

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

UNIDAD DE POSTGRADO

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TESIS

Previa a la obtención del título de:

MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA:

Impacto de la Crisis Económica en el Comercio Exterior y recuperación en el corto
plazo: Caso Ecuatoriano

AUTOR: Hernán Patricio Montúfar Flores

DIRECTOR: Ing. Com. Patricio Estrada MSc

Quito, abril de 2012

INFORME DEL DIRECTOR DE TESIS

En mi calidad de asesor y luego de revisar el desarrollo de Tesis elaborado por el maestrante Hernán Patricio Montúfar Flores, me permito informar que el trabajo indicado cumple con los requisitos exigidos para ser expuestos al público luego de ser evaluado por el tribunal designado.

Ing. Patricio Estrada MSc.

C.I. 0601901028

DERECHOS DE AUTORÍA

Yo, Hernán Patricio Montúfar Flores, soy responsable de las ideas, doctrinas, resultados y propuestas en el presente trabajo de investigación y los derechos de autoría pertenecen a la Universidad Politécnica Salesiana.

DEDICATORIA

A mí querida esposa Marthy, por su comprensión y apoyo tan incondicional, a mis hijas adoradas María José y Stefanny.

Y también, a mi hermana Pía por ser siempre un soporte en mi vida.

Gracias

AGRADECIMIENTO

Uno muy especial al Ing. Patricio Estrada, por su dirección y soporte en la realización de esta Tesis.

Al Econ. Marcelo Montúfar, Director de Maestría en Administración de Empresas de la Universidad Politécnica Salesiana, y los profesores por su transmisión de conocimientos y brindarme la oportunidad de haber terminado esta Maestría

Y por último, agradezco a mi familia que siempre me apoyó en el cumplimiento de este objetivo.

ÍNDICE

CAPÍTULO I.....	1
ANTECEDENTES	1
1.1 ORIGEN DEL COMERCIO INTERNACIONAL.....	1
1.1.1 Conceptos	2
1.1.2 ¿Cuáles son los factores que determinan el comercio internacional?	3
1.2 GLOBALIZACIÓN Y LA CRISIS ECONÓMICA.....	3
1.2.1 Globalización.....	3
1.2.2 La globalización económica	5
1.2.3 Características de la globalización económica.	5
1.2.4 Ventajas y desventajas de la globalización.....	6
1.2.4.1 Ventajas de la globalización.....	6
1.2.4.2 Las desventajas de la globalización.....	7
1.3 FORMAS DE GLOBALIZACIÓN.....	8
1.3.1 Globalización Económica.....	8
1.3.2 Globalización Cultural.....	22
1.3.3 Globalización Política	22
1.3.4 Globalización Tecnológica	22
1.4 LA CRISIS ECONÓMICA MUNDIAL.	23
1.5 PROCESOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA	26
1.5.1 Conceptos de integración económica	30
1.5.2 Etapas de la integración.....	32
1.5.2.1 Zona de Libre Comercio.....	32
1.5.2.2 Unión Aduanera.....	33
1.5.2.3 Mercado Común	34

1.5.2.4 Unión Económica	35
1.5.2.5 La Integración Total	36
1.6 TRATADOS COMERCIALES.....	38
1.6.1 Historia de los tratados comerciales	38
1.6.2 ¿Qué es un acuerdo comercial? (Trade Agreement)	39
CAPÍTULO II.....	41
2 LA CRISIS ECONÓMICA MUNDIAL	41
2.1 ORIGEN DE LA CRISIS	41
2.1.1 Factores que originaron la crisis.....	42
2.1.2 Aspectos negativos e impacto de la crisis	47
2.1.3 El desempleo	51
2.2 LOS PAÍSES MÁS AFECTADOS POR LA CRISIS	53
2.3 PROPUESTAS PARA SUPERAR LA CRISIS.....	56
CAPÍTULO III	61
3 LOS ORGANISMOS INTERNACIONALES DEL COMERCIO	61
3.1 FONDO MONETARIO INTERNACIONAL FMI.....	61
3.2 BANCO MUNDIAL	61
3.3 ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE).	67
3.4 LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC).....	69
3.4.1 El acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio Gatt.....	69
3.4.2 Origen de la OMC	76
3.4.3 Objetivos de la OMC.....	78
3.4.4 Funciones de la OMC.....	80
3.4.5 La omc-gatt y sus acuerdos conexos.	81

3.4.5.1 Acuerdo general sobre el comercio de mercancías (gatt).....	81
3.4.5.2 Acuerdo general sobre el comercio de servicios (agcs).	82
3.4.5.3 El acuerdo sobre los derechos de propiedad intelectual (adpic).....	82
3.5 EL TRATADO DE MONTEVIDEO	84
3.6 EL MERCOSUR	89
3.7 LA COMUNIDAD ANDINA (CAN)	93
CAPÍTULO IV	98
4 LA ECONOMÍA ECUATORIANA	98
4.1 ANÁLISIS DE LA BALANZA COMERCIAL Y LA BALANZA DE PAGOS EN EL ECUADOR.....	101
4.2 EL RIESGO PAÍS	105
4.3 EMPLEO Y DESEMPLEO.....	106
4.4 EL ECUADOR Y SU PROPUESTA.	113
4.4.1 Mecanismos de fomento a las exportaciones.	113
4.4.2 Los aranceles y restricciones a la importación.	117
4.4.3 La inversión extranjera directa.	122
4.5 AGRICULTURA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.	127
4.6 FORMAS NORMAS NO CONVENCIONALES DE COMERCIO EXTERIOR	129
4.6.1 Las joint ventures	129
4.6.2 Consorcios de exportación.....	130
4.6.3 El piggyback.....	131
4.7 EL COMERCIO DE COMPENSACIÓN.	131
CAPÍTULO V	137
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	137
5.1 CONCLUSIONES.....	137

5.2 RECOMENDACIONES	138
BIBLIOGRAFÍA	140

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro No 1 La Globalización Tecnológica y las Ciencias Tecnológica.....	23
Cuadro No 2 Etapas de la Integración.....	32
Cuadro No 3 Fases de la Unión Económica Monetaria de la Unión Europea.....	37
Cuadro No 4 Las 5 Organizaciones que conforman el Grupo Banco Mundial.....	63
Cuadro No 5 Las Rondas del GATT.....	76
Cuadro No 6 Las Funciones de la OMC.....	80
Cuadro No 7 Las Rondas de la OMC.....	83
Cuadro No 8 Países Integrantes de ALADI.....	84
Cuadro No 9 Cronología de la CAN por Fechas.....	96
Cuadro No 10 Balanza Comercial 2008.....	101
Cuadro No 11 Balanza Comercial 2009.....	102
Cuadro No 12 Balanza Comercial 2010.....	103
Cuadro No 13 Balanza de Pagos 2010.....	104
Cuadro No 14 Desempleo en Ecuador Año 2009.....	106
Cuadro No 15 PIB del Ecuador AÑO 2010.....	110
Cuadro No 16 Formas de Comercio Compensado.....	133
Cuadro No 17 La Compensación.....	134

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico No 1 Formas de Globalización.....	8
Gráfico No 2 Actores de la Globalización.....	9
Gráfico No 3 Acuerdos Conexos de la OMC-GATT.....	81
Gráfico No 4 Balanza Comercial 2008.....	101
Gráfico No 5 Balanza Comercial 2009.....	102
Gráfico No 6 Balanza Comercial 2010.....	103
Gráfico No 7 Riesgos país.....	105
Gráfico No 8 Desempleo en el Ecuador.....	107
Gráfico No 9 PIB 2010.....	111
Gráfico No 10 PIB últimos dos años.....	112

CAPÍTULO I

ANTECEDENTES

1.1 ORIGEN DEL COMERCIO INTERNACIONAL

El intercambio de mercancías entre los diferentes grupos humanos es una actividad muy antigua. Pero, se puede hablar de comercio exterior sólo desde el momento en que las sociedades humanas se establecen en un determinado territorio y fijan límites a su propiedad. A partir de entonces, cualquier relación comercial que trascendiera las fronteras de un territorio fue considerada como un comercio con el exterior, o sea, con los propietarios de otros territorios¹.

El comercio internacional es tan antiguo como cualquier otra actividad económica y desde el siglo pasado ha contribuido a la industrialización de numerosos países en virtud del principio de la división internacional del trabajo².

La importancia del buen desempeño de las relaciones internacionales en el desarrollo, político, comercial y cultural en el ámbito mundial, es primordial hoy día para el logro del desarrollo integral de las naciones. Debido a que no hay una sola nación que pueda considerarse autosuficiente a sí misma y que no necesite del concurso y apoyo de los demás países, aún 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 zonas³.

¹ GARCÍA F. Cándido (2004): Elementos de Comercio Exterior. Editorial Trillas, México Pág. 15

² ICEX. Comercio Exterior. Curso de Especialistas Tomo 1 Pág. 3.

³ Simón Levy Daba (2003): Globalización económica. Como manejar con éxito los negocios entre México y Sudamérica. Ediciones Fiscales ISEF Pág. 28

1.1.1 CONCEPTOS

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 mercancías de un país (exportaciones) y entrada de mercancías (importaciones) procedentes de otros países⁴.

El comercio internacional es una actividad de compra y venta entre naciones y/o particulares que comercian, entre distintos estados, donde los elementos operativos, como transporte, seguros internacionales, formas de pago o aduaneros son tan importantes, como aquellos que intervienen en el marketing internacional⁵.

Es la actividad económica mediante la cual se intercambian productos originarios y procedentes de distintos países o naciones, con arreglo a estatutos, reglas términos, definiciones, etc. Aceptados por los concurrentes en las operaciones que implica, independientemente de que ese marco normativo esté o no incorporado oficialmente a la legislación nacional vigente en los lugares desde donde, los concurrentes ejecuten sus operaciones.

El comercio internacional tiene vital importancia para el desarrollo de las economías nacionales y de la economía mundial, razón por la cual su fomento, conducción y regulación generales están siempre incorporados a toda formulación de política global.

El comercio internacional se refiere al movimiento de los bienes y servicios a través de las fronteras nacionales: es decir, las importaciones y exportaciones de los países. Aunque se ha comercializado con los bienes entre los países durante siglos, los servicios se han vuelto cada vez más importante en los últimos años. De hecho, los servicios en la actualidad exceden en rango a las industrias manufactureras y extractivas en cuanto a sus niveles

⁴Ibíd. Pág. 28

⁵ARESE H. F. (1999): Comercio y Marketing Internacional. Grupo Editorial Norma. Pág. 7.

respectivos de desarrollo en el comercio internacional, como ejemplo tenemos los servicios financieros, contables, de consultoría, de publicidad, legales, de seguros y de procesamiento de datos⁶.

1.1.2 ¿CUÁLES SON LOS FACTORES QUE DETERMINAN EL COMERCIO INTERNACIONAL?

Existen dos factores principales:

1. La Tecnología.

El primero es, sin duda, la tecnología, el desarrollo de nuevas tecnologías en el transporte y en las telecomunicaciones ha permitido que sus costos bajen de una manera espectacular.

2. La Liberalización

El segundo factor ha sido la liberalización de los intercambios de bienes, servicios y capitales, tanto a través de negociaciones multilaterales, como por decisiones unilaterales y bilaterales de las autoridades económicas de los países o de las áreas de integración en las que se encuentran inmersos.

1.2 GLOBALIZACIÓN Y LA CRISIS ECONÓMICA.

1.2.1 GLOBALIZACIÓN

Uno de los primeros pasos para determinar en qué consiste la globalización, es conocer que el proceso de apertura en el comercio internacional de productos, mercancías y servicios a nivel de países de un mismo continente, se lo conoció como integración; luego, cuando este

⁶<http://sistemas.itlp.edu.mx>.

mismo proceso se amplió y rompió las fronteras continentales, adquirió el nombre de globalización.

El concepto de Globalización o Mundialización abarca diferentes ámbitos y niveles de aplicación. Es un proceso de transacciones que surge de los intercambios establecidos en diferentes partes del mundo, que favoreció grandes redistribuciones de poblaciones a nivel regional, continental e internacional.

Conceptos de la globalización

La globalización o lo que yo llamo la “Mundialización de la Economía” es un proceso dinámico de creciente libertad e integración mundial de los mercados de trabajo, bienes, servicios, tecnología y capitales. Este proceso no es nuevo, viene desarrollándose paulatinamente desde 1950 y tardará muchos años aún en completarse, si la política lo permite⁷.

La globalización, está conduciendo a una creciente liberalización a nivel nacional, regional y mundial; y además de afectar al comercio, la producción y las inversiones, está avanzando hacia la globalización de las inversiones, la tecnología, al mismo tiempo que tiende a producir una homogenización cultural planetaria. La globalización podría traer ganancias sustanciales por el incremento de la eficiencia económica que mejore el bienestar de los consumidores, pero implica serios retos a los gobiernos y a las empresas. Los gobiernos y países que no queden incluidos en el grupo ganador corren el riesgo de la marginación.⁸

⁷De la Dehesa, Guillermo (2000): Comprender la globalización, Alianza Editorial, Madrid. Delors, J. (1993).

⁸Beethoven Herrera Valencia. Globalización: El proceso real y financiero. Bogotá, D.C., Colombia: Universidad Nacional de Colombia, Sede Bogotá, Facultad de Ciencias Económicas, 2005. Unibiblos Primera edición Pág. 147.

1.2.2 LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA

Resulta común encontrar en la literatura las siguientes características que se identifican con la globalización:

- El crecimiento de los flujos financieros, de los bienes y servicios que cruzan las fronteras políticas de una región o país.
- Los consumidores encuentran en las tiendas una variedad de mercancías provenientes de todo el mundo.
- El correo electrónico le permite a los individuos comunicarse entre sí más fácilmente y a un bajo costo a cualquier parte del planeta.
- Con el Internet, se puede conseguir información de una gran diversidad de fuentes, las fronteras artificiales y culturales se han acortado⁹.

1.2.3. CARACTERÍSTICAS DE LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA.

La globalización o mundialización, es la época que se inicia en la década de los ochenta. Esta aceleración de la tendencia dada por la mundialización con diferentes características, tales como:

La desregulación de los mercados financieros mediante la utilización de medios telemáticos.

La regionalización a medida que el mundo se globaliza, también se regionaliza, ya que al existir apertura de mercados las empresas se concentran en su actividad principal.

⁹Roberto Rico y Luis Reygadas (2000): Globalización económica y distrito federal. Estrategias desde el ámbito local. Plaza y Valdés. México. Distrito Federal. pág. 13.

La diversificación de las culturas empresariales, cambiando la hegemonía del modelo norteamericano de la organización de las empresas con producción masiva, economías de escala y mercancías estandarizadas de costos bajos¹⁰.

1.2.4. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA GLOBALIZACIÓN

El Autor Joseph E Stiglitz en su libro El Malestar en la Globalización, dice que la globalización en sí no es buena ni mala; pero, queda claro que hay que dejar sentados sus aspectos positivos y negativos para una mejor orientación en el futuro.

1.2.4.1 VENTAJAS DE LA GLOBALIZACIÓN

La globalización ha reducido la sensación de aislamiento experimentada en buena parte del mundo en desarrollo y ha brindado a muchas personas de esas naciones acceso a un conocimiento que hace un siglo ni siquiera estaba al alcance de los más ricos del planeta¹¹.

La apertura al comercio internacional ha ayudado a numerosos países, a crecer mucho más rápidamente de lo que habrían podido crecer sin la apertura de otras economías. El comercio exterior fomenta el desarrollo cuando las exportaciones del país lo impulsan; el crecimiento propiciado por las exportaciones fue la clave de la política industrial que enriqueció a Asia y mejoró la suerte de millones de personas. Gracias a la globalización muchas personas viven hoy más tiempo y con un nivel de vida superior¹².

Los países en desarrollo de más éxito; por ejemplo, los del Sudeste Asiático, se abrieron al mundo de manera lenta y gradual. Estos países aprovecharon la globalización para expandir sus exportaciones, y como consecuencia crecieron más rápidamente¹³.

¹⁰ Osorio Arcila C.(2006): Diccionario de Comercio Internacional. Eco Ediciones. Bogotá. Pág. 182-183.

¹¹ STIGLITZ Joseph. (2003): El Malestar en la Globalización. Pág. 41

¹² STIGLITZ Joseph. (2003): El Malestar en la Globalización. Pág. 41

¹³ *Ibíd.* pág. 132

1.2.4.2 LAS DESVENTAJAS DE LA GLOBALIZACIÓN

Los críticos de la globalización acusan a los países occidentales de hipócritas, con razón: forzaron a los pobres a eliminar las barreras comerciales, pero ellos mantuvieron las suyas e impidieron a los países subdesarrollados exportar productos agrícolas, privándolos de una angustiosamente necesaria renta vía exportaciones.

En la globalización los países subdesarrollados pequeños son como minúsculos botes. La rápida liberalización de los mercados de capitales, del modo recomendado por el FMI, significó soltarlos a navegar en un mar embravecido, antes de que las grietas de sus cascos hayan sido reparadas, antes de que el capitán haya sido entrenado, antes de subir a bordo los chalecos salvavidas.

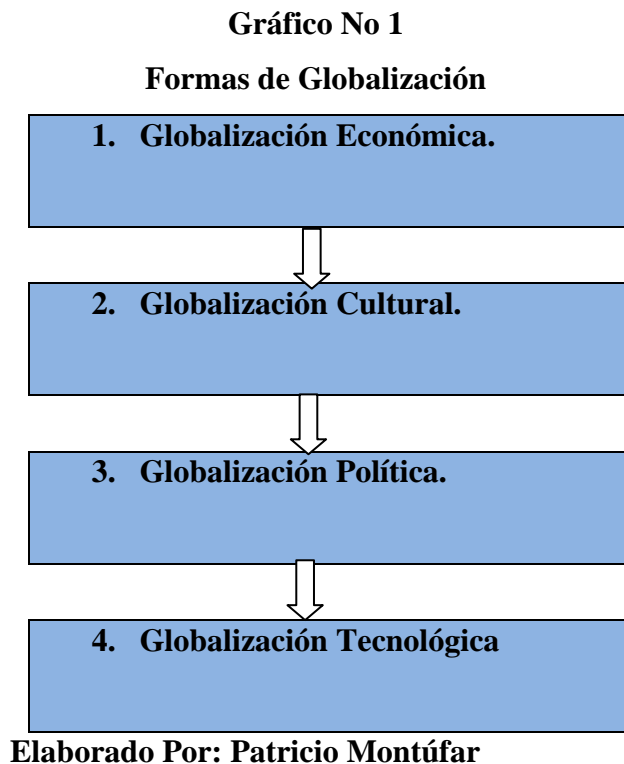
El único aspecto de la liberalización que goza de amplio respaldo al menos entre las elites de las naciones industrializadas adelantadas es la liberalización comercial.

La liberalización comercial puede a veces fomentar el crecimiento, pero al mismo tiempo, al menos a corto plazo, extenderá la pobreza especialmente si se hace a gran velocidad a medida que algunos trabajadores sean despedidos.

La globalización actual no funciona; ó, para muchos de los pobres de la Tierra no está funcionando. Para buena parte del medio ambiente no funciona. El problema no es la globalización si no el modo en que ha sido gestionada. Parte del problema radica en las instituciones económicas internacionales, como el FMI, el Banco Mundial, y la OMC, que ayudan a fijar las reglas de juego.

1.3 FORMAS DE GLOBALIZACIÓN

La globalización tiene cuatro formas básicas cada una con sus propias características y éstas son:



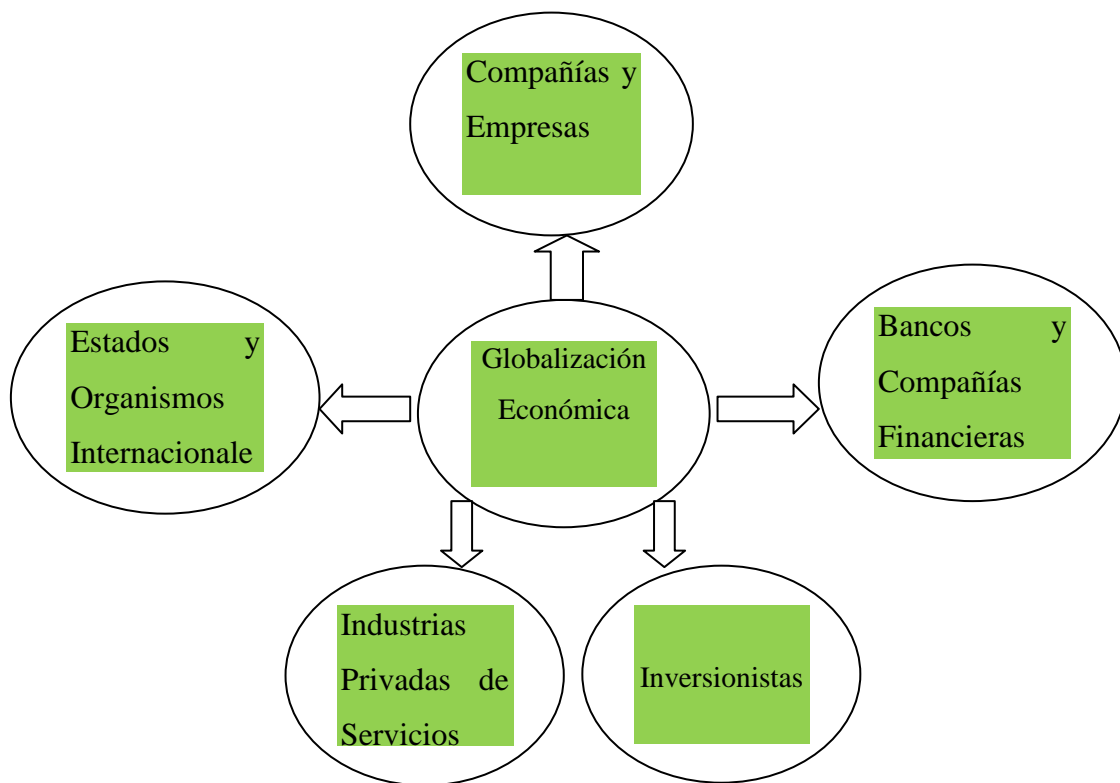
1.3.1 Globalización Económica

La globalización económica es un sistema que abarca distintos fenómenos económicos, políticos y sociales, tales como la integración regional, el multilateralismo de las economías a través de los acuerdos internacionales surgidos por la interdependencia y la regionalización. El vector y promotor principal de dichos fenómenos es sin duda, el **comercio internacional**. En consecuencia, la globalización económica es el proceso por el

cual dos o más Estados deciden estrechar sus relaciones económicas creando mecanismos para la integración gradual de sus economías¹⁴.

La globalización económica, se da como resultado de las recientes revoluciones en tecnología, información, comercio, inversión extranjera y negocios internacionales. Los principales actores son:

Gráfico No 2
Actores de la Globalización



La especialización y la integración de las empresas hacen posible que aumente la riqueza acumulada, por esta razón, la globalización económica se ha vuelto una temible causa de desigualdad entre los Estados¹⁵.

¹⁴ Simón Levy Daba (2003): Globalización económica. Como manejar con éxito los negocios entre México y Sudamérica. Ediciones Fiscales ISEF Pág. 27

Así mismo, cuando hablamos de globalización económica debemos referirnos necesariamente al comercio, la industria y finanzas internacionales.

- Globalización Comercial

- Globalización Industrial

- Globalización Financiera

Globalización Comercial

La globalización del comercio, las industrias y la actividad financiera, conforman las bases del proceso de globalización actual. El comercio ha sido uno de los factores que tradicionalmente ha explicado la evolución de la economía mundial¹⁶.

El principal motor de la globalización comercial, es sin ninguna duda, el comercio internacional.

¹⁵Stanley Hoffman. choque de globalizaciones de foreignaffairs en español, otoño-invierno 2002.

¹⁶globalización y nueva economía autor Maite Barea, Margarita Billón Curras, Margarita Billón. pág. 37.

Globalización Industrial

El proceso de globalización es tema de inagotables discusiones desde distintas perspectivas Académicas, Políticas, Sociales, Culturales etc. Mucho se ha escrito sobre la globalización de todas las posturas la que se considera importante es aquella que considera que la globalización es un proceso conducido por cuatro fuerzas fundamentales: Las estrategias de las empresas, las estrategias de los Estados, la interacción dinámica entre estas estrategias y el ambiente de cambio tecnológico continuo (Dicken, 1998).

La interacción de las estrategias de las empresas y los estados, durante las últimas cuatro décadas ha generado profundas modificaciones en los patrones de comercio internacional y de inversión extranjera directa. Los efectos principales de estas modificaciones fueron la incorporación de los países con economías en desarrollo, es decir regiones poco industrializadas y en términos generales regiones deprimidas, a los flujos mundiales de bienes y capitales. (Caputo, 2000).

La incorporación de los avances tecnológicos en la operación de las empresas, reduciendo los costos del transporte y aumentando la posibilidad de controlar las operaciones a distancia, propiciaron la desintegración vertical de los procesos de producción y su traslado a las regiones deprimidas en los países en desarrollo, en busca de disminuir los costos y aumentar la competitividad de las empresas¹⁷.

La articulación de estos factores ha dado lugar a dos grandes procesos; la conformación por una parte de un sistema global de manufactura y el desarrollo de una nueva división internacional del trabajo. (Dicken, 1998).

Estos procesos no se dan aislados y han conducido a profundas transformaciones en las sociedades que participan en estas dinámicas, la complejidad que esto acarrea condujo al desarrollo de una serie de análisis que vinculan el proceso de globalización con los patrones

¹⁷<http://www.cesuniversidad.aplicacionesweb.us>

de desarrollo de la industria en lo que se conoce como Globalización Industrial (OCDE, 1996).

La globalización industrial es identificada por la conformación de cadenas globales de producción; por el aumento en los flujos del comercio internacional de productos y servicios, por una nueva división internacional del trabajo y es considerada como uno de los aspectos centrales del proceso de globalización. Uno de los factores responsables de la dinámica del proceso de globalización industrial son las estrategias de las empresas multinacionales, estas empresas que compiten en los mercados mundiales y que han integrado operaciones transnacionales como parte de sus actividades diarias han inducido también el crecimiento del comercio internacional. Para ejemplo basta citar que según estimaciones del World Investment Report de la UNCTAD (1996), en 1995 las Empresas Multinacionales generaron un tercio de la producción global industrial, concentraron dos tercios del comercio mundial, de los cuales la mitad estuvo constituido por el comercio intrafirmas, y emplearon al 3% de la mano de obra industrial. Sin embargo más que el hecho del incremento de la participación de las empresas transnacionales en la producción, los flujos comerciales y la inversión, lo importante es resaltar el aspecto estructural que acompaña a dicho proceso¹⁸.

En otras palabras, la importancia que estos flujos están adquiriendo son las denominadas operaciones internas de una red global en expansión: el intercambio de insumos y de bienes tecnológicos (resultados de la investigación y desarrollo) al interior de la empresa transnacional global, es decir la empresa multinacional ha avanzado hacia la integración de sus operaciones a través de las fronteras nacionales, este factor de integración e interdependencia les proporciona la característica para diferenciar una empresa transnacional de una multinacional¹⁹.

¹⁸<http://www.cesuniversidad.aplicacionesweb.us>

¹⁹Ibíd.

Es decir se entiende no sólo como una empresa o conjunto de empresas ligadas por un centro de control financiero común, sino también como una compleja y amplia red de relaciones de competencia y colaboración, que se van integrando progresivamente en grandes conglomerados o sistemas complejos de interdependencia en donde las tareas de investigación y desarrollo, las de producción, mercadotecnia y financiamiento se van compartiendo, lo cual permite alcanzar niveles de eficiencia, y configurando entidades económicas y organizacionales de grandes proporciones y de singulares Atributos. (UNCTAD, 1996)

En otras palabras la integración de una cadena global de producción a través de relaciones intrafirma o de cooperación y asociación o alianzas estratégicas, inducen a la especialización de las regiones o países en determinados procesos, esto producto de la división internacional del trabajo. Además posibilita la obtención de economías de escala en producción e incluso en actividades de Investigación y Desarrollo. Aunado a esto la posibilidad de vender productos en diferentes países hace posible que el tamaño de la demanda genere un volumen eficiente de producción. La integración de las cadenas globales de producto es un elemento decisivo en términos de las posibilidades que tienen las empresas para integrarse a los circuitos de comercio internacional, el análisis de estas cadenas ha identificado que la industria automotriz se configura a través de cadenas globales de productos dirigidas por productores. (Gereffi, 1996).

El análisis de las cadenas productivas globales plantea las relaciones de poder entre las empresas en función del capital transnacional. Este coordina los nuevos patrones de producción y comercio en la economía mundial de dos formas: por sus decisiones de inversión estratégica y por el volumen de sus compras de bienes de consumo. Con lo que pueden movilizar las redes globales de exportación, las cuales están compuestas de un gran número de comercializadores y fábricas en el extranjero. (Gereffi,1994).

Este esquema se enfoca hacia la competencia; de acuerdo a los cambios en tiempo y espacio de los sistemas de producción de bienes. Estos cambios los explica a través de las

modificaciones tecnológicas que producen la reducción de los tiempos de producción y la dispersión espacial del proceso. (Schoenberger, 1994).

Se parte, por lo tanto, de la condición de que un sistema productivo encadena las actividades económicas de las empresas a redes tecnológicas y organizacionales; las cuales le permiten a cada empresa desarrollar, producir y vender bienes específicos. Resalta la necesidad de observar no sólo la amplitud geográfica de los arreglos de la producción transnacional, sino también su alcance organizacional, esto es, los encadenamientos entre varios agentes económicos, tales como proveedores de materias primas, fabricantes, comercializadores y detallistas, con el fin de entender las fuentes de estabilidad y cambio²⁰.

La propuesta de las cadenas productivas globales establece tres dimensiones de análisis:

- Estructura de insumo producto.
- Territorialidad.
- Estructura de gobierno.

Estructura de insumo-producto (Nivel del producto)

Estructura de insumo producto es un conjunto de productos y servicios encadenados juntos en una secuencia de actividades económicas de creación de valor. La estructura de insumo producto nos permite establecer los eslabones y su conformación en cuanto a la integración-desintegración del proceso de creación de un bien o producto y el lugar, en la cadena, de las empresas que realizan una fase específica de este producto.

Las cadenas abarcan el ciclo total de producción-consumo; esto es la oferta de materia prima, el diseño y la manufactura de los componentes y bienes terminados, la exportación, distribución y la venta, en este mapeo es que se incluyen los encadenamientos hacia atrás y hacia adelante.

²⁰<http://www.cesuniversidad.aplicacionesweb.us>

Territorialidad (Nivel de países)

Es la dispersión o concentración de las empresas en redes de producción o distribución. Con respecto a la territorialidad, podemos identificar los segmentos posteriores y anteriores de la cadena, lo cual nos permitirá mapear la cadena completa. Para de ésta forma conocer la parte del proceso productivo que se realiza en la localidad, la lógica a la que responde y examinar tanto su dinámica como la efectividad de los instrumentos de política de desarrollo.

La geografía de las cadenas productivas globales se encuentra sobrepuesta en el sistema productivo, es necesario identificar dónde fue fabricado cada uno de los productos en la cadena de producción, por lo cual se construyen divisiones internacionales del trabajo dentro de una estructura de cadenas productivas globales. Nivel de Organización

Estructura de Gobierno

Estructura de gobierno; el conjunto de relaciones de autoridad y poder que se generan entre las empresas de una cadena productiva.

Se dirige hacia los cambios en la clase de empresas que fabrican, distribuyen y comercializan los productos, y se analiza el grado en que estas compañías se especializan, o están verticalmente integradas, si son grandes o pequeñas, transnacionales o domésticas, etc. Con respecto a la estructura de gobierno o quién dirige la cadena se refiere a dos tipos bien identificados, las cadenas productivas; dirigidas por productores y las cadenas productivas dirigidas por compradores. Para el caso que nos ocupa nos referiremos al análisis de las cadenas globales de productos dirigidas por productores²¹.

²¹ <http://www.cesununiversidad.aplicacionesweb.us>

Globalización Financiera

Durante los años cincuenta se promovió la creación de movimientos que perseguían propiciar a través de la integración económica un mayor crecimiento de la economía y, en el caso de la entonces Comunidad Económica Europea (CEE), una mayor estabilidad política de la zona. De todos los procesos de integración económica así iniciados, es el proyecto comunitario el que ha gozado de un desarrollo más profundo alcanzando en la actualidad el rango de una Unión Económica y Monetaria. Naturalmente, el método de eliminar barreras a la libre circulación de mercancías, servicios, trabajadores y capital, que suponen una liberalización de las relaciones económicas intrazonales, no es incompatible con los procesos liberalizadores propiciados por los organismos internacionales mencionados anteriormente²².

Desde entonces, el proceso de apertura de las economías a unas relaciones más liberalizadas ha sido lento. Así, a finales de los años sesenta la mayor parte de los países tenían establecidas barreras a las corrientes de capital, bien sea en forma de controles directos como, por ejemplo, los techos a los tipos de interés; u otros de contenido más reglamentario como las limitaciones a la propiedad extranjera de capital, las restricciones a las actividades de los establecimientos financieros o a la existencia de nuevos productos financieros, etc.; y otras limitaciones menos específicas, pero no por ello menos importantes, tales como deficiencias en la información económico-financiera, diferencias de idioma y culturales²³.

La Innovación Financiera

Las innovaciones producidas en los mercados financieros a lo largo de la década de los años ochenta se pueden clasificar según un informe de aquella época realizado por el Banco Internacional de Pagos de la siguiente forma:

²²GonzálezS. y Mascareñas J. (1999): La globalización de los mercados Financieros. Pág. 2

²³GonzálezS. y Mascareñas J. (1999): La globalización de los mercados Financieros. Pág. 2

a) Innovaciones en la transferencia precio-riesgo. Son aquellas que proporcionan medios más eficientes a los participantes en el mercado de cara a tratar con el precio o con el riesgo de cambio (éste hace referencia a las posibles variaciones adversas en el tipo de cambio de la moneda en que operamos).

b) Instrumentos de transferencia crédito-riesgo. Tienen como misión la reasignación del riesgo de insolvencia.

c) Innovaciones generadoras de liquidez.

Son aquellas que:

1) Aumentan la liquidez del mercado.

2) Permiten a los prestatarios operar con nuevas fuentes de financiación.

3) Permiten a los participantes en el mercado financiero bordear las restricciones legales sobre el uso de los capitales.

d) Instrumentos generadores de créditos. Son aquellos que aumentan la cantidad de recursos financieros ajenos disponibles por las empresas.

e) Instrumentos generadores de acciones. Son aquellos que aumentan la cantidad de recursos financieros propios disponibles por las empresas.

Los especialistas no están de acuerdo sobre cuáles han sido realmente los motivos del auge de la innovación financiera. Pero, una de las claves del proceso de innovación financiera de los años 80, cuyo auge ha tenido lugar en los 90: La titulización de activos, que implica el agrupamiento de préstamos y la venta de títulos respaldados por dichos préstamos. La titulización proporciona una serie de beneficios a los emisores (intermediarios financieros, en este caso), entre los que destacaremos:

- La reducción del costo de financiamiento.
- La mayor eficiencia en la utilización de la financiación.

- La posibilidad de conseguir recursos financieros de forma rápida con objeto de no limitar la velocidad de crecimiento de la empresa.
- La mejora de los resultados financieros; y,
- Por último, la diversificación de las fuentes de financiamiento.

Por otra parte, desde el punto de vista de los inversores, la titulización permite transformar préstamos ilíquidos en activos financieros de gran liquidez y limitado riesgo de insolvencia²⁴.

Este último se reduce debido, por un lado a que está asegurado por una cartera diversificada de préstamos y, por otro, porque hay una serie de instrumentos financieros que reducen el riesgo de insolvencia, lo que permite a los inversores ampliar su abanico de oportunidades donde colocar su dinero.

Los dos productos o instrumentos derivados más conocidos son los contratos de futuros y los contratos de opciones.

Los contratos de futuros financieros y sus hermanos mayores los contratos a plazo (o forward), consisten en que dos partes contractuales están de acuerdo en negociar un determinado activo financiero a un precio prefijado y en una fecha futura determinada.

Una vez realizado el acuerdo, el comprador está obligado a adquirir el activo financiero, mientras que la otra (el vendedor) está obligada a venderlo.

Por otra parte, los contratos de opciones dan a su propietario el derecho, pero no la obligación, de comprar o vender un activo financiero a un precio determinado que se denomina precio de ejercicio y durante un cierto período de tiempo. Como es lógico, al ser un derecho es necesario pagar por él, por ello el comprador del contrato deberá pagar al vendedor el precio de ese derecho al que se denomina prima o precio de la opción. El vendedor, a cambio, se obliga a entregar o a comprar el activo financiero en cuestión

²⁴GonzálezS. y Mascareñas J. (1999): La globalización de los mercados Financieros. Pág. 5

cuando así se lo demande el comprador (siempre que éste ejerza el derecho antes del plazo marcado, puesto que después del mismo la opción ya no tiene valor), siendo el precio de compra (o de venta) el precio de ejercicio.

Las opciones de compra también denominadas call, dan a su propietario el derecho a adquirir un activo financiero subyacente determinado durante un cierto período de tiempo a un precio de ejercicio especificado. Mientras que las opciones de venta también denominadas put dan a su propietario el derecho a vender un activo financiero subyacente determinado durante un cierto período de tiempo a un precio de ejercicio especificado. Los instrumentos derivados no sólo se circunscriben a los activos financieros sino también a productos físicos como soya, cereales, zumos, petróleo, etc. a metales como la plata, cobre, oro, aluminio, etc. Los contratos de instrumentos derivados proporcionan a los emisores y a los inversores una forma barata de controlar los principales riesgos. Los mercados de derivados tienen algunas ventajas sobre los mercados de contado, que explican su gran desarrollo²⁵.

La Ingeniería Financiera

Dentro del proceso de innovación financiera se encuentra la construcción y elaboración de productos financieros, es decir, la ingeniería financiera. El auge de esta se produce cuando el conjunto de instrumentos financieros se hace más numeroso y, a su vez, los bancos e intermediarios financieros se hacen más activos tomando, en muchos casos, la iniciativa de ofrecer a los clientes las nuevas posibilidades de inversión y financiación proporcionadas por la innovación financiera. Todo ello se ha generado en un clima de competencia entre los distintos operadores: bancos, agentes de cambio, bróker, intermediarios financieros, etc., dentro de un sistema de interconexión de los mercados en donde desaparece la distinción entre el corto y el largo plazo, títulos y préstamos, fondos propios y deuda, etc.

²⁵GonzálezS. y Mascareñas J. (1999): La globalización de los mercados Financieros. Pág. 8

Muchas empresas se han dado cuenta que esta inestabilidad puede causarles dificultades en la consecución de los flujos de caja previstos y, en algunos casos, llevarles a la quiebra o a tomas de control societario hostiles²⁶.

La Globalización del Mercado Financiero en los 90

La cada vez mayor integración de las economías nacionales a través del intercambio de flujos financieros y de productos ha dado lugar a la palabra de moda en los años noventa: “globalización”. Ésta hace referencia a la integración de los diversos mercados financieros domésticos en un único mercado financiero internacional, lo que permite a las instituciones de cualquier país que busquen fondos no limitarse a localizarlos en su propio mercado doméstico.

La globalización de dichos mercados ha tenido lugar gracias a una serie de factores:

1. La desregulación o liberalización de los mercados y centros financieros

2. Los avances tecnológicos.

3. La creciente institucionalización de los mercados financieros.

La acción unilateral de los países y las negociaciones del GATT en la actualidad la Organización Mundial del Comercio OMC, han hecho caer una gran cantidad de barreras al libre comercio entre los países; así, en los últimos veinte años el comercio ha crecido al doble de velocidad que la producción, la inversión extranjera directa tres veces más rápido, y la negociación transfronteriza en acciones y bonos diez veces más veloz.

²⁶Ibíd.Pág. 8-9.

En cuanto al tema del avance tecnológico que ha permitido conectar los mercados entre sí a través de unos sistemas avanzados de informática y telecomunicaciones, diremos que éstos han posibilitado que los inversores e intermediarios financieros estén al tanto de lo que ocurre en los mercados mundiales, lo que les permite valorar el impacto de la información recibida en el comportamiento de sus carteras de valores. Y, además, con dichos sistemas pueden realizar operaciones de arbitraje de forma instantánea empujando a una mayor integración de los mercados financieros a través de la igualación de sus precios. Por otro lado, si hay algún coste que se ha derrumbado en los últimos tiempos este es el de las telecomunicaciones y el del proceso de datos: Por ejemplo, los precios de los ordenadores han ido descendiendo a razón de un 30% anual de promedio en los últimos veinte años²⁷.

Esto ha permitido a las compañías localizar diferentes partes del proceso de producción en otros tantos países pero manteniendo, al mismo tiempo, el control total del proceso productivo. Además, la tecnología actual reduce la necesidad de contacto físico entre el cliente y la empresa permitiendo, incluso, la posibilidad de negociar diversos tipos de servicios que antes era imposible hacerlos (operar con el banco desde casa, comprar billetes de avión, u otro medio de transporte desde cualquier terminal de ordenador, la videoconferencia, etc.).

El fenómeno de la globalización, como si de una moneda se tratase, tiene dos caras que están representadas por aquéllos que opinan que es beneficiosa en general y por los que creen todo lo contrario.

La Globalización y el Mercado de Capitales en la década del 2000

Mientras el sistema monetario internacional se regía por los acuerdos de Bretton Woods los flujos internacionales de capitales estaban muy controlados (la opinión de los economistas de la época era que la movilidad de capitales era algo innecesario e, incluso, indeseable). Pero en los años sesenta, surge el “euromercado” donde los bancos localizados en otros países podían tomar depósitos y prestar en divisas de otros Estados. Cuando el sistema de

²⁷<http://www.gacetafinanciera.com>

Bretton Woods dejó de funcionar a principios de los setenta los países con economías más fuertes comenzaron a dismantelar sus controles de capitales. En los ochenta y al comienzo de los noventa y de los dos mil, los países en vías de desarrollo se unieron a la tarea de derribar las barreras a los flujos monetarios²⁸.

1.3.2 Globalización Cultural

Proviene de la revolución tecnológica y de la globalización económica, que en conjunto promueven la circulación de bienes culturales. Aquí la opción fundamental es entre uniformidad (llamada con frecuencia "adopción del American way of life") y diversidad. El resultado es doble: "desencanto del mundo" y reacción contra la uniformidad. La segunda cobra la forma del renacimiento de culturas e idiomas locales, y de ataques contra la cultura occidental, a la que se denuncia por ser un portador arrogante de una ideología secular y revolucionaria, y una máscara de la hegemonía de Estados Unidos²⁹.

1.3.3 Globalización Política

Que es producto de las otras dos. Se caracteriza tanto por el predominio de Estados Unidos y sus instituciones políticas como por el amplio conjunto de organismos internacionales y regionales, y redes transgubernamentales, especializadas en áreas como vigilancia, migración o justicia³⁰.

1.3.4 Globalización Tecnológica

El desarrollo de nuevas tecnología ha hecho posible también el desarrollo de nuevos productos, por ejemplo hace 50 años no se conocían las televisiones de 47 y 50 pulgadas, los ordenadores eran primitivos, no existían los videos y la películas como hay en la

²⁸ <http://www.gacetafinanciera.com>

²⁹ Stanley Hoffmann. Choque de globalizaciones De ForeignAffairs En Español, Otoño-invierno 2002.

³⁰ Stanley Hoffmann. Choque de globalizaciones De ForeignAffairs En Español, Otoño-invierno 2002.

actualidad, no existían los flash memory o USB de 4 y hasta 8 gigas, ni la cámaras digitales y en fin hace cincuenta años no había muchas cosas como las encontramos ahora.

La Globalización Tecnológica se refiere básicamente al desarrollo de las ciencias tecnológicas. Por ejemplo:

Cuadro No 1

La Globalización Tecnológica y las Ciencias Tecnológicas.

• Tecnología industrial, metalúrgica y tecnología de productos metálicos.
• Tecnología eléctrica, electrónica y de los ordenadores.
• Tecnología de la construcción y tecnología de materiales.
• Tecnología mecánica y tecnología de vehículos de motor.
• Tecnología aeronáutica y tecnología del espacio.
• Tecnología de los alimentos, tecnología química y bioquímica.
• Tecnología de la instrumentación.
• Tecnología médica.
• Tecnología nuclear.
• Tecnología minera, tecnología energética, tecnología del carbón y del petróleo.
• Tecnología de las telecomunicaciones.
• Tecnología textil.
• Tecnología de los sistemas de transporte: naval y de los ferrocarriles.
• Tecnología del medio ambiente.
• Otras especialidades tecnológicas.

Elaborado Por: Patricio Montúfar

1.4 LA CRISIS ECONÓMICA MUNDIAL

Uno de los argumentos que se ha sostenido en defensa de la globalización ha sido el de hacernos creer que las economías emergentes asumirían un tejido industrial con un nivel

tecnológico bajo y con una mano de obra intensiva. Reservándose para los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), aquellas actividades fabriles de alto valor añadido no consumidoras de mano de obra intensiva pero sí de un nivel de tecnología puntera. Pues bien, hasta este mito se está derrumbando.

La UE debe revisar sus acuerdos de libre cambio con el resto del mundo cuanto antes. No se trata de protegernos para ocultar ineficiencias ni para mantener artificialmente sectores no rentables ni viables económicamente, sino de preservar y extender las conquistas sociales y ecológicas al resto del mundo.

Hablando de Latinoamérica, concretamente en el Cono Sur, se debería mantener un nivel de preferencias y relación bilateral, así como lo hacen los países de la Europa del Este. Pero en el caso de China, Indonesia, Sudeste Asiático, América Central y América Latina, tardarán muchos años, si es que tienen la intención de alcanzarlo. Sin una convergencia fiscal y ecológica los que saldrán perdiendo siempre serán los latinoamericanos y todo su tejido industrial³¹.

En el último tiempo se ha comenzado a discutir, sobre todo en medios académicos y políticos, acerca de los costos económicos y sociales de la crisis económica global. Las comparaciones son inevitables en tiempos en que la contracción económica se vuelve palpable y preocupante, y al trasladar dichos costos a la ciudadanía deja al descubierto el desamparo social en que se encuentran algunas regiones, incluida América Latina. El presidente del Banco Mundial Robert B. Zoellick, sostuvo que mientras gran parte del mundo pone el acento en los rescates de bancos y paquetes de reactivación económica, no hay que olvidar que los habitantes pobres de los países en desarrollo corren muchos más riesgos cuando sus economías tambalean.

Las proyecciones económicas no son alentadoras, pues las tasas de crecimiento mundial están deprimiéndose y los Estados nacionales deben fortalecer y reforzar sus políticas

³¹Ibíd.

sociales para equilibrar el panorama. En ese clima de incertidumbre mundial, América Latina no está a salvo de los vaivenes económicos internacionales, aunque algunos países se consideren «blindados» a los efectos inmediatos de la especulación financiera.

La Comisión Económica para América Latina (CEPAL) inicialmente manifestó que durante 2009 la región alcanzará niveles de crecimiento que no sobrepasarán el 1,9%. Sin embargo, con el transcurso del tiempo la tasa prevista fue en caída, el pesimismo económico se expandió entre los especialistas y las estimaciones de crecimiento para fines del presente año solo bordean el 0,4%, con diferencias según el país.

Se argumenta que, en momentos en que comienzan a sentirse los efectos de la crisis económica global, la integración es para América Latina, una alternativa viable para ganar independencia económica respecto del centro de la economía mundial, ya que permite una utilización más eficiente de los capitales externos, mejora el intercambio de bienes y servicios, contribuye a equilibrar las asimetrías entre países vecinos y, además, beneficia la seguridad regional al profundizar la confianza mutua entre los Estados³².

Muchos autores consideran que no se trata de una verdadera crisis, sino que más bien es una oportunidad de crecer y tener nuevas ideas dado que el término crisis carece de definición técnica precisa pero está vinculado a una profunda recesión; ésta, a su vez, se define como dos trimestres consecutivos de decrecimiento económico. Por el momento, este fenómeno no se ha producido en la mayor parte de economías desarrolladas. Según algunas hipótesis, la crisis podría finalizar en 2011. Predecir algo así es muy complicado si no imposible, ya que la ciencia económica sólo puede predecir tendencias. Lo que sí está claro es que se pueden evitar futuras crisis evitando su causa raíz³³.

La presidenta argentina Cristina Fernández de Kirchner en su primer discurso en la 63ª Asamblea General de la ONU denominó a dicha crisis como Efecto Jazz, dado que el

³²QUITRAL R. Máximo. Revista Nueva Sociedad No 222, julio-agosto de 2009, ISSN: 0251-3552. La integración económica latinoamericana en tiempos de crisis.

³³<http://es.wikipedia.org>

origen de la crisis fue el centro de Estados Unidos y se expandió hacia el resto del mundo, en clara contraposición a crisis anteriores que se originaban en países emergentes y se expandían hacia el centro, como fueron el Efecto Tequila, Efecto Caipiriña y el Efecto Arroz.

1.5 PROCESOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA

Una de las principales características de la economía mundial en los últimos años ha sido la integración de los países en bloques económicos regionales de los que la Unión Europea constituye el proceso más avanzado y de mayor éxito hasta el momento.

El proceso de integración económica es la tendencia que predomina actualmente en el comercio. Esta integración consiste en la asociación de varios países en un mercado común, con el fin de que la cooperación económica pueda beneficiar a sus miembros³⁴.

La integración es un proceso, mediante el cual dos o más mercados nacionales, previamente separados y de dimensiones unitarias estimadas poco adecuadas, se unen para formar un solo Mercado Común de una dimensión más idónea³⁵.

Dicho esto, de otra manera la integración es un proceso, a través del cual dos o más mercados nacionales, separados y de dimensiones consideradas insuficientes o poco adecuadas establecen acuerdos para llegar a formar un solo mercado de mayores dimensiones³⁶.

En primer lugar, en el desarrollo de este proceso se establece normalmente un período transitorio más o menos largo a fin de evitar medidas excesivamente drásticas que pudieran

³⁴ GARCÍA-SORDO Juan B (2001): Marketing Internacional. México. Pág. 237

³⁵ OSORIO A. Cristóbal. Diccionario de Comercio Internacional Pág. 198

³⁶ NIETO CH. ANA, LLAMAZARES GARCÍA LOMAS O.:(1995) Marketing Internacional. Ediciones Pirámide. S. A. Madrid, España. Pág. 108.

resultar muy perjudiciales para empresas de ciertos sectores y que podrían poner en peligro el avance de la integración.

En una segunda fase, se hace indispensable la transferencia de una parte de la soberanía nacional a unas instituciones comunes que adquieren con ello un carácter supranacional.

La integración se realiza a través del Arancel de Aduanas y los Regímenes de Comercio, que son los mecanismos de defensa más importantes de las economías nacionales.

Muchos expertos, consideran como primer grado de integración los sistemas de preferencias aduaneras, en las cuales una serie de países se conceden entre sí ventajas arancelarias y comerciales, que no se aplican a terceros países, con base en la suspensión internacionalmente aceptada de la cláusula de nación más favorecida del GATT. Las zonas preferenciales aduaneras han funcionado sobre todo entre países industriales y sus antiguas colonias.

Bloques, regionalización y procesos de integración³⁷.

Los bloques

Si las regiones se construyen sobre una base espacial primera, los bloques responden a criterios coyunturales de poder.

Con la regionalización se forma la triada en los bloques de: América del Norte, el europeo y el asiático. La mayor parte de todas las inversiones internacionales se concentran en otras regiones de la triada y van a los países ricos³⁸.

³⁷ ARESE H. F. (1999): Comercio y Marketing Internacional. Grupo Editorial Norma. Pág. 233-241

³⁸ Osorio Arcila Cristóbal. Diccionario de Comercio Internacional Pág. 183.

Los bloques estarían definidos como numerosos autores los consideran en “el poder de la tríada”. América del Norte, Europa, Japón y su área de influencia.

Actualmente, los países que ejercen el predominio mundial son:

Estados Unidos, en los ámbitos militar y político;
Japón, en el aspecto financiero y en el desarrollo tecnológico; y,
Alemania, como centro dinámico y principal del mercado europeo, cuya integración es la más avanzada del mundo.

Los bloques, a pesar de estar interrelacionados, tienen diversas visiones del mismo sistema denominado capitalismo.

Samuel Huntington afirma que la realidad de las naciones puede modificar las transformaciones geográficas y la aceleración del intercambio, alterado de esta forma las estructuras.

Región “Porción del territorio determinada por caracteres geográficos, étnicos, lingüísticos y administrativos”. Dentro de este vocablo encontramos: “Regionalismo: doctrina política que fundamenta la estructura y dinámica de las colectividades nacionales, en los valores propios de las regiones”.

Integración: “Acción y efecto de integrar, cohesión y ausencia de conflictos en un todo social”.

Bloque: “Acción de conformar un grupo de países en forma circunstancial en torno a disputas de fuerza o poder”.

Las regiones

La aproximación a la noción de región en cuanto a grupo de países, deviene de la aplicación del concepto de región “intranación”, fundada en una característica fundamental, la proximidad geográfica.

La regionalización se apoya sobre la base de un componente geográfico e intenta explicar las ventajas a los fines de localización, por lo tanto es un concepto espacial.

La regionalización se aprecia, “como un proceso que abarca a un conjunto de naciones, que con bases espaciales y en una efectiva o deseada relación establecen criterios de acción conjunta, a partir de los cuales pueden existir (de hecho), en la mayoría se verifica) formas más o menos elaboradas de integración”.

El Regionalismo versus el Globalismo

La globalización del capitalismo está siendo acompañada por la formación de varios sistemas económicos regionales, en los que las economías nacionales se integran en todos más amplios, creándose así condiciones diferentes para la organización y el desarrollo de las actividades productivas. La regionalización, en vez de ser un obstáculo para la globalización, puede ser vista como un proceso por medio del cual la globalización recrea la nación, de manera tal que la conforme a la dinámica de la economía transnacional. El globalismo incomoda tanto al nacionalismo como estimula al regionalismo. Debido a las tensiones entre el globalismo y el nacionalismo, el regionalismo aparece como la solución más natural para los atolladeros y las aflicciones del nacionalismo. El regionalismo incluye la formación de sistemas económicos que rediseñan e integran economías nacionales, preparándolas para los impactos y las exigencias o los cambios y los dinamismos del globalismo.

Está claro que la globalización del capitalismo debe ser vista como un proceso vasto y complejo, que se lleva a cabo en diferentes niveles y múltiples situaciones. Incluye lo local,

lo nacional, lo regional y lo mundial, tanto como a la ciudad y al campo, a los diferentes sectores productivos, las diversas fuerzas productivas y las relaciones de producción. Y abarca simultáneamente colonialismos e imperialismos, interdependencias y dependencias, nueva división transnacional del trabajo y de la producción y mercados mundiales, multilateralismos y transnacionalismos, alianzas estratégicas y redes de comunicaciones, ciudades globales y tecnoestructuras globales³⁹.

1.5.1 CONCEPTOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA

La integración económica es una agrupación político-económica de países con características similares. Su objetivo consiste en llevar a cabo una Política Económica coordinada en lo relacionado a:

- Tarifas Arancelarias
- Relaciones Monetarias,
- La inversión de capitales; y,
- El movimiento libre del capital y mano de obra de un país a otro en el marco de Acuerdos, Convenios o Tratados Internacionales.

Cuando hablamos de la Regionalización se trata de un concepto espacial. Mientras que la integración, “Es un Acuerdo Temporal, que puede o no tener alcance Espacial”. El principal eje de todo proceso de integración es **“Operar junto al otro”**, es decir **“Cooperar”**.

La “Integración Económica” es un proceso mediante el cual dos o más mercados nacionales se unen para formar un solo mercado (mercado común) de una dimensión más importante con un grado de traslado de soberanía nacional conforme a la etapa de consenso a la que arriben⁴⁰.

³⁹Ianni, Octavio. La era del globalismo. México, Siglo XXI, 1999. Pág. 86.

⁴⁰ ARESE H. F. (1999): Comercio y Marketing Internacional. Grupo Editorial Norma. Pág. 243

Ventajas de la Integración

Existen numerosas razones que justifican los procesos de integración; las más significativas desde la óptica empresarial son:

- La obtención de economías de escala
- La apertura de nuevos mercados
- Y la posibilidad de desarrollar actividades de forma conjunta entre empresas de varios países.

Las economías de escala se obtienen mediante una mayor eficiencia basada en la dimensión adecuada del proceso de producción con costos unitarios más bajos. Llegar a estos costos solo se consigue cuando la producción se realiza masivamente, es decir plantas de gran dimensión y con un fuerte desarrollo tecnológico. Las grandes empresas solo producirán cuando existan mercados nacionales muy amplios como es el caso de los Estados Unidos o mercados fruto de la integración de varios países de tamaño medio y pequeño.

La ampliación del mercado resultante de la integración abre nuevas posibilidades a la empresa, pero también significa una intensificación de la competencia. En un mercado nacional reducido, determinadas producciones para ser rentables han de ser realizadas por una sola empresa; por el contrario, en un mercado ampliado pueden ser varias empresas que trabajen con una dimensión próxima a la óptima, compitiendo entre sí y con una serie de efectos beneficiosos para el consumidor; precios más baratos, mejor calidad, aceleración del proceso tecnológico, etc.

La cooperación e integración económica ofrecen buenas posibilidades para desarrollar nuevas actividades conjuntas entre varios países, sea en el campo tecnológico e industrial, que no podrían acometerse a escala nacional.

1.5.2 ETAPAS DE LA INTEGRACIÓN

Las etapas en que se pueden dividir, en los procesos de integración son cinco:

Cuadro No 2

ETAPAS DE LA INTEGRACIÓN

Zona de libre comercio
Unión aduanera
Mercado común
Unión económica
La integración total

Fuente propia:

Elaborado Por: Patricio Montúfar

1.5.2.1 Zona de Libre Comercio

Es un área formada por dos o más países de forma inmediata y paulatina suprimen trabas aduaneras y comerciales entre sí.

La Zona de Libre Comercio, se caracteriza por la eliminación progresiva o total de trabas arancelarias, cupos u otras limitaciones al libre comercio entre los países miembros.

Las zonas de libre Comercio son áreas formadas por dos o más países que de forma inmediata o progresiva suprimen las trabas aduaneras y comerciales entre sí, pero manteniendo cada uno su propio arancel de aduanas y su propio régimen de comercio, Un claro ejemplo esto son las zonas de libre comercio EFTA (Europa Free Trade Association), formada en 1960 por el Reino Unido, Suiza, Austria, Portugal y los países nórdicos⁴¹. Otra es la CAN (Comunidad Andina) conformada por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.

⁴¹ NIETO CH. ANA, LLAMAZARES GARCÍA LOMAS O.:(1995) Marketing Internacional. Ediciones Pirámide. S. A. Madrid, España. Pág. 109

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

1.5.2.2. Unión Aduanera

La siguiente etapa de la integración, es la Unión Aduanera. En ella los países miembros comercian a un arancel cero y establecen un arancel externo común sobre los países importados de países ajenos a la unión. Esta etapa es considerada como una etapa de transición entre una zona de libre comercio y un mercado común⁴². Es decir, supone la supresión inmediata o gradual de las barreras arancelarias y comerciales a la circulación de bienes y servicios de todos los países miembros, estableciendo paralelamente un arancel externo común. Entonces el establecimiento de una unión aduanera consiste en la fijación de un arancel externo común para los miembros de la unión.

Las uniones aduaneras constituyen un escalón más avanzado de integración de dos o más economías nacionales. La unión aduanera supone, en primer lugar, la supresión inmediata o gradual de barreras arancelarias y comerciales a la circulación de mercancías entre los estados miembros; además, la unión aduanera aplica un arancel aduanero común (Tarifa Exterior Común o Arancel Externo Común)⁴³.

En definitiva, una unión aduanera es una ampliación de los beneficios derivados de una zona de libre comercio. En una unión aduanera, además de eliminarse los aranceles internos

⁴²GARCÍA-SORDO Juan B. (2001): Marketing Internacional. México. Pág. 238

⁴³ NIETO CH. ANA, LLAMAZARES GARCÍA LOMAS O.:(1995) Marketing Internacional. Ediciones Pirámide. S. A. Madrid, España. Pág. 109

para los países miembros de la unión, se crea un Arancel Externo Común (AEC) para todos los países, es decir, cualquier país de la unión que importe bienes producidos por otro país no perteneciente a la unión aplicará a estos bienes el mismo arancel. El ejemplo, más destacado de unión aduanera fue la Comunidad Económica Europea, germen de la Unión Europea (UE).

1.5.2.3. Mercado Común

Este acuerdo implica la libre circulación de personas, capitales y factores entre los países miembros una vez que todos los aranceles y otras restricciones sobre el comercio interno han sido eliminadas y se ha adoptado un conjunto de aranceles externos comunes⁴⁴. Esto nos demuestra, la existencia de una unión aduanera y la libre circulación de los factores de producción. Que comprende la libre circulación de mercancías, capitales, servicios y personas.

Las características de los mercados comunes son:

- Libre circulación de personas
- Libre circulación de capitales.
- Libre circulación de factores.
- Eliminación de aranceles internos.
- Comunidad de aranceles externos⁴⁵.

Un mercado común es un tipo de bloque comercial que se compone de una combinación de unión aduanera y zona de libre comercio. Los países actúan como bloque, definiendo los mismos aranceles al comerciar hacia afuera para evitar competencias internas, anulando entre ellos los aranceles en frontera y permitiendo el libre tránsito de personas, así como de capitales y servicios; libre prestación de servicios y libertad de establecimiento de las empresas. También se puede llamar mercado único.

⁴⁴GARCÍA-SORDO Juan B. (2001): Marketing Internacional. México. Pág. 238

⁴⁵ GARCÍA-SORDO Juan B. (2001): Marketing Internacional. México. Pág. 238

Se establece por medio de tratados entre los países que se asocian con el propósito de eliminar eventualmente las barreras aduaneras existentes en el comercio exterior, estableciendo derechos de aduana comunes para productos originarios en cualquier otro país fuera del grupo, así como otra serie de políticas económicas uniformes para beneficio de los países de la comunidad⁴⁶. Un ejemplo es el Mercado Común Árabe es la idea de la unión económica y hermandad política aún no lograda transcurridos 60 años de la creación de la Liga Árabe. Su referente sería la Unión Europea, como ámbito de prosperidad económica y estabilidad política. Los dirigentes y visionarios árabes consideran que la UE es el camino a seguir, dado que ésta comenzó como una comunidad económica para después pasar a una unión política. Hace 15 años que los países de la región acordaron crear un Mercado Común Árabe, un proyecto que nunca se ha realizado. Para ello, ahora se considera la refundación de la Liga Árabe y la reconsideración de sus mecanismos, así como la creación de una zona de libre comercio y movimiento de personas.

El idioma común de los 22 países miembros algunos de los cuales con importantes minorías étnicas, sería el árabe aunque éste tendría diferentes dialectos. Con una superficie de 13.687.041 kilómetros cuadrados, la idea del Mercado Común Árabe abarcaría, oeste a este, a los siguientes países: Mauritania, Marruecos, sin incluir el ocupado Sahara Occidental, Argelia, Túnez, Libia, Sudán, Egipto, Somalia, Yitubi, Comores, los Territorios Palestinos, Jordania, Líbano, Siria, Irak, Arabia Saudí, Kuwait, Bahreín, Qatar, emiratos Árabes Unidos, Omán y Yemen⁴⁷.

1.5.2.4. Unión Económica

Llega a la creación de una moneda común y a la coordinación de políticas fiscales y monetarias.

Supone la existencia de un mercado común para luego establecerlas políticas macro y microeconómicas comunes, política monetaria, fiscal, crediticia, etc. también comunes.

⁴⁶ <http://es.wikipedia.org/wiki/Mercado>.

⁴⁷ <http://es.wikipedia.org/wiki/Mercado>.

Las uniones económicas combinan la supresión de restricciones al movimiento de mercancías y factores de producción (trabajo y capital) con un cierto grado de armonización de las políticas económicas nacionales. El objetivo es eliminar la disparidad resultante de los efectos de dichas políticas. La unión económica total se consigue con la unificación de las políticas monetaria, fiscal y de rentas, y la creación de una moneda única. También existirá una autoridad supranacional cuyas decisiones serán obligatorias para todos los estados miembros⁴⁸.

La unión económica representa el grado sumo de integración comercial entre distintos países. Además de los beneficios derivados de la unión aduanera, se produce una integración económica plena al eliminarse las distintas monedas de los países integrantes de la unión, creándose un único Banco Central para todos ellos. La UE constituye una unión económica plena desde 1999, al finalizar el proceso de convergencia entre los países miembros y crearse una moneda única, el euro.

1.5.2.5. La Integración Total

Se conoce como la integración total de los sistemas nacionales de los países de la unión. Cuando se habla de la Zona de Libre Comercio, se eliminan parcial o totalmente las trabas arancelarias. En la unión aduanera, se aplica un arancel externo común. En el mercado común, se presenta la existencia de una unión aduanera y la libre circulación de los factores; o sea, la libre circulación de mercancías, capitales, servicios y personas. En la Unión Económica se llega a la creación de una moneda común y a la coordinación de políticas fiscales y monetarias. Pero, en la integración total se presentan nuevas formas de operación tales como los acuerdos de alianzas estratégicas, los jointventures, los acuerdos de piggyback, los acuerdos offset de fabricación industrial, como procesos de integración industrial y en la parte aduanera se integran en los procesos de eliminación de los barreras

⁴⁸ NIETO CH. ANA, LLAMAZARES GARCÍA L. O.:(1995) Marketing Internacional. Ediciones Pirámide. S. A. Madrid, España. Pág. 109

arancelarias y barreras técnicas al comercio. De esta manera, cuando se cobran aranceles externos a terceros países como protección a las industrias locales, se distribuye dichos aranceles entre los países miembros. Así por ejemplo, si una mercancía en la Comunidad Andina CAN ingresa por Guayaquil, el total de los aranceles se distribuyen para Ecuador, Bolivia, Colombia y Perú y a todos los miembros de la Comunidad en su conjunto con una participación igual.

La integración económica total entre países o territorios permite que a sus miembros adoptar una moneda común, armonizar por completo sus políticas fiscales y transferir el control sobre la política económica para el conjunto de los miembros.

La Unión Económica Monetaria de la Unión Europea (UEM) tiene como principal objetivo la implementación de la moneda única. La UEM tuvo inicio en 1990 y está dividida en tres fases, cada una con objetivos determinados:

Cuadro No 3

Fases de la Unión Económica Monetaria de la Unión Europea

Fases	Fecha	Objetivos
1ª Fase	1 de Julio de 1990 - 31 de Diciembre de 1993.	Inicio de la libre circulación de capitales.
2ª Fase	1 de Enero de 1994 - 31 de Diciembre de 1998.	Esta etapa es de transición y ajustes de las políticas económicas y monetarias.
3ª Fase	1 de Enero de 1999 - 1 de Julio de 2002.	Fijación tasas de cambio, Banco Central Europeo, Moneda única EURO

Elaborado Por: Patricio Montúfar

Algunas de las medidas que pueden ser tomadas son:

- Aumento de los gastos públicos: promueve la política fiscal expansionista, pues establece nuevos empleos en el gobierno. Es decir, aumenta la demanda por trabajo, lo que puede disminuir la tasa de desempleo.
- Para frenar la demanda, disminuimos los gastos, como menos inversiones públicas y cortes en las transferencias unilaterales.

- Disminución de la carga tributaria es una política fiscal expansionista, pues estimula los gastos de consumo e inversión.
- Reducir el poder de compraventa, y con eso disminuye la demanda agregada.
- Estímulo a las exportaciones, elevando la demanda externa de los productos.
- Tarifas y barreras a las importaciones, beneficiando la producción nacional

La política de la integración total, consiste en el conjunto de acciones gubernamentales que son planeadas para alcanzar determinadas finalidades relacionadas con la situación económica de un país, una región o un conjunto de países. Estas acciones son ejecutadas por los agentes de política económica, a saber: nacionalmente, el gobierno, el banco céntrico y el Parlamento e internacionalmente por órganos como, por ejemplo, el FMI el Banco Mundial y el Exim Bank. Cada vez más hay una interacción con entidades multinacionales, por el hecho de la economía de la mayoría de los países encontrarse globalizada⁴⁹.

1.6 TRATADOS COMERCIALES.

1.6.1 Historia de los tratados comerciales

Se puede trazar la historia de los acuerdos comerciales remontándose hasta la antigüedad. Con la reaparición del comercio durante la edad media, los acuerdos comerciales iniciaron su moderna evolución. Los primeros acuerdos solían ser bilaterales y su principal objetivo consistía en establecer los derechos legales de las partes firmantes del acuerdo, creándose la idea de “Trato Nacional”. La cuestión relativa a la supresión de aranceles al comercio quedaba relegada a un segundo plano.

⁴⁹ <http://es.wikilingue.com>

1.6.2 ¿Qué es un acuerdo comercial? (Trade Agreement)

Es un tratado bilateral o internacional u otro pacto aplicable que compromete a dos o más naciones a condiciones comerciales específicas que, por lo general, incluyen concesiones mutuamente benéficas⁵⁰. Por ejemplo el GATT (General Agreement Tariffs and Trade) Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

Los acuerdos comerciales son aquellos que se suscriben entre dos o más países o entre unidades económicas.

Entre dos o más países, para el intercambio de sendas nóminas de productos originarios de cada uno de ellos, con arreglo a un conjunto de normas definidas entre ellos. Los acuerdos comerciales entre países pueden ser:

- a) Bilaterales, es decir entre dos países; y,
- b) Multilaterales, entre varios países.

Entre unidades económicas, en cuyo caso el acuerdo asume la forma simple de un intercambio comercial entre un proveedor extranjero (exportador) y un comprador local (importador) bajo cualquier modalidad de compra-venta que implique ventajas para ambas partes.

Por ejemplo: El fabricante concede la representación exclusiva al comprador, a condición de que adquiera un volumen mínimo determinado de productos cada cierto tiempo. El comprador adquirirá un número determinado de productos por tiempo, bajo la condición de que el fabricante o proveedor le conceda un mínimo determinado de crédito.

Acuerdo Comercial Bilateral (Bilateral Trade Agreement).

⁵⁰ HARTER JOHN J. El Lenguaje del comercio Pág. 6.

Es un acuerdo formal o informal referente al comercio entre dos países. Tales acuerdos enumeran a veces las cantidades de bienes específicos que pueden intercambiarse entre los países participantes en un período determinado.

Los acuerdos bilaterales que se sustentan en los principios de bilateralidad y reciprocidad para el ejercicio de las relaciones económicas internacionales, de conformidad con el cual las ventajas que un país conceda deben ser reciprocadas por el otro con medidas de efecto equivalente.

Estos acuerdos se suscriben entre dos países para intercambiar mercancías con arreglo a normas especiales:

- Desgravación Arancelaria Parcial
- Normas de origen específicas
- Exoneración de disposiciones administrativas, etc., distintas a las que, en cada país, rigen el tráfico de mercancía con terceros países.

Normalmente este tipo de acuerdos se suscriben entre países vecinos e incluyen, en el texto del convenio, entre otras cosas:

- Nómina de productos a transarse y volúmenes.
- Condiciones bajo las cuales el tratamiento preferencial es aplicada.
- Plazo de duración del acuerdo y condiciones eventuales para su renovación, etc.

CAPÍTULO II

2. LA CRISIS ECONÓMICA MUNDIAL

2.1 ORIGEN DE LA CRISIS

A la crisis económica que comenzó en el año 2008 hasta el 2011 se conoce la crisis económica mundial y fue originada en los Estados Unidos.

La explosión bursátil era ya una realidad que coexistía con otras crisis no menos graves tales como la energética, la alimentaria y la ecológica, constituyendo de conjunto una mezcla explosiva desde el punto de vista social, de imprevisibles consecuencias para la humanidad. Esas consecuencias son las que trataremos someramente de analizar en este trabajo, con la aclaración previa de que trataremos en lo posible de evitar el lenguaje académico para hacerlo comprensible para los millones de trabajadores que ven amenazado el porvenir hasta de su propia subsistencia⁵¹.

Paradójicamente, una vez apoyado el salvataje multimillonario de la banca internacional por parte de los gobiernos de las grandes potencias y de los cantos de sirena encaminados a otorgar credibilidad al espejismo de que ya la crisis se está solventando, como mensaje surgido de la reunión del Grupo Bilderberg en Grecia (Abril de 2009) la realidad no vislumbra la certeza de tal afirmación.

⁵¹<http://www.gestiopolis.com/economia/crisis-economia-mundial>

2.1.1. FACTORES QUE ORIGINARON LA CRISIS

En el 2008 como fenómeno mundial, la crisis económica estaba generando un grave deterioro del tejido social, no solo en los países desarrollados sino que su mayor incidencia, con pronósticos realmente sombríos era ya apreciable en los eufemísticamente denominados países en desarrollo. Ciertamente existe un punto generalizado coincidente que va desde las principales autoridades de la economía mundial, hasta los gobiernos y especialistas en la macroeconomía acerca de cinco factores fundamentales de la crisis. La crisis económica mundial comenzó en los Estados Unidos y entre los principales factores causantes de la crisis tenemos cinco apartados:

1. Crisis de precios (Altos precios de las materias primas y sobrevalorización del producto).
2. Crisis de empleo (Agudización del desempleo).
3. Crisis alimentaria mundial y energética.
4. Crisis inflacionaria (Una elevada inflación planetaria. La amenaza de una recesión en todo el mundo); y,
5. Crisis crediticia, hipotecaria y de confianza en los mercados.

1. CRISIS DE PRECIOS

Altos precios de las materias primas y sobrevalorización del producto

La década de los años 2000 fue testigo del incremento de los precios de las materias primas tras su abaratamiento en el período 1980-2000. Pero en 2008, el incremento de los precios de estas materias primas particularmente, subida del precio del petróleo y de la comida aumentó tanto que comenzó a causar verdaderos daños económicos, amenazando con el hambre en el Tercer Mundo y el estancamiento de la globalización.

En enero de 2008, el precio del petróleo superó los 100,00 USD por barril por primera vez en su historia, y alcanzó los 147,00 USD por barril en julio debido a fenómenos

especulativos de alta volatilidad que condujeron a un fuerte descenso durante el mes de agosto.

Otro tanto sucedió con uno de los principales metales industriales, el cobre, que venía experimentando un vertiginoso aumento en su cotización desde 2003, principalmente por la cada vez mayor demanda de las nuevas potencias emergentes, como China e India, sumada a otros factores como inventarios decrecientes y conflictividad laboral en las minas cupríferas de Chile, el primer país exportador a nivel mundial del mineral.

La crisis del petróleo y de los alimentos fue objeto de debate en la 34ª Cumbre del G-8.

La causa raíz de toda crisis según la teoría austríaca del ciclo económico es una expansión artificial del crédito. En palabras de Jesús Huerta de Soto «esta crisis surge de la expansión crediticia ficticia orquestada por los bancos centrales, y que ha motivado que los empresarios invirtieran donde no debían».

La actual crisis internacional es muy probable que pase a la historia como **“la crisis financiera de principios del XXI”** ya que la apariencia de ésta, podemos llamar ya “nuestra” crisis o sea **“de nuestra generación”** ha acabado ocultando su verdadero origen: La globalización. El aumento del endeudamiento y de la insolvencia de los hogares ha sido la forma en que se ha expresado la deflación salarial que se ha ido produciendo paulatinamente desde la desaparición de los aranceles entre los países miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC), o sea, de la caída de la proporción de los salarios en el reparto de la riqueza. Este ha sido el efecto que ha tenido para las economías occidentales a causa de la presión que ha ejercido el librecambio internacional en los respectivos mercados internos.

El librecambio ha inducido a esta situación de pérdida de capacidad adquisitiva de los hogares a través de dos formas:

La primera, a través de la competencia que han ejercido en nuestros mercados los productos importados desde otros países que no tienen la misma presión fiscal que nuestras empresas productoras, ni la misma cobertura sanitaria, ni la misma legislación medioambiental que existe en nuestros países.

La segunda, por la vía de ir reduciendo el diferencial fiscal y legislativo a nuestras empresas productoras con esas economías en desarrollo para que la deslocalización no fuera tan evidentemente atractiva⁵².

Todos tenemos presente la reclamación constante de la CEOE pidiendo la congelación salarial y el abaratamiento de los despidos. El país que comenzó con esta dinámica fue EUA. En Europa, los países que siguieron el modelo estadounidense fueron España, Irlanda y Reino Unido⁵³.

2. CRISIS DE EMPLEO

La agudización del desempleo, fundamentalmente en EEUU, Europa y extendiéndose persistentemente por los países periféricos

3. CRISIS ALIMENTARIA MUNDIAL Y ENERGÉTICA.

A pesar de los esfuerzos realizados el consumo no se ha visto reactivado de forma estable.

4. CRISIS INFLACIONARIA

(Una elevada inflación planetaria. La amenaza de una recesión en todo el mundo); y, a esta crítica panorámica se añaden como puntos rojos de peligro la baja recaudación impositiva, el déficit presupuestario como consecuencia de las partidas de ayuda al rescate de la banca internacional y los voluminosos presupuestos para gastos militares en la “lucha contra el

⁵² Sánchez Carlos (2009) La globalización: Origen de la crisis: Marzo 16

⁵³ *Ibíd.*

terrorismo” factores a los que se suma una espiral inflacionaria que podría exacerbar más aún la crisis alimentaria que abate el planeta.

5. LA CRISIS CREDITICIA

Los interrogantes que persisten en el caso de que los bancos centrales levanten los estímulos otorgados mediante planes de rescate económico a entidades bancarias y empresas. En los días finales de enero del 2009, se han producido acontecimientos e informaciones especializadas que nos indican con la mayor claridad que la crisis no ha tocado fondo. La crisis crediticia, hipotecaria y de confianza en los mercados y la casi total desaparición del crédito para incentivar la producción.

Veamos algunas señales. Desde Japón, el Director del Fondo Monetario Internacional (FMI), Dominique Strauss-Kahn, lanzó la advertencia de que los países desarrollados podrían recaer en la recesión si retiran con premura sus planes de estímulo para combatir la crisis financiera global, lo que denota que tanto la banca como la industria siguen necesitando el combustible de la ayuda gubernamental para subsistir, haciendo abstracción de los jugosos bonos cobrados por sus principales ejecutivos a pesar de estarse transitando por una economía en crisis, en lo que ha constituido un verdadero escándalo.

En concordancia con lo expresado en párrafo anterior, es de señalarse que el mercado bursátil de EEUU a pesar de ser la primera economía mundial, podría enfrentar problemas en el año en curso en razón de que los billones de dólares en estímulos monetarios y gastos gubernamentales han comenzado a agotarse, según criterios manifestados por los más caracterizados especialistas.

Por otra parte se señala además que con el antecedente de las hipotecas tóxicas concedidas en períodos previos de euforia financiera, es probable que los bancos se vean precisados a afrontar grandes pérdidas durante años por la acumulación de los embargos hipotecarios y la languidez creciente del mercado de bienes raíces.

Strauss-Kahn subrayó la importancia de encontrar una estrategia de salida viable para las medidas de estímulo económico y aseguró que estas no deberían retirarse hasta que la demanda interna se recupere totalmente.

Prosiguiendo con su análisis, el director del FMI precisó que alargar las medidas puede suponer un desperdicio de recursos, mientras que retirarlas demasiado tarde puede significar una recaída en la recesión, tras advertir que "una segunda recaída en la recesión económica será más difícil de superar que la primera". El director de FMI asimismo señaló, que altos niveles de desempleo tales como el 10 % en EEUU y Europa y 5% en Japón pueden desencadenar tensiones sociales y una amenaza contra la gobernabilidad en "democracia".

En este sentido Strauss-Kahn fue terminante al afirmar que la prioridad para el 2010 debe ser la lucha contra el desempleo, en razón de que la crisis económica mundial no quedará resuelta hasta que no se recupere lo que calificó como "mercado laboral". Pasemos al análisis del pronóstico del Banco Mundial. En su primer informe de previsiones económicas mundiales desde junio del 2010, el Banco Mundial estima que la economía mundial crecerá un 2,7% en lugar del 2%.

Sin embargo, a pesar de este magro pronóstico de crecimiento económico, el banco vaticinó un panorama adverso desde el 2011 en adelante teniendo en cuenta dureza de las condiciones de otorgamiento de créditos y estar llegando el momento en el que los gobiernos empiezan a retirar sus medidas de estímulo extraordinario.

El Banco Mundial asimismo pronostica que si el sector privado sigue ahorrando para recuperar sus finanzas, es totalmente posible una nueva recesión con acentuada desaceleración del crecimiento en 2011, especialmente por disminución de los efectos de los estímulos fiscales.

2.1.2 ASPECTOS NEGATIVOS E IMPACTO DE LA CRISIS

La actual crisis forma parte de un proceso que comenzó en los años recientes y que se explica en buena medida por el auge y la volatilidad de los flujos financieros. Su impacto en América Latina ya se siente y, aunque la región se encuentra en mejor situación que en el pasado, los pronósticos indican una caída del PIB de 2% para 2009.

La actual globalización se ha caracterizado por el auge de flujos financieros que exhiben una notable volatilidad. Se trata de fluctuaciones que se expresan en intensos ciclos, que se extienden por periodos prolongados y afectan la calidad de la asignación de recursos, la equidad, y siembran desequilibrios que, al final, generan costosas recesiones de la economía real. América Latina ha sido una víctima predilecta, recurrente, de estas crisis. En efecto, la región ha sufrido coyunturas recesivas profundas en todo el decenio de los 80, en 1995, en 1998-2003 y en la actualidad⁵⁴.

Existen varios aspectos negativos de la crisis:

- La globalización financiera y la actual crisis mundial.
- El impacto de las crisis financieras sobre América Latina.
- El principal esfuerzo internacional para corregir las deficiencias más graves de los mercados financieros y redirigirlos hacia el financiamiento para el desarrollo.
- Los desafíos que deben abordarse para avanzar hacia el desarrollo sostenido.

La actual crisis mundial se fue sembrando paulatinamente en los quinquenios precedentes. En el centro de su gestación estuvo el creciente sesgo cortoplacista y especulativo de los mercados financieros internacionales. Los mercados de capitales se expandieron espectacularmente en los años recientes, con una intensa diversificación mediante segmentos cada vez más opacos y propensos a la especulación.

⁵⁴Ricardo Ffrench-Davis El impacto de la crisis global en América Latina; Revista Nueva Sociedad No 224, noviembre-diciembre de 2009, ISSN: 0251-3552, www.nuso.org.

La presencia de un número creciente de centros financieros internacionales extraterritoriales y paraísos fiscales con escasa o ninguna regulación estimuló la evasión de la reglamentación financiera nacional, de los controles de capital y de impuestos.

Se puede estimar, a partir de información del Banco de Pagos Internacionales, que por cada dólar de comercio internacional de bienes y servicios se mueven unos 40 dólares en los mercados cambiarios. Esta relación tan desigual es un reflejo de los fondos que se movilizan varias veces al día, en general, ajenos al comercio real y a la inversión productiva. Esto complica el entorno macroeconómico de la economía real, donde opera la abrumadora mayoría de empresas y trabajadores.

En los mercados financieros se registran frecuentes cambios de «estado de ánimo» que afectan las expectativas de precios de, por ejemplo, el dólar y los mercados bursátiles, lo que hace que los fondos líquidos, a diferencia de aquellos invertidos en actividades productivas inversiones irreversibles, puedan decidir abruptamente emigrar a otro mercado. Estos cambios de ánimo de los mercados financieros y cambiarios se sienten con mucha fuerza en la economía real; esto es, en la producción, el empleo, las utilidades y la recaudación fiscal⁵⁵.

En general, el auge financiero se desarrolló en un contexto de regulación y supervisiones flojas o parciales. Pero cabe destacar que la falta de regulación no ha sido homogénea. Por ejemplo, persistió la regulación de los sistemas bancarios, en particular en las economías desarrolladas.

Sin embargo, el problema principal incluye tres rasgos muy marcados.

⁵⁵Ricardo Ffrench-Davis El impacto de la crisis global en América Latina; Revista Nueva Sociedad No 224, noviembre-diciembre de 2009, ISSN: 0251-3552, www.nuso.org.

El primero es el de los segmentos crecientes o nuevos (mercados bursátiles, fondos de inversión internacionales y mercados de derivados), que pasaron a constituir la proporción dominante de los mercados financieros y operaron bajo regulaciones débiles o inexistentes. Estas innovaciones financieras son sumamente opacas.

El segundo rasgo del problema es el de los agentes de estos mercados, que en general asignan los recursos de acuerdo con una visión de corto plazo, sesgo acentuado por los sistemas de incentivos imperantes.

El tercer rasgo es el predominio de un enfoque macroeconómico neoliberal marcadamente pro cíclico, con fuertes ciclos cambiarios y monetarios. Dos de sus expresiones fueron el gigantesco déficit externo de Estados Unidos y los atrasos cambiarios registrados en América Latina en varias ocasiones⁵⁶.

Aunque es difícil preveer el momento en que explotarán las crisis, es posible identificar cuándo se están gestando sus bases. Con frecuencia hemos observado que las economías emergentes han sido empujadas por las entradas masivas de capitales hacia zonas de vulnerabilidad y han generado los siguientes impactos:

- a) Déficit elevado en la cuenta corriente.
- b) Importantes pasivos externos, con un componente líquido significativo, mayor que las reservas internacionales.
- c) Tipo de cambio real apreciado y descalce de monedas.
- d) Precios altos de los activos nacionales (bolsas, bonos, activos inmobiliarios).
- e) Endeudamiento elevado de hogares, en proporción a salarios y utilidades; y,
- f) Tasas de interés decrecientes con aumentos significativos en la oferta monetaria.

⁵⁶Ricardo Ffrench-Davis El impacto de la crisis global en América Latina; Revista Nueva Sociedad No 224, noviembre-diciembre de 2009, ISSN: 0251-3552, www.nuso.org.

La crisis originada en EEUU comparte varias de estas fuentes de vulnerabilidad con la de las economías emergentes: por ejemplo, tasas de interés muy bajas, burbujas en los precios de los activos inmobiliarios, incentivos a proveer créditos crecientemente riesgosos promovidos por la elevada liquidez, elevado apalancamiento y clasificadoras de riesgo.

El área de créditos hipotecarios subprime fue la detonante de la crisis, pero si hubiese sido la fuente dominante de vulnerabilidades los alcances se habrían limitado a un sector de la economía estadounidense. Es evidente que este sector experimentó un auge insostenible, basado en la percepción errada de que los precios que subían seguirían incrementándose permanentemente (rasgo compartido con muchas situaciones conducentes a crisis en los países latinoamericanos).

Pero lo central es que, en paralelo, se habían gestado otros numerosos desequilibrios, de raíz financierista.

- 1) Las burbujas del mercado hipotecario estadounidense se habían dispersado a través del globo, pero siempre con un alcance más bien micro a escala mundial: no alcanzaba para desatar una crisis en un mundo con un PIB superior a los 60 USD billones de dólares.
- 2) Las innovaciones financieras se habían ido generalizando al margen de regulaciones efectivas, facilitando fraudes masivos con repercusiones reales.
- 3) Muchos de estos inversionistas operaban con un apalancamiento notable, lo que podría justificarse en el caso de productores y usuarios efectivos de los productos, que poseen el respaldo de su actividad real, pero no en especuladores que operan con capitales mínimos.
- 4) Se había registrado un notable auge de los mercados bursátiles, inconsistente con la expansión de la base de sustentación de los precios de las acciones, que son los flujos efectivos de utilidades netas.

Sin embargo, la realidad de la economía real muestra que la corrección es imprescindible. En efecto, en 2009 la mayor parte de la capacidad productiva mundial se encuentra en una situación recesiva, muy por debajo de la capacidad instalada. Y aunque se evitó una

situación caótica, las pérdidas globales en producción, empleo, utilidades e ingreso fiscal son enormes.

En consecuencia, no se debe dejar pasar la oportunidad de introducir reformas que corrijan el sesgo especulativo y de opacidad actual. Existe, sin duda, una debilidad significativa de regulación macroeconómica y financiera en un contexto de globalización desbalanceada, y un desequilibrio notable entre las voces y los intereses que se toman en consideración al diseñar e implementar políticas públicas. Se trata de que el productivismo reemplace el financierismo, para así desarrollar un mercado funcional al financiamiento del desarrollo, de crecimiento con equidad en América Latina.

La crisis externa estalló a mediados de 2007. Un año después, parecía confirmarse la hipótesis del desacople, pues la región mantenía el ritmo de crecimiento de los años recientes. Pero tal como sucedió con el contagio de la crisis asiática, esta vez también llegó con rezago, y llegó no obstante las fortalezas generadas. Sin duda, las fortalezas constituyen un valioso activo, ya que han permitido implementar políticas fiscales contra cíclicas y moderar las depreciaciones cambiarias. Cabe destacar que también en América Latina se evitó el pánico. Hoy la región enfrenta una crisis «bajo control». No obstante, los países latinoamericanos vienen sufriendo impactos recesivos y regresivos desde mediados de 2008. Las proyecciones más recientes indican una caída del PIB del orden de 2% para 2009.

2.1.3 EL DESEMPLEO

La Crisis Económica mundial amenaza con aumentar en 50 millones el número de desempleados en el 2009, por lo que la cifra se acercaría a los 230 millones de desempleados, según lo informó en días pasados la Organización Internacional del Trabajo⁵⁷.

⁵⁷<http://publicalpha.com>

El desempleo es una situación que se veía venir, ya que toda crisis provoca un aumento importante del desempleo, provocado por una caída en las ventas de las empresas, así como por una estrategia de las mismas, de reducción de gastos, ocasionando el despido de trabajadores. En opinión de la mayoría de los expertos, el despido de trabajadores es un error, ya que los únicos que pueden sacar a delante a las empresas de ésta crisis son precisamente los trabajadores.

Los gobiernos están tratando de tomar cartas en el asunto al respecto, se está invirtiendo en infraestructura (construcción, comunicaciones, carreteras, etc.), se está apoyando con la ayuda del desempleo, así como apoyo para que no despidan a los trabajadores, sugiriendo a las empresas realizar paros técnicos, antes que correr a los trabajadores.

La única manera de sortear ésta crisis económica es mediante el Capital Humano, o sea los Trabajadores.

Otro aspecto de la crisis que es necesario explicar es que la reducción de los ingresos por parte de los trabajadores de los países desarrollados no redundan en los países emergentes, sino que ha servido para que una élite se haya enriquecido todavía más en los últimos diez años. En los EUA el 0,1% de la población más rica acumulaba el 7,5% del Ingreso Nacional en 2005, frente al 5% en 1995 y al 2,9% en 1985. Dicho de otro modo, el reparto de la riqueza ha sido cada vez peor⁵⁸.

En cuanto se refiere al desempleo y para enfrentar ésta crisis es necesario:

1. Cuidar nuestro trabajo, y eso implica, el mantener una actitud positiva, el ser más eficientes y productivos día con día, el tener una buena disponibilidad, el no perder el tiempo y realizar nuestro trabajo con excelencia.

⁵⁸ Sánchez Carlos (2009) La globalización: Origen de la crisis: Marzo 16.

2. Es muy importante cuidarse y mantenerse con buena salud, ya que las enfermedades cuestan mucho dinero, póngase a dieta y coman nutritivamente, hagan ejercicio, bájenle o dejen el cigarro y el alcohol, y les aseguro que su cuerpo, su bolsillo y su familia se lo agradecerán.
3. Es recomendable también el reducir las deudas de tarjetas de créditos y créditos personales con los bancos ya que las tasas de interés se han incrementado considerablemente, ocasionando que se elevará la deuda si no se paga.

2.2 LOS PAÍSES MÁS AFECTADOS POR LA CRISIS

La crisis iniciada en el 2008 ha sido señalada por muchos especialistas internacionales como la crisis de los países desarrollados, ya que sus consecuencias se observan fundamentalmente en los países más ricos del mundo.

- **Crisis en los Estados Unidos**

Los Estados Unidos, la economía más grande del mundo, entraron en 2008 con una grave crisis crediticia e hipotecaria que afectó a la fuerte burbuja inmobiliaria que venían padeciendo, así como un valor del dólar anormalmente bajo. Como bien señala George Soros en su libro “El nuevo Paradigma de los Mercados Financieros” (Taurus 2008). El estallido de la crisis económica de 2008 puede fijarse oficialmente en agosto de 2007 cuando los Bancos Centrales tuvieron que intervenir para proporcionar liquidez al sistema bancario. Tras varios meses de debilidad y pérdida de empleos, el fenómeno colapsó entre 2007 y 2008, causando la quiebra de medio centenar de bancos y entidades financieras. Este colapso arrastró a los valores bursátiles y la capacidad de consumo y ahorro de la población.

- **Crisis en América Latina**

Argentina el país con uno de los ingresos más elevados y con una de las economías más desarrolladas de la región camina a un mayor endurecimiento de su posición comercial y se lo anticipó a Brasil en la cumbre ministerial del 17 de febrero de 2009 en Brasilia. Al gobierno le preocupa, en lo inmediato, varios sectores que mostraron fuertes desequilibrios en el intercambio bilateral. Son siderurgia y sus productos, con un saldo negativo de 1.400 millones de dólares en 2008, autopartes y autos, donde el desbalance trepó a 2.800 millones y máquinas e implementos agrícolas que arrojaron un déficit de 400 millones⁵⁹.

- **Crisis Económica en México**

Debido a la alta dependencia de la economía mexicana en su comercio exterior con los EEUU y a la caída en las remesas provenientes de los emigrantes como segunda fuente de divisas después del petróleo, producto de la desaceleración de la economía norteamericana, México no tardó en resentir los efectos de una crisis económica en el país vecino, el efecto dominó que tuvo en todos los sectores de la economía mexicana tardaron unos meses en hacerse presentes. El desempleo abierto en México subió a 4,06% en enero de ese 2008, comparativamente mayor con la tasa del año anterior que se encontraba en 3,96%, y solo en enero de 2009, 336 mil personas se quedaron desempleadas en México. La debilidad estructural de las finanzas del gobierno mexicano altamente dependientes del precio del petróleo y la constante caída en la producción de este recurso tuvieron una repercusión presupuestal que obligó a elevar impuestos como el Impuesto al Valor Agregado⁶⁰.

El año 2009 ha sido especialmente difícil para la economía mexicana. Al iniciar el año, las expectativas oficiales pronosticaban un crecimiento exiguo a lo largo de ese año. Sin embargo, al pasar los meses las expectativas fueron tomando derroteros más pesimistas y en ocasiones contradictorios, por ejemplo, entre los pronósticos de la Secretaría de

⁵⁹<http://es.wikipedia.org>

⁶⁰<http://es.wikipedia.org>

Economía y el Banco de México. Después de la epidemia de gripe A(H1N1), se comenzó a hablar de una afectación de la actividad económica en el país, especialmente en el caso del sector turístico que es la tercera fuente de divisas para el país.

Por otro lado, desde 2008 el peso mexicano entró en una serie de depreciaciones frente al dólar estadounidense que lo llevaron a perder alrededor del 25% de su valor hacia 2009. Si en el 2006, año de inicio del gobierno de Felipe Calderón el dólar se compraba en 10,77 pesos mexicanos, en enero de 2009 se compraba en las ventanillas bancarias al precio de 13,48 pesos por dólar. Entre las medidas que se tomaron para contener la devaluación del peso se aplicó la subasta de una parte de la reserva de divisas internacionales, lo que llevó al país a gastar más de 20 mil millones de dólares estadounidenses sin lograr los resultados esperados

- **Crisis en Europa**

El fenómeno se expandió rápidamente por diversos países europeos, y algunos sufrieron graves efectos. Dinamarca entró en recesión (seis meses consecutivos de crecimiento económico negativo) en el primer trimestre de 2008. En el segundo trimestre de 2008, el conjunto de la economía de la eurozona se contrajo en un -0,2%, encabezada por los retrocesos en Francia (-0,3%) y Alemania (-0,5%).

El Banco Central Europeo redujo su tasa de interés de referencia de 4,25% a 1,25% en octubre de 2008, aunque es mayor que la de EEUU. Según El Fondo Monetario Internacional, la economía de la Unión Europea se contrajo un 4% en el 2008 y 0,3% en el 2011. Esto se debe a la tardía reacción de las autoridades debido a que Europa tenía problemas menos graves, el temor a la inflación y a un aumento de la deuda pública. Dado que Europa representa el 30% del comercio mundial, retrasará la recuperación de la economía mundial⁶¹.

⁶¹<http://es.wikipedia.org>

- **Crisis en el Mundo**

La crisis se extendió rápidamente por los países desarrollados de todo el mundo. Japón, por ejemplo, sufrió una contracción del -0,6% en el segundo trimestre de 2008. Australia y Nueva Zelanda también sufrieron contracciones. Cabe destacar que es cada vez mayor la preocupación sobre el futuro de los países con economías pujantes y emergentes, tal como lo es la incertidumbre respecto a países tales como China e India en Asia; Argentina, Brasil y México en América y Sudáfrica en el Continente Africano, cada uno de ellos líderes en sus regiones y también afectados por la actual crisis económica.

En abril de 2009 se reporta que como consecuencia de la crisis el desempleo en el mundo árabe se considera una «bomba de tiempo».

Asimismo, se reporta que Egipto teme por el regreso de 500.000 trabajadores de países del Golfo.

En marzo de 2009 se reportó que, a raíz de la crisis, el mundo árabe perdió 3 billones de dólares en otras palabras 3 mil millones dólares.

En mayo de 2009 se informa que Naciones Unidas reporta caída de la inversión extranjera en el Medio Oriente.

En septiembre de 2009 se informa que los bancos árabes han perdido casi 4 mil millones desde el inicio de la crisis financiera mundial⁶².

2.3 PROPUESTAS PARA SUPERAR LA CRISIS

En el año 2002, en Monterrey, la comunidad internacional llevó a cabo una cumbre con el objetivo de acordar correcciones a la evolución de la globalización financiera. El Consenso

⁶²<http://es.wikipedia.org>

de Monterrey representó un cambio hacia un enfoque pragmático, pues subrayó la necesidad de lograr niveles “adecuados” de inversión productiva. Una mayor inversión productiva requiere un desarrollo financiero con un fortalecimiento considerable de los segmentos de mercados de capital a largo plazo y la creación o promoción en los mercados internos de segmentos orientados al financiamiento de las pequeñas y medianas empresas (pymes).

El primer punto representa un vínculo esencial entre el crecimiento económico y la equidad, al extender a los agentes de ingresos medianos y bajos, importantes generadores de empleos productivos, la capacidad de acceder a los mercados en forma más efectiva.

En el segundo, se subraya la necesidad de fortalecer la regulación, supervisión y transparencia de los mercados financieros, incluidos los fondos especulativos de cobertura y los instrumentos derivados. Cabe destacar que este informe es anterior a la explosión de la crisis de los préstamos hipotecarios en EEUU y la intensificación de los ingredientes especulativos en el aumento de los precios de varios productos básicos. Se abordan varios temas relacionados con la arquitectura financiera internacional y su atraso en comparación con otras fuerzas en la globalización.

El punto tres es uno de los temas más destacados: el hecho de que la comunidad internacional no ha creado un instrumento compensador de faltantes de liquidez en los países en desarrollo. Al respecto, se plantea la urgencia de reiniciar las emisiones de los Derechos Especiales de Giro, como parte esencial de una nueva arquitectura financiera internacional. Finalmente, se hace hincapié en que los efectos de los ingresos de capital en el crecimiento económico también dependen de la calidad de la intermediación interna y de la política cambiaria.

Los enfoques de moda han fracasado rotundamente. La intermediación se ha orientado a la financiación del consumo y la sobrevaluación de los bienes existentes y ha sido incompleta o débil en los proyectos de inversión, mientras que en forma paralela los ingresos en

general derivaron en cotizaciones fuera del equilibrio sostenible. América Latina ha sido un ejemplo de esa falla:

- Un gran auge de ahorros financieros junto con un ahorro nacional estancado; y,
- Una menguada tasa de inversión productiva.

En consecuencia, las economías en desarrollo necesitan adoptar políticas cambiarias activas que sean coherentes con la evolución de la productividad interna y contribuyan a concentrar las reformas financieras en el desarrollo de los segmentos a largo plazo y no tradicionales del mercado de capitales nacional.

La Declaración de la Cumbre de Doha, en la que se efectuó una evaluación de los progresos y obstáculos enfrentados en los cumplimientos de los compromisos contraídos en Monterrey y los avances más sobresalientes se centraron en tres temas:

- a) El acuerdo de convocar en el 2009 a una Conferencia sobre la Crisis Financiera Internacional, lo que implica la aceptación de que la ONU (sus países miembros) tienen derecho a una voz en un tema que algunos Estados pretenden se limite solo al FMI y el Banco Mundial.
- b) El reconocimiento de que la arquitectura económica internacional también requiere correcciones para atender a los requerimientos de los países de ingresos medios.
- c) El reconocimiento explícito luego de prolongados debates, de que es necesario fortalecer el espacio de los llamados financiamientos innovadores, con un reconocimiento especial a la Iniciativa de Acción contra el Hambre y la Pobreza.

Dados los precarios sistemas tributarios de los países en desarrollo, es imprescindible fortalecer su capacidad de captación de ingresos públicos mediante la adopción de medidas que impidan la evasión.

El Comité de Expertos sobre Cooperación Internacional en Cuestiones de Tributación de la ONU puede desempeñar un papel importante en este sentido. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) también se ha ocupado del tema de la evasión fiscal y los paraísos fiscales. La colaboración entre ambas instituciones podría contribuir a la adopción de medidas concretas para combatir la evasión fiscal internacional y mejorar los sistemas tributarios de los países en desarrollo.

La introducción de un impuesto moderado sobre las transacciones cambiarias, la repatriación de los fondos adquiridos ilícitamente, el perfeccionamiento del papel del mercado de carbono, la vinculación de las remesas de los trabajadores migrantes al microcrédito en los hogares receptores, la intensificación de la lucha contra el fraude y la evasión fiscal, y la implementación de una contribución solidaria digital.

El hambre y la pobreza también se relacionan con sistemas tributarios débiles, que son resultado, entre otros motivos, de la evasión a través de paraísos fiscales

Las crisis externas en general producen considerables repercusiones económicas y sociales negativas en las economías en desarrollo. La capacidad económica instalada se subutiliza y la construcción del futuro se desalienta. Por ello, las crisis económicas también pueden impedir la consecución de los Objetivos de Desarrollo del Milenio.

Una nueva reforma debería permitir al FMI destinarlos a un aumento significativo de las disponibilidades de financiación compensatoria, tal como ha sido propuesto por la Iniciativa de Acción contra el Hambre y la Pobreza. El contexto actual de ajustes descendentes en la actividad económica.

La inestabilidad es una característica perniciosa de la actual arquitectura financiera mundial. Por lo tanto, se debe abordar seriamente la prevención y la gestión de las crisis financieras:

En primer lugar, es necesario regular la rentabilidad de los flujos financieros, que pagan pocos impuestos a expensas de la economía real, en particular los factores de producción inmóviles. El impuesto a las transacciones cambiarias podría contribuir a mejorar la equidad financiera y generar un monto sustancial de fondos para estimular el crecimiento con equidad.

En segundo lugar, los enfoques en boga que defienden la apertura total de las cuentas de capital deben ser revisados, pues presentan un marcado sesgo a favor de los productores de altos ingresos y, sobre todo, de los agentes especulativos que privilegian el corto plazo. Es necesario reformar las reglas y las instituciones nacionales e internacionales, para redirigir la financiación hacia el desarrollo, en la línea del Consenso de Monterrey, incorporando a sectores excluidos, como las pymes, los emprendedores nuevos y los micro productores.

En tercer lugar, hay pruebas cada vez más contundentes de que las corrientes financieras de corto plazo tienen un vínculo muy débil con la formación de capital en los periodos de auge económico, en tanto que son una causa común de depresión profunda y frenan la inversión productiva. Este aspecto también debería ser abordado.

CAPÍTULO III

3. LOS ORGANISMOS INTERNACIONALES DEL COMERCIO

3.1 FONDO MONETARIO INTERNACIONAL FMI

La creación del Fondo Monetario Internacional FMI y del Banco Mundial (Banco Interamericano de Reconstrucción y Fomento BIRF) surgió de una reunión internacional que se celebró en el pueblo de Bretton Woods, cercano a Washington en julio de 1944. Por ello es frecuente referirse a ambos como a las instituciones de Bretton Woods. La necesidad de disponer de una institución que regulará y vigilará el sistema monetario internacional se había demostrado ya en la década de los treinta, pero, aunque se realizaron numerosos estudios y propuestas, sólo pudieron llevar en la práctica una vez terminada la Segunda Guerra Mundial de la que emergió un claro liderazgo mundial tanto político como económico⁶³.

3.2 BANCO MUNDIAL

“El Banco Mundial no es un banco; es más bien un organismo especializado de las Naciones Unidas”

El Banco Mundial fue fundado el 1 de julio de 1944 en una conferencia celebrada en Bretton Woods (New Hampshire) en la que participaron representantes de 44 gobiernos.

El Banco Mundial es una de las principales fuentes de asistencia para el desarrollo del mundo.

Su meta principal es ayudar a las personas y países más pobres.

⁶³ICEX Curso de Especialistas Comercio Exterior. Tomo 2 Pág. 906 y 907.

El Banco utiliza sus recursos financieros, su personal altamente especializado y su amplia base de conocimientos para ayudar a los países en desarrollo en el camino hacia un crecimiento estable, sostenible y equitativo.

El Banco Mundial no es un "Banco" en el sentido ordinario del término. Es uno de los organismos especializados de las Naciones Unidas y está integrado por 184 países miembros. Estos países son conjuntamente responsables de la manera en que se financia la institución y del destino que se da a los fondos. El Banco Mundial, igual que el resto de la comunidad dedicada a la tarea del desarrollo, centra sus iniciativas en lograr que se alcancen los objetivos de desarrollo del milenio, que fueron acordados en el 2000 por los miembros de las Naciones Unidas para lograr una reducción sostenible de la pobreza.

“Banco Mundial” es la denominación que se ha adoptado para designar al Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) y a la Asociación Internacional de Fomento (AIF). Estas dos organizaciones otorgan préstamos con intereses bajos créditos sin intereses y donaciones a los países en desarrollo.

La sede del Banco Mundial se encuentra en la ciudad de Washington y más de 109 oficinas en los países trabajan unos 10 000 especialistas en desarrollo procedentes de casi todos los países del mundo.

Misión: “Un mundo sin pobreza”.

Número de países miembros: 184

Personal: el Banco Mundial tiene unos 8 000 empleados en la ciudad de Washington y más de 2 000 sobre el terreno.

En 2002 el Banco Mundial suministró 19 500 millones de dólares a países en desarrollo y trabajó en más de 100 economías en desarrollo⁶⁴.

⁶⁴<http://web.worldbank.org>

- **ORGANIZACIÓN**

El Grupo del Banco Mundial está integrado por cinco instituciones estrechamente asociadas. Todas ellas son de propiedad de los países miembros, quienes, en definitiva, tienen el poder decisorio. Como se explica a continuación, cada institución tiene una función diferente en la misión de luchar contra la pobreza y mejorar el nivel de vida de los habitantes del mundo en desarrollo.

El Grupo del Banco Mundial está integrado por cinco instituciones estrechamente asociadas. Todas ellas son de propiedad de los países miembros, quienes, en definitiva, tienen el poder decisorio. Cada institución tiene una función diferente en la misión de luchar contra la pobreza y mejorar el nivel de vida de los habitantes del mundo en desarrollo. Las cinco organizaciones que forman el Grupo del Banco Mundial son:

Cuadro No4

Las 5 Organizaciones que conforman el Grupo Banco Mundial

SIGLAS	NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN
BIRF	El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.
AIF	La Asociación Internacional de Fomento
CFI	La Corporación Financiera Internacional
OMGI	El Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones.
CIADI	El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones.

Fuente: Banco Mundial

Elaborado por: Patricio Montúfar.

El Grupo del Banco Mundial. Además de BIRF y la AIF, hay otras tres organizaciones que forman parte del Grupo del Banco Mundial. Éstas son:

La Corporación Financiera Internacional

(CFI)

Que promueve la inversión privada proporcionando apoyo en sectores y países que presentan un riesgo elevado.

El Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones

(OMGI)

Que ofrece seguros (garantías) contra riesgos políticos a los inversionistas y prestamistas que operan en países en desarrollo.

El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones

(CIADI)

Que soluciona las diferencias relativas a inversiones entre los inversionistas extranjeros y los países en que éstos operan.

La expresión “Grupo del Banco Mundial” abarca las cinco instituciones.

1. BIRF
2. AIF
3. CFI
4. OMGI
5. CIADI

Mientras que:

La expresión “Banco Mundial” se refiere específicamente a dos de ellas:

El BIRF y la AIF.

EL BANCO INTERNACIONAL DE RECONSTRUCCIÓN Y FOMENTO

BIRF

Fue creado en 1945 y tiene 184 países miembros.

El objetivo del BIRF es reducir la pobreza en los países de ingreso mediano y en los países más pobres que tienen capacidad crediticia, promoviendo el desarrollo sostenible mediante préstamos, garantías y otros servicios no crediticios, como de análisis y asesoría. El BIRF no busca maximizar sus utilidades, pero ha obtenido ingresos netos todos los años desde 1948. Con sus utilidades se financian distintas actividades de desarrollo y se asegura la solidez financiera de la institución, lo que le permite obtener empréstitos a bajo costo en los mercados de capital y ofrecer condiciones favorables para los prestatarios. El BIRF es de propiedad de los países miembros y los derechos de voto de éstos guardan relación con sus suscripciones al capital de la institución, las que a su vez se basan en la solidez económica relativa de cada país.

LA ASOCIACIÓN INTERNACIONAL DE FOMENTO

Fue creada en 1960 y cuenta con 164 países miembros.

Las aportaciones a la AIF permiten que el Banco Mundial proporcione entre 6 000 y siete 7 000 millones anuales en créditos sin intereses a los 78 países más pobres del mundo, donde viven 2 400 millones de personas. Dicho apoyo es crucial puesto que estos países no pueden obtener financiamiento en condiciones de mercado, o pueden obtener muy poco. En la mayoría de estas naciones, el ingreso medio anual per cápita es inferior a 500 USD y muchas personas sobreviven con mucho menos. La AIF ayuda a proporcionar acceso a mejores servicios básicos (como educación, atención de la salud y agua potable y saneamiento) y apoya las reformas e inversiones destinadas a aumentar la productividad y a crear puestos de trabajo.

LA CORPORACIÓN FINANCIERA INTERNACIONAL

Fue creada en 1956 y cuenta con 175 países miembros.

La misión de la CFI es promover el desarrollo económico a través del sector privado. Con socios comerciales, invierte en empresas privadas sostenibles en los países en desarrollo y proporciona préstamos a largo plazo, garantías y servicios de gestión de riesgos y de asesoría a sus clientes. La CFI realiza inversiones en proyectos en regiones y sectores que reciben insuficientes inversiones de fuentes privadas. Procura hallar nuevos medios para aprovechar oportunidades prometedoras en mercados que a juicio de los inversionistas comerciales son demasiado riesgosos si no participa la Corporación.

EL ORGANISMO MULTILATERAL DE GARANTÍA DE INVERSIONES

Fue creado en 1988 y cuenta con 162 países miembros.

El OMGI contribuye a promover la inversión extranjera en los países en desarrollo proporcionando garantías a los inversionistas extranjeros contra pérdidas ocasionadas por:

- Riesgos no comerciales, como expropiación, inconvertibilidad de monedas; y,
- Restricciones a las transferencias, y guerras y disturbios civiles.

Además, el OMGI presta asistencia técnica para ayudar a los países a difundir información sobre oportunidades de inversión. El Organismo también ofrece, a petición de las partes, servicios de mediación en diferencias relativas a inversiones.

EL CENTRO INTERNACIONAL DE ARREGLO DE DIFERENCIAS RELATIVAS A INVERSIONES

Fue creado en 1966 y cuenta con 134 países miembros.

El CIADI contribuye a promover la inversión extranjera al proporcionar servicios internacionales de conciliación y arbitraje de diferencias relativas a inversiones, y de este modo ayuda a promover un clima de confianza mutua entre los países y los inversionistas extranjeros. En muchos acuerdos internacionales relativos a inversiones se han previsto los servicios de arbitraje del Centro. El CIADI también lleva a cabo actividades de investigación y compila publicaciones relativas a legislación sobre arbitraje e inversión extranjera.

Bienes mundiales. Durante los últimos años, el Banco Mundial ha dedicado una cantidad considerable de recursos a actividades destinadas a producir efectos de alcance mundial. Una de ellas es el alivio de la deuda y, en el marco de la iniciativa reforzada para los países pobres muy endeudados (PPME), 26 países pobres se han beneficiado de medidas de alivio de la deuda que, con el tiempo, les permitirán ahorrar 41 000 USD millones. Estos países podrán destinar los fondos que ahorren en concepto de reembolso de la deuda a programas de vivienda, educación, salud y bienestar para los pobres.

El Banco Mundial, junto con 189 países y numerosas organizaciones, se ha unido a una asociación mundial sin precedentes cuyo objetivo es combatir la pobreza. Los objetivos de desarrollo del milenio establecen valores concretos para los objetivos relativos a la matrícula escolar, la mortalidad infantil, la salud materna, las enfermedades y el acceso al agua que deberán alcanzarse para 2015.

3.3 ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE)

La OCDE fue fundada en París el 14 de diciembre de 1960 con la firma de una Convención de establecimiento por parte de los países miembros, que ahora son 30 países. Anteriormente, existía la Organización Europea para la Cooperación Económica (OECE) que fue un organismo internacional fundado en 1946, con el objetivo de gestionar los fondos del Plan Marshall, el plan que se estableció a finales de la segunda guerra mundial.

La OECE se convirtió en la OCDE cuando se firmó su Convención de establecimiento. Con la idea impulsora fundamental de que la fuerza económica y la prosperidad son esenciales para conseguir los objetivos de las Naciones Unidas, preservar la libertad individual y aumentar el bienestar general.

La misión de la OCDE es unir a países comprometidos con la democracia y con la economía de mercado. Para cumplir su misión, la labor que desempeña es la siguiente:

- Apoyar el crecimiento económico sostenible.
- Impulsar el empleo.
- Elevar los niveles de vida.
- Mantener la estabilidad financiera.
- Asistir al desarrollo económico de países no miembros.
- Contribuir al crecimiento del comercio mundial.

Su presupuesto para 2009 es de €303 millones provenientes de los países miembros y con el peso de las contribuciones dependiendo del tamaño de sus economías. El que más contribuye al presupuesto es Estados Unidos, con el 25% del presupuesto, seguido por Japón.

Su presupuesto cubre los proyectos de la OCDE aunque, a diferencia del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional, no da préstamos o invierte.

El actual Secretario General, Ángel Gurría, anterior Ministro de Finanzas mexicano, tomó su puesto el 1 de junio de 2006 y lidera a 2 500 profesionales.

Uno de las labores principales de la OCDE, y la que más valiosa es, es su gran número de publicaciones sobre las economías de sus miembros y sobre otros temas económicos y de entorno de interés.

Como un grupo independiente y profesional, sus publicaciones y estadísticas nos dan visiones independientes, algo muy difícil ya que recibe presiones de los distintos gobiernos cuando está publicando algo sobre sus países.

La OCDE es una organización que nos ayuda mucho a entender el entorno con sus publicaciones, estudios y análisis⁶⁵.

3.4 LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC)

“En 1947 se iniciaron negociaciones para la reducción de los elevados aranceles existentes en aquella época, Así el 30 de octubre de 1947 se firmó el Acuerdo General Sobre Aranceles de Aduanas y Comercio más conocido por sus siglas como el GATT (General Agreement on Tariffs and Trade). El GATT era el único instrumento de negociación de temas comerciales hasta 1994, en que con ocasión de la Ronda Uruguay se acordó constituir finalmente la Organización Mundial de Comercio OMC que comenzó a funcionar desde el 1 de enero de 1995”⁶⁶.

3.4.1 EL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO GATT

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio GATT. Más conocido por sus siglas en inglés (General Agreement on Tariffs and Trade). Es un convenio comercial tendiente a expandir el comercio internacional como medio de elevar el bienestar en el mundo⁶⁷.

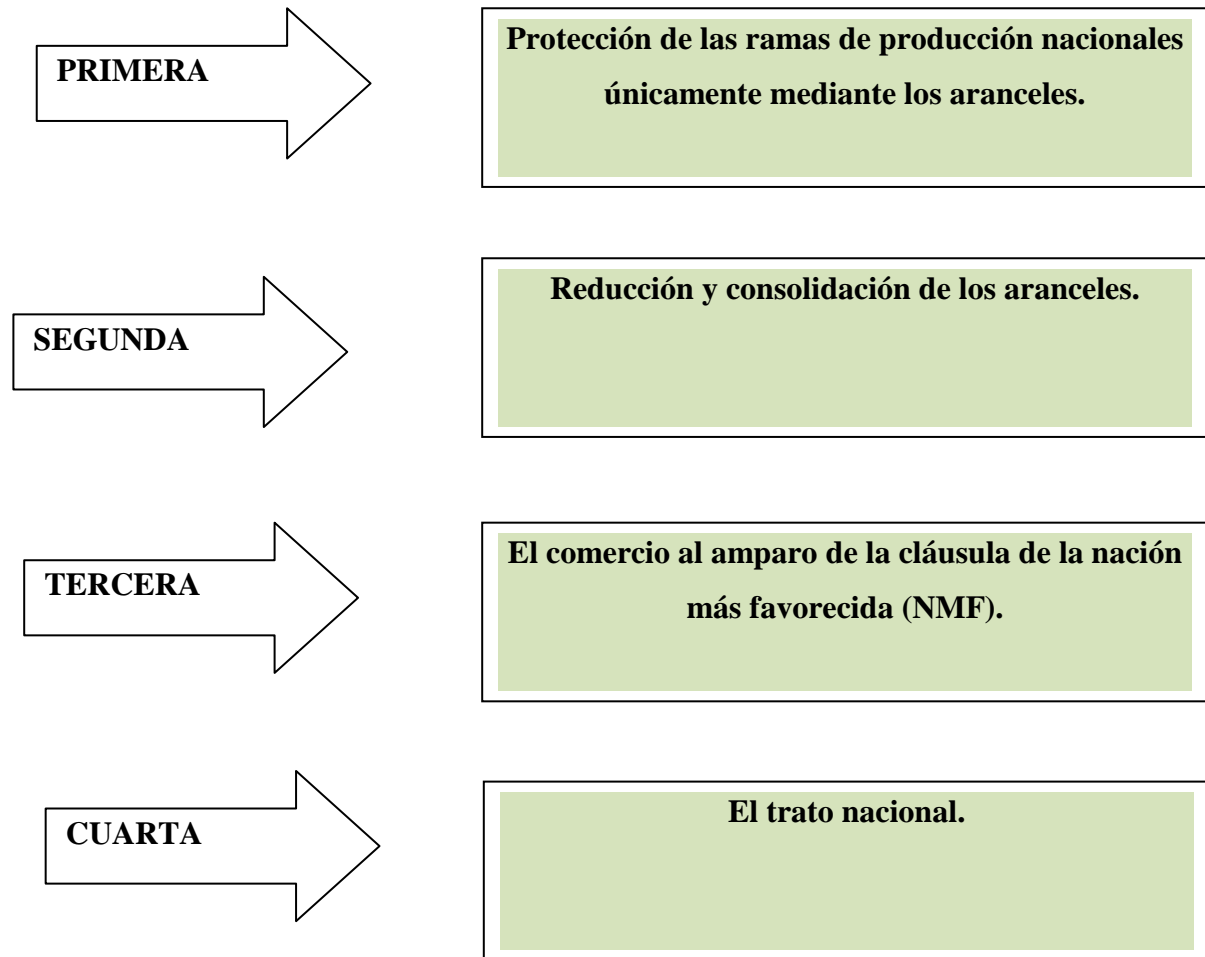
CUATRO REGLAS PRINCIPALES DEL GATT

Todo el edificio del sistema de comercio multilateral abierto y liberal del GATT descansa en cuatro reglas básicas sencillas:

⁶⁵ <http://www.elblogsalmón.com>

⁶⁶ ICEX Curso de Especialistas Comercio Exterior. Pág. 917.

⁶⁷ HARTER J. J. El Leguaje del Comercio. Pág. 7.



PRIMERA

Protección de las ramas de producción nacionales únicamente mediante los aranceles

Es muy importante reconocer la importancia de que los países miembros apliquen una política comercial abierta y liberal, eso les permite proteger la producción nacional frente a la competencia del extranjero, siempre que tal protección se brinde únicamente mediante los aranceles y se mantenga en niveles bajos. A tal efecto se prohíbe que los países apliquen restricciones cuantitativas, salvo en casos especificados. La prohibición de las restricciones cuantitativas se ha fortalecido en la Ronda Uruguay.

Esto quiere decir que aunque el GATT defiende el comercio liberal, reconoce que es natural que los países deseen proteger sus ramas de producción frente a la competencia extranjera. Por lo tanto se pide a los países que mantengan esa protección a niveles razonablemente bajos y que lo hagan mediante los aranceles.

Este principio de la protección arancelaria queda afianzado por disposiciones que prohíben aplicar restricciones cuantitativas a las importaciones.

Esta regla, sin embargo, tiene excepciones que se indican expresamente. Una excepción importante permite a los países que se enfrentan con dificultades de balanza de pagos (BP) restringir las importaciones para salvaguardar su posición financiera exterior. Esta excepción brinda a los países en desarrollo una flexibilidad mayor de la que tienen los países desarrollados para utilizar las restricciones cuantitativas a la importación si son necesarias a fin de contrarrestar una disminución importante de sus reservas monetarias.

SEGUNDA

Reducción y consolidación de los aranceles

Apunta a la reducción y eliminación, en el marco de negociaciones multilaterales de los obstáculos arancelarios y de otra índole al comercio. Los derechos así reducidos se incluyen, a nivel de línea arancelaria, en la lista de concesiones de cada país. Se dice que los tipos arancelarios que figuran en esas listas son tipos consolidados. Los países tienen la obligación de no aumentar los aranceles por encima de los tipos consolidados que figuran en sus listas.

Reducciones arancelarias

La segunda regla importante del GATT es que las medidas arancelarias y de otra índole que adoptan los países para proteger su producción nacional deben reducirse y, de ser posible,

eliminarse mediante negociaciones entre los países miembros, y que los aranceles así reducidos deben consolidarse.

Consolidación de los aranceles

El concepto de consolidación requiere ciertas aclaraciones. Los tipos de los aranceles acordados en las negociaciones, así como los demás compromisos contraídos por los países se consignan en listas de concesiones. Por tal razón, cada país miembro de la OMC tiene su lista y queda obligado a no imponer aranceles u otros derechos que “excedan de los fijados” en su lista. También tiene la obligación de no adoptar medidas como la imposición de restricciones cuantitativas que puedan restar valor a las concesiones arancelarias. Se dice que los tipos de derechos de aduana consignados en la lista son tipos consolidados.

Por tanto, ningún país puede aumentar los tipos arancelarios por encima del tipo consolidado consignado en su lista de concesiones. En la lista se indican para cada producto, entre otras cosas, el tipo arancelario anterior a las negociaciones y el tipo al que el país ha aceptado “en las negociaciones consolidar el arancel”. En las negociaciones comerciales los países pueden acordar:

- Consolidar su tipo positivo vigente (por ejemplo, un 10 %) o un tipo nulo; o
- Reducir el tipo, por ejemplo, del 10 % al 5 %, y consolidar el tipo reducido. Los países pueden también consolidar sus aranceles en un límite máximo que sea más alto que el resultante de las reducciones arancelarias acordadas en las negociaciones. Por ejemplo, Si el Ecuador ha aceptado reducir un derecho de aduana del 10 % al 5 % puede anunciar que, si bien aplicará el tipo reducido a las importaciones, el tipo consolidado será del 8 %. En tal caso, el país puede aumentar sus aranceles al 8 % en cualquier momento sin incumplir ninguna de las obligaciones que le impone el GATT. En este aspecto La Ronda Uruguay ha introducido considerables mejoras en la consolidación arancelaria.

- Todos los países desarrollados, en desarrollo y economías en transición han consolidado sus aranceles en el sector agropecuario. En el sector industrial, más del 98 % de las importaciones efectuadas por los países desarrollados y las economías en transición será admitido al amparo de tipos arancelarios consolidados. Alrededor del 73% de las importaciones efectuadas por los países en desarrollo entran al amparo de tipos consolidados. Varios de estos países han hecho consolidaciones al tipo máximo en algunos casos.

Esas consolidaciones al tipo máximo revisten la forma de un compromiso de no aumentar el arancel:

- Por encima del tipo máximo indicado para cada producto.
- Por encima del tipo máximo aplicable a un sector determinado.
- Por encima del tipo máximo de aplicación general.

El país que ha consolidado sus aranceles tiene la posibilidad de obtener una exención y subir los derechos de aduana por encima del tipo consolidado. Para ello tendrá que entablar nuevas negociaciones con los países con que negociara inicialmente la concesión, así como con los principales países proveedores del producto, que son, por consiguiente, los beneficiarios de la concesión. En esas negociaciones se supone que el país que pide la exención está dispuesto a ofrecer ventajas arancelarias compensatorias respecto de otros productos en los que tienen un interés comercial los países con quienes está negociando.

TERCERA

El comercio al amparo de la cláusula de la nación más favorecida (NMF)

La tercera regla básica del GATT, se dice que el comercio no debe ser discriminatorio y que cada país debe llevar su comercio sin discriminación entre los países de los que importa bienes o a los que exporta productos. Esta norma se consagra en el principio de la nación más favorecida (NMF).

El principio de “**No Discriminación**”, mediante el cual, los países miembros que reciben el nombre de partes contratantes, aceptan la llamada “**Cláusula de la Nación Más Favorecida**”. Esto quiere decir que las partes contratantes están obligadas a concederse mutuamente un trato tan favorable como el que se den a cualquier otro país en sus relaciones comerciales. Por lo tanto, ningún país puede conceder a otro, ventajas comerciales especiales ni ejercer discriminación contra él. Todos los países pueden beneficiarse de cualquier reducción de obstáculos al comercio que se emprenda. Este principio básico tiene previstas excepciones, siendo las más importantes las que conciernen a los acuerdos comerciales regionales (zonas de libre comercio o uniones aduaneras) y a las concesiones a países en vías de desarrollo (PVD)⁶⁸.

Esta tercera regla básica del GATT, está consagrada en la famosa cláusula de la nación más favorecida. Dicho en otras palabras, este principio significa que un país miembro, si otorga a otro país una ventaja arancelaria o de otra índole respecto a un producto, debe inmediata e incondicionalmente extenderla al producto similar de otros países.

Por ejemplo:

Si el Ecuador, en negociaciones comerciales con el Brasil, acepta reducir los derechos de aduana sobre las importaciones de maquinaria del 10% al 5%, este tipo reducido deberá extenderse a todos los países miembros de la OMC. La obligación de otorgar el trato NMF se aplica no sólo a las importaciones, sino también a las exportaciones. Así, pues, si un país percibe un derecho sobre las exportaciones de un producto a un destino, debe percibirlo con arreglo a la misma tasa sobre las exportaciones de ese producto a todos los destinos.

⁶⁸ICEX. Curso de Especialistas Comercio Exterior No 2 Pág. 917.

CUARTA

El trato nacional.

Se conoce con el nombre de regla del trato nacional, que obliga a cada país a no gravar a un producto importado, una vez que ha entrado en el mercado nacional después de satisfacer los derechos de aduana en la frontera, con impuestos internos (por ejemplo, sobre las ventas o sobre el valor agregado) más elevados que los que gravan el producto nacional similar⁶⁹.

Como ya se ha señalado, el principio de la nación más favorecida exige que los miembros no discriminen entre los países. El principio del trato nacional, que complementa el de NMF, exige que el producto que ha cruzado la frontera después de pagar los derechos de aduana y otros cargos no sea objeto de un trato menos favorable que el otorgado a los productos similares de origen nacional. Dicho de otro modo, el principio impone a los países miembros la obligación de dar a los productos importados el mismo trato que a los productos similares fabricados en el país. Por consiguiente, ningún país puede percibir sobre un producto importado, una vez que éste ha entrado en el territorio después de satisfacer los derechos de aduana en la frontera, impuestos internos como, por ejemplo, un impuesto sobre las ventas a tasas más elevadas que las aplicadas a productos nacionales comparables. De igual modo, las reglamentaciones que rigen la compraventa de productos en el mercado interno no pueden aplicarse más rigurosamente a los productos importados.

¿Qué ocurrió con el GATT?

La OMC sustituyó al GATT como organización internacional, pero el Acuerdo General sigue existiendo como tratado general de la OMC sobre el comercio de mercancías, actualizado como consecuencia de las negociaciones de la Ronda Uruguay.

⁶⁹Guía de la Ronda Uruguay para la Comunidad Empresarial. Pág. 71-72.

Cuadro No 5
LAS RONDAS DEL GATT

Año	Lugar/Denominación	Temas Tratados	Países
1947	Ginebra	Aranceles	23
1949	Annecy	Aranceles	13
1951	Torquay	Aranceles	38
1956	Ginebra	Aranceles	26
1960	Ginebra	Aranceles	26
1961	Ronda Dillon		
1964	Ginebra	Aranceles y medidas	62
1967	Ronda Kennedy	antidumping	
1973	Ginebra	Aranceles, medidas	102
1979	Ronda Tokio	no arancelarias y acuerdos	
1986	Ginebra	Aranceles, medidas	123
1994	Ronda Uruguay	no arancelarias y creación de la OMC	

Fuente: Banco Mundial

Elaborado Por: Patricio Montúfar

3.4.2 ORIGEN DE LA OMC

La Organización Mundial del Comercio (OMC) fue creada como resultado principal de La Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales que fue la octava de las series de negociaciones que se celebraron bajo auspicio del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio GATT que se inició en Septiembre de 1986 en Punta del

Este Uruguay y se dieron por terminadas oficialmente en la Reunión Ministerial celebrada en abril de 1994 en Marrakech (Marruecos)⁷⁰.

La Organización Mundial del Comercio (OMC) inició sus operaciones el 1 de enero de 1995. En esa fecha el GATT dejó de ser una institución y pasó a formar parte de la OMC.

La OMC es la organización global encargada de supervisar la aplicación de todos los acuerdos multilaterales y plurilaterales que se han negociado en la ronda Uruguay de los que se negocien en el futuro. Sus objetivos básicos son similares a los del GATT, que ha dejado de existir como institución distinta y ha pasado a formar parte de la OMC.

¿Cómo se formó la OMC?

Básicamente tres acontecimientos movieron a algunos países miembros del GATT a pensar que eran necesarias una nueva ronda de negociaciones:

Primero

Si bien las reglas del GATT en varias esferas habían quedado afianzadas a raíz de la aprobación de acuerdos conexos, había dos sectores importantes del comercio:

El sector agropecuario; y,

El sector textil

En que esas reglas no se aplicaban.

Segundo

En la misma época, el comercio de servicios había crecido tanto, que se había convertido a todas luces, en un elemento importante de la actividad mercantil internacional. Las reglas

⁷⁰ Centro de Comercio Internacional. UNCTAD/OMC. Guía de la Ronda Uruguay para la Comunidad Empresarial pág. 2-3.

del GATT se aplicaban al comercio de bienes y no había ninguna normativa internacional respecto de las medidas adoptadas por los países para proteger sus sectores de servicios.

Tercero

Las ramas de la producción y las organizaciones comerciales se quejaban de que, al existir normas nacionales diferentes para la protección de los derechos de propiedad intelectual, tales como las patentes y las marcas de fábrica o de comercio, y en vista de que los Estados Unidos no conseguían reprimir eficazmente las infracciones de las reglas que garantizaban esos derechos, estaba creciendo el comercio de productos falsificados.

En tal virtud luego del ciclo de negociaciones la Organización Mundial de Comercio (OMC) ha producido los siguientes resultados:

- La mejora de las reglas del GATT y de sus Acuerdos Conexos. Estos se aplican al comercio de mercancías.
- La aprobación del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). En el que por primera vez se sujeta a una disciplina internacional el creciente comercio de servicios.
- La aprobación del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), en el que se fijan normas uniformes para la protección de esos derechos.
- Los demás instrumentos jurídicos.

3.4.3 OBJETIVOS DE LA OMC

La OMC reitera los objetivos del GATT, que son:

- Elevar los niveles de vida y los ingresos.

- Lograr el pleno empleo.

- Acrecentar la producción y el comercio; y,

- Conseguir la utilización óptima de los recursos

La OMC amplía esos objetivos para dar cabida a los servicios y los formula con más precisión:

- **Desarrollo sostenible**

En relación con la utilización óptima de los recursos mundiales y la necesidad de proteger y preservar el medio ambiente e manera compatible con los diferentes niveles de desarrollo económico de los países.

- **Incremento del Comercio Internacional**

Reconoce que es necesario realizar esfuerzos para que los países en desarrollo y especialmente los menos adelantados, obtengan una parte más substancial del incremento del comercio internacional.

3.4.4 FUNCIONES DE LA OMC.

La OMC desempeña CUATRO FUNCIONES:

Cuadro No 6
Las Funciones de la OMC

PRIMERA	Facilitar la aplicación, la administración y el funcionamiento de los instrumentos jurídicos de la Ronda Uruguay y de los futuros Acuerdos.
SEGUNDA	Ser el Foro para las negociaciones entre los países miembros sobre los asuntos tratados en los acuerdos.
TERCERA	Encargarse de la solución de controversias y diferencias entre los países miembros.
CUARTA	Encargarse de realizar exámenes periódicos de las políticas comerciales de los países miembros.

Elaborado Por: Patricio Montúfar

ESTRUCTURA DE LA OMC

El órgano supremo OMC, al que corresponde la adopción de las decisiones, es la Conferencia Ministerial, que se reunirá cada dos años.

Durante los intervalos entre las reuniones, las funciones de la conferencia son desempeñadas por el Consejo General.

El Consejo General constará en su labor con la ayuda de los órganos siguientes:

El Consejo de Comercio de Mercancías, que supervisará la aplicación y el funcionamiento del GATT de 1994 y de sus acuerdos conexos.

El Consejo de Comercio de Servicios, que supervisa la aplicación y el funcionamiento del AGCS; y

El consejo de los ADPIC, que supervisa el funcionamiento del Acuerdo sobre los ADPIC.

3.4.5 LA OMC-GATT Y SUS ACUERDOS CONEXOS.

Gráfico No 3

Acuerdos Conexos de la OMC-GATT

**ACUERDO GENERAL SOBRE EL COMERCIO DE
MERCANCÍAS (GATT).**

**ACUERDO GENERAL SOBRE EL COMERCIO DE
SERVICIOS (AGCS).**

**EL ACUERDO SOBRE LOS DERECHOS DE
PROPIEDAD INTELECTUAL (ADPIC)**

Elaborado Por: Patricio Montúfar

El Consejo General tiene en su labor la ayuda de los órganos siguientes:

3.4.5.1 ACUERDO GENERAL SOBRE EL COMERCIO DE MERCANCÍAS (GATT).

- El Consejo de Comercio de Mercancías, que es el que supervisará la aplicación y el funcionamiento del GATT de 1994 y de sus acuerdos conexos.
- La mejora de las reglas del GATT y de sus Acuerdos Conexos.

- Estos se aplican al comercio de mercancías.

3.4.5.2 ACUERDO GENERAL SOBRE EL COMERCIO DE SERVICIOS (AGCS).

- El Consejo de Comercio de Servicios, que supervisa la aplicación y el funcionamiento del AGCS.
- La aprobación del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS).
- Por primera vez se sujeta a una disciplina internacional el creciente comercio de servicios.

3.4.5.3 EL ACUERDO SOBRE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL (ADPIC)

- La aprobación del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), en el que se fijan normas uniformes para la protección de esos derechos.
- El consejo de los ADPIC supervisa el funcionamiento del Acuerdo sobre los ADPIC.
- Los demás instrumentos jurídicos.

Cuadro No 7
Las Rondas de la OMC

Ronda No	Nombre	Fecha	Logros
1°	Singapur.	1996	Produce una Declaración Ministerial y otra sobre comercio de productos de tecnología de la información.
2°	Ginebra.	1998	Produce una Declaración Ministerial y otra sobre comercio electrónico.
3°	<u>Seattle</u> (Ronda del Milenio).	1999	La reunión fracasa por las protestas masivas y no produce ninguna declaración.
4°	Doha.	2001	Produce varias declaraciones y decisiones conocidas como "Programa de Doha".
5°	Cancún.	2003	No logra acordar ninguna declaración debido al desacuerdo de los países desarrollados con la posición del G-21 (integrado por países del Sur) reclamando la eliminación de los subsidios agrícolas en países desarrollados.
6°	Hong Kong.	2005	Se aprueba una Declaración Ministerial y una Lista de Preguntas a los Ministros directamente referidos al proteccionismo en la agricultura y otros sobre productos no agrícolas.

Elaborado por: Patricio Montúfar.

3.5 EL TRATADO DE MONTEVIDEO

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, promueve la expansión de la integración de la región, a fin de asegurar su desarrollo económico y social. Su objetivo final es el establecimiento de un mercado común latinoamericano.

La ALADI fue creada con la suscripción del Tratado de Montevideo 1980, el 12 de agosto de 1980.

Cuadro No 8
Países integrantes de ALADI

No	Países
1	Argentina
2	Bolivia
3	Brasil
4	Chile
5	Colombia
6	Cuba
7	Ecuador
8	México
9	Paraguay
10	Perú
11	Uruguay
12	Venezuela

Elaborado Por: Patricio Montúfar

La ALADI desarrolla sus objetivos y tareas mediante el funcionamiento de su estructura institucional compuesta por:

Tres foros políticos:

El Consejo de Ministros (órgano de la ALADI). Es la máxima autoridad, que adopta las decisiones más importantes e indica las acciones a tomar.

La Conferencia de Evaluación y Convergencia (integrada por plenipotenciarios de los gobiernos). Ésta tiene entre sus funciones, la de examinar el funcionamiento del proceso de integración en todos sus aspectos, y la convergencia de los acuerdos de alcance parcial, a través de la multilateralización progresiva y promover acciones de mayor alcance para profundizar la integración.

El Comité de Representantes (órgano político permanente). Es el responsable de la negociación y el control de todas aquellas iniciativas destinadas a perfeccionar el proceso de integración. Lo conforman las Representaciones Permanentes de los países miembros.

Un Órgano Técnico

La Secretaría General, es un órgano de carácter técnico que tiene entre otras funciones, la de proponer, analizar, estudiar y hacer gestiones para facilitar las decisiones que deben alcanzar los Gobiernos. Está dirigida por un Secretario General y dos Secretarios Generales Adjuntos y la integran 5 departamentos técnicos. Cuenta además, con una Biblioteca especializada en materia de integración latinoamericana.

SUS OBJETIVOS

La ALADI se formó con el propósito de:

- Reducir y eliminar gradualmente las trabas al comercio recíproco de sus países miembros.
- Impulsar el desarrollo de vínculos de solidaridad y cooperación entre los pueblos latinoamericanos.
- Promover el desarrollo económico y social de la región en forma armónica y equilibrada a fin de asegurar un mejor nivel de vida para sus pueblos.
- Renovar el proceso de integración latinoamericano, y establecer mecanismos aplicables a la realidad regional.
- Crear un área de preferencias económicas teniendo como objetivo final el establecimiento de un mercado común latinoamericano.

SUS PRINCIPIOS

El marco jurídico constitutivo y regulador de la ALADI es el Tratado de Montevideo 1980 (TM 1980), suscrito el 12 de agosto de 1980. Dicho Tratado estableció los siguientes principios generales:

Pluralismo en materia económica y política.

Convergencia progresiva de esquemas subregionales y acuerdos bilaterales, hacia la formación de un mercado común latinoamericano.

Flexibilidad.

Tratamientos diferenciales con relación al nivel de desarrollo de los países miembros.

Multiplicidad en las formas de concertación de instrumentos comerciales.

¿Cuáles son sus funciones básicas?

La promoción y regulación del comercio recíproco de los países de la región.

La complementación económica entre sus países miembros.

El desarrollo de acciones de cooperación que contribuyan a la ampliación de los mercados nacionales.

¿Cuáles son los mecanismos establecidos para favorecer la integración?

Con la entrada en vigor del TM 1980, que sustituyó a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), el deseo integracionista de los países encontró variados cauces para su materialización, teniendo en cuenta que se estableció un área de preferencias económicas que se desarrollan por medio de los tres mecanismos principales del Tratado, con el fin de lograr un mercado común latinoamericano:

Una Preferencia Arancelaria Regional que se aplica a productos originarios de los países miembros frente a los aranceles vigentes para terceros países.

Acuerdos de Alcance Regional (comunes a la totalidad de los países miembros). Por ejemplo: nóminas de apertura de los mercados a favor de los países de menor desarrollo económico relativo (Bolivia, Ecuador y Paraguay); acuerdo de cooperación científica y tecnológica; acuerdo de intercambio de bienes en las áreas educacional, cultural y científica.

Acuerdos de Alcance Parcial, con la participación de dos o más países del área. Hay casi 100 acuerdos de este tipo y de naturaleza muy diversa: promoción del comercio; complementación económica e industrial; agropecuarios; etc.

¿Qué significó la sustitución de la ALALC por la ALADI?

El Tratado de Montevideo 1980, que instituyó a la ALADI, sustituyó al Tratado suscrito el 18 de febrero de 1960 por el cual se había creado la ALALC (Asociación Latinoamericana de Libre Comercio). Con esta sustitución se estableció un nuevo ordenamiento jurídico operativo para la prosecución del proceso de integración, que se complementó con las resoluciones adoptadas en la misma fecha por el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores de la ALALC.

Ambos Tratados coincidían en los mismos objetivos y perseguían como meta final a largo plazo, el establecimiento de un mercado común latinoamericano. Muestra de esta sintonía fue la continuidad que se reflejó en dos de las decisiones adoptadas por el Consejo de Ministros. La primera de ellas, hacía referencia a la revisión de las concesiones otorgadas en los distintos mecanismos de desgravación arancelaria del Tratado de Montevideo 1960, con el objeto de incorporarlas al nuevo esquema; y la segunda, a la revisión y adecuación de las normas vigentes en la estructura jurídica de la ALALC.

En definitiva, la nueva etapa a la que ingresó el proceso de integración con la ALADI se caracterizó por asimilar en un esquema pragmático la heterogeneidad de la región y canalizar institucionalmente la vocación integracionista de sus países miembros, dentro de un marco flexible que, sin compromisos cuantitativos preestablecidos, contiene todos los elementos para que el esquema pueda evolucionar hacia etapas superiores de integración económica y alcanzar, en último término, el objetivo del mercado común latinoamericano.

¿Existe alguna relación entre la ALADI y otras agrupaciones subregionales de integración, o con países no miembros de la misma?

En el ámbito de la ALADI confluyen y se consolidan las principales agrupaciones subregionales de integración en la región (Comunidad Andina, Mercosur y Grupo de los Tres), conjuntamente con los acuerdos bilaterales suscritos por los países miembros de esas agrupaciones con el resto de los países signatarios del Tratado de Montevideo 1980.

Igualmente, y fundamentados en las disposiciones del Tratado, esa red de acuerdos se complementa con los suscritos por los países de la Asociación con la mayoría de los países Centroamericanos y del Caribe⁷¹.

3.6 EL MERCOSUR

El Mercado Común del Sur (Mercosur) es un ambicioso proyecto de integración económica, en el cual se encuentran integrados Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Con Bolivia y Venezuela en proceso de incorporación y como países asociados Chile, Colombia, Perú y Ecuador.

Tiene como principal objetivo, aumentar el grado de eficiencia y competitividad de las economías involucradas ampliando las actuales dimensiones de sus mercados y acelerando su desarrollo económico mediante el aprovechamiento eficaz de los recursos disponibles, la preservación del medio ambiente, el mejoramiento de las comunicaciones, la coordinación de las políticas macroeconómicas y la complementación de los diferentes sectores de sus economías.

La conformación de un Mercado Común es una respuesta adecuada a la consolidación de grandes espacios económicos en el mundo y a la necesidad de lograr una adecuada inserción internacional.

En 26 de marzo de 1991 se firma el Tratado de Asunción entre los cuatro países, que no debe considerarse como un tratado final constitutivo del Mercosur, sino como el instrumento de carácter internacional destinado a hacer posible su concreción⁷².

⁷¹<http://www.aladi.org/>

⁷²<http://www.guia-mercosur.com/mercosur.htm>.

La República Argentina, la República Federativa del Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay, en adelante denominados (Estados Partes).

Los Estados Partes deciden constituir un Mercado Común, que deber estar conformado al 31 de diciembre de 1994, el que se denominará «Mercado Común del Sur» (MERCOSUR).

Este Mercado Común implica:

La libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países, a través, entre otros, de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias a la circulación de mercaderías y de cualquier otra medida equivalente.

El establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común con relación a terceros Estados o agrupaciones de Estados y la coordinación de posiciones en foros económicos, comerciales regionales e internacionales.

La coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados Partes: de comercio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetario, cambiario y de capitales, de servicios, aduanera, de transportes y comunicaciones y otras que se acuerden, a fin de asegurar condiciones adecuadas de competencia entre los Estados Partes.

El compromiso de los Estados Partes de armonizar sus legislaciones en las áreas pertinentes, para lograr el fortalecimiento del proceso de integración.

Durante el período de transición, los principales instrumentos para la constitución del Mercado Común serán:

a) Un Programa de Liberación Comercial, que consistirá en rebajas arancelarias progresivas, lineales y automáticas, acompañadas de la eliminación de restricciones no arancelarias o medidas de efectos equivalentes, así como de otras restricciones al comercio

entre los Estados Partes, para llegar al 31 de diciembre de 1994 con arancel cero, sin restricciones no arancelarias sobre la totalidad del universo arancelario .

b) La coordinación de políticas macroeconómicas que se realizará gradualmente y en forma convergente con los programas de desgravación arancelaria y de eliminación de restricciones no arancelarias indicados en el literal anterior;

c) Un arancel externo común, que incentive la competitividad externa de los Estados Partes.

d) La adopción de acuerdos sectoriales, con el fin de optimizar la utilización y movilidad de los factores de producción y de alcanzar escalas operativas eficientes.

En materia de impuestos, tasas y otros gravámenes internos, los productos originarios del territorio de un Estado Parte gozarán, en los otros Estados Partes, del mismo tratamiento que se aplique al producto nacional.

ESTRUCTURA ORGÁNICA

La administración y ejecución del presente Tratado y de los acuerdos específicos y decisiones que se adopten en el marco jurídico que el mismo establece durante el período de transición, estará a cargo de los siguientes órganos:

- Consejo del Mercado Común
- Grupo Mercado Común.

El Consejo es el órgano superior del Mercado Común, correspondiéndole la conducción política del mismo y la toma de decisiones para asegurar el cumplimiento de los objetivos y plazos establecidos para la constitución definitiva del Mercado Común.

El Consejo estará integrado por los Ministros de Relaciones Exteriores y los Ministros de Economía de los Estados Partes.

Se reunirá las veces que estime oportuno, y por lo menos una vez al año lo hará con la participación de los Presidentes de los Estados Partes.

Tiene su sede en la ciudad de Montevideo.

Los idiomas oficiales del Mercado Común son el español y el portugués y la versión oficial de los documentos de trabajo será la del idioma del país sede de cada reunión.

Para que la importación de los productos originarios de los Estados Partes pueda beneficiarse con las reducciones de gravámenes y restricciones, otorgadas entre sí, en la documentación correspondiente a las exportaciones de dichos productos deben constar una declaración que acredite el cumplimiento de los requisitos de origen establecidos. La declaración será expedida por el productor final o el exportador de la mercancía y certificada por una repartición oficial o entidad gremial con personería jurídica, habilitada por el Gobierno del Estado Parte exportador.

Los certificados de origen emitidos para los fines del presente Tratado tendrán plazo de validez de 180 días, a contar de la fecha de su expedición.

En ningún caso el país importador detendrá el trámite de importación de los productos amparados en los certificados a que se refiere el párrafo anterior, pero podrá, además de solicitar las informaciones adicionales que correspondan a las autoridades gubernamentales del país exportador, adoptar las medidas que considere necesarias para resguardar el interés fiscal. Para los fines de un posterior control, las copias de los certificados y los respectivos documentos deberán ser conservados durante dos años a partir de su emisión⁷³.

⁷³<http://www.mercosur.int/msweb/>

3.7 LA COMUNIDAD ANDINA (CAN)

Inicialmente se deben aclarar tres aspectos importantes:

Primero:	El nombre de la Comunidad Andina CAN, no es Comunidad Andina de Naciones, la razón de la N final no es por naciones sino por Andina, esto es C por Comunidad y AN por Andina “CAN”.
----------	---

Segundo:	El Acuerdo de Cartagena fue creado en 1969.
----------	---

Tercero:	La CAN inició sus funciones en agosto de 1997, pero sigue siendo la base del Acuerdo de Cartagena de 1969.
----------	--

Creación e institucionalización.

El 26 de mayo de 1969, en la ciudad de Bogotá, los Representantes de Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú firmaron el Acuerdo de Integración Subregional.

Etapa de la gestación

La historia del Grupo Andino comenzó a gestarse el 16 de agosto de 1966, cuando los Presidentes de Colombia, Chile y Venezuela y los delegados personales de los Presidentes de Ecuador y Perú se reunieron en la capital colombiana y firmaron la "Declaración de Bogotá”.

En 1967 Bolivia, se adhiere y nombra su representante ante la Comisión Mixta.

En 1969, tras un intenso proceso de negociaciones en la ciudad de Cartagena, los plenipotenciarios de Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú llegaron a un acuerdo definitivo que se materializó el 26 de mayo en Bogotá, cuando los delegados de esos cinco países suscribieron el Acuerdo de Integración Subregional.

Creación e institucionalización

El Grupo Andino comenzó formalmente sus actividades el 21 de noviembre de 1969 cuando se instaló en Lima el órgano máximo del Acuerdo, la Comisión durante su Primera Reunión Ordinaria aprobó seis Decisiones, entre ellas la que otorga el nombre de “Acuerdo de Cartagena”.

El 24 de noviembre de 1969, los Ministros de Relaciones Exteriores de Bolivia, Chile, Ecuador y Perú, designaron a Lima como sede permanente de la Junta del Acuerdo de Cartagena. El 13 de febrero de 1973, Venezuela se adhirió y el 30 de octubre de 1976, Chile se retiró del Acuerdo.

En los diez primeros años del proceso de integración quedó prácticamente conformada la estructura institucional andina, a los órganos previstos en el Acuerdo de Cartagena como son: La Comisión y la Junta del Acuerdo de Cartagena y Comité asesor Económico y Social se sumaron todos los actualmente existentes, excepto el Consejo Presidencial Andino que se formó en 1990.

Acuerdo de Cartagena hoy Comunidad Andina (CAN)

La Comunidad Andina (CAN) es una organización subregional económica y política con personería jurídica internacional. Fue creada por el Acuerdo de Cartagena en 1969.

En el año de 1989, en Galápagos, los Presidentes de la República de los países de la Comunidad Andina, decidieron adoptar un modelo abierto de integración y centraron sus acciones en la liberalización del comercio.

Bolivia realizó su reforma comercial e implantó su política de apertura a fines de 1985. Venezuela la inició en 1989, Colombia y Ecuador a principios de 1990 y Perú en agosto de 1990.

Como resultado de la reforma, se culminó el proceso con la formación de la Zona de Libre Comercio, que comenzó a operar en 1993 y en 1995 se adoptó un Arancel Externo Común.

La CAN inició sus funciones en agosto de 1997.

Está formada por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú. Sus países asociados son Chile, Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay. Venezuela se retiró en abril del 2010

SUS OBJETIVOS SON:

Promover el desarrollo equilibrado y armónico de los Países Miembros en condiciones de equidad, mediante la integración y la cooperación económica y social.

Acelerar su crecimiento y la generación de ocupación.

Facilitar su participación en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano.

Propender a disminuir la vulnerabilidad externa y mejorar la posición de los Países Miembros en el contexto económico internacional.

Fortalecer la solidaridad subregional y reducir las diferencias de desarrollo existentes entre los Países Miembros.

Procurar un mejoramiento persistente en el nivel de vida de los habitantes de la Subregión.

Nuevos desafíos y diseño estratégico.

En los últimos años, la Comunidad Andina se ha visto enfrentada a nuevos desafíos, tanto internos (pobreza, exclusión, desigualdad, cohesión social), como externos (Negociaciones internacionales, Multilateralismo y multipolarismo) y para responderlos ha aprobado un nuevo diseño estratégico que fija las líneas de acción para los próximos años.

LOGROS

Una Zona de Libre Comercio en funcionamiento desde 1993 en Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela, a la que viene incorporándose Perú.

Un arancel externo común vigente desde el 1 de febrero de 1995 con un nivel promedio de 13,6%.

La liberación de los servicios de transporte en sus diferentes modalidades.

El incremento, en más de 50 veces, de las exportaciones intrasubregionales, al pasar de 111 millones de dólares, en 1970 a 5 631 millones de dólares en 2001.

El incremento del componente manufacturero de los productos que comercializan los andinos entre sí, de 48 por ciento, en 1970 a 90 por ciento, en el 2001.

El aumento, en 25 veces de la inversión extranjera acumulada, al pasar de 3 400 millones de dólares en 1970 a 84 572 millones en el 2001.

La incorporación en la estructura orgánica del Sistema Andino de Integración del Consejo Presidencial Andino y el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores, como órganos de dirección del proceso. Entre otros.

Cuadro No 9
CRONOLOGÍA DE LA CAN

FECHAS	ACTIVIDADES
1969 Mayo 26	Suscripción del Acuerdo de Cartagena.
1973 Febrero 13	Adhesión de Venezuela al Acuerdo de Cartagena.
1976 Octubre 30	Retiro de Chile del Acuerdo de Cartagena.
1993 Enero 31	Entra en pleno funcionamiento la Zona de Libre Comercio para Bolivia, Colombia, Ecuador y

	Venezuela.
1994 Noviembre 26	Aprobación del Arancel Externo Común (Decisión 370).
1995 Febrero 1	Entra en vigencia el Arancel Externo Común.
1997 Agosto 1	Entra en funcionamiento la Secretaría General de la Comunidad Andina.
2006 Enero 1	La Zona de Libre Comercio Andina (ZLCA) quedó plenamente configurada y perfeccionada.
2006 Abril 22	Venezuela informa formalmente la decisión de denunciar el Acuerdo de Cartagena.
2007 Septiembre 17	Se inician negociaciones entre la Comunidad Andina y la Unión Europea.
2008 Diciembre 12	La comisión de la CAN aprueba una norma comunitaria los regímenes del control de la calidad.
2009 Abril 1	La Secretaría de la CAN y los municipios de Tulcán e Ipiiales firman acuerdo para el fortalecimiento de la Frontera Andina entre Ecuador y Colombia.
2010 Julio 15	El uso del Pasaporte Andino para los ciudadanos de Colombia, Bolivia, Ecuador y Perú

Fuente: CAN

Elaborado por: Patricio Montúfar.

CAPÍTULO IV

4. LA ECONOMÍA ECUATORIANA

El año 2009 se cerró con más optimismo que con el que se comenzó, pero debemos hacer una primera reflexión sobre la economía del Ecuador y las nuevas medidas económicas que anunció el Gobierno para el 2010.

En el año 2010 vivimos un complejo escenario debido a que los tres primeros meses parecía que nos encaminábamos hacia la debacle con una depresión mundial y la dolarización en el Ecuador. Para tranquilidad de todos, esos dos escenarios se disiparon rápidamente durante el segundo trimestre. En nuestro país, estuvimos al borde del abismo cuando los recursos fiscales se desplomaron debido a la caída del petróleo y la economía real se frenó por la disminución de remesas y exportaciones.

Pero en el último trimestre del año, vivimos con menos pesimismo pero no sin temores. La incertidumbre ya no reposaba tanto en la crisis mundial y sus efectos, pues parecería que ha pasado lo peor, sino más bien en la economía ecuatoriana y las nuevas medidas que anunció el Gobierno a finales de Agosto. ¿Por qué sorprenden y confunden dichas medidas?. Porque justamente ahora que la economía mundial repunta, el petróleo supera los 60 USD/barril y los precios de nuestras exportaciones mejoran, el Gobierno decide apretar más las tuercas de las empresas privadas⁷⁴.

Si hay algo que se debe admitir y que ya todos deberíamos tener claro es que el Gobierno es muy coherente en sus medidas. Puede ser que a muchos nos parezca que son inadecuadas, pero van en la línea de la visión económica del Socialismo del Siglo XXI:

- 1) Buscar todas las fuentes de financiamiento para mantener un gasto elevado.

⁷⁴Julio Jose Prado: Una visión de la economía 2010 <http://www.economiadescomplicada.com>

- 2) Incentivar a la actividad privada, lo que puede significar reemplazar a la actividad privada en ciertos casos.
- 3) Frenar el consumo de bienes considerados suntuarios o innecesarios, especialmente los importados.
- 4) Fortalecer la demanda interna vía subsidios y bonos.
- 5) Utilizar todos los fondos de ahorro o inversión pues se considera que tener dinero guardado es ilógico en un país con tantas necesidades.
- 6) El mercado no funciona, por eso los empresarios abusan y especulan si es que no se los regula o controla.

Pero una estrategia de juntarse al gasto público no es tan sencilla como suena, pues hay que tener muy en cuenta los riesgos. El Gobierno ha definido que los gastos corrientes (principalmente sueldos) se financian con ingresos corrientes (impuestos), y que los gastos de capital (inversión en carreteras, etc.) se financian con ingresos petroleros⁷⁵.

Entonces, para mantener el gasto, el Gobierno necesita una combinación de dos cosas:

- 1) Un precio del petróleo alto. Dado el ritmo de gasto actual es significativa que el WTI debe estar por encima de los 60 USD para estar tranquilos.
- 2) Una recaudación tributaria creciente o al menos estable. Eso implica que las ventas en el sector privado deben estar en crecimiento y que los costos producción deben ser bajos para que de esta forma las empresas y los consumidores puedan continuar tributando.

Aquí se pueden analizar dos puntos:

⁷⁵Julio José Prado: Una visión de la economía 2010 <http://www.economiadescomplicada.com>

El Petróleo

Las estimaciones en este sector son complejas y los expertos han demostrado ser muy inexactos en sus proyecciones, pero siendo objetivos y viendo el desempeño reciente de los precios, podemos decir que nos esperan al menos unos seis meses de precios altos. Si los precios han subido desde abril cuando todavía estábamos en medio de la recesión mundial, es lógico pensar que durante lo que resta del año haya precios altos dado que China y Estados Unidos están comenzando a demandar otra vez. Para el Ecuador eso significa que el Gobierno va a tener más dinero para gasto, y no dudamos que todo o casi todo lo que llegue por esta vía, irá al gasto no al ahorro.

Los Impuestos

Aquí es donde la política fiscal se complica, pues se han anunciado más impuestos y aranceles. Estimábamos que dado que las condiciones internacionales estaban mejorando y el petróleo estaba alto, se buscaría más bien una reducción de impuestos, pero en términos generales la posición se ha radicalizado. Especialmente vemos con preocupación, el anuncio de un impuesto mínimo obligatorio basado en las ventas que se paga en forma anticipada y no se devuelve. Es preocupante porque significa más carga sobre empresas que ya tributan pero que por algún motivo tienen una rentabilidad negativa eso puede deberse a muchas cosas no relacionadas con la corrupción. Si el Gobierno quiere evitar la evasión fiscal debe hacer una mejor gestión y cobrar a quienes evaden, no poner más tributos a quienes sí cumplen con sus obligaciones.

El dinamismo económico hasta mediados de 2010, estaba dado por el gasto del Gobierno. Hubieron oportunidades mientras el gasto seguía creciendo, lo cual parecía ser el caso en el corto plazo.

4.1 ANÁLISIS DE LA BALANZA COMERCIAL Y LA BALANZA DE PAGOS EN EL ECUADOR

Al realizar un análisis de la evolución de balanza comercial de los años 2008, 2009 y 2010 período en que se generó la crisis mundial tenemos los siguientes resultados.

Cuadro No 10
Balanza Comercial 2008
Valor FOB USD miles

Exportaciones totales	18.510.598
Importaciones totales	17.600.710
Balanza comercial totales	909.889

Elaborado Por: Patricio Montúfar

Gráfico No 4
Balanza Comercial 2008



Como se puede notar al final del año 2008 la balanza comercial registró un superávit de 909.889 millones. Sin embargo el segmento no petrolero de la balanza comercial alcanzó un déficit histórico de 7.565.7 millones

Cuadro No 11
Balanza comercial 2009
Valor FOB USD miles

Exportaciones totales	13.799.009
Importaciones totales	14.097.553
Balanza comercial totales	- 298.544

Elaborado Por: Patricio Montúfar

Gráfico No 5
Balanza Comercial 2009



Elaborado Por: Patricio Montúfar

Como se puede notar al final del año 2009 la balanza comercial registró un déficit de 298.544 millones.

Cuadro No 12
Balanza Comercial 2010
Valor FOB USD miles

Exportaciones totales	17.369.224
Importaciones totales	18.858.647
Balanza comercial totales	- 1.489.423

Elaborado Por: Patricio Montúfar

Gráfico No 6
Balanza Comercial 2010



Elaborado Por: Patricio Montúfar

El saldo total de la balanza comercial al término del año 2010, registró un déficit de 1.489 millones de dólares. El mismo que comparado con el resultado del año 2009 que fue de 298,54 millones de dólares, significó un aumento de dicho déficit en 398,90%.

BALANZA DE PAGOS

La Balanza de Pagos en el Ecuador presentó los siguientes saldos.

El en año 2008 presentó una balanza favorable en millones de dólares de 1.461.20

En el año 2009 se presentó un déficit de -90,40

Y en el año 2010 el déficit fue de -1.785,10

La balanza de pagos del 2010 cuenta con los siguientes rubros:

Cuadro No13
BALANZA DE PAGOS 2010

Cuentas	Millones de Dólares
1. Cuenta Corriente	-1.785,10
1.1 Bienes -1.504,00	
1.2 Servicios -1.536,20	
1.3 Renta -1.504,40	
1.4 TRANSFERENCIAS CORRIENTES 2.309,50	
2. Cuenta de Capital y Financiera	691,90
2.1 Cuenta de Capital 22,70	
2.2. Cuenta Financiera 669,20	
3 Errores y Omisiones	-119,10
SALDO DE LA BALANZA DE PAGOS GLOBAL	-1.212,30
Financiamiento 1.212,30	

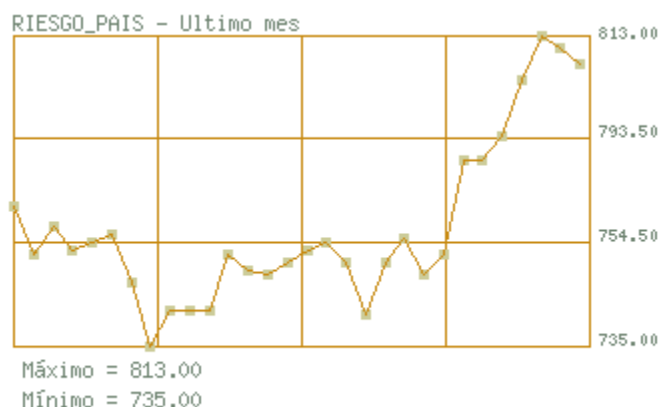
Elaborado Por: Patricio Montúfar

Fuente: Banco Central del Ecuador

4.2 EL RIESGO PAÍS

Gráfico No 7

El riesgo país



Fuente: Banco Central del Ecuador

El riesgo país es un concepto económico que ha sido abordado académica y empíricamente mediante la aplicación de metodologías de la más variada índole: desde la utilización de índices de mercado como el índice EMBI de países emergentes de Chase-JPmorgan hasta sistemas que incorpora variables económicas, políticas y financieras. El Embi se define como un índice de bonos de mercados emergentes, el cual refleja el movimiento en los precios de sus títulos negociados en moneda extranjera. Se la expresa como un índice ó como un margen de rentabilidad sobre aquella implícita en bonos del tesoro de los Estados Unidos⁷⁶.

⁷⁶Riesgo país (EMBI Ecuador)

4.3 EMPLEO Y DESEMPLEO

El desempleo en Ecuador se redujo de 9,1%, en el tercer trimestre de 2009, a 7,9%, en el cuarto trimestre del mismo año, según datos difundidos este lunes por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC).

La encuesta realizada en las cinco ciudades urbanas más grandes del país determina un desempleo del 6,1% en Quito, 11,7% en Guayaquil, 4,7% en Cuenca, 8,5% en Machala y 3,9% en Ambato.

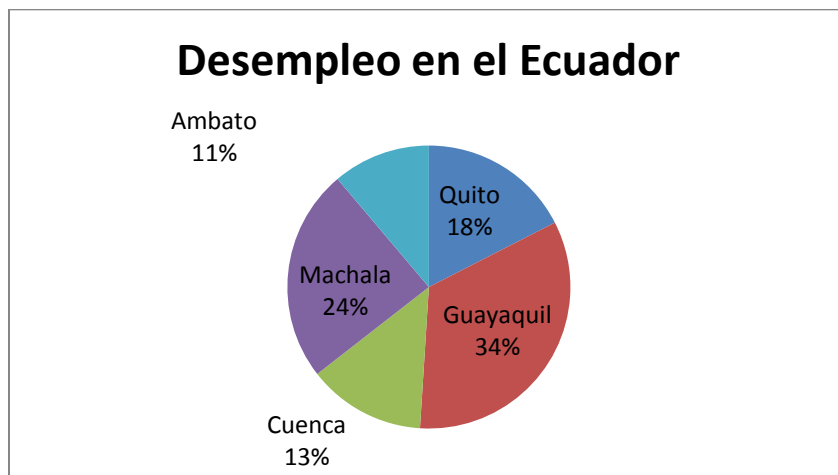
Cuadro No 14

Desempleo en Ecuador

Año 2009

Ciudades	Porcentaje
Quito	6,1%
Guayaquil	11,7%
Cuenca	4,7%
Machala	8,5%
Ambato	3,9%

Gráfico No 8



En comparación con el trimestre pasado es decir de julio a septiembre de 2009, Machala, Guayaquil y Cuenca muestran una significativa recuperación al bajar de 9,5% a 8,5%; de 13% a 11,7%; y de 6,5% a 4,7%; respectivamente. Sin embargo, con relación con 2008, Guayaquil continúa manteniendo un índice alto de desempleo pues en diciembre de ese año la tasa llegó a 9,5% y hoy a 11.7%.

De acuerdo con las cifras del INEC, el estrato más pobre denota mayor recuperación. En diciembre de 2008 el quintil más pobre tenía un desempleo del 17%, subió al 21% en septiembre de 2009, pero volvió a 17% al cerrar el año. La tasa de ocupación plena, sin embargo, bajó de 43,6% a 38,8% en el período de estudio.

Aún así, se muestra una mejora en la calidad del empleo. Es el caso de la proporción de ocupados plenos que tienen seguridad social que subió de 40,7% a 50,1% en un año.

Según el ex asambleísta y catedrático de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales Flacso, Alberto Acosta, el manejo de la política económica anticíclica ha permitido reducir el impacto de la crisis internacional sobre el empleo. Dijo que con una política ortodoxa habría hecho que el índice trepe al 15%.

Las estadísticas del INEC superan los cálculos realizados por el Ministerio Coordinador de la Producción que preveía un desempleo del 8,1% entre octubre y diciembre del año pasado. “La cifra es más alentadora”, dijo la titular de esa Cartera, Nathalie Cely, quien consideró que la reducción del desempleo representa la creación de 50 000 nuevas plazas de trabajo, principalmente en el área de la construcción.

Con ello, la ministra aseguró que la inversión dispuesta por el Gobierno está dando resultados positivos. En octubre pasado, el Gobierno del Ecuador orientó 2 555 millones, de los cuales 1 782 millones son de la Reserva Internacional de Libre Disponibilidad (RILD) y 773 de las utilidades del Banco Central del Ecuador (BCE).

De estos recursos 600 millones están destinados para la construcción de viviendas: 200 millones se entregarán a través del Banco del Pacífico con una tasa de interés del 5% y doce años, una cantidad similar es distribuida por el Banco de Vivienda para proyectos habitacionales, y 200 millones para la entrega de un bono de 5 000 para quienes adquieran una casa con valor inferior a los 60 000 hasta julio del 2010.

El saldo restante está asignado a proyectos de desarrollo productivo a través de la Corporación Financiera Nacional, el Banco del Estado y el Banco Nacional de Fomento. Sin embargo, a criterio del presidente de la Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha, Carlos Rivadeneira, las cifras son contradictorias pues 2009 fue un año en que la economía ecuatoriana se estancó como producto de la crisis financiera internacional. Si no hubo un buen crecimiento, cómo se explica la creación de nuevas fuentes de empleo.

El director del INEC, Byron Villacís, aclaró que el organismo que dirige es uno de los pocos en el mundo que transparenta la información sobre la metodología que utiliza para determinar los resultados de sus estudios.

Operativamente es imposible que exista manipulación de las cifras, cualquier usuario puede comprobarlo. Hay suficientes argumentos técnicos y metodológicos para sustentarlo.

El presidente de la República, Rafael Correa, dijo, en una entrevista en Ecuador TV, que la tasa todavía es preocupante pues equivale a unos 400 000 desempleados. De todas formas, indicó que el índice del Ecuador es mejor frente a otros países como Chile, donde se cerró el 2009 con una tasa del 11%, o en Colombia con un 14%⁷⁷.

PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB) Y EL PRODUCTO NACIONAL BRUTO (PNB)

El Producto Interno Bruto (PIB)

Es el valor total neto de mercaderías y servicios producidos en un país en un año dado. La palabra neto en la definición, significa que dentro del valor total de los bienes resultantes no se incluye el valor de los productos intermedios para el cálculo del PIB⁷⁸. Es decir el PIB es el valor de la producción de todos los bienes y servicios finales, producidos dentro de las fronteras de una economía, valorados a precios de mercado, en un periodo determinado.

Según el Banco Central del Ecuador. El Producto Interno Bruto (PIB) es el valor de los bienes y servicios de uso final generados por los agentes económicos durante un período. Su cálculo en términos globales y por ramas de actividad se deriva de la construcción de la Matriz Insumo-Producto, que describe los flujos de bienes y servicios en el aparato productivo, desde la óptica de los productores y de los utilizadores finales.

La cuantificación del PIB por el método de la producción, se basa en el cálculo de las producciones brutas de las ramas de actividad y sus respectivos consumos intermedios. Por diferencia entre esas dos variables se obtiene el Valor Agregado Bruto (VAB), cuyos componentes son las remuneraciones de empleados, los impuestos indirectos menos

⁷⁷<http://www.sisepuedeecuador.com>

⁷⁸OSORIO ARCILA C.(2006): Diccionario de Comercio Internacional. Bogotá. Pág. 272

subvenciones y el excedente bruto de explotación. Para la obtención del PIB total, es necesario agregar al VAB de las ramas, los otros elementos del PIB: derechos arancelarios, impuestos indirectos sobre las importaciones e impuesto al valor agregado (IVA).

La definición de las ramas de actividad económica, está en directa correspondencia con la nomenclatura de bienes y servicios utilizada para los productos, la nomenclatura de ramas que se presenta en este cuadro corresponde a la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) propuesta por Naciones Unidas.

Así el Ecuador presenta un PIB de 54 208 524 en el año 2008 y de 52 021 861 en el año 2009.

Las tasas de variación anual del PIB han sido las siguientes:

En el año 2008 7,24 % con respecto al año 2007

En el año 2009 0,36 % con respecto al año 2008

En el año 2010 3,58 % con respecto al año 2009

Para el año 2010 el PIB en el Ecuador fue de 57.978.116

CUADRO No 15
PIB DEL ECUADOR AÑO 2010

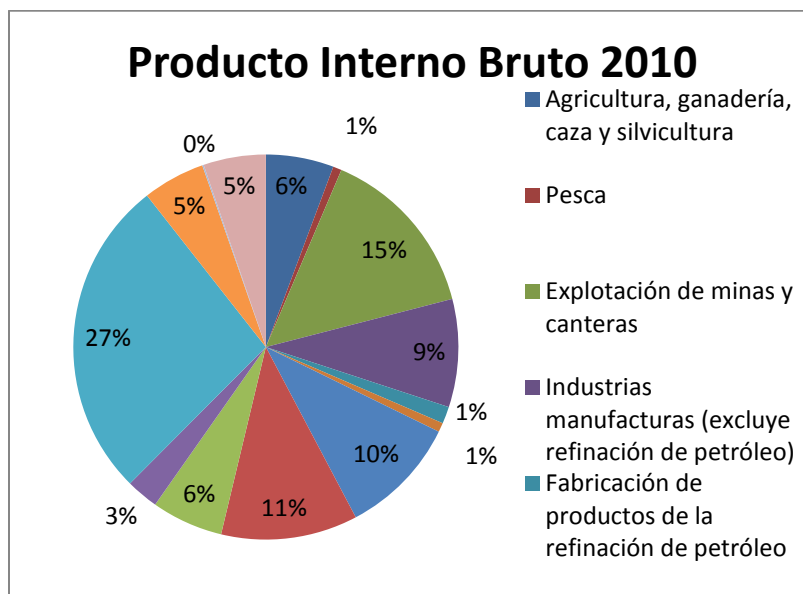
Período / Industrias	En miles de dólares
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	3.395.436
Pesca	428.819
Explotación de minas y canteras	8.679.222
Industrias manufacturas (excluye refinación de petróleo)	5.406.723
Fabricación de productos de la refinación de petróleo	849.631
Suministro de electricidad y agua	460.439
Construcción	5.973.023
Comercio al por mayor y al por menor	6.837.083
Transporte y almacenamiento	3.583.472

Intermediación financiera	1.618.474
Otros Servicios (2)	16.058.728
Servicios de intermediación financiera medidos indirectamente (3)	-1.625.575
Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria	3.118.073
Hogares privados con servicio doméstico	72.858
Otros elementos del PIB	3.121.710
PIB TOTAL	57.978.116

Elaborado por: Patricio Montúfar

Fuente: Estadísticas del BCE

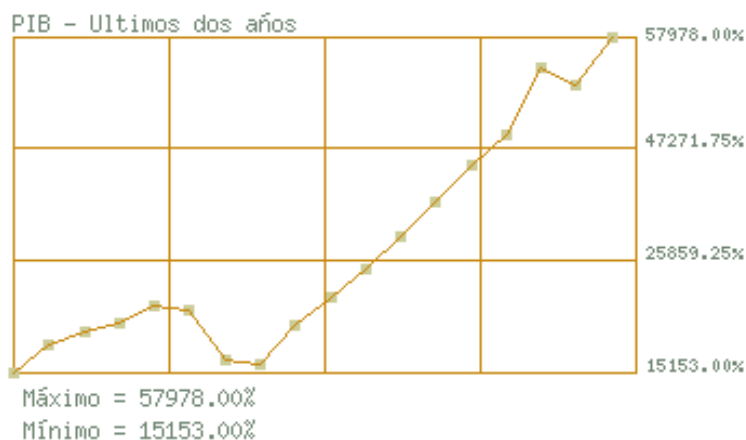
Gráfico No 9
PIB 2010



Elaborado por: Patricio Montúfar

Gráfico No 10

PIB ÚLTIMOS DOS AÑOS



Fuente: Banco Central del Ecuador

PRODUCTO NACIONAL BRUTO (PNB)

El Producto Nacional Bruto (PNB) conocido como GNP, es el valor bruto de los artículos y servicios producidos por la economía de una nación. El PNB se expresa en términos del valor total del mercado de todos los artículos de consumo y de capital, así como de los servicios producidos durante un período específico, que ordinariamente es de un año⁷⁹.

El Producto Nacional Bruto (PNB), es el valor de la producción de la totalidad de bienes y servicios producidos por factores de producción de propiedad de nacionales en un periodo determinado.

Según UNICEF en el año 2009 el ingreso per cápita fue de 3 949 dólares. En el 2010 según fuentes del Banco Central el ingreso per cápita del 2010 fue de 7 499 USD, en el 2011 es de 7 550 y finalmente según fuentes del Banco Mundial se calcula el Ingreso Per Cápita de la población para el año 2012 será de 8 757 USD dólares.

⁷⁹OSORIO ARCILA C.(2006): Diccionario de Comercio Internacional. Bogotá. Pág. 272

4.4 EL ECUADOR Y SU PROPUESTA

4.4.1 MECANISMOS DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES

Aquí el verdadero aporte de este trabajo, por ejemplo; en anteriores ocasiones los inversionistas directos no llegaban hasta el Ecuador, debido a falta de legislación que garantice y brinde seguridad para sus inversiones. Hoy si lo pueden hacer, ya que existen nuevos incentivos para trabajar de acuerdo al nuevo Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones(COPCI) y tal como lo dice en su Art. 3 el Código tiene por objeto regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización del Buen Vivir. Esta normativa busca también generar y consolidar las regulaciones que potencien, impulsen e incentiven la producción de mayor valor agregado, que establezcan las condiciones para incrementar productividad y promuevan la transformación de la matriz productiva, facilitando la aplicación de instrumentos dedesarrollo productivo, que permitan generar empleo de calidad y un desarrollo equilibrado, equitativo, eco eficiente y sostenible con el cuidado de la naturaleza.

Entre los fines que persigue el nuevo Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI) y para nuestro estudio tenemos comoprincipales, los siguientes fines:

- Transformar la Matriz Productiva, para que esta sea de mayor valor agregado, potenciadora de servicios, basada en el conocimiento y la innovación.
- Democratizar el acceso a los factores de producción, con especial énfasis en las micro, pequeñas y medianas empresas.
- Generar trabajo y empleo de calidad dignos y que cumplan con los derechos laborales.
- Generar un sistema integral para la innovación y el emprendimiento, para que la ciencia y tecnología potencien el cambio de la matriz productiva.
- Incentivar y regular todas las formas de inversión privada en actividades productivas y de servicios.

- Regular la inversión productiva en sectores estratégicos de acuerdo al Plan Nacional de Desarrollo.
- Promocionar la capacitación técnica y profesional basada en competencias laborales y ciudadanas.
- Fortalecer el control estatal para asegurar que las actividades productivas no sean monopólicas y oligopólicas.
- Establecer los principios e instrumentos fundamentales de la articulación internacional de la política comercial de Ecuador.
- Potenciar la sustitución estratégica de importaciones.
- Fomentar y diversificar las exportaciones.
- Facilitar las operaciones de comercio exterior. (Art. 4.COPCI)

Por otro lado, con el objetivo de fomentar la producción exportadora se crearon las Zonas Especiales de Desarrollo Económico es así que el Gobierno Nacional podrá autorizar el establecimiento de Zonas Especiales de Desarrollo Económico (ZEDE), como un destino aduanero, en espacios delimitados del territorio nacional, para que se asienten nuevas inversiones, condicionadas al cumplimiento de los objetivos específicos establecidos en este Código, de conformidad con los parámetros que serán fijados mediante norma reglamentaria y los previstos en los planes de ordenamiento territorial. (Art. 34COPCI).

Los bienes que formen parte de estos procesos servirán para diversificar la oferta exportable.

Las Zonas Especiales de Desarrollo Económico se instalarán en áreas geográficas delimitadas del territorio nacional, considerando condiciones tales como: preservación del medio ambiente, territorialidad, potencialidad de cada localidad, infraestructura vial, servicios básicos, conexión con otros puntos del país, entre otros, previamente determinadas por el organismo rector en materia de desarrollo productivo, y en coordinación con el ente a cargo de la planificación nacional y estarán sujetas a un tratamiento especial de comercio exterior, tributario y financiero.

Tipos de Zonas Especiales de Desarrollo Económico

Podrán ser de 3 tipos:

- **PRIMERA: Para ejecutar actividades de transferencia y de desagregación de tecnología e innovación**

En estas zonas se podrá realizar todo tipo de emprendimientos y proyectos de desarrollo tecnológico, innovación electrónica, biodiversidad, mejoramiento ambiental sustentable o energético;

- **SEGUNDA: Para ejecutar operaciones de diversificación industrial.**

Podrán consistir en todo tipo de emprendimientos industriales innovadores, orientados principalmente a la exportación de bienes, con utilización de empleo de calidad. En estas zonas se podrá efectuar todo tipo de actividades de perfeccionamiento activo, tales como: transformación, elaboración (incluidos: montaje, ensamble y adaptación a otras mercancías) y reparación de mercancías (incluidas su restauración o acondicionamiento), de todo tipo de bienes con fines de exportación y de sustitución estratégica de importaciones principalmente.

- **TECRERA: Para desarrollar servicios logísticos**

Los servicios logísticos serán en actividades tales como:

- Almacenamiento de carga con fines de consolidación y desconsolidación.
- Clasificación
- Etiquetado
- Empaque
- Reempaque

- Refrigeración
- Administración de inventarios
- Manejo de puertos secos o terminales interiores de carga
- Coordinación de operaciones de distribución nacional o internacional de mercancías.

Así como el mantenimiento o reparación de naves, aeronaves y vehículos de transporte terrestre de mercancías. De manera preferente, este tipo de zona se establecerán dentro de o en forma adyacente a puertos y aeropuertos, o en zonas fronterizas. (Art. 36 COCPI).

Las personas naturales o jurídicas que se instalen en las zonas especiales podrán operar exclusivamente en una de las modalidades antes señaladas.

Las personas y medios de transporte que ingresen o salgan de una ZEDE, así como los límites, puntos de acceso y de salida de las zonas especiales de desarrollo económico deberán estar sometidos a la vigilancia de la administración aduanera.

La autorización se otorgará por un período de veinte (20) años, que podrán ser prorrogables, con sujeción al procedimiento de evaluación establecido en el Reglamento.

La constitución de una zona especial de desarrollo económico podrá solicitarse por parte interesada, a iniciativa de instituciones del sector público o de gobiernos autónomos descentralizados. La inversión que se utilice para el desarrollo de estas zonas puede ser pública, privada o mixta. De igual manera, tanto la empresa administradora como los operadores que se instalen en dichas zonas pueden ser personas naturales o jurídicas: privadas, públicas o mixtas, nacionales o extranjeras. (Art. 40 COPCI).

De los Administradores y Operadores de las Zonas Especiales de Desarrollo Económico

Las Zonas Especiales de Desarrollo Económico

Las ZEDE estarán conformadas por dos tipos de elementos:

- Administradores de ZEDE.
- Operadores de ZEDE

Los Administradores de ZEDE son las personas jurídicas, privadas, públicas o de economía mixta, nacionales o extranjeras, que lo soliciten y podrán constituirse en administradores de zonas especiales de desarrollo económico, siempre que obtengan la autorización para desarrollar. Su función será el desarrollo, la administración y el control operacional de la ZEDE, de conformidad con las obligaciones que establece el reglamento a este Código y las que determine el Consejo Sectorial de la producción. (Art. 41 COPCI).

Los Operadores de ZEDE son las personas naturales o jurídicas, públicas, privadas o mixtas, nacionales o extranjeras, propuestas por la empresa administradora de la ZEDE y calificadas por el Consejo Sectorial de la producción. (Art. 42 COPCI).

Los operadores de las zonas especiales de desarrollo económico podrán realizar exclusivamente las actividades para las cuales fueron autorizados en la correspondiente calificación, en los términos de este código, su Reglamento de aplicación, la legislación aduanera en lo que corresponda, y la normativa expedida por el Consejo Sectorial de la producción.

De acuerdo a esta nueva legislación el interés del gobierno es desestimular las importaciones y fortalecer la nueva industria de exportación.

4.4.2 LOS ARANCELES Y RESTRICCIONES A LA IMPORTACIÓN

Restricciones a las importaciones

Ecuador adoptó las restricciones a las importaciones para evitar la salida de divisas, al constatar que, por efectos de la crisis internacional, sus ingresos habían mermado por la bajada abrupta del precio del petróleo y la caída de las remesas que envían al país los emigrantes desde el extranjero.

Es así que para hacer frente a la crisis financiera internacional, el Gobierno de Ecuador anunció la lista de productos sobre los que recaían las restricciones a las importaciones, con recargo arancelario.

La lista que Ecuador ha restringido en las importaciones conforma 627 artículos entre ellos:

- Vehículos
- Prendas de vestir y productos textiles.
- Calzado
- Licores
- Celulares
- Cosméticos
- Bebidas alcohólicas
- Productos electrónicos (móviles, reproductores de música y películas)
- Muebles
- Juguetes
- Vídeo-juegos
- Maquillaje
- Bombones
- Mermeladas

Entre otros, Estos componen la lista de bienes sujetos a un aumento de las restricciones a la importación que el Ecuador ha impuesto desde el 22 de enero del 2009.

El gobierno del país adujo la existencia de un déficit severo en la balanza de pagos que lo ha obligado a implementar dicha medida.

Las restricciones establecidas por el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) consisten en:

- 1) La aplicación de un recargo arancelario (salvaguardia) de 30 o 35% adicional al arancel vigente para 75 ítems arancelarios.
- 2) Aranceles específicos para 255 productos; y
- 3) Cuotas que limitan el valor de importación de cerca de 248 bienes.

El Gobierno estima que se requiere una inmediata reducción de las importaciones por un monto de dos mil ciento sesenta y nueve millones 00/100 dólares americanos para equilibrar el sector externo y conservar el equilibrio macroeconómico. Dado que el Ecuador es una economía dolarizada, no puede recurrir a mecanismos como la devaluación para equilibrar su cuenta externa. Por ello, se anunció que las restricciones se mantendrán por espacio de un año, y serán aplicadas de forma no discriminatoria a todos los socios comerciales.

En el ámbito local existen reacciones encontradas. Grupos de consumidores han manifestado su preocupación pues consideran que las restricciones a la importación generarán escasez en el mercado y el consecuente aumento de los precios por parte de los productores locales. Ante esto, existe un compromiso con el sector empresarial para que no aumenten los precios relativos y para evitar la especulación.

Los vecinos de Ecuador ya han manifestado su preocupación por las medidas. El ministro de Comercio colombiano, Luis Guillermo Plata, estimó que sus exportaciones a Ecuador se verían reducidas en unos 210 USD millones al año. Mientras tanto en Perú, la ministra de Comercio Exterior, Mercedes Aráoz, dijo que las medidas restrictivas ecuatorianas provocarían la pérdida de miles de puestos de trabajo. Ante ello el presidente de la Asociación de Exportadores del Perú, José Luis Silva, sugirió que su gobierno tome algún tipo de represalia.

Funcionarios de la Cancillería ecuatoriana iniciaron gestiones diplomáticas para explicar las medidas que limitan las importaciones a sus socios comerciales, y procurar así evitar disputas y represalias comerciales⁸⁰.

Por otra parte, es interesante saber que por primera vez después de diez años, la OMC autorizó a uno de sus Miembros imponer restricciones comerciales por dificultades en su balanza de pagos. En el mes de junio, el Comité de Balanza de Pagos de dicha institución acordó autorizar a Ecuador mantener las barreras comerciales, siempre y cuando implemente una serie de modificaciones a las mismas.

Las restricciones a las importaciones de 627 artículos que Ecuador estableció ha sido objeto de discusión al interior del país así como a escala internacional. El último acontecimiento registrado en la OMC acordó permitir a Ecuador mantener sus restricciones cuantitativas (cuotas) hasta el 1º de septiembre de este año, fecha a partir de la cual deberá convertirlas en aranceles sobre el valor de los productos.

Según las normas de la OMC, sus Miembros pueden aplicar restricciones comerciales por problemas en la balanza de pagos. Sin embargo, tales restricciones deben ser eliminadas progresivamente conforme las condiciones económicas mejoren, y erradicadas de forma definitiva cuando no exista justificación para su existencia. Nigeria había sido el último país en recibir una autorización de este tipo por parte de la OMC hace diez años.

Algunos socios comerciales de Ecuador también se mostraron conformes con el resultado del Comité de la OMC⁸¹.

La OMC reconoció la legalidad de restricción a importaciones adoptada por Ecuador y por esta razón el Gobierno de Ecuador expresó su satisfacción por la última decisión de la Organización Mundial de Comercio (OMC), que admitió la legalidad de unas restricciones

⁸⁰<http://ictsd.org/i/news/puentesquincenal/38732/>

⁸¹<http://ictsd.org/i/news/puentesquincenal>

a las importaciones, adoptadas por el país andino en enero pasado, para afrontar los efectos de la crisis financiera internacional.

El Comité de Balanza de Pagos de la OMC reconoció la sensibilidad de las finanzas ecuatorianas a choques externos, debido a que la economía del país andino se encuentra completamente dolarizada desde el año 2000.

Ese organismo justificó la legitimidad de las medidas tomadas por el Gobierno ecuatoriano, por estar encaminadas a corregir el problema de la balanza de pagos en un marco de crisis internacional.

El Grupo Técnico Interinstitucional de Ecuador, que defendió el caso ante la OMC, en Ginebra, estuvo formado por funcionarios de la Cancillería, los ministerios Coordinador de la Política Económica y de Finanzas, del Consejo de Comercio Exterior y del Banco Central⁸².

En total los países industrializados recaudan de los países en desarrollo cerca del doble de los ingresos arancelarios por dólar de importaciones que lo recaudan de otros países industrializados.

Sin embargo, el problema no es solamente una cuestión norte – sur. Por ejemplo, los exportadores latinoamericanos de manufacturas, enfrentan en los mercados latinoamericanos vecinos, aranceles que son siete veces mayores que los de los países industrializados. En África sub sahariana el múltiplo es 6 y en Asia meridional es 2.

⁸²<http://www.adn.es/economia/OMC-Ecuador-importaciones-restriccion-legalidad.html>

4.4.3 LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

Dentro de los Principios Generales Artículo 17 del COPCI en lo referente al Trato no discriminatorio, nos manifiesta que los inversionistas nacionales y extranjeros, las sociedades, empresas o entidades de los sectores cooperativistas, y de la economía popular y solidaria, en las que éstos participan, al igual que sus inversiones legalmente establecidas en el Ecuador, gozarán de igualdad de condiciones respecto a la administración, operación, expansión y transferencia de sus inversiones, y no serán objeto de medidas arbitrarias o discriminatorias. Las inversiones y los inversionistas extranjeros gozarán de protección y seguridades plenas, de tal manera que tendrán la misma protección que reciben los ecuatorianos dentro del territorio nacional.

Las inversiones extranjeras tendrán un rol de complementación directa en los sectores estratégicos de la economía, que requieran inversión y financiamiento, para alcanzar los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo. En los demás sectores de la economía, los inversionistas extranjeros podrán participar directamente sin necesidad de autorización adicional a las previstas para los inversionistas nacionales.

Los entes gubernamentales promocionarán de manera prioritaria la atracción de la inversión extranjera directa según las necesidades y prioridades definidas en el Plan Nacional de Desarrollo, la Agenda de Transformación Productiva, así como en los diversos planes de desarrollo de los gobiernos autónomos descentralizados. Adicionalmente, las inversiones que se realicen en otros sectores de la economía, también gozarán de los beneficios de la política estatal de impulso productivo, en los términos de la presente normativa.

Derechos de los inversionistas

Se reconocen los siguientes derechos a los inversionistas:

La libertad

De producción y comercialización de bienes y servicios lícitos.

Acciones de control

Que establezca el Estado para evitar cualquier práctica especulativa o de monopolio u oligopolio privados, o de abuso de posición de dominio en el mercado y otras prácticas de competencia desleal.

La libertad de importación y exportación

De bienes y servicios con excepción de aquellos límites establecidos por la normativa vigente y de acuerdo a lo que establecen los convenios internacionales de los que Ecuador forma parte.

Libre transferencia al exterior

En divisas, de las ganancias periódicas o utilidades que provengan de la inversión extranjera registrada, una vez cumplidas las obligaciones concernientes a la participación de los trabajadores, las obligaciones tributarias pertinentes y demás obligaciones legales que correspondan, conforme lo establecido en las normas legales.

Libre remisión de los recursos

Que se obtengan por la liquidación total o parcial de las empresas en las que se haya realizado la inversión extranjera registrada, o por la venta de las acciones, participaciones o derechos adquiridos en razón de la inversión efectuada, una vez cumplidas las obligaciones tributarias y otras responsabilidades del caso, conforme lo establecido en las normas legales.

Libertad para adquirir

Transferir o enajenar acciones, participaciones o derechos de propiedad sobre su inversión a terceros, en el país o en el extranjero, cumpliendo las formalidades previstas por la ley.

Libre acceso

Al sistema financiero nacional y al mercado de valores para obtener recursos financieros de corto, mediano y largo plazos.

Libre acceso a los mecanismos

De promoción, asistencia técnica, cooperación, tecnología y otros equivalentes (Art. 19 COPCI).

Los inversionistas nacionales y extranjeros y sus inversiones están sujetos, de forma general, a la observancia y fiel cumplimiento de las leyes del país, y, en especial, de las relativas a los aspectos laborales, ambientales, tributarios y de seguridad social vigentes. Art. 21.(COPCI).

Entre las novedades que presenta el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones y que se debe aprovechar, tenemos la de crear “**Una Nueva Empresa**”, porque a partir de la vigencia de este Código, tenemos un beneficio.

La tarifa del impuesto a la renta para las sociedades:

- Constituidas en el Ecuador.
- Las sucursales de sociedades extranjeras domiciliadas en el país.

- Los establecimientos permanentes de Sociedades Extranjeras no domiciliadas que obtengan ingresos gravables estarán sujetas a la tarifa impositiva del 22% sobre su base imponible.

1. EXONERACIÓN DEL IMPUESTO A LA RENTA PARA EL DESARROLLO DE INVERSIONES NUEVAS Y PRODUCTIVAS

Las sociedades que se constituyan a partir de la vigencia del Código de la Producción; Así como, también las sociedades nuevas que se constituyeren por sociedades existentes, con el objeto de realizar inversiones nuevas y productivas. Gozarán de una exoneración del pago del impuesto a la renta durante cinco años, contados desde el primer año en el que se generen ingresos atribuibles directos y únicamente a la nueva inversión.

2. LAS NUEVAS INVERSIONES

Si bien es cierto que vamos a tener la oportunidad de exonerarnos en el impuesto a la renta se deben tomar en cuenta las siguientes consideraciones:

Las nuevas inversiones deben estar dentro de los siguientes sectores económicos considerados prioritarios para el Estado como por ejemplo:

- a. Producción de alimentos frescos, congelados e industrializados.
- b. Cadena forestal y agroforestal y sus productos elaborados.
- c. Metalmecánica.
- d. Petroquímica.
- e. Farmacéutica.
- f. Turismo.
- g. Energías renovables incluida la bioenergía o energía a partir de biomasa.
- h. Servicios Logísticos de comercio exterior.
- i. Biotecnología y Software aplicados; y,
- j. Los sectores de sustitución estratégica de importaciones y fomento de exportaciones, determinados por el Presidente de la República.

Hay que tomar en cuenta que el mero cambio de propiedad de activos productivos que ya se encuentran en funcionamiento u operación, no implican inversión nueva para efectos de los beneficios.

3. DEDUCCIÓN DEL 100% ADICIONAL DE LOS GASTOS PARA MEDIANAS EMPRESAS

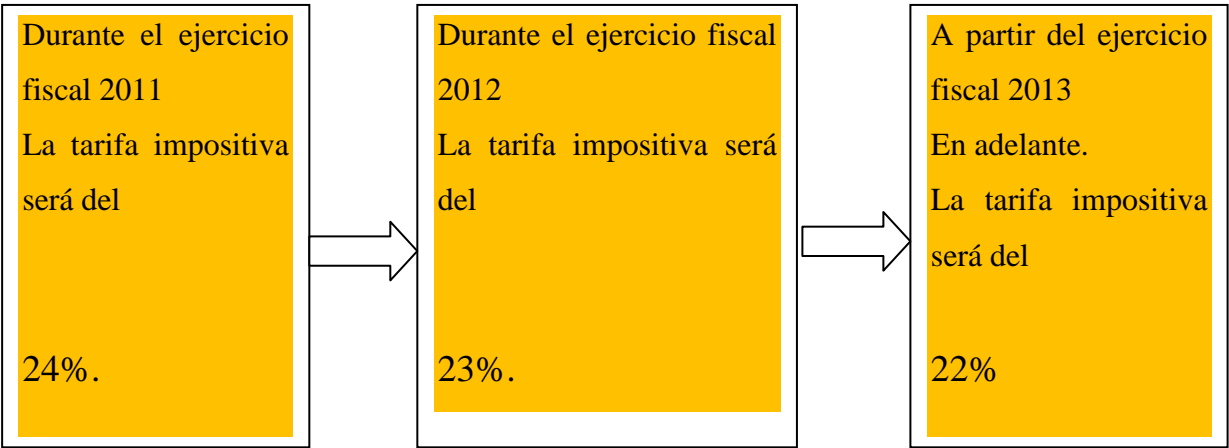
Para el cálculo del impuesto a la renta, durante el plazo de 5 años, las Medianas Empresas, tendrán derecho a la deducción del 100% adicional de los gastos incurridos en los siguientes rubros:

1. Capacitación técnica dirigida a investigación, desarrollo e innovación tecnológica, que mejore la productividad, y que el beneficio no supere el 1% del valor de los gastos efectuados por conceptos de sueldos y salarios del año en que se aplique el beneficio.
2. Gastos en la mejora de la productividad a través de las siguientes actividades: asistencia técnica en desarrollo de productos mediante estudios y análisis de mercado y competitividad; asistencia tecnológica a través de contrataciones de servicios profesionales para diseño de procesos, productos, adaptación e implementación de procesos, de diseño de empaques, de desarrollo de software especializado y otros servicios de desarrollo empresarial que serán especificados en el Reglamento de esta ley, y que el beneficio no superen el 1% de las ventas; y,
3. Gastos de viaje, estadía y promoción comercial para el acceso a mercados internacionales, tales como ruedas de negocios, participación en ferias internacionales, entre otros costos o gastos de similar naturaleza, y que el beneficio no supere el 50% del valor total de los costos y gastos destinados a la promoción y publicidad.

El reglamento del código de la producción establecerá los parámetros técnicos y formales, que deberán cumplir los contribuyentes que puedan acogerse a este beneficio. Cuando se trate de nuevas inversiones en zonas económicamente deprimidas y de frontera y se contrate a trabajadores residentes en dichas zonas, la deducción será la misma y por un período de cinco años. En este último caso, los aspectos específicos para su aplicación constarán en el Reglamento a la Ley.

4. REDUCCIÓN DE LA TARIFA DEL IMPUESTO A LA RENTA DE SOCIEDADES

Tenemos una cosa muy interesante y es que entre las disposiciones transitorias del Código Orgánico de la Producción la primera se refiere a la reducción de la tarifa del impuesto a la renta de sociedades contemplada en la reforma de la ley de Régimen Tributario Interno, se aplicará de forma progresiva en los siguientes términos:



4.5 AGRICULTURA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

El comercio internacional es importante en agricultura para los pobres en todo el mundo. Aproximadamente el 37% de los pobres de los países en desarrollo viven en áreas rurales. La agricultura es el mayor empleador en los países de bajos ingresos, donde cubre alrededor del 60% de la fuerza laboral y produce cerca del 25% del producto interno bruto

(PIB) Debido a que son tanto los pobres que derivan su sustento directa o indirectamente del sector, los países en desarrollo tiene un enorme interés en la integración total de la agricultura e el marco de las normas multilaterales de comercio.

Históricamente, los países en desarrollo concentraron su producción y sus exportaciones agrícolas en productos primarios de bajo valor agregado como el banano y el cacao en el Ecuador, y también en bienes tropicales que no se producen fácilmente en los países industriales. En cuanto a productos que compiten con los países industrializados, como azúcar y carne, los países en desarrollo exportaban cantidades limitadas, en el marco de programas especiales, y algunos países gozaban de preferencias. Los gobiernos de los países en desarrollo trataban de generar ingresos públicos de las actividades de exportación comercializadas, fijando impuestos de exportación a los productos agrícolas. Al mismo tiempo que protegían los sectores manufactureros mediante altas tarifas de importación y otras limitaciones a las importaciones, pero con el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI) que entró en vigencia el mes de diciembre del 2010 de lo que se trata es de mejorar la actividad productiva sobre todo la actividad agrícola y mejorar la expansión de mercados y el COPCI, presenta en su Art. 4 como principales, los siguientes fines:

- Transformar la Matriz Productiva del país.
- Democratizar el acceso a los factores de producción.
- Fomentar la producción nacional, comercio y consumo sustentable de bienes.
- Generar trabajo y empleo de calidad y dignos.
- Generar un sistema integral para la innovación y el emprendimiento.
- Garantizar los derechos de la población a usar y disfrutar de bienes y servicios en condiciones de equidad.
- Incentivar y regular todas las formas de inversión privada.
- Regular la inversión productiva de acuerdo al Plan Nacional de Desarrollo.
- Promocionar la capacitación técnica y profesional basada en competencias.
- Fortalecer el control estatal para evitar prácticas monopólicas y oligopólicas.
- Promover el desarrollo productivo del país mediante competitividad sistémica.

- Promover las actividades de la economía popular, solidaria y comunitaria.
- Incorporar como un elemento transversal en todas las políticas productivas.
- Impulsar los mecanismos para un comercio justo y un mercado transparente; y,
- Fomentar y apoyar la investigación industrial y científica.

Y en lo referente al Comercio Internacional los fines son:

- Potenciar la sustitución estratégica de importaciones.
- Fomentar y diversificar las exportaciones.
- Facilitar las operaciones de comercio exterior.
- Establecer los principios e instrumentos fundamentales de la articulación internacional de la política comercial de Ecuador.

4.6 FORMAS NORMAS NO CONVENCIONALES DE COMERCIO EXTERIOR

Cuando hablamos de nuevas formas no convencionales al comercio exterior se trata de mecanismos que incluye distintas formas de entrada en mercados exteriores así por ejemplo tenemos:

- Las Joint Ventures
- Los Consorcios de Exportación; y,
- Las Estrategias de Piggyback.

4.6.1 LAS JOINT VENTURES

Se trata de empresas creadas por dos o más compañías procedentes de distintos países para el desarrollo conjunto de una actividad. Por lo tanto, se puede considerar a las Joint Ventures como una estrategia importante para ingresar en los mercados internacionales. Generalmente son empresas ubicadas dentro del mismo sector, pero con ventajas comparativas distintas en la producción de las mercancías.

Por ejemplo, si queremos exportar productos enlatados y no contamos con la maquinaria y la tecnología necesaria, entonces será muy importante utilizar esta figura para la comercialización internacional del producto, ya que es una de las formas de amarrar el producto con el mercado por el feed-back de precio que se tienen al conocer los costos de producción y de distribución. Además no se depende de esfuerzos de terceros sino de los propios esfuerzos que la compañía realice tanto en producción como en comercialización internacional del producto.

4.6.2 CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN

Los consorcios de exportación son aquellos que permiten a empresas locales o con líneas de productos complementarios cooperar para llevar a cabo una exportación común. Los consorcios actúan como el proyecto exportador de sus miembros presentando un frente común en los mercados exteriores y obteniendo importantes economías de escala.

Los consorcios de exportación pueden crearse en los mercados de origen es decir, en el país en donde están localizadas las empresas socio, o en los mercados exteriores de destino de las exportaciones.

Las empresas vascas Fagor y Solac crearon en 1944 un consorcio de exportación para comercializar conjuntamente sus productos en mercados de Europa del Este (Hungría, República Checa y Polonia), se trató de un consorcio de destino cuya primera actividad fue la creación de una cadena de distribución conjunta en la República Checa para comercializar los productos de las dos marcas.

Las empresas de alimentación Navidul, Campofrio, Fuertes, Casademont, Hesperia Revilla, Oscar Mayer y otras, crearon un consorcio de exportación para la venta de jamón serrano en mercados exteriores. En este caso, es un consorcio de origen cuyo objetivo es la defensa y promoción en el extranjero de este producto.

Aunque la mayoría de los consorcios se componen de empresas del mismo sector, existen consorcios formados por empresas de actividades diversas que utilizan los mismos canales de distribución.

Existen consorcios que sólo encargan de la porción exterior de los productos o servicios de los socios, quedando en manos de las empresas el resto de actividades de exportación y de mercadeo internacional. Este tipo de consorcios son muy frecuentes cuando los socios tienen productos similares que pueden entrar en competencia directa en los mercados exteriores.

4.6.3 EL PIGGYBACK

El piggyback funciona cuando un fabricante o productor utiliza sus canales o subsidiarias de distribución en otros mercados, para vender los productos de otros fabricantes conjuntamente con los suyos. En este sistema o estrategia de comercialización internacional operan una empresa canalizadora del mercado y una empresa suministradora.

En definitiva es un sistema de comercialización que utilizan los productores y fabricantes para comercializar los productos de otros fabricantes junto con los suyos.

4.7 EL COMERCIO DE COMPENSACIÓN

El comercio de compensación es un tema muy conocido por los expertos en comercio internacional y a la vez desconocido por los funcionarios tanto de las empresas públicas como privadas y se trata del intercambio compensado. Cuando nos referimos a éste, básicamente se puede hablar de muchas formas; unos, lo llaman contra comercio o comercio recíproco, acuerdos de compensación y otros lo llaman “Intercambio Compensado”.

Se trata de un conjunto de prácticas comerciales no convencionales, que se utilizan como instrumento de compensación total o parcial.

Sin embargo, cuando se habla de comercio de compensación se piensa que hay un comercio sin el uso del dinero; y, ¡eso no es verdad!. El Intercambio Compensado, se realiza a través de operaciones comerciales en las que el pago ya sea en forma parcial o total se lo realiza con mercancías, bienes o servicios. Pero, no es un comercio sin divisas; es decir, todas las transacciones comerciales compensatorias con excepción por supuesto del trueque, requieren el uso del dinero.

El intercambio compensado, es un conjunto de técnicas que todos los empresarios, las compañías internacionales y los funcionarios públicos o privados deben conocer; y, sobre todo utilizar, debido a que en la actualidad, varios clientes están dispuestos a comprarnos productos, pero desean pagar con otras mercancías.

Claro está, que los empresarios casi siempre prefieren vender y cobrar en efectivo, pero los exportadores tienen que aprender a escuchar, entender y atender las necesidades de sus clientes; ya que el intercambio compensado es una nueva estrategia de marketing internacional. Este intercambio, bien articulado representa una ventaja competitiva para el sector industrial y aquellos funcionarios tanto del gobierno como de las compañías privadas, que se niegan a firmar acuerdos de compensación, corren el riesgo de perder nuevos clientes, oportunidades de hacer buenos negocios y en el futuro de consolidarse en mercados exteriores.

Pepsi Cola, conquistó el mercado de la antigua URSS, porque estuvo dispuesta a aceptar como pago vodka Stolichnaya. Pepsi Cola, se comprometió a comercializar barcos comerciales, submarinos, un crucero y una fragata. Parte de los ingresos obtenidos, se utilizarían en la construcción de nuevos barcos y otra parte en la compra de equipos para fabricar refrescos y en la construcción de nuevas plantas embotelladoras.

Formas de intercambio compensado. Básicamente existen 5 formas de este tipo de comercio y son:

Cuadro No 16

Formas de Comercio Compensado

FORMAS DE COMERCIO COMPENSADO
Trueque (Barter)
Compensación
La contracompra
La Operación de Switch
Los Offset

Elaborado Por: Patricio Montúfar

El Trueque

Es una operación comercial que comprende el intercambio directo de bienes entre dos países o dos personas contratantes. Consiste en un intercambio de mercancías por mercancías y es una operación que se realiza a través de un solo contrato, que se lleva a cabo, sin que intervenga el dinero. Entre las ventajas tenemos, que éste se puede utilizar para reducir la deuda externa de un país o sirve para ahorrar divisas. Entre las desventajas, tenemos que se cuenta con muy poco tiempo para hacer una investigación de mercado y toma mucho tiempo el encontrar clientes para los bienes intercambiados.

La Compensación

Algunas veces, el comprador desea pagar total o parcialmente en productos, o una parte en mercancías y otra en efectivo. Por ejemplo; un exportador ecuatoriano vende atún enlatado a un comprador en Brasil y recibe el 75% en efectivo y el 25% en productos. El efectivo se paga de inmediato y el resto se puede intercambiar con maquinarias y equipos. Otro ejemplo: es que un exportador ecuatoriano vende chifles de banana a un comprador en Estados Unidos y recibe el 50% en efectivo y el 50% en productos.

Cuadro No 17
La Compensación

ECUADOR EXPORTA A:	
BRASIL	ESTADOS UNIDOS
Recibe el 75% en efectivo	Recibe el 50% en efectivo
Recibe el 25% en productos	Recibe el 50% en productos

Elaborado Por: Patricio Montúfar

La compensación es un acuerdo mediante el cual, las mercancías exportadas son pagadas parcialmente en dinero y en productos. Los contratantes, intercambian bienes por bienes o divisas, con lo cual puede existir uso del dinero, a no ser de que se realice una compensación total. Esta fórmula de comercio recíproco, consiste en un único contrato mediante el cual un exportador, acepta como pago total o parcial, parte en productos y parte en dinero.

La Contra compra

Esta forma de intercambio se ha convertido en la modalidad de compensación comercial más utilizada en el comercio internacional. La compra recíproca o contra compra contiene dos contratos y un protocolo. El primer acuerdo comercial, es el relativo a la exportación. Se establecen las mercancías a suministrar, la calidad y cantidad, el precio de venta; y, las condiciones de exportación y transporte. El segundo contrato comercial. Es aquel mediante el cual, el exportador se compromete a adquirir mercancías en compensación y el protocolo determina el cumplimiento de las obligaciones indicadas en los dos contratos mencionados.

La operación de Switch

Se usa para operaciones triangulares en el comercio internacional. El switch es un acuerdo, en el que los firmantes al menos tres países o tres compañías establecen formalmente un

canal de intercambio comercial recíproco de determinados bienes a lo largo de un período de tiempo, por un valor monetario establecido.

Los Acuerdos Offset

Los acuerdos de compensación comercial, industrial y tecnológica, conocidos como offset, son un conjunto de operaciones compensatorias a través de las cuales se vende materiales bélicos, equipos de defensa, aviones o equipos de elevado nivel tecnológico. Los Offset también son conocidos como: Acuerdos de tecnología avanzada, acuerdos de compensación industrial o comercial. A estos programas de beneficios industriales, en algunos países se los conoce como: cooperación industrial, compañeros de desarrollo y compromisos de la industria o participación industrial.

Según, Joel Fiegenbaum y Ricardo Rondines, profesores de la Universidad Federal de Santa Maria, Rio Grande do Sul, Brasil, que escribieron sobre los acuerdos offset de compensación comercial, industrial y tecnológica: "Un estudio del caso brasilero", hoy existe, preferencia por firmar estos acuerdos, ya que han ganado un prestigio como herramienta de desarrollo industrial. Para los gobiernos, representan un importante instrumento de política de desarrollo industrial y tecnológico. Los citados profesionales describen como surgieron estos acuerdos en Brasil y de qué manera fueron incorporados a la política brasilera comercial, industrial y tecnológica en los últimos 34 años.

Según los profesores Fiegenbaum y Rondines, la utilización de tecnología, es un precepto básico y fundamental en las economías, para que los países puedan alcanzar el desarrollo económico y el aumento de la productividad a través del progreso técnico. Entre los acuerdos offset practicados en el Brasil, se destacan los acuerdos de compensación firmados por la Empresa Brasileña de Aeronáutica S. A. EMBRAER, dentro de una estrategia, de largo plazo bien articulada.

Se puede ver en el caso de países subdesarrollados, con agricultura desarrollada, contratante de acuerdos offset, que un producto agrícola puede ser escogido para formar parte del

acuerdo de compensación comercial, visto que el mismo es el resultado de un factor abundante. Así la exportación de productos agrícolas, estará contribuyendo para la compensación comercial, pues en pago de la compraventa gubernamental será hecha una compensación en la forma de exportación de determinados productos del agro.

Dentro de los acuerdos offset de compensación tecnológica, se verifica que los acuerdos tecnológicos generan adelanto técnico, ahorro de mano de obra, pues los aumentos de la productividad del capital son proporcionalmente mayores que los aumentos en trabajo.

El comercio de compensación, es una técnica que vincula operaciones de importación y exportación; y, el pago se efectúa bien en productos en lugar de dinero o se exigen ciertos compromisos de reciprocidad o compras futuras. El intercambio compensado es una nueva herramienta de pago en el comercio exterior y una estrategia de comercio internacional.

Los empresarios deben abrir sus fronteras y utilizar con sabiduría el trueque para intercambiar productos por productos, sin que intervengan flujos monetarios. Sería importante también, utilizar la compensación ya que ésta, permite hacer un comercio en el cual se acepta como pago o compensación total o pago parcial parte en mercancías y parte en divisas. Una de las ventajas de la compensación en relación con el trueque es el acuerdo de pagar inmediatamente la parte del efectivo. Y la contra compra que constituye la modalidad más difundida en el comercio internacional y ha sustituido casi por completo a las operaciones de compensación. También, el Ecuador a través del Estado, puede utilizar las operaciones triangulares de switching y los acuerdos de clearing.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

1. Hemos podido analizar los factores que determinan el comercio internacional y esto son: la tecnología debido al desarrollo de nuevas tecnologías en el transporte y en las telecomunicaciones ha permitido que sus costos bajen de una manera espectacular; y, el segundo la liberalización de los intercambios de bienes, servicios y capitales, tanto a través de negociaciones multilaterales o por decisiones unilaterales y bilaterales de las autoridades económicas de los países.
2. Por otra parte, uno de los primeros pasos para determinar en qué consiste la globalización, es conocer que el proceso de apertura en el comercio internacional de productos, mercancías y servicios a nivel de países de un mismo continente, se lo conoció como integración; luego, cuando este mismo proceso se amplió y rompió las fronteras continentales, adquirió el nombre de globalización.
3. En cuanto se refiere a la crisis económica que comenzó en el año 2008 hasta el 2011 y que se le conoce como crisis económica mundial y que fue originada en los Estados Unidos, podemos manifestar que los factores causantes de la crisis fueron: la crisis de precios, crisis de empleo, crisis alimentaria mundial y energética, crisis inflacionaria, crisis crediticia, hipotecaria y de confianza en los mercados.
4. Otro aspecto que se ha podido conocer a ciencia cierta es el de los organismos que manejan el comercio internacional como el Fondo Monetario Internacional FMI. El Banco Mundial que abarca instituciones como son: El Banco Internacional de Reconstrucción BIRF, la Asociación Internacional de Fomento. La Corporación Financiera Internacional. El Organismo Multilateral de Garantías de Inversiones. El Centro Internacional de Arreglo de diferencia Relativas a las Inversiones. La

organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio GATT. La Organización Mundial del Comercio (OMC). La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), pero la que realmente debe preocuparnos para salir de la crisis es la configuración de la Comunidad Andina (CAN).

5. Entre las modalidades para salir de la crisis financiera internacional el Ecuador ha puesto en marcha su nuevo Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones, que como hemos podido notar se presentan grandes oportunidades para nuevas empresa y para la inversión extranjera. Ha restringido las importaciones con el propósito de fortalecer la industria nacional y evitar el déficit de la balanza comercial y la mejor salida sería utilizar los mecanismos de comercio de compensación ya que los empresarios deben abrir sus fronteras y utilizar con sabiduría el trueque para intercambiar productos por productos, sin que intervengan flujos monetarios. La compensación que permite hacer un comercio en el cual se acepta como pago o compensación total ó pago parcial parte en mercancías y parte en divisas. La contra compra, que constituye la modalidad más difundida en el comercio internacional y ha sustituido casi por completo a las operaciones de compensación. Y por último tenemos la operación de Switching y los Acuerdos Offset.

5.2 Recomendaciones

1. Comenzar a utilizar los factores que determinan el comercio internacional como la tecnología, debido a que la misma, casi no llega al país y por otro lado se recomienda que el país comience a utilizar la liberalización de los intercambios de bienes, servicios y capitales, a través de negociaciones multilaterales, unilaterales, acuerdos bilaterales y acuerdos de libre comercio. Ya que solo así conseguiremos una apertura en el comercio internacional para nuestros productos, mercancías y servicios a nivel de países.

2. Mejorar el empleo en nuestro país y fomentar las exportaciones debido a que existe una crisis alimentaria mundial, además de energética y crisis crediticia.
3. Investigar e informarse sobre las gestiones de los organismos que manejan el comercio internacional como el FMI, el Banco Mundial, la OMC, las reglas del GATT y sobre todo la Comunidad Andina (CAN).
4. Analizar los beneficios que presenta el nuevo el Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones con respecto a las nuevas empresas y para la inversión extranjera.
5. Fomentar la industrialización del agro, la pesca y la industria en general e insertar por parte del gobierno a través de los Ministerios, en la Academia y sobre todo en el Sector Productivo del país, los acuerdos offset, debido a que la compensación industrial influye sobre la política comercial estratégica y nuestra nación puede crear una ventaja comparativa. En estricto sentido, se puede hablar del “Cambio Tecnológico” que comprende algo más que simples modificaciones; y, el resultado sería la “Innovación Industrial”.

BIBLIOGRAFÍA

ARESE HECTOR FELIX (2003). Práctica profesional de negocios internacionales Publicado por NORMA,. Buenos Aires Argentina.

ARESE H. F. (1999): Comercio y Marketing Internacional. Editorial Norma, Buenos Aires, Argentina.

ARTÉS MORATA (2000) Joan Manual de Exportación. EDICIONES GESTION, BARCELONA.

BAREA, Maite Margarita Billón Currás, Margarita Billón. Globalización y nueva economía.

CZINKOTA, Michael R. Ilkka A. Ronkainen, Erika M Jasso Hernán D'Borneville, María Estela Tena Loeza (2008). Marketing Internacional. Publicado por CengageLearning Editores.

COLE, David, Gabriela Ubaldini (2003) Traducido por Gabriela Ubaldini Marketing editorial: La GUIA Publicado por Libreria.

CONQUITO. (2007) Guía básica de exportación para la micro, pequeña y mediana empresa. Nueva imprenta Don Bosco. Quito.

DE LA DEHESA:(1993). Guillermo (2000): Comprender la globalización, Alianza Editorial, Madrid.

DELORS, J. Beethoven Herrera Valencia. (2005).Globalización: El proceso real y financiero. Bogotá, D.C., Colombia: Universidad Nacional de Colombia, Sede Bogotá, Facultad de Ciencias Económicas, Unibiblos Primera Edición.

ESPAÑA. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación Publicado por Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, (2004) La agricultura, la pesca y la alimentación en España, 2003. Procedente de CornellUniversity. Digitalizado el 16 Dic 2008

GARCÍA F. Cándido (2004): Elementos de Comercio Exterior. Editorial Trillas, México

GARCÍA CRUZ Rosario (2000). Empresas españolas en los mercados internacionales Publicado por ESIC Editorial.

GARCÍA-SORDO Juan B (2001): Marketing Internacional. México.

GONZÁLEZS. y Mascareñas J. (1999): La globalización de los mercados Financieros.

HAAR, ORTIZ - BUONAFINA. (1984) Cómo Exportar a los Estados Unidos.

HARTER J. J. El Leguaje del Comercio.

HOFFMANN. Stanley (2002): Choque de globalizaciones De ForeignAffairs En Español, Otoño-invierno.

IANNI, Octavio. (1999): La era del globalismo. México, Siglo XXI.

ICEX y CSCC. (1996) Comercio Exterior. Curso de Especialistas. Tomo 1.

ICEX y CSCC. (1996) Comercio Exterior. Curso de Especialistas. Tomo 2.

KOTLER Philip, Víctor Campos Olguín, Matthew G Whitehouse. (2007) Traducido por Víctor Campos Olguín Marketing internacional de lugares y destinos: Estrategias para la atracción de clientes y negocios en Latinoamérica Publicado por Pearson Educación.

LEVY DABA Simón (2003): Globalización económica. Como manejar con éxito los negocios entre México y Sudamérica. Ediciones Fiscales ISEF

NARBONA VÉLIZ Hernán. (2000) Comercio Internacional El secreto del Negocio. Centro de Negocios Internacionales Editores. Valparaíso Chile.

NIETO CH. ANA, LLAMAZARES GARCÍA LOMAS O.:(1995) Marketing Internacional. Ediciones Pirámide. S. A. Madrid, España.

OSORIO ARCILA C.(2006): Diccionario de Comercio Internacional. Eco Ediciones. Bogotá.

QUITRAL R. Máximo. Revista Nueva Sociedad No 222, julio-agosto de 2009, ISSN: 0251-3552. La integración económica latinoamericana en tiempos de crisis.

RICO Roberto y Luis Reygadas (2000): Globalización económica y distrito federal. Estrategias desde el ámbito local. Plaza y Valdes. México. Distrito Federal.

STIGLITZ Joseph. (2003): El Malestar en la Globalización.

REVISTAS Y ARTÍCULOS

- Julio Jose Prado: Una visión de la economía 2010
- Simón Levy Daba (2003): Globalización económica. Como manejar con éxito los negocios entre México y Sudamérica. Ediciones Fiscales ISEF.
- Sánchez Carlos (2009) La globalización: Origen de la crisis: Marzo 16
- Ricardo Ffrench-Davis El impacto de la crisis global en América Latina; Revista Nueva Sociedad No 224, noviembre-diciembre de 2009, ISSN: 0251-3552

- Riesgo país (EMBI Ecuador)

PÁGINAS WEB:

<http://www.aladi.org/>

<http://www.imf.org/external.pdf>

<http://www.mercosur.int/msweb/>

<http://www.comunidadandina.org/>

<http://www.comexi.gov.ec>

<http://www.forumdecomercio.org>.

<http://sistemas.itlp.edu.mx>.

<http://www.cesununiversidad.aplicacionesweb.us>

<http://www.gacetafinanciera.com>

<http://www.gestiopolis.com/economia/crisis-economia-mundial>

<http://es.wikipedia.org>

<http://web.worldbank.org>

<http://www.elblogsalmon.com>

<http://ictsd.org/i/news>

<http://ictsd.org/i/news/puentesquincenal>

<http://www.adn.es/economia>