



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

Instituto Superior de Postgrado en Ciencias Internacionales

“Dr. Antonio Parra Velasco”

Maestría en Ciencias Internacionales y Diplomacia

**ANÁLISIS DE LA PROFESIONALIZACIÓN
DE AGENTES DE NEGOCIOS MULTILATERALES
ECUATORIANOS EN PROCESOS COMERCIALES**

Tesis presentada como requisito para obtener el
Grado de Magíster en Ciencias Internacionales y Diplomacia

AUTOR:

LIC. XAVIER IVÁN LEYTON HERNÁNDEZ

TUTOR:

ECON. GILBERT ZAMBRANO ANDRADE MSc

GUAYAQUIL-ECUADOR

2016



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

Instituto Superior de Postgrado en Ciencias Internacionales

“Dr. Antonio Parra Velasco”

Maestría en Ciencias Internacionales y Diplomacia

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

LICENCIADO XAVIER LEYTON HERNANDEZ

DECLARO QUE:

El trabajo de titulación “ ANÁLISIS DE LA PROFESIONALIZACIÓN DE AGENTES DE NEGOCIOS MULTILATERALES ECUATORIANOS EN PROCESOS COMERCIALES “ previa a la obtención del título de Magister en Ciencias Internacionales Y Diplomacia, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del trabajo de titulación referido.

Guayaquil enero del 2016

EL AUTOR

Lic. XAVIER LEYTON HERNANDEZ

AGRADECIMIENTO

A mis profesores, quienes han sido mi guía e inspiración para poder llegar a este punto de mi formación humana, académica y profesional. A ellos que con su ejemplo, dedicación, confianza me dieron su ayuda y palabras de aliento en especial a William y Joaquín que lo hicieron en los últimos días cuando todo se complicaba.

Gracias

DEDICATORIA

A MIS PADRES POR SU AMOR, PROTECCIÓN Y CONFIANZA

Y

A el Dr. MANUEL ALEJANDRO LEYTON donde esté, quien me enseñó que aunque con dolor, se pueden cumplir las metas, a ti, este Humilde Homenaje Hermano de mi alma Xavier.

CARTA DE APROBACIÓN

En mi calidad de catedrático del Instituto Superior de Postgrado en Ciencias Internacionales y designado Asesor por la Comisión Académica.

CERTIFICO:

Que he analizado el Trabajo de Grado presentado por el SR LIC. XAVIER LEYTON HERNÁNDEZ como requisito previo a la aprobación y desarrollo de la investigación para optar por el Grado Académico de Magíster en Ciencias Internacionales y Diplomacia.

El problema de investigación se refiere a:

ANÁLISIS DE LA PROFESIONALIZACIÓN DE AGENTES DE NEGOCIOS MULTILATERALES ECUATORIANOS EN PROCESOS COMERCIALES

Presentado por:

SR. LIC. XAVIER IVÁN LEYTON HERNÁNDEZ
C.C.: 090716920-5

ASESOR. ECON. GILBERT ZAMBRANO ANDRADE MSC

CERTIFICACIÓN ANTIPLAGIO

HABIENDO SIDO NOMBRADO COMO TUTOR DE ESTA TESIS DE GRADO Y SIENDO REQUISITO PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE MAESTRIA EN CIENCIAS INTERNACIONALES Y DIPLOMACIA, PRESENTADA POR EL EGRESADO:

XAVIER IVÁN LEYTON HERNÁNDEZ con C.C. 090716920-5

CON EL TEMA:

**ANÁLISIS DE LA PROFESIONALIZACIÓN
DE AGENTES DE NEGOCIOS MULTILATERALES ECUATORIANOS
EN PROCESOS COMERCIALES**

ASEGURO HABER REVISADO EL INFORME ARROJADO POR EL SOFTWARE ANTIPLAGIO "URKUND", Y QUE LAS FUENTES UTILIZADAS DETECTADAS POR EL MISMO EN EL TRABAJO EN MENCIÓN, SE ENCUENTRAN DEBIDAMENTE CITADAS DE ACUERDO A LAS NORMAS APA VIGENTES, POR LO QUE LA PRESENTE TESIS ES DE SU TOTAL AUTORÍA

Guayaquil, diciembre 2015

ECON. GILBERT ZAMBRANO ANDRADE MSC.

TUTOR DE TESIS

CONTENIDO

AGRADECIMIENTO	iii
Dedicatoria.....	iv
CARTA DE APROBACIÓN	v
CERTIFICACIÓN ANTIPLAGIO	vi
CONTENIDO	vii
RESUMEN.....	1
ABSTRACT.....	2
Introducción	3
CAPITULO 1	5
el problema.....	5
generalidades	5
ANTECEDENTES.....	6
JUSTIFICACIÓN E importancia.....	7
OBJETIVO GENERAL.....	7
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	8
DETALLE DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA DEL PAÍS.....	8
(POSICIÓN EN COMERCIO EXTERIOR).....	8
RUTA COMERCIAL HASTA EL 2025	8
AGRICULTURA.....	9
AGROINDUSTRIA.....	9
INDUSTRIA INTERMEDIA	10
ANÁLISIS DE LOS ARANCELES.....	10
DEUDA PÚBLICA.....	11
CONTROL DE LA DEVALUACIÓN Y PREVENCIÓN.....	12
ANÁLISIS DEL COMERCIO EXTERIOR LOS DE BUEN Y MAL DESEMPEÑO.....	15
CAPITULO 2	17
MARCO TEÓRICO	17
2.1 IMPORTANCIA DE LA PROFESIONALIZACIÓN DE LOS NEGOCIADORES	17
2.2 Concepto de integración.....	18
2.3 Características de los procesos de integración	19
2.4 Tipologías de integración.....	19
2.5 Clasificación de la integración según sus grados	20
DIFERENCIA entre integración y globalización.....	20

La negociación	21
ESTRUCTURA Y organización	23
DEL APOYO DIPLOMÁTICO EN PAÍSES DESARROLLADOS	23
JAPÓN.....	23
REINO UNIDO VALOR DE LA EXPERIENCIA ECONÓMICA	24
ESTADOS UNIDOS, INTELIGENCIA ECONÓMICA Y DIPLOMACIA DEL NEGOCIO.....	25
También tienen tres principios básicos.....	26
FRANCIA.....	28
MODELOS DE DESARROLLO QUE IMPLEMENTAN DIFERENTES GOBIERNOS30 DEBEN SER OBSERVADOS Y ANALIZADOS POR EL NEGOCIADOR ECONÓMICO aSIGNADO.....	30
1. MODELOS BASADOS EN RECURSOS NATURALES.....	30
1.1 MODELO DE SCHUMPETER .- (EMPRESARIO INNOVADOR)	30
1.2. MODELO DE DENISON.....	31
1.3. Modelo de ROBERT SOLOW.....	31
1.4. MODELO DE DRUCKER O PRODUCCIÓN COMPARTIDA O TERCERIZACIÓN CON MANO DE OBRA BARATA	31
MODELOS BASADOS EN ESTRATEGIA DE INVERSIÓN	32
1. BIG PUSH DE ROSENSTEIN RODAN Y EL TAKE OFF DE ROSTOW ...	32
1.2. Rostow (take off) despegue.....	32
INVERSIONES EN INFRAESTRUCTURA INVERSIONES PRODUCTIVAS.....	32
1.3.1 KINDLEBERGER.....	32
1.3.2 HIRSHMAN la estrategia del desarrollo desequilibrado en que plantea todo lo contrario	33
CAPÍTULO 3	33
CONCLUSIONES.....	35
RECOMENDACIONES.....	35
ESTRUCTURA INTERNA	36
PUESTA EN MARCHA.....	36
NEGOCIACIONES INTERNACIONALES	38
A que se llama negociación.....	38
¿Qué se entiende por negociación internacional?.....	38
TIPOS DE NEGOCIACIONES INTERNACIONALES	38
NEGOCIACIONES BILATERALES	38
OTRA DEFINICIÓN.....	39
La negociación bilateral	39
BRICS.....	39
La tesis BRIC.....	41

Soñando con los BRIC: Rumbo a 2050	42
El informe de la carta recordativa (2004)	42
Estudio de área económica página 34.....	44
BRIC en 2050	44
Crecimiento según Goldman Sachs categorías	44
CRÍTICAS.....	44
NEGOCIACIONES MULTILATERALES.....	47
Los acuerdos multilaterales	47
NEGOCIACIONES REGIONALES Y POR BLOQUES.....	48
OTROS TIPOS DE NEGOCIACIONES.....	49
Pasos para negociaciones bilaterales y multilaterales	49
Tipos de negociación.....	50
Preparación:	50
Apertura.....	50
Intercambio de propuestas:	50
La negociación bilateral	51
Elementos de un Acuerdo Comercial Bilateral	51
Acuerdos Bilaterales Personales y Empresariales	51
Cuáles son los principios a seguir en una negociación internacional	52
¿Cómo cerrar una negociación internacional?	52
CAPITULO 4	54
ACUERDOS SOBRE SUBVENCIONES Y MEDIDAS COMPENSATORIAS.....	54
RESUMEN HISTÓRICO	54
PRACTICAS DESLEALES.....	54
ESPECIFICIDAD	55
NO ESPECIFICIDAD	55
SUBVENCIONES PROHIBIDAS.....	56
Subvenciones no compensables	56
PERJUICIO GRAVE	56
DESPLAZAMIENTO O OBSTACULIZACIÓN DE LAS EXPORTACIONES	57
COMERCIO INTERNACIONAL	58
ORIGEN DEL COMERCIO INTERNACIONAL.....	59
VENTAJAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL.....	59
BLOQUES DE INTEGRACION REGIONAL	60
Área de Preferencias Comerciales:	61
Zona de Libre Comercio o Área de Libre Comercio.....	61
Unión Aduanera:.....	61

La Unión Aduanera desde el punto de Vista de Acuerdo a Jacob y viner	62
Por qué implementar Uniones Aduaneras.....	62
Acuerdo Comercial entre los Países de la asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	67
Acuerdo de Alcance Parcial No. 29 con México	68
Acuerdo de Complementación Económica No. 65 con Chile	68
Acuerdo Comercial entre los Países Miembro de la Comunidad Andina.....	68
Acuerdo de Complementación Económica No. 59 – Mercosur	68
Por qué es importante firmar tratados de libre comercio	70
CONTINGENCIA A LAS IMPORTACIONES.....	70
Aspectos positivos de la restricción a importaciones.....	72
Aspectos negativos de la restricción de importaciones	74
Algunos organismos de complementación Económica.....	76
ORGANISMOS DE COOPERACIÓN FINANCIERA	77
ORGANISMOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA	77
PRIMERA FERIA VIRTUAL COMECIAL SCALING	78
ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION	78
Comunidad Andina (CAN).....	79
La Zona de Libre Comercio (ZLC).....	80
Áreas de Integración.....	81
MERCOSUR.....	82
LA UNIÓN EUROPEA Y SU NEGOCIACIÓN CON ECUADOR.....	86
ECUADOR SE INSERTA EN EL MERCADO GLOBAL.....	87
EUROPA OBTIENE ACCESO PREFERENCIAL EN ECUADOR.....	87
ACUERDO COMERCIAL ECUADOR-UNIÓN EUROPEA:	88
UN HITO EN LAS RELACIONES BILATERALES	88
¿Cuáles son los beneficios claves del Acuerdo?.....	88
UNASUR	91
Unión de Naciones Suramericanas.....	91
Historia de la Unasur	91
SALVAGUARDIAS.....	92
Comunicado oficial: nuevo sistema de salvaguardias	93
ANÁLISIS DEL PAÍS	97
RIESGO PAÍS	97
¿QUÉ MIDE EL RIEGO PAÍS?.....	98
Análisis de la deuda en bonos	98
Otros factores de riesgo	99

Riesgo económico	100
El riesgo financiero	100
CONCEPTOS GENERALES.....	101
Medidas Antidumping	101
Dumping	101
¿CÓMO SE COMPARA?	103
El precio al que el país exportador vende un producto similar en un tercer país, o de menor venta.....	103
Daño y amenaza de daño.....	105
Las investigaciones antidumping.....	107
Iniciación de una investigación antidumping.....	107
Procedimiento de INVESTIGACIÓN.....	109
Aplicación de las medidas antidumping.....	111
Medidas Provisionales.....	111
Derechos antidumping	112
Aviso Público de las Medidas Antidumping y Conclusión de las Investigaciones Antidumping.....	115
Estrategias y medidas gubernamentales que incentivan la promoción de nuestros productos ecuatorianos en el mercado extranjero.....	115
MEDIDAS ARANCELARIAS	118
BIBLIOGRAFÍA.....	119

TEMA: “ANÁLISIS DE LA PROFESIONALIZACIÓN DE AGENTES DE NEGOCIOS MULTILATERALES ECUATORIANOS EN PROCESOS COMERCIALES”

Ing. Xavier Iván Leyton Hernández

RESUMEN

La diplomacia económica era en antaño una diplomacia simplemente comercial antiguamente. los cónsules no eran más que comerciantes delegados por sus pares y confirmados por un soberano, para ejercer actividad Diplomática, especialmente funciones cuasi-administrativas presidiendo las colonias extranjeras luego negociando tratados con cláusulas esenciales, libertad de movimientos, de actividades comerciales, actividades de franquicias y apertura para negocios de los países de extremo oriente. Esas actividades diplomáticas se tornan en la actualidad también económica. En el actual proceso globalizador a todo nivel no se reemplaza la Diplomacia convencional lo que se ha convertido en un complemento inseparable. La diplomacia económica no solo es la expresión de una política exterior ya que afectan a lo más profundo de las economías nacionales (mediciones del estado en los mercados), siendo estos estudios en la actualidad los que ordenan, gestionar la globalización de la economía mundial, es decir estrategias de política económicas. Tanto más cuanto en materia económica es necesario decidir rápido en la medida que las crisis económicas y las negociaciones contractuales entre países no esperan. Todos los países del mundo a los ministerios de economía los están Internacionalizando cada vez más, Perú lleva en esto más de diez años Colombia 13 y Brasil muchos años mas no sin antes saber que en Europa (Unión Europea) cada ministerio aspira tratar directamente los asuntos de su competencia. Este trabajo propone una guía para demostrar que los elementos de la nueva situación globalizadora, en la diplomacia económica radica en que el ministerio de asuntos exteriores no es dominante y que debería en su red de embajadas dar espacio amplio a la diplomacia macroeconómica.

Palabras clave: NEGOCIACIONES INTERNACIONALES – ENCARGADOS DE NEGOCIOS – PROCESOS DE NEGOCIACIÓN

TOPIC: Profesionalization Analysis of Multilateral Ecuadorian Business Agents In Trading Processes

LIC. Xavier Iván Leyton Hernández

ABSTRACT

In previous years our diplomacy was just a commercial agreement, our consulates were only delegated or assigned and confirmed by our king, in order to represent only administrative duties, introducing to other colonies our king and negotiating treaties with special clauses. These diplomatic activities continue in the same manner as previously and only in an economic process. At present where we are in global economy, it still does not replace our conventional diplomacy and has become an inseparable compliment to our diplomacy bylaws, our economic diplomacy is not only an expression to foreign policies that affects our national economy, and by which we take rapid measures during economic crisis, the economic throughout the world, ministries are becoming international Peru during last 10 years as well as Colombia 13 years and brazil many more, this study gives us a guide to demonstrate that in our new globalized environment, our exterior ministry of business does not dominate and it should, we thin their network of embassies, giving us an open space to the new micro-economy of the present .

Keywords: International Business – Business manager – Negotiation processes

INTRODUCCIÓN

Como línea epistémica, este trabajo presenta un análisis crítico de las políticas económicas y de las negociaciones diplomáticas, desde el enfoque liberal de la economía.

Ya hace varios siglos atrás, existían ideas integracionistas y de cooperación entre países, especialmente entre aquellos que comparten un territorio en común. Usualmente en estas últimas cinco décadas del siglo XX, los fenómenos de integración se han hecho mucho más comunes. Características más actuales del mundo, como son la creciente globalización sobre todo en la década del 90, acompañado del predominio de un modelo económico de libre mercado el cual se nutre del intercambio entre los Estados-nación, ha hecho necesario adoptar medidas tendientes a mejorar la posición negociadora frente a otros Estados. Esto último se ha logrado por medio de los procesos de integración regional, que permiten a los países negociar como bloque.

Cabe destacar que muchos de estos procesos integradores, no solo han ido desde un punto de vista político, sino mucho más profundo como lo es el económico y monetario, entendiéndose hasta moneda común.

Los representantes o las personas designadas para representarnos en el exterior deben necesariamente tener formación en negociaciones bilaterales internacionales, son la punta de flecha del comercio internacional y primeros en la expansión y publicidad de los productos Ecuatorianos en el exterior, la prueba más palpable se dio el mes anterior en Panamá que de 16000 personas y delegados a la cumbre 13000 iban por realizar negociaciones bilaterales y negocios.

Es por lo tanto de suma importancia el estudio de maneras de negociaciones bilaterales y de comercio exterior ya que nuestro país carece de negociadores peritos en el tema, siendo el mismo netamente técnico

Recordando que La formación de este tipo de bloques nace básicamente de una necesidad funcional, en que cada uno de los Estados que decide integrarse a un bloque, lo hace porque ve en ello una oportunidad de aumentar el bienestar de sus ciudadanos o simplemente por una cuestión de interés nacional.

En la actualidad existe una red de organizaciones internacionales, en donde su principal objetivo es satisfacer las necesidades de sus ciudadanos y manejar un ambiente multilateral mucho más consolidado y sin ningún tipo de conflictos, sobre todo políticos. Y a que recordemos que se realiza este tipo de integración para poder avanzar y progresar en todos los ámbitos posibles que generen en si un éxito social.

CAPITULO 1

EL PROBLEMA

GENERALIDADES

En la mayoría de los países desarrollados y aunque los ministerios de asuntos exteriores no están ausentes, son los ministerios de economía los que dirigen la diplomacia económica ALBARES, Jose (La diplomacia Económica y Mediación del Estado en el Mercado)

A todo esto contribuye la actual revolución en las tecnologías de la información y comunicación TIC, lo que ha favorecido el desarrollo veloz de una diplomacia, tanto más en materia Económica debido a que los contratos y negociaciones bilaterales no esperan, los ministerios de economía se internacionalizan cada vez más, y a nivel del ámbito mundial cada ministerio aspira a tratar directamente los asuntos de su competencia

Las empresas a nivel internacional han aprendido a actuar por si mismas restando competitividad al aparato estatal es decir sin recurrir a las embajadas, se notó que ciertas empresas y otros grupos de poder condicionan la diplomacia económica de los estados.

Hasta los países más pequeños en la actualidad a nivel mundial promocionan sus productos los que fueren y de la índole que sean, industrializados, agrícolas, turísticos, recordando que la diplomacia económica y la red de embajadas y consulados pueden englobar la diplomacia macroeconómica, por lo que los

principales países del mundo preparan a los agentes de negocios, para que cumplan un papel predominante, en las negociaciones bilaterales con otras naciones

ANTECEDENTES

Las relaciones económicas internacionales, como los flujos financieros e intercambio comerciales gana cada vez más en volumen y fluidez mientras que la diplomacia como tal se ha mantenido mas como cooperación política internacional.

Sin embargo la diplomacia económica no solo juega un papel relevante en todo lo anterior, si no que de forma creciente se afirma como objetivo autónomo y prioritario de toda acción anterior.

En la actualidad los gobiernos invitan a sus embajadores cónsules y agregados a interesarse por las exportaciones y las inversiones de sus nacionales la diferencia es que ahora esta actividad tiene a constituirse en un elemento central de la actividad diplomática en muchos países en especial los desarrollados

Definimos la diplomacia económica como la utilización de la capacidad de influencia política de los Estados a favor de sus intereses económicos en los mercados internacionales. No ha reemplazado a la diplomacia política convencional pero se ha convertido en su elemento inseparable. La diplomacia económica negocia la libertad de exportar y de invertir más allá de las fronteras nacionales.

Desde ese punto de vista una diplomacia que no se especializa en la promoción económica, o carece de una sólida formación en dicho terreno, corre el riesgo de ver devaluado su papel en los estados modernos.

JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

Hay que hacer notar, que esta investigación es importante porque a través de la misma, ayudaremos a la profesionalización de los agentes de negocios del servicio de relaciones exteriores del Ecuador los mismos que deben estar capacitados para interpretar las necesidades de negocios y expansión de un país, a mi manera de pensar deben ser los principales promotores en el impulso de nuevos caminos para el desarrollo agroindustrial, comercial, textil, metalmecánica, pesquero, piscicultor etc. Siendo la punta de lanza del comercio exterior comprendiendo la evolución de los diferentes mercados y su entorno económico.

Es importante mencionar que este es un estudio basado en que el Ecuador carece de negociadores, capacitados desde la escuela orientados a negociaciones puras, por lo que damos ciertas pautas a usarse en la preparación de los mismos.

OBJETIVO GENERAL

Analizar la necesidad de conocimientos para preparación y la profesionalización de los agentes de negocios del Ecuador, para la proyección del país hacia los diferentes países para proceder a abrir mercados para negociaciones bilaterales e internacionales como de comercio exterior e internacionalización de la economía.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Definir estrategias a seguir dentro de un entorno económico cambiante propio de un país en desarrollo.
2. Evaluar la factibilidad de una negociación bilateral.
3. Preparar de un proyecto de inversión y la evaluación del mismo.
4. Entender la filosofía del Marketing y su aplicación en su misión.
5. Comprender en su totalidad el comercio internacional.
6. Complementación de conocimientos

DETALLE DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA DEL PAÍS

(POSICIÓN EN COMERCIO EXTERIOR)

RUTA COMERCIAL HASTA EL 2025

Dicen que dos cabezas piensan mejor que una, premisa que, el sector privado oferto al gobierno a inicios de este año, todos piensan y afirman que eso desarrollara la economía nacional.

La actual ministra planteo un programa que se llama ecuador productivo 2025 en diez años la ministra explico generaría al menos 312.000 empleos.

Como funciona, empresarios y gobierno trabajaran en el incremento de la producción de 17 sectores todos aquellos para exportar cacao, palma, café, madera, flores, balanceados, pesca, lácteos, plásticos, tuberías de acero, válvulas, línea blanca, cables, transformadores, línea de farmacia, agroquímicos y equipo agrario.

Cada segmento tiene un estimado de inversión necesario para reemplazar las importaciones.

Según los cálculos del ministerio es necesario una inversión de 10.500 millones el resultado sería de 31.000 millones de ingresos en agricultura, agroindustrias, industrias intermedias y finales.

AGRICULTURA

Aunque es el afán del gobierno, el cambio de la matriz productiva la producción de los productos tradicionales se mantendrá la producción actual de los mismos, se propone optimizar dichos cultivos como ejemplo el Cacao, el programa gubernamental sugiere una inversión de 400 millones en la próxima década los frutos serian 3.250 millones y 100.000 mil puestos de trabajo.

Se tendrá que elevar la inversión haciendo ingentes gastos en los rubros ya mencionados, aunque la lógica dice que se debe mejorar la tecnología en el sector, suelos aptos.

AGROINDUSTRIA

Opino que industrializar el agro sería lo apropiado, es decir se debe el dar el salto a la gran producción con valor agregado esos objetivos costara más o menos unos 4.600 millones de dólares al momento opinan los industriales que antes de hablar de inversión se debe brindar estabilidad jurídica es decir que las leyes y políticas tributarias no se modifiquen constantemente opino que no hay que ser muy entendido en la materia para saber que si existe ambiente incierto, eso genera resistencia al sector privado

se está trabajando a la fecha en acuerdos con el gobierno en ejes para obtener la estabilidad solicitada.

INDUSTRIA INTERMEDIA

Plásticos agroquímicos línea blanca, tuberías de acero, válvulas, transformadores, equipos agrarios, en cuanto a estos rubros el gobierno por medio del ministerio coordinador de la producción es remplazar las importaciones por producto local, se tiene previsto instalar hasta el 2025, 38 plantas de estos tipos de productos, aunque habrá problemas en donde colocar la producción.

ANÁLISIS DE LOS ARANCELES

Siguiendo con el análisis para tomar posición de negocios lo principal es saber cómo es el entorno país es saber qué es lo que sucede en el mismo en área de exportación importación y sobre todo impuestos salvaguardas aranceles que son las reglas del juego económico o la protección de un país.

En la lista se encuentran 2.800 sub partidas afectadas por la salvaguardias arancelarias, para acortar este estudio didáctico para aquellos que tengan la oportunidad de relacionar económicamente al país, con otros las he clasificado de acuerdo a los porcentajes que van de 5 % al 45 % esto significa a buen entendedor que se encarecerá de acuerdo con los comerciantes una gran cantidad de productos de consumo personal.

DEUDA PÚBLICA

El gobierno amplió desde el año pasado, las fuentes de financiamiento aunque a mi entender después de 28 años en finanzas las condiciones son poco favorables, en menos de un año, por ejemplo la emisión de bonos de deuda externa, cambió sus características.

En junio el interés que pagaba el estado por 2.000 millones en bonos fue 7.9 % anual..

Nueve meses después el país vuelve a emitir papeles por 750 millones de dólares a cinco años, pero esta vez a 10.5 % de interés es decir tres puntos porcentuales más, aunque a inicios del 2014 los medios de comunicación masivos difundieron que el gobierno cuestionaba este tipo de transacciones internacionales.

Los créditos chinos tienen una tasa de 7 % unido ya a los préstamos por 7.500 millones de dólares ya desembolsados; al momento el país necesita recursos para cumplir con su presupuesto de inversión, las autoridades postergan el cumplimiento de estas obligaciones en beneficio de la liquidez. El Código Orgánico de Planificación y Finanzas Públicas en su artículo 124, limita el endeudamiento público al 40 % del PIB. Se registran nuevas contrataciones de crédito con Tailandia, China, y empresas privadas del sector petrolero.

Recientemente se otorgó la concesión de campos maduros a SCHUNLBERGER POR 4.810 millones a 20 años con el cálculo a 26 dólares ellos obtendrían en el punto más bajo de pago 9.800 millones.

De acuerdo a la información recogida de los medios de comunicación masivos, debido a la falta de liquidez, con los 1000 millones obtenidos se cancelaron 650 millones en obligaciones por bonos, parte de gastos en salarios y décimos del sector público.

Las operaciones crediticias y contrataciones de deuda recientes varían en cuanto a plazos y tasas.

Los bonos de deuda americanos a 5 años los de mayor rotación por el tiempo pagan 1.56 %

Otras cifras la deuda interna en el año 2007 estaba en 3.239 millones.

En la actualidad es de 28.789 millones de dólares es decir aumento en más de 10.000 millones.

CONTROL DE LA DEVALUACIÓN Y PREVENCIÓN

Dependiendo de las negociaciones bilaterales o multilaterales y de la moneda a usar en las negociaciones se deben tener los controles necesarios o realizar sobre la marcha las diferentes tipos de desinversiones como amerite la situación, en la actualidad estamos afectados sobre todo por las negociaciones que tenemos con China.

¿Porqué?, la explicación es sencilla y debe ser medida a futuro, a priori por los negociadores de cancillería.

Ejemplo la devaluación del yuan conlleva, un reto a los exportadores ecuatorianos que son la causa de defensa de negociaciones, los productos ecuatorianos se encarecerán en el mercado chino, lo que provoca que pierdan

competitividad y se observa o se predice que las compras asiáticas bajen, mientras que las importaciones se abaratan.

El yuan registra la peor caída en dos décadas y se mantendrá a la baja la devaluación es de 1.86 % y creo que demorara por los menos dos años en recuperarse.

Recuerden que el camarón ecuatoriano como ejemplo paga el 22 % que se desglosa en un 5 % de arancel más 17 % de valor agregado IVA, es muy pronto para averiguar en cuanto bajaran pero hasta el momento van en cifras de un 40 % recordando en este ejemplo que Ecuador el año pasado vendió 150 millones de dólares en camarón a China, en cuanto al banano el Ecuador vendió 10 millones de cajas de banano y se cree que descenderá al menos a 8 millones.

Los negocios con China también se forman de otros rubros a agosto del 2015 se han negociado 88 millones en banano, balsa por 31 millones de dólares, desperdicios de metales (reciclados) cobre aluminio, rosas.

Mi opinión es que se acerca una guerra cambiaría el banco de china la considera como una devaluación excepcional, y como una reforma de libre mercado, pero los estudiosos observan que se trata porque las exportaciones se desplomaron en un 8 a 9 % en julio y agosto, les expongo este caso porque en estos casos prácticos y vigentes lo que se aprende es que china trata de apuntalar la competitividad del país en mercados internacionales.

Recientemente el Yuan fue incluido en la cesta de monedas del FMI para los derechos especiales de giro DEG.

Para otros expertos consultados “es que es una estrategia para liberar la moneda “ y demostrar estabilidad para su inclusión en la cesta de monedas del DEG (derechos especiales de Giro)

Recuerden que un Yuan más débil abarata las exportaciones chinas, aunque en estos casos ciertos países también podrían abaratar su moneda con o medida de represalia.

Los menos perjudicados y los ganadores en la caída es el Euro que toma posición llegando a 1,107 para la venta.

Que ocasiona en Sudamérica las monedas se devaluaron, el sol peruano cayo al mínimo de los últimos 6 años, porque él porque es simple, los inversionistas se refugiaron en el dólar ante temores sobre la salud de la economía china, el sol se devaluó en un 0.44 %. Es decir al cambio 3.218 en cambio Colombia se debilitó en 3,2342 y la moneda mexicana se cotizó en 16.34 por dólar.

ANÁLISIS DEL COMERCIO EXTERIOR LOS DE BUEN Y MAL DESEMPEÑO

El segundo semestre del 2015 no arrojó buenos resultados para el comercio Exterior del Ecuador tenemos una caída de \$ 3.601 millones de ingresos por exportaciones entre la comparación del 2014 y 2015.

La balanza comercial por la baja de petróleo registro un saldo negativo de \$ 1.216 millones resultado que refleja un aumento del déficit comercial.

No obstante tenemos sobre abastecimiento de Atún procesado y camarón de Asia la Balanza comercial no petrolera tuvo un déficit de 2.810 millones menor al de los tres últimos años aunque estamos en la espera del niño lo que causa temor al exportador.

En rendimientos, con un poco menos de 18 millones la harina de pescado es el de mayor crecimiento en cuanto a valores FOB es decir puesto en muelle, también ha habido desempeños importantes en elaborados del mar, frutas, carros maderas terciadas y prensadas.

Entre los tradicionales Banano y cacao tanto en grano como elaborado destacaron por crecimiento no solo en volúmenes si no en dinero, El cacao no paro de crecer con 375 millones aumento la Pepa de oro en un 25 % no se paró de sembrar en especial la variedad CCN-51 de mayor productividad.

El banano y plátano que se los clasifica por error aunque no son lo mismo, subió en 8.4 % se coronaron con cifras históricas de \$1.479 millones FOB.

Los negativos manufacturas de cuero, plástico y caucho, los enlatados de atún y otras manufacturas textiles, los productos mineros y los bienes terminados de papel y cartón influyeron en la balanza comercial negativa.

Los extractos de aceite y vegetales, las prendas de vestir de fibras textiles, jugos y conservas de frutas, tabaco en rama, flores, frutas naturales, camarón y café en grano y elaborado en estos se detectó que siguieron en caída.

NOTA: al elaborar este pequeño estudio de los productos de buen y mal desempeño en comercio exterior debo anexar que con la devaluación en china y la caída de las bolsas el efecto tendrá un peso importante en lo que pasara durante el resto del año en curso.

CAPITULO 2

MARCO TEÓRICO

2.1 IMPORTANCIA DE LA PROFESIONALIZACIÓN DE LOS NEGOCIADORES

Ya hace varios siglos atrás, existían ideas integracionistas y de cooperación entre países, especialmente entre aquellos que comparten un territorio en común.

Usualmente en estas últimas cinco décadas del siglo XX, los fenómenos de integración se han hecho mucho más comunes. Características más actuales del mundo, como son la creciente globalización sobre todo en la década del 90, acompañado del predominio de un modelo económico de libre mercado el cual se nutre del intercambio entre los Estados-nación, ha hecho necesario adoptar medidas tendientes a mejorar la posición negociadora frente a otros Estados. Esto último se ha logrado por medio de los procesos de integración regional, que permiten a los países negociar como bloque.

Cabe destacar que muchos de estos procesos integradores, no solo han ido desde un punto de vista político, sino mucho más profundo como lo es el económico y monetario

La formación de este tipo de bloques nace básicamente de una necesidad funcional, en que cada uno de los Estados que decide integrarse a un bloque, lo hace porque ve en ello una oportunidad de aumentar el bienestar de sus ciudadanos o simplemente por una cuestión de interés nacional. Es por esta razón las relaciones internacionales forman parte del supuesto de la incapacidad del estado moderno de satisfacer las cada vez más complejas necesidades de interés nacional. Para colmar esa carencia, propone la creación paulatina de una red de

organizaciones internacionales, en donde su principal objetivo es satisfacer las necesidades de sus ciudadanos y manejar un ambiente multilateral mucho más consolidado y sin ningún tipo de conflictos, sobre todo políticos. El objetivo de la integración es el de avanzar y progresar en todos los ámbitos posibles que generen en si un éxito social.

2.2 CONCEPTO DE INTEGRACIÓN

De acuerdo a los tratadistas liberales, existen básicamente dos formas de establecer relaciones internacionales en materia de intercambio comercial, la cooperación que incluye acciones destinadas a disminuir la discriminación desde un punto de vista político, y como es el caso de acuerdos internacionales sobre políticas comerciales y la integración que comprende medidas conducentes a la supresión de algunas formas de discriminación, como lo es la eliminación de barreras al comercio, recordemos pues que en síntesis el objetivo con el cual se dan estos procesos es tanto desde al ámbito político como económico ya que se da para mejorar las relaciones entre países y se disminuya cualquier tipo de conflicto y de igual forma para mejorar las condiciones y restricciones sobre todo en ámbitos de intercambio comercial y así procurar que exista menos barreras para obtener un mejor beneficio.

León Lindbergh define la integración como "los procesos por los cuáles las naciones anteponen el deseo y la capacidad para conducir políticas exteriores e internas clave de forma independiente entre sí, buscando por el contrario tomar decisiones conjuntas o delegar su proceso de toma de decisiones a nuevos órganos centrales".

Por su parte Jorge Mariño dice "se entiende por proceso de integración regional el proceso convergente, deliberado (voluntario) –fundado en la solidaridad-, gradual y progresivo, entre dos o más Estados, sobre un plan de acción común en aspectos económicos, sociales, culturales, políticos, etcétera.

2.3 CARACTERÍSTICAS DE LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN

1. Es usual que los Estados a juntarse sean de estados soberanos.
2. Los Estados emprenden el proceso integrador en forma voluntaria
3. Como todo proceso se debe avanzar por etapas, es decir, el proceso debe ser gradual.
4. Las etapas deben ser cada vez más profundas y dispersas; de allí la necesidad de la progresividad y la convergencia del proceso.
5. Por último, el proceso de integración se inicia con acercamientos económicos, pero lentamente también va abarcando e incluyendo nuevos temas de las áreas sociales, culturales, jurídicas, y hasta políticas de los países miembros.

2.4 TIPOLOGÍAS DE INTEGRACIÓN

Es de suma importancia considerar los factores políticos que influyen en la evolución del proceso, como condicionantes de su éxito o fracaso, ya que posteriormente será en un solo entorno en donde lo político conllevara a un mejoramiento económico y posteriormente social, haciendo referencia a una variedad de factores entre los que se pueden mencionar el nivel de integración, el alcance de la integración, la homogeneidad cultural de las distintas unidades y la calidad de los beneficios que se obtienen de la integración

A. Integración territorial

B. Integración nacional

C. Integración social

2.5 CLASIFICACIÓN DE LA INTEGRACIÓN SEGÚN SUS GRADOS

Tomando en cuenta que la integración es un proceso, el cual pasa por diversas etapas en forma paulatina y progresiva, es posible establecer una clasificación según el grado de integración, donde cada una de las etapas o grados tiene ciertos rasgos esenciales que la distinguen tanto de la etapa inmediatamente anterior:

A. Acuerdos Preferenciales

B. Zona de preferencias arancelarias

C. Zona de libre comercio

D. Unión aduanera

E. Mercado común

F. Unión económica

G. Integración económica completa

DIFERENCIA ENTRE INTEGRACIÓN Y GLOBALIZACIÓN

La diferencia sustantiva entre la integración y la globalización económica está dada por cuatro factores: La globalización económica es más amplia y general, y contiene en menor grado el elemento explícito o voluntarista de política que existe en la integración.

En otras palabras, la integración presupone un grado de negociación y, por mínima que sea, de igualdad entre las partes. La globalización económica, en cambio, es un proceso impuesto por un contexto externo y en el que los términos de la accesión están, por lo general prescritos a priori.

"A pesar de su orientación economicista, la integración se plantea por lo común como un proceso de transfronterización de países, y no sólo de empresas y economías. En este sentido, y a pesar de su base tecnocrática, la integración involucra a múltiples actores sociales y a factores de producción más allá del capital".

"La integración es un concepto eminentemente regional, o constitutivo de bloques, antes que un proceso de tri-lateralización a escala planetaria de esos mismos bloques".

"Finalmente, la integración carece de la orientación determinista de la globalización" (Nef, 1994: 12)

Es innegable, no obstante, que los procesos de integración real han facilitado el posterior proceso de globalización económica y que ambos han sido siempre liderados por los sectores de punta en la economía. Este fue el caso de las grandes empresas industriales y extractivas en los años 60 y del capital financiero y las comunicaciones en los años 90.

LA NEGOCIACIÓN

Es el proceso por el cual las partes interesadas resuelven conflictos, acuerdan líneas de conducta, buscan ventajas individuales o colectivas, procuran obtener resultados que sirvan a sus intereses mutuos. Se contempla generalmente como una forma de resolución alternativa de conflictos o situaciones que impliquen acción multilateral.

La importancia del buen desempeño de las relaciones internacionales en el desarrollo, político, comercial, cultural a nivel mundial es primordial hoy día para el logro del desarrollo integral de las naciones.

No hay una sola nación que pueda considerarse autosuficiente así misma y que no necesite del concurso y apoyo de los demás países, aun las naciones más ricas necesitan recursos de los cuales carecen y que por medio de las negociaciones y acuerdos mundiales suplen sus necesidades y carencias en otras zonas.

Las condiciones climatológicas propias de cada nación la hacen intercambiar con zonas donde producen bienes necesarios para la supervivencia y desarrollo de áreas vitales entre naciones. El desarrollo del comercio internacional hace que los países prosperen, al aprovechar sus activos producen mejor, y luego intercambian con otros países lo que a su vez ellos producen mejor.

ESTRUCTURA Y ORGANIZACIÓN

DEL APOYO DIPLOMÁTICO EN PAÍSES DESARROLLADOS

JAPÓN

El apoyo a las empresas se organiza en los países desarrollados de maneras muy distintas, rara vez ejecutada por asuntos exteriores normalmente las conducen organismos dependientes de otros ministerios sabemos que aunque los países desarrollados utilizan su acción diplomática y exterior con fines comerciales Japón es el líder en este terreno (Atriun 1995-1996).

En Japón el poderoso MIT Ministerio de Industrias y Comercio tiende a armar desde la acción exterior, de su bien tramada diplomacia Económica la productividad interior.

Es una concepción que vincula la producción nacional, a la acción comercial exterior, implicando no solo al ministerio de asuntos exteriores o defensa, si no al propio Ministerio de educación.

Miles de funcionarios de este organismo son enviados durante parte de sus vacaciones por el mundo a fin de analizar competidores, precios, calidades, procedimientos, para que en sus informes se orienten a ciertos nichos de mercados y modalidades de fabricación.

Aunque sabemos que la obsesión diplomática del producto lo tiene Japón, seguido de EE.UU. la experiencia más larga la tiene INGLATERRA.

REINO UNIDO VALOR DE LA EXPERIENCIA ECONÓMICA

En el reino Unido el *foreign office* se interesa de cerca de los asuntos financieros y monetarios a pesar que el *Treasury* es el principal responsable, aunque comparte competencias con el DEPARTMENT OF TRADE AND INDUSTRY, DTI un potente ministerio con amplias competencias (Industrias, Comercio Exterior, energías, seguros) toma decisiones con un solo miembro del cabinet office que está bajo la autoridad directa del primer ministro, es como una secretaria general del primer ministro (Peter,F-1997).

El Reino Unido posee una organización centralizada enteramente administrativa integrada en el referido DTI, existe directamente lo que ellos llaman TRADE POLICY AND EXPORT PROMOTION que establece las políticas comercial internacional y dirige la promoción de las exportaciones en el exterior cuya ejecución depende totalmente, de los funcionarios de la *foreign office*, sin ser especializados en funciones económicas, se los incita a que adquieran experiencia en alguna oficina comercial este es un requisito primordial para ser embajador sin ser responsable el DTI participa en la gestión y en la orientación de los servicios comerciales a través de un órgano mixto JOINT EXPORT DIRECTORADE (Boletín, ICE.2702) de aquí proviene el 75 % de los funcionarios comerciales de las embajadas el reino unido tiene más de 1300 agentes en 215 secciones comerciales a nivel mundial.

Es importante señalar que Canadá Y Holanda tienen organizaciones cuasi idénticas a la BRITÁNICA.

ESTADOS UNIDOS, INTELIGENCIA ECONÓMICA Y DIPLOMACIA DEL NEGOCIO

El caso más estudiado es el de Estados Unidos, los máximos exponentes del liberalismo y responsables de los negocios Internacionales de esta Nación no tienen reparos en reconocer y proclamar que el apoyo a sus empresas es un objetivo central, de su de su política exterior y que los intereses comerciales son un entrada decisiva en la elaboración de esta política (se basa en la doctrina Monroe Económica financiera) se han dado de casos en que la política exterior del gobierno americano es agresiva, y prepotente con sus intereses.

Desde estos momentos ya se hablaba de la diplomacia económica y será una constante de la política exterior norteamericana apoyando la tradicional Diplomacia del Dólar, que se ejercía sobre el control del mismo en los países iberoamericanos.

El interés de EE UU, es por el fuerte y constante crecimiento del comercio exterior y el empleo vinculado, vemos que Clinton desde 1993 no dejó de promocionar eficazmente las exportaciones de las cuales dependen más de 12 millones de empleos o puestos de trabajo.

Y otro de los temas es que con el fin de la guerra fría gran parte de los recursos del servicio exterior americano, se reorientaron a hacia la diplomacia económica, y por ultimo comento que el estado americano en su doctrina de seguridad nacional prestan gran atención A su inteligencia económica. (Agustin, Ceresuela. seguridad)

Clinton orientó, por tantas publicaciones y discursos en lo que expresaba que todos los servicios Federales se reorientaban como se indicó a tareas claramente económicas. Más allá de su diplomacia dólar su estrategia fue simple.

Así comenzó a definir una docena de BEM o grandes mercados Emergentes (*big emerging markets*) Y todos los esfuerzos debían hacerse para penetrar en ellos.

Las características de estos mercados eran que las exportaciones sobrepasaran el 2010 a las del Japón y las de la Unión Europea, se los identificó como el campo de batalla económico del futuro, como lo dijo en su discurso Bill Clinton. (CLINTON,William.1994)

Estos en primera lista eran diez, México, Brasil, Argentina, China y Taiwán, Corea del Sur, Indonesia e India, en Europa, Polonia y Turquía, África del sur y para después aumentaron a Filipinas Singapur y Tailandia.

Todos estos BEM tienen población importante y potencial de fuerte crecimiento en sus economías, y representan polos regionales de crecimiento.

Se seleccionaron seis campos de actividad en que las empresas americanas son especialmente competitivas, tecnologías de la información, del medio ambiente, los transportes, de la energía, servicios financieros y salud.

TAMBIÉN TIENEN TRES PRINCIPIOS BÁSICOS

1. Preparan el terreno a las empresas americanas estableciendo reglas del juego favorables

2. Conocimiento de información estratégica se creó un sistema de inteligencia económica, es decir meten a la Cía. en la búsqueda de información industrial y comercial así como en la desestabilización de empresas y de estados competidores.

3. Se creó el *war room* que vigila permanentemente los mercados internacionales industriales o los proyectos en fase de negociación.

Los apoya el *advocacy network* lo integran veinte personas (red interministerial permanente que reúne actores políticos administrativos de Estado, defensa, tesoro, agricultura, agencia para el desarrollo internacional, eximan) y tienen relación de exportación, directa con el consejo económico nacional o el consejo de seguridad nacional de exportación.

En cuanto a los medios financieros existe un novísimo fondo especial (*WAR CHEST*) se destina a contrarrestar los créditos de ayuda a las exportaciones de los competidores a la dotación de dinero a los organismos de apoyo, como a los seguros de créditos a las exportaciones y al Eximbank, a dar garantía para las inversiones en el exterior con el (*overseas private investment corporation, OPIC*) Y tienen también el departamento que ejecuta los estudios de viabilidad de los proyectos (*us trade and development agency USTDA*) y para los pymes también tienen una agencia, conocida en nuestro país (la USAID) es *US Agency for International Development* analiza todos los proyectos financieros, en función de las empresas estadounidenses.

Con el fin de preparar a sus diplomáticos, hay un centro de formación en Virginia que reformo sus estudios poniendo énfasis en lo económico, es así que los embajadores de EE.UU. siguen un programa que se denomina

(diplomacia para una competitividad global) que incluye seminarios con ejecutivos de empresas americanas sobresalientes y sesiones de estrategia de negociaciones comerciales.

Esta estrategia tiene limitaciones también cuando el presidente y el congreso emite sanciones o las impone a vetado en 60 ocasiones a 35 países, los llaman estados gamberros, ejemplo la ley de D Amato Kennedy prohibió toda inversión extranjera en Irán y Libia en el sector de hidrocarburos superior a 40 millones.

Quienes manejan el marketing americano en el mundo es el *Trade Promotion Center* y el *National economic council*, formado por una treintena de personas muy cercanas al presidente.

FRANCIA

Francia ha reorientado las prioridades del servicio exterior hacia lo económico, aunque con ejes distintos a los americanos las prioridades de los franceses son cuatro, bien diagramadas.

1. Apoyo total y constante a sus empresas,
2. Apertura paulatina de las fronteras al comercio,
3. Estabilizar y regular el funcionamiento de los mercados, y
4. Contribuir a la construcción europea que encarna los objetivos anteriores a nivel regional.

En Francia toda la estructura de apoyo a las empresas que negocian a nivel mundial está en manos del ministerio de economía y hacienda, este ejerce

directamente su autoridad sobre la dirección de relaciones exteriores (DREE), responsable de toda la política económica francesa a través de sus auxiliares especializados, la base de las estrategias de mercado y comerciales nacen en el CENTRO FRANCÉS DE COMERCIO EXTERIOR, (CFCE), TIENEN UN SISTEMA DE INFORMACION DE NEGOCIOS A NIVEL MUNDIAL (CFME-ACTIN) y para promoción técnica, usan la COFACE para los seguros de crédito de exportación, y cierran el círculo con sus delegados de comercio quienes rastrean los negocios óptimos para las empresas francesas ya sea de construcciones, técnicas hidroeléctricas y mega contratos y quienes los refieren son los consejeros comerciales y económicos de las embajadas, la economía en la actualidad es uno de los pilares de la Diplomacia francesa, la función principal es la de impulsar Al exportador potencial, la estrategia la maneja los POSTE D' EXPANSION ECONOMIQUE (PEE), tiene total libertad de acción en el extranjero en la actualidad hay más de 180 en 120 países y se centran en información operacional y estratégica en los países emergentes, los franceses practican la política activa de apoyo a licitaciones francesas en todo el mundo, utilizan medios financieros y relaciones políticas bilaterales para situar sus empresas por delante de sus competidores .

FRANCIA junto a Estados Unidos, son los países en que sus presidentes tienen la mayor intervención en gobiernos a favor de sus empresas, intentan recoger dividendos económicos de sus posiciones políticos.(SACHS, Jeffrey.98)

MODELOS DE DESARROLLO QUE IMPLEMENTAN DIFERENTES GOBIERNOS

DEBEN SER OBSERVADOS Y ANALIZADOS POR EL NEGOCIADOR ECONÓMICO ASIGNADO

Normalmente los representantes económicos destacados a otros países desconocen por su falta de preparación, siquiera que modelo de desarrollo tiene el país al cual ha sido enviado, toco esta temática ya que es de importancia extrema que el negociador antes de ofrecer los productos que desea negociar bilateralmente. Debe conocer qué tipo de desarrollo implementa este gobierno.

1. MODELOS BASADOS EN RECURSOS NATURALES

1.1 MODELO DE SCHUMPETER .- (EMPRESARIO INNOVADOR)

El desarrollo se inicia con la ruptura del estado estacionario, por la intervención del empresario innovador, de que tipos:

1. Introducción nuevos bienes
2. Nuevos métodos de producción
3. abertura nuevos mercados
4. Nuevas materias primas
5. Nuevas organizaciones crean monopolios

Un derivado de este modelo es el modelo Bahamas, sobre los efectos de la llegada de empresarios innovadores a una región Bahamas, con hacendados sudistas.

Lo mismo sucedió con la llegada de empresarios emigrantes a Hong Kong Taiwán y china lo cual dio un empuje tremendo a estos países se la conoció como la emigración de los mil demonios industriales.

1.2. MODELO DE DENISON

Econometrista publicó en 1962 una investigación en la que encuentra que una parte importante del crecimiento económico de una país, no puede ser explicado ni por los aumentos de capital ni por su mano de obra, este hallazgo origino algunas investigaciones que atribuye al resto no explicado a factores como la educación, mejor calidad de recursos humanos, y la economía de escala.

1.3. MODELO DE ROBERT SOLOW

Premio nobel de economía su teoría se basa en el crecimiento económico, la cual tiene como antecedente sus trabajos econométricos sobre los efectos de las tecnologías y productividad del trabajo y en el capital en este modelo la variable clave, es el progreso técnico, una de sus conclusiones es que el planteamiento que el progreso técnico contrarrestan los rendimientos decrecientes de los aumentos del capital y el trabajo, eso significa que el progreso técnico es el responsable del 80 % del crecimiento económico.

1.4. MODELO DE DRUCKER O PRODUCCIÓN COMPARTIDA O TERCERIZACIÓN CON MANO DE OBRA BARATA

Drucker en un artículo destaca el auge de lo que llama producción compartida (SHARING PRODUCTION) O LA MAQUILA en español o SOUS TRAITANCE en francés en la que una empresa industrial separa los procesos intensivos de mano de obra, para ser sub contratados o tercerizados con una

empresa en un país de bajos salario, ejemplo Haití México, China, el negocio radica en la comparación de costos de horas de trabajo en EEUU. es de 8 dólares mínimo y en Haití es de 30 centavos, y en el este Asia este modelo se basa en la mano de obra barata industrialmente hablando ha sido de enorme empuje en el desarrollo industrial de los llamados tigres de Asia.

MODELOS BASADOS EN ESTRATEGIA DE INVERSIÓN

1. BIG PUSH DE ROSENSTEIN RODAN Y EL TAKE OFF DE ROSTOW

1.1.ROSENSTEIN RODAN (big push) propone en su teoría que el desarrollo Económico ocurre solo con un gran impulso en inversiones, su modelo inspiró los programas de ayuda externa del presidente Kennedy. En Particular el de alianza para el progreso en los años 60.

1.2. ROSTOW (TAKE OFF) DESPEGUE.

Tiene que ver con los escritos económicos de Walt Whitman en su obra etapas del crecimiento, en las que plantea:

- 1-. Existencia de una Sociedad tradicional básicamente rural auto suficiente
- 2-.Creacion de condiciones para el despegue
- 3-.Despegue (Take off)
- 4-. Marcha hacia la madurez de un país
- 5-.Economía consumo masivo

INVERSIONES EN INFRAESTRUCTURA INVERSIONES PRODUCTIVAS

1.3.1 KINDLEBERGER.

Sostiene que para desarrollar una región o país se le debe dotar de una infraestructura económica básica, carreteras puertos centrales eléctricas apropiadas para atraer actividades productivas al país.

1.3.2 HIRSHMAN LA ESTRATEGIA DEL DESARROLLO DESEQUILIBRADO EN QUE PLANTEA TODO LO CONTRARIO

Las inversiones directamente productivas y antes de su puesta en funcionamiento se debe completar la infraestructura para atraer actividades directamente productivas tiene el riesgo que estas nunca lleguen.

CAPÍTULO 3

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Diseño de la investigación

Cabe destacar, que para el desarrollo adecuado de esta tesis se llevo a cabo una investigación documental con el objetivo de obtener resultados cualitativos. Se elaboro un análisis extenso con la información obtenida acerca de la política de negociaciones, que se implementa en el país, tratando de cambiar como aporte fundamental a la misma en cuanto a la profesionalización de los encargados de negocios ecuatorianos.

Por otra parte los resultados ayudaran a crear una propuesta conveniente a los objetivos trazados por el autor, ya que con el análisis y evaluación del planteamiento teórico del tema se concluyen variables, estrategias e inquietudes que se presentan a lo largo de este trabajo investigativo.

3.2 Método de la investigación

La metodología más adecuada que se utilizó fue de carácter cualitativo, la técnica de los estudios profundos de las maneras de negociación a nivel mundial, como sus técnicas, sus soportes administrativos por país y su implementación en el Ecuador.

3.3 Fuentes y Técnicas para la recolección de información

Cabe destacar, que las técnicas, en que se apoya esta tesis, son investigación bibliográfica, anexos, boletines económicos de Diplomacia, economía técnica en negocios etc.

Citando como fuentes principales de este trabajo tratadistas mundialmente afamados por sus trabajos a nivel diplomacia económica en sus países los que concuerdan en muchos ejes con el nuestro sobre todo en la organización y profesionalización de los agentes económicos.

Tales tratadistas a mencionar entre los más requeridos.

1. GRIMOLDI Gabriela, Lic. "la teoría de la Integración Económica y su aplicación
2. CERESUELA, Barrau, Agustín "seguridad Nacional económica Tesis Doctoral" Universidad de Madrid
3. GARCIA F. Fernando, Instrumentos de la política comercial (síntesis)
- 4-. ALBARES BUENO, J.M., La diplomacia económica y comercial, Memoria de la Escuela Diplomática, Madrid, 2000,

CONCLUSIONES.

La diplomacia económica comercial se implementa a nivel de todos los países del mundo en clara competencia, comparándola a la Ecuatoriana se nota que le falta definir estrategias a seguir dentro de un entorno económico cambiante, está claro que a nuestros negociantes designados les falta la preparación para evaluar negociaciones bilaterales, o planificar proyectos de inversión esto se debe a un grave estado de desconocimiento, sobre todo en la filosofía del marketing y la aplicación del mismo en su misión de estado

Este humilde trabajo procura llenar de conocimientos, a aquellos designados para tan altas funciones ya sea por nombramientos políticos o de carrera para que entiendan en su totalidad el comercio internacional y de las experiencias de otros países y como ejercen el apoyo a la Diplomacia económica comercial .

RECOMENDACIONES

El objetivo del presente trabajo reside en delimitar los aspectos más relevantes en el proceso de creación y puesta en marcha de un consorcio de exportación, a efectos de guiar el comportamiento de las empresas que formalizan acuerdos de estas características

Este grupo de empresas se asocian para promocionar y comercializar sus productos internacionalmente, permitiendo la consecución de unidades comerciales con mayor capacidad de oferta, posibilitando mayores inversiones en publicidad y promoción y facilitando el desarrollo de redes de distribución propias en el exterior

Un consorcio de exportación, en un sentido amplio, se concreta en la unión de una serie de empresas para constituir una entidad, de propiedad

conjunta, jurídicamente independiente, que se encargue de desarrollar y coordinar, total o parcialmente, su actividad exportadora en uno o varios mercados exteriores representando al Ecuador

ESTRUCTURA INTERNA

1. este tipo de acuerdos corresponden a un modelo de empresa conjunta.
2. El proceso de creación y puesta en marcha de un consorcio de exportación,
3. se forma como cualquier otra modalidad de cooperativa
4. se explicitarán todas aquellas cuestiones que definen la estrategia exportadora de la agrupación
5. Se debe establecer una serie de normas de carácter interno que deben regir las relaciones entre los socios

PUESTA EN MARCHA

1. Se debe evaluar cuidadosamente las ventajas y las desventajas asociadas a este tipo de acuerdos
2. es conveniente que la empresa defina claramente cuáles son sus objetivos en relación con la actividad exportadora
3. En un proceso de tales características la empresa debe valorar la posibilidad de utilizar el consorcio de exportación como un instrumento
4. la selección de los socios más adecuados, etapa que suele catalogarse como una de las más importantes a la hora de constituir cualquier relación cooperativa.

5. La información que una empresa tenga acerca de las características de otras empresas, dará la pauta para considerarlas como integrantes potenciales de la relación cooperativa

6. Es por ello que la labor desempeñada por agentes externos locales (cámaras de comercio, Cámara de Industrias, institutos de fomento regional, Ministerios, uniones agrícolas) a la hora de analizar las posibilidades exportadoras de las empresas de una zona geográfica concreta deben atraer su atención respecto a las sustanciosas ventajas ofrecidas por la agrupación empresarial en el campo exportador

7. Estamos seguros que la figura del agente de negocios internacional o promotor es importante, en la colocación y expansión del mercado de dicho producto o de productos que se puedan negociar en ese país.

8. Debe ser un guía y un encausador con una postura alta en conocimientos profesionales en procesos comerciales.

Mercados objetivo.

1. En primer lugar, resulta necesario establecer los mercados de actuación del consorcio
2. De limitar su orden de importancia
3. se apunta la conveniencia de efectuar algún estudio de mercado, por simple que sea, de forma que puedan observarse las posibilidades que tienen los productos de las empresas asociadas a la hora de competir con otros productos similares ya existentes en los mercados potenciales del consorcio.

NEGOCIACIONES INTERNACIONALES

A QUE SE LLAMA NEGOCIACIÓN

Se llama negociación al proceso de concertación de opiniones y posiciones entre dos o más partes, que buscan beneficios para ambos de tal manera que puedan llegar a construir o afianzar cierta relación.

¿QUÉ SE ENTIENDE POR NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL?

Por negociación internacional aquella se entiende aquella negociación en la cual intervienen partes de diferentes países, es decir, que se mueven en mercados exteriores. La negociación internacional de tipo comercial, se enfoca en empresas que proviene de países diferentes y buscan acuerdos de comercialización de bienes y servicios en países distintos al del proveedor del bien o servicio. Entre estos acuerdos se pueden nombrar: compraventa internacional, acuerdo con un intermediario o alianza estratégica.

TIPOS DE NEGOCIACIONES INTERNACIONALES

- a. Negociaciones Bilaterales
- b. Negociaciones Multilaterales
- c. Negociaciones Regionales y por Bloques

NEGOCIACIONES BILATERALES

Las negociaciones bilaterales sólo involucran a dos partes principales. En un mundo cada vez más interconectado, las negociaciones entre dos estados ocurren dentro de un amplio contexto geopolítico que influye en las negociaciones. La etapa de pre-negociación es muy importante para este tipo de negociaciones debido a que

en ella las partes identifican sus fortalezas, evalúan sus intereses y trabajan para entender el contexto de la negociación

Ejemplos:

Negociaciones entre dos países sobre acceso a sus respectivos mercados.

Negociaciones bilaterales Argentina – Inglaterra sobre las Islas Malvinas.

Negociaciones bilaterales Estados Unidos – Corea del Norte sobre la desnuclearización de este último

OTRA DEFINICIÓN

LA NEGOCIACIÓN BILATERAL

Se pueden formar como acuerdos económicos o como acuerdos personales entre individuos o empresas. También pueden formarse entre países soberanos en la forma de acuerdos comerciales o en otras áreas. En cualquier caso, un acuerdo bilateral es un contrato vinculante entre las dos partes que han acordado términos mutuamente aceptables.

BRICS

Origen data 2001 se debe Al economista Jim Oneil quien acuñó el nombre al agrupar a los principales mercados emergentes, aunque los países no asumieron la idea oficialmente hasta 2008.

El 20 de septiembre de 2006, los ministros de relaciones exteriores de Brasil, Rusia, India y China se reunieron en Nueva York con motivo del debate general de la Asamblea General de las Naciones Unidas.

Desde la reunión en Nueva York, los ministros de relaciones exteriores de las naciones del grupo se reunieron cuatro veces, incluyendo una reunión en Yekaterinburgo (Rusia) el 16 de mayo de 2008.

La declaración de esta última reunión formuló enfoques comunes a temas importantes de la agenda internacional. Los lazos entre las naciones del grupo se completaron con las reuniones de los ministros de hacienda en Sao Paulo (Brasil) el 7 de noviembre de 2008 y Londres (Inglaterra, Reino Unido) el 13 de marzo de 2009. En esas reuniones se aprobaron declaraciones conjuntas que reflejaban puntos de vista comunes sobre problemas económicos mundiales.

2010, los cuatro países acordaron la incorporación de Sudáfrica al mecanismo de los BRIC, así que en la actualidad se emplea BRICS para incluir al país africano.

Los BRICS han celebrado hasta ahora las siguientes cumbres: el 16 de junio de 2009 en Yekaterimburgo (Rusia), el 15 de abril de 2010 en Brasilia (Brasil), el 14 de abril de 2011 en Sanya (China), el 29 de marzo de 2012 en Nueva Delhi (India), el 26 de marzo de 2013 en Durban (Sudáfrica) y entre el 14 y 16 de julio de 2014 en Fortaleza (Brasil).

El grupo quiere además una reforma más rápida y mayor peso en el Fondo Monetario Internacional. Además, han pedido al Banco Mundial que promueva relaciones de igualdad entre países, en lugar de mediar entre el Norte y el Sur.

Se reunieron en fortaleza Brasil. Este año iniciando el banco de las Brics con 500 mil millones de Euros, no fue aceptada argentina.

LA TESIS BRIC

Goldman Sachs argumenta que el potencial económico de Brasil, Rusia, India y China es tal que pueden convertirse en las cuatro economías dominantes hacia el año 2050.

La tesis fue propuesta por Jim O'Neill, economista global en Goldman Sachs, quien escribió un ensayo titulado "Building Better Global Economic BRICS" (Construyendo mejores ladrillos económicos globales), haciendo un juego de palabras entre el acrónimo originado de Brasil, Rusia, India y China, y el vocablo inglés "brick", que significa ladrillo:

“países densamente poblados, con economías ascendentes, una clase media en proceso de expansión, un crecimiento superior a la media global y potenciales herederos del poderío económico limitado a los miembros del llamado G-7, (Estados Unidos, Japón, Alemania, Reino Unido, Francia, Italia y Canadá)”

Estos países se estima que tendrán más del 40 % de la población mundial tendrán un PIB combinado de 134.951 billones de dólares. En casi cada escala, serían las entidades más grandes en la escena global.

Sin embargo, es importante observar que no es el intento de Goldman Sachs el de argumentar que estos cuatro países forman una alianza política, tal como la Unión Europea, o cualquier asociación que negocia formalmente, como la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN). Sin embargo, han tomado medidas para aumentar su cooperación política, principalmente, pues una manera de influenciar los Estados Unidos coloca en acuerdos del comercio mayor, con la amenaza implícita de la cooperación política, como manera de extraer concesiones

políticas de los países desarrollados, tales como la cooperación nuclear propuesta con la India y Brasil.

Soñando con los BRIC: Rumbo a 2050

Goldman Sachs predice que China e India, respectivamente, serán los proveedores globales dominantes de tecnología y de servicios, mientras que el Brasil y Rusia llegarán a ser semejantemente dominantes como proveedores de materias primas, aunque los dos últimos ya empezaron a aumentar de manera estupenda sus parques industriales.

Se presume así que el paso siguiente será la cooperación dentro del BRIC, puesto que Brasil y Rusia juntos constituyen los mayores surtidores de materiales y alimentos del mundo actual. Así, el BRIC tiene el potencial de formar un bloque económico de enorme alcance con un estatus mayor que del actual G8, G7 + Rusia. Brasil es dominante en biodiversidad, mineral de hierro, etanol y en alimentos, mientras que Rusia tiene una potente industria de armamentos, enormes fuentes de petróleo y gas natural.

Después del final de la guerra fría, o aún antes, los gobiernos del BRIC llevaron a cabo reformas económicas o políticas encaminadas a permitir que sus países se incorporaran a la economía mundial. Para competir, estos países han fortalecido mucho la educación

El informe de la carta recordativa (2004)

El equipo de economía global de Goldman Sachs lanzó en una carta recordativa su estudio inicial sobre el BRIC en el año 2004. Este nuevo informe lleva el análisis un paso adelante y lo enfoca en el impacto que el crecimiento de estas cuatro economías tendrá en los mercados globales. En este informe se estima que

la participación de las economías de BRIC en el crecimiento económico mundial podría elevarse a partir de 20 % en 2003 a más del 45 % en 2025.

También, su peso total en la economía mundial se elevaría a partir de aproximadamente 10 % en 2004 a más de 30 % en 2025. Además, entre 2005 y 2015, más de 950 millones de personas en estos países habrán cruzado el umbral del ingreso anual de 5000 \$.

En 2025, se calcula que aproximadamente 600 millones de personas en estas economías tendrán ingresos anuales por encima de 25 000 \$. Por lo tanto, la recolección enorme en demanda no estará restringida a las mercancías básicas sino a mercancías calificadas más caras también.

Según el informe, primero China e India, y una década más tarde Brasil, sobrepasará a los E.E. U.U. como el mercado de automóviles más grande del mundo.

Goldman Sachs estima que para el 2025 el ingreso per cápita del G6 (G8) excederá de 35 000 \$, mientras que cerca de 340 millones de personas en las economías del BRIC tendrán niveles de ingresos similares.

Categorías					
<u>Área</u>	5°	1°	7°	3°	25°
<u>Población</u>	5°	9°	2°	1°	25°
<u>Población (crecimiento)</u>	107°	221°	90°	156°	33°

<u>Fuerza laboral</u>	5°	6°	2°	1°	34°
-----------------------	----	----	----	----	-----

Estudio de
económica

área

BRIC en 2050

PIB 2050 según Goldman Sachs

Categorías					
<u>Área</u>	5°	1°	7°	3°	25°
<u>Población</u>	5°	9°	2°	1°	25°
<u>Población (crecimiento)</u>	107°	221°	90°	156°	33°

Fuente: Crecimiento según Goldman Sachs

CRÍTICAS

BRICS no define a un grupo homogéneo, que en sí mismo no define un nuevo camino de desarrollo capitalista, sino que continúa el modelo estadounidense

En el caso de Brasil, se cuestiona el supuesto "crecimiento excepcional". Durante el período de ocho años del presidente Luis Ignacio Lula da Silva (2002-2010), el país creció menos que cualquiera de los integrantes del grupo BRIC y aún menos que el promedio de América latina, situándose muy por debajo de países como Argentina, Chile, Uruguay, Colombia, Venezuela y Perú y solo por encima de México.

Otra crítica que se le hace a este planteamiento es la subestimación del crecimiento del PIB en China durante los próximos 45 años según la cual el crecimiento de China estaría por debajo del nivel normal.

Esto contradice el desarrollo económico rápido que ha ocurrido ya en ese país y la experiencia de países como Japón que se puso a la par con el PIB occidental per cápita, mientras que China ha estado creciendo aún más rápidamente en un período similar de desarrollo.

Hay muchas incertidumbres y supuestos en la tesis BRICS que dan a entender que estos cuatro países no podrían cumplir con las expectativas. La preeminencia de China e India como países importantes de la fabricación con un potencial sin desarrollar todavía ha sido extensamente reconocido, pero algunos comentaristas indican que la indiferencia de China y de Rusia hacia los derechos humanos y la democracia podrían ser un problema en el futuro al igual que la posibilidad de conflicto intenso con Taiwán en el caso de China. Asimismo, la población de Rusia está declinando constantemente, y esta puede tener implicaciones para su futuro.

Los países miembro del grupo BRICS tienen poblaciones grandes de gente empobrecida, especialmente India y China. Esto impide el progreso y limita las finanzas de gobierno, aumenta el malestar social y limita el desarrollo potencial del mercado doméstico

Factores tales como conflictos internacionales, malestar civil, malas políticas, brotes de enfermedades y terrorismo son todos factores difíciles de predecir y que podrían tener un efecto en el destino de cualquier país.

Algunas de estas fuentes afirman que el presidente de Rusia, Vladímir Putin, era la fuerza impulsora detrás de esta coalición cooperativa original para desarrollar los países del BRIC. Sin embargo, hasta el momento, no se ha hecho público ningún texto de ningún acuerdo formal del cual los cuatro estados del BRIC sean signatarios

Esto no significa, sin embargo, que no hayan alcanzado una multiplicidad de acuerdos bilaterales o aun trilaterales.

Los acuerdos trilaterales y los marcos de trabajo diseñados en el BRIC incluyen la Organización de Cooperación de Shanghái, los Estados miembros incluyen Rusia y China, los miembros del asociado incluyen la India, y el Foro Trilateral IBSA, que reúne a Brasil, India, y Sudáfrica en diálogos anuales. También es importante observar la coalición G-20 de países en desarrollo que incluye al BRIC con excepción de Rusia, que no es un miembro de la OMC. El G-20 funciona durante negociaciones de la organización mundial del comercio, que poseen como líderes Brasil e India.

Reunificación de Corea

En septiembre del 2009, Goldman Sachs publicó el 188th Global Economics Paper llamado, Una Corea unida que puso en detalle el potencial económico de una Corea unida, que superaría en PIB per cápita a todos los países del G-7 actual, con excepción de los Estados Unidos, dentro de 30-40 años; la estimación del PIB superaría los 6 mil millones de dólares en el 2050. Mano de obra barata y calificada del Norte junto con una tecnología avanzada e infraestructura en el Sur, así como la ubicación estratégica de Corea al conectar con tres potencias económicas, es probable que vaya a crear una economía mayor que la mayor parte de lo Si

ocurriera, la reunificación de Corea aumentaría inmediatamente la población del país a más de 70 millones de personas

NEGOCIACIONES MULTILATERALES

Las Negociaciones Multilaterales, son aquellas que involucran a 3 o más partes. Estas negociaciones tienden a ser especialmente complejas. Cada vez que una nueva parte se incorpora a la mesa, añade una nueva serie de asuntos, intereses, posiciones y prioridades. Esta dinámica debe manejarse cuidadosamente en diferentes ejes para asegurar que se llegue a un acuerdo que satisfaga las necesidades básicas de todas las partes. Los múltiples asuntos involucrados, deben ser entendidos, todas las partes relevantes deben ser identificadas, deben evaluarse las alianzas potenciales y deben desarrollarse cuidadosamente las estrategias de negociación. El manejo de todo el proceso es de extrema importancia.

Ejemplos:

- a. Tratado de Libre Comercio de América del Norte
- b. Negociaciones Multilaterales de la Unión Europea
- c. Protocolo de Montreal sobre las sustancias que destruyen la Capa de Ozono

LOS ACUERDOS MULTILATERALES

Con la creciente influencia de la globalización, las acciones de una nación soportan las de otras naciones más que nunca. Los acuerdos multilaterales se han convertido en un medio cada vez más importante para las naciones para resolver problemas importantes de manera que se establezca una base en común y ser resuelva puntos de diferencia actual y potencial. Estos acuerdos frecuentemente

requieren negociaciones complejas necesarias para resolver las diferencias entre las partes involucradas y lograr un acuerdo.

1. Acuerdos multilaterales para propósitos económicos
2. Acuerdos multilaterales para propósitos ambientales
3. Acuerdos multilaterales para propósitos humanitarios

NEGOCIACIONES REGIONALES Y POR BLOQUES

En paralelo al avance y evolución en las negociaciones multilaterales, se ha dado la consolidación de bloques regionales. Estos bloques, en principio, responden a una realidad geográfica e histórica: Los países que conforman la Unión Europea, el NAFTA es el Tratado De Libre Comercio (más adelante TLC) o North American Free Trade Agreement (NAFTA), la CAN (Comunidad Andina) o el MERCOSUR (Mercado Común del Sur), son todos vecinos que forman parte de una misma región y comparten realidades similares.

La integración de países vecinos a través de bloques, siendo cual fuere el nivel de integración, ha permitido reducir los márgenes de incertidumbre. Los acuerdos comerciales regionales pueden complementar el sistema multilateral de comercio, contribuir a construirlo y reforzarlo. Sin embargo, por su propia naturaleza son discriminatorios y se apartan del principio Nación Más Favorecida (NMF) “igual trato para los demás”, piedra angular del sistema multilateral de comercio (OMC)

OTROS TIPOS DE NEGOCIACIONES

- a. Negociación con confrontación: es un enfrentamiento donde se quiere imponer una posición, en este tipo de negociación siempre habrá un ganador y un perdedor; todo lo que gana uno lo pierde otro.
- b. Negociación subordinada: consiste en supeditar nuestros intereses a los de la contraparte.
- c. Negociación mediante inacción: se trata de no negociar. Llegados a un punto insalvable, se decide apartar de la negociación o aplazarlo.
- d. Negociación colaborativa: en este tipo de negociación las partes siempre buscan llegar a un acuerdo que genere beneficio para ambas, el resultado de esta negociación siempre será “ganador/ganador”.
- e. Negociación razonada: se busca la solución de cuestiones de fondo más que la obtención de concesiones por la contraparte. (García F. Fernando)

PASOS PARA NEGOCIACIONES BILATERALES Y MULTILATERALES

Cada paso de una negociación es clave para una resolución en la que, de ser posible, todos se beneficien.

Condiciones de trabajo, salarios, precios, licencias y vacaciones, Inversiones, objetivos las negociaciones son parte de la vida diaria de cualquier empresa.

Se trata de situaciones en las que dos o más partes se encuentran voluntariamente para intentar solucionar algún conflicto o diferencia y así arribar al mejor acuerdo posible. Algunas negociaciones son explícitas, es decir, se definen como tales, mientras que otras aparecen encubiertas.

TIPOS DE NEGOCIACIÓN

Comercial laboral geopolítica política internacional.

PREPARACIÓN: Toda negociación exitosa comienza antes de enfrentarse a la otra parte. Por un lado, es importante definir cuáles son los objetivos, de qué forma se podrían alcanzar y también, qué se está dispuesto a resignar, si es necesario, para llegar a un acuerdo. Por el otro, es de suma importancia recopilar información de quién estará enfrente, conocer lo mejor posible su empresa, sus intereses, sus posibles propuestas, incluso sus debilidades. Quien se encuentra mejor preparado suele tener ventajas durante el proceso.

APERTURA Se realizan las presentaciones de las partes y se define la forma de trabajo. Algunas situaciones pueden darse con mayor informalidad, pero en la práctica, en el comienzo suelen plantearse las posiciones y realizarse los primeros intentos de presión. En esta etapa el respeto y la escucha activa de ambas partes, son claves para descifrar inquietudes, necesidades y prioridades, y así encaminarse a lograr un acuerdo, en lo posible, favorable para ambos.

INTERCAMBIO DE PROPUESTAS: En esta etapa las partes realizan sus ofrecimientos o definen sus expectativas. "¿Si nosotros damos esto, ustedes qué nos ofrecen?" Son habituales distintas comparaciones entre lo que cada una de las partes pretende y lo que estaría dispuesto a ceder. Esta etapa puede resolverse en poco tiempo, o extenderse indefinidamente, sin que pueda llegarse a una resolución. La flexibilidad es esencial para reconocer puntos de encuentro que lleven la negociación hacia su fin.

Cierre. Luego de analizar las distintas opciones y aceptadas las concesiones de cada parte, se concreta el acuerdo. Puede suceder que sea sólo de palabra,

dependiendo de las circunstancias y las partes, pero si la negociación se relaciona con algún aspecto formal de la empresa es recomendable plantear por escrito lo acordado y firmar el documento.

LA NEGOCIACIÓN BILATERAL

Se pueden formar como acuerdos económicos o como acuerdos personales entre individuos o empresas. También pueden formarse entre países soberanos en la forma de acuerdos comerciales o en otras áreas. En cualquier caso, un acuerdo bilateral es un contrato vinculante entre las dos partes que han acordado términos mutuamente aceptables.

ELEMENTOS DE UN ACUERDO COMERCIAL BILATERAL

Cada contrato bilateral tiene una serie de elementos: la oferta, o el objeto o servicio en proceso de negociación, las condiciones en las que el objeto o servicio se transfiere del vendedor al comprador o proveedor, y la aceptación por parte del comprador, lo que indica un acuerdo entre las partes. Un contrato bilateral totalmente ejecutado lleva las firmas de ambas partes (junto con los elementos señalados en el apartado anterior).

ACUERDOS BILATERALES PERSONALES Y EMPRESARIALES

Un acuerdo bilateral en los negocios o en asuntos personales por lo general toma la forma de un contrato legalmente vinculante. Los contratos bilaterales se realizan entre dos individuos, entre un individuo y una empresa, o entre dos empresas. El aspecto importante de un acuerdo bilateral es que representa un acuerdo entre dos entidades legales. Un ejemplo de un acuerdo bilateral personal

es un contrato entre un arrendador y un arrendatario. Un ejemplo de un acuerdo comercial bilateral es un contrato entre un proveedor de materias primas y un fabricante que compra esas materias primas.

CUÁLES SON LOS PRINCIPIOS A SEGUIR EN UNA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

Los principios a seguir en una negociación internacional son:

1. Adoptar un enfoque de ganador-ganador.
2. Conocer y aplicar el concepto de margen de maniobra en función de cada país.
3. Comprender las diferencias entre negociación nacional e internacional.
4. Tener en cuenta los elementos culturales del país en el que se negocia.
5. Saber planificar la negociación, distinguiendo entre cada una de las etapas.
6. Conocer las técnicas que sirven para hacer avanzar una negociación y cerrar el Acuerdo.

Estos principios son muy importantes en el desarrollo de una negociación puesto que le dan dirección a las decisiones y las situaciones que se pueden llegar a dar en el proceso de tal manera que el negociador las adopte en su vida profesional.

¿CÓMO CERRAR UNA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL?

En la búsqueda del acuerdo y al tratar de llegar al cierre de una negociación internacional se pueden manejar diferentes estrategias las cuales son:

- a. Con argumento: lanzar en el último momento un argumento de peso que logre persuadir a la otra parte.

- b. Con concesión: concesión al final para provoca el cierre.
- c. Con resumen: retomar y revisar los acuerdos a los que se ha llegado (acuerdos parciales) con el fin de cerciorarse que estos sean exactamente lo que se pactó en el proceso de negociación.
- d. Con presión: estimular a la contraparte a tomar decisiones rápidas.
- e. Con aceptación de la última objeción: evitar así la multiplicidad de objeciones.
- f. Con alternativa, brindar a la otra parte diferentes opciones o pactos llegar al cierre del proceso.

CAPITULO 4

ACUERDOS SOBRE SUBVENCIONES Y MEDIDAS COMPENSATORIAS

RESUMEN HISTÓRICO

1. Ronda de Tokio 1979 se establece por primera vez las definiciones y procedimientos relativos al subsidio.
2. La recesión de los años 80 provoco que los gobiernos usen los subsidios como instrumentos de medidas económicas (agricultura, acero etc.)
3. 1985 en la ronda de Uruguay el tema del subsidio se separó como tema aparte.
4. Las conversaciones duran hasta la actualidad siempre para mejorar las disciplinas sobre subsidios y medidas compensatorias.

PRÁCTICAS DESLEALES

Subvención + daño o amenaza de daño + casualidad = cuota compensatoria

SUBVENCIÓN

Existe subvención, cuando haya una contribución financiera de un gobierno o cualquier organismo público en el territorio o cuando haya alguna forma de sostenimiento de los ingresos o de los precios en ese sentido

TIPOS DE CONTRIBUCIONES FINANCIERAS

1. Cuando en la practica un gobierno implique una transferencia directa de fondos (donaciones, préstamos y aportaciones de capital) o posibles transferencias de fondos o pasivos como garantía de préstamos.

2. Cuando se condonen o no se recauden ingresos públicos que en otros casos se percibirían (incentivos tales como, bonificaciones fiscales)
3. Cuando el gobierno proporcione bienes o servicios que no sean de estructura normal o general,, o compra de bienes) cocinas a inducción.

ESPECIFICIDAD

Las subvenciones son específicas si solo están disponibles para ciertas industrias, o cuando se limita el acceso a la subvención de determinadas empresas son de dos tipos:

De jure: Cuando existe alguna limitación de carácter legal es decir el acceso a tales subvenciones está restringido mediante alguna disposición jurídica.

De Facto: Cuando a pesar de no existir una limitación de carácter legal el subsidio se utiliza predominantemente por ciertas industrias (en Ecuador existe algunos productos subsidiados Gasolina, Gas, Transporte etc.) exportaciones camarón, banano, pescado fileteado, flores, etcétera.

NO ESPECIFICIDAD

Cuando la autoridad otorgante o su legislación establezca criterios o condiciones objetivas que rijan el derecho a obtener la subvención, que este derecho sea automático, o que estén estipulados por ley (ej. la gasolina en Ecuador)

1. Prohibida
2. No Compensable
3. Compensable

SUBVENCIONES PROHIBIDAS

Las que no se otorgan con base en el comportamiento de las exportaciones (Volumen, Valor, Mercado)

Las supeditadas al consumo de insumos locales en lugar de consumo importado ejemplo. (Reembolso fiscales condicionados al consumo de bienes fiscales)

NOTA. Cuando un miembro o país tiene razones para creer que otro miembro lo perjudica, tendrá que probarlo. Lo expondrá en una solicitud al organismo con las respectivas pruebas, y se someterá al órgano de controversias, quienes mandaran grupo de expertos a determinar el problema.

SUBVENCIONES NO COMPENSABLES

1.Las no específicas.

2.Los subsidios para actividades de investigación, desarrollo regional o de medio ambiente.

3. Las que no tienen efectos distorsionante sobre la producción agrícola.

PERJUICIO GRAVE

SE CONSIDERA QUE EXISTE PERJUICIO GRAVE

1. Cuando el total de subvención del producto AD VALOREN aplicado al mismo sea superior a un 5 %

2. Cuando cubran pérdidas de explotación sufridos por la empresa

3. Cuando se condonen directamente deudas de la empresa para con el gobierno o se le hagan donaciones a esa empresa

4. DESPLAZAMIENTO u obstaculicen cuando se efectúa en las exportaciones por la competencia de un tercer mercado, Subvaloración de los precios a los que se exporta.

DESPLAZAMIENTO Y OBSTACULIZACIÓN DE LAS EXPORTACIONES

1. Si se ha producido una variación de cuotas de mercado relativa desfavorable a un producto similar por lo menos un año

2. Aumento de la cuota de mercado del producto subvencionado

3. Cuando descienden los precios para ganar mercado

4. Por decisión del gobierno importador para ejercer monopolio del comercio o sustituir un producto por motivos no comerciales

5. Cuando existan acuerdos de limitaciones de las exportaciones

6. Incumplimiento de normas y otras prescripciones del país importador

7. Subvaloración de precios (baja de precios en las que interviene la subvención)

(García. F, Fernando. Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias)

COMERCIO INTERNACIONAL

Al analizar la economía debemos de revisar la dimensión que trasciende las fronteras de un país, es decir, la que aborda los problemas económicos con fines internacionales.

La importancia que tienen las relaciones internacionales en el campo comercial, político o cultural ha alcanzado, a nivel mundial, un profundo significado, a tal grado que no se puede hablar tan sólo intercambio de bienes sino de programas de integración.

La economía internacional plantea el estudio de los problemas que plantean las transacciones económicas internacionales, por ende cuando hablamos de economía internacional es vincular con los factores del comercio internacional.

Comercio internacional es el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera, que se dé origen a salidas de mercancía de un país, exportaciones y entradas de mercancías (importaciones) procedentes de otros países.

Los datos demuestran que existe una relación estadística indudable entre un comercio más libre y el crecimiento económico. La teoría económica señala convincentes razones para esa relación. Todos los países, incluidos los más pobres, tienen activos - humanos, industriales, naturales y financieros- que pueden emplear para producir bienes y servicios para sus mercados internos o para competir en el exterior.

La economía nos enseña que podemos beneficiarnos cuando esas mercancías y servicios se comercializan. Dicho simplemente, el principio de la "ventaja comparativa" significa que los países prosperan, en primer lugar, aprovechando sus activos para concentrarse en lo que pueden producir mejor, y después intercambiando estos productos por los productos que otros países producen mejor.

ORIGEN DEL COMERCIO INTERNACIONAL

El origen se encuentra en el intercambio de riquezas o productos de países tropicales por productos de zonas templadas o frías. Conforme se fueron sucediendo las mejoras en el sistema de transporte y los efectos del industrialismo fueron mayores, el comercio internacional fue cada vez mayor debido al incremento de las corrientes de capital y servicios en las zonas más atrasadas en su desarrollo.

VENTAJAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

El comercio internacional permite una mayor movilidad de los factores de producción entre países, dejando como consecuencia las siguientes ventajas:

1. Cada país se especializa en aquellos productos donde tienen una mayor eficiencia lo cual le permite utilizar mejor sus recursos productivos y elevar el nivel de vida de sus trabajadores.
2. Los precios tienden a ser más estables.
3. Hace posible que un país importe aquellos bienes cuya producción interna no es suficiente y no sean producidos.
4. Hace posible la oferta de productos que exceden el consumo a otros países, en otros mercados, exportaciones

5. Equilibrio entre la escasez y el exceso.

6. Los movimientos de entrada y salida de mercancías dan paso a la balanza en el mercado internacional.

7. Por medio de la balanza de pago se informa que tipos de transacciones internacionales han llevado a cabo los residentes de una nación en un período dado.

(GUADANI. Alieto, KAUFMAN Jorge "Comercio Internacional ")

BLOQUES DE INTEGRACIÓN REGIONAL

En la actualidad y derivado del constante crecimiento económico, financiero y tecnológico ha dado como resultado un proceso de interdependencia entre los estados, por lo anterior se han tenido que crear nuevos procesos para poder estar en competencia con todos los países que están inmersos dentro de la economía mundial.

Particularmente en el rubro de la economía ha sido necesaria la aplicación de fases de expansión y apertura de los sistemas económicos nacionales, aumento del comercio internacional, expansión de mercados y la búsqueda de ventajas competitivas frente a los otros participantes, por lo que se han desarrollado oportunidades para poder ser parte de sistemas conocidos como bloques comerciales.

Un bloque comercial es entendido como aquella organización internacional que agrupa un conjunto de países con el propósito de obtener beneficios mutuos en el comercio internacional, a pesar de contar con diferencias políticas y económicas

se sugiere transformar la economía política internacional para poder regular los mercados e instituciones inmersas.

Existen diferentes bloques, según sea su participación:

ÁREA DE PREFERENCIAS COMERCIALES: Los países participantes establecen la relación social con quien comercial, existe un libre cambio de productos.

ZONA DE LIBRE COMERCIO O ÁREA DE LIBRE COMERCIO: Este tipo de bloque económico está formado por un tratado entre dos o más países, teniendo un enfoque comercial, o incluir aspectos culturales y religiosos.

UNIÓN ADUANERA: En este caso se vinculan dos mecanismos.

a. Los aranceles únicos para el intercambio de productos entre los países que conforman el bloque, y

b. Los aranceles únicos para la comercialización de productos con otros países que no forman parte del bloque.

Mercado Común: Este es un bloque se establece un único arancel para países externos y hay libre circulación de bienes y personas.

Unión Económica o Monetaria: Este tipo de bloque incluye los acuerdos que plantea la zona de libre comercio y la unión aduanera pero incluye además la creación de una moneda común.

GRIMOLDI Gabriela Lic . teoría de la integración Económica Working Paper N.07

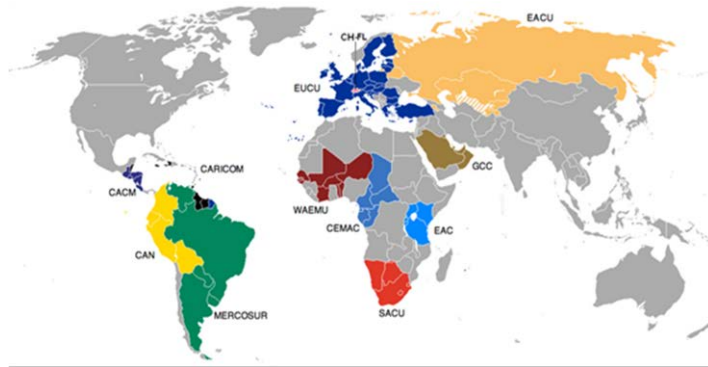
LA UNIÓN ADUANERA DESDE EL PUNTO DE VISTA DE ACUERDO A JACOB Y VINER

De origen rumano, especializado en Comercio Internacional

- 1.- Cuanto mayor es el área económica que ocupa la unión aduanera mayor será su potencial para general mayor división del trabajo.
2. Cuanto menor sea el arancel sobre las importaciones del exterior de la unión, comparado con el que existía antes de ella.
3. Cuanto mayor sea el grado de sustituibilidad entre los bienes producidos por los países que van a formar la unión.
4. Cuanto mayor sea la diferencia de costos entre esas industrias.
5. Cuanto mayor sean los aranceles que tienen los países fuera de la unión para los bienes producidos en los países miembros.
6. Cuanto mayor sea el número de industrias dentro de los países miembros, para las que el incremento del tamaño del mercado les permitirá producir bienes con menores costos que lo que costaría importarlos.

POR QUÉ IMPLEMENTAR UNIONES ADUANERAS

- a. Ampliación del tamaño del mercado mediante economías de escala.
- b. Estímulo y crecimiento de la inversión.
- c. Competencia potencial y efectiva mediante la reducción de los diferenciales de precios y compresión de los oligopolios.
- d. Reducción de ineficiencia e innovación tecnológica gracias al intercambio de conocimientos entre los países miembros.
- e. Viner



(Bloques de negocios aduaneros de intercambio, pag 32)

Unión Aduanera de la Unión Europea (EUCU)

Eurasia Unión Aduanera Comunidad Africana (EAUC)

East Unión Económica y Monetaria (EAC)

de África Occidental (UEMOA)

Unión Aduanera del África Meridional (SACU)

Comunidad Económica y Monetaria del África Central (CEMAC)

Mercosur Comunidad Andina (CAN)

Comunidad del Caribe (CARICOM)

Mercado Común Centroamericano (MCCA)

Del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) Suiza - Liechtenstein

Las autoridades aduaneras implementan políticas de la UE en casi todos los campos relacionados con el comercio internacional. Ellos están en la línea del frente en la lucha contra el fraude, el terrorismo y el crimen organizado.

DIFERENTES MODALIDADES DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL

	Libre comercio entre países miembros	Aranceles exteriores comunes	Libre circulación factores productivos	Armonización políticas económicas
Modalidad de Integración				
Área de libre comercio	X			
Unión aduanera	X	X		
Mercado común	X	X	X	
Unión económica	X	X	X	X

(Elaboración: del autor del trabajo)

Para que exista un auténtico mercado común es preciso entonces que haya un acuerdo básico en cuanto a la legislación laboral, las regulaciones de los mercados financieros, los controles técnicos y sanitarios y otras muchas disposiciones que suelen normar la vida económica. Casi todos los analistas consideran necesaria la formulación de una política monetaria común que se asiente sobre acuerdos explícitos y rigurosos entre los bancos centrales de los miembros; muchos otros consideran indispensable, además, la creación de una moneda y de un banco central comunitarios. Si bien este tema aún se debate intensamente en Europa, donde la Comunidad Económica ha avanzado firmemente hacia la integración, el debate puede considerarse todavía abierto. En todo caso cabe

señalar las escasas diferencias que, en lo económico, tienen un mercado común plurinacional y un estado-nación de tipo convencional.

DIFERENCIAS UNIÓN ADUANERA Y MERCADO COMÚN

Son semejantes ya que en ambas implica la liberación en el comercio de bienes y que mantienen una misma política arancelaria con respecto a terceros, es decir en las dos se aplica un arancel externo común.

La diferencia más marcada es que mientras en la unión Aduanera solo implica comercio de bienes en el Mercado Común se agrega la liberación de servicios y capitales.

UNIÓN ADUANERA

Los miembros eliminan, entre si todos los obstáculos existentes a la libre circulación de bienes y erigen frente a terceros países un arancel común al que se le añaden cualquier otra forma protectora que será también común.

MERCADO COMÚN

Complementada con la libertad de movimientos de capital y mano de obra en este mercado circulan libremente los bienes, el capital y las personas.

1. POLÍTICAS AGRICOLA COMÚN

2. POLÍTICAS PESQUERA COMÚN

3. POLÍTICAS COMERCIALES FRENTE A TERCEROS PAISES

(GRIMOLDI Gabriela Lic. Teoría de la integración Económica Working Paper N.07)

PAÍSES CON LOS QUE ECUADOR TIENE TRATADO DE COMERCIOS Y NEGOCIOS VIGENTES

QUE ES UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC)

Tratado de comercio o tratado comercial asimilable también como tratado de libre comercio (TLC) es un tratado comercial en el cual se suscriben dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios.

Ecuador es uno de los países latinoamericanos que no se ha arriesgado a la firma de tratados de libre comercio con las grandes potencias, sin embargo tienen firmados ciertos Acuerdos Comerciales unilaterales o binacionales que en la mayoría benefician al Ecuador por ser un país en desarrollo.

El Ecuador tiene actualmente vigente un tratado de comercio que es extremadamente positivo para nuestra economía. Me refiero a la Comunidad Andina, la CAN. Es muy positivo porque beneficia a las empresas ecuatorianas al darles acceso a los mercados de Colombia y Perú y beneficia a los consumidores ecuatorianos al permitir el libre ingreso de productos peruanos y colombianos a nuestro país. (ROMERO CEVALLOS, Marco)

En caso de que el Ecuador decida ingresar al Mercosur sería que cerremos el libre comercio con los países de la CAN. Por otro lado, si decidimos firmar un TLC con Europa, no habría ningún problema en seguir con las fronteras abiertas con los países vecinos. Por eso es importante que diferenciamos los efectos que tendría para el país convertirse en miembro de una “unión aduanera” (como el Mercosur) y la firma de un TLC con cualquier país o bloque. Un TLC, que firmáramos con Europa, nos comprometería a bajar los aranceles que los productos europeos pagan al entrar en el Ecuador, por ejemplo, para lo que importan de la China, lo único que

cambiaría es que los productos europeos se volverían más baratos en el Ecuador (y los ecuatorianos más baratos en Europa).

Un TLC con Europa, en pocas palabras, sería una manera de “abrir el país hacia el mundo”. En cambio ingresar al Mercosur, equivaldría a “cerrarnos ante el mundo” porque implicaría bajar los aranceles exclusivamente con los países de Mercosur (Brasil, Argentina, Venezuela y Uruguay) y subirlos para el resto de países del planeta. Los productos chinos, por lo tanto, subirían de precio (mientras que los brasileños bajarían).

ACUERDO COMERCIAL ENTRE LOS PAÍSES DE LA ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN (ALADI)

La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) es un organismo intergubernamental que, continuando el proceso iniciado por la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) en el año 1960, el cual promueve la expansión de la integración de la región, y de asegurar su desarrollo económico y social, Su objetivo final es el establecimiento de un mercado común latinoamericano. Bajo este acuerdo, los países miembros (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela) podrán exportar sus productos entre sí, gozando de preferencias arancelarias.

Para que los productos ecuatorianos se acojan a este beneficio arancelario, se deberá solicitar un certificado de origen a las Cámaras y a Fedexpor.

ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL NO. 29 CON MÉXICO

Acuerdo firmado entre Ecuador y México en 1993. Mediante este Acuerdo, Ecuador obtuvo preferencias arancelarias con distintos niveles de desgravación, a una lista de productos específica. Debido a la importancia de este mercado para la economía ecuatoriana se han solicitado la inclusión de nuevos productos por ambas partes.

ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA NO. 65 CON CHILE

Acuerdo por el cual Ecuador mantiene una zona de libre comercio con Chile. Fue suscrito el 10 de marzo de 2008, reemplazando al Acuerdo No 32 firmado entre ambos países en 1992. Dentro de este acuerdo existe una lista reducida de excepciones y de requisitos específicos de origen.

ACUERDO COMERCIAL ENTRE LOS PAÍSES MIEMBRO DE LA COMUNIDAD ANDINA

Las empresas ecuatorianas pueden emitir Certificado de Origen a los países miembros de la CAN (Comunidad Andina), considerando que sus productos cumplen según la Decisión 416 del Acuerdo de Cartagena. Con este documento, emitido por las Cámaras y Fedexpor, los productos ecuatorianos podrán ingresar a los países miembros con preferencias arancelarias. Los países miembros de la Comunidad Andina son: Bolivia, Colombia, Perú y Ecuador.

ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA NO. 59 – MERCOSUR

Con el Mercado Común del Sur (Mercosur), Ecuador mantiene un sistema de preferencias arancelarias mediante el Acuerdo de Complementación Económica

No. 59, suscrito entre los estados partes del MERCOSUR y los países miembros de la Comunidad Andina. El ACE No. 59 fue suscrito el 2 de noviembre de 2004.

Bajo este acuerdo se negociaron una canasta de productos y diferentes preferencias con los diferentes países, con un cronograma de desgravación arancelaria hasta el año 2018.

En lo referente a ALADI es importante tomar en consideración que es un bloque muy extenso de países de la misma región sin embargo son países que se apoyan en conjunto para junto crear una oferta exportable competitiva en el mercado mundial.

(ROMERO CEVALLOS Marco “tratados de libre comercio “ pg. 34)



Cuadro acuerdos comerciales, ALADI

Los únicos países de Latinoamérica que no han firmado un Tratado de Libre Comercio son: Cuba, Ecuador, Venezuela y Haití. Los tres primeros países no han

firmado estos tratados por una clara posición ideológica de gobiernos; mientras que Haití debe sus razones a la mala situación económica en la que se encuentra.

¿POR QUÉ ES IMPORTANTE FIRMAR TRATADOS DE LIBRE COMERCIO?

Los tratados de libre comercio traen consigo beneficios que están relacionados no solo con aspectos de tipo comercial sino que son positivos para la economía de su conjunto: permiten reducir y en muchos casos eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio; contribuyen a mejorar la competitividad de las empresas (dado que es posible disponer de materia prima y maquinaria a menores costos); facilita el incremento del flujo de inversión extranjera, al otorgar certidumbre y estabilidad en el tiempo a los inversionistas; ayudan a competir en igualdad de condiciones con otros países que han logrado ventajas de acceso mediante acuerdos comerciales similares así como a obtener ventajas por sobre los países que no han negociado acuerdos comerciales preferenciales; y, finalmente, fomentan la creación de empleos derivados de una mayor actividad exportadora.

CONTINGENCIA A LAS IMPORTACIONES

Denominado también cupo o cuota, el contingente es la cantidad que se le señala a un país, a una industria o a una empresa para la importación, exportación o producción. Se utiliza normalmente para designar la cantidad de una mercancía que como máximo se permite importar en un país durante un determinado período de tiempo.

Esta es la resolución emitida por Comercio Exterior de sobretasas arancelarias que van del 5 % al 45 % que se aplicará para productos como frutas, carnes, lácteos, acabados para la construcción, entre otros, y que hacen parte de 32

% de productos importados, que el gobierno nacional justifica como acción necesaria durante 15 meses, desde el 11 de marzo del 2015, para contrarrestar los efectos de la caída del crudo ecuatoriano.

El presidente Rafael Correa anunció una medida de restricción de importaciones, para hacer frente a la crisis financiera internacional, esta recaerá en 647 su partidas, el 8,5 por ciento del total.

Según el mandatario, esta reducción afectará al 8,5 por ciento de un universo total de 7.227 partidas, con lo que se pretenderá reducir el costo de las importaciones en unos 1.459 millones de dólares respecto al monto de 2008.

La resolución señaló que la medida tiene carácter temporal por un año y que es "de aplicación general, no discriminatoria, de las importaciones de todos los países del mundo, incluyendo aquellos con los que Ecuador tiene acuerdos comerciales vigentes que reconocen preferencias arancelarias".

Algunos de los productos afectados con mayor recargo, de un 35 % en su valor, son las bebidas alcohólicas, los productos electrónicos, como teléfonos móviles o reproductores de música y películas y los muebles, entre otros.

Partidas importadas de juguetes y videojuegos, maquillaje, bombones, pastas o mermelada, entre otros, serán gravadas con un 30 % de recargo.

Además, el calzado sufrirá un recargo de 10 dólares por par importado y los productos del sector textil tendrán un recargo de 12 dólares por kilo.

El Ecuador, en el concierto internacional del comercio, está inmerso en políticas y compromisos que mantienen un equilibrio en las relaciones comerciales con el resto de países del mundo. Estas podrían sufrir cambios ante la actitud del

Ecuador que, a pesar de ser legalmente reconocida como un derecho ante la OMC (Organización Mundial de Comercio), tendrá una respuesta de nuestros socios comerciales.

La historia está llena de ejemplos de conflictos comerciales que degeneraron en guerras. Entre los más espectaculares figura la guerra comercial del decenio de 1930, cuando los países rivalizaban en su afán por erigir obstáculos al comercio para proteger a los productores nacionales y tomar recíprocamente represalias contra los respectivos obstáculos, lo que acentuó la Gran Depresión y formó parte en definitiva del proceso conducente al estallido de la segunda guerra mundial.

Según una visión alejada del liberalismo, el proteccionismo es beneficioso defender a determinados sectores contra las importaciones. Esa percepción no tiene en cuenta la reacción de sus socios comerciales. A más largo plazo, una medida proteccionista de un Gobierno ha evidenciado que fácilmente suscita represalias por parte de otros países, provoca la pérdida de confianza en la liberación del comercio, y desemboca en graves dificultades económicas para todos, incluidos los sectores originalmente protegidos. Todos llevan las de perder. Pugel thomas, "Economía Internacional", Edit. Mc Graw Hill, 12 edición, cap. 7, pag. 133-151

Es por ello que el Ecuador debe ser muy cauto y prudente en medir las reacciones de sus socios comerciales, y realizar oportunamente los cambios necesarios en su política de importaciones; de tal manera que el equilibrio del comercio internacional se mantenga en beneficio del país.

ASPECTOS POSITIVOS DE LA RESTRICCIÓN A IMPORTACIONES

Todas las decisiones en cuanto a las políticas de comercio exterior de los países, traen como consecuencia una respuesta del resto de la comunidad

comercial internacional; en especial si se trata de crear barreras proteccionistas a las importaciones, tales como restricciones y aumento en los aranceles.

En lo referente a la restricción de las importaciones, es una medida ajustada a las reglas de la Organización Mundial de Comercio (OMC), y esta obedece a tratar de proteger a la industria nacional por un lado, y por otro a evitar que las divisas del Ecuador vayan hacia el exterior.

Esta consideración por lo tanto se convierte en el primer aspecto positivo de esta medida; ya que al ser del todo legal y un derecho reconocido por la OMC, evita que hayan represalias salidas de contexto; y se pueda aplicar desde países con mayor poder, presiones que vayan en contra de la soberanía nacional.

Dentro de los aspectos positivos de la restricción de importaciones está la premisa de que el Ecuador estima que las restricciones le permitirán corregir un déficit por \$1.459 millones en la balanza comercial, con lo cual se estaría enfrentando de alguna manera la crisis mundial por la que atravesamos, y queramos o no reconocer, nos va a afectar de alguna manera, más aún si nuestra economía es débil.

Con relación a la Industria nacional, esta medida favorece a fortalecer este sector de la economía, debido a que al restringir las importaciones, el consumidor nacional se vería encausado de alguna manera a consumir los productos nacionales, ya que los equivalentes importados aumentarían sustancialmente en sus precios. De tal manera que la industria local eventualmente aumentaría sus ventas. Con estas medidas lo que pretende es "cambiar una estructura de consumo que privilegiaba lo importado".

Al fortalecerse la industria nacional con la restricción de las importaciones o el alza de los aranceles a las mismas, se pretendería favorecer a la inversión y por ende al aumento de las fuentes de trabajo para los ecuatorianos. Al mismo tiempo se generaría un incremento en sus utilidades, y por lo tanto y al menos en teoría habría un auge de la industria nacional.

El Estado se constituye en uno de los beneficiarios en la restricción de las importaciones o la elevación de aranceles porque las arcas fiscales experimentarían un aumento de sus ingresos por este concepto.

No debemos dejar de lado el hecho de que el dinero que ahora pagamos por un producto importado, al restringir las importaciones y al consumir lo nuestro, quedará en nuestro país y se evitará la salida de las divisas hacia el exterior, debemos hacer hincapié de que hoy por hoy, la industria nacional es muy competitiva en la mayoría de productos, y al elegir lo nuestro, el consumidor no se verá afectado en el aspecto de calidad ni precio.

ASPECTOS NEGATIVOS DE LA RESTRICCIÓN DE IMPORTACIONES

Indudablemente el comercio genera riqueza; al contrario, el proteccionismo cuesta caro: aumenta los precios. El sistema mundial de la OMC reduce los obstáculos comerciales mediante la negociación y aplica el principio de la no discriminación.

El resultado es la disminución de los costos de producción (porque son más baratas las importaciones utilizadas para la producción), de los precios de los productos acabados y de los servicios y, en definitiva, del costo de la vida.

Numerosos estudios muestran con claridad las consecuencias del proteccionismo y las del comercio más libre. Veamos algunos ejemplos: En cuanto a los alimentos, si se protege la agricultura, aumenta el costo de los alimentos para el consumo. Si tomamos el caso de Estados Unidos, sólo por apoyar la producción azucarera durante un año (1988), se estimó que 3.000 millones de dólares anuales se sumaron a los gastos de comestibles de los consumidores.

Desde el punto de vista liberal, una de los flagelos que azotan a las relaciones comerciales con restricciones, es sin duda el incremento del contrabando, esta actividad ilícita ve su oportunidad en estas circunstancias; y aprovecha para obtener jugosas ganancias; quien pierde con esto es la industria nacional, el comerciante honesto que importa pagando los aranceles de ley, y por supuesto el Estado que no percibe los valores por impuestos.

Con la restricción de importaciones, no solamente los consumidores tienen menor capacidad para elegir porque existen menor cantidad y mayor precio en los productos extranjeros acabados; así mismo la industria nacional se ve afectada por este hecho, ya que los productos importados se utilizan a su vez como materiales, componentes y equipos en la producción local.

En apariencia, restringir las importaciones parece un medio eficaz de apoyar a un sector económico. Sin embargo, se distorsiona la economía en perjuicio de otros sectores que no habría razón para afectar. Por ejemplo, proteger la industria del vestido implica que todos habrán de pagar la ropa más cara, lo que a su vez suscita presiones salariales en todos los sectores.

El hecho de restringir o aumentar los aranceles en las importaciones puede traer consecuencias negativas si por su parte los países afectados adoptan en

represalia medidas similares contra los proteccionistas. Es precisamente lo que ocurrió en los años veinte y treinta, con efectos nefastos. Incluso los sectores que reclamaban protección resultaron perjudicados.

En lo que corresponde a la ropa y textiles, vemos el ejemplo de lo que sucede si se elevan los aranceles de importación; se favorecerá de alguna manera al contrabando en afectación de la industria nacional y el comercio legal. Como un caso de ejemplo vemos que en los Estados Unidos, a fines del decenio de 1980, las restricciones asociadas a aranceles aduaneros elevados, aumentaron en un 58 por ciento los precios de los textiles y las prendas de vestir.

Restricciones similares aplicadas por Francia se estima que aumentaron en un 33 por ciento el precio de los automóviles franceses, provocando pérdidas a las empresas y aumento del desempleo. Todos los aparatos de televisión, radio y vídeo son o eran más caros en regímenes proteccionistas.

En lo que corresponde al Ecuador, las primeras reacciones de países con los que el Ecuador negocia, no se hicieron esperar; tal es el caso de Argentina que detuvo el ingreso de productos ecuatorianos hasta fijar nuevos aranceles para los mismos; Perú está pidiendo una reconsideración para sus productos que exporta a Ecuador, y, Colombia ha prohibido el ingreso de productos avícolas de origen ecuatoriano.

ALGUNOS ORGANISMOS DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA

1. Sistema Económico Latinoamericano (SELA)
2. Comisión Económica Para América Latina (CEPAL)
3. Centro de Formación para Integración Regional (CEFIR)

4. Organización Latinoamericana De Energía (OLADE)
5. Federación Latinoamericana de Bancos (FELABAN)

ORGANISMOS DE COOPERACIÓN FINANCIERA

1. Banco interamericano de Desarrollo (BID)
 2. Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE)
 3. Corporación Interamericana De Inversiones (CII)
 4. Corporación Andina De Fomento (CAF)
 5. Fondo Financiero Cuenca Del Plata (FONPLATA)
 6. Fondo Monetario Internacional (FMI)
 7. Banco De Las BRICS
 8. Banca China
- (CAM, Informe. Efectos del comercio Intracomunitario Informe 12)

ORGANISMOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA

1. Comunidad Andina (CAN)
2. Comunidad Económica Del Caribe (CARICOM)
3. Mercado Común del Sur (MERCOSUR)

(CAM consideraciones sobre efectos en el comercio intracomunitario informe 12)

PRIMERA FERIA VIRTUAL COMERCIAL SCALING

Se desarrolla en una plataforma web que esta activa las 24 horas del día y establece Redes de negocios y se promueve uniones entre inversionistas y compradores de todo el mundo, se vinculan ecosistemas de innovación y emprendimiento.

Al entrar a la plataforma los empresarios, visitantes o inversionistas ingresan a salas de negocios y más de 20 conferencias de innovación, emprendimiento y negocios internacionales.

Se negociaron, manufacturas avanzadas, turismo sustentabilidad, tecnologías de la información, agroindustria, industria creativa y energías renovables.

ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN

(ALADI)

La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) es el foro de integración más antiguo de América Latina. Sus orígenes se remontan a 1960, cuando se creó la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), que fue modificada en 1980 con el Tratado de Montevideo que dio nacimiento a la ALADI.

La ALADI es la casa de integración de:

1. Los países de la Comunidad Andina (CAN): Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.
2. Los países del MERCOSUR: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.
3. Chile
4. México.

Estos países representan el 95 % del Producto Interior Bruto, el 87 % del territorio y el 86 % de la población de América Latina y el Caribe.

En el marco del Tratado de Montevideo se alcanzaron a más de 80 acuerdos bilaterales y subregionales en materia comercial y otras áreas, pero a partir de 1990 la integración tomó un nuevo impulso mediante la adopción de acuerdos de 'nueva generación' y la redefinición del enfoque político de la integración.

En agosto de 1998 se completó la firma de 11 Acuerdos de Complementación Económica, que concluirán con la creación de una zona de libre comercio entre los 11 países miembros de la ALADI en el año 2005. Paralelamente se definió un nuevo enfoque político del proceso integrador para reforzar la integración económica, política y cultural.

COMUNIDAD ANDINA (CAN)

La Comunidad Andina (CAN) es una organización subregional con personalidad jurídica internacional. Está formada por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela y por los órganos e instituciones del Sistema Andino de

Integración (SAI). Sus antecedentes se remontan a 1969 cuando se firmó el Acuerdo de Cartagena, también conocido como Pacto Andino. La CAN inició sus funciones en agosto de 1997.

El SAI es el conjunto de órganos e instituciones que trabajan vinculados entre sí y cuyas acciones se encaminan a lograr los mismos objetivos: profundizar la integración subregional andina, promover su proyección externa y robustecer las acciones relacionadas con el proceso de integración. La primera reunión de este foro se realizó el 15 de enero de 1998 en Quito (Ecuador)

Los órganos e instituciones del SAI son:

- a) Consejo Presidencial Andino
- b) Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores
- c) Comisión (integrada por los Ministros de Comercio)
- d) Parlamento Andino. Secretaría General (de carácter ejecutivo)
- e) Consejo Consultivo Empresarial. Consejo Consultivo Laboral
- f) Corporación Andina de Fomento (CAF)
- g) Fondo Latinoamericano de Reserva

LA ZONA DE LIBRE COMERCIO (ZLC)

Es la primera etapa de todo proceso de integración y compromete a los países que la impulsan a eliminar aranceles entre sí y establecer un arancel común ante terceros.

La ZLC andina se comenzó a desarrollar en 1969 y se culminó en 1993. Para ello utilizaron como instrumento principal el Programa de Liberación, encaminado a

eliminar todos los derechos aduaneros y otros recargos que incidieran sobre las importaciones.

La ZLC tiene una característica que la hace única en la América Latina: todos los productos de su universo arancelario están liberados.

1. En septiembre de 1990 Bolivia, Colombia y Venezuela abrieron sus mercados.
2. En enero de 1993 lo hizo Ecuador.
3. Perú se está incorporando de forma gradual a la ZLC, tras suspender en agosto de 1992 sus compromisos con el Programa de Liberación. Finalmente, en julio de 1997, Perú y los demás miembros de la CAN llegaron a un acuerdo para la integración total de este país a la ZLC (mediante una progresiva desgravación arancelaria), cuya aplicación comenzó en agosto de 1997 y culminará en el 2005.

ÁREAS DE INTEGRACIÓN

La CAN ha llevado a cabo una Integración Comercial caracterizada por: Zona de Libre Comercio, Arancel Externo Común, Normas de Origen, Competencia, Normas Técnicas, Normas Sanitarias, Instrumentos Aduaneros, Franjas de Precios, Sector Automotor y Liberalización del Comercio de Servicios.

En el campo de las Relaciones Externas, la CAN mantiene: negociaciones con el MERCOSUR, con Panamá, con Centroamérica y con la CARICOM; Relaciones con la Unión Europea, Canadá y EEUU; Participa en el ALCA y en la OMC; y todos los países miembros tienen una Política Exterior Común.

Asimismo, este organismo ha realizado grandes esfuerzos para conseguir una Integración Física y Fronteriza en materia de transporte, infraestructura, desarrollo fronterizo y telecomunicaciones, y también una Integración Cultural, Educativa y Social.

Un Mercado Común, la CAN realiza tareas de: Coordinación de Políticas Macroeconómicas, Propiedad Intelectual, Inversiones, Compras del Sector Público y Política Agropecuaria Común.

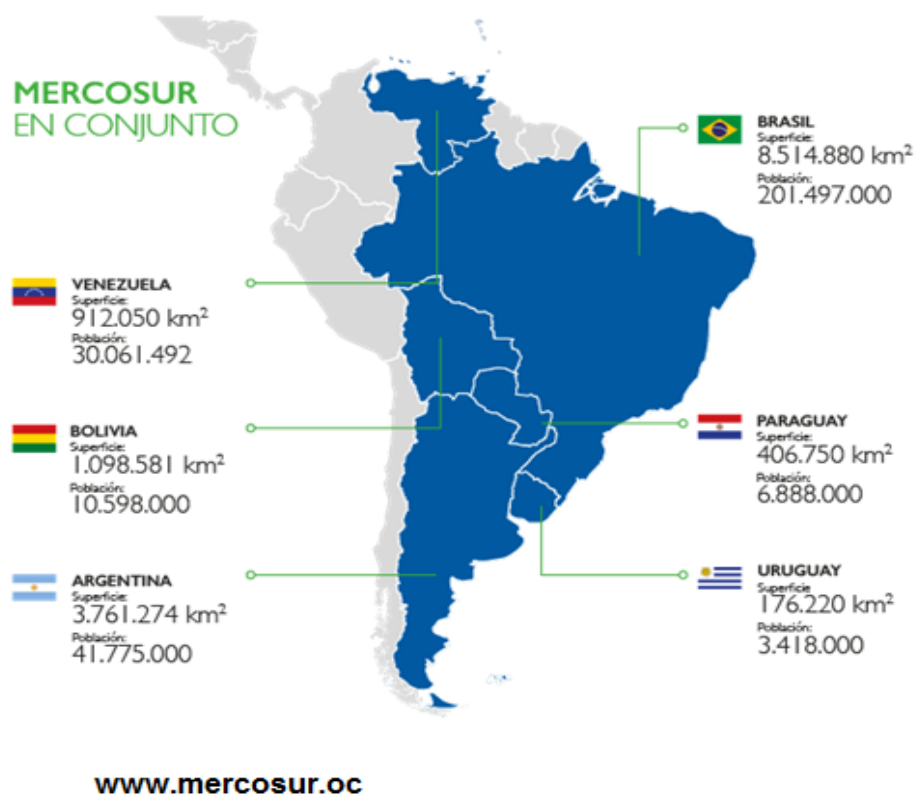
Actualmente la Comunidad Andina agrupa a cinco países con una población superior a los 105 millones de habitantes, una superficie de 4,7 millones de kilómetros cuadrados y un Producto Interior Bruto del orden de los 285.000 millones de dólares. Es una subregión, dentro de Sudamérica, con un perfil propio y un destino común.

MERCOSUR

El Mercado Común del Sur (MERCOSUR) es un proceso de integración regional instituido conformado inicialmente por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay al cual en fases posteriores recientemente se han incorporado Venezuela y Bolivia, esta última en proceso de adhesión.

Tiene como países asociados a Chile, Colombia, Ecuador y Perú. Y como países observadores tiene a Nueva Zelanda y México.

El Mercosur se basa en una Carta Democrática que no permite la pertenencia al bloque de países no democráticos, estableció una zona de libre comercio y acuerdos de arancel común, así como diversos mecanismos de complementación productiva y de integración económica, social y cultural, incluyendo la libre circulación de los ciudadanos del bloque. Los idiomas oficiales del Mercosur según el artículo 46 del Protocolo de *Ouro Preto* son el español y el portugués y el guaraní.



Es considerado como una potencia económica, con un PIB de 4,58 billones de dólares, lo que representa el 82,3 % del PBI total de toda Sudamérica. Cubre un territorio de casi 13 millones de kilómetros cuadrados y cuenta con más de 275 millones de habitantes (cerca del 70 % de América del Sur). Siete de cada diez sudamericanos son ciudadanos del Mercosur.

Por otro lado, el Mercosur se constituye como el área económica y plataforma industrial, más dinámica, competitiva y desarrollada, no solo de Latinoamérica, sino

de todo el hemisferio sur. Está considerado como el cuarto bloque económico del mundo, en importancia y volumen de negocios, y la quinta economía mundial, si se considera el PIB nominal producido por todo el bloque.

Desde sus inicios el MERCOSUR ha promovido como pilares fundamentales de la integración los principios de Democracia y de Desarrollo Económico, impulsando una integración con rostro humano. En línea con estos principios, se

Han sumado diferentes acuerdos en materia migratoria, laboral, cultural, social, entre tantos otros a destacar, los que resultan de suma importancia para sus habitantes.

MERCOSUR SIN FRONTERAS



Es la quinta mayor economía del mundo¹.



Su territorio tiene una extensión de 14.869.775 km² en la cual conviven diversos ecosistemas, tanto continentales como marítimos, que poseen una de las mayores reservas de biodiversidad del mundo.



Su población supera los 295.007.000 de personas con una diversidad formidable de pueblos y culturas.



Posee una de las más importantes reservas de agua dulce del planeta: el Acuífero Guaraní.



Tiene recursos energéticos inmensos, tanto renovables como no renovables.

¹Fuente: World Economic Outlook Database - FMI (2014)

Fuentes:
Superficie CEPAL 2012 - IGN Población CEPAL 2014

Además de la importancia económica que representa el Mercosur en toda América Latina, este, conlleva una relevancia geopolítica de gran magnitud, ya que dos de sus miembros, Argentina y Brasil, son miembros del exclusivo G-20.

El Mercosur es el mayor productor de alimentos en el mundo, controla las mayores reservas energéticas, minerales, naturales, de recursos hídricos y de petróleo del planeta; posee también la selva tropical más grande del planeta, la

selva amazónica. Además, la economía del Mercosur es fuertemente industrializada, con empresas de diversos sectores que producen los más diversos artículos; muchos de ellos con su propia tecnología como: placas de acero, electrodomésticos, medicamentos, aviones, armas y productos de defensa, ordenadores, coches, energía, barcos, alimentos, bebidas, piezas, productos electrónicos, entre otros.

El Mercosur también posee las dos empresas petroleras más grandes de Latinoamérica, Petrobras y PDVSA; un sector financiero altamente desarrollado, con varios bancos y entidades financieras actuando dentro del bloque, como el Banco de Brasil, Itaú, Bradesco, Caixa Económica Federal (los cuatro brasileños y mayores de Latinoamérica), Banco de Venezuela, Banco de la Nación Argentina, entre otros.

Argentina es uno de los mayores exportadores de carne en el mundo y es el primer productor mundial de girasol, yerba mate, limones, y aceite de soja, segundo en miel y manzanas, el más grande productor de trigo y lana en Latinoamérica, entre otros cultivos. Es el mayor productor de vino en América Latina, quinto en el mundo, y el principal productor de biodiesel a nivel global. La producción de gas natural y petróleo son importantes también. El Yacimiento Aguilar, en la provincia de Jujuy, es la mayor concentración de minerales de plomo y cinc de Sudamérica, y el Bajo de la Alumbrera en la provincia de Catamarca, es uno de los yacimientos para la extracción más grandes de oro y cobre en América Latina, siendo la Argentina el décimo tercer mayor productor de oro del mundo. Posee la tercera reserva de gas más grande del planeta. Argentina es el más importante productor de software de la región y ocupa el segundo puesto en Sudamérica en cuanto a fabricación de

autopartes, después de Brasil, siendo además el vigésimo mayor fabricante de automóviles en el mundo.

Brasil es el mayor productor mundial de hierro y manganeso, además de tener la más grande producción de algodón, naranja, etanol, carne bovina y carne de pollo. Las exportaciones brasileñas (201.9 millones de dólares) se encuentran entre las veinte más grandes del mundo. Es el mayor productor de café mundial y el primer productor de equipos militares, televisores, semiconductores, celulares, computadoras, automóviles y aviones en Sudamérica. La Bovespa en São Paulo es la décima segunda mayor bolsa de valores (en valores de mercado) del mundo.

Las asimetrías entre las economías de Argentina y Brasil con respecto del resto del bloque han sido motivo de queja de Uruguay y Paraguay, quienes se ven en desventaja frente a los socios económicamente más grandes, criticando el tutelaje que ejercen los primeros sobre el Mercosur.

LA UNIÓN EUROPEA Y SU NEGOCIACIÓN CON ECUADOR

La UE y los negociadores ecuatorianos sellaron un acuerdo en Bruselas que permitirá a Ecuador unirse al Acuerdo Comercial Multi Partes. El acuerdo permitirá a Ecuador beneficiarse de un mejor acceso de sus principales exportaciones a la UE – como la pesca, los plátanos, las flores, café, cacao, frutas.

El acuerdo también proporcionará un mejor acceso al mercado ecuatoriano para muchas exportaciones clave de la UE, por ejemplo en el sector del automóvil o de bebidas alcohólicas.

ECUADOR SE INSERTA EN EL MERCADO GLOBAL

Ecuador se define un marco legal estable y previsible de largo plazo con la UE, que conducirá al aumento del comercio y las inversiones.

Este también contribuirá a la inserción de la economía ecuatoriana en las cadenas productivas globales. A partir de la entrada en vigor del acuerdo, posiblemente en el 2016, Ecuador tendrá acceso al mercado europeo, caracterizado por tener un alto poder adquisitivo, libre de aranceles para todos sus productos industriales de pesca, y de manera mejorada, para sus productos agrícolas.

Para los empresarios europeos, el clima de negocios en Ecuador será más favorable, fomentando alianzas estratégicas entre ambas partes.

EUROPA OBTIENE ACCESO PREFERENCIAL EN ECUADOR

Con el Acuerdo, la UE tendrá por primera vez acceso preferencial a Ecuador, con una desgravación arancelaria que llega hasta los 17 años. Como consecuencia de un mayor flujo comercial, los productos e insumos europeos disminuirán sus precios en el mercado ecuatoriano y beneficiará a los productores como de los consumidores locales.

El Acuerdo es una oportunidad de contribuir al proceso de cambio de la matriz productiva del Ecuador, que busca una transformación de una economía de exportación primaria a una economía exportadora de productos con mayor valor agregado. La UE podrá aportar inversiones, conocimiento, experiencia y tecnología.

ACUERDO COMERCIAL ECUADOR-UNIÓN EUROPEA:

UN HITO EN LAS RELACIONES BILATERALES

¿CUÁLES SON LOS BENEFICIOS CLAVES DEL ACUERDO?

1. Un marco jurídico seguro, estable y transparente: Este define reglas claras sobre las relaciones comerciales e inversión para un desarrollo económico sostenible armónico e integral

2. Facilidad para el comercio: A fin de asegurar el acceso efectivo a los mercados, el Acuerdo promueve las condiciones para agilizar el tránsito aduanero y reduce los trámites burocráticos. El beneficio final será acceder a productos de alta calidad a un menor precio.

3. Socios comerciales privilegiados: Ecuador ampliaría sus importaciones y exportaciones a la Unión Europea, mercado más grande del mundo con 508 millones de habitantes y principal destino de sus exportaciones no petroleras. Se establecen preferencias arancelarias graduales y progresivas para que los mercados se adapten a las nuevas condiciones; los productos sensibles se excluyen de dichas preferencias.

4. Acceso preferencial a mercados: Potencia el flujo de bienes, servicios e inversión basado en principios de trato nacional y no discriminación. Presenta nuevas oportunidades comerciales para los productos agrícolas, industriales y de pesca, excluye las preferencias arancelarias los productos considerados sensibles como la carne fresca, la leche, la mantequilla, entre otros.

5. Protección de derechos humanos, sociales y ambientales.

El acuerdo vela por el cumplimiento de los convenios internacionales sobre los derechos humanos, laborales y ambientales. También contiene una cláusula esencial de derechos humanos que se puede invocar para suspender las derechos humanos por cualquiera de las partes.

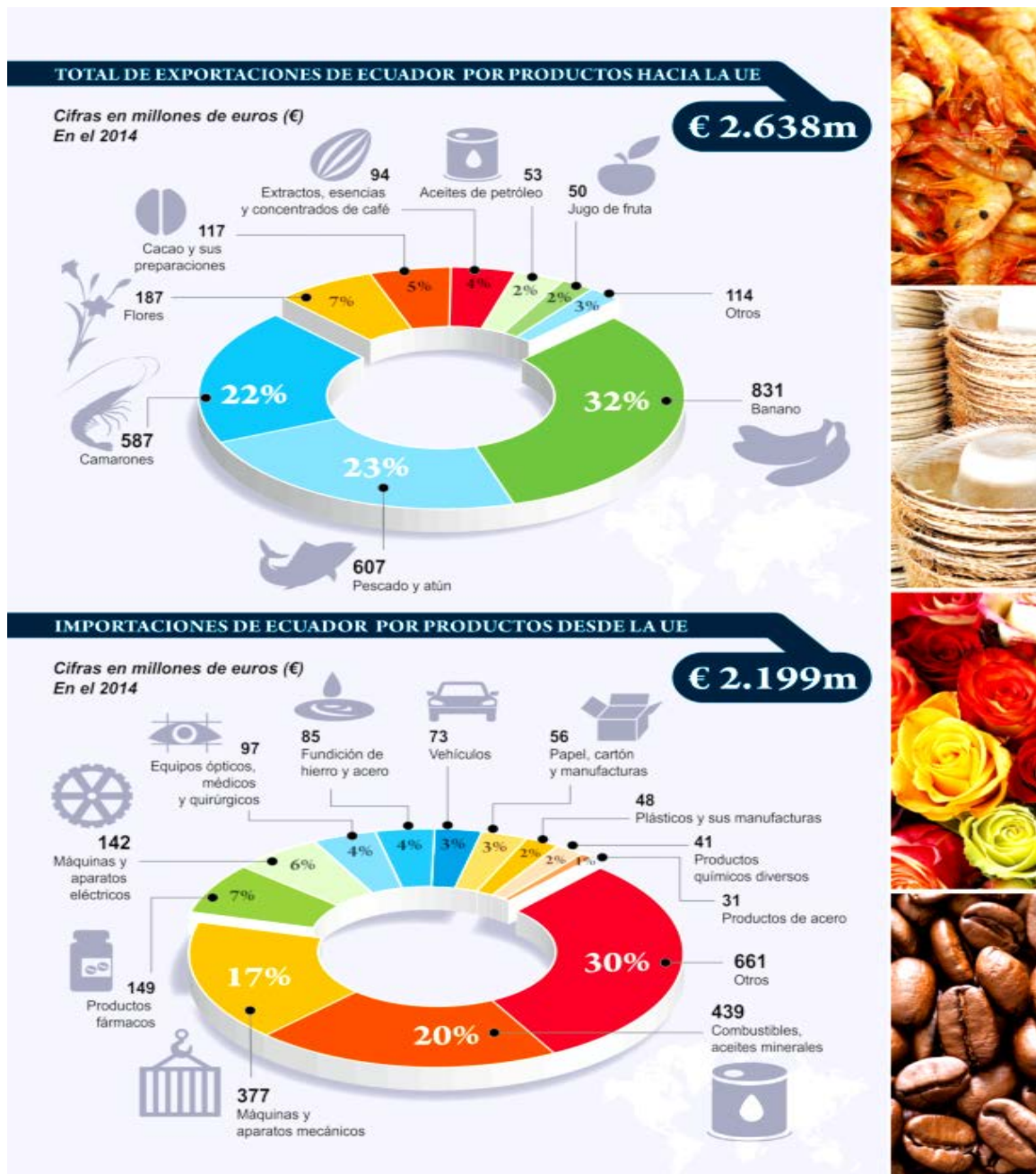


preferencias comerciales en caso de una violación grave y sistemática de los derechos humanos por cualquiera de las partes.

6.-Salvaguardias: Con el fin de proteger a los productores de cualquiera de las partes por posibles daños graves por el aumento de las importaciones.

productos similares, la parte afectada puede aplicar medidas de salvaguardia bilateral por un período transitorio. También se prevé una salvaguardia adicional en caso de que haya dificultades de liquidez eventuales en la economía ecuatoriana.

- También se beneficiaría el sector agroexportador porque se generan más



Fuente (www.europa.eu)

- puestos de trabajo, además el sector comercial dedicado a la importación verá el crecimiento de su margen de utilidad, al tener menos costos.

UNASUR

UNIÓN DE NACIONES SURAMERICANAS

La Unión de Naciones Suramericanas es un organismo de ámbito internacional que tiene como objetivos construir una identidad y ciudadanía suramericanas, al igual que desarrollar un espacio regional integrado. Está formada por los doce estados de Suramérica, cuya población conjunta con más de 400 millones de habitantes representa el 68 % de la población de América Latina.

HISTORIA DE LA UNASUR

Con la ratificación parlamentaria de Uruguay, que se sumó a las de Argentina, Perú, Chile, Venezuela, Ecuador, Guyana, Surinam y Bolivia, la entidad entró en plena vigencia y cobró vida jurídica el 11 de marzo de 2011 después de cumplirse el requisito de que, al menos, los legislativos de nueve países hubieran suscrito ese convenio.

Colombia fue el décimo país en aprobar este tratado, haciéndolo después de obtenerse la aprobación requerida para la entrada en vigencia de Unasur, Brasil se convierte en el undécimo país en aprobar el tratado constitutivo, Paraguay fue el último país en aprobar el tratado, el día 11 de agosto de 2011, la cámara de diputados sancionó el tratado. Paraguay fue suspendido por el resto de los miembros de la Unasur, después de lo que todos los países sudamericanos consideraron un golpe de Estado contra el gobierno democrático de Fernando Lugo. No se tomaron medidas económicas contra este último país para no perjudicar al pueblo.

El 24 de octubre de 2011, la Unión de Naciones Suramericanas (Unasur) obtuvo el estatus de observador en la Asamblea General de la ONU después de que la Comisión de asuntos jurídicos del organismo aprobara por unanimidad su solicitud de adhesión.



Fuente (www,onu.com.)

SALVAGUARDIAS

Las salvaguardias son medidas de emergencia para proteger la industria nacional que se ve amenazada ante el creciente aumento absoluto o relativo de las importaciones. Estas medidas consisten en la restricción temporal de las importaciones que afectan con daño o causar daño grave al sector nacional los cuales no están preparados para competir con los productos importados

La salida de dólares para adquirir productos de consumo, materias primas y bienes de capital continuó en el primer trimestre de este 2015, pese a la restricción de importaciones.

Aunque de forma general, las compras externas cayeron 6,1 % en este primer trimestre frente al mismo período del 2014, principalmente, por la caída en la importación de combustibles. La importación de derivados de petróleo en el primer trimestre se redujo un 33,2 % en valor, por la baja del precio internacional del petróleo que también redujo el precio de los derivados.

Las cifras del Banco Central revelan que las importaciones de materias primas crecieron en valor pero no en volumen. Específicamente, las compras de materiales para la industria subieron USD 58,1 millones, en los tres primeros meses de este año en relación con el primer trimestre del año anterior.

Las materias para la agricultura también tuvieron un leve crecimiento, mientras que los materiales de construcción sí se contrajeron. A diferencia de estos rubros, las compras de bienes de consumo duraderos y no duraderos crecieron por un encarecimiento de los costos de importación. Por ejemplo, hay más gastos por los requerimientos de certificaciones de calidad INEN. Los bienes de capital, en cambio, crecieron en volumen y no en dólares. Sin embargo, los importadores creen que las compras de este primer trimestre marcarán una diferencia con las que se den entre abril y junio del presente año, debido a que las salvaguardias que se aplican a 2800 sub partidas recién entraron en vigencia la segunda semana de marzo. La meta gubernamental es bajar las importaciones en US 2.200 millones en 15 meses.

COMUNICADO OFICIAL: NUEVO SISTEMA DE SALVAGUARDIAS

El panorama externo ha modificado las previsiones relacionadas con nuestra balanza de pagos y nos enfrenta a un nuevo escenario que afecta el ámbito

comercial como es la baja del precio del petróleo, la apreciación del dólar norteamericano, por lo que se hace necesario tomar medidas para regular el nivel general de las importaciones y equilibrar nuestra Balanza Comercial.

Es así que el Gobierno Nacional ha adoptado una serie de medidas para mitigar los impactos de este nuevo escenario, y se ve necesario sustituir la salvaguardia cambiaria por una medida de salvaguardia por balanza de pagos que consiste en la aplicación de aranceles a determinadas importaciones.

Esta medida es aceptada por la Organización Mundial de Comercio (OMC), entidad que permite aplicarla, para salvaguardar el equilibrio externo.

La aplicación de esta medida ha sido socializada y debatida con el sector privado, ya que se ha realizado una serie de diálogos y análisis a fin de minimizar el impacto sobre el aparato productivo nacional, tampoco afectaría a mercaderías en tránsito. Los rubros que se han exceptuado de esta medida son:

1. Materias Primas y Bienes De Capital
2. Artículos De Higiene Personal y Uso En El Hogar
3. Medicinas Y Equipo Médico
4. Repuestos De Vehículos
5. Combustibles y Lubricantes
6. Importaciones por Correo Rápido o Courier y Menaje De Casa

Quedan excluidas de esta medida el 68 % del total de las importaciones sobre el valor actual de las mercancías.

La sobretasa arancelaria se aplicará de la siguiente manera:

Sobretasa	Producto
5%	Bienes de capital y materias primas no esenciales.
15%	Bienes de sensibilidad media
25%	Neumáticos, Cerámica, CKD de Televisores y CKD motos.
45%	Bienes de Consumo Final, televisores , motos

El Gobierno Nacional manifiesta que la medida es temporal, es decir que tendrá una duración de 15 meses, tiempo durante el cual se realizarán evaluaciones periódicas y luego de concluido el plazo se hará un cronograma de desgravación.

Comprometemos las acciones del gobierno nacional a continuar con el apoyo al sector exportador, y al fomento de las inversiones.

El peso de las salvaguardias por sectores:

2.800 partidas gravadas desde el 11 de marzo pasado con sobretasas arancelarias que van del 5% al 45%.

- Hay productos de transporte como las bicicletas que ya tenían una tasa del 30%, a la que se suma la salvaguardia del 15%, 45% en total. Los tecnológicos, como las cámaras digitales y videocámaras, ya tenían 25% de arancel y se les sumó el 45%. Las copadoras, por ejemplo, tenían arancel 0, ahora tendrán 15%.
- En materiales de construcción o del hogar, fregaderos (piletas de lavar) y lavabos de acero inoxidable totalizarán 60% de arancel sumando el 45% y la tasa que ya tenían anteriormente (15%). Los hornos de microondas, las planchas y licuadoras tenían 30% de arancel y se les sumó 45%.
- La mayoría de los productos están gravados con el 45%. En alimentos, las carnes frescas y refrigeradas, de res y cerdo, ya tenían una tasa del 20% y se les sumó un 45% de la salvaguardia, 65% en total.
- En las prendas de vestir hay artículos, como las blusas para mujer o los brasieres, que tenían 10% de arancel, y ahora se suma el 25% de la nueva medida.

Fuente: Diario expreso octubre 12 del 2015

Desde el 29 de diciembre de 2014 se firmó la Resolución 050 en la cual tomaba como medidas partidas arancelarias a los productos provenientes de Perú y Colombia con el 7 % y el 21 % respectivamente la cual entró en vigencia el 5 de enero de 2015.

Luego de esto se firmó el 6 de marzo de 2015 la Resolución 011 que regía para todas las importaciones desde el 11 de marzo aplicada para los productos que ingresen de otras partes: 5 % para los bienes de capital y materias primas no esenciales, 15 % para bienes de sensibilidad media; 25 % para neumáticos, cerámica, CKD (partes) de televisores y CKD de motos, y 45 % para bienes de

consumo final (incluye alimentos y bebidas), televisores y motos, según la resolución del Comité de Comercio Exterior.

Para finalmente modificar ciertas partidas arancelarias con la Resolución 016 en el cual establece ciertos parámetros modificados en algunas partidas.

ANÁLISIS DEL PAÍS

Para realizar negociaciones de cualquier tipo con otros países se necesita saber primordialmente el estatus en que se encuentra dicho país macroeconómicamente

RIESGO PAÍS

El riesgo país es uno de los indicadores en disputa y su observación es esencial para negociaciones bilaterales y de comercio exterior es el medidor que observan o contéplalos inversores y los mercados internacionales Para incrementar la participación en la economía de un país.

LO AFECTAN

1. Incide el interés para comercializar los bonos (10.5 -8.9 %) sumamente alto para la región

2. crecimiento de la Economía es otro punto de discusión el PIB(producto interno Bruto) aumentara máximo en 1 % este año lo más bajo desde 2009 por el precio del petróleo

3. Baja inversión privada 774 millones en comparación Perú 7.600 millones y Colombia 11000 mil millones

¿QUÉ MIDE EL RIEGO PAÍS?

El riesgo país es un índice que mide el grado de incertidumbre de una nación para los inversionistas, los capitalistas al momento de decidir dónde invertir toman en cuenta ese indicador, cada 100 puntos es un punto porcentual que exigen en la tasa de interés en relación a lo que paga EE.UU.

Se mide también el riesgo de incumplimiento de pago por las empresas de un país, se considera también las perspectivas económicas y políticas nacionales Ecuador según el informe presentado a mayo del 2015 tiene una calificación de B – que es una puntuación baja.

ANÁLISIS DE LA DEUDA EN BONOS

Normalmente los escenarios Macroeconómicos obliga a las autoridades de un país a recurrir a planes alternativos, como la emisión de Bonos es una Muestra.

Recordemos que el estado declaró ilegítima la deuda el 2009 de los papeles externos, pero vemos sorprendidos que el 2014 se retomó con fuerza la emisión y la deuda en bonos con 3500 millones con tres ventas en el mercado internacional . acumulando el Ecuador una deuda de 4564 millones más 1000 millones que corresponden a saldos no liquidados de deudas emitidas en bonos por gobiernos anteriores .

Aunque se recompro 1001 millones de dólares y en diciembre vencen 650 millones de otros rubros.

Si comparamos con la deuda pública total que incluye compromisos bilaterales y créditos de organismos multilaterales, el monto de papeles externo

representa el 14 % del total de deuda. La que llegó a Mayo del 2015 a 34.447 millones de dólares.

Sin tomar en cuenta la generación de intereses.

De la revisión de la evolución de las cifras, es un monto alto aunque se realizaron dos emisiones más con mayor interés 10.5 % y la segunda la carga fue de 7.5 % mas ahora se emitieron en este mes MAYO 2015 750 millones de dólares más a cinco años con una tasa de 8.5 y 9 %, los mercados externos opinan que el país es de alto riesgo pero la tasa es atractiva en la clasificación de bonos basura.

Solo Chipre, Uganda, y Ruanda tienen tasas tan elevadas con un 6 % de promedio en comparación del Ecuador .

Otros Rubros. la deuda pública no contempla la venta anticipada de petróleo no las operaciones con Oro que realiza el banco central del Ecuador esos montos superan 6000 millones de dólares.

OTROS FACTORES DE RIESGO

Algunos autores dividen el riesgo en riesgo económico y riesgo financiero. Pero para efectos de este estudio cuando se habla de inversiones y de sobre todo negociaciones de país a país o del incentivo que debe ejercer los representantes diplomáticos en publicitar y más aún ser vendedores de todos los productos vendibles o negociables de un país se debe tener en cuenta el riesgo político social .(caso de Venezuela) inestabilidad política (privatizaciones)

RIESGO ECONÓMICO

El riesgo económico depende de la naturaleza de las operaciones que la empresa desarrolla y el mercado donde opera. Se expresa en función de la variabilidad de los beneficios que se obtienen o se espera obtener de la actividad empresarial o de la inversión concreta. Se consideran factores directamente relacionados con el riesgo económico los siguientes:

EL RIESGO FINANCIERO

El riesgo financiero se debe a la forma en que el país, financia sus inversiones y en concreto a la cantidad de recursos ajenos que utiliza para financiar la inversión, coste y plazo de devolución de los mismos. Ante dos empresas iguales (menos en la estructura financiera) se admite que incorpora un mayor riesgo aquella que tiene más deuda (en proporción a los recursos propios), o a igualdad de endeudamiento, aquella que tiene un vencimiento a más a corto plazo. (Calidad del endeudamiento)

Un proyecto de inversión mal financiado, lleva desde su nacimiento una causa de crisis, que puede aflorar en el momento menos oportuno (ejemplo a tratar caso Venezuela contra los exportadores ecuatorianos 300 millones en vencimientos impagos).

CONCEPTOS GENERALES

MEDIDAS ANTIDUMPING

Las reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) permiten a los países miembros de proteger sus ramas de producción contra las prácticas comerciales “desleales” de los exportadores extranjeros. Se considera que la exportación en condiciones de dumping es una de esas prácticas comerciales desleales.

Si, tras proceder a una investigación antidumping, un país importador determina que:

1. Esas importaciones causan o amenazan causar un “daño” a los productores nacionales del “producto similar” o un retraso importante en la creación de una rama de producción nacional
2. Puede aplicar a dichas importaciones una medida antidumping en forma de “derecho antidumping” o de “compromiso relativo al precio”
3. Según este planteamiento, la determinación de la existencia de “dumping” no basta para percibir derechos antidumping. De hecho, lo que también es necesario y lo que en realidad activa todos los procedimientos antidumping, es el daño sufrido por la rama de producción nacional.

DUMPING

No se puede determinar si una mercancía es objeto de dumping simplemente por su precio de exportación: un producto, por ejemplo, puede ser barato, pero no ser objeto de dumping, o ser caro y, sin embargo, venderse en condiciones de

dumping. En realidad, el dumping es un concepto relativo, todo es cuestión de comparación. Hay que comparar el precio de exportación del producto con el “valor normal” (en general, el precio del producto similar en el mercado interno) del país exportador. Si el precio de exportación es inferior al valor normal, se considera que el producto es objeto de dumping. La diferencia entre el uno y el otro es el “margen del dumping”.

El precio de mercado en el país exportador puede no ser válido para esta comparación cuando:

- a. El volumen de ventas en el mercado del país exportador es significativamente o muy bajo
- b. Existe una situación especial en el mercado interno del país exportador, o
- c. Las ventas en el mercado del país exportador no se efectúan “en el curso de operaciones comerciales normales” (es decir, que se hacen a precios inferiores a los costos, como ventas conexas o como ventas en condiciones especiales).
- d. Normalmente se considera que el volumen de ventas en el mercado interno es suficiente a efectos de la comparación si representa menos del 25 % del volumen de las exportaciones de que se trae, salvo que existan pruebas de que una menor proporción es aceptable para una comparación adecuada.
- e. Las ventas en el mercado del país exportador pueden considerarse no realizadas “en el curso de operaciones comerciales normales” por razones de precio cuando e han efectuado durante un periodo prolongado en

cantidades sustanciales y a precios que no permiten recuperar todos los costos dentro de un plazo razonable. Se efectúan ventas a precios inferiores a los costos unitarios en cantidades sustanciales cuando:

¿CÓMO SE COMPARA?

EL PRECIO AL QUE EL PAÍS EXPORTADOR VENDE UN PRODUCTO SIMILAR EN UN TERCER PAÍS, O DE MENOR VENTA

Un "valor reconstruido" que tiene en cuenta todos los costos en el país de origen más un margen de beneficios.

La comparación de esos precios se hace al mismo nivel comercial, normalmente el nivel ex fábrica y sobre la base de ventas efectuadas en las fechas más próximas posible. Se tienen en cuenta las diferencias que influyen en la comparabilidad de los precios, como pueden ser las diferencias en:

1. Las condiciones de venta
2. La tributación
3. Los niveles comerciales
4. Las cantidades
5. Las características físicas de los productos.

La conversión de monedas para la comparación de precios se hace aplicando el tipo de cambio de la fecha de la venta. Para las ventas basadas en transacciones a término, se utiliza el tipo de cambio de la venta a término.

La comparación puede hacerse entre el promedio ponderado del valor normal de todas las transacciones durante el período de la investigación y la media ponderada de los precios de exportación durante el mismo período, o hacerse transacción por transacción. Si los precios de la exportación del vendedor varían en grado significativo según los compradores, las regiones o las épocas, la comparación puede hacerse entre la media ponderada del valor normal y los precios de las distintas transacciones de exportación.

Si la comparación arroja como resultado un margen de dumping de menos del 2 % del precio de exportación (el llamado “margen *de minimis*”), no puede aplicarse ninguna medida antidumping a las importaciones.

Como se explica antes, los cálculos del margen de dumping no son sencillos ni muy precisos y los resultados son difíciles de predecir. Con todo, la vigilancia constante de los precios internos y de los precios de exportación puede ayudar a los exportadores a estimar la probabilidad y la magnitud de los márgenes de dumping. Si los resultados son afirmativos y si es probable que las exportaciones en condiciones de dumping causen o amenacen causar un daño a la rama de producción nacional del país importador, el exportador que desee evitar el riesgo de verse obligado a pagar derechos antidumping no tendrá más remedio que modificar sus precios de exportación o sus precios internos, o ambos.

La reducción del precio en el mercado del proveedor es una opción limitada, pues, como ya hemos visto, las ventas a precios inferiores a los costos del mercado interno pueden considerarse “no realizadas en el curso de operaciones comerciales normales”

En este contexto existe otra opción que puede contribuir a eliminar (o reducir) el margen de dumping. Se trata de utilizar las diferencias de costo que se registran una vez rebasado el nivel ex fábrica y que guardan relación directa tanto con las ventas en el mercado interno como con las exportaciones. Si puede demostrarse que el precio en el mercado interno es más alto que el precio de exportación porque algunos de los gastos administrativos, de venta y de carácter general a que dan lugar las ventas en el mercado interno no son aplicables a las exportaciones (o son menores en el caso de las exportaciones), el resultado será una menor diferencia entre el precio ex fábrica en el mercado interno y el precio de exportación y, por consiguiente, un margen de dumping más reducido.

Esas diferencias de costo pueden obedecer, por ejemplo, a plazos de pago más largos para las ventas internas que para las exportaciones, o a los gastos de garantía y de publicidad a que dan lugar las ventas en el mercado interno pero no las exportaciones. Conviene señalar aquí que para que las autoridades tengan en cuenta dichas diferencias en una investigación antidumping, hay que documentar la relación directa entre las ventas y las partidas de gasto pertinentes.

DAÑO Y AMENAZA DE DAÑO

Lo que hace que el dumping sea “desleal” es el “daño” que causa, o amenaza causar, a la rama de producción del país importador. Hay “daño” cuando:

1. Se registra un aumento significativo en el volumen de las importaciones objeto de dumping

2. Las importaciones objeto de dumping causan una subvaloración o una baja excesiva de los precios, o impiden que suban los precios en el país importador
3. Se observan o pueden preverse afectos negativos en la situación de los productores nacionales en cuanto a las ventas, los beneficios, el volumen de producción, la participación en el mercado, la productividad, el rendimiento de las inversiones, la utilización de la capacidad, el flujo de efectivo, las existencias, el empleo, los Salarios, el crecimiento, la capacidad de reunir capital, la inversión, etc.

Existe “amenaza de daño” en una situación en que el dumping causante de daño pueda preverse claramente y sea inminente, es decir, cuando:

1. Se haya producido ya un aumento significativo del volumen de las importaciones objeto de dumping y
2. Exista una suficiente capacidad libremente disponible del exportador o se prevea un aumento inminente y sustancial de esa capacidad y
3. Los productos se vendan a precios que tendrán el efecto de hacer bajar los precios del mercado interno o de contener su subida de manera significativa porque incrementan el riesgo de importación de productos en condiciones de dumping (habida cuenta de la existencia de otros mercados para absorber exportaciones adicionales); y
4. Se registre un aumento significativo de las existencias del producto objeto de la investigación.

LAS INVESTIGACIONES ANTIDUMPING

INICIACIÓN DE UNA INVESTIGACIÓN ANTIDUMPING

En las investigaciones antidumping, las autoridades evalúan la existencia y la magnitud del dumping y del daño (o la amenaza de daño), y la relación causal entre ambos. De ser necesario, toman disposiciones para prevenir el dumping o compensar sus efectos con medida antidumping.

Normalmente, las investigaciones antidumping se inician a raíz de una solicitud escrita presentada por la rama de producción nacional o en su nombre. Sin embargo, las autoridades competentes para realizar investigaciones antidumping también pueden iniciar el procedimiento sin haber recibido ninguna solicitud a tal efecto. En uno y otro caso, es condición necesaria de la iniciación la existencia de pruebas suficientes del dumping y del daño, así como de una relación causal entre ambos. La solicitud debe contener, entre otras cosas, la información siguiente – en la medida en que sea razonablemente asequible al solicitante:

1. La identidad del solicitante y el volumen y el valor de la producción nacional;
2. La descripción del producto objeto de dumping y el nombre del país de origen/exportación, los nombre de los exportadores/importadores/productores extranjeros conocidos, el valor normal y los precios de exportación del producto presuntamente vendido en condiciones de dumping; y
3. El volumen de las importaciones presuntamente objeto de dumping y el efecto de esas importaciones sobre los precios del producto similar en el mercado interno y sobre la rama de producción nacional.

Se considera que una solicitud es presentada por la rama de producción nacional o en su nombre si la producción total de los productores nacionales que respaldan la solicitud:

1. Es superior a la de los productores nacionales que se oponen a ella
2. No es inferior al 25 % de la producción total de la rama nacional.

Las autoridades no pueden dar publicidad a la solicitud antes de que se haya tomado la decisión de iniciar una investigación antidumping. Debe hacerse la correspondiente notificación al gobierno del país exportador antes de proceder a iniciar la investigación.

Con arreglo a este procedimiento, los exportadores e importadores del producto presuntamente vendido a precios de dumping no tienen muchas posibilidades de defender sus intereses antes de la iniciación de la investigación antidumping, a menos que el solicitante haga públicas sus reclamaciones acerca de las importaciones de que se trate. Si se sabe que se ha presentado, o que probablemente se presentará, dicha solicitud, tal vez sea aconsejable que los exportadores y los importadores del presunto producto objeto de dumping elaboren de inmediato argumentos para refutar las alegaciones de dumping, daño y existencia de una relación casual y les den publicidad, a fin de evitar la investigación si se estima que esta carece de fundamento.

Si las autoridades encuentran pruebas suficientes para iniciar una investigación antidumping, se da aviso público de la iniciación, o se publica un informe con los pormenores de la iniciación. El aviso público y el informe contendrán datos tales como:

- a. El nombre del país o los países exportadores y del producto que se trate;
- b. La fecha de iniciación de la investigación
- c. La base de la alegación de dumping formulada en la solicitud;
- d. Un resumen de los factores en los que se basa la alegación de daño;
- e. La dirección a la cual han de dirigirse las representaciones formuladas por las partes interesadas;
- f. Los plazos que se den a las partes interesadas (es decir, los exportadores, los importadores, los productores extranjeros y nacionales, y las asociaciones conexas) para dar a conocer sus opiniones.

PROCEDIMIENTO DE INVESTIGACIÓN

Aunque algunos de los procedimientos de las investigaciones antidumping varían de un país a otro, las actuaciones en general tres fases que se superponen en el tiempo:

- a. Acopio de información, por ejemplo, mediante cuestionarios, reuniones con las partes interesadas, investigaciones in situ
- b. La evaluación de la información (por ejemplo, determinaciones sobre el dumping, el daño y la relación causal entre ambos).
- c. La imposición de medidas provisionales, derechos antidumping o compromisos relativos a los precios, o la terminación de las actuaciones sin que se adopte ninguna de tales medidas.

Según las normas de la OMC, todas estas actuaciones deben concluirse en el plazo de un año o de 18 meses como máximo a contar de su iniciación. Durante ese período no se pondrá obstáculo a los correspondientes trámites de despacho aduanero.

- a) Presenten toda la información solicitada por las autoridades, dentro de los plazos señalados en el aviso (o informe) público
- b) Faciliten un resumen no confidencial de la información confidencial presentada a las autoridades, si no es posible, se darán las razones del caso
- c) Permitan a las autoridades verificar la exactitud de la información proporcionada y obtener más detalles mediante investigaciones in situ en la empresa, y faciliten todos los datos y documentos necesarios solicitados por las autoridades durante esas visitas, en el caso del exportador, la investigación in situ sólo puede llevarse a cabo si la empresa de que se trata da su consentimiento y el gobierno del país exportador no se opone a ello

En una investigación antidumping, las autoridades determinan normalmente un margen de dumping para cada exportador o producto conocido del artículo objeto de investigación. Sin embargo, si el número de exportadores, productores, importadores o tipos de productos es muy grande, las autoridades pueden limitar su examen a un número prudencial de partes interesadas o de productos o al mayor porcentaje de volumen de ventas del país exportador que pueda razonablemente investigarse.

Según estas normas, si el exportador o el importador no quiere que se le impongan medidas antidumping determinadas sobre la base de una información

facilitada por otras fuentes (es decir, otros exportadores, importadores o productores del país importador), la mejor estrategia consistirá en cooperar con las autoridades.

Esto supone en general

- a) Facilitar puntualmente a las autoridades toda la información solicitada, en la forma requerida, y permitirles realizar investigaciones in situ
- b) Poner sus opiniones en conocimiento de las autoridades.

Este método no sólo ayuda a los exportadores e importadores a ejercer un mayor control sobre la base de información utilizada para las determinaciones relativas a sus propias exportaciones/importaciones, sino que también les permite estar al tanto de la información proporcionada por otras partes y desempeñar un papel activo en las actuaciones.

APLICACIÓN DE LAS MEDIDAS ANTIDUMPING

MEDIDAS PROVISIONALES

Si las determinaciones preliminares de las autoridades sobre la existencia de dumping, daño (o amenaza de daño) y la relación causal entre ambos son afirmativas, podrán aplicarse medidas provisionales a fin de evitar que siga causándose el daño durante la investigación. Esas medidas pueden revestir la forma de:

- a) Un derecho provisional
- b) Una garantía (mediante depósito en efectivo o fianza) igual a la cuantía provisionalmente estimada del derecho antidumping

c) Una suspensión de la valoración en aduana (suspensión de la liquidación del despacho, de aduanas), en virtud de la cual se especifica un derecho que se estima como si hubiese sido determinado definitivamente por la investigación.

Las medidas provisionales no podrán aplicarse antes de transcurridos 60 días desde la fecha de iniciación de la investigación.

La aplicación de las medidas provisionales se limita a una duración máxima de cuatro meses, pero si media una solicitud formulada por exportadores que representen un porcentaje significativo del comercio de que se trate, ese período podrá prorrogarse hasta seis meses. Si las autoridades están tratando de determinar si un derecho inferior al margen de dumping sería suficiente para eliminar el daño, esos períodos podrán ser de seis y de nueve meses, respectivamente.

DERECHOS ANTIDUMPING

La práctica en materia de establecimiento y percepción de derechos antidumping varía de un país a otro. Esas diferencias dependen principalmente de que se opte por utilizar como base valores corrientes o valores pasados para determinar el margen de dumping.

Por un lado, hay países que determinan el margen de dumping comparando los precios de exportación con el valor normal registrado antes de la iniciación de las investigaciones antidumping e imponen derechos antidumping fijos sobre todas las importaciones futuras (por ejemplo, la Unión Europea, Turquía). Por otro, hay países en que los precios de exportación se comparan con el valor normal corriente (resultante de revisiones periódicas) y los derechos antidumping se determinan

transacción por transacción (por ejemplo, los Estados Unidos). Entre los dos extremos se encuentran los países que comparan un valor normal “prospectivo” basados en datos pasados con los precios de exportación efectivos y aplican derechos antidumping transacción por transacción (por ejemplo, el Canadá, Australia)

Si los derechos antidumping se establecen transacción por transacción, los importadores pagan esos derechos únicamente si el precio de exportación es inferior al valor normal efectivo o prospectivo. Por consiguiente, este método de establecimiento del derecho permite a los exportadores e importadores no pagar el derecho correspondiente si los precios de exportación suben por lo menos hasta el nivel del valor normal. Sin embargo, si los derechos antidumping son fijos (ad valorem o de carácter específico), los importadores tienen que pagar los derechos antidumping aunque los precios de exportación suban hasta el nivel del valor normal, pero tienen derecho a pedir posteriormente su devolución.

En algunos países el derecho antidumping siempre se fija en una cantidad igual al margen de dumping (por ejemplo, los Estados Unidos, el Canadá), mientras que en otros se fija en una cantidad que sirve para eliminar el daño o que es igual al margen de dumping, si este es menor (la llamada “regla del derecho más bajo”) (por ejemplo, la Unión Europea, Turquía, Australia).

En ningún caso puede la cuantía del derecho antidumping impuesto ser superior al margen de dumping. Si resulta que los derechos antidumping abonados efectivamente son superiores al margen de dumping o a los derechos antidumping establecidos (revisados) con carácter definitivo, se reembolsa a los importadores la cuantía pagada en exceso.

Si las autoridades han limitado su examen a un grupo de exportadores o productores seleccionados, el derecho antidumping que grava las importaciones procedentes de exportadores o productores no incluidos en el examen no puede exceder:

- a. De la media ponderada del margen de dumping establecida respecto del grupo de exportadores o productores seleccionados
- b. Cuando el valor normal es un valor prospectivo en datos pasados, de la diferencia entre la media ponderada del valor normal de los productos de los exportadores o productores seleccionados y los precios de exportación de los exportadores o productores que no han sido examinados individualmente.

La cuantía de los derechos antidumping necesarios para eliminar el daño puede fijarse por referencia “precios indicativos” o “márgenes FOB no perjudiciales”, que indican el nivel de precios de exportación al que no puede causarse daño a la rama de producción nacional.

No se toman en consideración para calcular la media ponderada del margen *dumping* los márgenes nulos o de minimis ni los márgenes establecidos sobre la base de la mejor información disponible (si los exportadores/productores no han facilitado la información necesaria).

Si el número de exportadores y productores no es muy grande, se fijan derechos antidumping para cada exportador y productor. De no ser así, pueden imponerse colectivamente los mismos derechos antidumping:

1. A todas las importaciones objeto de dumping procedentes del país exportador; o

2. A las importaciones objeto de dumping, efectuadas por el resto de los exportadores y productores del país exportador a los cuales no se han impuesto derechos antidumping individualmente.

AVISO PÚBLICO DE LAS MEDIDAS ANTIDUMPING Y CONCLUSIÓN DE LAS INVESTIGACIONES ANTIDUMPING

Como en el caso de la iniciación de las investigaciones antidumping, se da el aviso público correspondiente (o se publica un informe) cuando la investigación da a lugar a:

1. La imposición de medidas provisionales o definitivas
2. La aceptación de un compromiso en materia de precios
3. La terminación de un derecho definitivo
4. La terminación de un compromiso en materia de precios
5. Una decisión acerca de la aplicación retroactiva de los derechos.

Estrategias y medidas gubernamentales que incentivan la promoción de nuestros productos ecuatorianos en el mercado extranjero

Las denominaciones de origen son un sello, como una marca distintiva que identifica el origen geográfico de donde procede un producto original, con características únicas propias del esfuerzo, creatividad y conocimientos específicos, que lo hacen diferente y/o que sobresalga de los demás. De esta manera queda representado todo un país, puede que un producto sea producido en muchos países, pero con la esta denominación, se conoce cuál fue su lugar de origen, esto

le permite a este país promocionar sus productos en el mercado internacional para que pueda competir, es por ello que se exigen que estos sean de alta calidad.

El IEPI (Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual) como estrategia para posicionar nuestros productos ecuatorianos, fue implementar los sellos de denominación de origen y nombrar al 2014 como año de las D. O. Para lo cual se otorgó descuentos del 100 % a los productores para los tramites de obtención de los sus sellos de D. O., de esta manera se busca promover el turismo, las exportaciones y las inversiones.

El primer lanzamiento de estos sellos fue en abril del 2014, en la provincia de los Ríos, los cuales fueron: Protegido – Ecuador, Cacao Arriba – Ecuador Y Montecristi – Ecuador; en la actualidad se encuentran en análisis para la obtención de los sellos de D. O. son el Café de Galápagos, el Café de Loja, los tejidos de Zuleta y las Artesanías del Norte del país.

Ecuador también analiza introducirse en el mercado chino, ya que en la actualidad es un país con gran población y crecimiento económico que importa casi toda clase de productos. Sin embargo por estas cuestiones, convierten también a China como un mercado lleno de muchos ofertantes de todo el mundo que buscan también un lugar en este mercado, por ello Ecuador realiza un estudio sobre el potencial mercado y los productos que podrían competir que permitan ser parte de la competencia, la cual es muy fuerte.

Según encuestas realizadas como resultado nos indican la clasificación de 3 categorías como productos potenciales, los cuales son:

Los productos que contribuyen más del 5 % de la exportación de Ecuador a China y que tienen un mayor negocio estable allí son el Petróleo (código HS: 27090000), la

Madera aserrada de Virola, Balsa (código HS: 44072200) y Carne de pescado (código HS: 23012011)

Los productos que representan un potencial mercado, que son competitivos para exportar pero que en la actualidad son menos del 5 % de las exportaciones de Ecuador a China, los cuales tuvieron un valor de exportación anual mayor a \$1 millón en el 2007 a 2009, fueron los Camarones (código HS: 03061391), los Productos de madera (código HS: 44219090), A base de cobre-estaño(bronce) (código HS: 74032200) y A base de cobre-zinc (latón) (código HS: 74082100)

Los productos ecuatorianos que tienen valor agregado, que generan más valor que las materias primas y que son potenciales en el mercado chino son el Cacao & Chocolate (código HS: 1806xxxx) Café (código HS: 0901xxxx & 2101xxxx), Jugo de frutas, concentrado de jugos de frutas especial (código HS: 2009xxxx), Licor.

El Ministerio de Agricultura en el año 2012 puso en marcha un programa de Reactivación de Cacao Nacional Fino y de Aroma en 70000 hectáreas de nuevas plantaciones, mediante créditos y capacitaciones.

Con la firma de acuerdo comercial con la Unión Europea, las exportaciones de cacao crecieron en un 38 % en el 2014 durante el primer semestre y el mes de Julio, cuyo precio promedio fue de \$ 3126, mientras que en año 2012 fue de \$ 2392 y en el 2013 fue de \$ 3126.

Actualmente Ecuador se encuentra en el quinto lugar como exportador de productos no petroleros y busca abrirse y posicionarse de mejor manera en el

mercado europeo, en el área de chocolate fino, el cual es muy demandado en Europa.

MEDIDAS ARANCELARIAS

El 31 de diciembre del 2014 venció el Sistema General de Preferencias Plus para Ecuador, donde los productos ecuatorianos, que representan el 90 % de lo que se exporta, ingresaban al mercado europeo sin pagar aranceles.

Entre estas medidas arancelarias están:

1. Para los productos de algodón sin peinar ni cardar, la tarifa arancelaria es del 0 %.
2. Un cupo adicional otorgado a la Corporación Nacional de Telecomunicaciones para importar 266044 teléfonos con 4G-LTD, cuya resolución fue emitida en Noviembre del pasado año.
3. Salvaguardias cambiarias, de 7 % para Colombia y de 21 % para Perú. Esta medida afecta significativamente tanto a estos países (en los sectores de la metalmecánica, vehículos y agrícola, donde alrededor de 2500 empresas y cerca de \$200 millones impactarían a las empresas colombianas) como a Ecuador debido a que se reducen las importaciones, desde estos países vecinos, las cuales representan las 2/3 partes de los bienes de capital, se, el encarecimiento de cosméticos, se genera menos empleo y la economía de Ecuador deja de crecer.
4. La reducción de la importaciones de vehículos y motos, lo cual no puede sobrepasar el tope normal de unidades importadas que tenga la empresa.
5. 30 % de arancel a las cocinas eléctricas de resistencia.

BIBLIOGRAFÍA

ATRIUM: "Diplomacia Comercial : reto para España", política exterior, numero 48,1995-1996.

DRUKER, PETER, F. (1997):The Global Economy and the Nation State, septiembre - octubre

BOLETIN, Económico: ICE .N.2702, 24 al 30 de Septiembre 2001

CERESUELA, Barrau, Agustin "seguridad Nacional económica Tesis Doctoral" Universidad de Madrid

Diciembre 1995.

CLINTON, Willian, Discurso, Foreign Policy Association, 20 enero de 1994

SACHS, Jeffrey(1998) .International Economics; Mysteries of Globalization

LOROT, Pascal: Etats-units: La Diplomatie du negoce Politique international N.78

DRUKER, Peter (1998) The global Economy and the Nation-state

KOGUT, Bruce .International Business : the New Botton Line

GARCIA F. Fernando, Instrumentos de la política comercial (síntesis)

PALAN, R., AND ABBOTT, J., states strategies in the global political economy, printer london, 1996.

ALBARES, José M(2000) La diplomacia económica y comercial

MILTIADES, economía internacional .Edit. Mc Graw Hill .2 edición Cap 7

GRIMOLDI Gabriela, Lic. "la teoría de la Integración Económica y su aplicación"

Working Paper 07.

GUADANI, Alieto, KAUFMAN Jorge. "Comercio Internacional "

GARCIA F. Fernando, negociaciones comerciales internacionales (síntesis)

ALBARES BUENO, J.M., La diplomacia económica y comercial, Memoria de la Escuela Diplomática, Madrid, 2000, p. 2.

ROMERO CEVALLOS, Marco "ALCA y los tratados de libre comercio(TLC)

PUGEL THOMAS, "Economía Internacional",Edit.Mc Graw Hill,12 edicion, cap 7, pag.133-151

ELEMENTOS De Acción, AMERICA LATINA Y CARIBE (SP/DRE/DE N.5)
(CAM, Informe. Efectos del comercio Intracomunitario Informe 12)

ALADI. consular www.aladi.org

EXPRESO, Economía Granasa.com.ec

Organización de la cancillería, Boletín Económico. de ICE N.2702

www.Mercosur.int/t

REMACHA, J.R.: En presentación de la conferencia de D. Alfonso García-Miñaur, dentro del ciclo «Comercio exterior y Diplomacia» celebrado en la Escuela Diplomática, abril-junio 2000.

LOROT, P, Introduction á la géoéconomie, Economica, Paris, 1999

PLANTEY, A., La négociation international, principes et méthodes, CNRS éditions, Paris, 1994.

CLINE, W.R., International Economic Policy in the 1990s, The MIT Press, Cambridge Mass, 1996.

GARCIA F, Fernando (la maquila Aspectos Básicos)

FRASE DEL AUTOR.

DIPLOMACIA ECONÓMICA

El objetivo autónomo y prioritario de toda política exterior, en el Ecuador debe ser adaptado a las nuevas realidades

Xavier Ivan Leyton-Hernandez