

El Ecuador frente a **CINCO ENFOQUES DE INTERPRETACIÓN DE la realidad económica internacional**

Carlos Santos Repetto*



“ No existe nada permanente
a excepción del cambio”

Heráclito

Introducción.

En este artículo se presentan cinco enfoques de interpretación de los actuales paradigmas de la realidad económica internacional, enfatizando que si estos temas no son analizados de manera adecua-

da fomentan la desigualdad y la exclusión entre los países.

Nuestra variable dependiente es la inequidad permanente en las relaciones internacionales y la variable independiente es la concentración del poder económico internacional en pocos Estados.

El ensayo se divide en dos partes. En el primer capítulo, se exponen y critican los enfoques de interpretación que en el ámbito in-

* Segundo Secretario de la Embajada del Ecuador en Uruguay.

ternacional se dan a la globalización, la multipolaridad, la unipolaridad, la regionalización y la interdependencia. En la segunda parte, sobre la base de la argumentación vertida en el primer apartado, se hacen algunas recomendaciones que podría seguir el Ecuador para enfrentar de mejor manera estos aspectos.

Por tanto, se pretende brindar elementos analíticos, de manera general y no exhaustiva, que enriquezcan el escaso debate que en estas materias hay en el caso ecuatoriano.

Capítulo I

1.1 La Globalización

A riesgo de simplificar en extremo y con base en la interpretación liberal más generalizada de este término, en este capítulo se darán los principales argumentos del enfoque totalizador y economicista de la globalización y posteriormente se brindarán las críticas que éste ha recibido.

Para los teóricos de este planteamiento, la globalización es el

proceso de creciente interdependencia e involucramiento global que se da mientras el dinero, las personas, las imágenes, los valores e ideas fluyen y penetran las fronteras nacionales de los países. El argumento básico de este paradigma asume que la globalización es un proceso determinado por el avance tecnológico, que creará una aldea global homogénea e interconectada¹.

En esta línea, dependiendo de la estrategia global que siga el Estado o la empresa, significa tener un producto de la mejor calidad, creado con la mayor eficiencia y al menor costo. El éxito de una empresa global se da por la eficiencia a nivel global, por la flexibilidad, la adaptación al medio, un manejo adecuado de riesgos y oportunidades y por la habilidad de innovación. Es importante explotar las diferencias nacionales de escala para distribuir el mayor volumen con el menor precio unitario².

También implica estandarizar los productos que requieran de una mínima adaptación local para conseguir una reducción de costos; optimizar de la manera más eficiente los procesos productivos;

1) Véase Adrew Hurrell y Ngairé Woods, "Globalization and Inequality", *Millennium Journal of International Studies*, Vol. 24 No. 3, invierno de 1995.

2) Goerge S. Yip, "Global Strategy...In a World of Nations?", en *Building Strategic Capabilities: The Competitive Challenge*, Escuela de Administración de Negocios, Universidad de Georgetown, 1995.

mejorar la calidad de los productos y programas; influir en las preferencias del cliente y aumentar el nivel de competencia; incrementar los beneficios de las economías de escala; aprovechar los criterios de flexibilidad; y, enfocar la producción en un número menor de productos y programas.

En un mundo globalizado la eficiencia se obtiene a través del liderazgo que se ejerza en los mercados grandes, por la estandarización de la cadena de la producción, la concentración de las actividades de valor agregado en varios países, la adopción de posiciones de mercado uniformes y la posesión de un nivel de organización adecuado que privilegie la excelencia y la calidad total.

Las fuerzas que motivan a una empresa que incursiona con una estrategia global se configuran por el mercado, los costos y los niveles de competencia.

En el supuesto de un mercado de competencia perfecta, se facilita la integración y la globalización, así como se promueve la eficiencia y calidad.

Un factor importante es la coordinación de actividades que realice la empresa en los diferentes países para reforzar, bajo un parámetro de diferenciación, la reputación de la marca de fábrica de una empresa con sus potenciales

compradores, la transferencia de Know How, la especialización, una adecuada respuesta a los cambios que se produzcan en las ventajas comparativas, una diferenciación entre la empresa con los compradores multinacionales.

Debe considerarse que el posicionamiento de una industria difiere en la medida que éstas sean multinacionales, internacionales o globales.

La industria multinacional pone énfasis en las diferencias nacionales, responde a las necesidades locales, incorpora innovaciones de locales para locales, es autónoma, se interesa en las fuerzas de trabajo local, desea la estabilidad de instituciones políticas y económicas y transfiere tecnología. Como ejemplos de industrias multinacionales están la suiza Nestle y la neerlandesa Philips.

La industria internacional es centralista, controla el know-how y la tecnología, compite en una arena mundial, destacándose en los puntos de venta y posee un ciclo de vida determinado. Ejemplos de estos casos son las compañías estadounidenses Nike, Reebok y Procter and Gambler.

La industria global determina su eficiencia, para la obtención de menores costos y mejores productos, mediante la homogeneización de los consumidores y por la poca

diferenciación en el producto, la reducción y comportamiento de costos y por la armonización de los sistemas de comunicación. Toyota, Cannon, Boeing y Airbus son ejemplos de este tipo de empresas. El éxito de una empresa global estriba en la consolidación de alianzas estratégicas, sobre la base de factores tales como: confianza, seguridad y seriedad en el cumplimiento de los compromisos.

El proceso de globalización determina que las alianzas entre empresas se realicen en el marco de una adecuada estrategia cooperativa, que no se haga como una herramienta de conveniencia, sino cómo un instrumento para servir al cliente en un entorno global.

En el marco de estos argumentos de corte liberal y en extremo simplista, los defensores de esta corriente de pensamiento manifiestan que el mundo se integra económica, política, cultural e ideológicamente. Que las diferencias internacionales y el conflicto disminuyen ante la cooperación y el libre comercio.

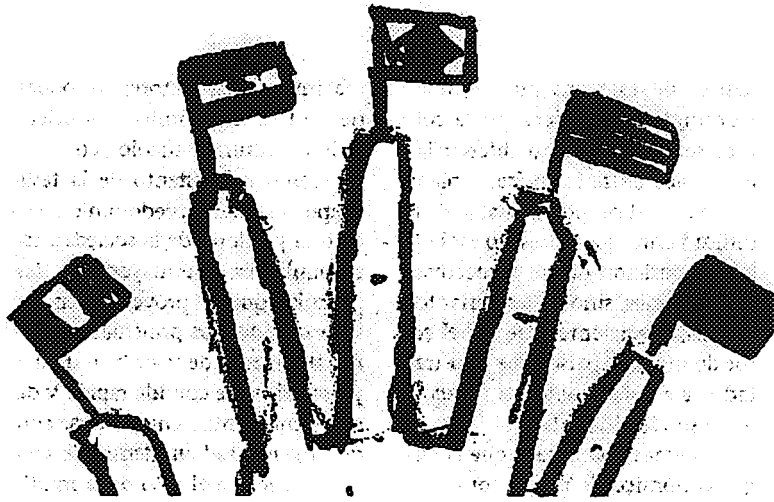
No obstante, la realidad es distinta. Vemos que no existe, salvo en la abundante literatura y en los modelos de competencia perfecta, la libertad plena de comercio. Más bien impera un escenario signado por el comercio administrado y por una creciente tendencia a la concentración oligopólica, en la cual los nuevos paradigmas son la especulación, el capital humano y el desarrollo tecnológico y científico, bajo la argumentación que desconoce la importancia de las materias primas³.

En el marco de este enfoque observamos, al revisar el índice de las empresas más grandes del mundo, que el Ecuador no tiene ninguna empresa, sea ésta pública o privada, que posea las características de una empresa global⁴.

Por esta razón en particular debemos estudiar el proceso de globalización, que a no dudarlo implica inequidad y exclusión, en su real dimensión y desde la óptica de un país periférico y sin real poder de influencia en el entorno internacional. Se globalizan los mercados fi-

3) Los casos recientes de las bolsas de Nueva York y del este de Asia, en particular las abruptas caídas de las acciones en Japón, Tailandia, Malasia y Corea demuestran que la base de una economía no puede sostenerse únicamente por patrones de especulación en detrimento del capital productivo.

4) Para un análisis pormenorizado de esta realidad se sugiere revisar los informes de la UNCTAD o consultar en los índices de las revistas tales como Fortune o Forbes, en las cuales dentro de las 500 empresas más grandes del mundo no aparece ninguna ecuatoriana. Las únicas empresas latinoamericanas que figuran son empresas brasileñas, mexicanas y venezolanas.



nancieros y la economía especulativa; pero bajo ningún aspecto podemos hablar de movilidad del sector trabajo, sobre todo de los países periféricos a los desarrollados⁵.

Además, conviene acudir al análisis histórico para entender que la globalización no es un proceso nuevo.

El segundo referente de interpretación es el de la multipolaridad, que al igual que el enfoque anterior es un marco de análisis muy reducido al ámbito económico.

1.2 La multipolaridad

Los teóricos de este enfoque asumen que la configuración del nuevo orden mundial se da por el

elemento económico, sobre la base del capital humano y tecnología de punta como los elementos de diferenciación entre los países.

Señalan que las guerras en el futuro serán de índole económica y se librarán entre las grandes corporaciones mundiales.

En este nuevo orden económico mundial destacan los Estados Unidos, y sus socios en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte; la Unión Europea, con Alemania como país central; y el este de Asia liderado por Japón, con la participación de los denominados dragones Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur, y la República Popular China⁶.

Uno de los principales expo-

5) Alberto Acosta "Alcances y limitaciones de la globalización" en Identidad nacional y globalización, Quito, ILDIS-FLACSO-IAEN, 1997, pp 25-61.

nentes de este enfoque, Samuel Huntington, considera que la cultura será el elemento diferenciador básico entre los países y plantea que en el mundo actual la disimilitud entre los países no está en la composición de sus respectivas instituciones, sino en las variantes culturales existentes. De allí el error de muchos países que han tratado de emular realidades no acordes a su idiosincrasia.

Además, manifiesta que el auge económico de países como los Estados Unidos, Japón y Alemania se basó en grandes corporaciones, que centraron su acción en economías de escala, con usos intensivos de capital en los procesos de manufactura complejos y con redes muy complejas de distribución (automóviles, semiconductores, industria aeroespacial).

El siguiente enfoque de la realidad internacional asume que hay una sola potencia en el actual escenario mundial.

1.3 La unipolaridad

Los estudiosos de este tema ven a Estados Unidos como la única nación que dispone de una ga-

ma integral de factores de poder de índole económico, político, militar, cultural e ideológico⁶.

Como un sustento de la tesis unipolar se cita al predominio de la cultura y valores de la sociedad estadounidense. La mayoría de las películas que se proyectan en las salas de cines, las principales cadenas noticiosas, de televisión digital y por cable, de comida rápida y de entretenimiento, entre otras, son de origen estadounidense. Se cita con frecuencia el caso de la multinacional Coca-Cola, cuyo consumo en todo el planeta supera al de los miembros que conforman la organización de las Naciones Unidas.

A nivel diplomático, comercial y de difusión científica el idioma planetario es el inglés. Este poderío al que los teóricos de las relaciones internacionales como Joseph Nye y Bruce Russett llaman "soft power" y "cocacolonización" respectivamente⁸.

Aparte de este tremendo poderío de orden cultural y científico Estados Unidos dispone de una diplomacia muy activa, un increíble aparato militar y lo más relevante: la economía más competitiva del

6) Francis Fukuyama, "Social Capital and the global economy" Foreign Affairs, vol. 74, No. 5, sep/oct-1995, p89.

7) Véase Charles Krauthamer "The Unipolar Moment" en Foreign Affairs, vol 69, No. 1, 1990-1991.

8) Joseph Nye y Bruce Russett, "The Mysterious Case of Vanishing Hegemony. Or Is Mark Tawin Really Dead", en International Organization, vol. 39, No. 2, primavera 1985, pp220.

mundo en términos de producto interno bruto (PIB).

Los defensores de la unipolaridad consideran que Estados Unidos permanecerá a lo largo del próximo milenio como la mayor potencia de orden político y militar del mundo, a pesar de que en 1950 el PIB estadounidense representaba el 50% del producto mundial y a mediados de los noventa éste representa apenas el 22%.

Considerando que Estados Unidos tiene una importancia clave en la vida del Ecuador en este capítulo se incluye un breve análisis de la relación económica bilateral.

La relación Ecuador Estados Unidos son de trascendental importancia para nuestro país y están determinadas por una conocida dependencia en todos los órdenes, en especial los de índole político y económico.

Para Estados Unidos los temas y prioridades en la agenda bilateral son: democracia, conflicto territorial con el Perú, libre comercio, narcotráfico y desarrollo sostenible, entre los más relevantes⁹.

En el caso ecuatoriano, a nivel político, el tema territorial Ecuador - Perú ha sido la materia de mayor prioridad en la agenda bilateral, considerando la calidad de país garante del Protocolo de Río de Janeiro.

En el ámbito económico, constituye nuestro principal socio comercial y el mayor inversor, lo que determina una estructura altamente concentrada con ese mercado.

Una vez presentadas estas cifras, señalamos que el sector privado ecuatoriano juega un rol protagónico en este creciente y sostenido aumento de las exportaciones. Lamentablemente, nues-

Comercio bilateral Ecuador - Estados Unidos			
(valor fob/cif respectivamente en millones de dólares)			
	Enero-agosto	Enero-agosto	Enero-agosto
Exportaciones	1211.0	1202.0	1319.3
Importaciones	803.8	798.5	963.9

Fuente: Banco Central del Ecuador, "Información estadística mensual" n.º 1747, setiembre 30 de 1997, Quito.

9) Véase Andrés Franco, "Prioridades de política exterior de los países miembros de la Comunidad Andina", La Paz, 1998, pp5.

Comercio bilateral Ecuador - Estados Unidos
(valor fob/cif respectivamente en millones de dólares)

Exportaciones	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
% del total fob	54.8	45.9	58.1	54.2	46.0	42.8	42.6	41.5	40.1	37.9
total	1056.4	1006.2	1367.6	1585.0	1312.8	1326.0	1305.1	1594.2	1768.7	1851.5
ibid.										
Importaciones	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
% del total cif	25.89	33.12	33.74	32.75	30.87	33.83	33.72	26.62	31.35	31.48
total	558.8	567.6	625.9	610.8	740.6	822.5	864.1	964.1	1302.0	1172.3
ibid.										

Inversiones de los Estados Unidos en el Ecuador (mlles de dólares)

1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
46993.7	68043	98887	80322	72219	96565	124639	367389	378916	305769

Fuente: Superintendencia de Compañías del Ecuador, Dirección Nacional de Hidrocarburos, Quito, 1996.

tro país no ha enfrentado con éxito sus atávicos problemas de subdesarrollo, en especial los relativos a educación y salud. Lo que ha incidido en la competitividad de nuestras exportaciones, que no pueden incorporar mayores grados de valor agregado y, por otro, en la atracción masiva de flujos de inversiones.

Si a esto añadimos: que al tener un nivel de educación promedio de escolaridad de quinto grado

de escuela y por ende un nivel de desarrollo humano intermedio; un sistema de administración de justicia que no garantiza una debida seguridad jurídica; y otros factores que no cabe abordar en este trabajo, enfrentar los retos que impone el siguiente enfoque de regionalización es tremendamente complicado para el Ecuador, en la medida que no haya políticas de Estado que aborden con éxito estos temas¹⁰.

10) Carlos Santos, América Latina en el nuevo orden económico internacional, Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, México, 1997, pp 53-55.

Principales exportaciones de Ecuador a Estados Unidos
(millones de dólares, sin petróleo crudo)

Producto	1995	1996	Tipo de arancel
aceites crudos petróleo	700.714	658.414	ATPA
camarones cocinados y langostinos	442.717	369.571	NMF 0% y ATPA
bananas frescas o secas	258.043	239.734	NMF 0% y ATPA
café, sin tostar, sin descafeinar	111.671	70.896	NMF 0% y ATPA
atunes, no envases al vacío	40.478	59.148	ATPA y NMF= \$0.011/KG
cacao en grano, completo o roto	50.05	56.148	NMF 0% y ATPA
fuel residual o destilado (incl blends)	19.934	41.179	ATPA
rosas frescas o cortadas	27.952	36.518	NMF 7.6% y ATPA
coque de petróleo, sin calcinar	3.034	34.205	ATPA
demás atunes, fresco o refrigerado	28.508	30.344	ATPA
naftas (excepto motor fuel)	0	29.305	ATPA
flores cortadas y capullos de flores	19.716	27.125	NMF 7.6% y ATPA
manteca de cacao, grasa, aceite	9.771	19.094	ATPA
caña de azúcar	6.441	17.82	ATPA
gases de petróleo y otros hidrocarburos	861	14.701	ATPA
demás pescados, excepto hígados	18.187	14.442	ATPA
fuel oils destilado y residual	0	14.422	ATPA
bananas tipo Plantain, fresco	8.464	12.042	ATPA
Bienes de U.S.A devueltos sin haber sido desarrollados	8.521	11.298	ATPA
Total	1770.534	1771.732	

Fuente: Embajada del Ecuador en los Estados Unidos, Departamento de Comercio, Washington, 1996.
NMF= nación más favorecida. ATPA= sigla en inglés de las preferencias arancelarias andinas.

Principales importaciones provenientes de Estados Unidos
(millones de dólares, sin petróleo crudo)

Producto	1995	1996
crudos-papel cartón para caras cubiertas de Kraft liner	125.75	109.348
grupos de generación eléctrica	0	64.401
trigos (no para siembra o morcajo)	55.117	53.584
partes de máquinas de sondeo o perforación de las subpartidas	54.391	52.082
Provisión de clasificación especial	34.506	30.522
Poliétileno de densidad menor a 94	28.974	29.446
turbinas de gas con potencia superior a 5000 kw, no aviones	22.984	25.849
tortas y demás residuos sólidos de extracción del aceite de soya	5.796	21.809
maíz duro amarillo, no para siembra	14.264	21.382
demás partes para máquinas para levantar, cargar	23.672	20.096
Fertilizantes y materiales de fertilizantes	18.331	16.832
algodón no cardado o peinado	12.139	15.2
autos de turismo superiores a 1500 cc e inferior a 3000 cc	13.431	11.966
Butanos	6.035	11.178
cordón de alta tenacidad de nylon o demás poliamadas	9.034	10.164
Poliétileno de densidad superior o igual a 94	13.554	9.653
demás papeles Kraft, nov 150g/m, sin cubierta, sin lejía	0	8.058
partes y accesorios para máquinas y unidades de procesamiento automático de información	7.809	8.058
propano líquido	26.384	7.645
aditivos de petróleo y butiminosos para aceites lubricantes	6.156	6.505
Total	478.327	533.369
Fuente: Ibid		

El próximo argumento es válido, dependiendo de la gravitación que tenga un país en el orden mundial o de la relación que tenga con sus vecinos.

1.4 La regionalización e interdependencia

1.4.1 Regionalización

Los seguidores de esta corriente sostienen que el dólar en el hemisferio occidental, el marco en la Unión Europea y el yen en el Pacífico Asiático determinan las relaciones económicas a nivel regional.

Proponen que la regionalización se da en un entorno de comercio administrado y presentan dos líneas de interpretación.

La primera considera que los bloques regionales constituyen entidades cerradas y proteccionistas, como los que imperaron en la década del treinta.

La segunda, más acorde con la dinámica de fin de siglo y signada por las tendencias de flexibilidad y convergencia, estima que los bloques tienden a la apertura gradual y bajo los lineamientos del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), hoy, Organización Mundial de Comercio.

Bajo esta lógica los bloques

económicos serán la antesala de un proceso de integración global, que en la realidad se vuelve impracticable en el mediano plazo¹¹, debido a la heterogeneidad existente entre los bloques y, en particular, por las asimetrías existentes entre los países.

Este enfoque ha recibido fuertes críticas. Porque si bien existen bloques regionales, al revisar el comportamiento de éstos observamos que en los últimos tres lustros, el crecimiento del comercio interasiático ha sido modesto, mientras que el comercio transpacífico, en especial en la dirección Asia - Norteamérica, ha superado con creces el dinamismo comercial de cualquier otra región.

Desde el punto de vista del comercio interasiático Japón es el principal comprador de materias primas y el vendedor más importante de manufacturas en la región, aunque el mayor porcentaje de sus exportaciones se dirige al mercado estadounidense. En 1995, Japón canalizaba el 37% de sus exportaciones totales al resto de los países asiáticos.

Si el enfoque de la regionalización describiera una situación real, dicha proporción debería haber aumentado en las décadas si-

11) Albert Fishlow y Stephan Haggard, *The United States and the Regionalization of the World Economy*, París, OCDE 1992; y Fondo Monetario Internacional, *Direction of Trade Statistics Yearbook*, Washington D.C., 1995.

güentes; pero sucedió todo lo contrario. A fines de los ochenta, sólo el 29% de las exportaciones japonesas tenía como destino final el resto de Asia.

Países como Corea, Singapur, Taiwan exportan a Estados Unidos y Europa el doble de manufacturas que a Japón. La demanda y el mercado estadounidense son vitales para el sector externo de las economías de estos países.

A esto debe sumarse que la integración en Asia no presenta los niveles de institucionalidad de la Unión Europea, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, La Comunidad Andina y el Mercado Común del Sur. La carencia de mecanismos formales de integración y el menor dinamismo del comercio intrasiático frente al transpacífico, no resultan suficientes para cuestionar el auge económico que tiene lugar en Asia, a pesar de la profunda crisis por la que atraviesan esas economías en el momento actual.

El este asiático y en particular China y Corea del Sur son sociedades que han dado mucha importancia a la estructura familiar cimentada en el fomento de la confianza en el ámbito empresarial, aunada a una tradición milenaria confucionista que prioriza la educación y la mística en el trabajo como motor de su desarrollo. Ade-

más, la intervención estatal ha sido determinante para el despegue de estas economías.

En términos sociales existen profundas diferencias entre Japón, China y Corea del Sur que se traducen en la diferente estructura industrial, prácticas de administración y formas de organización.

Por otro lado, la Unión Europea destaca como una realidad indiscutible de cómo el pragmatismo económico aunado a la época de mayor estabilidad política y económica que ha vivido ese continente, a partir de la posguerra, ha creado una de las hegemonías económicas principales del planeta. Sus orígenes se remontan a intelectuales visionarios como Richard Coudenhove-Kalergi, al Ministro de Relaciones Exteriores de Italia Carlos Sforza y a los franceses, creadores de la escuela funcionalista, Jean Monet y Robert Schuman, quien profetizó que el proyecto comunitario europeo no se construiría de manera inmediata, sino paso a paso.

Esto se tradujo en el mediano plazo en la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, el Tratado de Roma en materia comercial y agrícola, el Acta Única Europea en áreas de transporte e inmigración, la Corte Europea de Justicia y el Parlamento que de manera progresiva condujeron al Tratado de

Maastricht en tópicos económicos y monetarios.

El proyecto europeo lejos de crear una zona abierta al libre mercado mundial se ha convertido en una fortaleza principalmente en el área agrícola, sustentada en una política agrícola común (artículo 39 del Tratado de Roma). Las presiones que ha ejercido Francia en este sentido han creado el sistema más proteccionista del mundo en esta materia, cuya base se centra en la concesión de subsidios a la exportación y mecanismos de soporte a los precios. En la actualidad el costo que conlleva el soporte de esta política implica un egreso anual y creciente de 45 mil millones de dólares y fue una de las razones por las cuales la Ronda Uruguay en el seno del Gatt estuvo a punto de fracasar¹². Otras áreas que tienen una fuerte protección son las de acero, textiles, calzado, vestimenta.

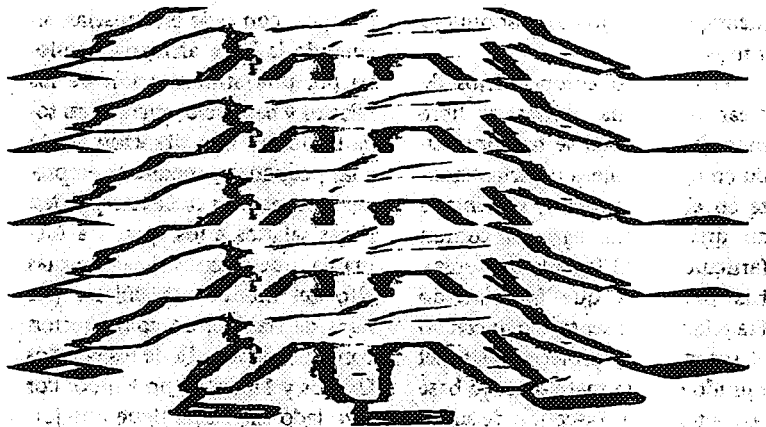
Un estudio reciente de L.A. Winters ha definido a la política comercial europea como de apertura y liberalización administrada que protege a los sectores más sensibles de su economía como los antes descritos.

En materia laboral existen problemas en los países menos desarrollados de la UE ya que la Comisión de Comunidades de la Unión

Europea, con sede en Bruselas, siguiendo la línea alemana, presiona por una armonización de los salarios y beneficios sociales en toda la Unión. Esta situación afecta a las pequeñas y medianas empresas europeas, las cuales no pueden pagar salarios a los iguales a Alemania, que ostenta el salario más alto del mundo: 25 dólares por hora de trabajo, en comparación con 17 de Japón, 16 de los Estados Unidos y 12 del Reino Unido. Por otro lado Alemania tiene una jornada de trabajo de 1506 horas anuales, el Reino Unido 1635, 1847 de los Estados Unidos y 2165 del Japón.

En el aspecto monetario (Tratado de Maastricht, ECU) la idea es crear un marco alemán europeo que sería manejado por un grupo inspirado en el modelo del Bundesbank con sede en Francfort. Esta política ha generado muchas resistencias en los sectores denominados euroescépticos, por los altos costos que una unificación de esta naturaleza conlleva. Por ejemplo, el gobierno británico gastó cerca de seis mil millones de dólares para equiparar su moneda con el marco, el gobierno alemán destinó 14 mil millones de dólares para apoyar a la lira italiana. En el proceso, la Comisión ha planteado que para equiparar las diferen-

12) Ibid, pp 56-58.



tes monedas es imperativa una transferencia de fondos a las economías de la zona que implicarían un egreso del orden de 150 millones de dólares¹³.

En cuanto a la América Latina, la relación con los Estados Unidos, en términos comerciales, ha decrecido. En 1955, Estados Unidos vendía el 22,7% del total de sus exportaciones a América Latina; para 1988, esta proporción se redujo a la mitad, es decir, a un 13,7%. Una contracción mayor la observamos en el ámbito de las

importaciones estadounidenses provenientes de Latinoamérica, las cuales en 1955 eran del orden del 33%; y en 1988 tan sólo representaban un 9,4%.

En este contexto, hay diferentes prioridades de política comercial internacional en el subcontinente. Por un lado, México, Centroamérica y la Comunidad Andina tienen como principal socio comercial a los Estados Unidos de Norteamérica. Por otro, los países que conforman el MERCOSUR, más Chile, tienen como principa-

13) Ibid, pp 60-61.

les socios comerciales a la Unión Europea y a los países del este de Asia respectivamente.

Estos factores determinan que la consolidación de un Acuerdo de Libre Comercio para las Américas (ALCA) para el año 2005 constituya una tarea difícil de lograr. La superposición de Acuerdos de Nueva Generación que se han firmado en los últimos años; la no aprobación de mecanismos ágiles de negociación comercial (fast track) por parte del Congreso estadounidense; y, diferencias entre los Estados Unidos y América Latina, con la excepción de México y Canadá como partes del TLCAN, en el tratamiento de temas tales como: derechos de propiedad intelectual, reglas de origen, acceso a mercados, políticas de competencia, entre otras, representan los temas más álgidos en el proceso de construcción de una Zona de Libre Comercio Hemisférica.

Conviene señalar que las nuevas tendencias del derecho de integración legitiman, vía la firma de acuerdos internacionales vinculantes, las relaciones económicas que de hecho se dan entre los Estados. Por ejemplo, la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre Canadá, Estados Unidos y México legalizó una situación de creciente interdependencia y de aumento

en los flujos de inversiones y comercio recíprocos.

1.4.2 La Interdependencia

En la actualidad, teóricos de las relaciones internacionales, con una óptica reduccionista, debaten la aplicación del realismo para los países periféricos y el de la interdependencia para los países desarrollados.

Señalan que, al superarse la guerra fría, las teorías de la contención, del poder militar y geopolítico, muy propias del realismo y neorealismo, tienen cada vez más vigencia en los países en desarrollo, cuyos estados enfrentan cada vez mayores problemas de nacionalismos, delimitación de fronteras, seguridad interna y externa.

Para dar sustento a este enfoque presentan dos variables: interdependencia simétrica y interdependencia asimétrica.

Por interdependencia simétrica entendemos que lo que sucede en un país incide directa o indirectamente en el otro.

En el caso de la interdependencia asimétrica observamos una profunda desigualdad entre los países, que, incluso, en algunos casos se convierte en dependencia.

Las nuevas corrientes de interpretación hablan de interdependencia entre todos los países.

Sin embargo, la realidad es dis-

tinta, para un país como el Ecuador los únicos lazos de interdependencia se dan con sus vecinos Colombia y Perú. Sería absurdo argumentar que hay interdependencia entre el Ecuador y los Estados Unidos o entre el Ecuador y la Unión Europea. En estos casos, nada de lo que suceda en nuestro país pueda afectar o incidir internamente en estos países.

En cambio, al haber una profunda dependencia, en particular, con los Estados Unidos, lo que suceda en este país sí afecta directamente nuestros intereses.

Al revisar datos de la relaciones comerciales bilaterales del Ecuador con Colombia y Perú observamos en el primer caso, que de un flujo 86.4 millones de dólares en 1989 hubo un salto cuantitativo 662 millones de dólares en 1996. Esta dinámica comercial obedece a la vital participación de

los sectores privados de los países, cuya gestión es apoyada por los sectores gubernamentales y no delimitada por éste.

En este escenario, la política comercial del Ecuador debe considerar variables de complementariedad, ventajas comparativas, realismo, y pertenencias múltiples.

La complementariedad mayor del Ecuador está con Colombia y con el Perú.

En el segundo caso, el problema territorial constituye un gran limitante en el desarrollo de esquemas como los que tenemos con Colombia. No obstante, en el mediano y largo plazo, de ser resuelto este ancestral problema las potencialidades de crecimiento de los flujos comerciales y de inversiones son alentadoras.

En virtud de los cuadros expuestos vemos un sostenido aumento en los flujos comerciales y

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Exportaciones										
% del total fob	1.8	2.0	1.8	1.2	1.1	2.4	4.8	5.9	5.7	6.2
Total	35.6	43.5	41.4	32.1	31.6	73.5	147.2	225.8	253.3	300.5
Importaciones										
% de total cif	2.0	2.0	2.4	3.1	3.9	4.1	3.8	8.1	9.5	10.2
Total	43.3	34.8	45.0	57.1	94.3	99.9	97.6	293.9	393.1	378.8

Fuente: Banco Central del Ecuador, op cit.

Inversiones colombianas en Ecuador

(miles de dólares)

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
	134.4	642.2	83.1	283.9	166.7	329.0	449.7	2998.8	5466.2	4785.0

Fuente: Superintendencia de Compañías, Dirección Nacional de Hidrocarburos, op cit.

Comercio bilateral Ecuador - Perú

(valor fob/cif respectivamente en millones de dólares)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1995
Exportaciones	2.6	5.8	5.7	5.19	5.7	3.25	4.26	4.08	1.57	1.09
% del valor fob	51.3	129.0	135.1	141.5	164.1	101.1	130.9	156.8	69.4	53.3
Total										
Importaciones	1.1	1.26	1.64	1.53	1.47	1.40	1.50	1.44	0.9	1.07
% del valor cif	24.1	21.8	30.5	28.6	35.3	32.8	38.6	52.5	39.3	40.0
Total										

Fuente: Banco Central de Ecuador, op cit.

Inversiones peruanas en Ecuador

(miles de dólares)

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
	0.0	0.0	2.2	0.0	3.5	33.1	3.0	273.6	127.8	88.0

Fuente: Superintendencia de Compañías, op cit.

Inversiones ecuatorianas en el Perú
(miles de dólares)

1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
506.523	700.723	717.533	4'724,121	8'751.852	9'306.834	9'306.834	9'306.834

Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú, 1997.

de inversiones con nuestros países vecinos¹⁴.

Podemos afirmar que se está generando una interdependencia asimétrica con Colombia y compleja con el Perú.

En el siguiente capítulo se dan argumentos por los cuales se plantea que estos enfoques no implican ventajas absolutas para el Ecuador y en la medida que no se generen espacios de reflexión y análisis para asumir estos retos el país continuará a la zaga de estos procesos.

Capítulo II

La política económica internacional del Ecuador frente a estos enfoques en el siglo XXI.

Ninguno de los enfoques antes analizados facilita la inclusión de un país de menor desarrollo relativo como el Ecuador. Se está confi-

gurando un escenario internacional muy reducido, determinado por la concentración de países selectos y excluyentes dentro de los cuales la incorporación de un país de las características del Ecuador es difícil.

En primer lugar, el escenario de la globalización impone la necesidad de prepararnos de la mejor manera para acceder a las corrientes internacionales de cultura, capitales y comercio, conscientes que, a diferencia de la visión liberal y triunfalista de ganancias absolutas para todos los países que se inserten en la corriente globalizadora, sus consecuencias implican una profunda desigualdad. Sin lugar a dudas, la globalización nos demanda trabajar sobre la base de políticas de Estado de mediano y largo plazo.

Por estas razones, es importante que los rectores de las políticas

14) Aun cuando las cifras no son exactas, si consideramos los flujos de comercio y de inversiones no registrados podemos presumir que éstos son mayores.

públicas entiendan que ni la reducción del tamaño del Estado, ni la apertura económica, ni el fiel cumplimiento de los compromisos adquiridos por el Ecuador en el seno de la Organización Mundial de Comercio (OMC) aparecen como estrategias suficientes para enfrentar el desafío de un mundo globalizado en el futuro. Se necesita más que un Estado eficiente, pequeño, mediador, gestor y concertador tanto al interior como al exterior de las fronteras nacionales.

En segundo lugar, es indiscutible que un futuro multipolar nos obliga a seguir una estrategia de diversificación en materia de política económica internacional, pero ésta no puede ser entendida como la derivación de un orden vertical y central generado en el Estado, sino uno que emane de esquemas horizontales de coexistencia entre los sectores público y privado.

La diversificación productiva de nuestras exportaciones no tradicionales es un hecho. Esta se ha conseguido por la dinámica e interés impuesto por el sector privado. Sin embargo, existe hasta el momento una alta concentración en la relación económica internacional con los Estados Unidos, que

en la presente coyuntura resulta favorable, pero que en el mediano y largo plazo podría cambiar.

En tercer lugar, considerando que bajo el esquema de la unipolaridad Estados Unidos es el hegemón y nuestro principal socio comercial, debemos ser realistas y aprovechar las oportunidades que nos da este país. La estrategia del Ecuador debería propender a encontrar alguna opción para institucionalizar las preferencias arancelarias andinas, toda vez que éstas tienen un efecto mínimo en la economía global de Estados Unidos y en cambio constituyen una buena opción para la colocación de productos no tradicionales y de alta calidad como los que el Ecuador coloca en ese mercado¹⁵.

Es posible que la consolidación de una Zona de Libre Comercio para las Américas implique la pérdida de estas ventajas y la imposibilidad de competir en igualdad de condiciones con el resto de los países que conforman América Latina.

Finalmente, en lo que respecta a la regionalización, debemos pensar en la conveniencia de seguir líneas prácticas, permitidas por los principios de flexibilidad y convergencia, que faciliten un ale-

15) La ATPA es una autorización que confiere el Presidente de los Estados Unidos, a través de la cual ese país otorga preferencias arancelarias de carácter unilateral a Ecuador, Colombia, Perú y Bolivia. Tiene vigencia hasta el 3 de diciembre del año 2001.

jamiento de la línea tradicional y principista de la integración tradicionalmente seguida por nuestro país y, en contraste, tener una línea de pertenencias múltiples, en la línea de los Acuerdos de Nueva Generación y, en lo posible, preservando nuestra condición de país de menor desarrollo económico relativo.

Conclusiones

En el actual escenario internacional lo único permanente es el cambio. De allí que para la determinación de una adecuada política exterior es necesario realizar estos ejercicios, no sólo desde el punto de vista académico sino como herramientas que coadyuven en la toma de decisiones por parte de sus ejecutores.

Cón el fin de la guerra fría, en particular en los Estados Unidos, se dieron interpretaciones en extremo simplistas de la realidad internacional. Se popularizaron las ideas del fin de la historia proclamadas por Francis Fukuyama y del choque entre civilizaciones de Samuel Huntington.

Conforme finalizamos los años noventa y nos preparamos para el próximo milenio, observamos que las interpretaciones de la realidad política y económica internacional se toman más com-

plejas.

Para un país como el Ecuador, y esta es la conclusión básica del ensayo, la adecuada comprensión y análisis de términos tales como globalización, multipolaridad, unipolaridad, regionalización e interdependencia constituyen herramientas básicas de planificación de política exterior, en particular en materia de política económica internacional, los cuales si no se evalúan en su real dimensión pueden generar falsas expectativas y equívocos en las estrategias de inserción que siga nuestro país en el futuro.

Bibliografía

Libros

Instituto Latinoamericano de Investigación y Estudios Sociales, ILDIS, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO, e Instituto de Altos Estudios Nacionales, IAEN, "Identidad Nacional y Globalización", Quito, 1997.
 Salgado Germánico y Acosta Alberto, El Ecuador del Mañana, Una Ruta con Problemas, Quito, Corporación de Estudios para el Desarrollo, 1992.
 Thurow Lester, La guerra del siglo XXI, La Batalla económica que se avecina entre Japón, Europa y Estados Unidos, Buenos Al-

res, editorial Vergara, 1992.

Artículos

Asociación Latinoamericana de Integración, "Ley de Preferencia Comercial Andina (ATPA) Impacto de la ATPA en Estados Unidos", ALADI/SEC/Estudio 107.2, Montevideo, 30 de junio de 1992.

Banco Central del Ecuador, "Información estadística mensual", No. 1747, Quito, sept 30, 1997.

Druker, Peter, "The Changed World Economy", en Foreign Affairs, verano de 1986, pp 768-791.

Dunning, John, "Ecléctic Paradigm of International Production", en Vernon-Wortzei Heidi and Lawrence Wortzel, Global Strategic Management, Essentials, Nueva York, Willey, 1995.

Fukuyama, Francis, "Social Capital and the Global Economy", en Foreign Affairs, vol 74, No. 5, sept/oct, 1995, pp 89-103.

Hurrel, Andrew y Woods Ngai-re, "Globalization and Inequality", en Millenium Journal of International Studies, vol 24, No. 3, 1995.

Jervis, Robert, "International Primacy: Is The Game Worth the Candle", en The Cold War and After, pp. 292-306.

Krugman, Paul, "Dutch Tullips and Emerging Markets", en Foreign Affairs, vol 73, No. 2, marzo/abril, 1994, pp. 29-44.

León, José-Luis, "Enhancing Competitiveness in Latin America: Industrial Policy, Human Capital and Reform of the State", Departamento de Ciencia Política, Universidad de Columbia, 1994, pp 1-56.

-----, "México y el mundo del futuro; cinco posibles escenarios", México, en Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos - El Colegio de México, 1997.

Malcom, Noel, "The Case Against Europe", en Foreign Affairs, vol. 74, No. 1, marzo/abril de 1995, pp. 52 - 58.

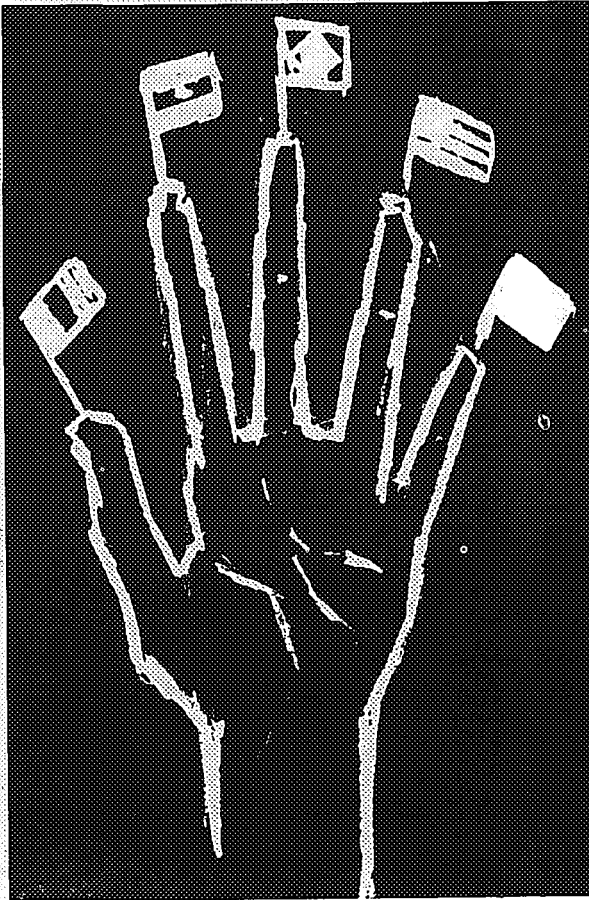
Nye Joseph y Russett Bruce, "The Mysterious Case of Vanishing Hegemony. Or Is Mark Tawin Really Dead", en International Organization, vol. 39, núm 2, primavera 1985, pp 220.

Ohmae Kenichi, "Managing in a Borderless World", en Barlett y Ghoshal "Transnational Management", Irwin California, 1995, pp 101-111.

Porter, Michael, "The Competitive Advantage of Nations", en Harvard Bussiness Review, marzo/abril de 1990, pp 73-93.

Ramonet Ignacio, "¿ Hacia una geopolítica del caos?", En Revista No. 51 del SELA, Caracas, julio - setiembre de 1997.

UNCTAD, World Investment Report, 1996, ONU, Caps. I y II.



Yip George, "Global Strategy... In a World of Nations?", En *Building Strategic Capabilities: The Competitive Challenge*, Escuela de Administración de Negocios, Universidad de Georgetown, 1995.

Véase Adrew Hurrell y Ngaire Woods, "Globalization and Inequality", *Millennium Journal of International Studies*, Vol. 24 No. 3, invierno de 1995.

George S. Yip, "Global Strategy... In a World of Nations?", en

Building Strategic Capabilities: The Competitive Challenge, Escuela de Administración de Negocios, Universidad de Georgetown, 1995.

Los casos recientes de las bolsas de Nueva York y del este de Asia, en particular las abruptas caídas de las acciones en Japón, Tailandia, Malasia y Corea demuestran que la base de una economía no puede sostenerse únicamente por patrones de especulación en detrimento del capital productivo.

Para un análisis pormenorizado de esta realidad se sugiere revisar los informes de la UNCTAD o consultar en los índices de revistas tales como Fortune o Forbes, en las cuales dentro de las 500 empresas más grandes del mundo no aparece ninguna ecuatoriana. Las únicas empresas latinoamericanas que figuran son empresas brasileñas, mexicanas y venezolanas.

Alberto Acosta "Alcances y limitaciones de la globalización" en Identidad nacional y globalización, Quito, ILDIS-FLACSO-IAEN, 1997, pp 25-61.

Francis Fukuyama, "Social capital and the global economy" Foreign Affairs, vol: 74, no. 5 sep / oct 1995, p 89.

Véase Charles Krauthamer "The Unipolar Moment" en Foreign Affairs, vol 69, núm 1, 1990-1991.

Joseph Nye y Bruce Russett, "The Mysterious Case of Vanishing Hegemony. Or Is Mark Tawin Really Dead", en International Organization, vol. 39, núm 2, primavera 1985, pp 220.

Véase Andrés Franco, "Prioridades de política exterior de los países miembros de la Comunidad Andina", La Paz, 1998, p 5.

Carlos Santos, América Latina en el nuevo orden económico internacional, Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, México, 1997, pp 53 - 55.

Albert Fishlow y Stephan Haggard, The United States and the Regionalization of the World Economy, París, OCDE 1992, y Fondo Monetario Internacional, Direction of Trade Statistics Yearbook, Washington D.C, FMI, 1995.

Ibid, pp 56 - 58.

Ibid, pp 60-61.

Aun cuando las cifras no son exactas, si consideramos los flujos de comercio y de inversiones no registrados podemos presumir que éstos son mayores.

La ATPA es una autorización que confiere el Presidente de los Estados Unidos, a través de la cual ese país otorga preferencias arancelarias de carácter unilateral a Ecuador, Colombia, Perú y Bolivia. Tiene vigencia hasta el 3 de diciembre del año 2001.