



Nº 24

LAS RELACIONES DE AMÉRICA LATINA CON LA CUENCA DEL PACÍFICO

Nelson Torres Zapata*

América Latina se ha insertado en las corrientes del comercio mundial a través de sus vinculaciones con Europa Occidental y los Estados Unidos. En esa medida, la política comercial se dirigió fundamentalmente a la expansión de la participación en los mercados de esos países. En promedio, Estados Unidos y Europa constituyen más del 80% del mercado para productos de exportación latinoamericanos. Este vínculo tiene caracteres históricos presentes desde el inicio de la colonización europea del continente. Esos patrones no se rompieron con la independencia y al contrario se vieron reforzados por la ruptura de vinculaciones de tipo intracontinental que se agudizó con la independencia de las naciones latinoamericanas; durante la colonia existió una fluidez mucho mayor del intercambio entre los distintos puntos del continente. Así, por ejemplo, el Ecuador estaba integrado en una red comercial que abarcaba por el sur hasta el Alto Perú (actual Bolivia) y por el norte, a través de Nueva Granada hasta Panamá e incluso México (especialmente en caso del cacao).

Durante el siglo XIX la expansión comercial inglesa y las restrictivas leyes comerciales, impidieron mantener el esquema colonial y lo suplantaron por otro que incrementó los nexos de dependencia con los mercados de Europa, a los que se uniría con fuerza los Estados Unidos desde fines del siglo XIX.

La tendencia se ha mantenido sin mayores variaciones en lo que respecta a exportaciones, sin embargo, desde la década de los sesenta se ha notado el incremento de la participación de los países asiáticos en el comercio con la región. Esta participación, si bien en la mayoría de países aún es marginal, en otros ha alcanzado niveles de crecimiento realmente importantes: no habría si no que citar los casos de México y Chile que han logrado que un gran porcentaje de su comercio se dirija a los mercados de la Cuenca del Pacífico y, fundamentalmente, Japón.

Si se analiza la evolución de las relaciones comerciales de América Latina y los países asiáticos de la Cuenca del Pacífico, Australia y Nueva Zelanda, se puede determinar que, durante los años ochenta, el intercambio comercial se mantuvo casi estático con tendencia a la baja; América Latina y el Caribe perdieron posiciones en el comercio con Japón a favor de los países del Asia – Pacífico. En la década de los noventa la tendencia continúa; se han incrementado los saldos de balanza comercial favorables al Japón, que alcanzaron en 1991 los 2.955 millones de dólares y en 1992 se incrementó en forma espectacular para llegar a 7.120 millones de dólares. Las exportaciones latinoamericanas llegaron a 8.720 millones de dólares y las importaciones

* Tercer Secretario, cursante de la VI Promoción de la Academia Diplomática.



fueron de 15.841 millones¹. Por otro lado, las exportaciones japonesas a América Latina, se encuentran concentradas en un grupo de países. Así, alrededor de 4.300 millones van a Panamá y 3.800 millones se distribuyen entre México, Brasil y Chile. En lo que respecta a las exportaciones latinoamericanas, a Brasil Chile y México les correspondió en 1992 el 80% del total.

Del análisis de las cifras y de la evolución del comercio entre las dos regiones, se pueden determinar dos problemas básicos:

1. En primer lugar, pese a que las importaciones de la Cuenca del Pacífico se incrementaron (desde 1991 Japón incrementó sus importaciones en 64%, y algo similar ocurrió con el resto de economías de la zona), la participación latinoamericana, en términos porcentuales, ha decrecido.
2. El intercambio comercial entre América Latina y la Cuenca del Pacífico es de naturaleza vertical (productos manufacturados por materias primas y energía).

Por el contrario, al analizar el carácter de las relaciones comerciales intrarregionales entre el Japón y los países asiáticos se puede ver que tiene una dinámica completamente diferente. En primer lugar, el comercio creció el 18% anual a lo largo de los ochenta y lo que va de los noventa, en buena medida gracias al dinámico crecimiento del comercio intrarregional que superó el 50% del total. Dentro del mismo, tiene enorme importancia el comercio intraindustrial horizontal, lo cual contribuyó al incremento del componente manufacturado en el PIB de la mayoría de países de la región y al crecimiento de las relaciones de complementación entre las distintas economías.

En la cota del Pacífico que corresponde a América Latina el panorama es contrastante. Hay un desarrollo destacado de las industrias basadas en los recursos naturales, en especial metales no ferrosos, petróleo y derivados. Se trata de un modelo de transformación productiva basado en las materias primas al que se denomina modelo latinoamericano. Las nuevas tendencias de la economía mundial y las profundas y aceleradas transformaciones en materia tecnológica hacen necesario que la región se embarque no sólo en un proceso de reestructuración industrial, sino más bien en un proceso de completa reorganización y rediseño de las estructuras productivas regionales. Esto implicaría una nueva visión y la concepción de un modelo de transformación productiva que supere las limitaciones de aquel que se encuentra actualmente en vigencia.

El proceso que debería ponerse en marcha para lograr la plena inserción de América Latina en las nuevas corrientes mundiales es la "resistematización técnico industrial"² sería el proceso de transformación productiva basado en la

¹ Las cifras corresponden al Informe sobre las Relaciones de América Latina y el Caribe con el Japón. CELA, Caracas, Venezuela, 1993.

² Ver "La Cuenca del Pacífico y América Latina" Op Cit.



incorporación a la producción industrial de los cambios tecnológicos en concordancia con los modelos de la denominada tercera revolución industrial³. En este proceso juega un papel fundamental el conocimiento y la aplicación de nuevos conceptos económicos que superen la concepción tradicional basada en la aplicación de la teoría de las ventajas comparativas. El nuevo esquema debe fundamentarse en las denominadas ventajas competitivas o ventajas comparativas dinámicas, las cuales involucran para su análisis nuevos conceptos como la tecnología y el uso e inversión masiva en el desarrollo de capital humano como factor esencial para la aplicación del conocimiento.

Según la teoría de las ventajas comparativas dinámicas, los factores productivos tradicionales han perdido relevancia. De ese modo se puede entender la relativización y el peso que en el crecimiento de varias economías han tenido los factores naturales. Un ejemplo ilustrativo de esta tendencia son las economías de los PARI, naciones con una muy escasa dotación de recursos naturales que basaron su crecimiento en el procesamiento de materias primas importadas y en una segunda fase, gracias al desarrollo de una mano de obra altamente calificada pudieron implementar un modelo de crecimiento basado en la aplicación del conocimiento que se inserta plenamente en las tendencias de la tercera revolución industrial.

Según expertos del desarrollo la transformación productiva debe ser concebida desde el punto de vista de la globalización de la economía, proceso en el cual se inscribe el desarrollo de la denominada tercera revolución industrial.

En suma, la base del proceso de desarrollo de América Latina, debería enfocarse, tal como en los países del Sudeste Asiático⁴, a la producción de bienes con un alto valor agregado y a la adopción de un esquema basado en el comercio intraindustrial y la inversión intrarregional. El desarrollo del comercio intraindustrial ha sido posible mediante el incremento de las conexiones intrafirma. Ambos procesos han contribuido a que los países asiáticos de la Cuenca del Pacífico alcancen un alto grado de independencia de las corrientes económicas que afectan al resto del mundo; esto explica el por qué del dinamismo regional frente a la desaceleración del crecimiento en el resto de regiones del mundo.

Como consecuencia de ese dinamismo, varios de los países asiáticos de la Cuenca del Pacífico están en vías de convertirse en “locomotoras” del crecimiento de la economía mundial. Esto se hace evidente ante el aumento de las exportaciones de esas naciones como porcentaje de las exportaciones

³ La tercera revolución industrial se inscribe en la concepción post-fordista de la economía, es decir, en el abandono de los modelos tradicionales de crecimiento industrial; los sectores de mayor importancia en este proceso son la microelectrónica, las comunicaciones, la robótica.

⁴ La modalidad productiva asiático – pacífica es la que de mejor manera se ha adaptado a los nuevos retos de la globalización y la internacionalización de la economía. Prueba de ello es el dinamismo que han alcanzado las economías de la región, dinamismo que ha permitido el salto de la condición de países subdesarrollados a la de países desarrollados, proceso que podría decirse se ha dado plenamente en el grupo de los PARI



mundiales: en 1970 representaron menos del 5% el total mundial; en 1993 su participación era del 18%. Otro indicio del éxito de estas economías es el notable incremento de su capacidad de inversión, punto que fue tratado con mayor detalle en el capítulo anterior.

En lo que respecta a América Latina, se ha incrementado también la inversión procedente de la Cuenca del Pacífico. Esta inversión proviene, principalmente del Japón. Sin embargo, se ha concentrado en el sector financiero. El 72% de la inversión se dirigió a Panamá, Islas Caimán y Vírgenes. De este modo, si bien el Japón es un importante inversor en la región, un mínimo porcentaje se dirige a actividades productivas; si se comparan las inversiones totales japonesas en América latina y en los países asiáticos de la Cuenca del Pacífico se verá que en la primera, para 1992 las inversiones alcanzaban los 46.500 millones de dólares frente a 58.900 en la segunda.

La distribución de la inversión por sectores permite analizar mejor el papel que las naciones asiáticas continúan asignando a América Latina. Desde el punto de vista productivo, la región tiene una importancia marginal, sin embargo los procesos de liberalización económica y la tendencia regional hacia la estabilización han contribuido a cambiar la imagen regional de inestabilidad y de riesgo para la inversión que se había constituido en imagen continental para los inversores asiáticos.

Al analizar los vínculos entre las dos regiones, desde la perspectiva comercial es posible determinar que América Latina continúa manteniéndose como socio marginal de las economías asiáticas de la Cuenca del Pacífico; tan sólo dos países - México y Chile – han incrementado en los últimos años su comercio con la región, debido a factores específicos que serán abordados más a fondo en los numerales subsiguientes:

1.- El caso de México

México, debido a sus especiales características constituye un caso aparte por varias razones. En primer lugar el hecho de que constituye la puerta de entrada al mercado norteamericano. Los procesos de consolidación de bloques regionales, NAFTA, Unión Europea, Cuenca del pacífico, estarán encaminándose a la aplicación de políticas restrictivas del comercio, mediante cuotas y mediante parancelarias.

En estas circunstancias, México constituye un punto importante de ingreso de los productos asiáticos al mercado estadounidense; eso explica el importante incremento de la inversión japonesa, china, coreana y taiwanesa. Esa inversión se ha dirigido fundamentalmente al desarrollo de la infraestructura productiva y de bienes de capital y, en menor medida al sector financiero y de servicios (hotelería).

Las plantas maquiladoras ubicadas a lo largo de la frontera mexicano – norteamericana son medios muy utilizados por los países asiáticos para



penetrar el mercado estadounidense burlando las restricciones impuestas por Estados Unidos. Apparentemente este procedimiento terminaría en el corto plazo ante la aplicación de nuevas y más rígidas normas de origen contempladas en el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA), en el cual se estipula un mínimo del 60% de componente nacional (en función del costo final del producto) en los bienes que circularán libremente por esa zona de libre comercio.

En el caso de México son importantes las inversiones que han realizado los países asiáticos, sin embargo quizás debido a la especial situación del país, las exportaciones mexicanas destinadas a ese mercado son mucho menores que las importaciones, que han tenido un incremento vertiginoso, atribuible al ingreso en partes y piezas para ser armados en las maquiladoras y reexportados al mercado de los Estados Unidos. En esa medida se reproduce el esquema de desequilibrio comercial que mantiene el Japón frente a los PARI y países miembros del ASEAN-4.

El incremento acelerado que venía experimentando el déficit de la balanza comercial mexicana en el comercio con varios países de la Cuenca del Pacífico, en especial, Japón y China fue uno de los argumentos que fundamentó las medidas de corrección económica adoptadas a principios de 1994 y cuya meta final es eliminar la grave presión que un desequilibrio comercial de carácter estructural puede ejercer sobre la economía mexicana.

En segundo lugar se debe destacar que México es, pese a las medidas adoptadas, un mercado de gran importancia para las naciones industrializadas de la Cuenca del Pacífico; su gran población y el desarrollo de una importante clase media con poder adquisitivo cuyo crecimiento, parece, se verá alentado de mantenerse el crecimiento económico que ha caracterizado al país durante los últimos cuatro años hacen de México un caso atípico en el contexto latinoamericano.

Por estas razones México ha registrado en los últimos años el masivo ingreso de capitales procedentes de China, Taiwán, y en menor medida de Corea del Sur y Singapur. La inversión asiática se dirige principalmente a la producción de bienes manufacturados (sectores electrónico, textil, prendas de cuero) y turístico que, como ya se señaló, aprovechan las ventajas que representa su posición geográfica (cercanía a los Estados Unidos) y el crecimiento experimentado por el mercado interno que, se proyecta, se mantendrá en el mediano plazo gracias a la incorporación del país al NAFTA.

En tercer lugar, el NAFTA acrecentará las posibilidades de la economía mexicana y acelerará los niveles de crecimiento de la economía, el acceso de bienes y servicios y su libre circulación por la zona de libre comercio que se constituirá. Esto permite avizorar el incremento de la inversión extranjera en México.



Las especiales características del Acuerdo que han cristalizado en cláusulas adoptadas en el NAFTA con respecto a normas de origen, hacen prever que México recibirá en los próximos años no sólo el ingreso masivo de capitales, sino, también, la transferencia de tecnologías que posibilitarán el cumplimiento de los porcentajes estipulados de normas de origen; en consecuencia, las proyecciones de México y el enorme potencial que presenta su economía gracias a una conjunción de factores endógenos y exógenos han hecho posible que México se transforme en uno de los países con mayores potencialidades visto desde la perspectiva de los países asiáticos de la Cuenca del Pacífico, en especial Japón, China y, en menor medida, los PARI y los países de la ASEAN.

El caso de Chile

En lo que respecta a Chile, el crecimiento del comercio obedece a una estrategia de largo plazo diseñada a fines de la década de los setenta y que tenía como idea central la diversificación de los mercados y la captación de nuevos segmentos de mercado en base al mejoramiento de la oferta exportable.

El éxito de la política comercial emprendida en Chile ha radicado en un enfoque a largo plazo y en la búsqueda de la diversificación de los mercados. De ese modo, Chile ha llegado a repartir en forma casi proporcional su comercio con las tres regiones: Europa Occidental, Estados Unidos y América Latina, y Cuenca del Pacífico.

Además de Japón, que como ya se señaló, es su principal socio a nivel mundial, otros de importancia para Chile son Corea, Taiwán, Malasia, Indonesia, Singapur, mercado que ha incrementado aceleradamente su participación en la composición global del comercio exterior chileno. PROCHILE ha implementado una estrategia de promoción de exportaciones que contempla la penetración en los mercados de Indonesia y el mejoramiento del comercio con China.

Los principales productos de exportación de Chile son minerales y elaborados de cobre (50% del total), pesca y elaborados (10%), madera y elaborados (10%), fruta fresca y productos agroindustriales, fundamentalmente vino, que alcanzó en 1993 el 5% del total.

Al mismo tiempo y como estrategia previa a la inserción económica se dio un proceso activo de establecimiento y consolidación de vínculos políticos a través del reforzamiento de los canales diplomáticos y del incremento de la participación de Chile en los distintos foros de cooperación y desarrollo existentes en la Cuenca del Pacífico. De ese modo Chile llegó a participar en la conferencia de cooperación Económica del Pacífico (PECC), el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico, en el PIBEC hasta llegar a ser admitido



como miembro de la PECC. Chile participó como miembro pleno durante la reunión celebrada en Bobor, Indonesia, en noviembre de 1994.

Además de Japón, que se ha constituido en el principal socio comercial de Chile, se ha priorizado el incremento de la IED y la extensión del modelo de desarrollo seguido por los países asiáticos a través de la transferencia de productos industriales. Un factor que coadyuva a la obtención de esa meta es la eventual inclusión de Chile en el NAFTA, tal como fue anunciado por el presidente Clinton durante la visita del presidente Frei a Washington en septiembre de 1994.

De llegarse a concretar la inclusión de Chile como miembro del NAFTA, las posibilidades que se presentan en relación a su participación como miembro de los distintos esquemas de la Cuenca del Pacífico se amplían y posibilitarían el crecimiento de la IED de esa región que hasta el momento no ha sido masiva, a excepción de aquella procedente de Australia, Nueva Zelanda y Japón.

Por otro lado, si se analiza desde la perspectiva de las naciones asiáticas de la Cuenca, Chile continúa siendo un socio marginal, que si la ayuda de factores exógenos como el antes anotado, difícilmente podrá llegar, en el mediano plazo, a alcanzar una participación más trascendente en el plano económico y comercial.

Las relaciones entre el Ecuador y la Cuenca del Pacífico

El Ecuador como el resto de países latinoamericanos, difícilmente podría escapar a la influencia de acontecimiento tan importantes como la globalización económica que ha generado una tendencia cada vez más creciente que apunta hacia la consolidación de bloques regionales de comercio y al reforzamiento de los procesos de integración como medio de adaptación de los Estados a las nuevas condiciones económicas y políticas.

En esa tónica la participación del país en procesos de integración de carácter regional o subregional no era nueva. Sin embargo, estos organismos tuvieron alcances más bien limitados y su enfoque fue perdiendo, paulatinamente, vigencia frente a las nuevas necesidades y retos de la economía mundial; los cambios experimentados a raíz de la caída del muro de Berlín y a la realidad de la economía mundial, inmersa en un enfoque de desarrollo post industrial que prioriza la utilización de la tecnología y el conocimiento como fundamentos de la producción unidos a la necesidad de búsqueda de nuevos mercados y de inserción política más activa en la zona del mundo que las circunstancias del crecimiento han convertido en la región de mayor dinamismo, plantearían la necesidad de que el Ecuador replantee sus estrategias de inserción regional y global.

Es un hecho que el sector externo de la economía ecuatoriana ha estado tradicionalmente orientado hacia los mercados de Estados Unidos y Europa Occidental. En 1992, más del 80% del total de exportaciones del Ecuador se



dirigieron a esos mercados. Eso significa una peligrosa dependencia de la economía ecuatoriana con respecto a la situación que presenten esos mercados, lo que unido a la concentración de las exportaciones en pocos productos, vuelve aún más inestable y dependiente al sector externo del país⁵. De ahí la importancia de lograr una diversificación en materia comercial con los países de la Cuenca del Pacífico, mercado que se presenta como el más promisorio por las altas tasas de crecimiento del comercio regional, y por la diversidad de necesidades generadas por economías en proceso de constante y acelerada expansión.

La diversidad de los grados de desarrollo de los países de la Cuenca del Pacífico y la existencia de economías en crecimiento, permiten avizorar la existencia de economías en crecimiento permiten avizorar la existencia de oportunidades comerciales de importancia para el país. Es básica la determinación de nichos de mercado que podrían ser cubiertos por el país con exportaciones de diverso tipo.

Algo que se debería tener en cuenta al planear una política de acercamiento a la Cuenca del Pacífico, es, en primer lugar, el impulso del conocimiento mutuo; en segundo lugar, el país debería iniciar una estrategia de mayor participación en los diversos foros regionales.

Una de las condiciones fundamentales para despertar el interés en el país es la imagen de estabilidad económica que se pueda ofrecer, en la actualidad, América Latina como región ha despertado el interés de inversionistas por su imagen de estabilidad y recuperación económica y ha llegado a constituirse en un importante mercado (en expansión) en el contexto de los países subdesarrollados.

La experiencia chilena podría ser muy ilustrativa de la manera como debe planearse la estrategia de vinculación con la Cuenca del Pacífico, proceso que requiere políticas constantes y planificación de objetivos en el mediano y largo plazo, este proceso debería contar con la participación del sector privado, académico y del Estado⁶. Los mercados asiáticos de la cuenca del pacífico constituyen un reto para el Ecuador, reto que debe ser abordado y quizás alcanzado en el mediano plazo.

Hasta el momento, la relación del Ecuador con la Cuenca del Pacífico, ha tenido un carácter de marginal. Se debe destacar el hecho de que existe un elevado déficit de balanza comercial con Japón, debido a la naturaleza de los productos incluidos en el mismo, por parte del Ecuador, la oferta exportable es

⁵ El 1992 del total de exportaciones, el 41,59% correspondió a petróleo crudo, 21,52% a banano, 21,3% a productos del mar (fundamentalmente camarones), café, cacao y alrededor del 4%; como se ve alrededor del 85% de las exportaciones son productos primarios y materias primas. Los datos corresponden a la Memoria Actual 1992 del Banco Central del Ecuador.

⁶ La modernización del Estado debería tratar de establecer la metas nacionales a largo plazo, como paso previo la elaboración de políticas en materia económica, comercial y de integración interregional, regional y subregional.



sumamente reducida, compuesta en su mayor parte por productos primarios, mientras que por el lado del Japón, las ventas se componen mayoritariamente de equipos y maquinarias, automóviles y otros bienes manufacturados.

En 1992 se registró un incremento del 32,8% en el monto de las importaciones, incremento que se debió fundamentalmente a las compras de equipo electrónico, maquinaria, automóviles, equipo de comunicaciones, etc. En lo que se relaciona con las exportaciones hubo una disminución del 8% entre 1991 y 1992, debido fundamentalmente a la caída de los precios del petróleo y a la disminución en el volumen de las exportaciones de banano. Se mantiene una tendencia creciente al déficit de balanza comercial que en 1992 llegó a 221 millones de dólares y que, eventualmente, sería alentada por la actual política de apertura comercial.

El intercambio comercial del Ecuador con Corea del Sur, llegó en 1991 a 261 millones de dólares con una balanza comercial muy favorable al Ecuador (227 millones de dólares). El principal rubro de exportación fue el petróleo seguido del banano; en 1992, se registró un incremento de las exportaciones en un 36% (alcanzaron 332 millones de dólares), mientras que las importaciones bajaron a 14 millones de dólares, lográndose así una balanza comercial favorable al Ecuador en 318 millones de dólares. Las cifras para 1993 suponen un incremento de las importaciones, consecuencia del crecimiento de las compras de bienes del sector automovilístico y equipo electrónico. Sin embargo, parecía que se mantiene una tendencia al superávit de la balanza comercial. Dado su extraordinario potencial económico, y por el tamaño de sus mercados y la capacidad de compra de la población, es innegable que la cuenca del pacífico representa para el Ecuador, a mediano y largo plazo, una importante área para estrechar la colaboración y el intercambio. En ella se están desarrollando los flujos financieros de comercio y tecnología más dinámicos del mundo, elementos indispensables para el desarrollo de nuestro país.

Es lógico suponer que el Ecuador debería rediseñar su estrategia ante la Cuenca del Pacífico, para pasar de un simple espectador, a convertirse en un actor con real presencia en las decisiones políticas y económicas que se adoptan en la región. Para lograr que la penetración comercial de América latina y, más específicamente del Ecuador, en los mercados de la Cuenca del Pacífico, tenga mayor éxito habría que mejorar los niveles de productividad y competitividad mediante la aplicación de nuevos conceptos relacionados con la calidad total y el manejo de tecnología; la base para realizar estos cambios es la inversión y el desarrollo del capital humano mediante reformas en la educación y, desarrollo y adaptación de tecnología, aspectos que con la modernización del Estado deberían ser enfatizados.

Las nuevas realidades de la economía, y el peso cada vez mayor del agregado tecnológico y del conocimiento como componentes del costo final del producto hacen prioritaria la intervención estatal, en conjunción con el sector privado, en el desarrollo de estrategias de desarrollo y mejoramiento del capital humano.



La inversión en educación es un paso previo para cualquier estrategia de crecimiento que se planee en los inicios del tercer milenio.

Las tradicionales ventajas comparativas van relativizándose cada vez más frente al uso de tecnología y conocimiento. La dotación natural de factores ha perdido importancia como determinante en el proceso productivo. Las ventajas que se puedan obtener por medio de la manipulación del tipo de cambio y la aplicación de políticas salariales restrictivas, resultas efectivas en el mediano plazo, sin embargo, su efecto se pierde en el largo plazo al no corresponder a la realidad económica y comercial del mundo actual.

Paralelamente al proceso de modernización de la economía, el Ecuador debería considerar una estrategia de incremento de su presencia en la Cuenca del Pacífico, región que se encuentra inmersa en un dinámico desarrollo y que, en consecuencia, presenta mejores oportunidades que los mercados tradicionales del país, en los cuales se ha incrementado las restricciones. La penetración comercial del Ecuador en la Cuenca del Pacífico es un proceso que requiere un adecuado seguimiento a través de metas y objetivos de mediano plazo y con políticas coherentes de promoción comercial. Es necesario localizar nuevos nichos de mercado y tratar de diversificar la oferta exportable.

El Ecuador no puede seguir compitiendo, como estrategia de mediano plazo, con productos como el banano y el petróleo, pues varios países de la Cuenca son importantes productores de esos dos bienes (Filipinas ha conseguido captar casi todo el mercado japonés de banano e Indonesia coloca su producción petrolera en la región.). Como se puede apreciar, no se trata de un proceso simple ni que pueda dar frutos en el corto plazo. Un punto básico en este proceso es el cambio de mentalidad como país; el sector productivo y exportador debe plantearse como meta central el alcance de la calidad y el mejoramiento del nivel de competitividad y productividad de los bienes ecuatorianos. Como ejemplo de esto se podría citar a Chile, país que inició su incursión en el mercado de Japón a fines de la década de los setenta, sin embargo los resultados se alcanzaron sólo a mediados de los ochenta, en un proceso lleno de altibajos.

El Ecuador actualmente es proveedor de bienes de tipo primario, especialmente petróleo, bananos y ciertos productos de madera que se dirigen mayoritariamente a los mercados de Japón, Corea del Sur y Taiwán. Existe una tendencia a concentrar la actividad comercial del país en esas tres naciones. El comercio global con la Cuenca es apenas superior al 10% del total del Ecuador.

En el caso de las importaciones sucede un proceso similar; éstas provienen especialmente del Japón, Corea del Sur y Taiwán. Se trata fundamentalmente de bienes manufacturados, en especial automóviles, maquinaria industrial herramientas, electrodomésticos, computadores, equipo de comunicaciones y otros bienes con alto valor agregado.



Se mantiene la tendencia al comercio de tipo vertical (materias primas por bienes manufacturados con alto componente tecnológico). Esta tendencia difícilmente podrá ser revertida en el mediano plazo. Un ejemplo ilustrativo sería Chile, como se pudo ver en la mayor parte de las exportaciones chilenas al área del Asia- Pacífico están constituidas por bienes primarios elaborados agroindustriales.

Una estrategia válida para el Ecuador podría ser la incursión del país en los mercados de economías en transición, mercados en los que bien se podrían localizar nichos de mercado para bienes con un más alto valor agregado. Adicionalmente, por sus características, estos mercados podrían constituirse en punta de lanza del esfuerzo de promoción comercial del país en la región del Asia – Pacífico, esfuerzo que tome como base la calidad y adecuadas estrategias de “marketing” que reflejen un mayor conocimiento de las realidades de esos mercados.

Un país que no puede dejarse de lado en el esfuerzo de promocionar al sector externo es China. Las proyecciones de crecimiento del país y el mercado potencial que representa, son puntos importantes que deben ser tomados en cuenta. Hasta el momento, la vinculación comercial del Ecuador hacia China se ha hecho en forma marginal, con un muy escaso comercio bilateral, poco diversificado.

La expansión de china en el ámbito regional y mundial hacen que el incremento del intercambio bilateral y el mejoramiento de las relaciones de cooperación se transforme en uno de los objetivos que el Ecuador debería plantearse como parte de su plan de integración con los países que conforman la Cuenca del Pacífico.

Por otro lado, china es, en este momento, un importante socio del Ecuador en materia de cooperación técnica. Existen, igualmente, proyectos para la búsqueda de inversión en programas de desarrollo y en actividades productivas en el país.

La política comercial del Ecuador en la Cuenca del Pacífico

Durante la década de los ochenta se produjo una intensificación de los vínculos comerciales de América Latina con el grupo de los PARI y con algunos de los países de la ASEAN – 4, especialmente Malasia y Tailandia.

El crecimiento del comercio, y principalmente de las importaciones se debe a la competitividad en precio y calidad de los productos manufacturados en esos países, lo que ha tenido como consecuencia

El crecimiento del comercio, y principalmente de las importaciones, se debe a la competitividad en precio y calidad de los productos manufacturados en esos países, lo que ha tenido como consecuencia lógica un desplazamiento de los



ejes tradicionales de comercio de los países latinoamericanos. Sin embargo, parecería existir un desfase entre ese crecimiento de las importaciones y la contraparte en el rubro de exportaciones. En el mismo período, las ventas a las naciones asiáticas de la Cuenca, perdieron participación porcentual con relación a la composición global de la importaciones, debido a varios factores, entre los más importantes: la pérdida de competitividad de los productos manufacturados latinoamericanos frente a los asiáticos, la caída del consumo de ciertos productos primarios, la depresión de los precios de los productos primarios que Latinoamérica coloca en Asia. Pese a estos factores adversos, si se analiza por monto se puede determinar que existió un incremento de intercambio que no pudo alcanzar una expansión de similar dinámica que la que experimentó el comercio intrarregional (convertido en motor del crecimiento de las economías).

El caso Ecuador se enmarca plenamente en el panorama descrito. El país ha mantenido relaciones comerciales más bien restringidas y poco diversificadas en materia de intercambio comercial. Un hecho que podría resaltarse es la penetración en el mercado de Corea del Sur para el petróleo y el banano. Corea del Sur es en la actualidad uno de los principales compradores de crudo ecuatoriano. Este mercado se encuentra asegurado en el mediano plazo mediante contratos para colocación a futuro.

A excepción del mercado coreano, el Ecuador ha experimentado, desde la década de los ochenta, un significativo retroceso en la conquista de los mercados de la Cuenca del Pacífico. Taiwán, que fue un importante comprador de petróleo y banano ha disminuido notablemente sus compras; el comercio con China es aún marginal y casi no existe relación comercial bilateral con el resto de países de la región, muchos de los cuales, por el dinamismo de sus economías requieren una enorme variedad de bienes.

En los últimos años se han hecho varios intentos por establecer un intercambio comercial más activo con la región. Ese debería ser uno de los objetivos de la política en materia comercial, aprovechando las ventajas que presenta un mercado en constante expansión.

Dentro de la iniciativa de penetración comercial del Ecuador en la Cuenca del Pacífico, se han hecho varios esfuerzos durante los últimos dos años. La próxima apertura de un "Ecuador Trade Center"⁷ en Japón constituye un paso importante en ese sentido. De todas formas, hasta el momento se ha tratado más bien de esfuerzos aislados y no de una acción planificada con estrategias de mediano y largo plazo y con metas cuantitativas que puedan ser evaluadas. En esta materia de promoción de comercio y penetración en mercados

⁷ Los "Ecuador Trade Center" fueron establecidos mediante convenios entre el ministerio de Relaciones Exteriores y la Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR). Los convenios fueron suscritos en abril de 1993 y coincidieron con la asignación de funciones de promoción comercial al Ministerio de Relaciones exteriores luego de la decisión presidencial de no proceder al nombramiento de Agregados Comerciales. Hasta el momento existen "Trade Centres" en Miami, Hamburgo y Moscú; está prevista la apertura de uno en Japón.



completamente disímiles a los mercados tradicionales del Ecuador, convendría asimilar, guardando las peculiaridades de cada país, las experiencias de Chile y México. Los países latinoamericanos que más exitosamente han logrado captar una pequeña participación en el mercado de las naciones asiáticas de la Cuenca del Pacífico .

El establecimiento de relaciones diplomáticas entre el Ecuador y la República Popular China significó la ruptura de relaciones con Taiwán. Sin embargo, el Ecuador mantuvo una oficina comercial en Taipei que asumió la tarea de promocionar los productos ecuatorianos en ese mercado. Desgraciadamente, la falta de estrategias adecuadas de promoción y el cierre de esa oficina comercial debilitaron el crecimiento de un mercado en expansión.

A mi modo de ver, el establecimiento de relaciones diplomáticas con China Popular no debería significar el abandono de los intereses comerciales del país en Taiwán.

La base de esta estrategia comercial además de la comprensión de las características y las especificidades de los mercados debería contemplar la búsqueda de la máxima calidad y excelencia y el conocimiento certero de la oferta exportable que el país se encuentra en capacidad de entregar. Esto debería unirse a una estrategia de promoción comercial a través de redes de comercialización en las respectivas naciones y oficinas encargadas de la promoción comercial.

La creación de las redes de comercialización y los contactos dentro de los países, por las mismas características del medio, son mucho más difíciles de lograr que en Estados Unidos o en la Unión europea. Sin embargo, como lo demuestra el caso de Chile (el país exportador ofrece calidad, "marketing", servicio al consumidor), una vez conseguidas ofrecen márgenes de seguridad mucho más altos que aquellos que se obtienen en el resto del mundo.

La promoción comercial no puede en ningún momento desvincularse del desarrollo de la producción y del estímulo al sector exportador. Sin embargo, parecería que en el actual esquema de manejo existiría un desfase. El manejo de tipo de cambio ha restado competitividad a las exportaciones. Por otro lado, las políticas nacionales en materia de desarrollo tecnológico y modernización de la educación paulatinamente han sido relegadas. En el país subsiste la visión tradicionalista de considerar a la inversión en educación como un gasto⁸, que en los sucesivos programas de estabilización ha sido recortado. Además, el enfoque educativo prioriza programas que no están de acuerdo con las necesidades y objetivos de desarrollo en el país en el marco de un proceso de modernización y profundos cambios económicos y tecnológicos.

⁸ En el país aún no se ha desarrollado el concepto de invertir en el desarrollo del capital humano visto como base del crecimiento.



Si no existen políticas coherentes de desarrollo en materia educativa y de desarrollo tecnológico, difícilmente se podrá lograr el crecimiento y el desarrollo del país y mucho menos la vinculación más estrecha con los mercados externos, en especial, con aquellos que por sus características propias constituyen un reto para el Ecuador.

Paralelamente a las estrategias de promoción comercial y económica, se hace imprescindible la aplicación y el acceso a mecanismos de inserción política que contribuyen a reforzar la débil presencia del Ecuador en esa zona.

1. Las estrategias de inserción política del Ecuador en la Cuenca del Pacífico

La política exterior ecuatoriana tradicionalmente relegó a un plano secundario a sus relaciones con los países de la Cuenca del Pacífico. La presencia diplomática ecuatoriana en la región podría considerarse reciente y concentrada en su parte norte (Corea del Sur, Japón y China).

Las necesidades de cambio de esta visión han venido dadas por la cada vez más activa participación y peso político y económico que los países de la Cuenca del Pacífico han alcanzado en los diversos escenarios mundiales.

Los esfuerzos de la política exterior del Ecuador en su relación con la Cuenca del Pacífico son recientes. A fines de la década de los ochenta se empezaron a aplicar estrategias de inserción y mejoramiento de las relaciones con la región. El Ecuador no estuvo entre los primeros países latinoamericanos que implementaron una política de este tipo; ejemplos como los de Chile y México, que han desplegado una extensa actividad diplomática en la región y han llegado a consolidar su posicionamiento a través de una red de embajadas, oficinas consulares y de promoción económica en la mayoría de países de la Cuenca. Más recientemente, el Perú ha emprendido una estrategia política que podía considerarse exitosa: el presidente Fujimori ha visitado la región en cuatro ocasiones. Como consecuencia, el Perú ha logrado el mejoramiento del comercio y un importante incremento de la inversión proveniente, especialmente, de China y Japón, en varias de las empresas estatales recientemente privatizadas en el marco del proceso de reformas y modernización aplicado por el gobierno peruano.

Volviendo al caso del Ecuador, habría que señalar que limitaciones de distinto tipo, en especial económicas, dificultan la acción del país. Entre los esfuerzos más importantes que se podrían resaltar está la apertura de la embajada en Malasia, país considerado estratégico a nivel regional, como centro desde el cual se podría impulsar la actividad económica y diplomática del país entre los países de ASEAN-4 y las economías de transición de Vietnam, Camboya, Myanmar, India, Bangladesh.



Paralelamente se ha planificado la acción de los “Trade Center” y la intensificación de las visitas de misiones empresariales que promuevan la comercialización de productos ecuatorianos.

2. Ecuador frente a los organismos regionales de cooperación

En la actualidad, el Ecuador no es miembro de ninguno de los organismos establecidos en el marco de la Cuenca del Pacífico.

El trabajo de la Comisión Ecuatoriana para la Cuenca del Pacífico, se encuentra paralizado desde hace dos años, hecho que explicaría la falta de políticas adecuadas sobre la promoción del país en la región. A continuación se analizan las perspectivas del Ecuador en algunos de los foros regionales y las posibilidades concretas que el país tiene en los mismos.

2.1. La APEC

El Ecuador debería plantearse como estrategia de mediano plazo, su ingreso como miembro de la Conferencia de Cooperación Económica del Asia-Pacífico, foro intergubernamental que ha adquirido enorme trascendencia en la región. Su propósito fundamental es la creación de una zona económica de la Cuenca del Pacífico mediante un proceso de liberalización e integración económica. La actividad de la APEC se canaliza a través de su secretaría permanente.

Hasta el momento, dentro de Latinoamérica, solo México y Chile son miembros de la APEC, aunque existe la intención de Perú de ingresar; este organismo está destinado a transformarse en eje de vinculación de la región con la Asia-Pacífico y que como ya se expresó en la reunión celebrada en Bobor, Indonesia, podría convertirse en una zona de libre comercio que abarcara las dos orillas de Océano Pacífico. En la actualidad, constituye el foro más importante a nivel regional. Por las características de su composición tripartita (involucra a los sectores estatal, privado y académico) ha llegado a desarrollar una visión mucho más precisa y específica de lo que la Cuenca del Pacífico tiene que llegar a ser en el futuro.

Dentro de la política exterior ecuatoriana se vuelve indispensable el reforzamiento de las relaciones con los diferentes países de la Cuenca. Hasta el momento, el eje de las relaciones exteriores y de las políticas aplicadas por el país, ha sido sus relaciones con los Estados Unidos, Comunidad Europea, el Pacto Andino⁹ y, en menor medida el resto de América Latina. Esta vinculación debe plantearse como objetivo en el mediano y largo plazo y debería iniciarse

⁹ Desde la puesta en vigencia de la Zona de Libre Comercio con Colombia, en octubre de 1992, se ha experimentado un acelerado crecimiento del intercambio bilateral. Se calcula que para 1994, según el Instituto de Comercio Exterior de Colombia INCOMEX, se habría producido un incremento del comercio de alrededor del 200% comparado con las cifras de 1992. En 1994, las exportaciones ecuatorianas a Colombia habrían superado los 250 millones de dólares y las importaciones se acercarían a los 300 millones de dólares, con lo cual el Ecuador ha pasado a ser el quinto socio comercial de ese país.



en la forma más temprana posible. No hay que olvidar que varios de los países latinoamericanos iniciaron su estrategia de acercamiento hace 10 o 15 años (caso de Chile).

Una razón fundamental que justifica la necesidad de la reorientación de la política exterior hacia la región, es la disminución de la dependencia (relaciones de interdependencia asimétrica) que mantiene el Ecuador con los Estados Unidos (con una tendencia creciente) y con la Comunidad Europea (tendencia decreciente). Es necesario que la política exterior ecuatoriana se plantee como objetivo la diversificación de los intereses del país entre los tres grandes bloques que, eventualmente, dominarían el panorama económico y político en las próximas décadas¹⁰. En esa medida, constituye un importante ejemplo la política seguida por Chile, que ha sido recientemente adoptada por Perú, Bolivia y Costa Rica.

Un factor que debe ser tomado en cuenta es la limitación de recursos logísticos y económicos que impiden una acción más dinámica y agresiva en este esfuerzo de vinculación. En este caso, podría plantearse la posibilidad de, en unión de otros países de la región, emprender acciones conjuntas en los campos político y comercial. Esta acción podría canalizarse, por ejemplo, a través del Pacto Andino, lo cual, a su vez, daría más peso a la negociación. Sin embargo, debe tomarse en cuenta que países como el Japón casi no han dejado margen para la negociación en bloque y privilegian la negociación bilateral.

Punto importante para lograr el éxito en la aplicación de estas políticas, será darle la continuidad necesaria. Para ello, resulta indispensable el desarrollo de mecanismos dentro y fuera de Cancillería. En el primer caso, es esencial que se cree un Departamento o División especializada en el Asia-Pacífico; preparador de personal conocedor de la región, revivir la Comisión de la Cuenca del Pacífico y darle un rol protagónico en la elaboración y negociación de políticas. En lo externo se requiere desarrollar la conciencia nacional sobre la necesidad de que el Ecuador se relacione más estrechamente con su natural "Hinterland" a través del Océano Pacífico.

El resto de organismos regionales que tiene su base en los países de la Cuenca del Pacífico, tales como ASEAN, Grupo Económico del Sudeste Asiático, Grupo del Mar Amarillo, etc, tienen un carácter mucho más restringido y regional que se limita a los países asiáticos de la Cuenca y en ciertos casos extiende su alcanza a Australia y Nueva Zelanda. Esta es la razón por la cual el Ecuador tendrá como centro de acción de su política exterior en relación a la Cuenca del Pacífico, su incorporación a la APEC. Para ello es indispensable

¹⁰ Existen varios planteamientos contrarios a la eventual consolidación de los tres grandes bloques económicos. En la región del Asia-Pacífico, el crecimiento de la economía China y la existencia de elites étnicamente vinculadas a esa nación en los países de Sudeste Asiático, serían factores que coadyuvarían a la formación de la denominada "Gran China" que, además, incluiría a Taiwán y Hong-Kong (que desde enero de 1997 pasará a manos de China).



que cumpla ciertos requisitos como participación y presencia política constante durante cinco años; importante presencia comercial; presencia diplomática. En consecuencia, si se empezase ahora una acción más dinámica en la región, en el año 2000 sería factible que el Ecuador se integrase a la APEC. En materia comercial, como se ha señalado, el proceso requiere plazos más largos.

Por otro lado, El Ecuador se ha integrado al SIDTEC, un sistema de información en materia comercial, establecido originalmente por algunos países del sudeste asiático y que tiene su sede en Malasia. Se considera que la inclusión en este mecanismo facilitará el incremento de los nexos en materia comercial y los esfuerzos que realiza el Ecuador para promover sus exportaciones.

2.2 Estrategias de corto, mediano y largo plazo

El primer paso en la plena incorporación del Ecuador a la Cuenca del Pacífico es la relación a nivel político. La vinculación económica comercial se intensificará en una segunda etapa y requiere un cambio completo en la mentalidad de los sectores público y privado. La penetración en uno de los mercados más difíciles y exigentes del mundo requiere la aplicación de conceptos como la calidad total, y el desarrollo de una mentalidad empresarial basada en la eficiencia y competitividad reales que fije sus metas en el mediano y largo plazo.

En el plano comercial se abrirá "Ecuador Trade Center en Japón. Pese a los esfuerzos, la presencia diplomática y comercial del país es aún marginal, incluso si se le compara con el resto de países de América Latina.

Entre los escollos que deben superarse en materia comercial, está la limitada de la oferta exportable. Esto es algo que difícilmente podrá cambiar en el mediano plazo, si no se emprenden acciones inmediatas, tales como el impulso, en una primera fase, al desarrollo de la agroindustria.

El modelo de desarrollo económico que sigue el país debería reorientarse al fomento del sector productivo, en especial el industrial, de forma que pueda responder a los retos de un mundo en fase de transición. No hay que olvidar que el futuro del comercio a nivel mundial tendrá su base en los mercados de bienes industrializados, factores como la dotación de recursos naturales, antes trascendentales, han perdido validez frente a otros como la preparación y tecnificación de la mano de obra (necesidad de incremento de la inversión en educación, salud); la revolución en comunicaciones e informática que ha dado lugar a la telemática y la incorporación de tecnología y altos niveles de valor agregado en los bienes finales que los países venden al mundo. La posición de los países que basan su economía en el sector primario se deteriorará aceleradamente en los próximos años. La tendencia mundial apunta a la caída de los precios de materias primas en los mercados internacionales. En consecuencia se torna indispensable que el Ecuador replantee sus metas como



productor y exportador y el desarrollo de mercados y modos de producción alternativos.

Si algo se puede aprender del modelo asiático-Pacífico de desarrollo del sector productivo, es el impulso que ha brindado el Estado al ser quien ha establecido las pautas y los objetivos de cada uno de los países que conforman el área. Es innegable que cada uno de ellos tiene muy claras las metas que como nación se han trazado. El Ecuador carece hasta el momento de objetivos nacionales claramente definidos. Aún no existe un proyecto de nación y de las proyecciones del país en el cambiante esquema internacional. Para la definición de los objetivos nacionales se deberá tomar en cuenta las condiciones internacionales y la manera en que un Estado como el ecuatoriano puede interactuar en el escenario internacional mediante la forja de alianzas interlineales con los diversos agentes internacionales, estatales y no estatales.

Para ello es fundamental la priorización de la inversión en infraestructura y en educación, pues sólo en una sociedad con estándares educativos elevados se consigue el progreso económico. Es indiscutible que en países como Chile, el crecimiento económico no es producto tan sólo de la utilización de un modelo determinado de desarrollo, sino también del nivel educativo elevado en la mayoría de la población¹¹.

Es necesario que en el actual contexto de restricciones impuestas por los países que han sido el mercado tradicional del Ecuador, se trate de desarrollar, en base de estrategias de corto y mediano plazo, nuevos mercados. En este momento existe el caso concreto del banano, la capacidad exportadora del país es muy superior a aquella que puede colocar, mientras que en la Cuenca del Pacífico se podrían ubicar nuevos nichos de mercado. Un fenómeno similar ocurre con el petróleo. En la actualidad, Corea de Sur es el segundo importador de petróleo ecuatoriano luego de Estados Unidos.

Otro punto importante en el desarrollo de nexos de tipo económico, es la posibilidad de atraer inversión para el sector productivo. Algunas de las reformas implantadas en la economía facilitarán que este proceso se produzca, especialmente a través de la inversión en algunas de las empresas que podrían pasar al sector privado.

Hay que destacar el gran potencial que presenta la incorporación del Ecuador a los diversos foros de la Cuenca del Pacífico por lo cual es una alternativa válida para el desarrollo del sector externo y para lograr una mayor integración del país al mundo.

¹¹ La Experiencia chilena de desarrollo de los recursos humanos se remonta a inicios del siglo XX. Las universidades chilenas se han caracterizado por su alto nivel y por el establecimiento de vínculos con centros de estudio de Europa y Estados Unidos. Concomitantemente se ha dado un proceso de promoción de la excelencia que ha incidido en altos niveles de preparación y rendimiento.



Conclusiones

Como resultado sobre la viabilidad de la participación más activa del Ecuador en los escenarios regionales de la Cuenca del Pacífico, he llegado a las siguientes conclusiones:

1. Los procesos de complementación e integración económica en la región del Asia – Pacífico se han logrado básicamente a través del desarrollo de mecanismos de mercado sin integración regional institucional.
2. Pese al desarrollo del comercio intrarregional y la complementación industrial horizontal y vertical, la región depende en gran medida de mercados externos, particularmente de los Estados Unidos. En consecuencia, los bloques regionales que surjan de un proceso de integración más foral, no serán bloques cerrados, pues su costo económico y comercial sería demasiado alto. Se podría hablar de un paso de los “stumbling blocks” a procesos más identificados con lo que se ha denominado “building blocks”.
3. La marcha de la integración con un carácter regional que englobe las dos orillas del Pacífico deberá enfrentar serios problemas derivados de diferentes concepciones económicas, comerciales y culturales. La diversidad de desarrollo entre las economías de la región, puede dar lugar a una dicotomía. Por un lado, podría constituirse en uno de los puntos débiles para el logro de una integración más dinámica; por el otro lado, esas diferencias podrían ser la base de un proceso de complementación económica.
4. De no llegarse a un acuerdo que englobe la región, es posible que se trate de desarrollar un organismo regional en el Asia - Pacífico que pueda servir de contrapeso al NAFTA y a la Unión Europea.
5. La dinámica de las economías de Asia - Pacífico ha motivado que éstas se transformen en impulsadoras del crecimiento de la economía mundial. Esto ha dado ocasión a un nuevo fenómeno, el salto de varios países de una etapa del subdesarrollo al desarrollo, proceso que revistió características diferentes a procesos similares en otras regiones del mundo.
6. El modelo de crecimiento del Asia – Pacífico, caracterizado por la transferencia de procesos tecnológicos de un país al otro y el desarrollo de capital humano como base de la expansión de las economías podría constituirse en un paradigma para muchos países en desarrollo.
7. La modernización de la economía y la iniciación de una nueva etapa de desarrollo, ha posibilitado la aplicación de nuevos principios económicos. En especial, el replanteamiento de la importancia de los factores productivos, la dotación natural de recursos ha perdido relevancia frente



a la tecnología, el desarrollo de capital humano y los costos ecológicos (ventajas competitivas).

8. Como consecuencia de lo enunciado en el párrafo anterior, ciertos modelos y esquemas económicos que priorizan la dotación de los factores tradicionales de producción (Hescher – Ohlin, ventajas comparativas) han perdido gradualmente su relevancia frente a las nuevas realidades de la economía mundial.
9. La consideración de los costos ecológicos en la implementación de nuevos modelos productivos es un punto fundamental que debe ser considerado. En especial, América Latina debe tratar de evitar que la región sea el escenario en que se pongan en marcha procesos depredatorios del medio ambiente que han sido prohibidos en países de mayor desarrollo. Los gobiernos deben asumir su compromiso con las futuras generaciones y la preservación del medio.
10. América Latina, gracias a las reformas implantadas en su economía y al proceso de apertura basado en la aplicación de un modelo de regionalismo abierto, podría obtener beneficios de una más estrecha vinculación con los países asiáticos de la Cuenca del Pacífico.
11. La presencia política y económica del Ecuador en la Cuenca del Pacífico ha sido sumamente limitada hasta el momento. Ecuador no forma parte de ningún organismo de la región; por otro lado, su presencia diplomática es sumamente restringida. Todos esos factores han contribuido a dificultar una mejor inserción del país en la Cuenca del Pacífico.
12. Las estrategias de promoción comercial y de afianzamiento de la presencia diplomática del país en la Cuenca del Pacífico no tendrán resultados óptimos si no se planifican con base en estrategias de largo plazo que tengan como fundamento objetivos nacionales de diversificación de sus mercados y de incremento de su presencia en una de las zonas de más dinámico crecimiento del mundo. Factores como la calidad total, marketing y seguimiento al consumidor, mano de obra instruida y uso de nuevas tecnologías, coadyuvarán a una actuación más competitiva del país en los mercados internacionales.
13. Las experiencias de inserción diplomática y comercial de Chile planificadas con base en estrategias de largo plazo y de la actuación del Estado como impulsor de la actividad económica de un sector privado que se caracteriza por su eficiencia y competitividad, pueden constituirse un ejemplo para el Ecuador.
14. El proceso de diversificación y ampliación de mercados basado en la optimización del comercio exterior chileno, gracias a mayor calidad y competitividad, son factores que han contribuido a reducir la tradicional



dependencia de los mercados que caracteriza a la mayoría de naciones latinoamericanas, lográndose así una distribución equitativa del comercio entre los principales mercados mundiales.

15. Las nuevas exigencias y condiciones de la economía internacional hacen indispensable que los Estados contemplen la inversión en el desarrollo del capital humano y desarrollo de tecnología como paso importante para lograr el desarrollo.