territorio (control de estrechos estratégicos, país enclavado, condiciones climáticas, salida al mar, etc.) y su riqueza (combustible, minerales estratégicos, autosuficiencia alimentaria, agua, etc.), los recursos de agua dulce, se han convertido en un tema políticamente relevante.

El tamaño de la población, elementos relacionado a la calidad de vida en términos demográficos, culturales y educativos (conocimiento intelectual), la salud, esperanza de vida, mortalidad infantil, analfabetismo, libros publicados, el crecimiento económico y el tamaño militar.

El tamaño económico del Estado, constituye el indicador primordial a considerar. Estados Unidos, Japón y Alemania concentran casi el 50 % de la producción mundial. El Banco Mundial clasifica los Estados y territorios en tres grupos, según su nivel de producto per capita: países de ingreso bajo, de ingreso medio (subdividido en países de ingreso medio bajo y países de ingreso medio alto) o de ingreso alto.

5.6. Antecedentes de la política exterior ecuatoriana

El doctor Francisco Carrión Mena ha definido a la Política Exterior como *“la expresión soberana, coherente, genuina y responsable de un Estado en el ámbito internacional, que refleja su realidad interna resultante de su identidad histórica nacional y que se orienta a la consecución de sus intereses nacionales aceptando como única limitación a tal propósito a los principios universales y permanentes que informan el Derecho internacional moderno. Para que tal manifestación exterior sea válida y efectiva se requiere de la soberanía estatal plena, de la inspiración en un marco referencial político ideológico, de la honestidad en el reflejo de la realidad interna, del respaldo popular mayoritario, de los órganos políticos y administrativos internos responsables, y de la capacidad de interpretación de las circunstancias del orden internacional vigente.”*⁷³

Los acelerados cambios en el orden internacional, y específicamente en sistema interamericano – caracterizado por la re-hegemonización de los Estados Unidos- han implicado una desvalorización de la capacidad política de los Estados latinoamericanos a un panorama latinoamericano lleno de heterogeneidades en donde los intereses latinoamericanos son cada vez menos comunes debido a la situación socio económica de cada Estado.

Detrás de quince años de reformas estructurales, el crecimiento económico se ha paralizado en la región, y las diferencias entre los países continúan. El resultado ha hecho que la política exterior no se acomode a una América Latina unida y determinada.

La era post guerra fría ha traído como consecuencia la redefinición del concepto de soberanía plasmada con una cierta vulnerabilidad de los gobiernos latinoamericanos frente a los Estados Unidos.

Esta vulnerabilidad no es solamente en el plano económico, ya que existe una dependencia a temas como medio ambiente, derechos humanos, etc.. Estas relaciones son definitivamente asimétricas ya que implican solo por un lado la subordinación a

⁷³ Francisco Carrión Mena, Política Exterior del Ecuador, pag. 45

realidades de poder y a la carencia de recursos políticos en los espacios multilaterales.

Los escenarios bilaterales o (intercambio comercial) son limitados y poco diversificados. Dentro de los escenarios multilaterales, las iniciativas del Ecuador son muy contadas ya que carecen de autonomía y las iniciativas propias giran alrededor de actividades de promoción y gestión burocrática internacional.

El Ecuador se ha limitado desde el punto de vista teórico dentro de la teoría de Relaciones Internacionales a enfocarse dentro del idealismo en donde sus fundamentales preceptos radican en ideas de autonomía, de desarrollo y de no intervención.

La débil institucionalidad dentro del la Organización del Estado, incluido los órganos de emisión y dirección de política exterior han permitido que los órganos accedan a una forma reactiva de ser y responder, basado en lo inmediato.

5.6.1. Circunstancias y características de la política exterior ecuatoriana

El escenario político ecuatoriano ha sido caracterizado por la inestabilidad, y la corrupción, el cual ha sido desgraciadamente el escenario de producción de nuestra política exterior.

Dentro de este escenario político se han enraizado históricamente formas clientelares, patrimoniales y caudillistas de búsqueda de participación y legitimidad donde cada interés no encuentra un punto de discernimiento o acuerdo, por lo que, el consenso es efímero y se plantea sobre temas específicos del momento, ignorando y postergando los temas generales de mediano y largo plazo.

Los gobiernos no son políticamente fuertes, por la inexistencia de apoyos en los siguientes niveles: popular, gremios, organizaciones, cámaras, partidos políticos. Quizás el primero debido a la desconfianza por la corrupción y los demás por el conjunto de intereses mezquinos contrapuestos. Entonces no ha asumido ningún gobierno de turno y el conjunto de la sociedad influyente en la toma de decisión, el reto de la estabilización, por lo que la conducta de la política ha entorpecido el desarrollo económico.

Con estas circunstancias se puede discernir que la política exterior ecuatoriana se asienta en un sistema de relaciones desinstitucionalizadas y fragmentadas.

Dentro de las características de la política exterior ecuatoriana encontramos:

1. Desigualdad en la participación dentro de la formación de política exterior
2. Debilidad relativa frente al orden internacional`
3. Liderazgos personalizados en la conducción de la política exterior
4. Alto grado de competencia interinstitucional y decisiones fragmentadas
5. Líneas de conducta rutinaria y reactiva.
6. Utilización acomodaticia de una visión legalista de la realidad internacional.
7. Ausencia de una “Visión Nacional”

Estas características de la política exterior no son exclusivas del Ecuador, los países latinoamericanos poseen similitud entre sí debido a las siguientes razones:

- El pasado colonial
- Debilidad económica
- Exportaciones limitadas a productos primarios
- Visiones jerárquicas y discriminatorias de la sociedad
- Presencia hegemónica de los Estados Unidos dentro de la Región.

Para efectos de la toma de decisión dentro de la política exterior se debería tomar en consideración el concepto de racionalidad enunciado por Graham Allinson racionalidad que suponga que los hechos de los asuntos de política exterior sean la consecuencia de acciones dirigidas a maximizar objetivos estratégicos y a minimizar pérdidas a través de medios óptimos.

5.6.2. Presencia internacional del Ecuador

El Ecuador es miembro de la ONU, OMC, OIT, FMI, BIRF, BID y otras organizaciones internacionales. Miembro de la OEA, FLAR, CAF y otras organizaciones regionales. Miembro de la Comunidad Andina de Naciones; integra una Unión Aduanera con Venezuela, Perú, Bolivia y Colombia. Existe un acuerdo bilateral con Chile. Miembro del Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico. Mantiene embajadas en la mayor parte de los países más importantes del mundo; a su vez, las principales potencias tienen delegaciones diplomáticas en Quito.”⁷⁴
VER APENDICE, CUADRO No. 10

5.7. Los órganos del Estado encargados de las relaciones diplomáticas

Determinados órganos nacionales ejercen funciones internacionales y de ahí la importancia de la posición que ocupan los órganos internos frente al Derecho Internacional.

La propia estructura de la sociedad internacional requiere una activa e intensa vida de relación entre los Estados que ha venido incrementándose y fortaleciéndose conforme su desarrollo. Los Estados encontraron intereses comunes e institucionalizaron a través de organizaciones internacionales **la cooperación**.

La pieza clave de esta cooperación, son las relaciones diplomáticas mantenidas a través de órganos específicos como las misiones diplomáticas y otros. Relaciones que han madurado dando nacimiento a nuevas formas de diplomacia, como la diplomacia ad hoc y la denominada diplomacia multilateral. Entre la cooperación de los Estados y dentro del interés de protección a los nacionales están las relaciones consulares.

Los órganos del Estado que intervienen en las relaciones internacionales pueden ser divididos en internos y externos. Entre los órganos internos integrantes están las funciones legislativa, judicial y ejecutiva. La función ejecutiva tiene facultad legal para comprometer al Estado en el plano del Derecho Internacional con determinados

⁷⁴ Fuente: www.corpei.org

privilegios deberes e inmunidades como el Jefe del Estado y el Ministro de Relaciones Exteriores. Entre los órganos externos, es decir, aquellos encargados de la gestión en el exterior de las relaciones exteriores del Estado son: Representantes de misiones diplomáticas, misiones especiales, representaciones ante organizaciones internacionales y Conferencias intergubernamentales, y oficinas consulares (Agentes diplomáticos).

Dentro de los objetivos de la diplomacia podemos destacar los siguientes: **Identificar claramente el interés nacional; evaluar los recursos; pensar a largo plazo y encadenar los objetivos con el mediano y el corto; saber diversificar los objetivos y mejorar la evaluación de las políticas.**

1. Jefe de Estado:

“Dentro del Derecho Internacional le corresponde al Jefe de Estado el denominado *ius representationis omnimodae* para dirigir la **política exterior**, la conclusión de tratados, el poder de declarar la guerra, y nombrar los agentes diplomáticos y consulares. El Jefe de Estado declara la voluntad del Estado respecto de otros Estados”.⁷⁵

- **Toma de decisión (Decisión making)**

“A la hora de tomar decisiones de política exterior es importante que estas sean de alta calidad, la persona legalmente capacitada para tomar la decisión en política exterior es el Ejecutivo, el cual, debe estar atento a la necesidad de lograr suficiente consenso que apoye sus políticas y decisiones dentro de su propia administración, en el Congreso, y entre la opinión pública. La cantidad de apoyo necesaria variará según las diferentes políticas y acciones presidenciales, al igual que la evaluación del presidente indica el nivel mínimo de consenso que necesita en las diversas ocasiones.”⁷⁶

Dentro del proceso de la toma de decisión existen tres elementos claves que deben tomarse en cuenta: La búsqueda de decisión de alta calidad; la necesidad de

⁷⁵ Marco Monroy Cabra, Derecho Internacional Público, pag. 374

⁷⁶ Alexander L. George, La decisión presidencial en Política Exterior, pag. 15

aceptabilidad, consenso y apoyo; la administración del tiempo y de otros recursos para el trazado de políticas.

*“En la esfera de la política exterior, este criterio generalmente se identifica con el concepto de “interés nacional”, es decir una decisión de alta calidad es aquella en la cual el presidente sopesa adecuadamente el interés nacional en una situación particular y elige una política o una opción que es mas probable que favorezca el interés nacional a un costo y un riesgo aceptables”.*⁷⁷

Gran parte de la toma de decisiones esta institucionalizada de forma tal que reduce o contiene tales tendencias. El funcionamiento de medidas organizativas, de procedimiento y de personal que apoyan la toma de decisiones, sirve para estructurar y disciplinar las elecciones del presidente; en consecuencia, reducen la posibilidad de que motivos e intereses personales distorsionen el juicio.

2. Ministro de Relaciones Exteriores:

Es el jefe de la rama administrativa que dirige la política exterior, bajo dependencia del jefe de Estado.

En relación a los privilegios el art. 28 num.2, de la Convención sobre misiones especiales, dice: “El jefe de gobierno, el ministro de relaciones exteriores y demás personalidades de rango elevado, cuando participan de una misión especial del Estado que envía, gozaran en el estado receptor o en un tercer estado, además de lo que otorga la presente convención, de las facilidades y de los privilegios e inmunidades reconocidos por el derecho internacional”.

3. Agentes Diplomáticos:

Los agentes diplomáticos son representantes de un Estado frente a otros Estados los cuales participan en las relaciones internacionales. Existen funcionarios diplomáticos que participan de las relaciones internacionales con otros sujetos de Derecho Internacional.

⁷⁷ Alexander L. George, La decisión presidencial en Política Exterior, pag. 15

Las funciones de una misión diplomática, según el Art. 3 de la Convención de Viena, son las siguientes:

- *a) representar al Estado acreditante ante el Estado receptor;*
- *b) proteger en el Estado receptor los intereses del Estado acreditante y los de sus nacionales, dentro de los límites permitidos por el derecho internacional;*
- *c) negociar con el gobierno del Estado receptor;*
- *d) enterarse por todos los medios lícitos de las condiciones y de la evolución de los acontecimientos en el Estado receptor e informar sobre ello al gobierno del Estado acreditante; y*
- *e) fomentar las relaciones amistosas y desarrollar las relaciones económicas, culturales y científicas entre el Estado acreditante y el Estado receptor.*

El Art. 14 de la Convención de Viena divide en tres clases los jefes de misión:

- *a) embajadores y nuncios acreditados ante los jefes de Estado y otros jefes de misión de rango equivalente;*
- *b) los enviados, ministros e internuncios acreditados entre los Ministros de Relaciones Exteriores. Existen además agentes extraordinarios encargados de llevar una misión concreta, como participar en una conferencia o negociar un tratado o asistir a una ceremonia.*

La internacionalización del Ecuador es un hecho, y por ese lado deben dirigirse los esfuerzos de la diplomacia, para aprovechar todas las oportunidades que se presenten y minimizar los riesgos en el nuevo reordenamiento del sistema internacional (globalización).

Esto requiere una revisión de la política exterior y fomentar el debate, ya que existen diferentes dimensiones y ópticas dentro de la formulación de la política exterior. Que

sea flexible, que no se enfoque solo en un solo grupo de países o de problemas, sino que mire toda la gama de oportunidades.

5.7.1. La diplomacia dentro de las relaciones internacionales:

En el juego de las relaciones internacionales, los gobiernos intentan ejercer su influencia a través de la diplomacia: el proceso mediante el cual los Estados buscan comunicarse entre si, influir y persuadir los unos sobre los otros y solucionar sus conflictos a través de las negociaciones.

La esencia de la diplomacia es la negociación, éste es el proceso mediante el cual cada país trata de alcanzar un acuerdo final lo más cercano posible de sus máximas aspiraciones y lo más lejano posible de sus mínimas aspiraciones. Dependiendo de la situación cada parte puede utilizar diferentes estrategias para llevar a cabo sus objetivos. El momento de describir los enfoques es crucial y se lo hace a través de diferentes tácticas como por ejemplo: intereses compartidos, beneficios, promesas, etc.

Las negociaciones internacionales pueden analizarse en base a dos tipos de planteamientos: postura de suma-cero, en el cual un lado gana y el otro pierde, y el de suma variable, en el cual cada lado puede ganar simultáneamente algo. En la actualidad el tipo de negociación internacional más aceptado es el de suma variable en el que las partes participan cooperativamente obteniendo mutuamente mejores beneficios. Esto depende del grado de relaciones que tengan los países.

Los Estados utilizan recursos económicos como instrumentos de la negociación internacional ya sea para obligar a hacer algo o para evitar cierto comportamiento por parte de otros Estados. Los Estados negocian a través de amenazas o promesas, como también mediante castigos y recompensas. Sin embargo la relación entre el poder y la efectividad diplomática se complica por muchos factores incluyendo la tenacidad con que cada una de las partes mantiene sus posiciones y por imágenes y percepciones que tienen cada uno de los lados.

La paciencia, la discreción, la empatía son algunos de los atributos de los diplomáticos. Algunas de las normas que observan los diplomáticos exitosos en los procesos de negociación son las siguientes:

1. Determinar si la otra parte tiene una actitud seria respecto a la negociación
2. No ignorar aquellas preocupaciones que parecen triviales o simbólicas, expresadas por la otra parte
3. Mostrar cierto entendimiento respecto a la posición de la otra parte
4. Ofrecer propuestas concretas para que la otra parte analice y responda
5. Si no es posible un acuerdo concreto, hay que dividir el problema en varios temas menores y en materias más manejables para que puedan ser negociados separadamente
6. Estar atento en tener en cuenta otros problemas o asuntos que se pueden complicar y los cuales atañen a los varios negociadores implicados en el proceso
7. Mantener claras las propias prioridades
8. No humillar al otro.

5.7.2. Análisis de la base legal vigente:

Dentro de las atribuciones y deberes del Presidente de la República tipificados en el Art. 171 de la Constitución Política de la República del Ecuador numeral doce establece que el Presidente define la política exterior, dirige las relaciones internacionales, celebra y ratifica los tratados y convenios internacionales, previa aprobación de Congreso Nacional, cuando la Constitución lo exija en los siguientes casos: (Art. 161 C.P.)

- Los que se refieran a materia de territorial o de limites;
- Los que establezcan alianzas políticas o militares;
- Los que comprometan al país en acuerdos de integración;
- Los que atribuyen a un organismo internacional o supranacional el ejercicio de competencias derivadas de la Constitución o la ley;

- Los que se refieran a los derechos y deberes fundamentales de las personas y a los derechos colectivos; y,
- Los que contengan el compromiso de expedir, modificar o derogar alguna ley.

Con respecto al trámite de aprobación de los tratados y convenios (instrumentos internacionales), se hará en un solo debate y con el voto conforme de la mayoría de los miembros del Congreso (Art. 162C.P.).

Previamente, se solicitará el dictamen del Tribunal Constitucional de conformidad con la Constitución, tratados o convenios internacionales respecto a la conformidad de estos instrumentos internacionales con la Constitución. (Art. 276 No.5 C.P.).

Las normas jurídicas contenidas en los instrumentos internacionales, después de ser promulgadas en el Registro Oficial, formarán parte del ordenamiento jurídico interno y prevalecerán sobre leyes y otras normas de menor jerarquía.

La Ley Orgánica del Servicio Exterior establece en el Art. 1 que dentro de sus fines, *el servicio exterior tiene a su cargo cumplir la gestión internacional de la República, conforme a la Constitución, a las leyes y al derecho internacional.*

El Servicio Exterior, bajo la inmediata dirección del Ministro de Relaciones Exteriores, ejecuta la política exterior, vela por el respeto de la personalidad, soberanía, independencia, dignidad e integridad territorial de la República y asegura la defensa de sus derechos y la protección de sus intereses.

De acuerdo a la Constitución, corresponde al Jefe de Estado, como órgano supremo de la representación exterior y de los derechos soberanos del país, la dirección de la gestión internacional y del Servicio Exterior.

El Ministro de Relaciones Exteriores como órgano inmediato inferior al Jefe de Estado colabora directamente con éste en la formulación de la política internacional y ejecutarla. El Ministro de Relaciones Exteriores es el jefe directo del Servicio Exterior.

El Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad – MICIP- es el órgano ejecutor de la política de Comercio Exterior e inversiones. El

Art. 15 de la Ley de Comercio Exterior e Inversiones dice *“Corresponde al Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca, planificar, dirigir, controlar y ejecutar las políticas de comercio exterior de bienes, servicios y tecnología, integración e inversión directa , función que la ejercerá en estrecha colaboración con el Ministerio de Relaciones Exteriores, y coordinar con las entidades del sector privado que conforman el Sector Comercio Exterior, contribuyan a la debida ejecución de dichas políticas en el ámbito de sus respectivas competencias.*

El Art. 11 del mismo cuerpo legal dice que el *Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI). Tiene entre sus funciones: determinar la política exterior de bienes, servicios y tecnología, integración e inversión directa; expedir las normas necesarias para la ejecución y desarrollo de dichas políticas; promover los lineamientos y estrategias de negociación internacionales que el gobierno nacional realice en materias de comercio exterior; recomendar la celebración de tratados, acuerdos en materia de comercio exterior; determinar políticas para impulsar el fortalecimiento de regimenes especiales, como zonas francas, maquila, etc.; dictar la política relativa a los procedimientos de importación y exportación; entre otras.*

El Art. 10 del mismo cuerpo legal establece la estructura del COMEXI y es la siguiente:

1. El Presidente de la República o su representante permanente, quien lo presidirá
2. El Ministro de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca
3. El Ministro de Finanzas y Crédito Publico
4. El Ministro de Relaciones Exteriores
5. El Ministro de Agricultura y Ganadería
6. El Ministro de Turismo
7. El Presidente de la Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR) o su representante

8. El Presidente de la Federación Nacional de Cámaras de Industrias del Ecuador o su representante
9. El Presidente de la Federación Nacional de Cámaras de Comercio del Ecuador o su representante
10. El Presidente de la Federación Nacional de Cámaras de la Agricultura del Ecuador o su representante
11. Un delegado de los sectores agropecuarios, acuicultor y pesquero de productos de exportación en el ámbito nacional.

Miembros del Servicio Exterior: (Art. 3 Ley Orgánica del Servicio Exterior)

- Ministerio de Relaciones Exteriores
- Misiones Diplomáticas
- Oficinas Consulares.

Ministerio de Relaciones Exteriores:

Bajo la dirección directa del Ministro, es un órgano central que: (Art. 4)

- Orienta;
- Dirige; y,
- Coordina el trabajo de las Misiones Diplomáticas y de las Oficinas Consulares.

Órganos dependientes del Ministerio de Relaciones Exteriores: (Art. 8)

1. Despacho del Ministro;
2. Subsecretaría General;
3. Asesoría técnico-jurídica;
4. Asesoría de Soberanía territorial;

5. Asesoría de Asuntos Económicos;
6. Subsecretaría Política;
7. Subsecretaría Económica;
8. Dirección General del Servicio Exterior; y,
9. Comisión de Coordinación.

De la asesoría de asuntos económicos: (Art. 36 L.O.S.E.)

Esta función será desempeñado por un economista, el cual es escogido entre los que hayan ejercido funciones por cinco años dentro del Servicio Exterior.

Este funcionario asesora al Ministro, al Subsecretario General y a los Departamentos del Ministerio en asuntos relativos a política económica o comercial.

De la Subsecretaría Económica: (Art. 19 L.O.S.E.)

El Subsecretario de Asuntos Económicos es funcionario dependiente de la Subsecretaría General. Previa consulta con otros Ministerios u organismos competentes en esta materia, le corresponde:

- La labor de cooperación con estos ministerios u organismos en materia de política económica y comercial en la esfera internacional.
- La promoción comercial
- Gestión internacional tendiente a la inversión de capitales extranjeros en el país
- Cooperación económica internacional y el trámite externo de las solicitudes para obtener crédito extranjero
- La presentación y trámite de las solicitudes de asistencia técnica internacional y la coordinación en el exterior de las gestiones concernientes a asistencia técnica.
- Estudiar los convenios o tratados económicos y comerciales.

De la comisión de política exterior:

La comisión de política exterior es un organismo consultivo del Ministerio de Relaciones exteriores conjuntamente con los siguientes organismos:

1. Junta Consultiva de Relaciones Exteriores;
2. Comisión de Relaciones Culturales;
3. Comisión Calificadora del Personal.

El Art. 49 de la Ley Orgánica del Servicio Exterior dispone que **los miembros de la Comisión de Política Exterior** son el:

1. Ministro de Relaciones Exteriores, que la preside;
2. El Subsecretario General;
3. El Asesor Técnico-Jurídico;
4. El Asesor de Asuntos de Soberanía Territorial;
5. El Asesor de Asuntos Económicos;
6. El Subsecretario de Asuntos Políticos; y,
7. El Subsecretario de Asuntos Económicos.

Corresponde a la Comisión de Política Exterior conocer los asuntos que el Ministro le encomiende. Debe, además, a solicitud del Ministro, formular planes de política exterior y proponer soluciones para los problemas que se presentan en el orden de las relaciones internacionales. Art. 50

Las Misiones Diplomáticas:

Las Misiones Diplomáticas son: Art. 56 L.O.S.E.

1. Permanentes:
 - Embajadas;

- Legaciones; y,
- Representaciones ante Organizaciones Internacionales.

2. Temporales:

- De cortesía;
- De gestiones especiales; y,
- De participación en organismos o reuniones internacionales.

Los Jefes titulares de las Misiones Diplomáticas pueden ser: (Art. 60 L.O.S.E.)

Embajadores;

Ministros; y,

Encargados de Negocios.

El Jefe de una Embajada es el Embajador, el de una Legación es un Ministro. En ausencia del Jefe de Misión titular, corresponde al funcionario de categoría inmediata inferior asumir la representación en calidad de Encargado de negocios ad interim.

Las funciones de las Misiones Diplomáticas son: (Art. 59 L.O.S.E.)

1. Ejercer la representación oficial de la República ante el Estado en que se encuentre acreditadas, conforme a las leyes, tratados y la costumbre internacional;
2. Proteger los intereses nacionales, dentro de las limitaciones legales, los tratados y el derecho Internacional;
3. Cumplir las instrucciones del Ministro de Relaciones Exteriores y colaborar con este para el mejor desempeño de las funciones que la ley atribuye al Servicio Exterior;
4. Mantener y fomentar la armonía y las relaciones amistosas

5. Velar por la dignidad y prestigio del Ecuador y de su gobierno; por la fiel observancia de los tratados celebrados entre el Ecuador y el respectivo Estado; por el cumplimiento de las inmunidades, prerrogativas, franquicias y cortesías que les correspondan según el derecho y las practicas internacionales; por el respeto a los derechos e intereses legítimos de los ecuatorianos, a quienes prestarán, la protección que fuere necesaria y compatible con el derecho internacional; y ejercitar, en todos estos asuntos, las gestiones que hubiere lugar;
6. **Fomentar el comercio de la República con el Estado ante el cual se hallen acreditadas, las inversiones de capital extranjero y el turismo, sin menoscabo de las funciones de las oficinas consulares en estos aspectos;**
7. Informar al Ministerio de Relaciones Exteriores sobre todos los asuntos internos y externos, relativos al país o países en que actúen en cuanto revistan interés para el Ecuador;
8. Difundir el conocimiento de la República y sus valores;
9. Vigilar el funcionamiento de las oficinas consulares y prestar colaboración a los cónsules
10. Encargar al correspondiente funcionario subalterno los asuntos consulares en la sede en que se encuentren acreditadas;
11. Conceder y visar pasaportes, conforme al reglamento; y,
12. Cumplir las demás funciones que les señalen la Ley, los tratados los reglamentos o el derecho internacional.

Con respecto a las oficinas consulares son: (Art. 61 L.O.S.E.)

- a) Consulados Generales
- b) Consulados
- c) Viceconsulados
- d) Agencias Consulares.

Dentro de las funciones de carácter económico comercial de las oficinas consulares previstas en el Art. 63 de la Ley Orgánica de Servicio Exterior tenemos:

No. 2. Velar, en su circunscripción y de acuerdo con el carácter de sus funciones, por el prestigio de la Republica y su integridad territorial; por la observancia y cabal aplicación de los tratados celebrados con el Ecuador y de las demás **normas del derecho internacional relativas al comercio y la navegación**; y por el cumplimiento de las inmunidades o privilegios que le sean debidos;

No. 4. **Difundir el conocimiento de la vida nacional**, en general y en el **aspecto económico-comercial en especial**;

No. 6. **Informar regularmente al Ministerio de Relaciones Exteriores** respecto de las **condiciones de la vida comercial, económica** y cultural en su respectiva circunscripción consular;

No. 8. **Laborar mediante una propaganda oportuna y adecuada, a fin de conseguir un más activo intercambio comercial y la inclusión de productos ecuatorianos en las líneas de importación del país de su residencia**;

No. 9. **Estudiar e investigar la realidad económica financiera y comercial del país de su residencia, con el objeto de cooperar, con la respectiva Misión Diplomática y de acuerdo con las instrucciones impartidas por el Ministerio de Relaciones Exteriores, al cumplimiento de la política que favorezca la suscripción de convenios de intercambio mercantil en beneficio de la economía ecuatoriana.**

El Art. 183 de la Ley Orgánica del Servicio Exterior, establece que *La determinación de la política económica y comercial, inclusive en el aspecto internacional, así como los estudios e investigaciones sobre dichas materias, estarán a cargo del Ministerio de Comercio y Banca, en coordinación con los Ministerios de Finanzas y fomento, Relaciones Exteriores y con los organismos públicos que sean competentes, de acuerdo con los planes de desarrollo adoptados por el Gobierno.*

El Art. 271 de la Constitución Política de la Republica Garantiza los capitales nacionales y extranjeros que se inviertan en la producción, destinada especialmente al consumo interno y a la exportación.

La ley podrá conceder tratamientos especiales a la inversión pública y privada en las zonas menos desarrolladas o en actividades de interés nacional.

El Estado, en contratos celebrados con inversionistas, podrá establecer garantías y seguridades especiales, a fin de que los convenios no sean modificados por leyes u otras disposiciones de cualquier clase que afecten sus cláusulas.

CAPÍTULO SEXTO

Nociones de Política Económica y Comercio exterior ecuatoriano

6.1. Concepto de Política Económica

Son las acciones que realiza esencialmente el Estado, a través de un plan o acción de gobierno el cual persigue el logro de objetivos permanentes de carácter económico, aplicando las nociones de la ciencia económica y el uso de instrumentos legales destinados al cumplimiento de estos.

La economía tiene alcances diferentes:

- “Economía en un sentido “real”, es el conjunto de recursos que integran un sistema económico.
- En un sentido “social”, es la actividad del hombre en la sociedad para satisfacer las necesidades materiales, superando el conflicto entre necesidades múltiples y crecientes con una limitación de recursos. Es la respuesta al problema económico.
- En el concepto de ciencia, es el estudio de las formas como el problema económico es resuelto. Es la aplicación de un método para establecer regularidades en los fenómenos económicos y llegar a formular leyes”.⁷⁸

6.1.1. Objetivos e instrumentos

Las políticas económicas deben tener objetivos y deben contar con instrumentos para perseguir tales objetivos. Dichos objetivos podrían ser los siguientes: Crecimiento económico, estabilidad económica, mantenimiento de un sistema económico, mejor distribución del ingreso, igualdad de oportunidades. **Otros objetivos.-** Incremento del ingreso real per capita, mejor distribución del gasto, emancipación de grupos subvalorados.

⁷⁸ Cesar Sepúlveda E., Derecho Económico, pag. 25

A su vez, se habla de objetivos intermedios, tales como: Empleo de los factores de la producción, progreso tecnológico, internacionalización de la economía, preservación de los recursos naturales.

Los objetivos, deben ser compatibles entre si. Esto plantea el problema de la compatibilización del objetivo de crecimiento económico con el progreso social.

6.1.2. Medios

Son los instrumentos destinados a cumplir con los objetivos propuestos. Los instrumentos son normas y disposiciones de carácter legal. Se trata de leyes, decretos, reglamentos, o decisiones emitidas, que permiten instaurar variaciones dentro del sistema económico para la consecución de los objetivos previstos.

Los actos jurídicos que conforman la política económica pueden ser dirigidos:

- Al manejo económico dentro de las relaciones económicas con otros Estados
- A la administración del propio Estado
- Al cumplimiento por los particulares.

6.1.3. Etapas de elaboración de la política económica

- A) Conocimiento de la realidad
- B) Selección de objetivos
- C) Determinación de los medios
- D) Ejecución de la política económica
- E) Evaluación

- Conocimiento de la realidad

El conocimiento de la realidad se logra a través de datos o fenómenos a través de censos, estadísticas, indicadores socioeconómicos que incluyen aspectos económicos, legales y sociales.

- Selección de objetivos

Los objetivos tienen que ser compatibles, armónicos y coherentes.

- Determinación de los medios

Los medios de los cuales dispone el Estado. Como estrategia básica para el crecimiento. Que política se va a utilizar, a fin de suplir las deficiencias, por ejemplo *el estímulo de las exportaciones y de la inversión extranjera*

- Ejecución de la política económica

Se refiere a la coordinación entre las distintas políticas económicas de los diferentes organismos del gobierno, los cuales manejan funciones distintas, estas deben estar integradas a los objetivos de ejecución de la política económica (la integración es difícil pero no imposible de realizar).

- Evaluación de la política económica

Los logros obtenidos y las políticas tomadas deben ser revisadas. Los errores encontrados tienen que ser corregidos. Cabe recalcar que existe resistencia a que los resultados negativos sean conocidos, entre otros factores por la influencia que tienen en el campo político.

Las decisiones de política económica deben efectuarse de acuerdo a la legalidad vigente y en consecuencia deben estar enmarcadas en la Constitución y en las leyes, en los decretos y reglamentos y decisiones que se adopten dentro de las competencias.

La estabilidad del marco jurídico, el respeto a la Constitución y demás leyes, el respeto al orden democrático, el acatamiento a las reglas económicas, el seguimiento de los objetivos económicos son requisitos necesarios para lograr el desarrollo económico sostenido.

6.1.4. Desarrollo y subdesarrollo desde la óptica de la política económica

A los países se les clasifica teniendo en cuenta el ingreso per capita en:

- Desarrollados
- De desarrollo intermedio
- Subdesarrollado
- Exportadores de petróleo en subdesarrollo

Para efectos de continuar con este análisis es importante definir el concepto de desarrollo.

VER APENDICE, CUADRO No.11

Desarrollo.- Implica no solo una conceptualización económica sino social. Es evidente que los aspectos económicos están relacionados y están determinados por la vida social.

Para efectos prácticos, hablamos de desarrollo cuando nos referimos a “un proceso constante de crecimiento en la producción de bienes y servicios de la economía. Este crecimiento debe ser mayor que el crecimiento de la población y debe ser parte de un proceso de progreso”⁷⁹, como un incremento en las condiciones económicas y sociales de la población.

De lo anterior se desprende que el concepto de desarrollo incluye el crecimiento. Este constante crecimiento de la producción de bienes y servicios que es característica del desarrollo debe incidir positivamente al progreso social.

Para que exista un proceso de desarrollo debe existir por lo menos tres requisitos:

- 1. Que el crecimiento de la economía sea mayor que el crecimiento de la población.**
- 2. Debe haber un mejoramiento de la productividad (eficiencia, recursos, calidad, tecnología, capacitación).**
- 3. Debe originarse un proceso de aumento de capital y de empleo.**

⁷⁹ Cesar Sepúlveda, Derecho Económico, pag.63

Subdesarrollo.- Es la situación económica de un Estado en la que el crecimiento de la economía es muy limitado o nulo. Además la cantidad de recursos disponibles es escaso y estos recursos están repartidos desigualmente, originando una mala condición de vida para la mayoría de la población.

Se ha agregado una cuarta categoría que es la de los países exportadores de petróleo, que se caracterizan por contar con un ingreso per capita relativamente alto, pero que tienen una condición social de subdesarrollo. El crecimiento del producto no se **distribuye** en toda la población ni hay un mejoramiento en las condiciones de vida de la sociedad.

El crecimiento económico entendido como base del desarrollo se relaciona por lo general a un solo rubro... el petróleo, lo cual hace que el crecimiento sea inestable y al mismo tiempo entorpece las posibilidades de creatividad e ingenio en detrimento de crear una economía diversificada con campo de desarrollo para las iniciativas.

El subdesarrollo es la situación de pobreza de más de dos tercios de la población mundial. La característica de la estructura económica de los países subdesarrollados es la de ser economías:

- Primarias
- Duales

La economía primaria.- Es una economía en que predominan las actividades primarias.

- “La población esta concentrada en la agricultura y en la minería que se destina a la exportación. Hay un sector terciario que se caracteriza por un alto desempleo.
- Las actividades primarias ocupan más del 50% de la población activa.
- La agricultura de los países menos desarrollados está destinada principalmente al consumo interno. Además, gran parte de la agricultura es de subsistencia.
- Exportación de materias primas.

- Presentan una baja productividad, a causa de que hay poca tecnología y poco capital
- En los países subdesarrollados el ingreso per capita es bajo, pero la proporción que la agricultura aporta a este bajo ingreso per capita es alta.”⁸⁰

Estructuras duales.- Las estructuras duales son aquellas “que presentan dos sectores muy diferenciados. Un sector precapitalista formado por economías de subsistencia en las cuales prevalece sistemas económicos precarios, el cálculo es poco conocido, no existe previsión”.⁸¹ En consecuencia la población vive al día, confiando más en la suerte que en la técnica.

Por el otro lado existe un sector capitalista con características modernas. Por lo general éste sector es extranjero o si es local tiene relación extranjera de carácter comercial y bancario.

Política comercial.- Son las medidas de tipo económico y legal que los países acogen con el objeto de influir en el intercambio de bienes y servicios con otros Estados, mediante la restricción del ingreso de productos importados o estableciendo criterios de selectividad, o facilitando y promocionando la colocación de sus productos en el extranjero, o bien, protegiendo a la producción nacional. La política comercial hace referencia a un país o grupos de países que adoptan una línea de conducta determinada en relación con su comercio exterior.

VER APENDICE, CUADRO No.12

6.1.5. Crisis de la deuda externa

En los años setenta las organizaciones internacionales de cooperación y fomento, así como las instituciones del grupo del Banco mundial, los países occidentales industrializados y los bancos privados, otorgaron créditos a los países en desarrollo.

Las condiciones eran aparentemente favorables y los bajos requisitos para el otorgamiento de los créditos, aumentaron el atractivo para la adopción de créditos por

⁸⁰ Características de las economías primarias.

⁸¹ Cesar Sepúlveda, Derecho Económico, pag. 75

parte de los países en vías de desarrollo. Posteriormente la mayor parte de los Estados deudores no consiguieron conseguir inversiones que generarían ganancias y estabilidad económica. Esto llevó a la adopción de nuevos créditos. A principios de los años ochenta se empeoró la situación de los pagos de los países deudores a favor de los desarrollados por causa del aumento de los intereses y el notable deterioro de las condiciones macroeconómicas. Todo esto trajo como consecuencia efectos económicos que aletargaron aun más las economías entrando en períodos de estancamiento. Esto trajo como consecuencia que los países latinoamericanos, especialmente, cayeran en una absoluta incapacidad de pago.

El aumento de los créditos por parte del Banco Mundial fue neutralizado por el reintegro al Fondo Monetario Internacional y, la poca disponibilidad de muchos bancos privados para otorgar nuevos créditos.

El abastecimiento de nuevos créditos a través del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial, se encontró con la exigencia de que los Estados deudores se sometieran **al cumplimiento de determinados proyectos de saneamiento económico (condicionalidad)**.

Más allá de los estatutos de las organizaciones internacionales crediticias como el FMI o el Grupo Banco Mundial, el Derecho Económico Internacional no ofrece desde el punto de vista de los países en vías de desarrollo, suficientes proyectos viables para **la solución de la crisis de la deuda externa**. La condicionalidad para el otorgamiento de los créditos, por parte del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, es experimentada por países deudores como el Ecuador a través de durísimas recetas económicas que tienen que ser aplicadas en su política económica y financiera, produciéndose una desgraciada tutela para los gobiernos de turno.

A pesar de la *institucionalización* y la existencia *del principio de la solidaridad* frente a los países en vías de desarrollo dentro del engranaje jurídico del derecho internacional, **no** se ha pragmatizado hasta el momento en concretas pretensiones de **colaboración y ayuda internacional**, cabe indicar que frente a los países industrializados y las organizaciones internacionales existe una *subordinación* de los segundos hacia los primeros ya que las políticas económicas son prácticamente manejadas por estos.

De acuerdo con el derecho consuetudinario internacional, el financiamiento del subdesarrollo y la prestación de ayuda en caso de dificultad en la balanza de pagos de los países más pobres no están regulados. Existe la pregunta de en que medida la incapacidad de pago otorga a un Estado de acuerdo con el Derecho consuetudinario internacional, la posibilidad de denegar la prestación o de exigir un nuevo crédito con condiciones favorables o la de reestructurar la negociación de deuda externa con el acreedor, ya que, se debe tener en cuenta que las obligaciones de pago contractual frente al acreedor bancario privado, no se encuentra regulado dentro del derecho internacional.

Existe una consideración que se da en el caso de que cuando el cumplimiento de la obligación de pago podría amenazar seriamente la calidad de vida de la población atentado al estándar mínimo de los derechos humanos, atentado a la vida o a la seguridad interna, el derecho internacional invocaría el estado de necesidad (necessity), siempre y cuando, éste no haya sido ocasionado deliberadamente por el Estado mismo.

En todo caso la solución a la problemática de la deuda externa no depende de una posición de incumplimiento a la obligación de pago o de un estricto empecinamiento de un cumplimiento ilimitado del pago, sino que persiguen ***soluciones acordadas bajo el mutuo consentimiento en base a determinados principios como el de la solidaridad.***

VER APENDICE, CUADRO No.13

6.2. Concepto y generalidades del Comercio exterior

El comercio exterior es el intercambio de bienes entre países a través de la importación y la exportación consistente en materias primas, productos tecnológicos, productos industriales (intermedios o finales) y bienes intangibles como los servicios seguros, fletes, viajes, servicios financieros, regalías, etc.

Cada país debería tener un equilibrio en su comercio exterior (importar tanto como exportar). En el caso de que se exporte más que importe, existirá un superávit en la balanza comercial, y en el caso de que se importe más que exporte, existirá un déficit.

“El desequilibrio del comercio exterior puede saldarse a través de movimientos de capitales. Un país puede tener déficit en su comercio exterior (cuenta corriente) pero un ingreso de capitales (cuenta de capitales) que compense ese déficit. El desequilibrio también puede compensarse con cargo a las reservas de divisas del país”.⁸²

La mayor parte del comercio exterior procede de los países industrializados (66% del total mundial de las exportaciones) y está destinado a los mismos países (50%). Los países en vías de desarrollo tienen un 22% de las exportaciones mundiales, cuyos clientes principales son los países industrializados (15.4%).

Los Estados Unidos son grandes importadores y exportadores de productos industriales (aproximadamente 70%) y de materias primas. Japón, importa materias primas y exporta productos industriales.

La expansión del comercio exterior es un agente muy positivo en el crecimiento económico. Esta conclusión es la que se debe tener en cuenta para la formulación de la política de comercio exterior.

Los países comercian entre si para:

- **Obtener bienes que carecen, y**
- **Obtener bienes más baratos.**

Los países tienen producciones y costos diferentes debido a desigualdades en los siguientes aspectos:

- **Disponen de materias primas u otros recursos productivos**
- **Disponen de recursos tecnológicos**
- **“Economías de escala.”⁸³**

El comercio exterior puede causar detrimentos para los productores nacionales los cuales se ven desplazados en sus productos por los importados. Esta situación puede

⁸² Cesar Sepúlveda, Derecho Económico, pag. 301

⁸³ Mercados más grandes hacen posible lograr el beneficio de las economías de escala. La mayor ventaja es tener el mundo como mercado.

originarse tanto por la fluctuación de los precios internacionales como por la disminución de las barreras arancelarias.

Como consecuencia de las ventajas tenemos las siguientes:

- Los países comercian cuando se especializan en aquello en que sus costos relativos son más bajos (costos relativos, son los costos dentro de un mismo país)
- Para que haya comercio se requiere que las relaciones de costos, sean diferentes.
- Se necesita un cambio de equilibrio, es decir una relación de las monedas que permita que cada país importe o exporte.
- De acuerdo a la teoría de “Heckscher Ohlin”,⁸⁴ la fuente más importante de las ventajas comparativas son los factores de producción de los países (capital, mano de obra, recursos, tecnología).

Un país con mucho capital exportará bienes de capital. El país con abundante mano de obra exportará bienes de mano de obra. De esta manera los países menos desarrollados, abundantes en materias primas y mano de obra, exportarán bienes en estos rubros e importarán bienes industriales, que los países desarrollados están mas capacitados para producir.

Esto desemboca en la especialización de la mano de obra, por lo que el trabajo especializado y no especializado produce una diferencia del capital, el cual puede estar constituido por conocimiento técnico muy evolucionado o por sistemas rudimentarios o maquinas sencillas.

La conclusión de lo anterior es que:

- Las ventajas comparativas provienen parcialmente de la naturaleza. En su mayor parte son creaciones culturales, tecnológicas, educativas.

⁸⁴ Ver pag. 309 C. Sepúlveda, Derecho Económico

- Las ventajas se expresan de empresa a empresa y no de país a país: sin embargo las condiciones que existan en el país afectarán la capacidad de las empresas para competir (ventajas competitivas).

De lo expresado se desprende que el comercio internacional facilita el aprovechamiento de las ventajas comparativas, permitiendo la especialización de los países.

6.2.1. Proteccionismo

Es una prevención de carácter político-económico que requiere favorecer a la producción nacional sancionando la competencia extranjera, en función de proteger a un determinado sector productivo y de esta manera obtener ingresos para el erario (propósito fiscalista).

Los instrumentos para el proteccionismo son:

Impuestos (aranceles).- Derechos ad valorem (por ciento sobre el valor).

- Derechos específicos (una cantidad fija que se cobra según características físicas: peso, medida).

Restricciones (monopolios, cuotas de importación, licencias, prohibiciones, etc.).

Las bandas de precio sirven para estabilizar el precio de algunas mercaderías cuyo mercado internacional es inestable. Cuando el precio de importación está por debajo del piso de banda se aplica un impuesto para llevar el precio al de la banda. Cuando el precio es superior se toman medidas para abaratar la importación (disminución de los derechos de aduana, créditos, etc.).

6.2.2. Panorama general del comercio exterior ecuatoriano

A) Las nuevas realidades en el escenario internacional:

- Grandes bloques económicos regionales
- Mecanismos supranacionales de inversión
- Protagonismo de los mercados y primacía de la demanda
- Prioridad a la información, el conocimiento y la innovación.

B) Sector Externo Ecuatoriano:

- El Ecuador ha reformado profundamente su política comercial externa: reducción de restricciones comerciales arancelarias y no arancelarias y se han desmontado los controles al mercado cambiario.
- Ha habido un mayor grado de apertura de la economía y una mayor participación en el comercio exterior.

C) Acuerdos de Integración más importantes del Ecuador:

- Los mas importantes para el Ecuador son:
- La Organización Mundial de Comercio (OMC)
- El Tratado de Montevideo de 1980 (ALADI)
- El Tratado de Asunción de 1991 (MERCOSUR)
- La Comunidad Andina de Naciones (CAN)
- Área de Libre Comercio Americana (ALCA)
- Acuerdos Bilaterales de Comercio.

D) Resumen:

El Ecuador está cada vez más inmerso en el proceso de globalización y de conformación de bloques regionales y subregionales.

- La internacionalización de los mercados genera importantes riesgos y oportunidades para los países.
- Ante este proceso irreversible, el Ecuador debe estar preparado para asumir estos riesgos y enfrentar las oportunidades... y la mejor arma es la información.

E) Conclusiones:

- Los compromisos asumidos responden a una inercia de intereses y necesidades de participar en los distintos procesos.
- La oferta exportable del país y el aprovechamiento de los acuerdos comerciales es mínimo.
- En el marco de la OMC se debe consolidar un equipo de trabajo que haga el seguimiento de los compromisos.
- Hay ausencia de estrategias y políticas de Estado.
- Falta definición de responsabilidades del sector publico como privado que monitoree la reinserción internacional.⁸⁵

6.2.3. Economía nacional y exportaciones

● Evolución de la economía:

En el 2003 el crecimiento del PIB se debió en los sectores petrolero: 7.1% y de construcción: 3.8%, los mas elevados. Dentro de las previsiones del Fondo Monetario para los países latinoamericanos, Ecuador tiene uno de los índices más altos en el 2003 y 2004.

Evolución del crecimiento: Se evaluó un crecimiento del 3% al 3.5% en el 2003, en el 2002 habría sido del 3.4% y en el 2001 fue del 5.1%. La inflación descendió desde el 91% del año 2000 al 22.4% en el 2001 y al 9.4% en el 2002.

La inversión extranjera sumó 1 275 millones de dólares en el 2002 y fue destinada principalmente al sector petróleo. Procedencia de las inversiones en el 2002 por país: Estados Unidos 30.73 %, Canadá 27.63 %, Europa 21.12 %, Resto de América 13.51 %, Otros países 6.41 % y Comunidad Andina 0.60 %.

Las exportaciones no petroleras crecieron un 159% en la década 1991-2000, con relación a década anterior. Sumaron 26.985,3 millones de dólares, un promedio anual de 2.698,5 millones. En el año 2002, las exportaciones no petroleras estuvieron constituidas por 1 671 partidas arancelarias y se dirigieron a 142 mercados.

⁸⁵ Fuente: Ofi Agro, Revista publicada por la Universidad Andina Simón Bolívar.

Los mercados más importantes donde se ha logrado diversificar más las exportaciones son: Estados Unidos con alrededor de 827 partidas exportadas en el 2002, Perú con 661 partidas y Colombia con 769. Existen mercados de importancia pero que concentran menos partidas de exportación como Rusia con cerca de 31 partidas y Corea del Sur con 33. A países como Italia se exportan alrededor de 214 partidas.

Entre los productos con mayor número de mercados internacionales en el 2002 estuvieron: Rosas, con 82 mercados donde llegó el producto, demás flores y capullos con 53 mercados, estatuillas y otros de adorno de cerámica con 45, sacos de lana o pelo fino con 42, bolsos de mano de cuero con 41 y atún con 41.

VER APENDICE, CUADRO No.15

● **Principales industrias:**

La economía ecuatoriana tiene dos principales industrias: el petróleo y la agroindustria. Las tendencias actuales dependen de inversión privada que agregue valor a estos productos: en el caso de la agroindustria, sobresale el camarón. Una tercera y creciente industria es el turismo. El Ecuador es un exportador neto de alimentos. Los productos procesados constituyen un porcentaje creciente de las exportaciones camaroneras del país y existe una industria atunera los sembríos subtropicales, en su mayor parte para el mercado interno, así como ganadería lechera. La floricultura, en particular de rosas, es una actividad en auge.

En los 70, el Ecuador tuvo una rápida industrialización dirigida hacia adentro, de ahí que las principales importaciones del país sean insumos para la industria.

En años recientes, la inversión industrial ha estado más orientada hacia la exportación, particularmente en la agroindustria.⁸⁶

⁸⁶ Fuente: www.corpei.org

6.3. Normas y reglamentos técnicos relativos al comercio internacional

Dentro del comercio internacional el ingreso de productos y servicios a mercados internacionales está relacionado al cumplimiento de determinadas normas técnicas las cuales abarcan regulaciones, disposiciones, reglamentos, y requisitos que los países adoptan en relación a intereses como el de salvaguardar la salud de las personas o proteger el medio ambiente.

Existen algunas características entre normas técnicas y reglamentos técnicos, las cuales deben ser entendidas y son las siguientes:

- La norma es voluntaria cuando un determinado estándar debería ser cumplido por las exigencias propias que impone el mercado a un producto o servicio, el cual contribuye a mejorar los sistemas de producción y nivel tecnológico y el reglamento técnico es obligatorio cuando su cumplimiento deriva de una base legal impuesta por el gobierno.
- La norma y reglamento tienen objetivos comunes en cuanto a beneficios óptimos para la sociedad.
- La norma nace mediante un documento establecido por consenso y aprobado por un organismo reconocido que suministra reglas, directrices, las normas técnicas derivan de los resultados de la ciencia, la tecnología y la experiencia. El reglamento técnico es expedido por los ministerios o entidades gubernamentales capacitadas y competentes.

Beneficios de la normalización:

- Mejora la adaptación de los productos, procesos y servicios.
- Facilita el diseño y la manufactura.
- Eleva el nivel de eficiencia de la empresa mediante la racionalización de los procesos.
- Inspira confianza en el usuario mediante la confianza y la seguridad.
- Preserva el medio ambiente.

- **Comité sobre Obstáculos Técnicos al Comercio**

Es un órgano de función específica de la OMC, el cual tiene la labor de examinar la aplicación del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, el cual busca asegurar que las actividades relativas a los reglamentos técnicos obligatorios, las normas de aplicación voluntaria y los procedimientos de evaluación no ocasionen obstáculos injustificados al comercio internacional.

- **Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio**

La actividad de normalización está regulada por la OMC., a través del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC), el cual tiene una serie de principios que los países deben adoptar para emitir los reglamentos técnicos, normas y sistemas de evaluación. Los principios que animan a la OTC son:

- No discriminación: los estándares deben aplicarse para todos.
- No crear obstáculos innecesarios al comercio: evitar las barreras técnicas al comercio mediante armonización de normas internacionales, acuerdos de equivalencia, y acuerdos de reconocimiento mutuo.
- Transparencia: disponibilidad de información.

Queda excluida la posibilidad de usar tales normas o reglamentos con fines proteccionistas a la industria nacional mediante la provocación de obstáculos innecesarios al comercio.

- **Niveles de definición de las normas técnicas**

Nivel Multilateral: Se basa en el acuerdo de la OMC, sobre obstáculos técnicos al comercio. Se encuentran organizaciones como: ISO Organización Internacional de Normalización, IEC Comisión Electrotécnica Internacional, la Comisión del Codex Alimentarius, UIT Unión Internacional de Telecomunicaciones.

Nivel Regional: CEN (Europa) y la Comisión Panamericana de Normas Técnicas COPANT, SIM (metrología) y el IAAC (acreditación). En la Comunidad Andina de Naciones existe el Comité Andino de Normalización, decisión 376 y 419 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena.

Nivel Nacional: En el Ecuador existe el INEN (normas y metrología), Izquieta Pérez (sanitario) y SESA (fito-sanitario)

6.3.1. Barreras técnicas al comercio

Constituyen un grupo diverso de regulaciones, estándares y requisitos que controlan o restringen la importación de productos a un mercado nacional. Las mediadas sanitarias y fitosanitarias (MSF) son las más importantes dentro del sector agrícola.

En la agricultura como en la industria, las barreras técnicas se refieren a regulaciones para el peso, tamaño o envasado de productos; estándares de identificación de productos; etiquetado nutricional y restricciones de “vida útil”.

Las barreras técnicas tienen como objetivos el uso de “regulaciones sociales” para la protección del interés público, el bienestar social y la corrección de las ineficiencias del mercado que resultan de externalidades (costos sociales externos) asociadas con la producción, distribución y consumo de productos.

Las barreras técnicas pueden aumentar el bienestar social de un país en tres aspectos principalmente:

- 1) Limitan las importaciones de alimentos, cuando no se pueda prevenir los efectos de enfermedades.
- 2) Cuando proveen información a los consumidores de las características de los productos, cuando la información es desconocida o los costos de información son muy altos.
- 3) Regular el uso de recursos naturales (recursos genéticos) en el caso de que el mercado no provea los niveles de recursos óptimos

En la práctica el uso de las barreras técnicas ha sido proteccionista ya que los países han recurrido al uso de las barreras técnicas al comercio para proteger a sus industrias.

6.3.2. Experiencias en el campo de la normalización

Ecuador:

El Instituto Ecuatoriano de Normalización INEN está a cargo de las normas industriales, la certificación de calidad, la metrología y la protección del consumidor. La Norma Técnica (INEN) establece la estructura y presentación de los documentos normativos.

El INEN es miembro de la International Standard Organization ISO y del COPANT, el Director del INEN preside el Sistema Interamericano de Metrología.

ALADI:

Las Normas Reguladoras para los países miembros de la ALADI comprenden los siguientes aspectos:

- Mediadas de carácter técnico: referente a requisitos de productos en cuanto a envasado y etiquetado, normas técnicas y normas de calidad y requisitos derivados de la información.
- Reglamentaciones de carácter sanitario.
- Mediadas destinadas a la protección del medio ambiente.
- Medidas de control de la cantidad: cupos de importación, licencias de importación, prohibición de las importaciones.
- Régimen de concesión automática de licencias.
- Mediadas sobre los costos y los precios: derechos variables, regímenes de precios mínimos y de referencia, medidas antidumping y compensatorias.
- Medidas monopólicas que circunscriben la importación a un canal único.
- Otras medidas: medidas destinadas a garantizar la seguridad de las personas y la seguridad nacional.

La información se ha clasificado por país, por categoría de productos y por tipo de medida mediante el criterio de clasificación adoptado por la UNCTAD en su “Sistema de Codificación de Medida de Control del Comercio”

Colombia:

Mediante la entrada en vigencia del Decreto 219 del 15 de febrero del 2000 el Ministerio de Comercio Exterior hace parte del Consejo Nacional de Normas y Calidades, fundamentándose su participación en que estos reglamentos no se conviertan en obstáculos al comercio y que su adopción esté de acuerdo a la OTC.

El Ministerio de Desarrollo Económico ha venido trabajando en coordinación con la Superintendencia de Industrias y Comercio, para hacer un trabajo conjunto con la ICONTEC en función de que existan menos reglamentos técnicos beneficiando a los productores nacionales y a los importadores. Para los acuerdos que se dan en la CAN, el ALCA, el Ministerio de Comercio Exterior propone que las discusiones se den basadas en el Acuerdo OTC.

El ICONTEC:

Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación, organismo privado sin fines de lucro que dentro de sus funciones está la de elaborar, adoptar y divulgar Normas Técnicas Colombianas NTC acordes con los lineamientos internacionales. Participa en el proceso de normalización regional e internacional, certifica productos y sistemas de calidad, presta el servicio de formación en aseguramiento y administración de la calidad de los productos y servicios y estimula la productividad industrial en beneficio de los productores y consumidores.

En cuanto a las “Barreras Técnicas del Comercio” se realizan programas de armonización con Venezuela y Ecuador, con la Comisión Panamericana de Normas Técnicas COPANT a través del llamado NORCO.

En el Pacto Andino el ICONTEC lidera las actividades del Comité Andino de Normalización, dentro del marco de la decisión 376 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena.

Centroamérica:

Todos los países centroamericanos son miembros de la OMC. El Protocolo de Guatemala hace referencia a la integración regional y al esfuerzo cuando corresponda elaborar e implementar la normativa de carácter regional, que además de dar cumplimiento a los compromisos nacionales, regionales y multilaterales, que puedan convertirse en instrumento que fortalezca la integración regional. En este sentido, el ALCA ha conformado un grupo de trabajo sobre normas técnicas. A nivel regional se ha realizado el Reglamento Centroamericano sobre Medidas de Normalización y Gestión Metodológica el cual complementa y desarrolla el Acuerdo de la OMC.

Europa:

El Organismo de Normalización Alemán DIN, realizó un estudio de la importancia de la normalización en cuanto al desarrollo económico de un país para la facilitación de su comercio, para promover la transferencia de tecnología y para promocionar las ventajas competitivas a los actores del proceso.

El estudio se efectuó a una muestra de 4.000 empresas ubicadas en sectores estratégicos de la economía de los países de Alemania, Austria y Suiza.

El resultado del estudio es el siguiente:

- El 84 % de las empresas usan las normas técnicas para realizar sus actividades de exportación afirmando su influencia en el mercado
- Se establece que a mayor numero de normas, las exportaciones e importaciones incrementan

- Con las normas se introducen mejoras en los procesos productivos generándose transferencia de tecnología, circunstancia que puede ser aprovechada por los países en vías de desarrollo
- El empleo de normas internacionales en las transacciones internacionales tiene una influencia positiva en la eliminación de barreras técnicas al comercio, por lo que es aconsejable incorporar normas internacionales a las normas nacionales
- Las patentes son un indicador del potencial tecnológico de la nación. Para un mejor impacto, deberían concentrarse en los sectores de mayor desarrollo.
- Existe un alto índice de participación de las empresas en el trabajo de normalización del DIN, con lo que se refuerza la necesidad de apoyar la labor del Organismo Nacional de Normalización.
- Cuando el gobierno fundamenta sus reglamentos técnicos en las normas técnicas, elaboradas bajo los parámetros internacionales, se reducen los costos relacionados con su aplicación y exigencia.

El comercio internacional genera un nuevo reto, que es el de cumplir con un creciente conjunto de normas para acceder a los mercados internacionales, ya sean subregionales, regionales o mundiales. Lo importante es entender que el cumplimiento de normas y estándares es prioritario dentro de la agenda estratégica de los negocios internacionales.

Las pequeñas y medianas empresas requieren un mayor apoyo para incrementar su desempeño en áreas como:

- Calidad en el producto y en el servicio.
- Costos.
- Tiempos de entrega.
- Conformidad sobre el sistema de calidad ISO.
- Manejo de certificaciones sobre productos (GPM, sellos verdes, etc.).

Un estudio del Banco Interamericano de Desarrollo señaló que la demanda de ISO 9.000 y 14.000 en América Latina se sustenta en el acceso a mercados como el

principal objetivo que persiguen las empresas. Por otro lado señaló que las pequeñas y medianas empresas están en desventaja ya que desconocen las exigencias de los compradores y de los gobiernos con respecto a las normas y desconocen los requerimientos para eco-etiquetados y prácticas para proteger la salud y la seguridad.

El BID anuncia que la competitividad de estas empresas es débil en el largo plazo debido a la baja capacidad de acción institucional relacionado con las normas en la mayoría de países latinoamericanos.

CAPÍTULO SÉPTIMO

Relaciones comerciales internacionales

7.1. Conceptualizaciones

Las relaciones comerciales internacionales son determinantes para el desarrollo económico de las economías y el mejoramiento de la calidad de vida dentro del sistema globalizado en que vivimos, por esta razón, el comercio internacional es un factor indispensable para la supervivencia de las naciones-estado.

“El valor de las exportaciones no es la variable más importante para el desarrollo nacional, sino sus efectos de encadenamiento y difusión social y político, así como el grado en que contribuye a satisfacer las necesidades básicas de la población. Lo mismo vale para las importaciones, que deberían complementar, más que sustituir, nuestras principales ramas productivas.

De manera que, en vez de restringirnos a la adopción de políticas específicas de comercio exterior, a la larga resulta mas eficaz establecerla a partir de una institucionalidad interna que lo promueva eficazmente y, más específicamente, por intermedio del fortalecimiento y la diversificación de determinados segmentos de la economía.”⁸⁷

La movilización de la sociedad, la transformación de la estructura económica doméstica, y el cambio de mentalidad a nivel económico, educativo, social, político, permitirá la inserción del país dentro de este mundo altamente competitivo.

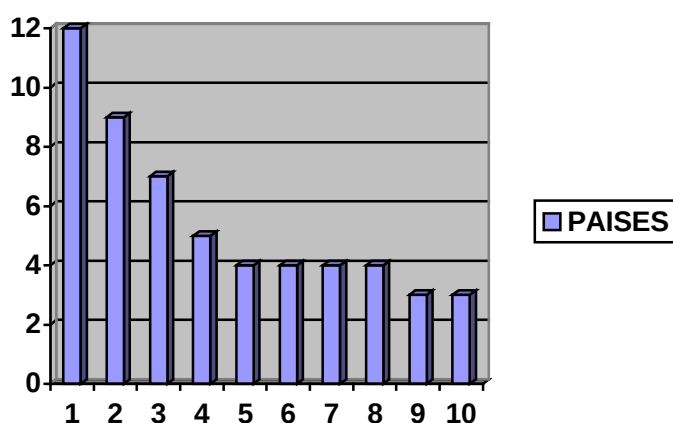
Las transformaciones requeridas, se necesitan hacer, desde adentro, hacia afuera, por lo que parecería que son insuficientes determinadas acciones de comercio exterior, además de estas acciones se necesitan estrategias de inserción internacional, que envuelva a todos los estamentos de la sociedad, sin duda se requieren reformas mas profundas como las indicadas en el párrafo anterior.

⁸⁷ Jurgen Schuldt, Estrategias para una política de comercio exterior, pag. 12

7.2. Las tendencias del comercio mundial

Cuando se analiza la colocación geográfica de las exportaciones de mercancías mundiales, se analiza que los flujos comerciales mayormente se encuentran concentrados en las naciones industrializadas. El 55 % del total de las exportaciones mundiales de mercancías (\$ 6.155 mil millones) se concentró en 10 países. Solo los Estados Unidos, absorbe el 12 % del total exportado. Alemania, Francia, Inglaterra, Italia y Bélgica concentran el 26 % total, Japón y China el 11 %, Canadá y México el 7% (ver grafico).

Concentración del Comercio en países industrializados



- 1 EEUU
- 2 ALEMANIA
- 3 JAPON
- 4 FRANCIA
- 5 CANADA
- 6 ITALIA
- 7 INGLATERRA
- 8 CHINA
- 9 MEXICO
- 10 BELGICA⁸⁸

Una de las explicaciones de esta situación es el dinamismo de las exportaciones con alto contenido tecnológico frente a los productos agrícolas e industrias extractivas (combustibles, minerales, metales) que componen la canasta exportadora latinoamericana.

“Más y más el comercio y la inversión mundial se desarrolla entre los países del Norte, marginando de las corrientes mercantiles más dinámicas a los del Sur.

⁸⁸ Fuente: Organización Mundial del Comercio. (Las cifras se encuentran medidas en porcentajes.) El Ecuador participa del 0,07% del total

En este entorno, la participación de las materias primas y los productos primarios van declinando, mientras que el de manufacturas ha aumentado radicalmente, y entre éstas la participación de las maquinarias, equipo de transporte y de mercancías basadas en la ciencia de avanzada – electrónica, farmacéuticos, etc.- han incrementado su tajada sobre el total.

Los propios países de Norte, gracias a aumentos de productividad, están produciendo más producción agrícola que compite con nuestros productos.

Los países del Sur, al abrirse todos, casi al unísono, a la competencia internacional, van compitiendo crecientemente entre productos similares por los mercados del Norte, con los consecuentes efectos sobre los precios.

Las materias primas naturales vienen siendo sustituidas aceleradamente por las de origen químico-sintético; en añadidura, el uso más productivo de ellas (por unidad de producto), reduce su demanda.

En el futuro las nuevas fuentes de energía, tenderán a reducir el precio del petróleo, nuestro principal producto de exportación.

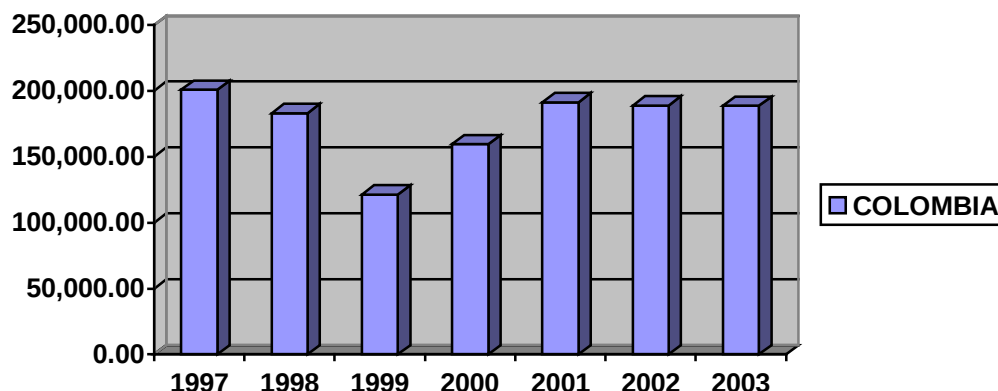
El comercio de servicios, en el que jugamos un papel marginal como exportadores- va acelerando su crecimiento y su participación en los flujos internacionales.

La formación de bloques económicos y comerciales semicerrados (ASEAN, NAFTA Y UE), reduce crecientemente la participación del Sur en el comercio mundial, en muchos casos, por la implantación de barreras arancelarias e, incluso de cuotas, la más burda de las formas de restringir el comercio Norte-Sur.”⁸⁹

7.3. Comercio bilateral Ecuador – Colombia

PAIS	1997 VALOR FOB (MILES USD)	1998 VALOR FOB (MILES USD)	1999 VALOR FOB (MILES USD)	2000 VALOR FOB (MILES USD)	2001 VALOR FOB (MILES USD)	2002 VALOR FOB (MILES USD)	2003 VALOR FOB (MILES USD)
COLOMBIA	200,918.72	183,037.03	121,470.46	159,477.35	191,246.94	188,806.98	188,655.25

⁸⁹ Jurgen Schuldt, Estrategias para una política de comercio exterior, pag. 12



90

Agenda comercial bilateral

Datos históricos.- Existe una relación compleja con Colombia, la cual se ha desarrollado fundamentalmente a lo largo de los últimos siete años. A continuación se detallan temas bilaterales de interés comercial:

”En la Primera Reunión Bilateral Ecuador-Colombia, se trataron cuatro temas: salvaguardias (madera, sacos de propileno, azúcar, tapas corona, otros); transponte y aduanas; normas técnicas y sanitarias; temas varios (licores, papel bond, propiedad intelectual y visado consular.

El 4 de octubre de 1996 se decidió crear la Comisión Binacional de Asuntos Puntuales de Comercio Colombo Ecuatoriana con el fin de articular los planteamientos de los sectores públicos y privados involucrados en las áreas del comercio. Esta comisión debería reunirse por lo menos una vez al año.

Entre el 17 y 18 de diciembre de 1996 se trataron temas de comercio binacional entre los presidentes de ambas naciones sobre normas técnicas y sanitarias, igualmente apoyo financiero colombiano a la construcción de carreteras y otros proyectos sociales.

Entre el 17 y 18 de diciembre de 1996, se realizó la X Reunión de Vecindad e Integración Ecuatoriano-Colombiana se trataron temas como el desarrollo económico (intercambio comercial, infraestructura para comercio, registros sanitarios, doble tributación en transporte aéreo y marítimo.

⁹⁰ Fuente: Banco Central del Ecuador

En marzo de 1997, se efectuó la II Reunión de la Comisión de Asuntos Puntuales de Comercio Colombo-Ecuatoriana y se trataron los siguientes temas (salvaguardias y medidas antidumping, aduanas y transportes, normas técnicas y sanitarias y temas como los licores, entre otros.

En marzo de 1997, se firmaron los acuerdos de Reconocimiento Mutuo de Conformidad con Norma, y de intercambio de Textiles y sus manufacturas.

Entre el 12 y 15 de septiembre de 1997, el presidente Samper visitó Quito. Entre los puntos tratados estuvieron el apoyo a la formación del ALCA, se evaluó el crecimiento de los flujos comerciales y de inversión, el fortalecimiento de la CAN.

Entre el 23 y 24 de agosto del 2000, el presidente del Ecuador Noboa realizó una visita oficial a Colombia en la que se trataron temas relacionados a los registros sanitarios, preferencias arancelarias, fallo de la OMC referente a la demanda sobre el tema del banano, infraestructura física, paso sobre el Río San Miguel, sistemas de transporte marítimo, proyectos geotérmicos, manejo sostenido de cuencas binacionales, salud pública, trabas al comercio internacional, y compromisos asumidos en la CAN, Grupo de Río, Naciones Unidas, entre otros.

Entre el 28 y 29 de septiembre del 2000, el presidente de Colombia Pastrana, visitó oficialmente el Ecuador, se revisaron temas como: deuda externa, sistema del Pacífico Sur, ratificación de principios asumidos en la CAN, compromiso de eliminar totalmente las restricciones al comercio, sanidad agropecuaria, apoyo externo para ordenamiento de las cuencas binacionales, y establecimiento de compromisos en turismo, salud, migración, infraestructura.”⁹¹

- **Prioridad:**

Promoción de exportaciones ecuatorianas a Colombia, tomando en cuenta la producción y la competitividad.

- **Objetivos:**

- Diversificación de mercados y productos

⁹¹ Agenda de Política Exterior Ecuador-Colombia, Juan Carlos Sánchez, pag.76 a 81

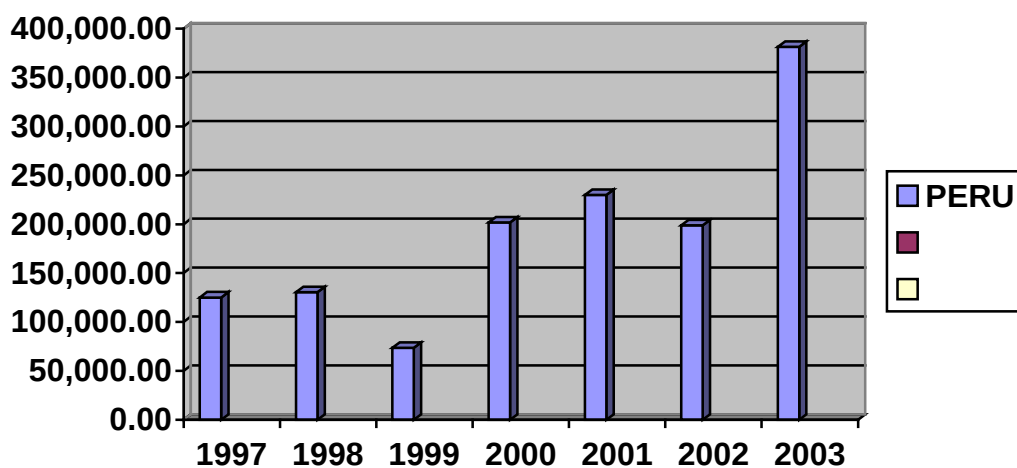
- Promoción de Inversiones colombianas en el Ecuador
 - Promoción de Inversiones ecuatorianas en Colombia
 - Reducción de restricciones al comercio
 - Reducción de barreras no arancelarias
 - Armonización de incentivos internos en los dos países.
- **Temas foros multilaterales:**
- Sostenimiento y fortalecimiento de la Comunidad Andina de Naciones.
 - Construcción de una política común comercial frente a terceros, sobre todo la Unión Europea y los Estados Unidos de América.
 - Apuntalamiento de las organizaciones de integración, especialmente las regionales.
 - Apoyo mutuo en las entidades multilaterales, especialmente el Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, etc.
 - Observancia y fortalecimiento de los convenios internacionales
 - Construcción de una política común de desarrollo sustentable.

7.4. Comercio bilateral Ecuador – Perú

TODAS LAS PARTIDAS

PAIS	1997 VALOR FOB (MILES USD)	1998 VALOR FOB (MILES USD)	1999 VALOR FOB (MILES USD)	2000 VALOR FOB (MILES USD)	2001 VALOR FOB (MILES USD)	2002 VALOR FOB (MILES USD)	2003 VALOR FOB (MILES USD)
PERU	125,097.31	130,424.84	73,662.89	201,827.10	229,945.39	198,842.86	381,450.16

92



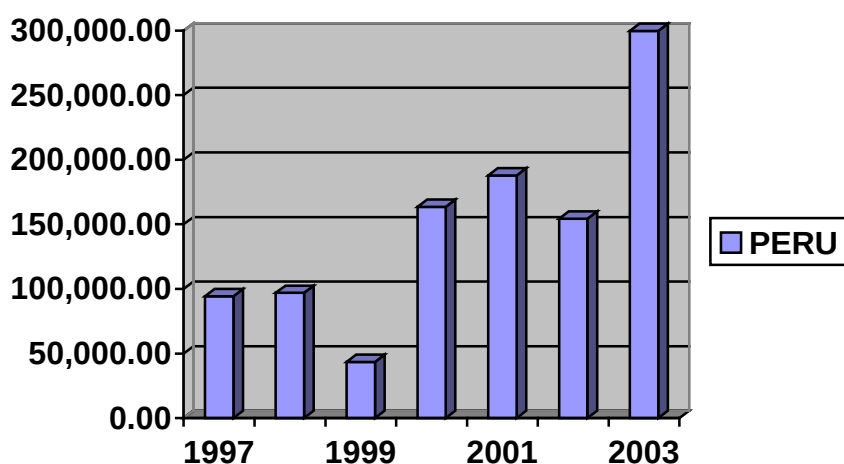
EXPORTACIONES PETROLERAS

PAIS	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
	VALOR FOB (MILES USD)	VALOR FOB (MILES USD)	VALOR FOB (MILES USD)	VALOR FOB (MILES USD)	VALOR FOB (MILES USD)	VALOR FOB (MILES USD)	VALOR FOB (MILES USD)
P E R U	94,418.83	96,930.17	43,440.68	163,455.39	187,755.23	154,360.23	299,777.65

93

⁹² Fuente: Banco Central del Ecuador

⁹³ Banco Central del Ecuador



“El acuerdo de mayor trascendencia para Ecuador y Perú es el Acuerdo de Integración Fronteriza, Desarrollo y Vecindad. Su objetivo primordial es dar “la mayor prioridad a la integración fronteriza, la cooperación mutua y el desarrollo conjunto a través de la ejecución de programas, proyectos y actividades conjuntas”, para cuyo cumplimiento se establecen cuatro pilares:

- *La Comisión de Vecindad*
- *El Fortalecimiento de la Cooperación Bilateral*
- *El Régimen Fronterizo y,*
- *El Plan Binacional de Desarrollo de la Región Fronteriza.*

Los objetivos fundamentales son la cooperación bilateral en muy diversos ámbitos de importancia para los dos países, y la integración y el desarrollo de las zonas de frontera, para cuya ejecución se ha establecido, un plan y un fondo binacional.

Además, este acuerdo incluye el Convenio de Aceleración y Profundización del Libre Comercio, que establece un proceso de desgravación arancelaria tendiente a incrementar las corrientes comerciales entre los dos países y que culminó el 31 de diciembre de 2001”⁹⁴

⁹⁴ Orfeo en el infierno, José Antonio Carranza B., Pág. 197

Las relaciones bilaterales económicas entre los dos países se desenvuelven en el marco de la Comunidad Andina y la decisión 414 de 1997. Con la suscripción del Acuerdo de Aceleración y Profundización del Comercio se adelantó el proceso de desgravación quedando al margen una cantidad pequeña de productos.

La balanza es positiva para el Ecuador, este hecho se justifica por las ventas de petróleo y derivados del mismo. En consecuencia no se han diversificado las exportaciones, exceptuando el petróleo la balanza quedaría equilibrada.

- **Inversión Ecuatoriana en el Perú:**

Hasta el año 2000 cifras superiores a los USD 20 millones de Dólares:

Empresas:

- *“Ideal Alambrec*
- *Cemento Nacional*
- *MABE Ecuador S.A.*
- *Banco del Pichincha*
- *Banco Internacional*
- *CFN*
- *Álvarez Barba*
- *SANITEX*
- *PROFINSA S.A.*
- *Aquafrutex.”*⁹⁵
- **Agenda comercial bilateral:**
 - Buscar el incremento del comercio y las actividades económicas con el Perú
 - Una política exterior conjunta con el Perú en el ámbito multilateral y en diversos temas; para aprovechar la relación con el país vecino y para que el

⁹⁵ Orfeo en el infierno, José Antonio Carranza B., Pág. 200

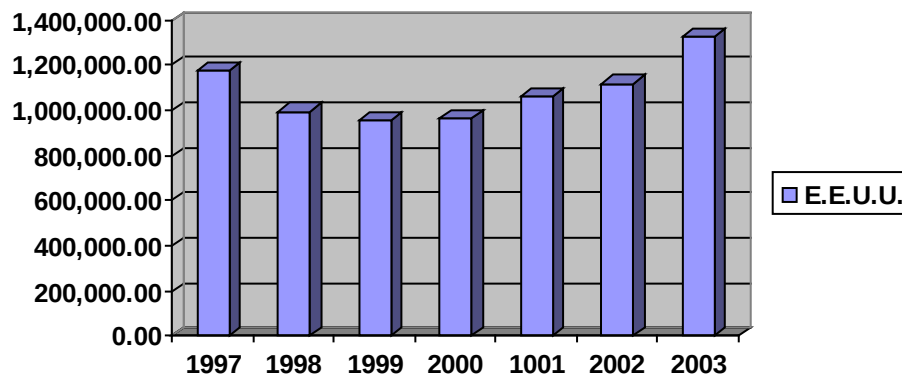
Ecuador pueda proyectarse a foros de los cuales el Perú ya es parte o tiene mayor proyección que el Ecuador (APEC, MERCOSUR)

- Plan Binacional de desarrollo fronterizo
- El establecimiento de centros de comercio y navegación en la región Amazónica
- Establecimiento de medidas de seguridad y Confianza
- Establecer compromisos de inteligencia comercial
- Expansión y diversificación de las exportaciones
- Eliminación de las barreras no arancelarias
- Desarrollo de las cámaras binacionales
- Alianzas binacionales
- Inversión
- Fortalecimiento a los esquemas existentes de cooperación bilateral.

7.5. Comercio bilateral Ecuador – EE.UU

TODAS LAS PARTIDAS

PAIS	1997 VALOR FOB (MILES USD)	1998 VALOR FOB (MILES USD)	1999 VALOR FOB (MILES USD)	2000 VALOR FOB (MILES USD)	2001 VALOR FOB (MILES USD)	2002 VALOR FOB (MILES USD)	2003 VALOR FOB (MILES USD)
ESTADOS UNIDOS	1,179,074.90	995,228.88	955,363.25	961,509.40	1,060,008.76	1,118,359.32	1,328,647.3



● Ecuador y su agenda de política exterior:

Las relaciones con Estados Unidos, desde la visión ecuatoriana es vital para la economía, ya que éste país es el mayor socio comercial, pero la presión de Estados Unidos en tratándose de temas de narcotráfico y terrorismo ha hecho un cambio dentro de la política exterior ecuatoriana, en el sentido de que sean estas las prioridades. *“El tema narcotráfico ha superado al de cooperación, comercio e integración, condicionando la agenda reactiva ecuatoriana en aspectos comerciales a los intereses norteamericanos”*.⁹⁷

La agenda reactiva del Ecuador ha subordinado su tema comercial a una contraprestación del interés norteamericano en cuanto al combate del narcotráfico y el terrorismo. (Ej. Base de Manta).

En síntesis, los temas de la Agenda Ecuatoriana frente a los Estados Unidos son:

- La cooperación internacional y la recepción de inversión está condicionada al fortalecimiento de las instituciones democráticas, combate a la corrupción, a la gobernabilidad, a la seguridad jurídica y a la inclusión de grupos étnicos en la toma de decisiones.
- El interés ecuatoriano de evitar la sociologización del conflicto colombiano.
- La cooperación y los beneficios económicos establecidos mediante el ATPA se encuentran condicionados a través de las certificaciones.

⁹⁷ Agenda de política exterior, Catalina Barreiro S., pag. 255

- El Ecuador es geográficamente estratégico, lo que constituye un valor negociable.
- El Ecuador tiene una biodiversidad muy grande, lo que constituye un valor negociable.
- **Comercio:**
 - El método de los Estados Unidos en materia comercial internacional ha sido mantener medidas proteccionistas dirigidas a los sectores textiles, agrícolas, que condicionan la firma de cualquier documento
 - El tema comercial, se encuentra condicionado por las direcciones sobre democracia, narcotráfico y terrorismo.
 - La falta de acuerdos locales y de desarrollo de un plan coherente de política exterior comercial ha hecho que la agenda exterior sea más bien reactiva a situaciones coyunturales, de oportunidad o de momento sin mirar el largo plazo.
- **Relaciones comerciales entre Ecuador y EE.UU**

La principal fuente de ingreso en la economía del Ecuador es el petróleo, el cual constituye alrededor del 50 % del total y las actividades de carácter agrícola. La industria más bien tiene bajos volúmenes de producción y baja inversión tecnológica.

“El mercado norteamericano recibe mas del 70% del total exportable del Ecuador y a su vez, es el principal inversor en el país.”

La economía del Ecuador tiene como fuente de ingreso el petróleo el cual constituye el 50% del total, y las actividades agrícolas. La industria tiene bajos volúmenes de producción y baja inversión tecnológica. El principal socio comercial del Ecuador es los Estados Unidos. El principal inversor extranjero en Ecuador son los Estados Unidos.

Los EEUU no mantiene una relación con la Comunidad Andina, puesto que las relaciones que mantiene éste país son de tipo bilateral con cada uno de los países y se

mantiene básicamente en dos ejes: la democracia y el narcotráfico. El tema de seguridad es una prioridad, es decir la lucha contra el terrorismo. Las relaciones de política exterior norteamericana con los gobiernos de la región se han definido a través de instrucciones emitidas por Washington a sus embajadas en los países andinos, manteniendo un contacto directo. La política norteamericana ha utilizado medios de negociación como presiones diplomáticas o procedimientos de certificación que garanticen cumplimientos.

EEUU ha determinado los siguientes temas dentro de la agenda comercial para América Latina:

Liberalización comercial:

1. *Impulso para la consolidación de condiciones que permitan el libre flujo de servicios y bienes, exceptuando el libre transito de la fuerza laboral.*
2. *Reformas estructurales de normatividad interna que logren economías desprotegidas*
3. *Planes para el crecimiento económico y prosperidad en la región.*

Comercio Exterior:

1. *A partir de la Cumbre de Miami, en 1994, se propone la creación de una zona de libre comercio basados en la experiencia mantenida con NAFTA*
2. *La zona denominada ALCA uniría el comercio de América desde Alaska a Tierra del Fuego mediante la libertad comercial.⁹⁸*

Dentro del contexto del ALCA, la CAN, ingresa a un objetivo común de integración tarifaria el cual es conocido como el ATPA el cual permite el ingreso de determinados productos al mercado norteamericano libre de aranceles, condicionado este programa a los intereses norteamericanos de la lucha contra el narcotráfico.

- **El ATPA**

⁹⁸ Agenda de política exterior, Catalina Barreiro S., Pág. 244

El ATPA, es el mecanismo comercial del programa de la Guerra contra las Drogas expedido por el Presidente George Bush el 4 de diciembre de 1991. La Ley se hizo efectiva para Ecuador en abril de 1993.

El objeto principal del ATPA es la creación de opciones de empleo que suplan la producción y tráfico ilícito de drogas, a través de la diversificación y crecimiento del comercio entre los países andinos y los Estados Unidos.

La Ley de Preferencias Arancelarias venció el 4 de diciembre de 2000. El 6 de agosto de 2002, el presidente Bush firmó la Ley Comercial de 2002 denominada ATPDEA, la cual prorroga hasta el 31 de diciembre del 2006 estas preferencias y las amplía a productos como confecciones, petróleo y sus derivados, calzado y manufacturas de cuero, y atún, anteriormente excluidos.

Esta ley brinda tratamiento preferencial para Colombia, Bolivia, Ecuador y Perú mediante la posibilidad de ingresar al mercado de Estados Unidos una cantidad de productos libre de arancel, son aproximadamente 700 productos adicionales a los 5,600 que ya tenían ATPA, dentro de los que se encuentran las flores, productos de plástico, tubos de acero, escobas, joyas, productos químicos, entre otros. Es decir, todos aquellos productos que se identifican en el arancel de los Estados Unidos con la letra J.

Adicionalmente el ATPDEA otorgó preferencias a:

- Prendas de vestir bajo ciertas condiciones
- Calzado que no esté cobijado por el SGP
- Petróleo y sus derivados
- Relojes y sus partes
- Carteras y manufacturas de cuero
- Atún empacado al vacío en papel o sobres de aluminio con un contenido no mayor a 6.8 Kg.

Los productos excluidos del ATPDEA son:

- Textiles
- Ron y aguardiente de caña

- Azúcares y jarabes
- Atún empacado en cualquier tipo de contenedor hermético exceptuando los empaques o sobres de aluminio.⁹⁹

● **Ventajas del ATPA**

Las ventajas del ATPA frente al sistema generalizado de preferencias de los Estados Unidos, desde la perspectiva del Ecuador, se resumirán en las siguientes:

- No tiene graduación en los beneficios
- Carece de ajustes
- Rige bajo el sistema de origen acumulativo
- Permite el ingreso de mas de 5.600 productos

Adicionalmente el ATPA otorgó preferencias a:

Prendas de vestir bajo ciertas condiciones, calzado que no esté cobijado por el SGP, petróleo y sus derivados, relojes y sus partes, carteras y manufacturas de cuero, atún empacado al vacío en papel o sobres de aluminio con un contenido no mayor a 6.8 Kg.

7.6. Tratado de Libre Comercio Ecuador – Estados Unidos

Un tratado de libre comercio bilateral es un acuerdo comercial entre dos naciones, en que los países involucrados acuerdan y establecen reglas y normas para el libre intercambio de productos, servicios e inversiones.

A la vez se acuerda la concesión de preferencias arancelarias mutuas y reducción de barreras no arancelarias al comercio entre ambas naciones; por ejemplo, la reducción o eliminación de aranceles a la importación de bienes y servicios provenientes del país socio. Estas preferencias son acordadas a través de procesos de negociación en los cuales se llegan a acuerdos considerados mutuamente beneficios.

⁹⁹ Fuente: www.dataweb.usitc.gob

En el TLC a ser negociado con los EEUU, se negociarán preferencias arancelarias mutuas, o, reglas de juego para el comercio internacional, en las siguientes áreas:

1. Acceso a Mercados Sector Agropecuario
2. Acceso a Mercados Bienes Industriales
3. Servicios
4. Servicios Financieros
5. Inversiones
6. Propiedad Intelectual
7. Compras del Sector Público
8. Subsidios Antidumping y Medidas Compensatorias
9. Políticas de Competencia
10. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
11. Barreras Técnicas al Comercio
12. Solución de Controversias
13. Temas Laborales
14. Temas Ambientales
15. Reglas de Origen y Aduanas
16. Cooperación Técnica

Objetivos:

La firma de un TLC eleva los niveles de competencia y consecuentemente la eficiencia con los que operan todos los sectores de la economía.

Para elevar los niveles de eficiencia productiva, un mecanismo es generar un entorno que favorezca mayores niveles de competencia, tanto interna como externa. Para ello se requiere, entre otras cosas, reducir las barreras comerciales, tanto arancelarias como no arancelarias. Un entorno competitivo incentivará a las empresas a buscar mayores niveles de eficiencia, así como mayor calidad y variedad de bienes y servicios.

De otro lado, es conocido que la existencia de restricciones comerciales tienden a crear rentas monopólicas en determinados sectores productivos, lo cual reduce el bienestar de los consumidores, a través de precios más altos y/o calidad inferior de los

bienes y servicios. En este contexto, un objetivo importante del TLC es el de aumentar el bienestar de los consumidores, mediante el mayor nivel de competencia que generará.

Un objetivo indirecto ocasionado por el aumento de los niveles de eficiencia de la economía, que se derivarían del TLC, es mejorar los niveles de competitividad para poder acceder a terceros mercados, y así diversificar nuestra oferta exportable, y de este modo mejorar nuestra posición comercial.

Otros objetivos:

1. Ampliar mercados.
2. Generar trabajo.
3. Promover el crecimiento económico.
4. Eliminar el pago de aranceles (impuestos) a la importación de productos, así como toda medida que impida o dificulte el intercambio comercial.
5. Establecer disposiciones legales que regulen las áreas relacionadas con el comercio.
6. Garantizar los derechos de personas o empresas a invertir en el país socio.
7. Establecer disposiciones que regulen el comercio de servicios.
8. 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.
9. Promover condiciones para una competencia justa.
10. Incrementar las oportunidades de inversión nacional e internacional.

Antecedentes:

La negociación de tratados de libre comercio es una propensión 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 la 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.

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

El 18 de noviembre del 2003, el representante comercial de los Estados Unidos, anunció y notificó al Congreso de ese país, la decisión de negociar un Tratado de Libre Comercio con Ecuador, Colombia y Perú.

En Cartagena de Indias, el pasado 18 de Mayo, los tres países andinos conjuntamente con los Estados Unidos, iniciaron oficialmente la Primera Ronda de Negociaciones del TLC.

Políticas complementarias al T.L.C:

Para aprovechar los beneficios derivados de la firma del TLC, se requiere la aplicación de políticas complementarias, que creen un entorno económico e institucional adecuado; que haga viable la reconversión productiva de las empresas. En este sentido se requieren fundamentalmente las siguientes políticas:

- 1) estabilidad macroeconómica,
- 2) canalización del ahorro existente hacia las actividades productivas,
- 3) sistema de innovación,
- 4) sistemas de capacitación y educación, y,
- 5) fortalecimiento institucional y seguridad jurídica

Estabilidad macroeconómica:

La estabilidad macroeconómica contribuye a reducir la incertidumbre, facilitando por tanto la ampliación de los horizontes de planeación, incentivando la inversión y el crecimiento económico.

Canalización del ahorro existente hacia las actividades productivas:

Para elevar la competitividad de la economía ecuatoriana es indispensable crear un sistema financiero que permita el acceso al crédito de todos los segmentos poblacionales, a tasas de interés competitivas.

Este proceso requiere la existencia de líneas de crédito, para financiar actividades tales como la compra de bienes de capital, implementación de sistemas de calidad para optimizar procesos productivos, crédito para emprendedores, obtención de certificaciones de calidad y actividades de investigación y desarrollo.

Mejorar el sistema de innovación:

El sistema de innovación de un país se refiere al conjunto de políticas, leyes e instituciones que determinan la interacción entre los agentes económicos que generan, distribuyen, o utilizan conocimiento aplicado a los procesos productivos (tecnología). Este sistema tiene el objetivo de fomentar la implementación de mejoras tecnológicas en las empresas, para que estas sean capaces de desarrollar ventajas comparativas de forma dinámica, en base a ganancias de productividad, calidad y variedad.

Hay que modificar o rediseñar toda la estructura de incentivos a la innovación tecnológica, siendo los elementos cruciales de tal reforma la creación y/o rediseño de los incentivos fiscales y tributarios a la innovación, el fortalecimiento de las relaciones entre sector productivo y universidades, la creación de centros de excelencia para la investigación aplicada dentro y fuera de las universidades, las políticas de difusión del conocimiento, leyes de propiedad intelectual que incentiven la investigación, líneas de crédito para actividades de investigación y desarrollo (I&D), entre otras.

Sistemas de capacitación y educación:

La educación es un pilar fundamental de las políticas de innovación tecnológica, pues posibilita la creación de ventajas comparativas dinámicas en sectores intensivos en capital humano, que tienen alta demanda a nivel internacional, como es el sector de tecnologías de la información y la comunicación y las actividades de investigación y desarrollo (I&D).

Se requiere, por lo tanto diseñar políticas que incentiven la inversión en el stock de capital humano; creando un sistemas de educación formal y de capacitación y formación profesional, de alta calidad. Por lo tanto es necesario que se cree la institucionalidad y los instrumentos necesarios para que se realice una evaluación periódica de la calidad del sistema educativo formal, como del sistema de capacitación profesional, y, que se rindan cuentas de los objetivos cumplidos en esta materia.

Fortalecimiento institucional y seguridad jurídica:

El Estado tiene que fortalecer las instituciones y dotar de seguridad jurídica al país. Estos son requisitos indispensables para generar un clima de seguridad atractivo para inversionistas nacionales o extranjeros. La concreción de un TLC implica la redefinición de las reglas de juego para el comercio; es decir se promueven reformas en diferentes ámbitos legales e institucionales.

El denominado “costo país”, es decir, el costo de realizar actividades productivas en un país, no solo está determinado por los costos de los insumos y factores productivos, sino también por los costos incurridos por las empresas, que se derivan de un mal funcionamiento de las instituciones y del nivel de inseguridad jurídica. Estos costos, de forma general, son aquellos relacionados con la tramitología (tiempo y costo incurrido para realizar distintos actos administrativos en un país), las contradicciones existentes en la legislación, y la ineficiencia y parcialidad en el cumplir y hacer cumplir cumplimiento de las leyes y reglamentos, etc.

El TLC contribuirá a incrementar la eficiencia del aparato productivo nacional

Mediante el aprovechamiento de las ventajas comparativas y la creación de una nueva estructura de incentivos.

El aprovechamiento de las ventajas comparativas derivadas de la especialización productiva; permite que en un entorno económico de libre comercio, cada nación se especializará en la producción de aquellos bienes y servicios en los cuales es comparativamente más eficiente. Esta especialización de la producción, reasigna de mejor manera los factores productivos. En este contexto, los sectores eficientes de la economía también podrán beneficiarse de las reducciones de barreras comerciales, y así aumentar la producción, permitiendo el aprovechamiento de economías de escala.

Un tratado de libre comercio implica la redefinición de las reglas de juego para el comercio; por ejemplo, normas técnicas, reglamentos sanitarios y fitosanitarios, reglamentaciones laborales, tributarias, etc. Estas reformas contribuirán a crear un marco jurídico más estable y transparente, y así atraer mayores flujos de inversión tanto doméstica como extranjera a los sectores más competitivos, permitiendo su dinamización y modernización.

La creación de una nueva estructura de incentivos tiende a elevar la productividad de aquellos sectores menos eficientes en relación al resto del mundo. El mejoramiento de estos sectores, contribuirá a reducir el actual grado de dependencia de la economía ecuatoriana de los bienes primarios y diversificar la estructura productiva hacia productos industrializados, con mayor valor agregado.

Esta nueva estructura de incentivos, producto de una mayor exposición a la competencia extranjera, incentivará una conducta empresarial enfocada en la búsqueda de ventajas comparativas dinámicas; es decir, la búsqueda permanente de mejoras de productividad, así como de calidad y variedad de los bienes y servicios producidos, como base para competir en los mercados internacionales.

El logro de estas nuevas ventajas comparativas implicará además un proceso de transición, que requerirá de políticas de Estado que faciliten la reconversión

productiva por medio de: la optimización de los procesos productivos; y el aumento y mejoramiento (upgrading) del stock de capital.

La optimización de los procesos productivos significa fundamentalmente la aplicación de nuevos y mejores métodos a los distintos ámbitos de operación de la empresa; esto es aspectos organizacionales, administrativos, productivos, etc. De esta forma se logra una mayor eficiencia en el uso de los recursos ya existentes.

El mejoramiento o upgrading tecnológico del stock de capital se refiere a la adquisición de bienes de capital e insumos que están siendo desarrollados en el resto del mundo. Este proceso de upgrading tecnológico, que el TLC incentivará, permitirá aplicar una mejor tecnología a los procesos productivos, reduciendo la brecha tecnológica del país frente al resto del mundo. Por otro lado, cabe resaltar que el upgrading tecnológico del stock de capital no solo contribuye a elevar la productividad, sino también la calidad y la variedad de los bienes y servicios producidos en la economía.

7.7. Relaciones CAN – MERCOSUR

Las relaciones entre la CAN – MERCOSUR servirá de base para la definición de una estrategia de negociación en la conformación de un solo bloque, abriría el camino para una unión sudamericana. “Desde el ángulo político, las negociaciones CAN - MERCOSUR, representan uno de los retos más significativos que presenta la región. Este bloque permitirá la conformación de un espacio económico sudamericano que contribuirá positivamente en la inserción eficiente de la región dentro del reto de la globalización”.¹⁰⁰

Dentro del proceso de articulación u convergencia se necesitan ágiles proyectos de liberalización, además de la necesidad que se establezcan las conexiones necesarias entre los sistemas de transporte, energía, comunicaciones, en general infraestructura.

¹⁰⁰ Rolando Martin Ibáñez, La Unión Sudamericana, pag. 114

“El potencial de la Comunidad Andina representa un mercado de 100 millones de habitantes en un territorio de cerca de cinco millones de Km², en los cuales se encuentran enormes yacimientos minerales, hidrocarburos, así como una agricultura que comprende todos los pisos ecológicos.

El potencial del MERCOSUR abarca un mercado de 190 millones de habitantes, que representa un 44% de la población latinoamericana. Su Producto Interno Bruto es de aproximadamente 800 millones de dólares, equivalente al 51% del total de la región. Su superficie territorial ocupa el 59% de la región”.¹⁰¹

- **Negociación del Acuerdo de Preferencias Arancelarias**

El 16 de abril de 1998, los cinco países andinos y los cuatro del MERCOSUR suscribieron el Acuerdo marco para la creación de la Zona de Libre Comercio entre ambos bloques que beneficiaría a una población de 300 millones de habitantes, cuyo Producto Interno Bruto asciende a 1,2 billones de dólares.

Las negociaciones debían desarrollarse en dos etapas: primero, a través de un Acuerdo de Preferencias Arancelarias Fijas sobre la base del patrimonio histórico y después se completaría el proceso con el acuerdo de libre comercio propiamente dicho.

Luego de la suscripción de los Acuerdos de Complementación Económica CAN-Brasil en agosto de 1999 y CAN-Argentina el 29 de junio del 2000, las negociaciones entre la Comunidad Andina y el MERCOSUR han ingresado a su segunda fase y, por lo tanto, tienen como objetivo suscribir un Acuerdo de Libre Comercio.

En julio del 2002, con ocasión de la II Reunión de Presidentes de América del Sur, los ministros de Relaciones Exteriores y de Comercio de la CAN y del MERCOSUR coincidieron en la necesidad de acelerar el proceso para la suscripción de dicho acuerdo. El 6 de diciembre del 2002, por medio de un Acuerdo de complementación suscrito en Brasilia, ambas partes fijaron el 31 de diciembre del 2003 como la fecha máxima para concluir las negociaciones del área de libre comercio.

¹⁰¹ Rolando Martín Ibáñez, La Unión Sudamericana, pag. 96

Con base a los lineamientos fijados en el Acuerdo Marco, la Comunidad Andina y el MERCOSUR iniciaron, en junio de 1998, las negociaciones de un Acuerdo de Preferencias Arancelarias.

La modalidad de negociación, que inicialmente fue de bloque a bloque (esquema 4+4) fue cambiada, a sugerencia de Brasil, por la de los andinos en su conjunto con cada uno de los países del MERCOSUR (4 +1), manteniéndose sin embargo el objetivo final.

Como resultado de estas negociaciones, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela suscribieron con Brasil, el 12 de agosto de 1999, un Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica que entró en vigencia cuatro días después, 16 de agosto.

Por medio de él, ambas partes establecieron márgenes de preferencia fijos, como un primer paso para la creación de una Zona de Libre Comercio entre la CAN y el MERCOSUR.

Con igual objetivo, Argentina y la CAN negociaron un Acuerdo de Preferencias Arancelarias, que fue suscrito el 29 de junio del 2000 y entró en vigencia el 1 de agosto del 2003.

- **Negociación del Acuerdo de Libre Comercio**

La segunda etapa de la negociación, que se inició en abril del 2001, tiene como finalidad la firma de un Acuerdo para la conformación de una Zona de Libre Comercio entre ambos grupos.

La importancia que los gobiernos de los países miembros de la Comunidad Andina y del MERCOSUR asignan a la formación de una zona de libre comercio ha sido destacada, en reiteradas oportunidades, al más alto nivel político, tanto presidencial como ministerial.

Así, el 11 de abril del 2001, los Ministros de Relaciones Exteriores de la CAN y del MERCOSUR subrayaron "la alta prioridad que asignan a la conformación de una zona de libre comercio" e instruyeron a sus negociadores para que examinen métodos y procedimientos para agilizar la negociación.

Asimismo, el 26 de julio del 2002, con ocasión de la II Reunión de Presidentes de América del Sur, en Guayaquil, los Ministros de Relaciones Exteriores y de Comercio de ambos bloques coincidieron en la necesidad de acelerar el proceso de negociaciones comerciales.

En setiembre del 2002, los Ministros de Relaciones Exteriores y encargados de Política Comercial de la CAN y el MERCOSUR, reunidos en Nueva York, consideraron de la mayor importancia los avances y las flexibilizaciones que se han producido en los diferentes temas que son materia de la negociación y dieron instrucciones para concluir las negociaciones antes de finalizar el año.

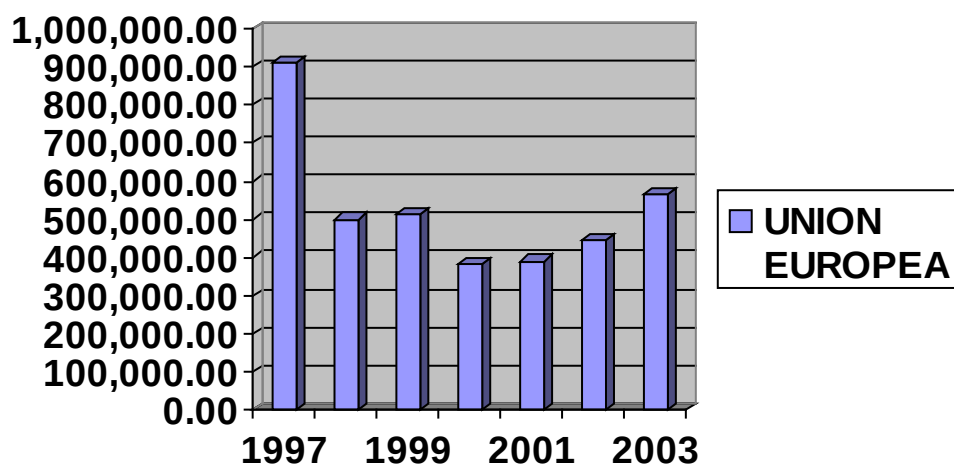
El 6 de diciembre del 2002, los países de la CAN y del MERCOSUR suscribieron, en Brasilia, un Acuerdo de Complementación Económica, por medio del cual reiteran su decisión de conformar un Área de Libre Comercio, "cuya negociación deberá estar terminada antes del 31 de diciembre de 2003, mediante la desgravación arancelaria y la eliminación de restricciones y demás obstáculos que afecten el comercio recíproco, a fin de lograr la expansión y diversificación de los intercambios comerciales".

- **CAN y MERCOSUR un Acuerdo de Libre Comercio**

El acuerdo comercial representa un salto cualitativo importante en el proceso de conformación de un espacio sudamericano de integración y expresa la voluntad política de alcanzar este objetivo común.

El siguiente paso es

[illegible]



La Unión europea tiene sus intereses dentro del marco andino y se los podría clasificar como intereses duros y blandos. Duros en cuanto se refiere a temas de seguridad en los que se incluyen temas como económicos, petroleros, estabilidad monetaria, narcotráfico, medio ambiente y militares. Los blandos se refieren a temas culturales e ideológicos.

Durante el período comprendido entre 1990 y 1998, las exportaciones europeas hacia América Latina se han incrementado en un 126% y las importaciones en un 18%.

En cuanto se refiere a la inversión directa, los países más beneficiados han sido México, Brasil, Chile, Bolivia, Colombia y Perú. Estas inversiones han sido destinadas principalmente a la compra de empresas estatales de energía y telecomunicaciones o al establecimiento de entidades financieras. La inversión en el sector de la industria y exportador ha sido muy escasa.

La política comercial con la Unión Europea depende del Sistema Generalizado de Preferencias para los países andinos, centroamericanos y del Caribe a través de los sistemas de integración como MERCOSUR, CAN.

¹⁰² Fuente: Banco Central del Ecuador

Desde el punto de vista del Ecuador la Unión Europea representa el 18.7% de sus exportaciones y junto a la ALADI constituye el segundo lugar después de los Estados Unidos.

La Unión Europea prefiere desarrollar relaciones a nivel multilateral con países que representen sistemas de integración razón por la cual apoya y reconoce los procesos de integración demostrando un interés a futuro como socio estable. De los dicho se demuestra que las relaciones se han incrementado notablemente en la última década a través de mecanismos de institucionalización de las relaciones.

Las relaciones con la Unión Europea se establecen en tres niveles:

1. El nivel regional mediante el Grupo de Río, y la Cumbre Presidencial Europa-América Latina y el Caribe.
2. El nivel subregional mediante los mecanismos de integración como la CAN, MERCOSUR, y CARICOM, reunida alrededor del “diálogo de San José”.
3. Este nivel se lo realiza mediante los acuerdos de cooperación denominados de “tercera generación”, con todos los países latinoamericanos a excepción de Cuba y los Acuerdos de Asociación celebrados con Chile y México.

Actualmente se esta pensando un acuerdo de asociación entre la CAN y la UE.

● **Relaciones Ecuador - Unión Europea a través del Grupo de Río**

Este relacionamiento nace el 20 de diciembre de 1990. Dentro de este mecanismo el Ecuador resalta el principio relacionado con la “responsabilidad compartida” en la solución al problema del narcotráfico como una problemática internacional. De igual manera lo relativo a la cooperación internacional, con el objeto de aliviar el costo de la deuda externa e incentivar el crecimiento, Estimular un intercambio de flujos financieros.

En la Reunión Ministerial Institucionalizada entre el Grupo de Río y la UE, celebrada en Chile el 28 de Marzo del 2001 se comprometieron las partes para incentivar la cooperación birregional orientada a la disminución de las diferencias en el acceso a la

tecnología y facilitar la transferencia a las regiones menos favorecidas. También se reconoció la necesidad de realizar esfuerzos conjuntos con el objeto de reducir la extrema pobreza a la mitad para el año 2015.

- **Relaciones Ecuador - Unión Europea a través de la CAN**

Estas relaciones se basan en cuatro bases, las cuales fueron ratificadas en Sucre (1997), y el Guayaquil (1998) las cuales constituyen “*el Dialogo Político para el mercado único europeo, el Acuerdo Marco de Cooperación y el Dialogo Especializado en materia de lucha contra la droga*”¹⁰³

1. La negociación de un Acuerdo de Asociación entre CAN-UE, el cual tome en referencia el grado de desarrollo de los países, las asimetrías, y el interés de los países andinos en conservar el SGP dentro del marco de cooperación basado en la lucha contra el narcotráfico.
2. El acceso de los países andinos al mercado único europeo bajo el sistema SGP el cual debería ser renovado periódicamente. La UE asumiría responsabilidades y costos conjuntamente en el tema del narcotráfico.
3. El tercer pilar se refiere al Acuerdo de Cooperación Europeo-Andino suscrito en 1992, el cual encierra aspectos de cooperación como:

- *Económico*
- *Comercial*
- *Industrial*
- *De inversiones*
- *Financiera*
- *Científica y tecnológica*
- *Normativa*
- *De desarrollo tecnológico y propiedad intelectual e industrial*
- *Minera*
- *Energética*

¹⁰³ Agenda de política exterior, José Eduardo Proaño, pag. 548

- *De transporte*
 - *De tecnología de información y de telecomunicaciones*
 - *Turística*
 - *Del medio ambiente*
 - *De la biodiversidad*
 - *De la cooperación al desarrollo*
 - *De los sectores agrarios, forestales y rurales*
 - *De la integración y cooperación regional*
 - *Pesquera*
 - *De la formación*
- **Relaciones comerciales entre Ecuador y la Unión Europea**

Europa tiene un mercado muy significativo, considerado uno de los más importantes a nivel mundial.

*“El mercado europeo es 40% más grande que el norteamericano, tres veces mayor que el Japonés”.*¹⁰⁴ Existen 10 países de Europa central que aumentarían el tamaño del mercado de la Unión Europea *al menos en 105 millones de personas adicionales.*

La Unión Europea es el segundo socio comercial del Ecuador después de los Estados Unidos. Los principales productos que el país exporta a Europa son entre otros, el banano, camarón, flores, atún, sombreros de paja toquilla, frutas, palmitos, espárragos, concentrados, cacao y madera.

“La Organización Mundial de Comercio (OMC), en tanto institución mundial cuyos dictámenes son de carácter vinculante, y a la cual pertenecen el Ecuador y la UE como miembros activos en igualdad de condiciones, juega un rol determinante y definitivo en sus relaciones comerciales. Ello está reflejado en las múltiples declaraciones firmadas por el Ecuador con la UE, sea a través del Grupo de Río o la CAN, donde aparece de manera reiterativa y constante la decisión conjunta de apoyar y respetar el marco jurídico internacional que proporciona la OMC como

¹⁰⁴ Agenda de política exterior, José Eduardo Proaño, pag. 562

entidad reguladora de las relaciones comerciales y de la solución de las controversias que pudieran surgir al respecto.”¹⁰⁵

En las negociaciones con la Unión Europea en el tema del banano permitió un acuerdo en el cual se reconoció al Ecuador como el “primer abastecedor”, eliminación de cuotas país y la aplicación de un solo arancel a partir del año 2006 para las exportaciones del banano.

El tema de exportación agrícola es el más controversial dentro de las relaciones con la UE. Las actuales condiciones impuestas son perjudiciales para el Ecuador durante los próximos veinte años.

Dentro de las relaciones entre Ecuador y la Unión Europea rige el Sistema Generalizado de Preferencias Andino, el cual permite el ingreso de productos agrícolas con una exoneración de impuestos. Este sistema es renovado periódicamente. Vale la pena indicar que el banano y el petróleo no forman parte del SGPA. Los principales productos que ingresan mediante este esquema son: las Flores, pescado y mariscos.

- **Agricultura**

La agricultura, caza, pesca y selvicultura es el sector que más exporta, adicionalmente se ha incrementado la lista de los productos denominados “no tradicionales”. El sector agropecuario constituye una importante fuente de empleo ya que en promedio, el agro ocupa el 26% de la población económicamente activa y el 67% de la población rural.

Una de las principales características de la exportación agroindustrial del Ecuador es su poca diversificación en cuanto a productos y a mercados, y su dependencia de productos tradicionales y de un número limitado de productos no tradicionales.

En materia de exportaciones es necesario asegurar que las condiciones de acceso a los mercados de los principales productos agroindustriales no se deterioren mediante la

¹⁰⁵ Agenda de política exterior, José Eduardo Proaño, pag. 563

aplicación de barreras a la entrada, como podrían ser las medidas de carácter técnico o sanitario.

- **Trato especial y diferenciado**

Uno de los temas más importantes en las negociaciones es obtener un trato especial y diferenciado que vaya más allá del otorgamiento de plazos más amplios y permita mantener por tiempo indefinido algunos instrumentos como cooperación técnica.

El Trato Especial y Diferenciado (TED) es uno de los temas claves e incorporados por el Ecuador en las negociaciones para la creación del Área del Libre Comercio de las Americas ALCA. Dicho trato debería ser tratado en cada uno de los foros, encuentros y acuerdos internacionales, en virtud de las diferencias en los niveles de desarrollo o el tamaño de las economías.

Medidas:

1. Acuerdos recíprocos que permitan a los mercados de los países en desarrollo un ajuste más gradual, otorgan concesiones más favorables desde los países de mayor desarrollo hacia los menos desarrollados.
2. Las medidas que otorgan a las exportaciones de los países en desarrollo, acceso preferencial no recíproco a los mercados de los países desarrollados.

7.9. El Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)

Durante la I Cumbre de las Américas, celebrada en diciembre de 1994 en Miami, los Presidentes de los 34 países democráticos de América acordaron iniciar la promoción y constitución del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), con el propósito de conformar una zona de libre comercio que abarque todo el continente y favorezca la eliminación progresiva de las barreras comerciales y de inversión en la región.

El fin orientador del ALCA es el logro de mayor bienestar y progreso para todos los ciudadanos americanos, como parte de una visión integral del futuro político, económico y social del Continente.

- **Cuatro principios fundamentales orientan el ALCA:**
 - Preservar y fortalecer la comunidad democrática de las Américas.
 - Promover la prosperidad a través de la integración económica y el libre comercio.
 - Erradicar la pobreza y la discriminación en el hemisferio.
 - Garantizar el desarrollo sostenible y conservar el medio ambiente para las generaciones futuras.

El ALCA se establecerá a más tardar en el año 2005. Las características finales del ALCA se determinarán mediante negociaciones de los representantes oficiales de los gobiernos de los 34 países participantes.

Se han acordado una serie de principios rectores de las negociaciones. Entre ellos, se incluyen los siguientes:

- Las decisiones se adoptarán por consenso;
- Las negociaciones estarán regidas por el principio de transparencia;
- El ALCA será congruente con las reglas y disciplinas de la OMC y se elaborará sobre la base de estas disciplinas cuando ello sea posible y pertinente;
- El ALCA puede coexistir con otros acuerdos bilaterales y subregionales y los países pueden negociar o aceptar las obligaciones derivadas del ALCA en forma individual, o como miembros de grupos de integración subregionales; y

Se prestará particular atención a las necesidades de las economías más pequeñas.

El ALCA es dirigida y encauzada por los Ministros responsables del Comercio Exterior de los 34 países. A cada reunión de ministros precede un foro empresarial como un espacio promotor de la participación activa de los sectores productivos y empresariales.

La estructura del ALCA ha sido determinada por sus miembros. Asegura una amplia representación geográfica de los países participantes; provee la rotación de la

Presidencia del proceso, la sede de las negociaciones, y los Presidentes y Vicepresidentes de los Grupos de Negociación y de los otros comités y grupos.

La Presidencia de las Negociaciones rota cada 18 meses. Como Presidentes del proceso del ALCA fueron designados, sucesivamente, los siguientes países: Canadá, Argentina, Ecuador y Brasil y los Estados Unidos en forma conjunta.

Los Ministros Responsables del Área de Comercio tienen a su cargo la supervisión final de las negociaciones.

Los Viceministros Responsables del Área de Comercio, integrados en un

Comité de Negociaciones Comerciales (CNC), tienen un papel decisorio en la administración de las negociaciones del ALCA. El Comité se reúne, como mínimo, dos veces al año en diferentes países.

Para el tratamiento de diferentes temas específicos, existen **Grupos de Negociación** del ALCA que poseen mandatos específicos de los Ministros y del CNC.

A estos Grupos de Negociación se suman tres Comités, en el marco de las negociaciones:

El Grupo Consultivo sobre Economías más Pequeñas sigue la evolución de las negociaciones evaluando las inquietudes, intereses y necesidades de las economías más pequeñas y formula recomendaciones al CNC.

El Comité de Representantes del Gobierno en la Participación de la Sociedad Civil vela por la transparencia del proceso de negociación y la comprensión y apoyo del público en general. Fue creado también para facilitar la participación de la comunidad empresarial y de grupos de trabajadores, protección del medio ambiente, académicos y otros grupos.

El Comité Conjunto de Expertos del Sector Público y Privado sobre Comercio Electrónico se encarga de estudiar las estrategias para ampliar los beneficios del mercado de comercio electrónico en el hemisferio y el manejo de este tema en el marco de las negociaciones.

Están establecidos nueve **Grupos de Negociación** en las áreas de: Acceso a Mercados; Servicios; Inversión; Compras del Sector Público; Solución de Controversias; Agricultura; Derechos de Propiedad Intelectual; Subsidios; Antidumping y Derechos Compensatorios; Política de Competencia. Los Grupos de Negociación se reúnen regularmente a lo largo del año.

Existe un **Grupo de expertos ad hoc**, creado en Toronto, que tiene el propósito de informar al CNC sobre la implementación de medidas de facilitación de negocios relacionadas con asuntos aduaneros.

El ALCA cuenta con el apoyo técnico, analítico y financiero de un Comité Tripartito, integrado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Organización de los Estados Americanos (OEA) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas (CEPAL).

La sede de las negociaciones es de carácter rotativo. Se han designado tres países anfitriones: Estados Unidos (Miami), desde mayo de 1998 a febrero de 2001; Panamá (Ciudad de Panamá), desde marzo de 2001 a febrero de 2003; y México (Ciudad de México), desde marzo de 2003 a diciembre de 2004.

La Secretaría Administrativa del ALCA está localizada en la misma sede de las reuniones de los grupos de negociación.

Hasta el momento se han desarrollado tres Cumbres de Presidentes de las Américas (Miami, 1994; Santiago, 1998; y Québec, 2001), seis reuniones ministeriales, seis foros empresariales y múltiples sesiones de los equipos técnicos y de trabajo, como parte de las fases preparatoria y de inicio de negociaciones.

Todos los estados miembros activos de la OEA (34) participan en las negociaciones del ALCA. Ellos son:

Antigua y Barbuda	Ecuador	Paraguay
Argentina	El Salvador	Perú
Bahamas	Estados Unidos	República Dominicana
Barbados	Grenada	San Kitts y Nevis
Belice	Guatemala	Santa Lucía y

Bolivia	Guyana	y las Granadinas
Brasil	Haití	Surinam
Canadá	Honduras	Trinidad y Tobago
Chile	Jamaica	Uruguay
Colombia	México	Venezuela
Costa Rica	Nicaragua	
Dominica	Panamá	

Para la consolidación del ALCA se necesita negociar mediante bloques subregionales: CAN, MERCOSUR, CARICOM, NAFTA- y por temas presididos por los países del continente:

- acceso a mercados,
- agricultura,
- compras del sector publico,
- inversiones,
- competencia,
- propiedad intelectual,
- servicios,
- solución de controversias,
- subsidios, antidumping y derechos compensatorios,
- pequeñas economías,
- sector publico y privado sobre comercio electrónico,
- participación de la sociedad civil y asuntos institucionales de conformidad con los preceptos de la OMC.

Las decisiones, en los trabajos en grupo, deberán tomarse mediante consenso.

Al tratarse de economías heterogéneas con comercio heterogéneo que incluyen economías pobres, hasta economías denominadas del primer mundo, se tiene que tomar en consideración en las negociaciones un elemento diferenciador, el grado de desarrollo de los países, a la vez, las economías del primer mundo tienen la obligación de eliminar sus barreras proteccionistas, principalmente en el tema de la agricultura.

Los intereses de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) frente al Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) son:

- El fortalecimiento de un arancel externo común que permitiría la liberalización del intercambio, y;
- La elaboración de políticas económicas que permitan, para el 2006, un consolidado mercado común.

En el último encuentro ministerial del ALCA en Miami se produjo una declaración sobre un acuerdo comercial mínimo. Los acuerdos de un compromiso único (single undertaking) y la consideración de todos los temas sin exclusión no se concretaron.

El proyecto original del ALCA se encuentra en un nivel de consenso mínimo. La declaración ha tomado el nombre del ALCA “light” la cual es promovida por Brasil y el MERCOSUR. Esta revisión de las metas del ALCA se debe al desacuerdo entre Washington y Brasilia en contenidos como el comercio agrícola, compras gubernamentales y derechos de propiedad intelectual.

El nuevo objetivo revisado del proyecto ALCA es lograr un acuerdo sobre un conjunto de derechos y obligaciones mínimas en los diferentes temas comerciales. Se espera lograr un convenio marco para los temas de acceso a mercados, agricultura, inversiones, compras gubernamentales, subsidios, derechos de propiedad intelectual, antidumping y medidas compensatorias etc.

A partir de ese acuerdo básico, los países que deseen avanzar en liberalizaciones o disciplinas comerciales lo podrán hacer en el marco de negociaciones plurilaterales. (Más de dos países). El Comité de Negociaciones Comerciales establecerá los procedimientos para esos pasos.

Se insiste en que todas las disposiciones serán consistentes con la Organización Mundial del Comercio, de donde algunos temas controversiales (como agricultura) finalmente se deberán resolver en esa institución.

A pesar de que la fecha de culminación del proceso es una expectativa, se mantiene el objetivo de liberalizar el comercio hemisférico por medio de acuerdos que son esencialmente asimétricos. La nueva ALCA es totalmente funcional con los acuerdos bilaterales que está siguiendo Washington. En vez de un gran acuerdo hemisférico, avanzarán los acuerdos regionales.

- **Artículos generales del Acuerdo del ALCA**

Ver en el Apéndice cuadro No. 16 lo correspondiente a los Artículos Generales del Acuerdo del Área de Libre Comercio de las Américas.

7.10. El Ecuador y la CAN

La participación del Ecuador en el Grupo Andino le ha significado un incremento en las exportaciones, como una diversificación de su producción y ventas externas. A pesar de este hecho la balanza comercial ha presentado un continuo déficit producto de que las importaciones son mayores a las exportaciones.

“En términos de exportación el mercado andino es importante para cada país miembro, por ejemplo: *Colombia destina el 18 % del total de las Ex.*

Bolivia destina el 20%

Ecuador destina el 15%

Venezuela destina el 11%

Perú destina el 8%.

En el rubro de las importaciones, la incidencia es menor ya que nuestros países son compradores netos de manufacturas provenientes principalmente de los Estados Unidos, Europa, y Asia (Japón).

Colombia importa el 13% de la CAN

Bolivia importa el 5% de la CAN

Ecuador importa el 18% de la CAN

Venezuela importa el 9% de la CAN

Perú importa el 16% de la CAN.”¹⁰⁶

“Las exportaciones ecuatorianas a la Comunidad Andina, se incrementaron sostenidamente de 9 millones en 1970 a 159 millones en 1982. Luego sufrieron un periodo de estancamiento como consecuencia de la crisis económica mundial, llegando a 43 millones en 1986 para luego incrementarse hasta los 562 millones en el año 2000.

Por el lado de las importaciones, en 1970 se importaba 26 millones de los países del Acuerdo de Cartagena, cifra que ha sido incrementada sostenidamente hasta alcanzar los 1.000 millones, en el año 1998. En el 2.000 las importaciones llegaron a 668 millones de dólares.”¹⁰⁷

El Arancel Externo Común el cual se adaptó en 1995 mediante a la decisión 370 de la Comisión. Cabe destacar que este instrumento no es subregional, no lo aplican Perú ni Bolivia.

Actualmente existe la decisión 291 la cual trata sobre la inversión extranjera, esta disposición deja a los países miembros en libertad para otorgar el tratamiento nacional a la inversión extranjera, el cual hace perder el sentido de régimen común.

Los resultados de inversión extranjera no han sido muy satisfactorios, como consecuencia de la impotencia del sistema común en este sentido.

Los resultados de la inversión extranjera particularmente para el Ecuador han sido muy insignificantes debido a distintos factores que no son tema de esta tesis.

Actividad agrícola.- Las exportaciones agrícolas se han incrementado en un 21% por cada año y se ha diversificado el portafolio de productos exportables. La balanza

¹⁰⁶ Agenda de Política exterior, Alfonso Segovia P., pag.335

¹⁰⁷ Ibidem, pag.336

comercial agropecuaria ha tenido márgenes positivos, por ejemplo, existe un superávit de 50 millones de dólares en el año 2000.

Las principales relaciones comerciales son con Colombia, Perú, y en menor medida con Venezuela. Los productos más vendidos son: el arroz, maíz, harina de pescado, confites, e insumos de bebidas.

El Sistema Andino de Franjas de Precios (SAFP).- Controla las distorsiones del mercado internacional de productos agrícolas con el objeto de no afectar los precios internos de determinados productos, protege una invasión de productos agrícolas subsidiados provenientes de países desarrollados. En conclusión este sistema ha permitido estabilizar los precios y consolida la competitividad del sector andino.

Cooperación financiera.- El Ecuador ha sido y es gran un gran acreedor de créditos o deseémoslos por parte de la Corporación Andina de Fomento (CAF), estableciéndose en el país que más ha recibido capital.

● **Política exterior común andina**

En el área económica la política exterior de la Comunidad Andina comprende:

- La integración regional;
- Promoción de libre comercio;
- Acceso preferencial;
- Cooperación internacional;
- Promoción comercial;
- Inversiones;
- Comercio de bienes y servicios;
- Inversión extranjera;
- Financiamiento internacional;
- Propiedad intelectual;
- Agricultura;
- Energía, y;

- Transportes.

Los órganos que se ocupan en la elaboración de la política exterior y su aplicación son: el Consejo Presidencial Andino, el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores, y la Reunión de Viceministros de Relaciones Exteriores o de funcionarios de alto nivel, la instancia que ejerce la representación ante terceros países u organismos y conferencias internacionales es el Consejo de Cancilleres.

El Consejo Empresarial Andino permite el establecimiento de un medio de participación de los empresarios en las negociaciones de la CAN, principalmente en las negociaciones con otros bloques económicos como el MERCOSUR.

El nivel de participación, la vinculación con el tema de integración Andina o la participación dentro de las esferas de decisión de la pequeña empresa privada es mínimo. No existen espacios para canalizar esta vinculación.

● **Diseño de una estrategia de integración en el sector servicios**

Los servicios son importantes para el desarrollo de una economía. Benefician al PIB y al empleo y son importantes para la competitividad y el desarrollo de la productividad.

El comercio de servicios tiene tasas de crecimiento superiores a las de bienes y más del 60% de los flujos de la inversión extranjera están en el sector servicios.

Los servicios componen la mayoría de los insumos en la producción de la manufactura moderna y de otros servicios. El valor de los servicios como insumos es muy importante para los bienes y servicios exportados. De manera que la existencia de una oferta moderna y competitiva de servicios esenciales como las telecomunicaciones, los servicios transporte y energía y los servicios financieros y de un mercado de servicios a las empresas como la consultoría y los servicios de apoyo administrativo tienen una incidencia directa sobre la competitividad de las firmas y la productividad de la economía en general.

- **La estrategia de integración debe tener cuatro componentes:**

1. Depende de una infraestructura de servicios moderna y un mercado de servicios empresariales moderno que facilite la integración.
2. La estrategia de integración debe generar la estabilidad jurídica necesaria para desarrollar los mercados de servicios.
3. La estrategia de integración en el sector servicios debe fortalecer la capacidad de negociación de los países andinos a nivel subregional, del ALCA y de la OMC.
4. La estrategia de integración debe propender por aumentar la oferta exportable de servicios.

- **En consecuencia se deberían desarrollar las siguientes acciones:**

1. Avanzar en la incorporación de la economía el sector servicios dentro del país y a nivel andino. Este proceso debe tratar de armonizar las regulaciones de los sectores de telecomunicaciones, energía, servicios financieros y transporte.
2. En una segunda etapa, se debe avanzar en la liberalización de los servicios a nivel subregional, con los países más grandes, el ALCA y la OMC. Conseguir un mayor número de concesiones en los sectores donde el país y los países andinos tienen oportunidades de crear una oferta de servicios exportable acorde con las tendencias de la demanda mundial y conseguir seguridad jurídica sobre marcos regulatorios que promuevan una mayor competencia.
3. Avanzar en el diseño de mecanismos de promoción de las exportaciones de servicios. Existe la necesidad de implementar sistemas de inteligencia de mercados.

La experiencia de países en Asia, el Pacífico y el Caribe, que durante la década del noventa lograron desarrollar considerablemente su sector de servicios, demuestra que es posible producir estas transformaciones sin pasar necesariamente por la industrialización.

Estas transformaciones se han apoyado en estrategias de integración de sus sectores de servicios sobre la base de una regulación que incentiva la competencia.

- **Los procesos de liberalización del sector servicios en los países andinos:**
 - Se restringieron con frecuencia a la simple privatización de empresas y mantuvieron las estructuras de mercado monopólico con el fin de maximizar los ingresos fiscales.
 - La ausencia de marcos regulatorios que promuevan la competencia ha evitado que los precios de servicios esenciales se mantengan relativamente altos en comparación con otros países más desarrollados del continente y Latinoamérica
 - Los relativamente altos costos de acceso a los servicios esenciales han inhibido el desarrollo de un mercado de servicios empresariales y están afectando la competitividad de las firmas localizadas en la región andina.

La decisión 439 y la 510 de la Comunidad Andina con sus anexos han conducido a una consolidación de los niveles de liberalización del comercio de servicios adoptados por los países en forma unilateral, pero no ha producido una mayor liberalización.

Los países andinos tampoco han hecho avances significativos hacia la facilitación del comercio de servicios a través de sus diversos modos de suministro. Si bien la posibilidad de avanzar hacia la creación de un mercado de servicios empresariales y sociales depende de la facilitación del movimiento de personas y el reconocimiento de títulos, los países andinos han hecho pocas concesiones a nivel comunitario en estos ámbitos. Igualmente, no se han hecho avances significativos hacia la facilitación del comercio de servicios por a través de presencia comercial.

Los países andinos tienen oportunidades de desarrollar una oferta exportable de servicios empresariales y sociales. Existen importantes ejemplos de exportaciones en estos subsectores. Adicionalmente, los mercados de servicios empresariales están

segmentados por características idiomáticas lo que le permite a los países andinos desarrollar una oferta de servicios para los crecientes mercados hispano parlante a nivel regional y con España.

La integración de los sectores de servicios de la Comunidad Andina ofrece dos importantes ventajas:

En primer lugar, el mayor tamaño del mercado hace más atractivo negociar con los países andinos. En segundo lugar, el mayor poder de negociación, unido a los avances hacia una regulación más pro competitiva y armónica a nivel andino permite extender estas regulaciones hacia otros mercados y generar mayor acceso real y seguridad jurídica.

7.11. Relaciones CAN y la Unión Europea

La Comunidad Andina (CAN) y la Unión Europea (UE) son las primeras organizaciones internacionales de integración regional: el Tratado de Roma del 25 de marzo de 1957 creó la Comunidad Económica Europea (CEE), mientras que el Acuerdo de Cartagena del 26 de mayo de 1969 instituyó el Pacto Andino. Estas organizaciones han sido actores de las dinámicas de cooperación Norte-Sur. La ayuda europea a América Latina comienza a final de los años setenta y el primer acuerdo marco con el Pacto Andino es firmado tan sólo en 1983.

El proceso efectivo de integración andino comienza a partir de 1989 mediante la aprobación del nuevo Plan Estratégico y, sobre todo, a partir de 1996 con la firma del Protocolo de Trujillo concretándose entre los objetivos el multilateralismo en las relaciones internacionales a través del establecimiento de mecanismos de diálogo y la intensificación de la cooperación con otros bloques regionales. Por lo que existe una base sólida para lograr una ventajosa aproximación con la Unión Europea.

- **Insuficiencias en las relaciones de la CAN con la UE:**
 - La liberalización del comercio en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC) conllevó a una reducción del margen de preferencia andino, puesto que la UE se vio obligada a reducir sus aranceles.
 - El SGP cubre tan sólo el 23% de las exportaciones andinas, porcentaje que disminuye constantemente.
 - Que cuando los mercados emergentes enfrentaron la crisis de 1997-98 las exportaciones de la CAN sufrieron una fuerte caída y, desde entonces, no han podido recuperar el nivel de 1996.
 - El carácter temporal del SGP no brinda las garantías de largo plazo que necesitan las empresas para invertir.

Se puede afirmar por otro lado que la CAN busca forjar **una alianza estratégica** con Europa, tanto por su condición de modelo, como por su potencial para hacerle contrapeso a la presencia estadounidense en Sudamérica pero aparentemente predomina **la sensación que la CAN es considerada tan sólo como la beneficiaria de un puñado de proyectos de mediana coherencia y no como un verdadero socio.**

- **Las relaciones de la CAN-UE presentan las siguientes características:**
 - Los intercambios comerciales entre ambas regiones son fuertemente determinados por el otorgamiento unilateral del Sistema Generalizado de Preferencias desde 1990.
 - La cooperación se refiere solo a contados proyectos con repercusiones limitadas debido a la lentitud de su puesta en marcha
 - El diálogo político institucionalizado ha brindado pocos resultados concretos. Existe una cierta insatisfacción por parte de la CAN en cuanto a su objetivo de dar inicio a las negociaciones conducentes a la firma de un acuerdo de asociación frente a la posición de inercia de la UE.
 - Las prioridades geográficas de la política de cooperación internacional de la Comisión Europea explican en gran parte su falta de interés en un

acercamiento con los países andinos. Sin embargo, existen áreas estratégicas como la economía, la lucha contra las drogas o el medioambiente

7.12. El Ecuador y la Cuenca del Pacífico

Se designa Cuenca del Pacífico a la región geográfica que comprende a los países, islas y territorios que se encuentran en las aguas del Océano Pacífico. Está conformada por 49 países y entidades de tres diferentes continentes:

AMERICA

Canadá	Chile	Colombia	Costa Rica	Ecuador	Estados Unidos de América	Guatemala
Honduras	México	Nicaragua	Panamá	Perú	El Salvador	

ASIA

Brunei Darussalam	Camboya	República Popular China	República Popular Democrática de Corea	República de Corea	Filipinas	China-Hong Kong
Indonesia	Japón	Laos	Malasia	Myanmar	Federación de Rusia	Singapur
Tailandia	Taiwán	República Socialista de Viet Nam				

OCOEANIA

Australia	Islas Cook	FIJI	Kiribati	Islas Marianas	Islas Marshall	Nauru
Niue	Nueva Zelandia	Palau	Papua Nueva Guinea	Pitcairns (Dependencia Británica)	Tuvalu	Islas Salomón
Samoa Occidental	Tonga	Vanuatu	Territorios franceses en el Pacífico Sur (Nueva Caledonia, Polinesia Francesa, Wallis y Fortuna)	Estados Federados de Micronesia (Kosrae, Truk, Yap)		

Constituye la tercera parte de la superficie terrestre y la mitad de la acuática. Tiene el 40% de la población mundial. Es el área geográfica de más dinamismo económico y tecnológico del mundo, así como el de más consumo, cuenta con grandes reservas energéticas, minerales, agrícolas y acuíferas. Existe gran diversidad cultural, política y económica.

- **Proceso de integración:**

A diferencia de otros esfuerzos de integración y cooperación económica, en Asia no se han producido los procesos de institucionalización conocidos en otras zonas, como la Unión Europea o la CAN.

Una de las primeras iniciativas de crear un mecanismo sistemático de consultas a nivel multilateral que permitiera a las economías de la región alcanzar una cooperación efectiva en asuntos económicos y comerciales, y fortalecer sus políticas económicas nacionales nació del profesor japonés Kiyoshi Kojima, quien propuso crear un Área de Libre Comercio en el Pacífico. Posteriormente se originó la Conferencia sobre Comercio y Desarrollo, PAFTAD.

Por su parte, empresarios del Pacífico establecieron en 1967, sobre la base de las recomendaciones del PAFTAD, el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC) con el objeto de fortalecer las relaciones comerciales y favorecer un clima adecuado para los negocios en la región.

Otro momento determinante fue el que dio origen al establecimiento en 1980 del Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC). Organismo tripartito que congrega a líderes de los sectores académico, empresarial y gubernamental de 22 economías del Pacífico con el objeto de promover la cooperación, para acelerar el crecimiento económico, el progreso social y el desarrollo científico y tecnológico.

Acorde crecía la interdependencia económica, creció la necesidad de vincular la acción gubernamental. Así en noviembre de 1989 se celebró en Canberra, Australia, una reunión de Ministros de Comercio y Relaciones Exteriores en la que participaron

Ministros de: Australia, Brunei, Canadá, Corea del Sur, Filipinas, Indonesia, Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur, Tailandia y los Estados Unidos quienes acordaron el establecimiento del Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico, APEC.

En 1991 se adhieren China, Hong Kong y Taiwán. En 1993, México y Papua Nueva Guinea. En 1994 se incorporó Chile. En 1998 ingresaron Perú, Rusia y Viet Nam, iniciando una moratoria de ingreso de diez años.

Una de las particularidades de APEC es su informalidad ya que no es un foro negociador sino de cooperación. Los objetivos de APEC fueron definidos durante la III Reunión Ministerial, efectuada en Seúl, Corea, en noviembre de 1991. En los últimos años, PECC se ha consolidado como un organismo asesor de APEC.

● **Anotaciones generales sobre la Cuenca del Pacífico**

La cuenca del Pacífico se presenta como uno de los bloques mundiales más poderosos. Los factores determinantes de este desarrollo han sido: la política de protección del capitalismo en la zona por los Estados Unidos, la evolución de Japón en una potencia económica y el acogimiento por las otras economías de la región de patrones de industrialización rápida.

Los países exitosos de la Cuenca del Pacífico están basados en economías de mercado, incluso la República Popular de China.

El nuevo paradigma del Pacífico se basa en un esquema diferente a las de las economías de occidente. “Los Estados del este de Asia no encuadran en el esquema liberal, sino que sus modelos se sustentan en el mercantilismo de un Estado fuerte que guía a una sociedad orgánica hacia la competencia efectiva en la economía mundial”.¹⁰⁸

La transformación del Pacífico, también se da con un cambio en el pensamiento estratégico internacional, cuya prioridad se encuentra más relacionada con el poderío económico y tecnológico de una nación que con el poder militar. “El capitalismo mundial parece entrar también en un gran cambio de orden estratégico, según el cual

¹⁰⁸ Víctor López Villafane, La nueva era del capitalismo, pag.99

los Estados alcanzaran la supremacía por la vía económica mas que por la vía político-militar. Y en esto los países del Pacífico están mejor equipados que Estados Unidos y Europa.”¹⁰⁹. En este sentido industrias como de biotecnología, informática, electrónica, tecnologías basadas en avances tecnológicos en los países denominados NIC (new industrialized countries), aparecen como un bloque clave del mundo en este ultimo periodo civilizador.

El nuevo pensamiento estratégico se sustenta en una crítica a la ortodoxia neoclásica y en consecuencia, a los modelos liberales a ultranza. “En primer lugar, esta critica arremete contra la idea de que la economía y la política económica se dan al margen de las instituciones políticas y sociales, así como de otros valores culturales, y relaciones de poder internacional. En segundo lugar, cesura la idea de que lo que un país produce no es importante (o sea, que producir 100 dólares de papas sea igual que producir 100 dólares de chips electrónicos). En tercer lugar, que el desarrollo relativo de Estados Unidos en comparación con el de otros países no es importante”.¹¹⁰

- **Los principales organismos de la Cuenca del Pacífico son:**

Cooperación Económica del Asia Pacífico " APEC ".- Se fundo en Australia en 1989

Mecanismo de cooperación económica Asia – Pacífico (APEC)

APEC es un Mecanismo de cooperación de carácter gubernamental. Una de sus peculiaridades es su informalidad y el alto nivel de quienes definen las políticas a largo plazo. APEC opera teniendo como base el consenso. Los miembros conducen sus actividades y programas de trabajo con base en un diálogo abierto y la igualdad y respeto a los puntos de vista de todos los participantes.

Fue establecido en Canberra, Australia, en noviembre de 1989, durante una Reunión de Ministros de Comercio y Relaciones Exteriores de Australia, Brunei, Canadá, Corea del Sur, Filipinas, Indonesia, Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur y los Estados Unidos. Dicho encuentro constituyó la I Reunión Ministerial de APEC.

¹⁰⁹ Víctor López Villafane, La nueva era del capitalismo, pag. 102

¹¹⁰ Ibidem, pag 103

- **Los pilares que sustentan el trabajo de APEC son:**

Liberalización del comercio y las inversiones

Facilitación del comercio y las inversiones

Cooperación económica y técnica.

- **Sus objetivos son:**

1. Mantener el crecimiento y el desarrollo económico de la región
2. Contribuir al crecimiento económico mundial
3. Reforzar y aprovechar los beneficios de dicho crecimiento
4. Fortalecer el sistema multilateral de comercio
5. Reducir las barreras al comercio de bienes y servicios y a los flujos de inversión.
6. Llegar a una zona de libre comercio transpacífica en el 2020

El peso específico de APEC reside en que sus miembros alcanzan una población conjunta de alrededor de 2,500 millones de habitantes –cerca del 45% de la población del orbe—, representa alrededor del 55% del PIB mundial y aporta más del 45% a las transacciones comerciales internacionales. La participación de los miembros de APEC en la economía mundial es aún más elevada si se considera el sector de las manufacturas: alrededor del 58% de dicha actividad.

- **APEC cuenta con 21 economías miembros:**

Australia	Filipinas	Papua Nueva Guinea
Brunei	Hong Kong Chino	Singapur
Canadá	Indonesia	Tailandia
Chile	Japón	Taipei Chino
China	Malasia	Perú
Corea	México	Rusia
Estados	Nueva	Viet Nam

Unidos	Zelandia	
--------	----------	--

La principal instancia de APEC son las Reuniones de Líderes, en las que participan los jefes de Estado y de Gobierno de las economías miembro. Cabe señalar que en virtud de la membresía de Taiwán y Hong Kong, así como de los objetivos que persigue APEC, los jefes de Estado y de Gobierno son denominados "Líderes Económicos". Hasta ahora, los Líderes Económicos se han reunido en siete ocasiones.

- **Siguen en importancia:**

- Las Reuniones Ministeriales, son las que participan los Ministros de Relaciones Exteriores y Comercio de las economías de APEC.
- Las Ministeriales sectoriales, en las áreas de comercio, finanzas, energía, desarrollo de recursos humanos, ciencia y tecnología industrial, pequeñas y medianas empresas, etc.
- Las Reuniones de Funcionarios de Alto Nivel, SOM, que constituyen el órgano ejecutivo de APEC y participan en ellas funcionarios de alto nivel designados directamente por los Líderes. Se reúne tres veces al año de manera formal, y una o dos de manera informal, en las economías sede del proceso de APEC.

APEC cuenta con tres observadores: La Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ANSEA), el Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC) y el Foro del Pacífico Sur (FPS).

Por otra parte, y aunque la naturaleza de APEC es gubernamental, se ha reconocido la importancia del sector privado como motor del crecimiento económico de la región, así como la necesidad de propiciar un mayor entendimiento entre el sector privado y los gobiernos en el marco de APEC. Así, en 1995, se acordó la creación del Consejo Asesor de Negocios de APEC (ABAC) como un cuerpo empresarial permanente para asesorar a APEC sobre la liberalización, facilitación y cooperación. Sucedió al Foro Empresarial del Pacífico (PBF).

- **Asociación de Naciones del Sudeste Asiático " ASEAN ":**

Surge en 1967 en Bangkok y se ratifica en 1992 con la participación de: Malasia, Singapur Tailandia, Brunei y Vietnam

Sus objetivos son:

- Acelerar el crecimiento económico y el progreso social
- Fomentar la paz y la estabilidad regional
- Cooperación económica.
- Liberación total para intercambio hasta año 2008
- En el 2010 llegar a liberar el comercio y la inversión con la UE

Consejo de Cooperación Económica para la Cuenca del Pacífico " PBEC ".- Creado en 1967 con la participación de:

- **El PBEC**

Es una asociación de líderes empresariales de todo el Pacífico, fundada en 1967, que promueve la expansión del comercio y la inversión a través del desarrollo de mercados abiertos.

- **Lo conforman:**

1.200 empresas e instituciones de 20 Comités Miembros integran el PBEC-Internacional: Australia, Canadá, Chile, China, Colombia, Corea del Sur, Ecuador, Estados Unidos, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Rusia, Singapur, Taipei Chino y Tailandia.

Cinco son los temas sobre los que dirige sus esfuerzos, encaminados a mejorar el ambiente de negocios en la Cuenca del Pacífico para todos los miembros de la organización:

1. Asesorar a los gobiernos para mejorar el clima de negocios en sus países;
2. Generar inversión extranjera para apoyar objetivos de desarrollo económico;
3. Reducir las barreras administrativas al comercio internacional en la región;
4. Estimular el desarrollo y acelerar la implementación de nuevas tecnologías;
5. Equilibrar el desarrollo económico con la necesidad de cuidar el medio ambiente.

- **Cómo los cumple**

A través de varios mecanismos siendo los principales:

Una Reunión General Internacional anual en la que se tratan los temas de mayor importancia para la región y el mundo y que a su vez sirve de punto de contacto de negocios y colaboración para todos los participantes;

Se crea por el deseo de Japón es estructurar como un bloque a la Cuenca del Pacífico, con 47 países de Asia, Oceanía y América, e inclusive formar alianzas estratégicas con Australia, Canadá, EEUU y otros importantes países.

Sus objetivos son: apoyar acciones de cooperación y servir como centro de información y asesoría a los gobiernos y entidades internacionales en materia económica y comercial.

- **Este organismo se ha preocupado por:**

- El nuevo modelo del Pacífico y el desarrollo de las economías abiertas (1991)
- Desarrollo del sector servicios en la región (1992)
- Globalización y regionalización (1993)

Mapa de la Cuenca del Pacífico en el que constan los miembros del PBEC

08



- **Consejo de Cooperación Económica del Pacífico " CCEP"**

Fue creado en 1982 en Tailandia. Sus miembros son: Austria, Brunei, Canadá, Corea, Chile, China, Darussalam, EEUU, Fidji, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, México, nueva Guinea, Nueva Zelanda, Papúa, Perú, Rusia, Singapur, Taiwán, Tonga, Tailandia y Colombia

- **Sus objetivos son:**

- Establecer mecanismos de Cooperación Regional para incrementar el desarrollo económico de la región Asia Pacífico, basada en intercambio económico libre y abierto.
- Desarrollar los recursos humanos por medio de la educación y el entrenamiento.
- Fortalecer el espíritu de compañerismo, justicia, respeto y cooperación entre los países miembros.
- Enfocar de mejor manera las actividades comerciales, industriales, gubernamentales, académicas e intelectuales.

Capítulo Octavo: Diseño de un Plan Estratégico de Política Exterior Comercial para el Ecuador

1.- Definición del horizonte de tiempo

2.- Principios

3.- Diagnóstico estratégico

Análisis FODA

4.- Direccionamiento estratégico

Misión

Visión

Objetivos estratégicos

5.- Proyección estratégica

Áreas estratégicas

Proyecciones

6.- Plan operativo

Estrategias- planes de acción

7.- Monitoreo

Índices de gestión

Niveles de desempeño

Logros del proceso

1.- Definición del horizonte de tiempo

Para la realización de los objetivos de política exterior comercial para el Ecuador tendríamos que establecer tres diferentes tiempos, en relación a las diferentes formas de relacionamiento comercial, es decir, bilateralmente y multilateralmente y sus plazos de inserción en el caso de los procesos de integración.

Los tres diferentes tiempos se refieren al plazo que tiene el Ecuador para ser parte de los diferentes tratados o procesos de integración, o del cumplimiento de determinados objetivos, requisitos, etc...

Este plazo lo he definido en las siguientes formas:

Corto plazo

Mediano plazo

Largo plazo.

Corto plazo.- Es el establecimiento de un período de tiempo medido básicamente en su poca duración con respecto a otros plazos. De mediano cumplimiento. Medido en meses a dos años.

Mediano plazo.- Es el establecimiento de un período de tiempo medido en su relativa duración con respecto a otros plazos. De intermedio cumplimiento con relación al tiempo, ni tan corto, ni tan largo. Medido de 5 a 10 años.

Largo plazo.- Es el establecimiento de un período de tiempo medido en su larga duración con respecto a otros plazos. De prolongado cumplimiento con relación al tiempo, de largo cumplimiento. Medido de 10 años en adelante.

Es conveniente que el Plan de Acción sea desarrollado a largo plazo, sin que éste quiera decir que el Plan sea inflexible, todo lo contrario, éste debería ser flexible para que se acomode a cualquier cambio producto de algún hecho externo o interno.

2.- Principios del Plan de Política Exterior Comercial

1.- La realización de un Plan de Política Exterior Comercial basado en objetivos posibles y estrategias que coadyuven a la realización de estos.

2.- Que el Plan sirva para enfocar la toma de decisión, tratando en lo posible de que los efectos procuren la eliminación de las improvisaciones, contradicciones e incongruencias que pudieran aparecer en el proceso de la toma de decisión.

3.- Fortalecer los sistemas de integración a nivel subregional, regional, continental.

4.- Unificar y fortalecer las posiciones contrapuestas dentro de los actores vinculantes a nivel Interestatal y fomentar el intercambio de información y trabajo en equipo.

5.- Trabajar en función del fortalecimiento del poder negociador del Ecuador en el exterior.

6.- El proceso de la toma de decisión, el cual, se encuentra basado en el Plan debe ser Pro Activa, más que, Reactiva, quiere decir que debe anteceder a los hechos y circunstancias.

7.- Incrementar las relaciones internacionales y comerciales, a través del fortalecimiento de las relaciones con organismos intergubernamentales, con países latinoamericanos y otros países estratégicos.

8.- Paralelamente en el Ecuador debe haber un cambio de mentalidad de los actores económicos en busca de la eficiencia y la productividad. Para efectos del Plan el Ecuador debería realizar lo siguiente:

- ***Asegurar un entorno económico estable***
- ***Nivelar los costos de producción a niveles competitivos en relación a otros países de la región***
- ***Asegurar un entorno político estable***
- ***Asegurar un entorno jurídico estable***
- ***Luchar contra la corrupción***
- ***Luchar contra la piratería tecnológica***

- ***Incrementar el nivel educativo, de investigación y tecnológico del Ecuador.***

9.- Promover las exportaciones con la participación de la empresa privada y órganos gubernamentales (Ministerio de Relaciones Exteriores-MICIP).

10.- Promover al país como un mercado seguro y apto para:

- *la inversión de capitales extranjeros.*
- *Servicios.*
- *Diversificar el portafolio de productos exportables y mercados para los productos.*
- *Aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio.*
- *Relación entre comercio e inversiones*
- *Interacción entre comercio y política de competencia*
- *Transparencia de la contratación pública*
- *Facilitación del comercio*
- *Entendimiento sobre la solución de diferencias*
- *Comercio y Medio ambiente*
- *Comercio electrónico*
- *Comercio, deuda y finanzas*
- *Comercio y transferencia de tecnología*
- *Cooperación técnica y creación de capacidad*
- *Establecer zonas francas*
- *Recibir y desarrollar mecanismos de desarrollo, cooperación y fomento*

3.- Diagnóstico estratégico

Integración subregional (Análisis FODA)

FORTALEZAS:

- La conformación de Mercados Comunes constituye una directriz del ejecutivo Presidentes (políticas de estado).
- El nivel de interacción comercial de los países es elevados.
- Existe una elevada capacidad técnica como comunidad andina.
- La constitución de Mercados Comunes generan importantes beneficios económicos y sociales para los países miembros y la región.
- La CAN posee una experiencia importante en los procesos de integración, se trata del segundo grupo de integración más avanzado después de la Unión Europea.

OPORTUNIDADES

- Tendencia a la conformación de bloques de integración a nivel global.
- Experiencia exitosa de la UE.
- Negociaciones en ALCA, OMC (APPEC) resaltan la necesidad de coordinar esfuerzos locales y regionales.
- Depresión de los mercados nacionales obliga a la búsqueda de mercados más amplios.
- Beneficios económicos y sociales de los procesos de integración.

DEBILIDADES

- Falta de recursos financieros y técnicos.
- Bajo nivel de avance en los distintos acuerdos de comercio a nivel bilateral y multilateral.
- Bajo nivel de competitividad.
- Altos costos de producción.

- Proceso de decisión centrado en ministros de comercio y cancilleres (poca participación de otros actores).
- Debilidad institucional con los diferentes sistemas de Integración. Bajo nivel de interacción entre distintos organismos.
- Carencia de un mecanismo de desestímulo a los incumplimientos.
- Debilidad institucional en los países miembros.
- Falta de participación en negociaciones y fortalecer grupos negociadores.
- Baja identificación de la sociedad civil en el proceso de integración.
- Bajo conocimiento de la población de los beneficios de la integración.

AMENAZAS

- Crisis económicas y sociales.
- Ambiente político inestable.
- Prioridades distintas al interior de los procesos de integración.
- Interés nacional priva sobre el interés comunitario.
- Que se produzca fenómenos de fragmentación social

4.- Direccionamiento estratégico

- **Visión**

Que la integración no constituya un proceso teórico, ya que el objeto de ésta transformación política de amplio alcance constituye el bienestar de los pueblos.

La integración de los países presupone una unión económica, social, cultural y política la cual consolida la democracia y la convivencia pacífica.

De entre la búsqueda del dialogo político entre los países debería emerger propuestas concretas para la conformación de un bloque más democrático, próspero, unido y socialmente justo.

Actualmente existen herramientas de negociación que reflejan el peso de dos bloques que están unidos, como lo es CAN-MERCOSUR, la cual, debe alcanzar una relación de muy buen entendimiento y de beneficio económico.

En éste sentido la integración económico-comercial presupone que cada país pueda realizar y participar de otros procesos de integración, es decir, no es excluyente. Es importante crear condiciones favorables para la implementación de políticas que favorezcan una integración productiva y no quedarse en las meras discusiones.

El Ecuador debe tener la habilidad necesaria para encontrar las soluciones que le son propias para resolver los problemas y circunstancias que se presenten en el camino. Se debe trabajar bajo una acción coherente entre los dos bloques en función de movilizar recursos ante los organismos financieros para el desarrollo del Sur (América).

La integración debe también evidenciarse a nivel físico a través de la prestación de servicios entre nuestros países. No existe progreso sin energía, transportes, comunicaciones eficientes. Trabajar e insistir en la Integración de la Infraestructura Regional Sudamericana para promover la interconexión de esos sectores.

Con relación al TLC y el ALCA debe existir una efectiva disposición de los Estados Unidos de abrir su mercado y retirar las medidas proteccionistas al sector agrícola. Las negociaciones tienen que ser equitativas y tomar en cuenta el grado de desarrollo y tamaño de cada una de las economías.

Existen asuntos que son sensibles, ya que pudieran significar limitaciones a las políticas de desarrollo industrial, tecnológico, socio-ambiental, etc. Dentro del marco del ALCA. La mejor manera de discutir estos temas es a través de la OMC, por la diversidad de actores y mayor equilibrio de fuerzas.

Las negociaciones del TLC y ALCA deben de requerir un enfoque pragmático, dejando a cada país o grupos de países que participen con libertad en el sentido de realizar concesiones profundas o no, de forma bilateral.

La necesidad de inversión en infraestructura es prioritaria, como la integración suramericana misma, para este efecto se requiere mantener estrechas relaciones con los países de la Unión Europea en función de negociar innovadoras líneas de préstamos.

Los objetivos de integración requieren de una integración física (infraestructura), la cual, requiere de recursos financieros. La integración genera oportunidades de negocio, de inversión, de asociación con empresas multinacionales. Para poder dar garantía de naciones políticamente estables, pacíficas y seguras hay que enfrentar la problemática de la pobreza al desarrollo y de la justicia social.

Los lazos de integración, de crecimiento económico, de la búsqueda de soluciones a los problemas sociales no sólo deben depender de los países desarrollados, es necesario reforzar los lazos con otras naciones en desarrollo. Es posible establecer negociaciones con otros países como los pertenecientes al África, India, países árabes, países del sudeste asiático con el fin de constituir nuevos mercados a través de negociaciones para luego dar paso a tratados de libre comercio.

Es de vital importancia reafirmar el rol trascendental del multilateralismo, la importancia de asegurar la vigencia del derecho internacional y privilegiar el ejercicio de la diplomacia como un mecanismo de apoyo al relacionamiento económico.

● **Misión**

Lograr desarrollo económico, el cual se produce con la aplicación de una política económica adecuada, buen comportamiento, y ahorro.

El Ecuador requiere como misión el establecimiento de cinco políticas que hagan viable la reconversión productiva del sector empresarial. Estas son las siguientes:

1) Estabilidad macroeconómica. 2) Canalización del ahorro hacia actividades productivas. 3) Mejorar el sistema de innovación tecnológica 4) Mejorar los sistemas de capacitación y educación. 4) Fortalecimiento institucional y seguridad jurídica.

La política exterior comercial necesita que los actores involucrados y los no involucrados armonicen sus necesidades y aspiraciones. Que la calidad constituya una herramienta de política exterior de nuestro país, en función de convertirnos más competitivos. Lograr un ambiente de negocios que asegure el comercio y la inversión abierta y fomente la competitividad del sector estatal y de cada una de las empresas individuales.

El Ecuador debe buscar escenarios multilaterales y para esto debe diversificar los mercados a través de estudios de mercado y también debe mejorar y expandir la oferta exportable.

Que la sociedad debe propender al incremento de las iniciativas. Que tiene que existir una expansión del intercambio comercial. Que se tienen que impulsar y promover las inversiones. Que la búsqueda de utilización de la integración física permita la disminución de costos y la generación de ventajas competitivas.

Que la política exterior comercial ecuatoriana presuponga la racionalidad, es decir que los hechos sean la consecuencia de acciones dirigidas a maximizar objetivos estratégicos y minimizar pérdidas a través de medios óptimos.

- **Objetivos estratégicos**

El análisis anterior, permitió conocer el entorno en el cual los países se encuentran para avanzar hacia la conformación de mercados comunes y cuales son sus fortalezas y particularmente las debilidades. A fin de potenciar las fortalezas y superar las debilidades, se desprende un listado de acciones que buscan aprovechar las oportunidades evitando las amenazas. Estas actividades son las que se enumeran a continuación:

- **Objetivos internos del País:**

- 1) Elevar los niveles de eficiencia productiva.
- 2) Aumentar la productividad, competitividad y calidad con mayor valor agregado a la producción nacional.

- 3) Buscar nuevos mercados e incrementar las exportaciones con los países o socios estratégicos.
- 4) Facilitar el desarrollo de las actividades con manejo sustentable de recursos
- 5) Fortalecer el poder negociador en materia de comercio exterior de bienes y servicios.
- 6) Promover la inversión nacional y extranjera.
- 7) Diversificar las exportaciones en productos en los cuales tengamos formas de obtener ventajas comparativas.
- 8) Realizar estudios de mercado y análisis de demanda dentro de los países objetivo o estratégicos.
- 9) Fortalecer al sector empresarial.
- 10) Estimular la investigación y desarrollo.
- 11) Democratizar las decisiones incrementando la participación e identificación de la sociedad frente al libre comercio.

- **Objetivos externos del País:**

- 1) Fortalecer la vocería única y concentrar los esfuerzos de negociación, por ejemplo, el Ecuador y la CAN frente al ALCA, los países andinos con terceros; La CAN-MERCOSUR La CAN- UNION EUROPEA, el Ecuador y otros procesos.
- 2) Reorganizar las instituciones, como por ejemplo, la andina y reactivar la reunión de Representantes del Sistema Andino de Integración con el fin de identificar la contribución de cada uno de los organismos que lo componen en la conformación del

Mercado Común andino como con otros sistemas de integración como el MERCOSUR o el ALCA.

3) Crear Oficinas y representaciones nacionales especializadas en cada uno de los países o socios estratégicos del país o en el caso de los países miembros de la comunidad andina de naciones para el intercambio de información, comercio exterior y descentralización.

4) Crear una Red de Organizaciones No Gubernamentales y Asociaciones Civiles para democratizar las decisiones e incrementar la participación e identificación de la sociedad con los procesos de integración.

5) Promover las relaciones con la CAN

6) Promover las relaciones CAN – MERCOSUR, como un bloque fortalecido y unido.

7) Promover relaciones comerciales con todos los socios estratégicos.

8) Promover relaciones comerciales con otros bloques económicos a nivel mundial

9) Incrementar la participación de mercado para productos ecuatorianos en todas las áreas económicas posibles: América, Europa, Asia, Medio Oriente y África.

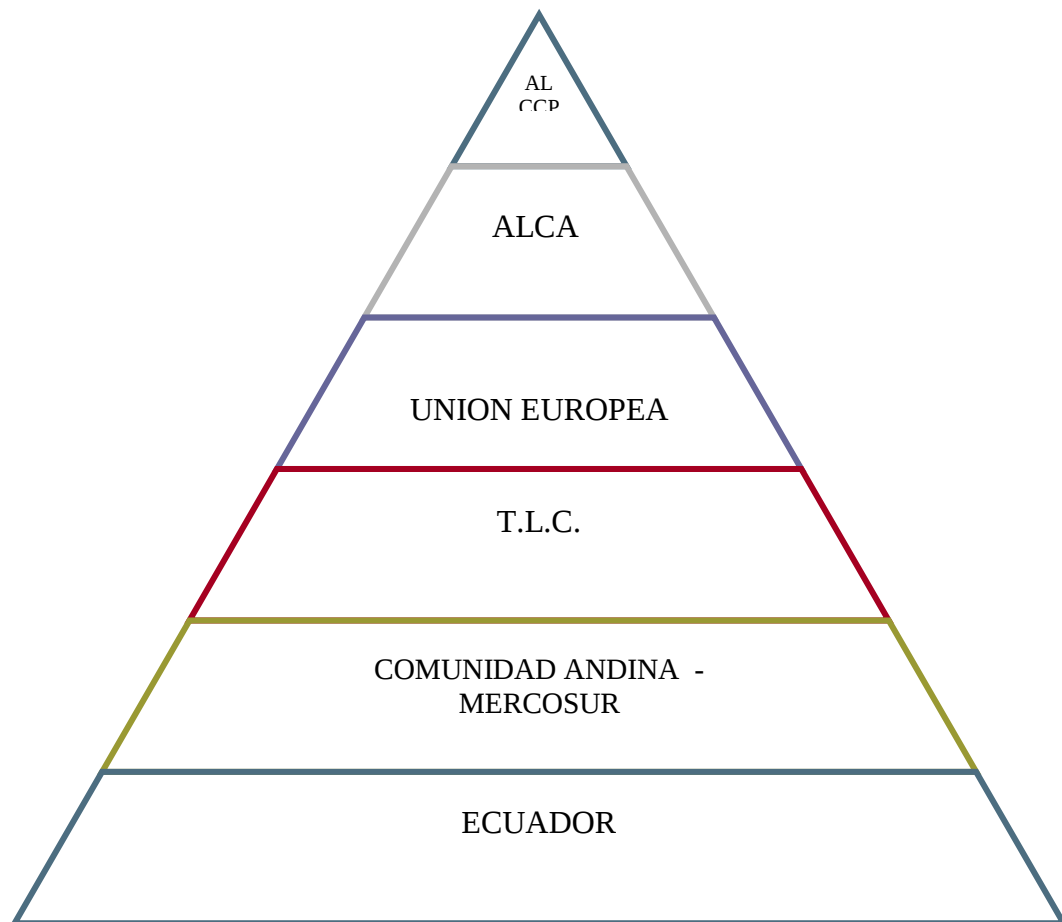
5. Proyección estratégica

- **Áreas estratégicas**

a. Diagrama gráfico de las relaciones comerciales del Ecuador frente al resto del mundo



b. El Ecuador miembro de la CAN frente a otros procesos de integración



Las zonas estratégicas constituyen las regiones o segmentación geográfica constituidas por países y bloques comerciales con los que el Ecuador comercia.

Áreas estratégicas:

- América Ex. FOB de 3.473.2 millones de Dólares
- Europa Ex. FOB de 1.036.9 millones de Dólares
- Asia Ex. FOB de 454.3 miles de Dólares
- Medio Oriente y África. Ex. FOB de 19.8 miles de Dólares
- Ver cuadro No. 17: Gráficos acerca de las exportaciones del Ecuador al resto del mundo

América:

- El primer socio comercial del Ecuador son Los Estados Unidos de Norte América el Ecuador exportó 2.052 millones de dólares en el periodo del 2002.
- El Ecuador exportó a los países miembros de la ALADI 938 miles de dólares en el 2002.
- Las exportaciones del Ecuador a los países miembros de la CAN fue de 804.7 miles de dólares en el 2002. Se incluyen las exportaciones a Colombia y Perú, países con los cuales el Ecuador tiene altos márgenes de exportaciones.
- Las exportaciones del Ecuador a los países miembros del Mercado Común Centroamericano fue de 182.9 miles de dólares en el 2002. Se incluyen las exportaciones de petróleo y otras partidas.

Europa:

Para Europa dividiré en dos bloques:

Unión Europea: Con Exportaciones calculadas en 793.9 miles de dólares, dentro del cual Italia y Alemania son los mayores importadores del Ecuador.

Resto de Europa: Exportaciones calculadas en 237.3 miles de dólares, del cual Rusia mantiene altos márgenes de importaciones del Ecuador.

Asia:

Las exportaciones del Ecuador para Asia son de 454.3 miles de dólares.

Este valor nos dice la limitada relación comercial que existe entre el Ecuador con los países asiáticos, siendo éste un mercado atractivo y dispuesto.

Medio Oriente y África:

Las relaciones con estos grupos de países son en realidad muy pequeñas, siendo potenciales consumidores, pudiendo ser mercados potenciales y dispuestos. Un acercamiento con estos países es verdaderamente necesario para la consecución de óptimas relaciones comerciales en un futuro cercano.

- **Ejes estratégicos:**

El plan se basa en siete ejes específicos:

1. Comercio exterior e inversiones
2. Calidad
3. Productividad
4. Competitividad del sector productivo, pequeña y mediana empresa
5. Promoción de las exportaciones
6. Atracción de inversiones nacionales y extranjeras
7. Incrementar los niveles de calidad de productos, procesos y servicios.

- **Cómo lo vamos a lograr?**

1.- A través de un Plan coherente de acción estratégica, en la cual, todas las áreas de interés sean trabajadas como una unidad (portafolio), con la necesidad de ver a cada eje como una prioridad.

2.- Mediante el aprovechamiento de las ventajas comparativas mediante la especialización de la producción de bienes y servicios en los cuales el país es mas eficiente.

3.- Creación de una estructura de incentivos, la cual tiende a elevar la productividad y diversificar la estructura productiva hacia productos industrializados, con mayor valor agregado.

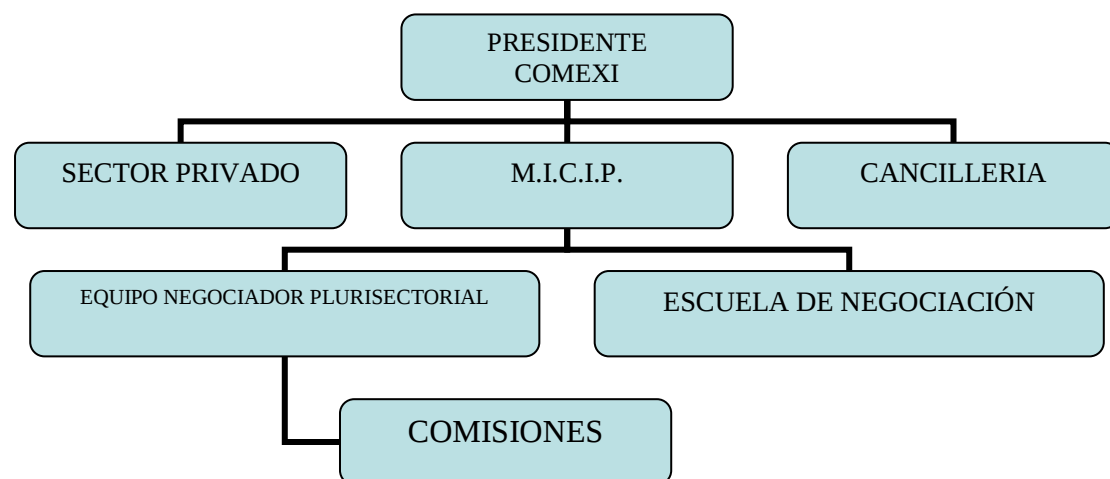
4.- Que el Estado y el sector privado busquen contactos con otros países con el objeto de desarrollar políticas de promoción comercial e intercambio de información.

5.- Que se preparen negociadores técnicamente eficientes con conocimiento especializados en asuntos internacionales y comerciales.

6.- Que se constituya una escuela de negociadores de alto nivel con la participación del Estado y la empresa privada.

- 7.- Garantizar los derechos de las personas naturales y empresas a invertir en el país.
- 8.- Identificar y promocionar nuevos productos para la exportación de acuerdo a las necesidades de los mercados internacionales.
- 9.- Crear dependencias nacionales especializadas en mercadeo internacional y comercio exterior dentro de los países identificados como estratégicos.
- 10.- Conferir líneas de crédito, capacitación e información a las pequeñas, medianas, y micro empresas.
- 11.- Desarrollo de acciones conjuntas con otros países orientadas a la ejecución de proyectos para la investigación científica y tecnológica mediante la transferencia de conocimientos y resultados.
- 12.- Promocionar al libre comercio.

6. Plan operativo



El fomento del comercio y la promoción de exportaciones e inversiones son uno de los objetivos principales, y para cumplir con este objetivo, en el marco del Plan, se propone robustecer la capacidad negociadora del Ecuador, bajo la unificación de las negociaciones comerciales en el seno de un **organismo** que aglutine actores del

campo empresarial, del campo ministerial (MICIP) y del campo exterior (Ministerio de Relaciones Exteriores), de éste organismo saldrá un equipo negociador multisectorial, además se requiere de la creación de una Academia especializada de Negociadores Comerciales.

Este organismo especializado de carácter multisectorial enfrentará las negociaciones y representará al Ecuador frente a los distintos bloques subregionales, regionales, y mundiales como la OMC.

Este organismo se encargará de realizar los respectivos estudios e investigaciones de carácter técnico - económico con el fin de realizar estudios de mercado, intercambio de información, inteligencia comercial, promoción y publicidad, perfiles de productos, capacidad exportadora, etc., con el apoyo directo del Estado (MICIP) cual es el órgano que diseña las políticas de comercio exterior y la empresa privada.

El fortalecimiento del marco legal es indispensable en el sentido que sirva para facilitar el comercio exterior simplificar los trámites y las barreras burocráticas.

También se requiere disminuir las restricciones no arancelarias, eliminación de distorsiones comerciales, que promueva la exportación a través de la facilitación de trámites de exportación e importación y el mejoramiento de las normas técnicas y de control sanitario.

Impulsar y darle viabilidad a la ley de fomento de inversiones para la protección y promoción de inversiones con el objetivo de atraer la inversión extranjera directa, y, brindar confianza, estabilidad y seguridad al inversionista.

Uno de las principales actividades es propender al desarrollo de condiciones favorables para promover y apoyar competitivamente a la micro, pequeña y mediana empresa, actividad pesquera acuícola y artesanías, incorporando elementos innovadores que permitan el acceso de las mismas a mercados nacionales e internacionales.

Estrategias – Planes de acción:

Relaciones Ecuador – Comunidad Andina de Naciones

- Incrementar y mejorar la participación de la CAN dentro de los países miembros (desde su interior) dándole viabilidad y vitalidad.
- Promocionar a la CAN (hacia el exterior)

En el área económica la estrategia de la Comunidad Andina se basa en:

- *La integración regional;*
- *Promoción de libre comercio;*
- *Acceso preferencial;*
- *Cooperación internacional;*
- *Promoción comercial;*
- *Inversiones;*
- *Comercio de bienes y servicios;*
- *Inversión extranjera;*
- *Financiamiento internacional;*
- *Propiedad intelectual;*
- *Agricultura;*
- *Energía, y;*
- *Transportes.*

Estrategias – Planes de acción:

Relaciones Ecuador – Estados Unidos

Estrategia:

- La firma de un Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos a corto plazo.

- La negociación de este tratado debe significar la maximización de beneficios para la mayor parte de la población del Ecuador.
- Este Tratado debe significar más trabajo e inversión para la población y el país en general.
- La firma de este tratado constituye una oportunidad de negocios, siempre y cuando se negocie creativa y agresivamente.
- El negociador debe salir a buscar la información y no debe ser sujeto influenciable ilegítimamente.

Elementos de negociación:

- El Ecuador es geográficamente estratégico, lo que constituye un valor de beneficio negociable.
- El Ecuador tiene una biodiversidad muy grande, lo que constituye un valor de beneficio negociable.
- La colaboración del Ecuador en el tema de seguridad, relacionado al narcotráfico, prioridad para los Estados Unidos.

El tema comercio, en la agenda ecuatoriana debería prever los siguientes puntos para la relación bilateral Ecuador- Estados Unidos:

- *La promoción de inversión extranjera, acceso a recursos financieros internacionales y cooperación técnica con Estados Unidos, con el objeto de alcanzar competitividad para los productos ecuatorianos y mayores volúmenes de exportación.*
- *La cooperación y la prorrogación de los beneficios económicos establecidos mediante el ATPA.*

El principal inversor extranjero en Ecuador son los Estados Unidos por lo que es estratégico promocionar al Ecuador en los Estados Unidos para la realización de inversión en diferentes áreas productivas y servicios.

Estrategias – Planes de acción:

Relaciones Ecuador - Colombia

Estrategia:

Visitas oficiales al más alto nivel a Colombia y Ecuador respectivamente

Visitas empresariales especializadas, intercambio de información e inteligencia comercial:

Promoción de exportaciones ecuatorianas a Colombia. Destinar recursos hacia la investigación del mercado colombiano, con el fin de determinar exigencias, gustos, preferencias de tal forma que se puedan construir planes de índole comercial con el objeto de una diversificación de la oferta exportable del país y segmentar y definir nichos de mercado que no hayan sido saturados. Como un incentivo al mercado de bienes y a la producción es necesaria una reducción de las restricciones al comercio. Promover un incremento de las inversiones colombianas en el país. Armonización de incentivos internos en los dos países. Reducción de barreras.

En síntesis:

- Promoción de exportaciones
- Incrementar la producción y la competitividad
- Diversificación de mercados y productos
- Promoción de inversiones
- Reducción de restricciones al comercio
- Reducción de barreras no arancelarias
- Armonización de incentivos en los dos países.

Temas foros multilaterales:

- Sostenimiento y fortalecimiento de la Comunidad Andina de Naciones.

- Construcción de una política común comercial frente a terceros, sobre todo la Unión Europea y los Estados Unidos de América.
- Apuntalamiento de las organizaciones de integración, especialmente las regionales.
- Apoyo mutuo en las entidades multilaterales, especialmente el Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, etc.
- Observancia y fortalecimiento de los convenios internacionales
- Construcción de una política común de desarrollo sustentable.

Estrategias – Planes de acción:

Relaciones Ecuador - Perú

Estrategia: Visitas oficiales al más alto nivel a Perú y Ecuador respectivamente

Visitas empresariales especializadas, intercambio de información e inteligencia comercial:

- Buscar el incremento del comercio y las actividades económicas con el Perú diversificando las exportaciones, eliminando las barreras no arancelarias
- Buscar una política exterior conjunta con el Perú en el ámbito multilateral y en diversos temas; para aprovechar la relación con el país vecino y para que el Ecuador pueda proyectarse al APEC. Incrementar las relaciones a través del Plan Binacional de desarrollo fronterizo y el establecimiento de centros de comercio y navegación en la región fronteriza
- Promover alianzas binacionales con el objeto de mejorar los niveles de confianza.
- Atraer la inversión peruana mediante la promoción de atractivos
- Fortalecimiento a los esquemas existentes de cooperación bilateral.

- Promoción de exportaciones
- Diversificación de mercados y productos

Estrategias – Planes de acción:

Relaciones Ecuador - ALCA

Estrategia: Conformar un grupo de negociadores de alta capacidad técnica

Cuatro principios fundamentales orientan el ALCA:

- Preservar y fortalecer la comunidad democrática de las Américas.
- Promover la prosperidad a través de la integración económica y el libre comercio.
- Erradicar la pobreza y la discriminación en el hemisferio.
- Garantizar el desarrollo sostenible y conservar el medio ambiente para las generaciones futuras.

Se han acordado una serie de principios rectores de las negociaciones. Entre ellos, se incluyen los siguientes:

- Las decisiones se adoptarán por consenso;
- Las negociaciones estarán regidas por el principio de transparencia;
- El ALCA será congruente con las reglas y disciplinas de la OMC y se elaborará sobre la base de estas disciplinas cuando ello sea posible y pertinente;
- El ALCA puede coexistir con otros acuerdos bilaterales y subregionales y los países pueden negociar o aceptar las obligaciones derivadas del ALCA en forma individual, o como miembros de grupos de integración subregionales; y

Se prestará particular atención a las necesidades de las economías más pequeñas.

Estrategias – Planes de acción:

Relaciones Ecuador – Unión Europea:

Visitas oficiales en función del *Diálogo Político para el mercado único europeo*.

Revisar temas vinculantes como de

- *cooperación*
- *Económico*
- *Comercial*
- *Industrial*
- *De inversiones*
- *Financiera*
- *Científica y tecnológica*
- *Normativa*
- *De desarrollo tecnológico y propiedad intelectual e industrial*
- *Minera*
- *Energética*
- *De transporte*
- *De tecnología de información y de telecomunicaciones*
- *Turística*
- *Del medio ambiente*
- *De la biodiversidad*
- *De la cooperación al desarrollo*
- *De los sectores agrarios, forestales y rurales*
- *De la integración y cooperación regional*
- *Pesquera*

Visitas empresariales especializadas, intercambio de información e inteligencia comercial:

Promocionar la inversión directa en el Ecuador, ya que con respecto a los otros países miembros de la CAN el Ecuador reporta los índices más bajos de inversión. La

inversión puede ser destinada al establecimiento de entidades financieras o inversión en el sector de la industria y exportador.

CAN – MERCOSUR constituye un bloque subregional que podría incidir en las decisiones de la Unión Europea en función de obtener mayores beneficios del comercio.

- **Política exterior en materia comercial**

- La agenda en lo relativo a las relaciones comerciales con la Unión Europea contempla los preceptos de la OMC como las pautas que definen el proceso de interrelación comercial. Es fundamental que la UE sujete sus políticas comerciales dentro del marco de la OMC y que la agenda Ecuatoriana establezca un seguimiento eficaz a estas políticas.
- Se debería dar énfasis y difundir entre los empresarios, comerciantes y exportadores ecuatorianos, las ventajas comparativas y competitivas al exportar a la UE. También debe destinar recursos hacia la investigación del mercado europeo, con el fin de determinar exigencias, gustos, preferencias y normatividades para la exportación, de tal forma que se puedan construir planes de índole comercial con el objeto de una diversificación de la oferta exportable del país y segmentar y definir nichos de mercado europeo que no hayan sido saturados. Eliminar la dependencia a la exportación del petróleo y del banano.
- El estudio y nivelación por parte de los actores en cuanto a las regulaciones ambientales del exterior es fundamental si no se quiere ser eliminado del mapa del comercio mundial.
- (Cultivo de alimentos orgánicos) es una inversión que eleva la competitividad de los productos dentro del mercado mundial la cual se debería tener como una estrategia de penetración.

- El tema del cuidado ambiental debe ser incluido como eje transversal de la actividad.
- Examinar los potenciales de comercio exterior en el área turística y la agricultura y el estudio y nivelación por parte de los actores en cuanto a las pautas requeridas por el exterior.
- Cabe indicar que, en el comercio, la liberalización es incompleta y asimétrica: los productos sensibles de gran interés para los países en desarrollo están sujetos a mayores niveles de protección en el mundo industrializado.

Estrategias – Planes de acción:

Relaciones CAN - MERCOSUR

Consolidación de la Zona de Libre Comercio entre los Gobiernos de Argentina, del Brasil, del Paraguay y del Uruguay, Estados Partes del MERCOSUR y los Gobiernos de Bolivia, de Colombia, de Ecuador, del Perú y de Venezuela, Países Miembros de la Comunidad Andina "cuya negociación fue concluida el 31 de diciembre de 2003, mediante la desgravación arancelaria y la eliminación de restricciones y demás obstáculos que afectan el comercio recíproco.

Estrategia:

Marco jurídico que permita la consolidación de un área de libre comercio que una a sur América.

- La desgravación arancelaria y la eliminación de restricciones y demás obstáculos que afecten el comercio recíproco, a fin de lograr la expansión y diversificación de los intercambios comerciales.

- El Área de Libre Comercio será formada a partir de la convergencia de los Programas de Liberación Comercial que serán negociados por las Partes Contratantes y/o Signatarias.
- Promover e impulsar las inversiones recíprocas entre los agentes económicos de las Partes Contratantes
- Promover el desarrollo y la utilización de la integración física, que permita la disminución de costos y la generación de ventajas competitivas en el comercio regional y con terceros países fuera de la región.
- Promover el desarrollo y la utilización de la infraestructura física, con especial énfasis en el establecimiento de corredores de integración que permita la disminución de costos y la generación de ventajas competitivas en el comercio regional recíproco y con terceros países fuera de la región.
- Promover e impulsar las inversiones entre los agentes económicos de las Partes Signatarias;
- Promover la complementación y cooperación económica, energética, científica y tecnológica

Con el objetivo de apoyar las acciones tendientes a incrementar los intercambios comerciales de bienes y servicios se deberá realizar las siguientes acciones:

- a) La promoción de reuniones empresariales y otras actividades complementarias que amplíen las relaciones de comercio e inversión;
- b) El fomento y apoyo a las actividades de promoción comercial, tales como: seminarios, misiones comerciales, simposios, ferias y exposiciones comerciales e industriales;
- c) El desarrollo de actividades de facilitación del comercio;
- d) El intercambio de información sobre políticas comerciales;

- e) La promoción de la complementación y de la integración industrial, con la finalidad de lograr el máximo aprovechamiento de los recursos disponibles e incrementar el comercio de las Partes Contratantes; y,
- f) El desarrollo de acciones conjuntas orientadas a la ejecución de proyectos para la investigación científica y tecnológica mediante el intercambio de conocimientos y de resultados de investigaciones y experiencias, informaciones sobre tecnologías, intercambio de bienes, materiales, equipamiento y servicios necesarios para la realización de proyectos específicos, la investigación conjunta y la organización de seminarios, simposios y conferencias.

Estrategias – Planes de acción:

Relaciones Ecuador – ALCCP

En mayo de 1996 el Ecuador fue aceptado como miembro aplicante del Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC) que constituye un paso importante para la incorporación del país a la Cuenca del Pacífico.

En mayo de 1997 el Capítulo Ecuatoriano del Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico fue admitido como Comité Miembro en la XXX Reunión General Internacional (PBEC).

Se presentó la solicitud para ingresar al Consejo Económico del Pacífico (PECC), la misma que fue resuelta en abril de 1998.

El Ecuador tiene como objetivo ingresar en el largo plazo al Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC), su incorporación estará en función del cumplimiento por parte del Ecuador de los requisitos que los actuales países miembros del APEC resuelvan.

Los miembros del APEC buscan establecer un área de libre comercio e inversión para el 2010, en el caso de las naciones industrializadas, y en el 2020 para el resto de países de esa región.

- **Ventajas de formar parte de las organizaciones de la Cuenca del Pacífico**

Dado su potencial económico es innegable que la Cuenca del Pacífico representa para el Ecuador, a largo plazo, una importante área en términos de comercio e inversión. En ella se están desarrollando los flujos financieros, de comercio y tecnología más dinámicos del mundo, elementos indispensables para el desarrollo del país. Más de la mitad del comercio mundial se desarrolla en la Cuenca del Pacífico y tres de las más importantes economías mundiales pertenecen a esta región (China, Japón y Estados Unidos).

Los cinco ejes de política exterior comercial deberían ser:

1. Integración
2. Comercio Exterior
3. Cooperación
4. Inversiones
5. Promoción e Investigación de Mercados Internacionales.

En este sentido permitiríamos armonizar nuestro intereses con nuevas expectativas de mercado e ideas existentes dentro del sistema de la Cuenca del Pacífico.

Dentro de esta perspectiva el lineamiento básico para acceder e interrelacionarse con estos mercados dependería del impulso para la admisión del Ecuador en el Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC); con el objeto de incorporar formalmente a nuestro país a la institucionalidad de la Cuenca del Pacífico, una vez levantada la moratoria para el ingreso de nuevos miembros.

Entonces una meta del Ecuador sería ingresar al Área de Libre Comercio Asia Pacífico (ALCAP), la cual se constituirá en el año 2010, como socio regional con derecho de goce a todos los beneficios del proceso conjuntamente con las economías de los países del Asia Pacífico.

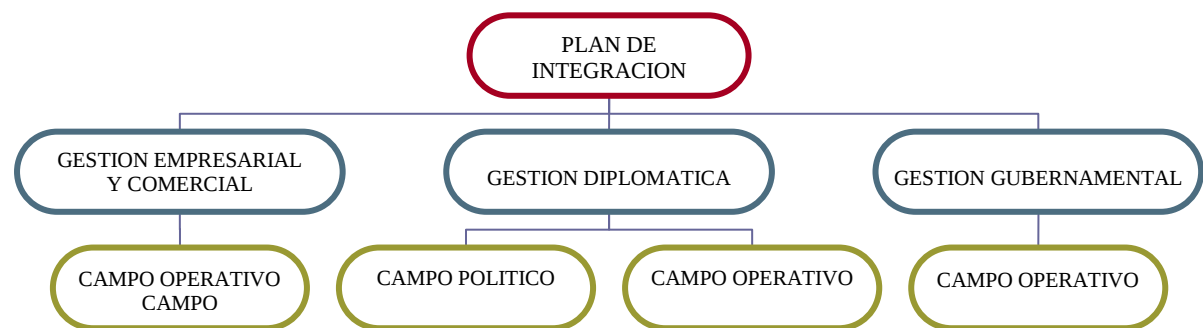
La incorporación de nuestro país a esta área de libre comercio tendría como unos de los beneficios:

- Acceso a nuevos mercados
- Posibilidad de nuevas inversiones
- Nuevas fuentes de cooperación técnica y financiera.

Para viabilizar esta posibilidad se debería pensar en operar en tres campos de acción los cuales deben estar vinculados entre si:

Campos de Acción:

- Acción y Gestión empresarial y comercial
- Acción y Gestión diplomática
- Acción y Gestión gubernamental



Campo político: Acción que despliega el Ministerio de Relaciones Exteriores a fin de lograr el apoyo de los demás países miembros de la Cuenca del Pacífico para que el Ecuador ingrese a la APEC.

Campo operativo: Se refiere a la capacidad de realizar determinadas funciones relativas a la coordinación, instrumentalización, desarrollo, viabilización y canalización de propuestas conjuntamente con los actores productivos, comerciales, exportadores y gubernamentales.

La elaboración de un Plan de Acción de descentralización nacional, en el que se debe nivelar los niveles alcanzados por otros miembros de la APEC. En este sentido, el

trabajo es coordinado por COMEXI, el MICIP y la CANCELERIA, como órganos facilitadores y técnicos.

Un paso fundamental para el futuro del país, en cuanto se refiere a los procesos de integración que están por venir, incluido el Área de Libre Comercio de la Cuenca del Pacífico, es poder demostrar un programa de modernización creíble una estabilidad macroeconómica con crecimiento económico y apertura, un equilibrio fiscal externo, una inflación manejable. La realización de planes de comunicación y publicidad, a través de la difusión en materia de integración Cuenca del Pacífico.

- **Acciones de política exterior para la Cuenca del Pacífico:**

- 1.- Contar con una representación especializada in situ que pueda manejar las relaciones y le permita mantener los contactos permanentes con los países claves pertenecientes al proceso Cuenca del Pacífico.
- 2.- Generar el contacto entre los gobierno a nivel ejecutivo y ministerial
- 3.- Fomentar intercambios culturales y educativos entre instituciones públicas y privadas
- 4.- Promover mesas empresariales que promuevan áreas de inversión y desarrollen expectativas de negocio.
- 5.- Publicitar al país a nivel exterior mediante mecanismos idóneos
- 6.- Investigación de los mercados del Asia Pacífico

Otras acciones:

- *Creación de organismos de gestión con la participación del sector público y privado; Comité Nacional del Consejo de Cooperación Económica del Pacífico- Ecuador (PECC) y el Comité Ecuatoriano para la Cuenca del Pacífico (CECP).*
- *La elaboración de mapas de complementariedad, uno regional América Latina- Asia Pacífico y otro nacional Ecuador-Asia Pacífico; en ellos se*

establecería de forma eficiente cuales son las oportunidades de negocio, como un servicio de información a los inversionistas extranjeros.

- *El financiamiento: Para solventar los costos a futuro la constitución de una fundación Ecuatoriana del Pacífico.*

7. Monitoreo

- Índices de gestión
- Niveles de desempeño
- Logros del proceso

La monitoria del Plan nos permitirá medir los índices de gestión, los niveles de desempeño y los logros del proceso.

Este análisis obedece a la necesidad de regular la evolución y cumplimiento de los objetivos dentro de los parámetros establecidos en los principios de dicho Plan.

Para evaluar estos índices, se necesitan de determinados indicadores que se determinarán de acuerdo a esquemas informáticos, informes, estadística, etc.

La monitoria evitará que el proceso se estanque o se incumpla, por ésta razón, es necesario evaluar permanentemente los márgenes de la gestión y el desempeño del proceso.

CONCLUSIONES

De las investigaciones y estudios efectuados en la presente tesis, he abarcado temas como: el Derecho Internacional y sus Instituciones, la sociedad internacional en su conjunto, las organizaciones internacionales, la cooperación internacional, el derecho comunitario, el estudio de la política comercial, etc. Esto me ha dado la capacidad para identificar la naturaleza y la realidad en que se encuentra el Ecuador frente a la sociedad internacional.

La sociedad internacional debería retornar su mirada al Derecho Internacional, como el andamiaje jurídico que garantice las buenas relaciones entre los países, mediante la observancia de las normas, el acogitamiento de los tratados internacionales y acuerdos comerciales, la igualdad jurídica de los Estados, el rechazo e impedimento de las conquistas económicas-comerciales, que pongan en perjuicio los intereses nacionales, el derecho a la conservación, soberanía y defensa propia, el ideal del mantenimiento de la paz como estado normal de las relaciones internacionales, los medios alternativos como el arbitraje para la solución de las controversias, y la cooperación y asistencia internacional.

Frente a ésta problemática, el Ecuador necesita lineamientos claros y objetivos para poder desarrollar su política exterior dentro de un marco que permita llevar por buen camino las relaciones exteriores basado en los importantes intereses nacionales, en concomitante con el progreso económico y social. En éste sentido el desarrollo de ésta tesis fue libre de influencias ideológicas-políticas, sino más bien fue planteado mediante un análisis objetivo.

Para efectos de trazar las conclusiones de la presente tesis, es importante identificar el origen histórico que ha desencadenado la situación actual de la economía mundial, por lo que he decidido partir desde el año de 1945 hasta la actualidad.

1) Tras la segunda guerra mundial, se separaron el antiguo del nuevo orden internacional. En 1945 Europa no iba a dominar más los asuntos mundiales y los intereses y las presiones del sistema eran auténticamente de carácter global.

Una de las características más sobresalientes, surgidas tras la segunda guerra mundial, fue un orden internacional basado en la hostilidad ideológica-política, situación que hizo muy difícil el establecimiento de un nuevo orden común. A partir de 1945, se constituyó un orden bipolar.

Con el nuevo orden bipolar, se reorganizan ambos, dando origen a un sistema en que las dos potencias con recursos militares propios y autoridad dentro de sus periferias respectivamente, constituyeron bloques cerrados de influencia. Produciéndose una situación de conflicto denominada guerra fría.

A pesar de la existencia de dos potencias, el poder económico de los Estados Unidos representado por el dólar, va a conformar el mayor movimiento económico de alcance mundial –economía de libre mercado- (quedando al margen de la economía mundial dominante, las economías planificadas de tipo socialista).

Bajo ésta idea hegemónica de tipo económico, se refuerza el concepto de la igualdad entre los Estados soberanos, plataforma de supervivencia de los nuevos Estados adheridos al sistema internacional, por lo que existiría dentro de la sociedad internacional un sistema unipolar en lo económico; bipolar, en lo diplomático-militar; y multipolar en lo jurídico-institucional (Naciones Unidas).

Posteriormente con la disolución de la Unión Soviética y la caída del muro de Berlín desaparece el comunismo y el libre mercado se constituye en el eje dentro del desarrollo económico a nivel mundial.

El sistema internacional actual bajo el poder hegemónico se caracteriza también por una multipolaridad política y “económica creciente”, fruto del desarrollo de nuevos centros de poder político y económico, como la Unión Europea y Asia (Japón) y el sudeste Asiático, el cual, provoca un contrapeso a la posible dominación de una única superpotencia. En éste contexto se produce la configuración de grandes bloques o centros de poder político y económico. En lo económico, enfrenta la regionalización (formación de bloques de integración regionales) a la globalización de la economía.

2) La globalización se intensifica en los años 60 mediante una internacionalización de los intercambios comerciales en un sistema monetario con tipos de cambios fijos organizada en el seno de la OCDE (países más ricos).

La globalización surge además como consecuencia de la internacionalización cada vez más acentuada de los procesos económicos integradores.

Este proceso constituiría la base para el diseño de políticas adecuadas para que los países puedan adaptarse a las profundas transformaciones que vienen procesándose aceleradamente en el entorno internacional. Estas transformaciones se refieren a los procesos de integración (económica – política) llevados a cabo por los países a nivel mundial. El regionalismo no resulta contrario a las tendencias de globalización, sino que es funcional ya que sirve para introducir ajustes a favor de la expansión de los mercados y de la productividad.

En conclusión el Ecuador en general y el sector exportador deben obligatoriamente insertarse en la globalización debido a las siguientes causas: La aceleración de los ritmos de apertura económica y de los intercambios de mercancías y servicios; la liberalización de los mercados de capitales; la revolución tecnológica: telecomunicaciones, comunicaciones, y la informática; la necesidad de que el país se desarrolle a través del conocimiento (técnicamente – tecnológicamente); La necesidad de supervivencia económica mediante el intercambio comercial entre los países; la imposibilidad de quedar aislados del contexto internacional ; la necesidad de cooperación e interdependencia

3) La **cooperación** se plasma a través de la **integración**. Las interacciones diversas y complejas que conformarán la dimensión cooperativa de la integración, buscan el beneficio de la eficiencia y el bienestar, a través, de la creación de organizaciones en la que los Estados asuman compartir derechos y contraer obligaciones, muchas veces esto implica ceder espacios de soberanía (proceso de integración con niveles de supranacionalidad) en la que los Estados prestan su consentimiento mediante el uso de instrumentos de Derecho Internacional (Tratados internacionales), acuerdos económicos y de intercambio comercial.

Los países de América Latina comportan elementos geográficos, históricos, culturales, económicos, políticos, sociales e internacionales similares que los caracterizan. Factores que han hecho más identificables a sus partes entre si; por lo que la integración subregional es viable.

En las décadas pasadas se ha visto un lentísimo avance en integración latinoamericana, el círculo vicioso de la deuda, la desigualdad a nivel de desarrollo industrial, el apego a intereses localistas, la desvinculación entre los países del área, el alto grado de dependencia con los países centrales, y la esencia economisista de los esfuerzos han impedido el desarrollo de la acción conjunta latinoamericana.

De lo dicho, es viable concluir que existe la necesidad de que América Latina esté integrada ya que existen circunstancias que así lo permiten y requieren, por ejemplo, la existencia de intereses, objetivos y necesidades similares o complementarios entre las partes (creación de una identidad común) y la distribución equitativa de costos, riesgos y beneficios entre los países de la región.

4) Por otro lado, es importante, indicar que las organizaciones internacionales son entidades que sirven de organismos articuladores y facilitadores de los Estados y sus relaciones con otros Estados dentro de la sociedad internacional.

Los Estados actualmente tienen necesidades de **cooperación e interdependencia**, por lo que las actividades de las Organizaciones Internacionales tienen un papel preponderante. Dentro de los organismos de cooperación multilateral están el *Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, bancos regionales de desarrollo. Los fondos multilaterales vinculados a Naciones Unidas, como el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola, o a otras organizaciones, y finalmente los organismos de carácter técnico funcional como la Organización Mundial de Comercio.*

El Ecuador actualmente es miembro de la ONU, OMC, OIT, FMI, BIRF, BID entre otras organizaciones internacionales. Miembro de la OEA, CAF y otras organizaciones internacionales de carácter regional. El Ecuador debería incrementar su participación como miembro en otras Organizaciones Internacionales ya que esto es importante para obtener mayores beneficios y reconocimiento internacional.

- 5) El grado de interdependencia cooperación – integración hace notar la existencia de *simetrías y asimetrías* en el orden internacional, razón por la cual, se desenmascara la situación de *desigualdad económica y social* reinante.

De lo dicho se puede concluir que si se pretende que el sistema económico funcione **se debería pensar en métodos alternativos para redistribuir la riqueza y propender a tratos preferenciales, formas para eliminar el subdesarrollo, paliativos a la pobreza, transferencia de tecnología, cooperación y ayuda internacional de manera tal, que las periferias puedan gozar de las mismas oportunidades y condiciones de bonanza que los países centrales.**

De no hacerse esto, yo considero que el sistema colapsaría en un descontento conflictivo y violento de la mayoría de la población de éste planeta. Poniendo en riesgo el sistema democrático de los países.

6) La naturaleza del poder de un país, se la entiende mediante la interrelación que existe con otros. Las interacciones entre Estados permiten estimar el sentido mismo del poder. Existen recursos de tipo cualitativo o intangible sin los cuales es imposible explicar el sentido del poder. El Ecuador debería tener en consideración estos recursos, para efectos de hacer del Ecuador más competitivo y mejor, como por ejemplo, la moral de la población, la capacidad de liderazgo, la eficiencia administrativa, la eficiencia del cuerpo diplomático, la cohesión de la población, el nivel de compromiso individual frente al Estado, el nivel de compromiso frente al desafío, el grado o el tiempo que la población invierte en trabajar o producir. Todos estos elementos son constitutivos del “poder hacer” del país frente a otros países en el sentido de ser influyentes con respecto a otros.

De modo particular hay que hacer mención concreta de un elemento imprescindible dentro de la capacidad de poder de un Estado: **la voluntad de política exterior**, ésta voluntad está ligada a la voluntad de asumir funciones en base a políticas de Estado, las cuales trasciendan a nivel internacional. La voluntad o, contrariamente la falta de voluntad para asumir dichas funciones es básica a la hora de valorar la influencia que va ha ejercer un Estado frente a los temas comerciales internacionales.

7) Sin duda la integración económica es un tema de vital interés para la política exterior y ésta integración es identificada al desarrollo de los intercambios recíprocos de bienes y servicios, mediante políticas como la reducción de tarifas aduaneras o arancelarias y la eliminación de otros obstáculos que se oponen a la expansión de los intercambios comerciales.

Este intercambio de bienes y servicios va a dinamizar la economía y va a permitir a las naciones que sus aparatos productivos funcionen, mejorando la calidad de vida de la población.

8) Los procesos integracionistas en Europa han permitido que los tratados establezcan instituciones supranacionales, a las que los Estados miembros han transferido los poderes normativos y administrativos, incluso de naturaleza soberana, necesarios para administrar y regular los sectores económicos, cuya competencia ha sido asignada a las comunidades. Esta limitación de la soberanía de los Estados miembros respecto a las comunidades constituye la novedad revolucionaria de éste sistema.

Las comunidades europeas, constituyeron uniones aduaneras, acompañada de liberalización, intercambios de mercancías, circulación de personas, de capitales y de servicios y sobre todo de la creación de un sistema institucional al cual le corresponde la adopción de normas comunes para disciplinar la vida económica en las comunidades.

En América encontramos la Comunidad Andina de Naciones, el cual, es un proceso de integración que tiene que ser fortalecida y revitalizada por parte de los países constituyentes, ya que es esencial y estratégica ésta organización para los países miembros, a pesar de su lento desenvolvimiento y sus relativos logros.

Es fundamental la incorporación de la participación e intervención de los Presidentes de gobierno y otros altos funcionarios de los países de la subregion, a través de cumbres presidenciales y ministeriales con el objeto de adecuar el proceso a los avances propios del regionalismo. Podría ser el caso que funcionarios públicos y privados asesoren y recepten la información proveniente de éstas cumbres con el objeto de darle el respectivo seguimiento, para que no queden en el olvido.

Actualmente existe una falta de definición de responsabilidades del sector público como privado que monitoree la reinserción internacional del Ecuador.

Perder la posibilidad de un frente común cohesionado nos deja en la situación de enfrentar los retos económico-internacionales débilmente y aislados frente a otros procesos de integración e intereses. Es menester recalcar el gran logro alcanzado entre las relaciones CAN – MERCOSUR.

Los países andinos deberían asumir el reto ALCA como Grupo Andino y negociar a través de este.

9) A nivel local, el Ecuador tendrá que definir una política económica adecuada que le permita lograr objetivos económicos permanentes, tales objetivos podría ser los siguientes:

- Crecimiento de las exportaciones: Contar con un flujo permanente y óptimo de exportaciones. Para éste se requiere de la eficiencia del sector exportador la cual depende de su capacidad para captar y mantener posiciones en los mercados internacionales. El crecimiento del comercio permite un crecimiento económico.
- Apoyo e incentivos a la producción: El Estado debe facilitar incentivos y dar el apoyo necesario a la producción mediante la reducción de los costos de producción y de incrementos de productividad.
- Fomento e incremento de la calidad y la variedad de los bienes y servicios producidos y por producir. El mejoramiento de la calidad es fundamental, hay que incrementar el valor agregado a los bienes que producimos y ampliar el portafolio de productos exportables.
- Propiciar el ahorro y la austeridad en el gasto público., reducción de las tasas de interés. Progreso tecnológico, internacionalización de la economía, preservación de recursos naturales.

El ahorro también implica tratar de racionalizar el consumo de bienes provenientes del exterior, esto quiere decir, de alguna manera, que las importaciones deberían ser

inferiores a las exportaciones, de ésta manera tendríamos un superávit en la balanza comercial.

Es primordial el apoyo a todos los sectores productivos, a través de incentivos y otros medios que aseguren el crecimiento de la producción.

Es prioridad bajar las tasas de interés, con el objeto de fomentar la inversión y el otorgamiento de créditos para el fomento de la agricultura y otros sectores no tradicionales.

10) El Ecuador está cada vez más inmerso en el proceso de globalización y de conformación de bloques regionales y subregionales pero la oferta exportable del país y el aprovechamiento de los acuerdos comerciales es mínimo. El Ecuador tendría que diversificar la oferta exportable mediante el incremento del número de destinos y el de productos exportados. Para aprovechar los acuerdos comerciales, el Ecuador debería investigar esos mercados con el objeto de medir sus necesidades y perfiles de demanda. Actualmente las exportaciones del Ecuador se basan principalmente en cinco productos: banano, petróleo, camarón, flores, y enlatados de pescado. El Ecuador podría introducir nuevos productos como muebles, software, materiales de construcción, productos orgánicos, concentrados, enlatados, etc.

El proceso de formulación de políticas en materia internacional no debería estar constituida por un plan único inmutable y general, más bien debería estar constituido por una serie de decisiones que caen dentro de diferentes categorías las cuales deben concretarse mediante objetivos flexibles y realizables en las cuales se implementen las estrategias correspondientes.

RECOMENDACIONES

1) La política exterior comercial ecuatoriana, no puede ser entendida como la expresión de una acción reactiva frente a una circunstancia dada, o como un obediente actor de los dictámenes de otro, o actuar con un mero pragmatismo, sino mas bien, el Ecuador debería actuar bajo los lineamientos claros y preestablecidos mediante la ejecución de un *Plan concientemente elaborado, que atienda y se base en el interés nacional*.

2) La participación de la sociedad civil en su conjunto es fundamental, ya que el interés nacional no le pertenece a unos pocos, esto quiere decir que todos los procesos de carácter internacional efectuados y por efectuarse deben ser bien conocidos y aceptados tácitamente por la sociedad. El interés nacional se referirá a la entidad física, política, cultural denominada nación, de tal modo que el contenido conceptual estará determinada por la conducta política y el contexto cultural total.

3) Las aspiraciones y las necesidades de todos los ecuatorianos se ven reflejadas en una mejor calidad de vida, con trabajo para todos. Lógicamente para tener trabajo se necesita producir más. La producción tiene que ser una meta para el Ecuador. Debemos producir más y mejor, es decir, ser más competitivos, más eficientes, procurando mejorar los estándares de calidad de nuestros productos, que nuestros productos tengan un valor agregado, o un elemento diferenciador que estimule su consumo a nivel internacional y local. Por ejemplo los enlatados de pescado, los alimentos procesados, los muebles terminados, productos con agregado tecnológico, alimentos orgánicos, productos envasados que tienen una alta demanda en el exterior. Las materias primas naturales vienen siendo sustituidas aceleradamente por las de origen químico-sintético, por esta razón las compañías deberían invertir en investigación y desarrollo, y/o inteligencia comercial para mejorar técnica y tecnológicamente sus productos y permitir la innovación.

4) La globalización nos introduce cada vez más dentro de su sistema. Por esa razón las relaciones entre los Estados son cada vez más interdependientes. La necesidad de unidad e integración para hacer frente a las grandes interrogantes del comercio

internacional es una prioridad. Por eso es necesario buscar que Latinoamérica sea un bloque cohesionado e interrelacionado en el que la cooperación y el desarrollo sostenido de nuestras culturas y economías sea una prioridad conjunta para hacer frente a otros bloques comerciales. Es menester indicar que existen muchas condiciones que nos hacen más parecidos que diferentes, por ejemplo, el idioma, la cultura, la necesidad de desarrollo. Dentro de las fortalezas entre los países de Latinoamérica tenemos la conformación de mercados comunes, una interacción comercial elevada, una buena capacidad técnica, y experiencia en procesos de integración.

5) El Ecuador necesita de un fortalecimiento de su poder negociador. Este poder negociador se consolida a través de la formación y capacitación a grupos de profesionales, los cuales deberán ser expeditos conocedores de las necesidades y aspiraciones de la sociedad en su conjunto y hábiles gestores en el arte de persuadir con el objeto de maximizar los resultados y minimizar las pérdidas. Esta formación y capacitación debería constituir una estrategia del Estado en la cual, se desarrolle a través de una “Escuela de Formación de Negociadores comerciales o económicos”. Fortalecer la capacidad negociadora del Ecuador, bajo la unificación de las políticas de negociación comercial en el seno de un organismo que reúna actores del campo empresarial, del campo ministerial (MICIP) y del campo exterior (Ministerio de Relaciones Exteriores), de la unificación y fortalecimiento de éste organismo saldrá un equipo negociador multisectorial. Este organismo especializado de carácter multisectorial enfrentará las negociaciones y representará al Ecuador frente a los distintos bloques subregionales, regionales, y mundiales como la OMC.

Este organismo se encargará de realizar los respectivos estudios e investigaciones de carácter técnico - económico con el fin de realizar estudios de mercado, intercambio de información, inteligencia comercial, promoción y publicidad, perfiles de productos, capacidad exportadora, etc., con el apoyo directo del Estado (MICIP) cual es el órgano que diseña las políticas de comercio exterior El Ministerio de Relaciones Exteriores y la empresa privada.

6) Que el Ecuador busque en la propia estructura de la sociedad internacional la cual requiere una activa e intensa vida de relación entre Estados intereses comunes e institucionalice **la cooperación como una vía del desarrollo**. La cooperación que se busca es económica y técnica la cual requiere de acuerdos políticos bilaterales o multilaterales. Esta cooperación sería desplegada por países desarrollados mediante transferencia de recursos económicos y técnicos.

Otra clave de esta cooperación, son las relaciones mantenidas a través de órganos específicos como el F.M.I., Banco Mundial, bancos regionales de desarrollo, fondos multilaterales vinculados a Naciones Unidas u organismos de carácter técnico funcional como la O.M.C. a través de misiones diplomáticas, misiones especiales, representaciones ante organizaciones internacionales y conferencias intergubernamentales.

7) Económicamente el Ecuador debe organizarse, de manera tal que, a través de objetivos claros aproveche las bondades de la globalización para entablar relaciones económicas o comerciales, con todas las regiones del planeta, con el objetivo de exportar más y a más lugares. El Ecuador no debe aislarse del contexto económico internacional, ya que, sería prácticamente un suicidio. Debe diversificar sus mercados y obtener beneficios, incrementar sus relaciones con sus socios estratégicos y con los que no lo son como por ejemplo países del Asia, Medio Oriente, Oceanía y África.

8) Para que pueda activarse la producción, que es la base del desarrollo se necesita que existan incentivos a la producción, que los costos de producción sean competitivos y permitan un adecuado rendimiento, un mejoramiento de la infraestructura industrial del país, que se fomente la inversión local, y que se fomente la inversión extranjera mediante reglas claras de juego (seguridad jurídica). Las inversiones de las empresas transnacionales en los países en vías de desarrollo, que sirven de sede prestan un aporte al desarrollo industrial y tecnológico y contribuyen a activar el mercado de trabajo y a mejorar la balanza de pagos.

9) El Ecuador necesita delinear estratégicamente a largo plazo su política exterior, para lo cual se necesita que el Estado, a través, de sus organismos competentes y con

la participación de la sociedad, diseñen una política de estado basada en términos de producción – calidad – competitividad- trabajo- desarrollo. Que permitan al país mejorar su nivel de subdesarrollo.

10) Para efectos del funcionamiento y desarrollo del comercio exterior los trámites administrativos tienen que ser desburocratizados, de tal manera que ésta actividad permita que los usuarios tengan acceso rápido y directo a la información, permisos, licencias, etc. (administración eficiente que disminuya el papeleo, la rigidez y otras formalidades superfluas). De igual manera la burocracia debe ser altamente capacitada de tal manera que brinde un servicio amable y personalizado, la burocracia debe ser entendida y considerada estratégicamente como el intermediario que provee y gestiona racionalmente los asuntos que le son propios.

11) El Ecuador debería optar por un sistema de “diplomacia activa”, diligente y eficaz. Esta diplomacia activa le permita la utilización de todos los recursos y medios en el esfuerzo de alcanzar los objetivos propuestos dentro del plan. La internacionalización económica del Ecuador es un hecho, y por ese lado deben dirigirse los esfuerzos de la diplomacia, para aprovechar y buscar nuevas oportunidades y minimizar los riesgos en el nuevo reordenamiento del sistema internacional (globalización). Esto requiere una revisión de la política exterior comercial. La cual no debería enfocarse sólo en un solo grupo de países, sino que mire toda la gama de oportunidades y negocios.

12) En tratándose de los Acuerdos multilaterales puedo destacar que actualmente tenemos las herramientas claves para una integración sudamericana, la Consolidación de la Zona de Libre Comercio entre los Gobiernos de Argentina, del Brasil, del Paraguay y del Uruguay, Estados Partes del MERCOSUR y los Gobiernos de Bolivia, de Colombia, de Ecuador, del Perú y de Venezuela, Países Miembros de la Comunidad Andina (CAN), es una realidad. Mi recomendación consiste en que el Acuerdo de Complementación Económica celebrado entre la CAN y el MERCOSUR debe plantearse en la práctica de manera efectiva, como un modo de integración económico político y cultural, en que los logros, sean plenamente satisfactorios en términos de beneficios para la región.

13) El fortalecimiento del marco legal es indispensable en el sentido que sirva para facilitar el comercio exterior y al mejoramiento de las normas técnicas y de control sanitario, propiedad intelectual, etc.

Impulsar la ley de fomento de inversiones para la protección y promoción de inversiones con el objetivo de atraer la inversión extranjera directa, y, a la vez, brindar confianza, estabilidad y seguridad al inversionista.

Una Ley de Comercio Electrónico, como potencial instrumento para el desarrollo de los intercambios comerciales internacionales es indispensable.

14) El fin principal de las negociaciones del Ecuador sobre agricultura es lograr la apertura de los mercados y reducir, en el mejor de los casos eliminar, las subvenciones que los países desarrollados otorgan a la agricultura

15) La participación del sector privado es fundamental dentro del proceso de internacionalización comercial, razón por la cual una de las principales actividades sería propender al desarrollo de condiciones favorables para promover y apoyar a la micro empresa, a la pequeña y mediana empresa, a la actividad pesquera acuícola y artesanal, incorporando elementos innovadores que permitan el acceso de las mismas a mercados nacionales e internacionales. El desarrollo y apoyo podría hacérselo mediante políticas de fomento, créditos e incentivos. También se requiere que los sectores públicos y privados insistan en destinar inversión en investigación y desarrollo con el fin de mejorar la calidad de producción de los sectores antes indicados y facilite alternativas y productos nuevos para la exportación.

16) Dentro del manejo de normas técnicas relativas al comercio se necesita implementar procesos de capacitación para el mejoramiento de la administración en el manejo de normas técnicas, especialmente en las pequeñas y medianas empresas. Los gremios y colegios de profesionales podrían proveer información, asistencia técnica y capacitación sin son fortalecidos en esta materia, así mismo se requiere de la existencia de entidades gubernamentales eficientes y sólidas en el ámbito técnico. El marco legal nacional debería estar bajo parámetros y regulaciones internacionales, por lo que está en funcionamiento el Sistema Ecuatoriano de Metrología, Normalización,

Acreditación y Certificación -MNAC-, creado mediante Decreto Ejecutivo N0.401, Registro Oficial N0. 87 del 30 de Mayo del 2000. Por otro lado la promoción de convenios de cooperación a nivel de reconocimiento mutuo es importante para homologar la normalización. De igual manera es importante la difusión de los compromisos internacionales en esta materia asumidos dentro de los procesos de integración en los que forma parte el Ecuador.

APÉNDICE

CUADRO No. 1: ORGANIZACIONES INTERNACIONALES NO GUBERNAMENTALES (ONG)

ORGANIZACIÓN	SEDE
Alianza Internacional de Mujeres	Londres, Inglaterra
Amnistía Internacional	Londres, Inglaterra
Asociación Internacional de Ciencia Política	Brúcelas, Bélgica
Asociación Internacional de Transporte Aéreo	Ginebra, Suiza
Asociación Nórdica de Agencias de Publicidad	Oslo, Noruega
Cámara de Comercio Internacional	Paris, Francia
Comité Internacional de la Cruz Roja	Ginebra, Suiza
Comité Olímpico Internacional	Lausana, Suiza
Confederación Internacional de Uniones de Libre Comercio	Brúcelas, Bélgica
Consejo Internacional de Uniones Científicas	Paris, Francia
Consejo Mundial de Iglesias	Nuevo York, EE.UU.
Ejercito de Salvación	Londres, Inglaterra
Federación Internacional de Asociaciones de Pilotos Aéreos	Londres, Inglaterra
Federación Mundial de Asociaciones de las Naciones Unidas	Nuevo York, EE.UU.
Federación Mundial de Maestros Sastres	Paris, Francia
Organización Afro-Asiática para la Solidaridad de los Pueblos	El Cairo, Egipto
Unión de Abogados Árabes	El Cairo, Egipto
Unión Internacional contra las enfermedades venéreas	Londres, Inglaterra

**CUADRO No. 2: CLASIFICACION DE LOS PAISES Y LAS
CORPORACIONES DE ACUERDO CON EL TAMANO DE SU
PRODUCCION ANUAL**

RANGO	ENTIDAD ECONOMICA	US\$ MILES DE MILLONES	RANGO	ENTIDAD ECONOMICA	US\$ MILES DE MILLONES
1	Estados Unidos	6,387.69	49	Singapur	55.37
2	Japón	3,926.67	50	Filipinas	54.61
3	Alemania	1,903.01	51	Phillip Morris EEUU	53.78
4	Francia	1,289.24	52	Pakistán	53.25
5	Italia	1,134.98	53	Chrysler	52.22
6	Reino Unido	1,042.70	54	Siemens (Alemania)	51.05
7	China	581.11	55	British Petroleum	50.74
8	Canadá	574.84	56	Colombia	50.12
9	España	533.99	57	Volkswagen (Alemania)	49.34
10	Brasil	471.98	58	Toshiba (Japón)	48.23
11	Federación Rusa	348.41	59	Unilever (Reino Unido)	45.45
12	Sur Corea	338.06	60	Irlanda	44.91
13	México	324.96	61	Nueva Zelanda	44.67
14	Holanda	316.40	62	Argelia	44.35
15	Australia	309.97	63	Chile	42.45
16	India	262.81	64	Nestle (Suiza)	41.63
17	Suiza	254.01	65	Fiat (Italia)	40.85
18	Argentina	244.01	66	Sony (Japón)	40.10
19	Suecia	216.29	67	Honda (Japón)	39.93
20	Bélgica	213.44	68	Elf (Francia)	39.46
21	Austria	183.53	69	Emiratos Árabes Unidos	38.72
22	General Motors EEUU	154.95	70	NEC (Japón)	37.95
23	Dinamarca	137.61	71	Egipto	36.68
24	Indonesia	136.99	72	Daewoo (Corea del Sur)	35.71
25	Ford Motors EEUU	128.44	73	Irak	35.00
26	Turquía	126.33	74	E.I. Dupont (EEUU)	34.97
27	Tailandia	120.24	75	Mitsubishi Motors (Japón)	34.37
28	Sudáfrica	118.06	76	Hungría	34.26
29	Noruega	113.53	77	Kuwait	34.12
30	Arabia Saudi	111.10	78	Perú	34.03

31	Exxon	101.46	79	Texaco (EE.UU)	33.77
32	Ucrania	99.68	80	Philips Elec. (Holanda)	33.52
33	Finlandia	96.22	81	Nigeria	32.99
34	Royal Dutch Shell	94.88	82	Fujitsu (Japón)	32.80
35	Irán	90.00	83	Misubishi Elec. Japón	32.73
36	Toyota Motors (Japón)	88.12	84	ENI (Italia)	32.57
37	Polonia	87.32	85	Renault (Francia)	32.19
38	Portugal	77.75	86	Chevron (EE.UU)	31.06
39	Grecia	76.70	87	Hoechts (Alemania)	30.60
40	Israel	72.66	88	Proctor & Gamble (EE.UU)	30.30
41	Matsushita Electric (Japón)	69.95	89	Peugeot (Francia)	30.11
42	General Electric EEUU	64.69	90	Bielorrusia	29.99
43	Daimler-Benz (Alemania)	64.17	91	Nipón Steel (Japón)	29.00
44	IBM (EEUU)	64.05	92	Mitsubishi (Japón)	28.68
45	Malasia	60.06	93	Pemex (México)	28.19
46	Mobil (EEUU)	59.62	94	Republica Checa	28.19
47	Venezuela	58.92	95	Marruecos	27.65
48	Nissan Motors Japón	58.73	96	Amoco (EE.UU)	29.65
97	BASF (Alemania)	26.93	98	Bayer (Alemania)	26.77
99	Kazajstan	26.50	100	BMW (Alemania)	25.97

**CUADRO No. 3: BRECHA ENTRE LA RIQUEZA Y LA POBREZA EN
ALGUNOS PAISES**

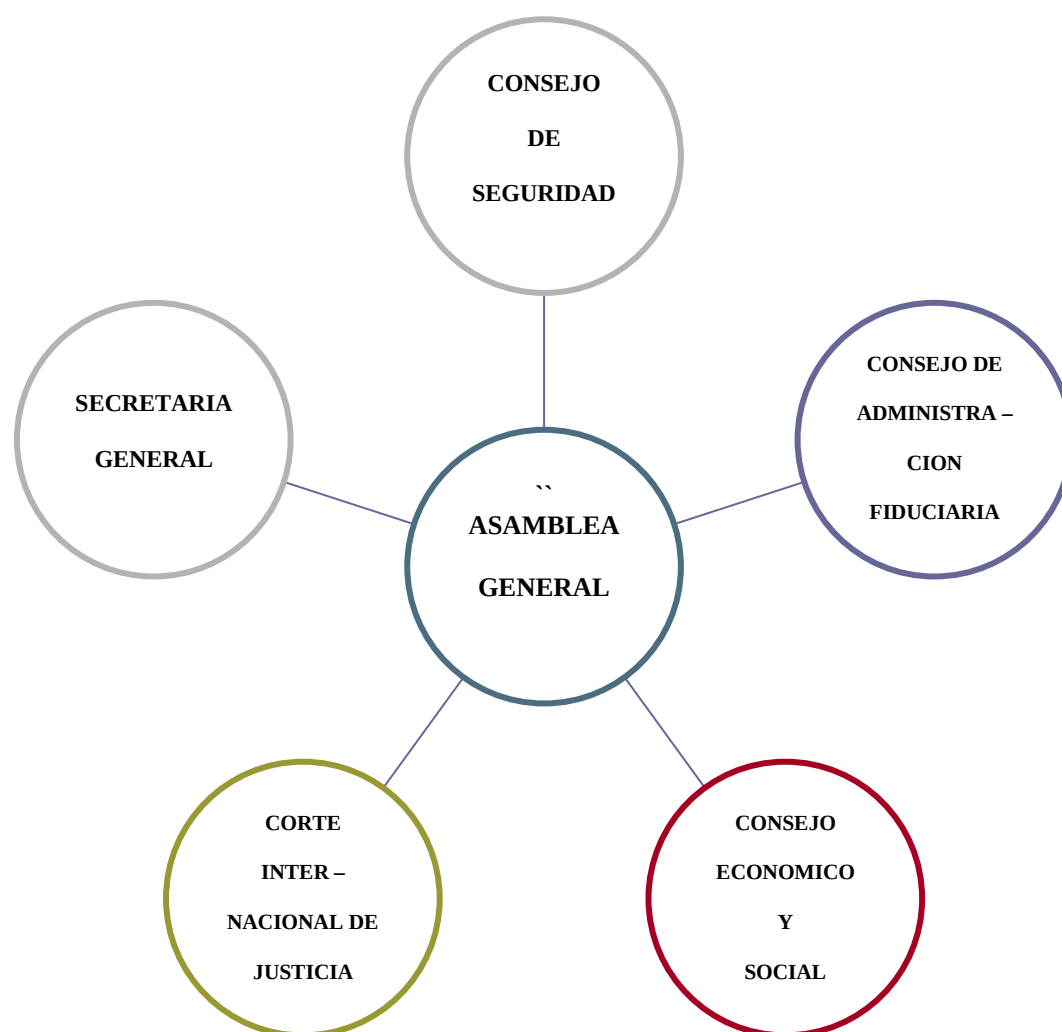
PAISES	PNBP Producto Nacional (US\$)	Alfabetismo %	Mortalidad infantil (por 10.000 nacimientos con vida)	Esperanza de vida al nacer (anos)
Bangladesh	220	35	91	55
Barbados	6,240	99	10	75
Brasil	3,020	81	58	66
Canadá	20,670	99	7	78
China	490	73	31	69
Croacia	5,600	93	12	73
Egipto	660	48	57	62
Gambia	360	27	132	45
Haití	370	53	93	55
Indonesia	730	77	66	60
Israel	13,760	95	9	75
Japón	31,450	99	5	79
Kuwait	23,350	73	14	75
Malta	7,630	84	9	76
Nigeria	310	51	84	52
Pakistán	430	35	95	59
Rusia	2,350	99	20	69
Arabia Saudi	7,780	62	32	69
Seychelles	6,370	58	16	71
Sri Lanka	600	88	18	72
Suecia	24,830	99	5	78
Suiza	36,410	99	6	78
Tajikistan	470	90	49	69
Turquía	2,120	81	54	67
Reino Unido	17,970	99	7	76
Estados Unidos	24,760	99	9	77

**CUADRO No.4: ORGANIZACIONES INTERGUBERNAMENTALES
INTERNACIONALES (OIG)**

ORGANIZACIÓN	OFICINAS CENTRALES
Asociación de Naciones del Sudeste de Asia	Yakarta, Indonesia
Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (Banco Mundial)	Washington D.C., EE.UU.
Comisión Interamericana del Atún Tropical	La Jolla, California, EE.UU.
Consejo Africano del Mar	Lagos, Nigeria
Consortio Internacional de Intercomunicaciones por Vía Satélite	Washington D.C., EE.UU.
Naciones Unidas (ONU)	Nueva York, EE.UU.
Organización de Estados Americanos (OEA)	Washington D.C., EE.UU.
Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP)	Viena, Austria
Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN)	Brúcelas, Bélgica
Organización de la Unidad Africana (OUA)	Dais Abeba, Etiopía
Organización de las Naciones Unidas para la educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO)	Paris, Francia
Organización Internacional del África Central y Meridional para la lucha contra la Langosta Roja	Nímbala, Zambia
Organización Internacional del Trabajo (OIT)	Ginebra, Suiza
Organización Mundial de la Salud (OMS)	Ginebra, Suiza
Organización para la Agricultura y la Alimentación	Roma, Italia
Sistema Económico Latinoamericano	Caracas, Venezuela
Unión de Países Exportadores de Banano	Panamá, Panamá
Unión Europea (UE)	Brúcelas, Bélgica
Unión Postal Árabe	El Cairo, Egipto

¹¹² Fuente: Yearbook of International Organizations, 32da ed.

CUADRO No. 5 DIAGRAMA DE LA ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS



CONSEJO DE SEGURIDAD	CONSEJO ECONOMICO	ASAMBLEA GENERAL
MINURSO Misión de las Naciones Unidas para el referéndum del Sahara Occidental	OIT Organización Internacional del Trabajo	UNIFEM Fondo de Desarrollo de las Naciones Unidas para la Mujer
UNUMOZ Operación de las Naciones Unidas para Mozambique	FAO Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación	UNCTAD Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
ONUSAL Misión de Observadores de las Naciones Unidas en el Salvador	UNESCO Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y Cultura	PNUD Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo
UNAVEM II Misión de Verificadores de las Naciones Unidas en Angola	OMS Organización Mundial de la Salud	PNUMA Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente

NUOS Fuerza de las Naciones Unidas de Observación de la Separación y Desmovilización	AIF Asociación Internacional de Fomento	FNUAP Fondo de Población de las Naciones Unidas
UNFICYP Fuerza de las Naciones Unidas para el mantenimiento de la Paz en Chipre	BIRF Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento	OACNUR Oficina del Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados
FPNUL Fuerza Provisional de Naciones Unidas en el Líbano	CFI Corporación Financiera Internacional	WPF Fondo Conjunto de Naciones Unidas/ FAO para el Programa de Alimentos
UNICOM Misión de Observación de las Naciones Unidas para Irak y Kuwait	FMI Fondo Monetario Internacional	UNICEF Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia
UNMOGIP Grupo de Observadores Militares de las Naciones Unidas para la India y Pakistán		UNITAR Instituto de las Naciones Unidas para Formación Profesional e Investigación
OUNSOM Operación de las Naciones Unidas en Somalia	CONSEJO ECONOMICO Y SOCIAL	UNU Universidad de las Naciones Unidas
UNPROFOR Fuerza de Protección de las Naciones Unidas	OACI Organización de Aviación Civil Internacional	CMA Consejo Mundial de Alimentación
UNTAC Autoridad Transaccional de las Naciones Unidas en Camboya	UPU Unión Postal Universal	
ONUVT Organismo de las Naciones Unidas para la Vigilancia de la Tregua	UIT Unión Internacional de Telecomunicaciones	OOPS Organismo de Obras Publicas y Socorro de las Naciones Unidas para los Refugiados de Palestina
	OMM Organización Metereologica Mundial	
	OMI Organización Marítima Internacional	
	OMPI Organización Mundial de Propiedad Intelectual	
	FIDA Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola	
	ONUDI Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial	
	GATT Acuerdos Generales sobre	

¹¹³ Figura: El Sistema de las Naciones Unidas. Fuente: E. Riggs y Jack C. Plano, The United Nations

CUADRO No.6: PERFILES DE POLITICA EXTERIOR

PAIS	ALIANZAS	ALCANCE REGIONAL	METODOS
Estados Unidos	<i>Neutralidad entre 1800 y 1945, con excepción de la participación en guerras mundiales. Cabeza de un grupo de países occidentales aliados después de 1945. Continúo siendo parte de tratados internacionales a medida que los bloques y la hegemonía declino en la era de posguerra fría.</i>	<i>Fundamentalmente regional en el siglo XIX. Su campo de acción o alcance fue aumentando gradualmente hasta que llego a ser mundial en el año 1945.</i>	<i>Principalmente concepciones bilaterales expresadas por la disposición de acudir a medios multilaterales cuando se trata de los propósitos americanos, activo participante regional convirtiéndose posteriormente en un actor de carácter global después del año 1945.</i>
RUSIA	<i>Alianzas para nivelar el poder en Europa hasta el año 1917. Cambios en alianzas durante y después de la segunda guerra mundial, líder del bloque soviético hasta 1990. Cambios de alianzas informales después de la guerra fría.</i>	<i>Principalmente concentrada en la región euro-asiática hasta 1955. Participante en la competencia por lograr el respaldo y el apoyo de los países del tercer mundo y convertirse paulatinamente en una potencia mundial especialmente en materia política y militar mas que en aspectos económicos. Bastante limitada por factores económicos y de otra naturaleza en la década de los 90.</i>	<i>Especialmente bilateral a través de una creciente inclinación a utilizar las organizaciones multilaterales a medida que se reducía el dominio ejercido sobre ellas por los países occidentales. Intervencionismo regional en Euro Asia.</i>
CHINA	<i>Alianza con la Unión Soviética (URSS) después de 1949. La alianza persistió con una afiliación informal en el movimiento de los no alineados después de 1955. Se inclino a Occidente en las décadas de los 70 y 80.</i>	<i>Fundamentalmente regional en el continente asiático. Después de 1955 fue incrementando sus relaciones con los países del tercer mundo. Muy restringido durante la Revolución Cultural. Recaudo sus contactos mundiales después de mediados de la década de los 70</i>	<i>Bilateral hasta finales de la década de los años 90. Intervencionismo regional en Asia. Aspirante a convertirse en líder de los países en procesos de desarrollo.</i>
JAPON	<i>Fracaso en sus alianzas de principios del siglo XX. Miembro del eje en la segunda guerra mundial. Aliado de los Estados Unidos desde 1945</i>	<i>Especialmente asiático y en la región del Pacífico con influencia económica a nivel mundial. Poco a poco ha vuelto a obtener influencia política.</i>	<i>Antes de la segunda guerra mundial su enfoque era bilateral. Después de la segunda guerra se ha vuelto cada vez mas multilateral</i>

¹¹⁴ Fuente: Cuadro, Relaciones Internacionales, Frederic S. Pearson, pag. 152

CUADRO No. 7: SUPUESTOS SOBRE EL COMPORTAMIENTO Y LA CONDUCCION DE LA POLITICA EXTERIOR Y LOS ATRIBUTOS NACIONALES

LOS PAISES DE ALTA POBLACION SON MAS DADOS A LA GUERRA QUE LOS PAISES DE PEQUENA POBLACION (NECESITAN MAS ESPACIO O POSEEN MÁS PERSONAL O MAYORES RECURSOS ECONOMICOS.

LOS PAISES ECONOMICAMENTE DESARROLLADOS TIENDEN A PERTENECER A UN MAYOR NUMERO DE ORGANIZACIONES INTERGUBERNAMENTALES QUE LOS PAISES MENOS DESARROLLADOS, TIENDEN A SER MAS NEGATIVOS EN SUS ACTITUDES RESPECTO A LAS NACIONES UNIDAS Y TIENDEN A UTILIZAR CON MAYOR FRECUENCIA LA CORTE INTERNACIONAL DE JUSTICIA.

LOS PAISES DESARROLLADOS TIENEN UN MAYOR NIVEL Y UN MAS AMPLIO ESPECTRO EN SUS RELACIONES INTERNACIONALES.

EL NIVEL DE DESARROLLO ECONOMICO ES UN FUERTE ELEMENTO DE PREDICCIÓN PARA ESTABLECER POR ANTICIPADO LA FORMA COMO SE VOTARA EN NACIONES UNIDAS, ESPECIALMENTE EN LOS ASUNTOS NORTE-SUR; LOS PAISES MENOS DESARROLLADOS TIENDEN A APOYAR EL INCREMENTO DE LA AYUDA MULTILATERAL. EL NIVEL DE DESARROLLO, SIN EMBARGO, NO PREDICE POR COMPLETO LA CONDUCTA EN LAS ORGANIZACIONES INTERNACIONALES, COMO QUEDÓ DEMOSTRADO POR LAS DIFERENTES POSICIONES ASUMIDAS POR LOS NORTEAMERICANOS, LOS SOVIETICOS, LOS FRANCESES Y LOS ALEMANES RESPECTO A LA UNESCO; POR OTRA PARTE, LOS ESTADOS TIENDEN A LOGRAR SUS PROPIOS INTERESES Y ESTOS PUEDEN VARIAR DENTRO DEL GRUPO DE LOS PAISES DESARROLLADOS.

EL NIVEL DE DESARROLLO ECONOMICO DE UN PAIS ESTA RELACIONADO CON LA FORMA COMO VOTAN EN LAS ORGANIZACIONES INTERNACIONALES (MATERIA ECONOMICA.

LAS ORIENTACIONES GENERALES DE LAS CREENCIAS DE LA OPINION PUBLICA LIMITAN CIERTOS ASPECTOS ESPECIFICOS DE LA POLITICA EXTERIOR; LOS SENTIMIENTOS DE LA GENTE EN DETERMINADOS TOPICOS DE INTERES NACIONAL

LAS DEMOCRACIAS SON MENOS DADAS A LA GUERRA QUE LAS DICTADURAS.

LAS DEMOCRACIAS NO SON DADAS A PELEAR ENTRE SI Y DADO QUE ESTAS ENCAJAN DENTRO DEL SISTEMA ECONOMICO INTERNACIONAL, ESTAS ENCUENTRAN MAS SENCILLO SATISFACER NECESIDADES A TRAVES DEL COMERCIO QUE LOS REGIMENES AUTORITARIOS.

AQUELLOS PAISES QUE REGISTRAN REVUELTAS INTERNAS, INCLUYENDO CONFLICTOS ETNICOS, SON DADOS A VERSE ENVUELTOS EN CONFLICTOS INTERNACIONALES

CUANDO UN CONFLICTO INTERNO ES MUY INTENSO, LOS ESTADOS TIENDEN A RETIRARSE DE PARTICIPAR EN CONFLICTOS EXTERNOS. ALGUNOS CONFLICTOS RACIALES CONDUCTENTES A LIBERAR AL ESTADO DEL COLONIALISMO, CON MIRAS SEPARATISTAS O CONDUCTENTES A REUNIFICAR UNA POBLACION DEVIDIDA, TIENEN IMPACTOS SOBRE LAS INTERVENCIONES Y PARTICIPACIONES A NIVEL INTERNACIONAL.

LOS PAISES CON POBLACION Y TERRENO PEQUENOS SON MAS APTOS EN ADOPTAR ESTRATEGIAS PARA PRESERVAR LA AUTONOMIA POLITICA Y MAXIMIZAR EL DESARROLLO SOCIOECONOMICO

LAS DICTADURAS ESTAN MENOS SUJETAS A LA OPINION PUBLICA Y PRESIONES POLITICAS QUE LAS DEMOCRACIAS EN RELACION A LA CONDUCCION DE LA POLITICA EXTERIOR

¹¹⁵Fuente: Cuadro, Relaciones Internacionales, Frederic S. Pearson & J.Rochester

CUADRO No.8: SUPUESTOS ACERCA DE LOS FACTORES IDIOSINCRASICOS EN LA POLITICA EXTERIOR

LOS LIDERES, SUS CREENCIAS, PERSONALIDADES Y MODOS DE PENSAR TENDRAN UN MAYOR IMPACTO SOBRE LA POLITICA EXTERIOR DE LOS PAISES MENOS DESARROLLADOS QUE EL QUE PRODUCIRAN EN LA CORRESPONDIENTE POLITICA EXTERIOR DE LOS PAISES DESARROLLADOS.

LOS LIDERES CON UNA PERSONALIDAD AUTORITARIA SON MAS DADOS A APROBAR UNA POLITICA EXTERIOR MAS AGRESIVA Y NACIONALISTA

LOS LIDERES INDIVIDUALES TENDRAN UN MAYOR IMPACTO SOBRE LA POLITICA INTERNACIONAL EN LAS DICTADURAS QUE EN LAS DEMOCRACIAS.

INDIVIDUOS QUE ESTEN A FAVOR DEL USO DE LA FUERZA EN LAS RELACIONES INTERPERSONALES SERAN MAS PROCLIVES A DESARROLLAR UNA POLITICA DE FUERZA DENTRO DE LAS RELACIONES INTERESTATALES

LOS FACTORES IDIOSINCRASICOS TENDRAN UN MAYOR IMPACTO EN LAS DESICIONES CUANTO MAYOR SEA LA GRAVEDAD DE LA AMENAZA, MENOR EL TIEMPO DE QUE SE DISPONGA Y MAYOR EL ELEMENTO DE SORPRESA EN UNA SITUACION DE TOMA DE DESICIONES.

LA CONCEPCION PARTICULAR DE LOS LIDERES ACERCA DEL MUNDO TIENDE A AFECTAR SUS ACTITUDES FRENTE A LA POLITICA EXTERIOR. AQUELLOS LIDERES CERRADOS A LA INFLUENCIA EXTERNA E INFORMACION, APARENTEMENTE SE COMPORTAN EN FORMA MAS CONFLICTIVA QUE AQUELLOS MAS ABIERTOS A LA ASESORIA E INFORMACION.

ENTRE MAS DETALLADA SEA LA DECISIÓN QUE SE REQUIERA, EXISTE MENOS PROBABILIDAD DE QUE LOS FACTORES IDIOSINCRASICOS LA AFECTEN. POR EL CONTRARIO ENTRE MAS AMBIGUA E INCIERTA SEA LA SITUACION DE TOMA DE DESICIONES MAYOR SERA EL IMPACTO DE LOS FACTORES IDIOSINCRASICOS.

ES MAS PROBABLE QUE LOS CAMBIOS EN LA POLITICA EXTERIOR DE UN PAIS SE PRESENTEN DESPUES DE UN CAMBIO DE GOBIERNO.

AUN CUANDO LOS INDIVIDUOS SON CAPACES DE CAMBIAR SUS CREENCIAS, LA ELABORACION DE LA INFORMACION ES SELECTIVA Y ESTA SUJETA A DESVIACIONES QUE PUEDEN PRODUCIR MALAS DESICIONES.

EN AQUELLOS GOBIERNOS DONDE EL MAS ALTO NIVEL DE TOMA DE DECISIÓN ESTA DOMINADO POR UN FUERTE LIDER INDIVIDUAL, EN CONTRAPOSICION A UN CONJUNTO DE LIDERES MULTIPLES Y AUTONOMOS, APARENTEMENTE SE TOMAN POLITICAS MAS MODERADAS Y MENOS CONFLICTIVAS.

¹¹⁶ Fuente: Cuadro, Relaciones Internacionales, Frederic S. Pearson & J.Rochester

CUADRO No. 9: CARACTERISTICAS DE TAMANO DE ALGUNOS PAISES

países	población (EN MILLONES)	extensión territorial en millas cuadradas	producto nacional bruto us\$ MILLONES	TOTAL DE LAS FUERZAS ARMADAS
Bangladesh	116.7	55,598	25,882	107,000
Barbados	0.3	166	1,620	1,000
Brasil	156.4	3,286,487	471,9778	296,000
Canadá	27.8	3,830,840	574,884	76,000
China	1,175.4	3,696,100	581,109	3,031,000
Croacia	4.8	21,829	26,300	103,000
Egipto	55.7	386,900	36,679	424,000
Gambia	1.0	4,125	372	1,000
Haití	6.8	10,700	2,200	8,000
Indonesia	187.2	741,098	136,991	271,000
Israel	5.3	8,017	72,662	181,000
Japón	124.8	142,705	3,926,660	242,000
Kuwait	1.5	6,880	34,120	12,000
Malta	0.4	122	1,940	1,500
Nigeria	104.9	356,669	32,988	76,000
Pakistán	122.8	307,293	53,520	580,000
Rusia	148.5	6,582,811	348,413	2,250,000
Arabia Saudi	17.4	848,400	95,830	172,000
Seychelles	0.07	175	440	1,000
Sri Lanka	17.6	325	10,658	22,000
Suecia	8.7	173,620	216,294	44,000
Suiza	7.0	15,943	254,066	31,000
Tayikistán	5.7	55,240	2,686	3,000
Turquía	59.5	300,947	126,3300	686,000
Reino Unido	58.0	94,475	1,042,700	271,000
Estados Unidos	258.1	3,614,170	6,387,686	1,815,000

117

¹¹⁷ Relaciones Internacionales, Frederic S. Pearson, pag.86

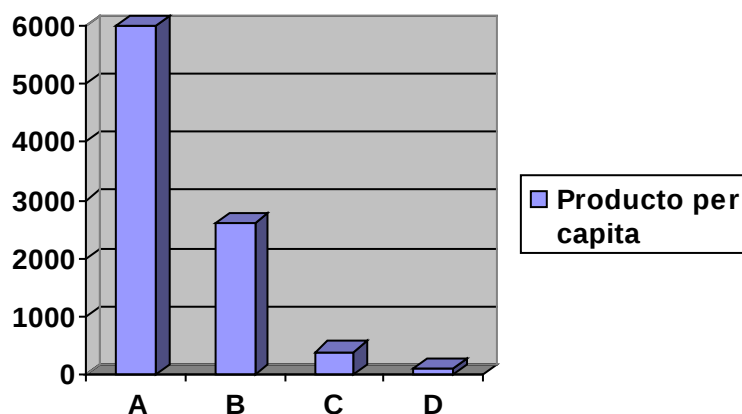
**CUADRO No. 10: ESTADOS CON EL MAYOR NÚMERO DE
AFILIACIONES A ORGANIZACIONES INTERGUBERNAMENTALES**

RANGO	ESTADO	Afiliación plena o asociada a todo tipo de organizaciones intergubernamentales
1	Dinamarca	164
2	Francia	155
3	Noruega	154
4	Suecia	153
5	Reino Unido	140
6	Finlandia	139
7	Alemania	135
8	Holanda	131
9	Bélgica	127
10	Italia	124
11	Estados Unidos	122
12	España	113
13	Canadá	110
14	Japón	106
15	Islandia	105
16.5	Australia	104
16.5	Unión Soviética	104
18	India	102
19	Brasil	100
20	Polonia	99
21	Argelia	96
22.5	Austria	95
22.5	Yugoslavia	95
25	Egipto	94
25	México	94
25	Suiza	94

118

**CUADRO No. 11: CLASIFICACION DE LOS PAISES SEGÚN PRODUCTO
PER CAPITA**

¹¹⁸ Harold k. Jacobson, American Political Science, p.149



A - EXPORTADORES DE PETROLEO	6.000 - 15.000 DÓLARES
B - INDUSTRIALIZADOS	2.600 - 27.000 dólares (Suiza, Suecia, Japón)
C - EN VIAS DE DESARROLLO	400 - 2.600 dólares (América Latina)
D - MENOS AVANZADOS	100 - 400 dólares (Etiopía, Burundi)

119

CUADRO No. 12: DISTRIBUCION DE LA RIQUEZA, LA POBLACION Y LAS NACIONES-ESTADO POR REGION

¹¹⁹ Fuente: World Development Report. Banco Mundial

REGION	POBLACION (EN MILLONES)	# DE PAISES CON PGNP MENOR QUE US\$ 500	# DE PAISES CON PGNP ENTRE US\$ 500 Y US\$ 5.000	# DE PAISES CON PGNP MAYOR QUE US\$ 5.000
AFRICA SUBSAHARIANA	640	30	14	1
MEDIO ORIENTE NORTE DE AFRIC	291	1	12	8
ASIA DEL ESTE Y DEL SUR	2,963	12	7	5
AMERICA LATINA	458	6	26	4
OCEANIA	26	1	7	3
EUROPA OCCIDENTAL	451	0	1	22
EUROPA OCCIDENTAL Y ASIA CENTRAL	495	0	26	1
AMERICA DEL NORTE	286	0	0	2
TOTAL	5,610	50	93	46

120

CUADRO N. 13: LA POBREZA EN LOS PAISES EN DESARROLLO 1985-2000

¹²⁰ World Development Report, 1995

REGION	PORCENTAJE DE POBLACION POR DEBAJO DE LA LINEA DE LA POBREZA			NUMERO DE POBRES MILLONES		
	1985	1990	2000	1985	1990	2000
<i>TODOS LOS PAISES EN PROCESO DE DESARROLLO</i>	30.5	29.7	24.1	1,051	1,133	1,107
<i>ASIA DEL SUR</i>	51.8	49.0	36.9	532	562	511
<i>ASIA DEL ESTE</i>	13.2	11.3	4.2	182	169	73
<i>AFRICA SUBSAHARIAN</i>	47.6	47.8	49.7	184	216	304
<i>MEDIO ORIENTE Y NORTE DE AFRICA</i>	30.6	33.1	30.6	60	73	89
<i>AMERICA LATINA Y EL CARIBE</i>	22.4	25.5	24.9	87	108	126

¹²¹

**CUADRO No. 14: Acuerdo de Complementación Económica celebrado entre la
CAN y el MERCOSUR**

TITULO I

¹²¹ Fuente: Cuadro, Relaciones Internacionales, Frederic S. Pearson & J.Rochester

OBJETIVOS Y ALCANCE

Artículo 1.- El presente Acuerdo tiene los siguientes objetivos:

- Establecer el marco jurídico e institucional de cooperación e integración económica y física que contribuya a la creación de un espacio económico ampliado que tienda a facilitar la libre circulación de bienes y servicios y la plena utilización de los factores productivos, en condiciones de competencia entre las Partes Contratantes;
- Formar un área de libre comercio entre las Partes Contratantes mediante la expansión y diversificación del intercambio comercial y la eliminación de las restricciones arancelarias y de las no-arancelarias que afecten al comercio recíproco;
- Alcanzar el desarrollo armónico en la región, tomando en consideración las asimetrías derivadas de los diferentes niveles de desarrollo económico de las Partes Signatarias;
- Promover el desarrollo y la utilización de la infraestructura física, con especial énfasis en el establecimiento de corredores de integración que permita la disminución de costos y la generación de ventajas competitivas en el comercio regional recíproco y con terceros países fuera de la región;
- Promover e impulsar las inversiones entre los agentes económicos de las Partes Signatarias;
- Promover la complementación y cooperación económica, energética, científica y tecnológica;
- Promover consultas, cuando corresponda, en las negociaciones comerciales que se efectúen con terceros países y agrupaciones de países extra regionales.

Artículo 2.- Las disposiciones del presente Acuerdo se aplicarán en el territorio de las Partes Signatarias.

TITULO II PROGRAMA DE LIBERACIÓN COMERCIAL

Artículo 3. - Las Partes Contratantes conformarán una Zona de Libre Comercio a través de un Programa de Liberación Comercial, que se aplicará a los productos originarios y procedentes de los territorios de las Partes Signatarias. Dicho Programa consistirá en desgravaciones progresivas y automáticas, aplicables sobre los aranceles* vigentes para la importación de terceros países en cada Parte Signataria, al momento de la aplicación de las preferencias de conformidad con lo dispuesto en sus legislaciones.

No obstante lo establecido en el párrafo anterior, para los productos incluidos en el Anexo I, la desgravación se aplicará únicamente sobre los aranceles consignados en dicho Anexo.

En el comercio de bienes entre las Partes Contratantes, la clasificación de las mercancías se regirá por la nomenclatura del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, en su versión regional NALADISA 96 y sus futuras

actualizaciones, las que no modificarán el ámbito y las condiciones de acceso negociadas, para lo cual la Comisión Administradora definirá la fecha de puesta en vigencia de dichas actualizaciones.

Con el objeto de imprimir transparencia a la aplicación y alcance de las preferencias, las Partes Signatarias se notificarán obligatoriamente a partir de la entrada en vigencia del presente Acuerdo, las resoluciones clasificatorias dictadas o emitidas por sus respectivos organismos competentes con base en las notas explicativas del Sistema Armonizado. Ante eventuales divergencias de interpretación, las Partes podrán recurrir a la Organización Mundial de Aduanas (OMA), sin perjuicio de lo señalado en el literal e) del Artículo 41 del presente Acuerdo.

Este Acuerdo incorpora las preferencias arancelarias negociadas con anterioridad entre las Partes Signatarias en los Acuerdos de Alcance Parcial en el marco de la ALADI, en la forma como se refleja en el Programa de Liberación Comercial.

Asimismo, este Acuerdo incorpora las preferencias arancelarias y otras condiciones de acceso negociadas con anterioridad en los Acuerdos de Alcance Regional en el marco de la ALADI, en la forma como se refleja en el Programa de Liberación Comercial. No obstante, serán aplicables las preferencias arancelarias y otras condiciones de acceso que estén siendo aplicadas por las Partes Signatarias en la fecha de suscripción del presente Acuerdo, al amparo de los Acuerdos Regionales de la PAR y la NAM, en la medida en que dichas preferencias y demás condiciones de acceso sean más favorables que las que se establecen en el presente Acuerdo.

Sin embargo, se mantendrán en vigor las disposiciones de los Acuerdos de Alcance Parcial y de los Acuerdos de Alcance Regional, cuando se refieran a materias no incluidas en el presente Acuerdo.

Artículo 4.- A los efectos de implementar el Programa de Liberación Comercial, las Partes Signatarias acuerdan entre sí, los cronogramas específicos y sus reglas y disciplinas, contenidos en el Anexo II.

Artículo 5.- Las Partes Signatarias no podrán adoptar gravámenes y cargas de efectos equivalentes distintos de los derechos aduaneros que afecten al comercio amparado por el presente Acuerdo. En cuanto a los existentes a la fecha de suscripción del Acuerdo, sólo se podrán mantener los gravámenes y cargas que constan en las Notas Complementarias, los que se podrán modificar pero sin aumentar la incidencia de los mismos. Las mencionadas Notas figuran en el Anexo III.

Se entenderá por "gravámenes" los derechos aduaneros y cualquier otro recargo de efecto equivalente que incidan sobre las importaciones originarias de las Partes Signatarias. No están comprendidos en este concepto las tasas y recargos análogos cuando sean equivalentes al costo de los servicios prestados ni los derechos antidumping o compensatorios.

Artículo 6.- Las Partes Signatarias no mantendrán ni introducirán nuevas restricciones no arancelarias a su comercio recíproco.

Se entenderá por "restricciones" toda medida o mecanismo que impida o dificulte las importaciones o exportaciones de una Parte Signataria, salvo las permitidas por la OMC.

Artículo 7.- Las Partes Contratantes se mantendrán mutuamente informadas, a través de los organismos nacionales competentes, sobre las eventuales modificaciones de los derechos aduaneros y remitirán copia de las mismas a la Secretaría General de la ALADI para su información.

Artículo 8.- En materia de licencias de importación, las Partes Signatarias se registrarán por lo dispuesto en el Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación de la OMC.

Artículo 9.- Las Partes Contratantes, en un plazo no mayor a ciento ochenta (180) días contados a partir de la fecha de entrada en vigencia de este Acuerdo, intercambiarán listas de medidas que afecten su comercio recíproco, tales como, licencias no automáticas, prohibiciones o limitaciones a la importación y exigencias de registro o similares, con la finalidad exclusiva de transparencia. La inclusión de medidas en dicha lista no prejuzga sobre su validez o pertinencia legal.

Asimismo, las Partes Contratantes se mantendrán mutuamente informadas a través de los organismos nacionales competentes, sobre las eventuales modificaciones de dichas medidas y remitirán copia de las mismas a la Secretaría General de la ALADI para su información.

En el caso de normas, reglamentos técnicos y evaluación de la conformidad y medidas sanitarias y fitosanitarias, se aplican los procedimientos relativos a transparencia previstos en los anexos específicos.

Artículo 10.- Ninguna disposición del presente Acuerdo será interpretada en el sentido de impedir que una Parte Signataria adopte o aplique medidas de conformidad con el Artículo 50 del Tratado de Montevideo de 1980 y/o con los Artículos XX y XXI del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) de 1994.

Artículo 11.- Las mercancías usadas, incluso aquellas que estén identificadas como tales en partidas o subpartidas del Sistema Armonizado, no se beneficiarán del Programa de Liberación Comercial.

Existen temas como:

RÉGIMEN DE ORIGEN

MEDIDAS ANTIDUMPING Y COMPENSATORIAS

PRÁCTICAS RESTRICTIVAS DE LA LIBRE COMPETENCIA

SALVAGUARDIAS

SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS

PROMOCIÓN E INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN COMERCIAL

SERVICIOS

Artículo 28.- Las Partes Contratantes promoverán la adopción de medidas tendientes a facilitar la prestación de servicios. Asimismo y en un plazo a ser definido por la Comisión Administradora, las Partes Signatarias establecerán los mecanismos adecuados para la liberalización, expansión y diversificación progresiva del comercio de servicios en sus territorios, de conformidad con los derechos, obligaciones y

compromisos derivados de la participación respectiva en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios de la OMC (GATS), así como en otros foros regionales y hemisféricos.

INVERSIONES Y DOBLE TRIBUTACIÓN

PROPIEDAD INTELECTUAL

TRANSPORTE

INFRAESTRUCTURA

COMPLEMENTACIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA

Artículo 37.- Las Partes Contratantes procurarán facilitar y apoyar formas de colaboración e iniciativas conjuntas en materia de ciencia y tecnología, así como proyectos conjuntos de investigación.

Para tales efectos, podrán acordar programas de asistencia técnica recíproca, destinados a elevar los niveles de productividad de los referidos sectores, obtener el máximo aprovechamiento de los recursos disponibles y estimular el mejoramiento de su capacidad competitiva, tanto en los mercados de la región como internacionales.

La mencionada asistencia técnica se desarrollará entre las instituciones nacionales competentes.

Las Partes Contratantes promoverán el intercambio de tecnología en las áreas agropecuaria, industrial, de normas técnicas y en materia de sanidad animal y vegetal y otras, consideradas de interés mutuo.

Para estos efectos, se tendrán en cuenta los convenios suscritos en materia científica y tecnológica vigentes entre las Partes Signatarias del presente Acuerdo.

COOPERACION

Artículo 38.- Las Partes Signatarias impulsarán conjuntamente iniciativas orientadas a promover la integración productiva, la competitividad de las empresas y su participación en el comercio recíproco, con especial énfasis en las Pequeñas y Medianas Empresas.

Las Partes Signatarias procurarán promover mecanismos de cooperación financiera y la búsqueda de mecanismos de financiación dirigidos, entre otros, al desarrollo de proyectos de infraestructura y a la promoción de inversiones recíprocas.

ZONAS FRANCAS

Artículo 39.- Las Partes Signatarias acuerdan continuar tratando el tema de las zonas francas y áreas aduaneras especiales.

VIGENCIA

Artículo 46.- El presente Acuerdo entrará en vigor el 1° de julio y 2004 y tendrá duración indefinida.

Sin perjuicio de lo previsto en el Artículo 20, las Partes Signatarias podrán aplicar este Acuerdo de manera provisional en tanto se cumplan las formalidades necesarias para dicha incorporación.

Las Partes Signatarias se comunicarán a través de la Secretaría General de la ALADI, la fecha de incorporación de este Acuerdo a su legislación interna y en su caso, la de su aplicación provisional, momento a partir del cual éste surtirá sus efectos entre las Partes Signatarias que hubieren efectuado tal comunicación.

Cuadro No. 15 EXPORTACIONES DEL ECUADOR (PERIODO ENERO – AGOSTO 2003)

AÑO - MES	EXPORTACIONES (X)		IMPORTACIONES (M)			BALANZA COMERCIAL (BC)
	PESO (Kilos)	FOB	PESO (Kilos)	FOB	CIF	XFOB - MFOB
2003-01	1,577,054.31	468,304.58	822,152.16	574,134.39	620,878.63	-105,829.81
2003-02	1,635,480.28	534,565.65	516,021.09	408,154.33	440,660.50	126,411.32
2003-03	1,578,967.60	509,849.39	432,516.78	453,163.45	487,791.51	56,685.94
2003-04	1,456,666.25	441,770.62	398,272.90	469,551.62	506,967.47	-27,781.00
2003-05	1,546,886.01	464,503.53	581,562.86	551,927.20	592,053.60	-87,423.67
2003-06	1,723,115.61	485,890.65	545,213.98	466,882.13	502,476.52	19,008.52
2003-07	1,702,329.89	480,537.68	790,940.62	592,015.44	638,053.31	-111,477.76
2003-08	1,687,568.77	482,746.73	446,867.50	490,801.85	528,149.25	-8,055.12
2003-09	2,019,762.49	502,450.54	391,973.02	466,719.95	499,761.56	35,730.59
2003-10	2,092,968.11	477,249.81	614,498.65	549,905.98	589,565.88	-72,656.17
TOTAL GENERAL:	17,020,799.28	4,847,869.14	5,540,019.52	5,023,256.29	5,406,358.19	-175,387.15

122

Cuadro No. 16: ARTÍCULOS GENERALES DEL ACUERDO DEL ALCA

Artículo 1: Propósitos

El propósito de este Acuerdo es el establecimiento de un área de libre comercio de conformidad con el Artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros

¹²² Fuente: www.corpei.org

y Comercio (GATT) de 1994 y su Entendimiento y el Artículo V del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS).

Artículo 2: Objetivos

Los objetivos de este Acuerdo son los siguientes:

- a) la liberalización del comercio para generar crecimiento económico y prosperidad, contribuyendo a la expansión del comercio mundial;*
- b) generar niveles crecientes de comercio de mercancías bienes y servicios, y de inversión, mediante la liberalización de los mercados, a través de reglas [justas] claras, estables y previsibles; [justas, transparentes, previsibles, coherentes y que no tengan efecto contraproducente en el libre comercio
- c) Mejorar la competencia y las condiciones de acceso al mercado de los bienes y servicios entre las Partes, incluyendo el área de compras del sector público;]
- d) eliminar obstáculos, restricciones y/o distorsiones innecesarias al libre comercio entre las Partes, incluyendo, prácticas de comercio desleal, medidas para-arancelarias, restricciones injustificadas, subsidios y ayudas internas al comercio de bienes y servicios;
- e) eliminar las barreras al movimiento de capitales y personas de negocios entre las Partes;
- f) propiciar el desarrollo de una infraestructura hemisférica que facilite la circulación de bienes, servicios e inversiones; y
- g) establecer mecanismos que garanticen un mayor acceso a la tecnología, mediante la cooperación económica y la asistencia técnica.

Artículo 3: Principios

Este Acuerdo se regirá por los siguientes principios:

- a) las reglas acordadas deberán ser claras, transparentes y estables, para evitar la posibilidad de que cualquier Parte pueda aplicar medidas unilaterales, arbitrarias y/o discrecionales, en perjuicio de una o varias de las demás Partes;
- b) la transparencia en las acciones de las Partes y de los órganos establecidos en este Acuerdo;
- c) la congruencia de los derechos y obligaciones que emanen del presente Acuerdo con las reglas y disciplinas de la Organización Mundial del Comercio (OMC);
- d) La coexistencia de este Acuerdo con acuerdos bilaterales y subregionales, en la medida que los derechos y obligaciones derivados de estos acuerdos, tengan un mayor alcance que los de este Acuerdo;

e) El trato especial y diferenciado, considerando las amplias diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías de las Partes para promover la plena participación de las Partes;

f) la adopción de decisiones por consenso;

g) la igualdad soberana de las Partes;

h) la buena fe en el cumplimiento de los compromisos asumidos por las Partes dentro del marco del Acuerdo.

TRATAMIENTO DE LAS DIFERENCIAS EN LOS NIVELES DE DESARROLLO Y TAMAÑO DE LAS ECONOMÍAS

Artículo 13: Tratamiento de las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías

13.1. El Acuerdo se aplicará otorgando un trato especial y diferenciado, que tome en cuenta los niveles de desarrollo y tamaño de las economías de las Partes. Este tratamiento deberá aplicarse según sectores, temas, países o grupos de países. Este tratamiento se va a determinar sobre la base del análisis caso por caso (según sectores, temas y país/países).

13.2. Sin perjuicio de las medidas específicas de trato especial y diferenciado contenidas en cada capítulo de este Acuerdo, las Partes se comprometen a apoyar el Programa de Cooperación Hemisférica que aseguren un aprovechamiento efectivo de las ventajas derivadas del mismo.

Cuadro No. 17

	EXPORTACIONES FOB									
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
TOTAL GENERAL	3065.6	3842.7	4380.7	4872.6	5264.4	4203	4451.1	4926.6	4678.4	5029.7
AMERICA	2074.6	2539.1	2873.4	3138.1	3428.2	2775.2	2937.5	3451.5	3320.4	3473.2

ESTADOS UNIDOS	1305.1	1594.2	1759.2	1859	2032.1	1637.2	1708.1	1874.7	1789.7	2052
MERCADO COMUN CENTROAMERICANO ALADI (ASOC. LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN)	38.5	28.9	39.6	91.7	101.3	76.2	118.7	157.6	97.2	182.9
COMUNIDAD ANDINA	516.1	722.4	762.4	849.2	1029.4	878	828.9	1079.8	1071.4	938
EUROPA	289.6	393.1	360.6	428.3	636.2	548	482.5	686.7	837.1	804.7
UNION EUROPEA	575.4	879.2	994.5	1097.2	1228.8	1034.7	933.7	768.3	845.4	1036.9
RESTO DE EUROPA	502.4	753	844.2	943.2	1017.1	872.4	817.9	610.9	666.3	793.9
ASIA	56.5	112.1	141.3	146.9	204.1	159.2	113.3	154.2	175	237.3
AFRICA	397.6	403.9	483.6	603.3	574.7	344.6	492.1	579.1	445.8	454.3
OCEANIA	5.1	4.6	8.7	9.6	1.7	2.3	3.1	1.7	2.7	3.1
OTROS PAISES NEP	10	9.7	19.7	20.9	25.1	21.8	29.4	21	21.2	17
	2.9	6.1	0.8	3.5	5.9	24.5	55.3	105.1	43	45.3

Nota: fuente Banco Central del Ecuador periodo 2002

EXPORTACIONES DEL ECUADOR POR PAISES 25 Primeros países

PAIS	2000 VALOR FOB (MILES USD)	2001	2002	2003
ESTADOS UNIDOS	1, 552,028.43	1, 512,277.66	1,612,447.28	1,998,866.03
PERU	260,526.02	305,797.56	334,961.41	502,790.61
ITALIA	144,228.90	168,082.60	237,910.14	311,188.27
COLOMBIA	220,432.72	270,677.43	86,741.04	291,256.52
RUSIA	102,582.48	119,887.96	174,028.52	215,061.66
COREA (SUR),	248,111.01	207,356.64	247,455.19	188,246.95
ALEMANIA, RCA.FED	102,113.82	129,601.51	141,399.88	163,741.29
ESPAÑA	64,054.12	58,467.60	52,355.00	114,618.59
PANAMA	239,135.55	261,803.96	152,168.34	110,315.78
EL SALVADOR	94,461.12	57,847.03	73,418.42	109,785.88
HOLANDA(PAISES BAJOS)	74,596.84	62,897.84	70,076.25	84,083.23
JAPON	118,124.39	104,509.37	85,407.14	72,754.36
BELGICA-LUXEMBURGO	56,865.03	66,033.30	59,186.99	58,512.99
CHILE	211,549.58	82,536.23	62,963.87	52,398.99
PUERTO RICO	62,528.39	30,546.26	74,179.85	45,056.22
GUATEMALA	16,778.29	9,878.54	35,625.26	44,940.78
VENEZUELA	98,717.10	149,678.42	59,821.10	43,462.47
FRANCIA	26,913.90	26,646.48	36,992.22	41,680.03
REINO UNIDO	28,175.00	30,542.36	42,457.23	41,594.35
MEXICO	43,389.81	45,538.83	22,357.24	37,786.11
HONDURAS	2,047.62	3,342.02	14,606.68	25,038.84
CANADA	14,558.90	18,329.81	21,699.38	24,826.80
NICARAGUA	8,487.53	8,290.90	23,798.62	22,904.29
ARGENTINA	79,886.87	61,466.02	12,149.86	22,102.73
ARABIA SAUDITA	23,270.92	18,643.67	12,702.32	16,283.24

BIBLIOGRAFIA

- BAEZ, Rene, Las transnacionales y América Latina, tercera edición, editorial Tercer Mundo, Quito, Ec, 1983.
- BARBE Esther, Relaciones Internacionales, Tecnos, Madrid, Es., 1995.
- Biblioteca de Consulta Multimedia Encarta, Microsoft Corporación, 2004.
- CALAIACOVO, Juan Luis, Canales de Comercialización Internacional, Editorial Macchi, Buenos Aires, Ar., 1990.
- Constitución Política de la República del Ecuador.
- CARRILLO SALCEDO, Juan Antonio, Curso de Derecho Internacional Público, Editorial Tecnos S.A., Madrid, Es., 1996.
- CARRIÓN MENA, Francisco, Política exterior del Ecuador, segunda edición, Acción Universitaria, Quito, Ec., 1989.
- CATALANO, Nicola, SCARPA Ricardo, Principios de Derecho Comunitario, Tecnos, Madrid, Es., 1988.
- CHAHIN Lizcano, Guillermo, Comercio Exterior, segunda edición, Editorial Librería del Profesional, Santa Fe de Bogotá, Col., 1998.
- Convenio Constitutivo de la Corporación Andina de Fomento.
- DIAZ MIER, Miguel Angel, Del GATT a la Organización Mundial del Comercio, Síntesis S.A., Madrid, Es., 1996.
- DIEZ DE VELAZCO, Manuel, Las Organizaciones Internacionales, Tecnos, Madrid, Es., 1996.
- ESTEFANIA ,Juaquin, La Nueva Economía. La Globalización, Editorial Debate, Madrid, Es., 1996
- EKMEKDJIAN, Miguel Angel , Introducción al Derecho Comunitario Latinoamericano, segunda edición, ediciones Depalma, Buenos Aires, Ar., 1996
- FAVARA, Edgardo, Promoción y crecimiento económico, Editorial Cinde, Santiago de Chile, 1989.
- GEORGE, Alexander L, La Decisión Presidencial en Política Exterior, Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires, Ar., 1991.
- GONZÁLEZ CAMPOS, Julio, SÁNCHEZ RODRÍGUEZ Luis, SÁENZ, Andrés, Curso de Derecho Internacional Público, Editorial Civitas, Madrid, Es., 1998.

- GUTIERREZ ESPADA, Cesario, Derecho Internacional Público, Editorial Trotta, S.A., Madrid, Es., 1995.
- HERDEGEN, Matthias, Derecho Económico Internacional, Biblioteca Jurídica Dike, Medellín, Col., 1994.
- IBÁÑEZ, Rolando Martín, La Unión Sudamericana, Corporación Universidad Andina Simón Bolívar, Editora Nacional, Quito, Ec., 2000.
- JUAN DE OLLOQUI, José, La diplomacia total, segunda edición, Fondo de Cultura Económica, México, Méx., 1994.
- KEGEL, Patricia Luiza, Anuario de Derecho Constitucional Latinoamericano, Edición 2000, Honrad Adanuer – Stiftung, CIEDLA, Buenos Aires, Ar., 2000.
- KOTLER, Philip, Dirección de Mercadotecnia análisis, planeación y control, séptima edición, Prentice – Hall, México, Mex., 1993.
- LEHMANN, David y BEBBINGTON Anthony, Las ONG, el Estado y el Proceso de Desarrollo, Siglo Veintiuno Editores, México, Méx., 1997.
- Legislación diplomática del Servicio Exterior y Consular.
- LÓPEZ VILLAFANE, Víctor, La nueva era del capitalismo, Japón y Estados Unidos en la Cuenca del Pacífico, Siglo Veintiuno Editores, México, Mex., 1994.
- MENGOZZI, Paolo, Derecho Comunitario y de la Unión Europea, Tecnos, Madrid, Es., 2000.
- MONROY CABRA, Marco Gerardo, Derecho Internacional Público, Editorial Temis S.A., Santa Fe de Bogotá, Col., 1995.
- NEMOGA SOTO, Gabriel Ricardo, Efectos de la Globalización en América Latina, Tomo I, Veintiuno Ediciones, Cuenca, Ec. 1997.
- NÚÑEZ SÁNCHEZ, Jorge, Integración y Política Exterior, Editora Nacional, Quito, Ec., 1992.
- OFI AGRO, Corporación Universidad Andina Simón Bolívar, Quito, Ec., 2002.
- Orfeo en el infierno, Agenda de Política Exterior, Flacso, Quito, Ec., 2002.
- PASTOR RIDRUEJO, Jose Antonio, Curso de Derecho Internacional Público y Organizaciones Internacionales, Tecnos, Madrid, Es., 1998.
- PEARSON S, Frederic. y ROCHESTER J, Martin. Relaciones Internacionales, Mac.Graw Hill, Santa Fe de Bogotá, Col., 2.000.

- SEPULVEDA, Cesar , Derecho Económico, Tomo I, Universidad Católica de Chile, Santiago de Chile, 1994.
- SEPULVEDA, Cesar , Derecho Económico, Tomo II, Universidad Católica de Chile, Santiago de Chile, 1995.
- SCHULDT, Jorgen ,Estrategias para una Política de Comercio Exterior para Ecuador, Centro Andino de Acción Popular, Quito, Ec., 1994.
- SCHULDT, Jorgen, Globalización Mito o Realidad, Friedrich Ebert Stiftung, ILDIS, Tramasocial Editorial, Quito, Ec., 1998.
- TORRES UGENA, Nila, Responsabilidad Internacional del Estado, Tecnos, Madrid, Es., 1993.
- YÉPEZ HOLGUÍN, Galo, Los Nuevos Lineamientos de la Política Exterior Ecuatoriana, AFESE, Quito, Ec., 1992.
- www.dataweb.usitc.gov
- www.iadb.org
- www.corpei.org
- www.sre.gob.htm
- www.comunidadandina.org
- www.sre.gob.mx/agenda/bilateral/dgapo/cuenca/cuenca.htm
- www.sre.gob.mx/agenda/bilateral/dgapo/organismos/apec/apec.htm
- www.sica.gov.ec