



Facultad de Ciencias Económicas

MONOGRAFÍA

Previo a la obtención del título de:

ECONOMISTA

Tema:

**Análisis e Incidencia de la masiva importación proveniente
de Asia a la Economía Ecuatoriana: Período 2002-2006**

Realizado por:

Yadira Mariela Arteaga Estrella

Director:

Ing. Raúl Carpio Portilla

Guayaquil – Ecuador

2007

Dedico este trabajo a mi hijo el
fue mi motivo principal de
retornar a la universidad,
después de muchos años de
ausencia y nunca desmayo en
alentarme y decirme que si lo
lograría, para continuar adelante
y ser cada día mejor.

Kevin Moisés Almeida Arteaga

Doy gracias a dios, por haberme brindado una segunda oportunidad.

A mi esposo , Santiago por todo su apoyo incondicional, sin ellos no hubiere sido posible retornar.

A mi hijo Kevin por entender y comprender que esos momentos sin el han sido para avanzar.

A mis padres Alfredo y Gloria un pilar fundamental en mi vida, aquí esta el titulo que les debía hace muchos años. Gracias a sus sabios consejos comprendí que todo lo que se inicia se debe culminar y nunca es tarde para empezar.

A mis hermanos, sobrinos y familia política, familiares, profesores, amigos, director de mi tesis.

La verdad es que no concluiría en agradecer, gracias a todo el apoyo recibido, y a ese nuevo reto en mi vida llamada universidad

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1-2
---------------------	------------

CAPÍTULO I

1. ANTECEDENTES DE LA IMPORTACIÓN DE BIENES ASIÁTICOS	3-28
--	-------------

- 1.1 Antecedentes del Comercio de Bienes Asiáticos en el Ecuador
- 1.2 Los países Asiáticos que realizan negociaciones con Ecuador
- 1.3 Características de los Bienes Asiáticos Importados
- 1.4 Los principales productos que se importan
- 1.5 Los principales compradores de Bienes Asiáticos en Ecuador

CAPÍTULO II

2. GENERALIDADES DE LA COMERCIALIZACIÓN DE BIENES ASIÁTICOS (2002-2006)	29-54
--	--------------

- 2.1 La Comercialización de Bienes Asiáticos según el tipo de producto
- 2.2 Las Preferencias de los Consumidores
- 2.3 El Proceso de Importación: El Marco Legal
- 2.4 La carga impositiva de los bienes importados desde Asia.
- 2.5 Los Sectores Productivos afectados por la Comercialización de Bienes Asiáticos

CAPÍTULO III

3. ANÁLISIS DE CIFRAS DE LA IMPORTACIÓN DE BIENES ASIÁTICOS EN EL ECUADOR: 2002-2006 **55-81**

- 3.1 Análisis de la importación de Bienes Asiáticos en la Economía Ecuatoriana:
2002 -2006
- 3.2 Los Bienes Asiáticos y la Balanza Comercial: 2002-2006
- 3.3 Análisis comparativo de los precios de los bienes nacionales y los bienes Asiáticos
- 3.4 La ventaja comparativa de los bienes Asiáticos.

CAPÍTULO IV

4. PERSPECTIVAS DE LA IMPORTACIÓN DE BIENES ASIÁTICOS EN LA ECONOMÍA ECUATORIANA **82-106**

- 4.1 La Importación de Bienes Asiáticos en el Mediano Plazo.
- 4.2 La aplicación de normas que controlen el ingreso de Bienes Asiáticos para evitar el exceso de importaciones.
- 4.3 Medidas destinadas a combatir el Contrabando
- 4.4 El cambio de mentalidad hacia el consumo de bienes de producción nacional

Conclusiones y Recomendaciones **107-108**

Bibliografía **109**

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo monográfico trata de investigar las causas de la masiva importación de bienes asiáticos en el Ecuador, ya que mientras el mundo entero mira al gigante asiático con gran temor, los países asiáticos miran al mundo como una gran oportunidad. En ese sentido, Asia representaría una amenaza para el sector productivo ecuatoriano además de un reto para diversificar las exportaciones y conquistar este mercado gigantesco.

El comercio bilateral Ecuador-Asia se traduce, en general, en un déficit comercial que se ha mostrado constante durante la última década. Las causas del déficit comercial con Asia son las siguientes: la fuerte disminución de las exportaciones de banano, la escasa participación y diversificación de otros productos y la creciente importación de productos asiáticos al Ecuador.

Los principales productos que componen el flujo de exportación al mercado asiático son: banano, camarones y langostinos, aletas de tiburón, harina de pescado, botones de tagua, madera y moluscos. Cabe señalar que la exportación de banano hacia el mercado asiático se ha reducido en los últimos años debido a la sobreoferta (Asia produce banano en cinco provincias del sur y con un crecimiento de 16% anual) y a los precios (el banano asiático vale 50% menos que el ecuatoriano).

Por otra parte, los principales productos que componen el flujo de importación desde Asia, son: juguetes y artículos navideños; aparatos eléctricos y electrónicos; calzado, cuero y sucedáneos; textiles, neumáticos, cerámica, productos químicos. Las crecientes importaciones desde Asia son motivo de preocupación para el sector productivo del país, por cuanto la industria nacional no podría competir en términos de precio. Y entre los sectores más afectados

con la invasión de productos asiáticos se encuentran: calzado, cuero y sucedáneos; textiles; neumáticos y artículos de caucho; y artículos de cerámica.

Además, la mayor presencia de empresas multinacionales y transnacionales y las constantes innovaciones tecnológicas en el mundo han permitido que Asia se inserte en la dinámica de la globalización.

Por ello el presente estudio, trata en el capítulo I sobre los antecedentes del comercio de bienes asiáticos en el Ecuador, los principales países asiáticos que realizan negociaciones con Ecuador, las características que poseen los bienes asiáticos importados, los principales productos que se importan desde Asia, y los principales compradores de bienes asiáticos en Ecuador.

El capítulo II analiza: la comercialización de bienes asiáticos según el tipo de producto, las preferencias de los consumidores, el proceso de importación y su marco legal, la carga impositiva de los bienes importados, y los sectores productivos afectados por la comercialización de bienes asiáticos.

En el capítulo III se expone un análisis de la importación de bienes asiáticos: en el período 2002-2006, incluyendo un estudio de la balanza comercial, un análisis comparativo de los precios de los bienes nacionales y los bienes asiáticos y la ventaja comparativa de los bienes asiáticos.

En el Capítulo IV se presenta las perspectivas con respecto a la situación a mediano plazo de la importación de bienes asiáticos en el Ecuador, la aplicación de normas que controlen el ingreso de bienes asiáticos para evitar el exceso de importaciones, las medidas destinadas a combatir el contrabando y el cambio de mentalidad hacia el consumo de bienes de producción nacional.

CAPÍTULO I

ANÁLISIS E INCIDENCIA DE LA MASIVA IMPORTACIÓN PROVENIENTE DE ASIA A LA ECONOMÍA ECUATORIANA: PERÍODO: 2002-2006

1.1. ANTECEDENTES DEL COMERCIO DE BIENES ASIÁTICOS EN EL ECUADOR

Los Países Asiáticos poseen una historia de las más antiguas en el mundo. Su pueblo en conjunto ha creado una cultura de grandeza, y tiene una gloriosa tradición revolucionaria. En los últimos veinticinco años, China por ejemplo, pasó de ser un país bajo las circunstancias de bloqueo exterior y aplicación de una economía planificada, a otro que dirige la construcción, en las condiciones de apertura al exterior y el desarrollo de la economía de mercado socialista. En base de sólidos conceptos teóricos y la dirección del Partido Comunista de China (PCCh), esta nación, ha logrado hoy en día, un importante posicionamiento en el mundo. El futuro de China esta estrechamente vinculado a su futuro¹.

Las civilizaciones orientales, rebosantes aún de tradiciones vivientes y un lejano pasado, son dignas de estudio si se les concede la necesaria atención. En la actualidad, el conocimiento de Oriente es considerado a nivel universitario de absoluta necesidad, miles de estudiantes siguen cursos sobre diversas disciplinas orientales. Esta enseñanza tiene una finalidad práctica: sociológica, económica, política e histórica. Este opúsculo describe y analiza el orden político en China, su civilización y su gobierno. Es una aproximación occidental a la cultura oriental, promueve un lazo de unión entre ambos mundos. No siempre resulta fácil apreciar y comprender los valores o ideas de una cultura distinta.

¹ *Sistema Político Constitucional de China, Editors S.A., Barcelona 1991.*

La ciencia moderna no es toda la ciencia en general. Cuando Europa se ahogaba en la ignorancia, en China se realizaban descubrimientos que cambiarían al mundo. La tecnología china fue, desde el siglo V, una de las más innovadoras; cabe citar la obtención del primer explosivo por vía química –la pólvora de cañón-, el empleo del compás magnético –la brújula-, la invención de la imprenta y el papel, el descubrimiento de la seda, de la porcelana, etc. Los chinos tienen enraizada la noción de progreso. En la historia de China nunca hubo una “edad de oscurantismo”. El progreso técnico y cultural de China, ha continuado siempre al mismo ritmo, un ritmo lento, pero permanente. La civilización china ha sido una de las menos religiosas de todas las conocidas, aunque, por otra parte, el trasfondo supersticioso de la misma fue considerable. China es una civilización secular por antonomasia. No han tenido guerras por diferencias religiosas como en Europa, porque el chino cree que cualquier religión o filosofía encierra en todo caso algún elemento de verdad. Las tres religiones chinas -confucianismo, budismo y taoísmo- se unen, de hecho, en una especie de sincretismo religioso, del que la metafísica está prácticamente ausente.

A partir del siglo XVI se produjo un estancamiento de las ciencias orientales, y por otro lado, la rápida evolución de las técnicas científicas occidentales. Los grandes descubrimientos científicos y tecnológicos de la modernidad, se han dado en occidente.

La invención de la máquina de vapor por James Watt en 1776 se incorporó a todos los procesos manufactureros y transformó el transporte terrestre y marítimo; Alexander Graham Bell fue el primero en establecer una comunicación telefónica entre Boston y Providence en 1876; el automóvil fue inventado en Alemania en el año 1886 por Carl Benz, este invento no sólo cambió la forma de vivir en las ciudades, sino que se convirtió en el producto industrial por excelencia; William Shockley inventó el transistor en 1947, produciéndose la revolución electrónica; en 1955, el científico hindú Narinder Kapany, descubrió las potencialidades de la fibra óptica, esto impulsó la

revolución de las comunicaciones. Estos hallazgos –y muchos otros- cambiaron la forma de vivir, actuar y pensar del hombre occidental. Esta incesante búsqueda de nuevas técnicas y métodos de producción, se debe, a la acuciante necesidad del hombre occidental, de someter en su provecho a las fuerzas de la naturaleza.

La historia moderna de China es diferente. A comienzos del siglo XVIII China se cierra a la penetración del cristianismo y el comercio europeo. En 1830 el país se mantenía aislado de toda influencia exterior. Esto se debe, al estilo habitual de introversión de los orientales. Sin embargo, China fue invadida por los extranjeros. Gran Bretaña, Francia, Portugal, etc, se dividieron el país en zonas de influencia económica, y obtuvieron la concesión de “territorios arrendados”. Entre 1896 y 1898 el mercado chino se convirtió en un campo de competencia de empresas financieras, comerciales e industriales europeas. Esto convirtió a China en un estado semi colonial y semi feudal.

Las dinastías ejercieron el poder en China, desde la más remota antigüedad hasta 1911, en que se produjo la revolución liderada por Sun Yat Sen que proclamó la República de China. Pese a esto, la invasión japonesa y la guerra civil frenaron cualquier intento de desarrollo.

El Partido Comunista de China, bajo el liderazgo de Mao Tse-tung, llevó a cabo una revolución para liberar al país del yugo del colonialismo y el feudalismo. Lo cual se consiguió en 1949, cuando se proclama la República Popular de China. Recién en esa fecha, sucede algo parecido en China como en las revoluciones liberales occidentales del siglo XVIII que abolieron los regímenes monárquicos. La China de la actualidad tiene tan solamente 57 años como república.

Hace 200 años le preguntaron a Napoleón qué pensaba de China. El emperador respondió: "Allí duerme un gigante. Dejémoslo que duerma, porque cuando despierte se moverá el mundo entero". China despertó, y ha sido

mediante esta ideología política y económica, con la cual marchan hacia el desarrollo y progreso.

El Gobierno chino decidió, en 1978, realizar la reforma del sistema económico; al mismo tiempo, empezó a poner en práctica la política de apertura al exterior de manera planificada y paso a paso. A partir de 1980, se establecieron cinco zonas económicas especiales. Tres se encuentran en la provincia de Guangdong: Shenzhen, Zhuhai y Shantou; una en la provincia de Fujian: Xiamen (Amoy). La quinta es la provincia de Hainan. En 1984, se abrieron al exterior 14 ciudades costeras: Dalian, Qinhuangdao, Tianjin, Yantai, Qingdao, Lianyungang, Nantong, Shanghai, Ningbo, Wenzhou, Fuzhou, Guangzhou, Zhanjiang y Beihai. Luego de 1985, se abrieron sucesivamente los deltas del Changjiang y del Zhujiang, la región triangular del sur de Fujian, las penínsulas de Shandong y Liaodong, la provincia de Hebei y la región autónoma de la etnia zhuang de Guangxi. Estas zonas económicas abiertas forman la franja económica abierta del litoral. En 1990, el Gobierno chino decidió explotar y abrir la nueva zona de Pudong, en Shanghai, y un grupo de ciudades a orillas del río Changjiang, formando una franja de apertura en la cuenca de este río con la nueva zona de Pudong como "cabeza de dragón". En 1992, decidió abrir un grupo de ciudades de las fronteras y todas las capitales de provincias y regiones autónomas del interior, y en algunas ciudades grandes y medianas estableció 15 zonas libres de derechos aduaneros, 32 zonas de desarrollo industrial económico y tecnológico y 53 zonas de desarrollo industrial de altas y nuevas tecnologías. De este modo se configuró un contexto de apertura al exterior omnidireccional y de múltiples estratos, que integra el litoral, las orillas del río Changjiang, las zonas fronterizas y las interiores del país. Como se ejecutan diferentes políticas preferenciales, estas zonas abiertas al exterior desempeñan el papel de "vitrina" y difusor en los siguientes aspectos: desarrollar la economía orientada hacia el exterior, ganar divisas mediante las exportaciones e introducir tecnologías avanzadas.

En las cinco zonas económicas especiales se aplican políticas y administraciones especiales. Tomando como lo principal el procesamiento de productos y las exportaciones, se combinan la ciencia, la industria y el comercio. Las zonas económicas especiales han acumulado experiencias para que el país abra el mercado internacional en cuanto a la inversión foránea y al desarrollo del comercio con el exterior. En los últimos años, estas zonas están a la cabeza en China y juegan un papel ejemplar en la creación estructural, la elevación de ramas industriales y la ampliación de la apertura. En 1999 las empresas de altas y nuevas tecnologías de Shenzhen se convirtieron en las más prometedoras de la ciudad. La producción de este sector alcanzó un valor de 81.980 millones de yuanes, cifra que representa el 40,5 por ciento del valor total de la producción industrial del municipio. Este éxito ha colocado a dicho sector entre los primeros puestos del país.

Desde su establecimiento en 1992, tanto en la inversión de fondos foráneos como en la promoción del desarrollo económico de las orillas del río Changjiang, la nueva zona de Pudong ha logrado un desarrollo vertiginoso. El Gobierno chino ofrece políticas de más tratos preferenciales a los empresarios del exterior establecidos en Pudong: además de la reducción y exención de impuestos aduaneros, industriales, comerciales y sobre la renta de las zonas de explotación económica y tecnológica y algunas zonas económicas especiales, pueden administrar organismos financieros y desarrollar el sector terciario; Shanghai puede manejar bolsas de valores; se le han ampliado los derechos de examen y autorización de las inversiones; los bancos de inversión foránea gestionan con renminbi. En 1999 el valor de producción industrial de la nueva zona de Pudong llegó a 145.000 millones de yuanes y su Producto Bruto Interno, a 80.000 millones de yuanes. Hay 78 entidades financieras de inversiones foráneas y chinas en Lujiazui, de Pudong. De ellas, 24 bancos de inversiones foráneas han logrado la autorización para negociar con renminbi. Las 5.900 empresas de inversión foránea, cuya aportación global es de unos 30.000 millones de dólares, y las más de 5.000 empresas nacionales, cuyo capital social conjunto asciende a unos 20.000 millones de yuanes, constituyen

la fuerza vertebradora de la industria automovilística y de la de sus piezas y componentes, así como de las industrias de microelectrónica, de telecomunicaciones, de electrodomésticos, de medicamentos biológicos y de productos ópticos, mecánicos y eléctricos. Más de 60 países y regiones están llevando a cabo diferentes proyectos en la zona. La función de Pudong como foco de radiación del desarrollo y su papel de "cabeza del dragón" son cada vez más visibles.

La apertura al exterior impulsa enormemente el desarrollo del comercio exterior de China. En 1999, el monto global de importaciones y exportaciones llegó a 360.650 millones de dólares, 318 veces el de 1950, que fue de 1.130 millones de dólares, y 16,5 veces el de 1978. El comercio exterior de China pasó del trigésimo segundo lugar en 1978 al noveno del mundo en 1999.

En estos últimos 21 años, el comercio con el exterior de China ha registrado cambios enormes. Primero, la composición de mercancías de importaciones y exportaciones mejora sin cesar. Entre las mercancías exportadas, la proporción de los productos primarios como los alimentos, los productos agrícolas y secundarios y el petróleo crudo descendió del 53,5 por ciento en 1978 al 10,2 por ciento en 1999; la de los productos industriales acabados subió del 46,5 por ciento en 1978 al 89,8 por ciento en 1999. Sobre todo, aumentaron rápidamente las exportaciones de productos mecánicos y eléctricos, de 1.410 millones de dólares en 1980 a 77.000 millones de dólares en 1999. Segundo, las empresas con inversiones foráneas se convirtieron en punto de incremento del comercio con el exterior de China. En 1981, el volumen de exportaciones de las empresas con inversiones foráneas ocupó el 0,1 por ciento del global de exportaciones de China y el de importaciones, el 0,5 por ciento. En el año 1999, el de exportaciones de las empresas con inversiones foráneas representó el 45,5 por ciento y el de importaciones 51,8 por ciento.

Tercero, China va pluralizando sus mercados internacionales. En 1980, el número de países y regiones que tenían relaciones de comercio con China fue

alrededor de 180, y en 1999 llegó a 228. Gracias al repunte de la economía asiática, en 1999 las exportaciones de China a los países de Asia experimentaron una recuperación y sus exportaciones a América del Norte, Europa, África y Oceanía también aumentaron de manera constante.

Cuarto, las ágiles y múltiples formas del comercio ampliaron los intercambios con el exterior. Ahora, el comercio de elaboración y el de menor volumen en las zonas fronterizas aumentan en grandes márgenes y se ha formado una situación de desarrollo simultáneo del comercio en general, el de elaboración y montaje con materias proporcionadas por los clientes, el de elaboración con materias importadas y el de menor volumen de las zonas fronterizas.

Al tiempo que se abren las zonas económicas especiales, China ha efectuado una serie de reformas de la estructura de comercio exterior, por ejemplo, ampliando las facultades locales de evaluar y ratificar las exportaciones, fomentando la autonomía de la gestión y exportación de las empresas del comercio exterior, etc. Se ha cambiado básicamente la vieja estructura en la que el comercio exterior era gestionado de manera monopólica por el Estado y estaba altamente concentrado, no se separaban las funciones gubernamentales de las empresariales y se encargaban unificadamente de las ganancias y pérdidas. El Estado redujo paso a paso la administración de los planes de carácter directivo en el comercio exterior y de las empresas respectivas. Se establece poco a poco el sistema de administración en que se regula el comercio exterior con los métodos económicos como los impuestos aduaneros, las tasas de divisas, los créditos, etc.

Para acomodarse a las prácticas internacionales, China presentó oficialmente la solicitud para recobrar su posición de país signatario en el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio en 1986. En el año 1995 se fundó la Organización Mundial de Comercio. China sigue las negociaciones para incorporarse a esa organización. En ese período, China redujo muchas veces los aranceles aduaneros, y se hizo convertible el renminbi en cuentas

corrientes. En los 14 años, el entusiasmo de China por incorporarse a la Organización Mundial de Comercio no se redujo y el país está cumpliendo sus promesas: Como un país en vías de desarrollo y sobre la base del Acuerdo de la Ronda Uruguay, China asume las obligaciones correspondientes a su nivel de desarrollo económico. Fortalece activamente las negociaciones con Estados Unidos, la Unión Europea y los demás países miembros de esta organización. En la actualidad, las negociaciones bilaterales y multilaterales sobre el ingreso de China en esta organización ya se encuentran en su tramo final, de modo que dicho ingreso se producirá en un futuro no lejano. Mientras tanto, China asiste activamente a las actividades de la Organización de Cooperación Económica de Asia-Pacífico y juega un papel importante en ellas. Las relaciones comerciales bilaterales entre china y Estados Unidos, la Unión Europea, Rusia, Japón, etc. se fortalecen constantemente.

Por otro lado, las relaciones comerciales de Ecuador con China, se han desarrollado dentro de acuerdos contemplados en el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC); es decir, no existen tratados bilaterales de comercio entre los dos países.

El acceso de China a la OMC se produjo el 11 de diciembre del 2001 y el último informe sobre la política comercial de China dentro de la OMC se produjo el 21 de abril del 2006. China recibe el trato de Nación Mas Favorecida (NMF) dentro de la OMC. Sus promedios simples de aranceles ad valorem para el 2005 fueron 10% para todos los productos, 15.9% para los bienes agrícolas y 9.1% para los bienes no agrícolas; quedando pendiente reducir el arancel ad valorem a 15.8% para los bienes agrícolas, hasta el 2010.

Por su parte, el ingreso del Ecuador a la OMC se produjo el 21 de enero del 1996 y el último informe sobre la política comercial del Ecuador dentro de la OMC se produjo el 17 de junio del 2005. Ecuador recibe el trato de Nación Más Favorecida (NMF) dentro de la OMC. Sus promedios simples de aranceles ad

valorem para el 2005 fueron 11.7% para todos los productos, 14.6% para los bienes agrícolas y 11.3% para los bienes no agrícolas, respectivamente.

Como destino de las exportaciones ecuatorianas es baja, pero como país de procedencia de las importaciones es significativa. En el año 2006, las exportaciones de Ecuador a China representaron apenas 1.7% de las exportaciones de Ecuador al mundo. Por su parte, las importaciones desde China constituyeron 7.6% de las importaciones ecuatorianas totales para ese mismo año.

1.2. LOS PAÍSES ASIÁTICOS QUE REALIZAN NEGOCIACIONES CON ECUADOR



Asia, compuesto por 22 países, con una población aproximada de dos mil millones de habitantes y una superficie de quince millones de kilómetros cuadrados, incluye algunos de los países más poblados del mundo como: China, Indonesia y Japón. En estos países tienen asiento antiguas civilizaciones y religiones como el judaísmo, cristianismo, islamismo, budismo, confucianismo.

El desarrollo industrial de esta parte del continente asiático se ha visto favorecido por la economía de Japón, la creciente demanda de China, el impacto de las nuevas tecnologías y la abundancia de mano de obra barata y poco conflictiva. El distinto grado de industrialización de estos países y la abundancia de recursos petrolíferos en algunos de ellos son la causa de las grandes diferencias económicas y de desarrollo humano que existen².

Cabe mencionar que Corea del Sur, Japón y China son los países del Asia del Este con los que el Ecuador tiene la mayor relación comercial.

El desarrollo y crecimiento económico del caso surcoreano en principio fue impulsado casi en su totalidad por el Gobierno, pero no es sino hasta la década de los ochenta que las organizaciones empresariales comienzan a asumir funciones muy importantes en la modernización de la economía, dejando de lado la excesiva regulación del sector privado por parte del gobierno y promoviendo su participación más activamente. Consecuencia de esto es el crecimiento acelerado que este país ha mostrado durante los últimos años.

Japón por su parte, ha logrado salir de la crisis en la que estuvo involucrado, debido a que sus exportaciones eran receptadas tanto por EEUU, como por China, países que cuentan con un poder adquisitivo bastante elevado y que llevaron a que Japón se convierta en una potencia mundial. Sin embargo la economía japonesa sigue dependiendo de las exportaciones para tener niveles de desarrollo adecuados, por lo que es inminente la planificación económica que planteó el Ministerio de Comercio e Industria Internacional que consiste en la reanimación y saneamiento del sector financiero, el fomento de la demanda interna y la creación de empleo.

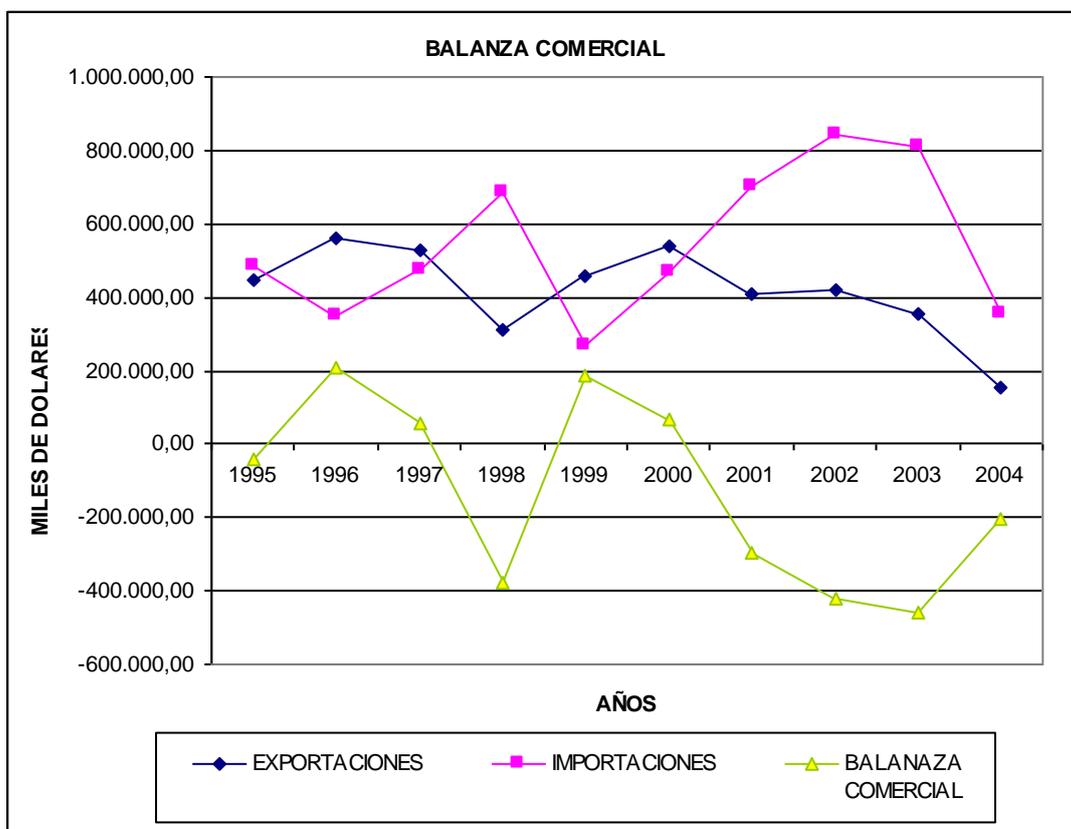
China es un país que a partir de la crisis asiática ofrece un comportamiento positivo de crecimiento económico rápido, basado en gran medida en la evolución

² Estudio de la CEPAL: "Panorama de la Inserción Mundial", China pasó a ser la tercera potencia exportadora e importadora del mundo en el año 2005.

del sector exterior e inversión, provocado por el apoyo estatal y la gran variable de control como es el ahorro.

Una vez expuestas las generalidades de los principales socios comerciales del Ecuador, cabe mencionar que el presente estudio hace un análisis del estado de las relaciones comerciales e inversiones del Ecuador con Corea del Sur, Japón, China, Taiwan, Corea del Norte, Hong Kong, Tailandia, Filipinas, Indonesia, Malasia, Vietnam, Brunei, Laos, Singapur y Camboya. No han sido objeto de análisis, por su escasa participación en el comercio bilateral: Nepal, Sri Lanka, Myanmar, Mongolia, Buthán, Bangladesh ni Maldivas.

GRÁFICO No.1



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: La Autora de la Monografía

La balanza comercial del Ecuador con los países asiáticos ha sido deficitaria a lo largo de los últimos años. Así, durante los años 1998, 2002 y 2003 los saldos en balanza comercial más significativos fueron de -375.08; -421.48 y -458.42 millones de dólares, respectivamente. Para el año 2003, fue debido a una baja en las exportaciones ecuatorianas de aceites crudos de petróleo, que se evidenció una disminución importante en el saldo de balanza comercial.

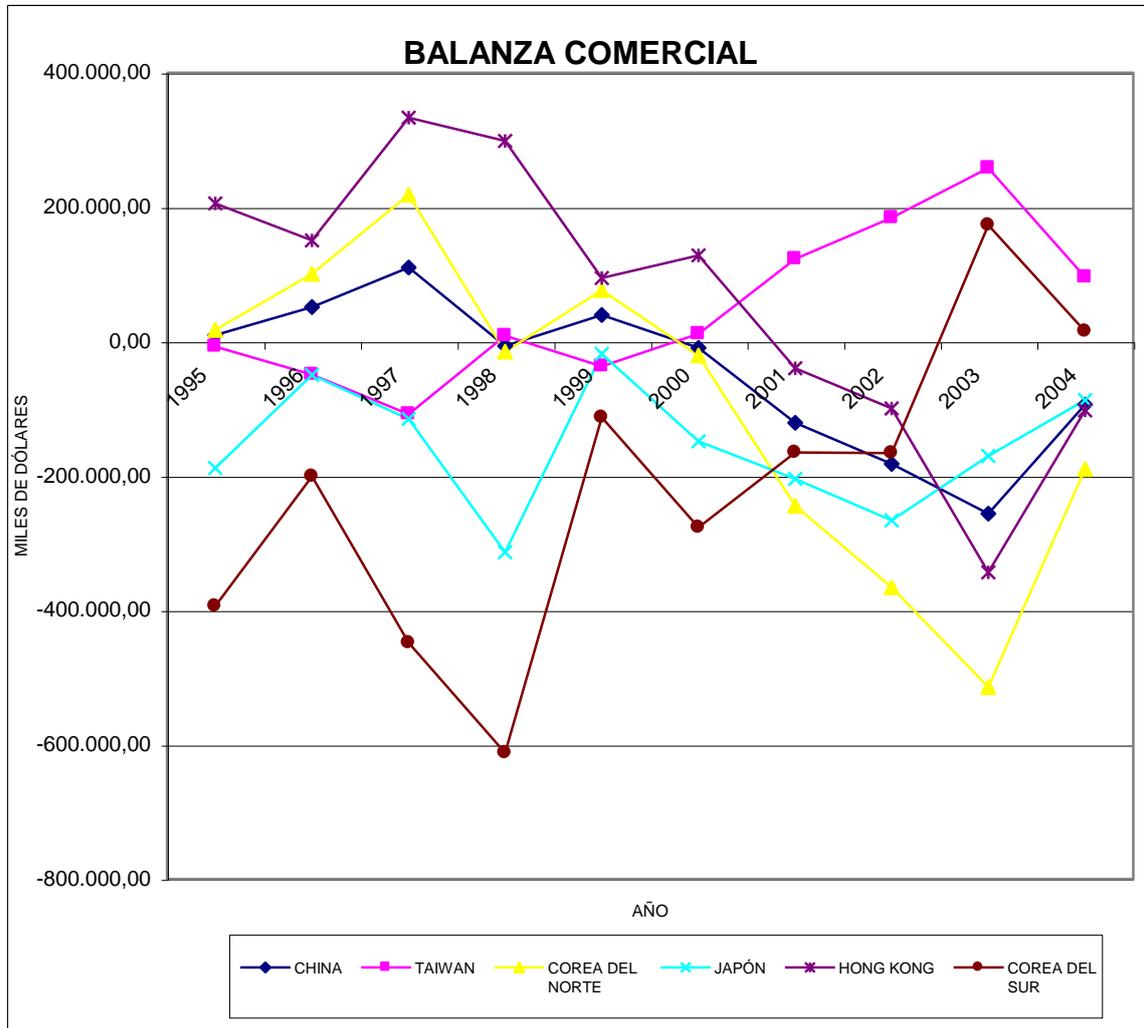
Al analizar individualmente la balanza comercial que el Ecuador mantiene con cada uno de los países de Asia, se aprecia que los estados con los cuales el país ha mantenido un mayor intercambio comercial durante la última década son en su orden: Corea del Sur, Japón, China, Taiwán, Corea del Norte y la Región Administrativa Especial de Hong Kong.

De los países señalados anteriormente, el único con el cual el Ecuador mantiene un superávit histórico en su balanza comercial es Corea del Sur. Esta situación se debe a las cuantiosas ventas de aceites crudos de petróleo ecuatoriano, que corresponden al 98,51% del total exportado entre 1993 al 2004. Cabe mencionar que las exportaciones ecuatorianas a Corea del Sur hasta el año de 1997 se encontraron ampliamente dominadas por el petróleo. Sin embargo, en 1998 el petróleo reduce drásticamente su participación en el mercado coreano y el banano se constituye en el principal producto de exportación. En el 2004, el petróleo se ubica nuevamente como el primer producto de exportación con el 99.52%, que permite obtener un saldo positivo en la balanza comercial bilateral.

Con Japón, China, Taiwán, Corea del Norte y Hong Kong la balanza comercial durante los últimos años ha sido negativa debido a la importación de bienes de capital.

De estos cinco países, Japón es el país que registra el mayor déficit en la balanza comercial, el mismo que se agrava para 1998 debido no sólo al aumento de las importaciones sino a la reducción de las exportaciones ecuatorianas a ese mercado.

GRÁFICO No. 2



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: La Autora de la Monografía

En lo que se refiere a la balanza comercial que el Ecuador sostiene con el resto de países de Asia, es necesario aclarar que esta relación no es tan significativa en comparación con la existente con los países antes mencionados.

CUADRO No. 1

BALANZA COMERCIAL (1993 - Mayo 2004)			
(Miles de dólares)			
PAISES	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
COREA DEL SUR	2.253.036,94	888.834,31	1364202,63
JAPÓN	1.111.299,15	2.673.668,10	-1562368,95
CHINA	504.767,67	942.264,79	-437497,12
TAIWAN	266.934,16	534.501,93	-267567,77
COREA DEL NORTE	34.193,63	36.835,70	-2642,07
HONG KONG	26.367,57	223.704	-197336,2
TAILANDIA	19.182,78	86.565,43	-67382,65
FILIPINAS	7.668,01	5.760,00	1908,01
INDONESIA	5.660,04	87.285,49	-81625,45
SINGAPUR	5.346	46.560,49	-41214,92
MALASIA	1.715,90	44.598,18	-42882,28
VIETNAM	1.234,11	6.528,34	-5294,23
BRUNEI	551,45	263,7	287,75
LAOS	88,99	192,49	-103,5
CAMBOYA	1,00	196,49	-195,49
TOTAL	4.238.046,97	5.577.759,21	-1.339.712,24

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: La Autora de la Monografía

Como se puede ver en el cuadro expuesto anteriormente, el que ha mantenido mejores relaciones comerciales durante los últimos años es Tailandia con un saldo en balanza comercial de -67.382,65 miles de dólares. Los demás países tienen una incidencia sumamente pequeña dentro del total de la balanza comercial sostenido tanto con Asia (-1.272.690,59 miles de dólares), como con respecto al total de la balanza comercial con el resto del mundo³.

³ Estudios de Comercio Internacional del Banco Central del Ecuador, Febrero 2007.

CUADRO No. 2
EXPORTACIONES DEL ECUADOR A LOS PAÍSES DE ASIA
EXPORTACIONES FOB (MILES DE DÓLARES)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
COREA S	290.367,64	314.407,98	171.460,39	95.161,98	213.519,59	317.070,93	238.240,29	296.105,41	241.889,63	76.813,10
JAPON	118.368,31	138.750,92	50.017,06	124.415,61	112.147,50	130.616,07	122.792,95	97.853,17	86.118,08	30.215,48
CHINA	12.161,11	76.956,59	57.332,24	52.199,09	83.723,66	58.151,08	9.209,41	14.685,19	13.578,29	25.376,88
TAIWAN	15.798,70	22.177,07	45.390,90	34.703,21	35.590,69	29.275,73	19.869,37	6.693,23	3.708,41	3.708,41
COREA N	4.803,59	0	1.432,46	1.123,10	1.350,39	1.784,98	1.603,32	769,54	226,33	11.647,24
HONG KONG	3.850,00	3.746,35	2.036,83	2.053,07	2.007,38	1.699,43	2.628,42	2.859,14	3.493,26	1.993,63
TAILANDIA	169,1	759,8	197	230,1	5.984,00	1.123,00	8.387,00	184,36	1.384,13	593,85
FILIPINAS	905	2.432,00	1.125,00	213	251	648	236	160	333	123
INDONESIA	0	0	0	0	0,68	324	1.951,00	1.404,00	958	680
SINGAPOUR	574,52	114,84	2,5	240,42	418,09	113,95	1.198,06	256,86	824,23	243,09
MALASIA	33,2	74,22	14,2	14	45,9	11	9,3	9,58	59,18	239,41
VIETNAM	0	52	426,7	5,19	18,03	2,8	56,09	152,89	359,43	161
BRUNEI	28,94	0	0	0	0	0	0	0	0	0
LAOS	2,39	56,5	0	0	0	0	30,1	0	0	0
CAMBOYA	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0

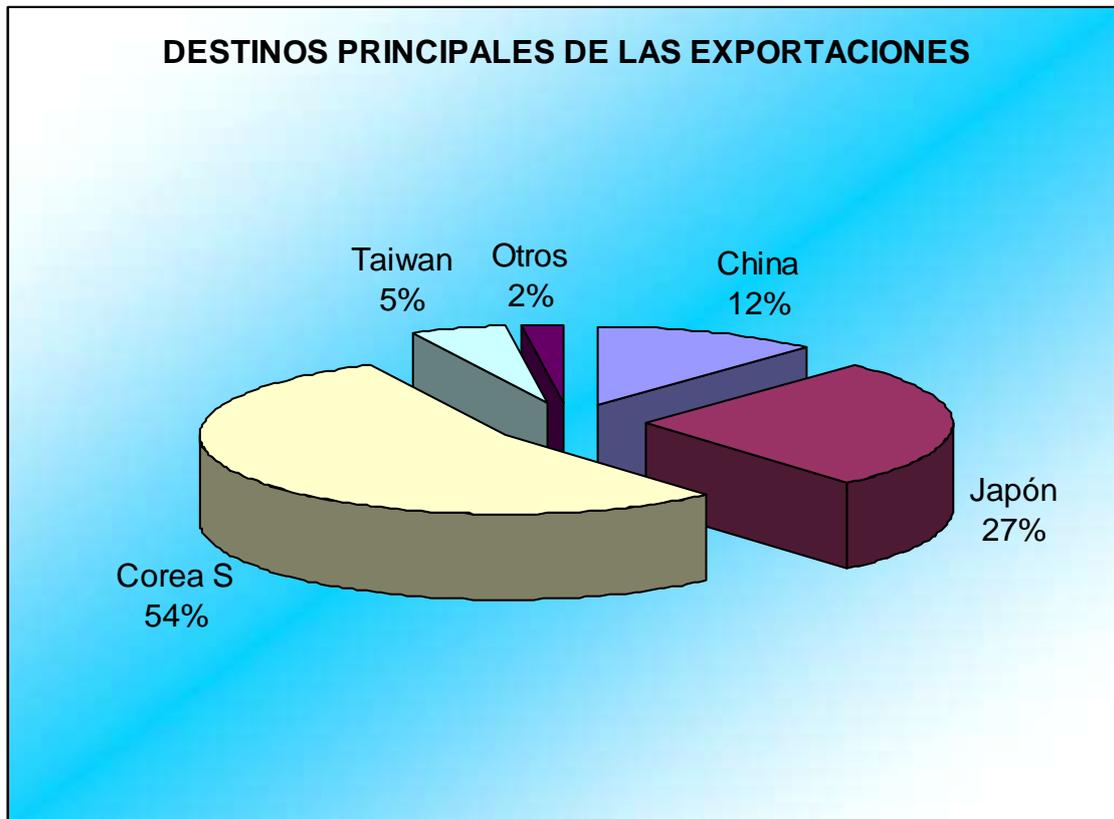
Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: La Autora de la Monografía

A lo largo de los últimos años Ecuador se ha caracterizado por exportar productos primarios principalmente a Japón, Corea del Sur, China y Taiwán. Los productos que más se han exportado históricamente (1995-May 2004) hacia los países asiáticos son: aceite crudo de petróleo, bananas frescas y camarones, langostinos y demás. Así tenemos que las ventas de aceite crudo de petróleo realizadas hacia Corea del Sur representan el 98,51% del total de las exportaciones hacia ese país. En tanto que las exportaciones de crudo hacia Japón representan el 6,94%, las de Taiwán el 21,13% y las de China el 4,71%.

En lo que se refiere a las exportaciones de banano fresco, tenemos que las ventas hacia Japón corresponden al 33,63% del total de las exportaciones realizadas hacia ese país. Mientras que China representa el 67,22%. Respecto a las ventas de camarones, langostinos y demás, el porcentaje exportado hacia Japón es de 21%, para Taiwán es de 77.76% y para China de 22.65%.

Dentro de la categoría otros, se encuentran Corea del Norte, Hong Kong, Tailandia, Filipinas, Indonesia, Singapur, Malasia, Vietnam, Brunei, Laos y Camboya, exceptuando a Corea del Sur, Japón, China y Taiwan. Cabe mencionar que estos países a más de comprar aceites crudos de petróleo, bananas y camarones, también demandan caucho, palmito, harina de pescado, tabaco negro, rosas y café sin descafeinar.

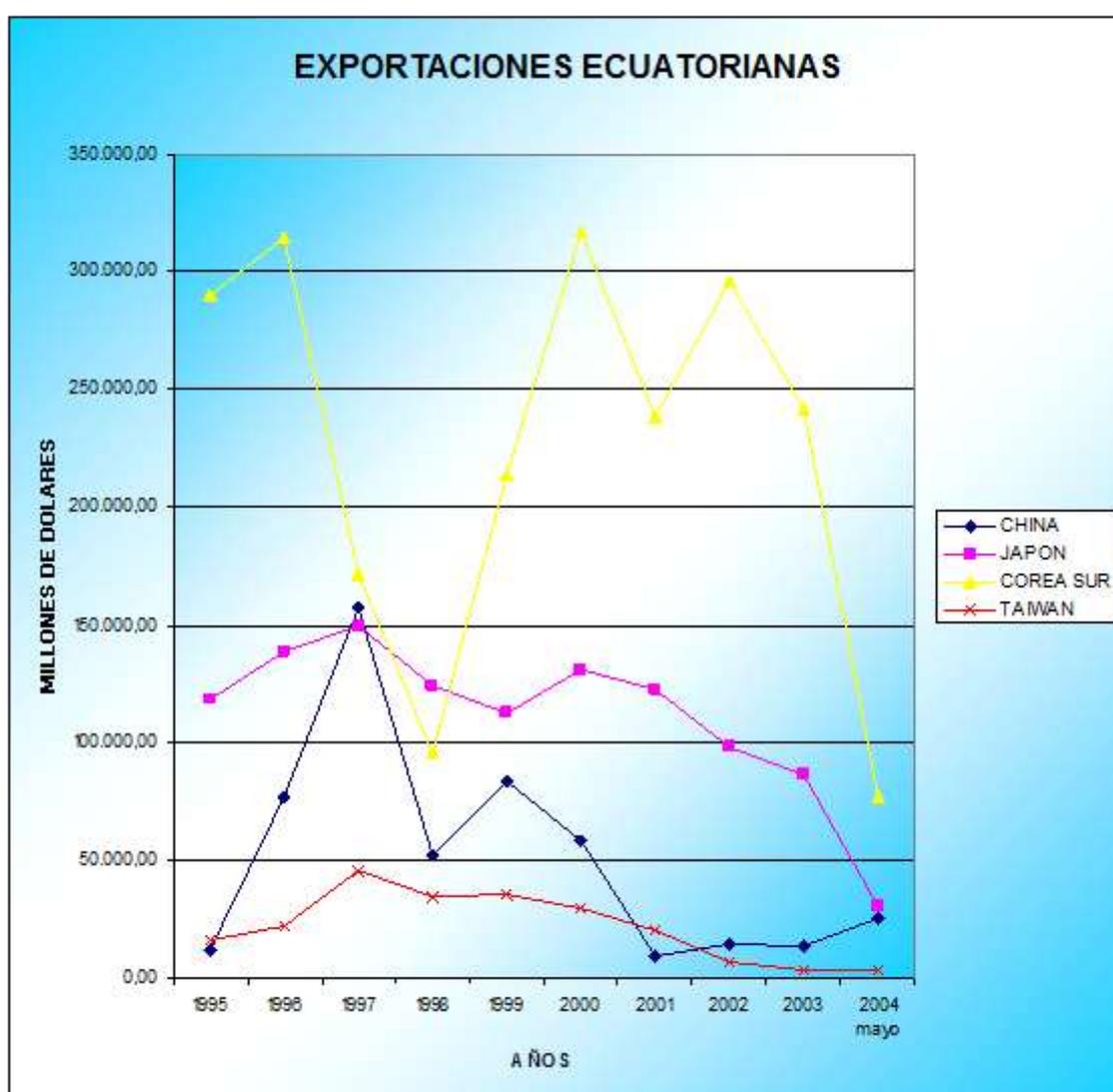
GRÁFICO No. 3



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: La Autora de la Monografía

La tendencia de las exportaciones ecuatorianas hacia los países asiáticos durante los últimos años ha sido estable con una relativa tendencia a la baja. En los últimos años, a partir de 1996 Corea del Sur, ha experimentado una baja significativa en sus importaciones netas, debido al inicio de la crisis asiática que no permitió que se cierren contratos “spot” para la comercialización de aceites crudos de petróleo, lo que repercutió en la Balanza Comercial bilateral.

GRÁFICO No. 4



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: La Autora de la Monografía

1.3. CARACTERÍSTICAS DE LOS BIENES ASIÁTICOS IMPORTADOS

Ecuador exporta a los países asiáticos fundamentalmente productos con poco valor agregado (petróleo, desperdicios de metales y pescado); mientras que las importaciones que realiza desde Asia son diversificadas y se encuentran compuestas por manufacturas de bajo nivel tecnológico (juguetes), manufacturas de nivel medio tecnológico (motocicletas) hasta manufacturas de alto nivel tecnológico (televisores)⁴.

El Ecuador importó de los países asiáticos fundamentalmente manufacturas de baja tecnología, de tecnología media y alta. Los tres comprendieron el 86% del total del valor importado en el año 2006

Cabe destacar que a diferencia de las exportaciones ecuatorianas, nuestras importaciones desde los países asiáticos, se caracterizan por ser bienes con alto valor agregado

Las Importaciones desde China demuestran que el Ecuador importó en mayor medida materias primas y productos intermedios para la industria, bienes de consumo no duradero, bienes de capital para la industria y bienes de consumo duradero durante el año 2006. Los cuatro ítem antes mencionados concentraron el 85.2% y 81.2% del total de importaciones FOB de Ecuador desde China, en los años 2002 y 2006, respectivamente.

Los ítems que más crecimiento presentaron en su valor FOB de importaciones en el 2006 respecto al 2002 fueron: combustibles, lubricantes y productos conexos, materiales de construcción y materias primas y productos intermedios para la agricultura. Ningún ítem presentó un decrecimiento en su valor FOB de importación durante el mismo período.

⁴ Información generada por Iron and Steel Statistics Bureau (ISSB)

Las diez principales partidas de importación de China representan en los años 2002 y 2005 21.8% y 31.2% del total de importaciones. Estos datos evidencian una alta concentración de las importaciones chinas, la cual además se elevó durante el año 2005.

La demanda de China del mundo por los principales productos de exportación ecuatorianos no es tan significativa como se podría pensar, dado el tamaño del mercado chino. Es así que solo en el caso del producto “aceite de palma” la demanda mundial de China supera a la oferta mundial ecuatoriana en el 2005. En el caso de los productos “camarón”, “cacao en grano”, “jugo de frutas” y “cocinas”, la demanda mundial china podría abarcar más del 50% de las exportaciones ecuatorianas al mundo en el año 2005. Adicionalmente, China incrementa sus importaciones totales para todos los productos principales de exportación ecuatoriana durante el período 2002 – 2005, mientras el Ecuador solo exporta a China seis de sus principales exportaciones al mundo y de estas, su valor es muy escaso en 2005.

Con estos resultados se observa que China demanda en mayor medida “partes de computadoras”, “microestructuras electrónicas” y “partes para celulares” en el 2005. De los 12 productos más demandados por la economía china, Ecuador, sólo exporta “aparatos emisores”.

Ecuador no ha aprovechado las potencialidades que ofrece el mercado de China como destino de sus exportaciones. El mercado chino es muy amplio y dinámico, por lo cual se considera que es muy factible que el sector productivo ecuatoriano sea capaz de mejorar la posición de las actuales exportaciones. Sin embargo, el objetivo primordial debería ser incrementar el número de partidas y el volumen por partida exportada a ese mercado, debido al tamaño de mercado chino.

La canasta exportadora asiática estaba integrada por materias primas, textiles y otras manufacturas livianas, en la actualidad está dada por productos de alta

y mediana tecnología como maquinaria, aparatos y equipos eléctricos, materias textiles y sus manufacturas y otras mercancías. Entre las importaciones destacan equipos de alta tecnología, máquinas, aparatos y equipos eléctricos, metales comunes y productos minerales.

1.4.- PRINCIPALES PRODUCTOS QUE SE IMPORTAN

Ecuador a lo largo de los últimos años se ha caracterizado por importar productos elaborados principalmente de Japón, Corea del Sur, China y Taiwán. Los productos que más se han importado históricamente (1995-2004) desde los países del Este Asiático son: Vehículos para transporte de mercancías, herbicidas, inhibidores de germinación y reguladores del crecimiento de las plantas, automóviles y vehículos para transporte de personas, y partes y accesorios de vehículos automóviles.

Así tenemos que las compras de vehículos para transporte de mercancías realizadas a Japón, corresponden al 36% de las importaciones desde ese país. En lo que tiene que ver con herbicidas, inhibidores de germinación y reguladores del crecimiento de las plantas, Ecuador importó de China y de Taiwán 2.42% y 4.08% del total de las importaciones realizadas con estos países respectivamente⁵

⁵ Ibídem 3.

CUADRO No. 3
IMPORTACIONES DE BIENES ASIÁTICOS

	2000	2001	2002	2003	2004
COREA S	49.692,85	123.700,50	136.075,72	187.645,87	63.959,95
JAPON	279.181,51	327.353,72	363.966,00	256.637,28	117.447,83
CHINA	65.495,32	128.311,26	194.652,42	267.655,36	117.299,38
TAIWAN	42.759,34	62.463,51	66.027,81	26.741,84	25.253,30
COREA N	121,53	88,3	151,73	0	0
HONG KONG	10.881,45	22.115,03	34.625,60	28.921,87	7.728,84
TAILANDIA	4.718,43	12.901,41	22.510,17	21.038,71	10.396,61
FILIPINAS	166	293	1.309,00	1.809,00	1.066,00
INDONESIA	11.931,00	9.323,00	11.770,00	8.377,00	3.636,00
SINGAPOUR	2.228,13	6.163,60	4.910,84	5.112,37	2.911,10
MALASIA	3.414,00	10.186,00	5.880,00	6.188,00	3.310,00
VIETNAM	569,11	1.407,64	736,06	1.183,34	360
BRUNEI	19,29	89,36	2,15	0	0
LAOS	0	0	0	42,64	0
CAMBOYA	0	0	0	0	0

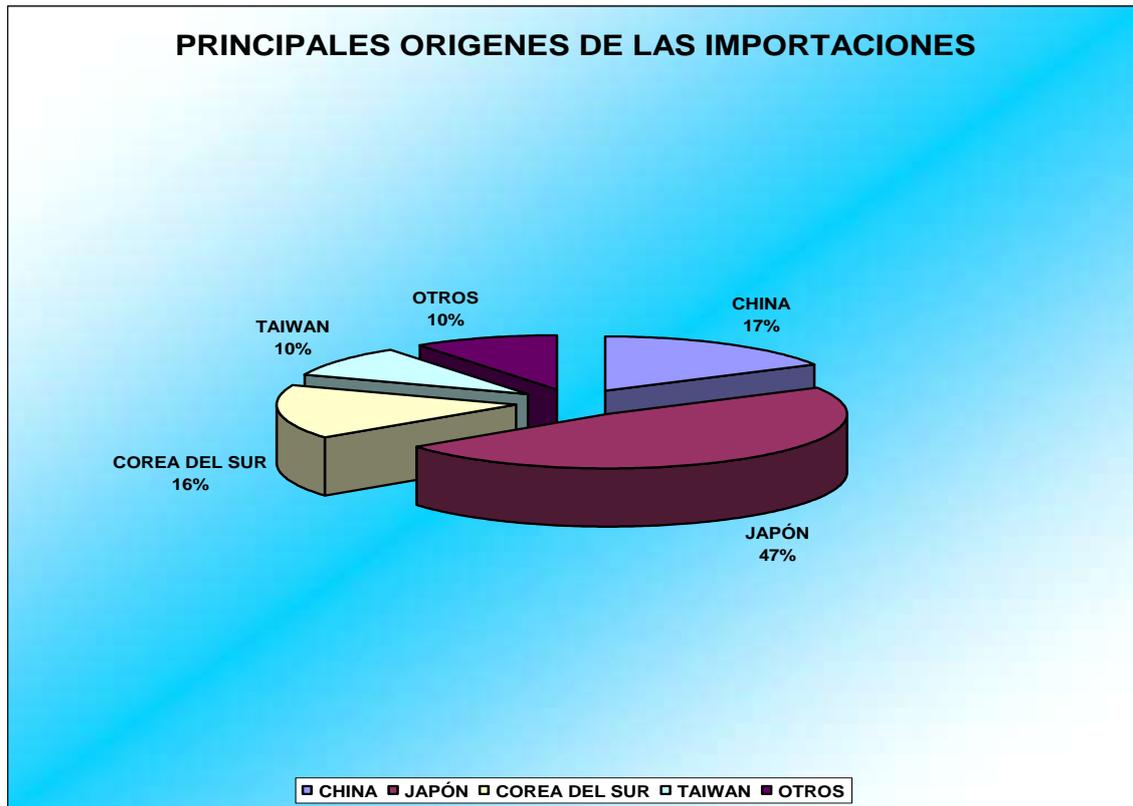
Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: La Autora de la Monografía

En lo referente a automóviles y vehículos para transporte de personas, Ecuador importó de Corea del Sur el 13.33% del total de las importaciones realizadas.

Por último en lo relacionado con partes y accesorios de vehículos automóviles el porcentaje importado de Taiwán fue de 2.14%.

Dentro de la categoría otros, se encuentran el resto de países de Asia exceptuando los cuatro países antes mencionados como los principales orígenes de las importaciones ecuatorianas, en donde cabe mencionar que estos países a más de vender vehículos, partes de los mismos y herbicidas, también comercializan en nuestro país, placas y baldosas de cerámica, caucho natural, redes confeccionadas para la pesca y harina de pesado.

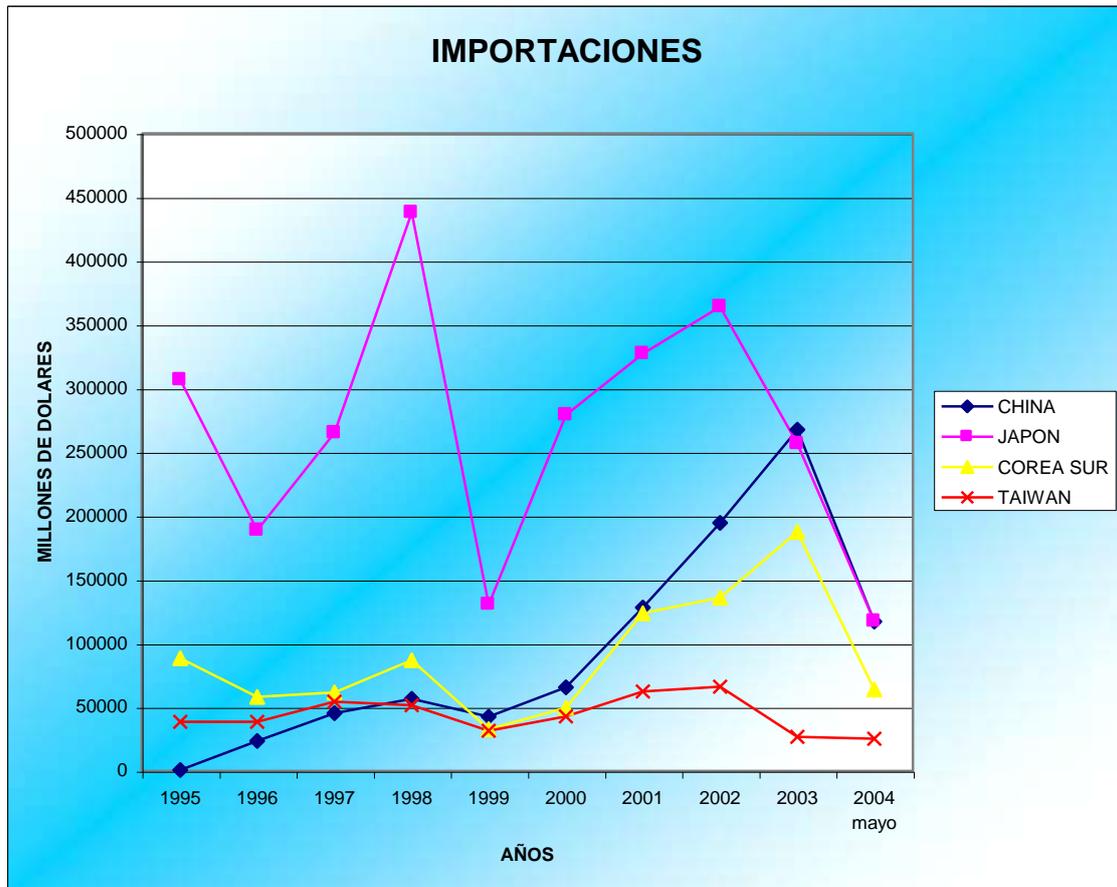
GRÁFICO No. 5



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: La Autora de la Monografía

La tendencia de las importaciones desde los países del Asia durante los últimos años ha sido estable con una relativa tendencia a la alza. Sin embargo, a partir de 1998 Japón ha experimentado una baja significativa en sus exportaciones netas de vehículos hacia el Ecuador; mientras que se aprecia un aumento de importaciones de vehículos de países competidores como Corea del Sur y China o de otras regiones.

GRÁFICO No. 6



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: La Autora de la Monografía

Entre los productos de principal importación en el Ecuador desde los países asiáticos se encuentran: los relojes, zapatos, juguetes, bolígrafos, calcetines y decoraciones navideñas, industria automotriz y tecnología.

Como elemento importante en el crecimiento económico de los países asiáticos está el incremento en un 29 por ciento las ventas de automóviles, vendiéndose 4 millones de vehículos en el 2006. Todos los grandes fabricantes de coches de Europa, Estados Unidos, Japón y la Republica de Corea están presentes en China. Por ejemplo Nissan ha establecido ya centros de investigación en el país.

El fuerte aumento del mercado automovilístico chino durante el año 2006 está respaldado en el crecimiento económico del país asiático. China se consolida como el segundo mercado automovilístico mundial, solo superado por Estados Unidos.

Los países asiáticos esperan alcanzar los 390 000 millones de dólares en exportaciones de productos tecnológicos en el 2007.

Entre los productos que Asia ha desarrollado con fuerza y que han impulsado su crecimiento económico y comercial están los de alta tecnología y demanda en el mercado mundial, como son: semiconductores, automóviles y ordenadores personales. También ha desarrollado otros tipos de productos con una cuota elevada en el mercado internacional, logrando ser el primer fabricante mundial de artículos textiles (entre ellos, prendas de vestir), calzado, productos electrónicos de consumo (teléfonos celulares, reproductores de DVD, televisores, etc.), muebles y juguetes.

Además, se han registrado grandes producciones de carbón, cobre, aluminio, acero y cemento, convirtiéndose esta nación asiática en el primer productor mundial en esos renglones.

Asia tiene un peso fundamental en la economía mundial y casi decisivo para el desarrollo de las demás economías, no solo como productor, sino también como consumidor a gran escala, pues representa el 30% del consumo mundial de carbón, algodón, arroz y acero, y entre un 15 y un 20% del consumo mundial de cobre, soja, trigo, aluminio y platino.

1.5.- LOS PRINCIPALES COMPRADORES DE BIENES ASIATICOS EN ECUADOR

Los principales sectores en el Ecuador que compran bienes asiáticos son los siguientes:

TEXTILES Y CUERO.- La producción de textiles y cuero se incrementó mientras que las ventas disminuyeron debido a la baja de la demanda. La industria textil se ha visto amenazada por el crecimiento de las importaciones desde Asia, ya que existe gran variedad de productos y precios más económicos, la situación de las empresas nacionales decayó, puesto que enfrentaron problemas como la competencia desleal, el contrabando, el incremento de los costos de las materias primas, dificultades para obtener créditos a largo plazo, demanda insuficiente e inestabilidad política. Entre los factores que favorecieron se destacan el acceso a mano de obra calificada y eficiente, la mejor calidad de los productos, introducción a nuevas líneas de producción, clientes permanentes.

CALZADO.- Del ingreso mayor de productos asiáticos se quejan los productores nacionales de zapatos. Según el último estudio del Ministerio de Industrias (MIC), referente a los daños que producen las importaciones Chinas a los productores nacionales, el sector fabricante de calzado es uno de los más afectados. En el período 2005-2006 se reportó un incremento en el ingreso de zapatos chinos en un 23.58%. Esto hace que el país Oriental, dicen los técnicos del Ministerio, sea el principal abastecedor. China participa con el 32.84%; seguido por Brasil con el 14.84%; Panamá con el 11.26% y Colombia con el 11.26%. Todos ellos representan el 95,47% del total de importaciones de Calzado y afines realizadas por el país, en los últimos 6 años. Los principales perjudicados son los pequeños y medianos productores, porque desde que las importaciones aumentaron éste sector comenzó a reportar pérdidas y afrontar problemas económicos.

MADERA.- se registra un mayor dinamismo, tanto en la producción como en las ventas; la capacidad instalada se ocupó en un 87% el personal ocupado se incrementó al igual que las existencias de productos terminados. Como los factores favorables al sector de productos intermedios de madera y muebles de madera, se señalaron la obtención rápida de materia prima y el crecimiento de la demanda internacional, entre otros, aunque se vio afectada por la falta de financiamiento, por la liquidez, la inseguridad política y por costos de producción más elevados.

QUÍMICOS.- El sector de los químicos disminuyó tanto en la producción como las ventas de las substancias químicas industriales, así como del caucho, plástico y lubricantes. Las existencias de materia primas también se redujeron, la situación de las empresas fue considerada como mala, por la mayoría de los empresarios. Los principales problemas que afrontaron los empresarios son las ineficiencias en el control aduanero, el contrabando, los problemas políticos, la falta de personal calificado, el incremento del precio de las materias primas, especialmente de las resinas por los elevados costos del petróleo. Como aspectos favorables se puede señalar contar con clientes fijos, ser líderes en el mercado, la calidad de sus productos y la apertura de nuevos mercados en el exterior.

PRODUCTOS METÁLICOS, MAQUINARIA Y EQUIPOS.- la producción y venta se han incrementado debido al aumento de la demanda, adicionalmente hubo un normal abastecimiento de materias primas. Las ventas en el sector automotor van en aumento, este incremento favorece directamente al sector de productos metálicos, maquinaria y equipos. El principal factor favorable es la demanda, adicionalmente el desarrollo del sector de la construcción, la baja inflación las menores tasas de interés, los precios de venta competitivo y el incremento de las exportaciones. Como limitaciones se señala falta de agilidad en la administración pública, altos costos de las materias primas, inestabilidad política y falta de liquidez.

CAPÍTULO II

GENERALIDADES DE LA COMERCIALIZACIÓN DE BIENES ASIÁTICOS: 2002-2006.

2.1. La Comercialización de Bienes Asiáticos según el tipo de producto.

Existe una gran variedad de bienes asiáticos que actualmente se comercializa en Ecuador y su acogida ha ido incrementándose debido a sus bajos precios y variedad de productos.

Entre los principales productos comercializados se encuentran los de vestuario que incluyen textiles y calzado; los juguetes, los aparatos electrónicos, los automóviles, motos y repuestos automotrices⁶.

Es importante mencionar que, desde 1974, el comercio global de textiles y vestuario ha sido regulado por un acuerdo internacional conocido como el Acuerdo Multifibras (AMF). EL AMF permitió a los países desarrollados a aplicar cuotas límites a las importaciones de textiles y vestuario para administrar el “desorden de los mercados” mientras que los mercados previamente cerrados se abrían gradualmente a las exportaciones de los países en desarrollo. Parte del trato que concluyó las negociaciones de Ronda Uruguay del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (AGAC/GATT) y estableciera la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995 fue un acuerdo, contenido en el Acuerdo sobre Textiles y Vestuario (ATV) de la OMC de 1995, para eliminar gradualmente el entero sistema de cuotas para el primero de enero de 2005. Desde 1995, las naciones debían incrementar gradualmente las cuotas y permitir más importaciones de textiles y vestuario en 1995, 1998 y 2002, aunque el grueso de la eliminación gradual fue retardado y casi la mitad del nivel inicial de las cuotas del AMF permanecieron hasta el primero de enero, 2005.

⁶ Japan Ministry of Finance. www.mof.go.jp/.

Bajo el sistema de cuotas del AMF, cada país participante imponía límites al volumen que podía ser importado por cada país individualmente. Las cuotas de Estados Unidos cubren 2400 productos con unos 60 países diferentes. La eliminación de estas cuotas beneficiarán grandemente a los productores chinos (en menor cuantía a los hindúes), quienes podrán vender a un menor precio que su competencia internacional, por la combinación de una moneda subvaluada, bajos salarios y represión laboral. En un giro irónico, la mayoría de los países en desarrollo que pedían la eliminación gradual del AMF como un medio para incrementar sus exportaciones de textiles y vestuario a los países ricos ahora buscan la extensión de las cuotas o algún otro mecanismo que pueda garantizar una participación en los mercados de los países ricos. Enfrentados con la proyección del irresistible dominio de China cuando expiren las cuotas, esos países incluyen a Turquía, y un bloque de países africanos, asiáticos, latinoamericanos y de la cuenca del Caribe que han pedido medidas para amortiguar el golpe de la expiración del AMF. China con el apoyo de otros pocos grandes países en desarrollo, ha bloqueado esas solicitudes. La habilidad de los productos hechos en China para derrotar la competencia a lo ancho del mundo está basada en el bajo costo de producción de China, que se debe principalmente a los bajos salarios de China en relación a otros exportadores de textiles y vestuario. Las bases de datos del gobierno chino sobre salarios son notoriamente inexactas, pero estimaciones de investigadores independientes y organizaciones de ayuda muestran que los obreros chinos reciben rutinariamente de 15 a 30 centavos por hora. Los salarios en América central son relativamente altos para esos estándares, con obreros ganando, según reportes, \$1.49 por hora en Guatemala, \$1.65 en la República Dominicana, y \$2.70 en Costa Rica.

Es posible tener una idea de lo que pasará cuando expiren las cuotas mirando a lo que sucedió cuando las cuotas en muchos ítems, incluyendo maletas y batas de vestir, fueron eliminadas en 2002, como parte de las etapas de eliminación gradual del AMF. Ese cambio llevó a una reducción del 53% por metro cuadrado en el precio promedio que China recibía por sus exportaciones

en esas categorías, desde \$6,23 antes hasta \$3,12 después de la eliminación de la cuota. La participación china en el mercado de esos ítems aumentó de 888% en maletas y de 1.179% en batas de vestir entre 2002 y 2004. Mientras tanto, la participación de mercado de México en maletas se redujo en un 75% durante el mismo período. En conjunto, China tiene un 72,3% del mercado de importaciones de vestuario en EE UU en aquellos productos cuyas cuotas fueron eliminadas en 2002.

Entre las políticas globales de importancia se incluye el aumento de la producción y de la competitividad de la industria estadounidense, en particular las industrias de BIENES de capital y los productos de tecnología de punta dirigidos al consumidor. Existe el convencimiento entre las burocracias de Washington de que los asiáticos y los europeos han logrado alcanzar en competitividad a los Estados Unidos en un número de áreas clave mediante la división de los procesos de producción entre diferentes países que cuentan con distintas combinaciones de recursos humanos y físicos, logrando así beneficiarse de ventajas de costo significativas (lo que los economistas llaman ventaja comparativa) en diferentes productos y actividades. Por ejemplo, puede ser que una computadora se arme en Singapur con chips estandarizados de Malasia, chips especiales fabricados en Corea y en Taiwan, para que luego la comercialice una compañía multinacional de Japón, valiéndose de una agencia publicitaria de los Estados Unidos. La Comunidad Europea ampliada por la incorporación de España, Portugal y Grecia (así como Alemania Oriental), cuenta con una amplia gama de niveles salariales y de ingresos, así como de distintos recursos y especializaciones industriales. Pero las ventajas de la Cuenca del Pacífico -materias primas de Australia y del Sudeste de Asia, mano de obra de China, mano de obra capacitada de Singapur, Taiwan, Corea y Hong Kong (a los que llamaremos de ahora en adelante las economías asiáticas de reciente industrialización o ANIEs), el capital de las ANIEs y del Japón y la tecnología de este último país y, en menor medida, de los Estados Unidos y de las propias ANIEs- parecen representar una combinación insuperable.

Considerando las reacciones de las potencias de Europa y Asia y de aquellas naciones que quedarían fuera del acuerdo, se puede pensar que la mejor estrategia para los Estados Unidos en el futuro consistiría en seleccionar a qué países les permite acceso al NAFTA, basados en consideraciones no geográficas sino en competitividad y complementariedad económica. En el curso de este proceso, el entusiasmo de los Estados Unidos por una continua expansión de los pactos bilaterales habrá de desvanecerse gradualmente, al igual que su disposición a mantener su papel de liderazgo en la nueva Organización Mundial de Comercio (OMC), a menos de que su alcance aumente dramáticamente y vaya más allá de su modesta meta de hacer bajar los aranceles sobre productos del sector manufacturero. Las anteriores conclusiones podrían ser matizadas por factores políticos. Las potencias económicas de otras regiones podrían no objetar la negociación de acuerdos comerciales promovidos por los Estados Unidos en su propia esfera tradicional de influencia (el Hemisferio Occidental), pero podrían objetar la realización de acuerdos más inclusivos. Los posibles candidatos a suscribir acuerdos de libre comercio con los Estados Unidos, como Singapur deberán sopesar los beneficios de contar con nexos más estrechos con el mayor mercado de los Estados Unidos y los costos de un posible debilitamiento en sus nexos con las economías asiáticas, mismas que registran un crecimiento más veloz. La fuerza de las consideraciones políticas domésticas de los Estados Unidos puede enfatizarse aún más si se considera la posibilidad de un acuerdo.

América Latina, por el contrario, tiene dos desventajas principales. La primera, quizá enfatizada por los estudiosos asiáticos, consiste en que tanto el NAFTA como una posible WHFTA estarían constituidos por naciones deudoras. La segunda desventaja, menos apreciada por los analistas, consiste en que América Latina carece de la diversidad de Asia y, por lo tanto, no se aproxima al establecimiento de ese continuo crecimiento. En particular, no hay países en América Latina con el nivel de capital humano y de productividad que es posible encontrar en Corea del Sur y en Taiwán, como tampoco hay países con niveles salariales comparables que pudieran competir con la productividad

laboral de países como China e Indonesia. (Asia cuenta con una clara ventaja de costos que se traduciría en una ventaja competitiva en una amplia gama de procesos y productos en caso de desarrollarse bloques comerciales proteccionistas. Incluso en el nivel medio, en el que América Latina es más competitiva, hay dos factores en su contra. En primer lugar, el que la rentabilidad de los recursos se centre en los salarios hace que la fuerza laboral sea algo menos competitiva de lo que sería de otra manera. En segundo lugar, la infraestructura relativamente pobre de la mayoría de los países latinoamericanos hace que aumenten los costos

La República Popular China es una de las principales economías del mundo en la actualidad, y es junto a Japón y Corea del Sur, la más importante del [Asia Oriental](#) que no participan en Acuerdo Regional. Aunque la RAEHK no pertenece a ninguna unión aduanera, zona de libre comercio u otros acuerdos preferenciales regionales, promueve una estrecha cooperación regional en la región de Asia y el Pacífico y es uno de los principales miembros del [Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico \(APEC\)](#).

2.2. Las Preferencias de los Consumidores.

Los consumidores ecuatorianos prefieren consumir una gran variedad de bienes asiáticos por sus precios inmejorables ante otros productos importados, razón por la cual los países asiáticos han aprovechado esta situación para posicionarse en el mercado ecuatoriano con gran precisión.

Por ello cuando se habla de China, se lo considera como el gran mercado, esperanza de demanda en el mundo globalizado por sus millones de consumidores. Pero, ¿vale para los servicios en que están especializadas las economías occidentales lo mismo que para las materias primas? Atendiendo a las nuevas tecnologías y el ocio digital, ¿están los chinos consumiendo estos bienes y servicios? ¿Cuál es la verdadera dimensión de este mercado, más allá

del número de consumidores? Mientras se ensamblan los iPods en una planta en Longhua por mujeres que cobran 50 dólares mensuales, ¿descargan sus compatriotas canciones de iTunes? China, con 430 millones suscriptores, es el mayor mercado del mundo de telefonía móvil⁷.

Según BDA China Ltd, una consultora de Pekín citada por International Herald Tribune, los politonos generaron un ingreso de más de 400 millones de dólares el año 2005 en China. Además, el país cuenta con 123 millones de internautas. Sin embargo, hay que recordar que China es el paraíso de la piratería y su débil defensa de los derechos de autor ha sido habitual fuente de tensión con sus principales socios comerciales, como Estados Unidos o la Unión Europea. Si los chinos no suelen consumir de manera legal la música, el cine o los videojuegos de origen europeo o americano, ¿por qué habrían de hacerlo con las facilidades que añade Internet a la piratería? Si algo caracteriza al mercado chino es que es a la vez maduro y en expansión: en las zonas más desarrolladas de Pekín y Shangai existe un gran número de consumidores que demanda continuamente nuevos servicios e innovaciones, mientras en el resto de país queda una porción enorme de la población por acceder a la tecnología (10,9 por 100 de penetración de Internet y 33,9 por 100 de los móviles). En los dos segmentos el crecimiento es impresionante.

La economía china es de las pocas del mundo con tasas de crecimiento de dos cifras. Se debe a la apertura comercial y a la liberalización de su economía, pero también a su inmensa población. Su nivel de consumo actúa como locomotora para la economía mundial, sobre todo en cuanto a materias primas. Sin embargo, la otra cara de la moneda son los productos que genera muy baratos y en muchos casos piratas, que están inundando los mercados. Existen tres factores básicos para analizar cómo los chinos se incorporan al mercado mundial de nuevas tecnologías y contenidos digitales: la omnipresente piratería, que hace que se produzca a la vez el bien legal y el ilegal (existe una legislación insuficiente respecto de los derechos de autor); el férreo control que

⁷ ChinaEximbank.www.Chinaexim.go.Kr/

ejerce el gobierno sobre la libertad de expresión y los contenidos (sobre todo en Internet); y la inmensa población joven, con enorme interés en las nuevas tecnologías (caso del mercado de videojuegos en los terminales móviles).

Con una población que supera los 1.300 millones de personas, China es el país más poblado del planeta. También es en el que se venden más ordenadores y teléfonos móviles. Según estimación de China Internet Network Information (CNNIC), sumaba 123 millones de internautas a finales de 2006. Pero, además, el mercado está creciendo a una tasa muy alta: se ha multiplicado por cinco en seis años. Según el director de CNNIC, Wang Enhai, el 60,6 por 100 de los internautas chinos son hombres y el 39,4 por 100, mujeres, siendo más de la mitad menores de 25 años. Del total, 32 por 100 son estudiantes, 12 por 100 tienen profesiones liberales y el 9 por 100 trabaja en el sector servicios. El 67,9 por 100 de los internautas chinos surfea desde casa, principalmente en busca de información o para utilizar el email y los servicios de mensajería instantánea. Sin embargo, un grupo internacional de académicos llegó en 2005 a la conclusión de que China tiene el sistema más extenso y efectivo de vigilancia y censura en Internet. El gobierno de Pekín bloquea de manera regular el acceso a ciertas páginas Web.

Según los últimos datos del Ministerio de Industria chino, el número de clientes de telefonía móvil alcanzó los 443 millones a finales de septiembre de 2006 (un incremento de 49,7 millones desde enero, con una media mensual de 5,5 millones), haciendo de este país el mayor mercado del mundo en esta modalidad. Las líneas de telefonía fija crecen a un ritmo inferior, pero a razón de 2,1 millones al mes, alcanzando un total de 369 millones.

En 2005 se fabricaron 260 millones de terminales móviles en China, que fueron vendidos en todo el mundo. Desde ese año, China Mobile es también el mayor operador del mundo por número de suscriptores.

Por lo tanto, aún teniendo en cuenta una penetración mucho menor que en Europa (en bastantes países superior al 90 por 100), el número de líneas

móviles en China es equivalente y por lo tanto las expectativas de desarrollo futuro son espectaculares. Según el Ministerio de Industria chino, las razones que explican este crecimiento son:

La expansión de la telefonía móvil al medio rural. El crecimiento no se sitúa únicamente en Shanghai o Pekín. Las áreas rurales están comenzando a demandar más y más estos productos el aumento del mercado por reemplazo de terminales: cada vez más usuarios poseen más de un Terminal, el mayor número de servicios asociados a los terminales. El reemplazo de terminales ha creado una enorme demanda para las nuevas aplicaciones, como los terminales multimedia con video. La tasa de reposición en el mercado –según Nokia es del 55 por 100, pero podría llegar al 80 por 100 en 2010. Según el consejero delegado de Nokia, OlliPekka Kallasvuo, China se está convirtiendo en uno de los mercados de telefonía móvil más desarrollados, creando oportunidades inéditas para vender nuevas aplicaciones.

China podría estar conjugando características antes no vistas en un mercado: crecimiento espectacular en nuevos usuarios propio de un mercado emergente, junto con grandes segmentos que demandan nuevas aplicaciones.

El mercado chino de música digital está en plena ebullición, pero los expertos de la industria tienen opiniones divergentes sobre la estrategia a adoptar en el negocio y las asociaciones entre compañías discográficas y páginas Web.

Comparado con la distribución tradicional, la música digital permite a los consumidores escucharla antes de comprarla. Además, la compra puede realizarse en cualquier momento. También ofrece distintos servicios de valor añadido y planes de precios más flexibles, al poder comprar canciones y no discos completos. Por otro lado, ofrece mejores instrumentos antipiratería, limitando las posibilidades de copia. La música digital puede dividirse, atendiendo a la red, entre la localizada en Internet y a través de terminales móviles. La música online se descarga a ordenadores o reproductores Mp3.

En terminales móviles funciona principalmente mediante tonos o politonos (que otro escucha mientras llama o uno mismo escucha mientras suena su propio teléfono), o mediante descarga de canciones para su reproducción en el terminal (actualmente en proceso de prueba).

La cadena de valor es distinta: de cantantes, compositores, compañías distribuidoras y tiendas –música tradicional–, se pasa a cantantes, compositores y proveedores de contenidos –música online. Como señalaba un artículo publicado por la Universidad de Wharton el mercado tradicional de la distribución música y video en China estaba valorado en 40.000 millones de yuans al año (3.853 millones de euros), de los que sólo el 5 por 100 correspondía a copias legales, según Song Ke, fundador de la Web musical Taihe Rye (creada en marzo 2004). Con la llegada de Internet, el mercado legal ha disminuido en varios millones más. El mercado de la música online ha crecido más de 10.000 millones de yuans (963 millones de euros) y se estima que menos del 1 por 100 es legal. El crecimiento del mercado legal de la música online se está realizando en detrimento de la distribución tradicional legal y no de la piratería. Mientras estos dos canales de distribución se mantendrían en los próximos años, el negocio digital legal no reemplazará al tradicional hasta que no se encuentren los modelos de negocio apropiados y se resuelva la cuestión de los derechos de autor.

Algunos economistas piensan que Asia representa la primera línea donde se experimentan los nuevos modelos de negocio de la industria del entretenimiento. La mezcla de altos niveles de piratería y poblaciones numerosas muy interesadas en las nuevas tecnologías ha empujado a las empresas a buscar nuevas e innovadoras fuentes de ingresos. El mercado de la distribución de películas y canciones a través de Internet en China sería un buen ejemplo. Las compañías discográficas han sido pioneras en saber cambiar el foco de su negocio de la distribución de música en formato físico a la venta de politonos.

El problema para las empresas occidentales que quieran beneficiarse de este mercado radicar  en las cuestiones sociales y culturales que no les permiten acceder directamente a los canales de distribuci3n (hay que pasar por innumerables intermediarios para vender a una televisi3n o a un operador de telecomunicaciones) y en la desprotecci3n que China da a los derechos de propiedad intelectual.

A medida que los contenidos se van digitalizando, la protecci3n de la propiedad intelectual en China será una gran amenaza para los productores de todo el mundo. El país tiene más de 123 millones de usuarios de Internet.

2.3. El Proceso de Importaci3n: El Marco Legal.

Los procesos de liberalizaci3n econ3mica de China y de su integraci3n en la economía global es una de las mayores ventajas para las empresas extranjeras que piensan instalarse por ejemplo en Hong Kong, como puerta de acceso al mercado chino, es la simplicidad de su sistema legal y tributario. En materia de agentes y distribuidores comerciales, apenas existe legislaci3n. En principio, cualquier acuerdo entre las partes, en forma de contrato, es aceptable. En cuanto al sistema de impuestos, el tipo máximo del Impuesto sobre la Renta es del 16%. El tipo de gravamen sobre los beneficios es del 17,5% para las sociedades an3nimas y del 16% para las sociedades individuales no constituidas en sociedades an3nimas. No existe IVA ni aranceles⁸

El sistema legal y fiscal en China es otro totalmente diferente al de Hong Kong. Todas las compa as extranjeras en China est n sometidas a un tipo impositivo del 30% (escala nacional) más un 3% (escala local). Existe un IVA con un tipo básico del 17% y dos tipos reducidos, uno del 13% para productos agrícolas y alimentos y otro del 6% para ventas minoristas. La mayor parte de los servicios est n sujetos a un impuesto sobre el volumen de ventas, que varía entre el 3%

⁸ Kwak, Jae-Sung (2004) "Galvanizing Inter-Pacific. Relations Korea`s. Role in Asia-Latin American Cooperation".

y el 20%. Para vender en China, según el Instituto de Comercio Exterior, el medio idóneo es “un agente especializado y bien relacionado institucionalmente”. Si la empresa exportadora tiene un gran volumen de negocio en este país, “puede resultar conveniente abrir una oficina de representación en China” para negociar con las empresas locales chinas con licencia de importación

Durante décadas, China ha adoptado medidas estrictas en relación con el manejo interno y el control a la exportación de artículos y tecnologías delicados, con lo que ha realizado una aportación concreta al proceso internacional de no proliferación.

"China siempre se ha mostrado firme en su política de no apoyar, alentar o asistir a otras naciones para desarrollar armas de destrucción masiva (ADM)", "China está plenamente consciente de su responsabilidad en cuanto a la no proliferación internacional".

Durante años, China ha mejorado constantemente el mecanismo de control a la exportación y ha promulgado una serie de leyes y reglamentos sobre el control a la exportación de productos delicados sobre la base de su propia práctica y tomando también la experiencia de otras naciones, dijo el embajador.

En vista de la nueva situación tras el ingreso de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y los ataques terroristas del 11 de septiembre, China ha intensificado sus esfuerzos por mejorar el control a la exportación a través de medios legales. Recientemente, el gobierno chino promulgó el Reglamento sobre el Control a la Exportación de Misiles y Artículos y Tecnologías relacionados con Misiles y la Lista de Control a la Exportación de Artículos y Tecnologías relacionados con Misiles", indicó el embajador.

"China ha ubicado así dentro de un marco legal el control a la exportación de misiles y de artículos y tecnologías relacionados con estos, así como artículos y tecnologías de uso doble relacionados con misiles"

"Se estableció un sistema global de control a la exportación de artículos delicados que incluyan las áreas nuclear, biológica, química y de misiles", señaló. Y se "seguirá mejorando el cumplimiento de la ley para asegurar el cumplimiento pleno de las leyes y reglamentos ya existentes y para mejorar su mecanismo de no proliferación a la luz de la cambiante situación".

"También se espera ampliar y profundizar los intercambios y la cooperación con otras naciones en el ámbito de la no proliferación para hacer una aportación aún mayor al proceso internacional de no proliferación", agregó.
(Xinhua)

En general un buen impuesto es uno que recauda mucho sin afectar demasiado al comportamiento de los agentes económicos (mínimo costo de eficiencia). Los incentivos tributarios tratan de conseguir lo opuesto: afectar el comportamiento significativamente a un costo de recaudación limitado.

La racionalidad de los incentivos fiscales se sustenta en lograr impactos significativos sobre la economía, por ejemplo: Desarrollo de ciertas regiones atrasadas, aumento de inversión, promoción de exportaciones Industrialización, generación de empleo, transferencia de tecnología

Es importante que el objetivo sea explícito para poder medir su efectividad en términos de su costo para el resto de la sociedad Los incentivos fiscales toman diferentes formas:

1. Concesión de Impuestos ("Tax holydays")
2. Incentivos a la Inversión (depreciación acelerada, deducción parcial, o créditos fiscales)

3. Incentivos al Empleo (subsidios a la contratación, rebajas en impuestos a la planilla)
4. Zonas especiales con tratamiento tributario privilegiado (tarifas, IR, IGV,...)

En cuanto a la concesión de impuestos Tax, lo cual consiste en eximir del IR (y a veces otros impuestos) a las empresas que cumplen ciertas condiciones durante un cierto período de tiempo. Lo que se logra con estas concesiones es reducir el costo de uso del capital a estas empresas, esperando que ello induzca una mayor inversión. La evidencia internacional muestra que este es el peor método (el más costoso) para estimular la inversión

Pero los problemas más importantes son:

Desviación de utilidades de empresas gravadas a empresas no gravadas mediante el uso de precios de transferencia (“Talón de Aquiles del sistema”). El problema del ave Phenix. Muchas veces se dan estos beneficios a empresas nuevas. Esto da un incentivo a que las empresas antiguas reaparezcan como empresas nuevas.

Transferencia de beneficios al país de origen. Si la empresa que invierte proviene de un país con principio de renta mundial, no se afecta el costo de uso del capital y el ahorro de impuestos se transfiere al país de origen. Incentivo a postergar la Inversión. Al postergar la inversión se maximiza el valor económico de la deducción de la depreciación. Atraen empresas de pies ligeros (“footloose industries”). Son empresas de baja inversión y que generan utilidades temprano para aprovechar las concesiones de impuestos. Estas no logran sobrevivir cuando se termina la concesión.

Exención de empresas altamente rentables. Algunas empresas favorecidas con concesiones de impuestos son altamente rentables, y que se hubieran llevado a cabo de todas maneras. El incentivo tributario genera costos para la

sociedad y no se afecta el comportamiento de los agentes. No se sabe a ciencia cierta el costo fiscal.

En lo referente a zonas especiales, la promoción de exportaciones ha sido una parte importante de la estrategia de desarrollo de muchos países en los últimos 30 años. Los esquemas de promoción de exportaciones incluyen esquemas de devolución de tarifas aduaneras (drawback) y esquemas de suspensión temporal. Estas zonas especiales incluyen:

- Zonas Francas
- Zonas de promoción de exportaciones
- Maquiladoras y procesadoras

En lo concerniente a Zonas económicas especiales (“High Tech”), almacenes y zonas comerciales favorecidas Estas zonas especiales proporcionan un tratamiento de “enclave” - ya sea físico o virtual – a determinadas actividades económicas, para compensarlas de problemas de mala política comercial (alta protección arancelaria), pobre infraestructura, y marco legal inconsistente, con el objeto de que las firmas al interior de esa zona se vuelvan más competitivas y se integren completamente en la economía global. Muchos países en vías de desarrollo han utilizado estos esquemas para saltar sus problemas básicos (permisos lentos y burocráticos, procesos de importación y exportación complicados, marco legal inconsistente, infraestructura débil y alta protección) y posibilitar un proceso exportador a naturaleza de “enclave” de estas zonas permite separar a los exportadores del resto del país y de las condiciones que impiden su desarrollo exitoso. Muchos países, como China, Corea, Taiwan, Malasia, Filipinas, Thailandia e Indonesia han utilizado ampliamente estos esquemas para promover su desarrollo exportador, con relativo éxito. Otros países, como Argentina, Perú, Egipto, Uganda, Tanzania, Senegal, y Kenya han tenido malas experiencias con sus zonas especiales. Nótese que los esquemas “exitosos” se han desarrollado preferentemente por aquellos países que “exportan” su abundante mano de obra.

Actualmente se estima que hay alrededor de 1000 programas de zonas especiales en más de 100 países del mundo. Entre los casos más exitosos a nivel mundial se encuentra México, que cuenta con alrededor de 200 zonas especiales (“maquiladoras”) que generan un empleo directo para 700 mil personas y representan más del 40% de las exportaciones del país. Otro caso notable es China, que con sus 150 zonas especiales, genera empleo a más de 30 millones de personas, y representa más del 50% de las exportaciones del país.

Los casos de las experiencias relativamente exitosas de América Latina también confirman esta regla. Las exitosas “maquiladoras” en México, Honduras y República Dominicana también constituyen intentos de exportar bienes que usan intensivamente “mano de obra barata”. No están tan claros los beneficios de estas zonas especiales para países que exportan bienes intensivos en recursos naturales. La localización óptima de estas actividades normalmente está junto al recurso natural por problemas de costo de transporte.

La asignación óptima de recursos usualmente se logra con tratamientos parejos a todos los sectores. Un incentivo tributario sólo se puede justificar si existe una externalidad o una distorsión que se está intentando corregir. Los incentivos tributarios crean tasas de tributación efectiva que varían al interior y entre los sectores. Por ello afectan adversamente la asignación de recursos del país.

Por su propia naturaleza son inequitativos e ineficientes. Normalmente benefician a inversionistas ricos o extranjeros, lo que puede dar origen a una percepción de que el sistema tributario es poco equitativo. Los incentivos tributarios son sólo un factor entre muchos que influyen en la decisión de inversión y casi nunca es el factor más importante. Otros factores son: Tamaño del mercado y perspectivas de crecimiento, salarios y productividad de los trabajadores, disponibilidad de infraestructura, niveles de tributación general y

estabilidad del sistema tributario, la calidad de la burocracia (preocupación por corrupción), sistemas de licitación, acceso a terrenos bien ubicados (localización) Acceso a recursos naturales

Hay amplio consenso en que los incentivos tributarios no son sustitutos de: Estabilidad política, mantención de los equilibrios macroeconómicos básicos, disponibilidad de infraestructura, buen marco legal, mano de obra entrenada.

Estos últimos factores son mucho más importantes para los inversionistas extranjeros y si estos fallan es prácticamente imposible reemplazarlos con incentivos tributarios.

Muchas personas creen que los incentivos son buenos en tanto generen algo de inversión y empleo. ¡Estos son malos conceptos económicos! Si los incentivos se dan a las actividades equivocadas, el país derrocha su escaso capital en inversiones que no son socialmente productivas. Los incentivos tributarios implican una pérdida de recaudación tributaria. Ello obliga a subir otras tasas de impuestos para recuperar la recaudación perdida. Ofrecer incentivos tributarios, es normalmente una mala idea. Si se ofrecen es imperativo el medir su costo a través de la elaboración de presupuestos de gastos tributarios. Es importante tratar de medir los beneficios en términos del objetivo deseado

Si bien la República Popular de China y la Región Administrativa Especial de Hong Kong no son la más amplia representación del continente asiático, nos parece interesante comparar las formas en que ambas regiones han manejado la protección del derecho a la privacidad, sobre todo considerando la situación política que reina en estos dos lugares.

Se ha dicho que Hong Kong tiene una de las políticas de protección de datos más estrictas del mundo. La Ordenanza sobre Privacidad de Datos Personales de Hong Kong, entrada en vigencia en 1995, requiere que las personas que

recolectan dichos datos protejan su integridad, y que alerten a los sujetos de tales datos sobre el uso potencial de la información recabada.

La Ordenanza puede ser resumida en los seis puntos siguientes:

- a) los datos personales deben ser recolectados de manera justa y deben ser mantenidos con exactitud;
- b) los datos recolectados deben mantenerse almacenados de manera segura, y sólo por el tiempo necesario para su uso;
- c) los datos personales sólo podrán ser utilizados para negocios legítimos;
- d) los sujetos de los datos deben ser notificados del propósito de la recolección de tales datos en el momento mismo de la recolección, y debe dárseles oportunidad suficiente para acceder a ellos y solicitar su corrección;
- e) la penalización por violación de ciertas disposiciones de la Ordenanza es bastante severa;
- f) las partes agraviadas podrán ejercer acciones para obtener indemnización por daño moral.

La Constitución de la República Popular de China, por su parte, consagra el derecho a la privacidad, tanto de los individuos como de las comunicaciones. Sin embargo, también incluye amplias excepciones en virtud de las cuales el Estado puede limitar estos derechos individuales en aras de la seguridad nacional, del interés público y otros intereses sociales vagamente definidos en la misma norma.

China ha mostrado poca preocupación por la protección del derecho a la privacidad en-línea, a no ser por el interés de salvaguardar los secretos de Estado y demás información “dañina”. Como resultado de esta situación, no existen en China leyes que protejan el derecho a la privacidad de los particulares en Internet, aunque sí se han producido leyes con disposiciones restrictivas del uso de la encriptación y otras tecnologías dirigidas a proveer

medios para proteger la privacidad de los datos en-línea. La consecuencia principal de este vacío legal es que muchas de las prácticas relativas a la recolección de datos personales existentes en el mundo occidental no están sujetas a restricción alguna en China, lo cual permite la venta de estos datos personales a terceros sin necesidad de obtener el consentimiento del sujeto de los mismos; el envío de propaganda y correos electrónicos no solicitados; y la posibilidad de negar al cliente su derecho a pedir que se corrija la información que de él se ha recolectado, mucho menos que borre.

Lo expuesto anteriormente no deja de ser materia de controversia en lo que respecta al campo de las relaciones comerciales. Es bien sabido que la República Popular de China se encuentra actualmente en un proceso de transición de un mercado cerrado a un mercado abierto, y que sus intereses en el área del comercio son, digamos, un tanto incompatibles con su sistema político comunista. En consecuencia de ello, China, como cualquier nuevo actor en un mercado, necesita hoy en día atraer la mayor cantidad posible de socios, lo cual no sería para nada fácil en el área del comercio electrónico, por ejemplo, dadas las precarias condiciones de protección al derecho de privacidad en línea.

Como podemos ver, por el contrario, las leyes que gobiernan la protección del derecho a la privacidad en la Región Administrativa Especial de Hong Kong son muy parecidas a las europeas, sobre todo las británicas. Ahora bien, desde que la República Popular de China reasumió su soberanía sobre Hong Kong, las normas constitucionales que regulan el derecho a la privacidad en esta provincia se encuentran dispuestas en la Constitución China, en una sección especial titulada Ley Básica de la Región Administrativa Especial de Hong Kong de la República Popular China. Sin embargo, las leyes especiales de la provincia de Hong Kong continúan en vigencia en esta materia.

2.4. La carga impositiva de los bienes importados desde Asia.

Cuando se analiza la carga impositiva que tienen los bienes asiáticos es importante considerar los diversos convenios y mecanismos de integración que existen y que facilitan la entrada de estos bienes en los diferentes países del mundo. Y que a pesar de que exista un margen de impuestos a los cuales no es posible reducir a través de los diferentes convenios y mecanismos el precio de estos bienes hace posible que sigan siendo competidores potenciales en cualquier mercado.

Los países de la región Asia-Pacífico han propuesto y desarrollado una impresionante gama de "mini" zonas económicas locales en las últimas décadas. Esto demuestra que es posible lograr el crecimiento sin necesariamente contar con un marco de integración formal. En todo el Este de Asia, al menos han surgido siete grupos subregionales:

- (1) El Triángulo de Crecimiento (Singapur, Malasia, Indonesia), para el desarrollo del estado de Johor en Malasia y de la isla de Batam en Indonesia;
- (2) La Zona del Baht (Tailandia, Laos, Camboya, Myanmar [Birmania] y Vietnam), propuesta por Chachai, Primer Ministro de Tailandia, en 1988;
- (3) La Zona Económica de la Gran Área del Sur de China (Hong Kong, Taiwán y las provincias chinas de Guangdong y Fujian);
- (4) La Zona Económica del Mar Amarillo, incluyendo las áreas costeras de China, Corea del Norte y Corea del Sur y Japón;
- (5) La Zona Económica del Mar de Japón, incluyendo las áreas costeras del Noreste de China, el Extremo Oriente de Rusia, Corea del Norte, Corea del Sur y Japón;
- (6) El Triángulo Norte de Crecimiento (Tailandia, Malasia, Indonesia), propuesto por el Primer Ministro Mahathir en 1991; y
- (7) El Triángulo ASEAN Oriental de Crecimiento (Filipinas, Indonesia, Malasia y Brunei)

Los esquemas de integración económica de Asia surgieron fundamentalmente como respuesta al NAFTA y a la Unión Europea. Pero, ¿qué significa el NAFTA para Asia?. El NAFTA representa a los intereses comunes de Estados Unidos, Canadá y México. A la luz de la parálisis negociadora de la Ronda Uruguay, los Estados Unidos abordaron el NAFTA como una salvaguarda contra las tendencias proteccionistas en todo el mundo, particularmente en Europa. Estados Unidos deseaba, así, aprovechar las políticas de apertura comercial establecidas por el gobierno mexicano y asegurar un mercado estable para las exportaciones estadounidenses y la posibilidad de invertir en la exploración de recursos en México. Estados Unidos buscaba, asimismo, acceso a la mano de obra barata que México ofrece y fortalecer la competitividad de las industrias manufactureras estadounidenses.

El NAFTA entró en vigor el primero de enero de 1994, pero la abolición del pago de derechos de importación está programada para aplicarse en cuatro etapas: la instantánea, la de un lapso de cinco años, la de uno de diez años y la última en quince años. Se aplicarán, no obstante, reglamentos muy estrictos sobre el contenido local de los productos de ciertos sectores. Un ejemplo de esto es el sector automotriz, en donde el porcentaje de contenido local para automóviles privados, camiones pequeños, motores y transmisiones, se mantendrá en un 50% por espacio de cuatro años, para aumentar después a 56 por ciento en el curso de los siguientes cinco años y finalmente llegar al 62.5%. La prohibición mexicana a la importación de automóviles quedará abolida en diez años y ésta se desregulará de manera gradual.

No está claro qué trato habrán de recibir los nuevos distribuidores en el período de transición. Dado que muchos de los automóviles producidos en Asia utilizan motores japoneses, los empresarios asiáticos temen que las medidas anteriormente descritas pudieran desviar el comercio y la inversión en favor del Pacífico Occidental.

Lo mismo se aplica a los productos electrónicos: las computadoras deberán usar tableros de circuitos fabricados en América del Norte, los televisores mayores a las 14 pulgadas deberán utilizar cinescopios norteamericanos y el equipo de telecomunicaciones deberá incorporar bases de circuitos impresos ensambladas localmente. En lo tocante a los productos agrícolas, el NAFTA estipula que los aranceles aplicables a alrededor de la mitad de ellos habrán de eliminarse inmediatamente; pero los aranceles sobre otros renglones particularmente sensibles (tales como el maíz y los frijoles secos en México o el jugo de naranja y el azúcar en Estados Unidos), habrán de eliminarse en el curso de quince años. Los gobiernos no deberán discriminar en sus compras contra ningún proveedor de un país miembro.

Una estricta instrumentación de las reglas de origen previstas por el NAFTA podría impedir la inversión de países no miembros en México. En lo particular, este podría ser el caso de las industrias automotriz y textil, pues las condiciones de país de origen son especialmente estrictas. Los países asiáticos tienen que competir contra México en la producción de bienes con un gran contenido de mano de obra, tales como los textiles y las prendas de vestir y aun los productos eléctricos. En el sector agrícola, asimismo, Estados Unidos parece estar buscando un tratamiento particularmente favorable del gobierno mexicano.

¿Se tornará Estados Unidos más proteccionista? ¿Se volverá el NAFTA un bloque comercial exclusivo? Asia teme que puedan darse estas posibilidades y, sin embargo, espera que el NAFTA resulte en la creación, y no en la desviación, de un mayor flujo comercial. Las naciones asiáticas no están completamente de acuerdo con Malasia en cuanto al establecimiento de un esquema de cooperación exclusivamente asiático para hacer frente a los Estados Unidos y a la Unión Europea. Asimismo, Asia espera que el NAFTA se aplique en congruencia con los principios del GATT. Es esta una de las razones por las que el gobierno japonés está intentando hacer de la APEC un modelo exitoso de cooperación regional "abierta". Bajo el concepto del

"regionalismo abierto", las naciones asiáticas prefieren interpretar a la AFTA y el NAFTA como subregiones de la APEC. Esto coincide con la manera flexible de abordar situaciones que han caracterizado a la región Asia-Pacífico. Si cualquier país se enterara en ser líder de cualquiera de los esquemas presentes en el marco de la APEC, ésta última dejaría de funcionar con la suavidad con la que lo ha hecho hasta ahora. La flexibilidad es una virtud de la cultura asiática y esta característica debería aprovecharse al máximo.

¿Qué depara el futuro para la integración regional de Asia? Las opciones y las tendencias habrán probablemente de depender de variables económicas tales como tasas de crecimiento, tasas de inflación e índices de intensidad en el intercambio comercial, así como en las ventajas comparativas reveladas por los diferentes países. Si las tasas de crecimiento son mayores y las de inflación menores para el área de integración, el potencial de creación de un esquema de cooperación económica regional será mayor. Adicionalmente, si dichas áreas incluyen a socios comerciales naturales, implicando que los miembros tienen nexos fuertes desde un principio, la integración económica resultará en la creación y no en la desviación de flujos comerciales. El dinamismo asiático abarca la estructura cambiante de las ventajas comparativas, lo que permite, y a menudo requiere, de una cooperación económica más estrecha. Finalmente, entre mayor sea el intercambio comercial y las barreras no arancelarias, mayor será el beneficio potencial de un esquema de integración. En un esfuerzo por analizar las tendencias actuales y anticipar lo que habrá de suceder en el futuro, revisemos el desempeño de los indicadores macroeconómicos clave de la región Asia-Pacífico.

Las tasas de crecimiento real promedio del Este asiático han sido mucho mayores que las del NAFTA y de la Unión Europea. A pesar de la reciente desaceleración que ha acusado la economía mundial, el Este asiático en la década de los 90 ha mantenido tasas de crecimiento relativamente altas. Las tasas de crecimiento real de países selectos en la región para el período 1988-90 son las siguientes: Tailandia, 11.7 por ciento; Malasia, 9.2 por ciento;

Indonesia, 6.7 por ciento; Filipinas, 2.8 por ciento; Corea del Sur, 8.0 por ciento; Taiwán, 6.7 por ciento; Hong Kong, 4.7 por ciento; Singapur, 8.8 por ciento; China, 6.8 por ciento; Japón, 4.2 por ciento.

La década de los 80 reveló impactantes cambios en la estructura comercial de los países asiáticos, en particular en el caso de las NIEs asiáticas y de las naciones de la ASEAN. Tanto en el rubro de las exportaciones como en el de las importaciones, la participación de la maquinaria ha mostrado un ascenso constante, mientras que los intercambios de alimentos y materias primas han acusado un descenso. Las exportaciones de maquinaria de las NIEs asiáticas hacia Estados Unidos mostraron un aumento, en tanto que las importaciones de maquinaria japonesa de esos mismos países crecieron también.

Después del Acuerdo Plaza de 1985, que alteró el tipo de cambio (dólar/yen), podemos observar un aumento sustancial en el volumen del intercambio comercial y en la diversificación de los patrones comerciales, debido a los realineamientos monetarios que se derivaron del mismo. Las monedas de las NIEs asiáticas se revaluaron contra el dólar estadounidense, en tanto que se devaluaron sustancialmente en relación al yen, particularmente entre 1986 y 1987. Las NIEs asiáticas aumentaron su intercambio comercial regional entre ellas, dado el estancamiento de las exportaciones de bienes varios y el fuerte aumento de las importaciones.

A pesar de estos resultados en el intercambio comercial, las NIEs asiáticas mantuvieron fuertes nexos con Japón. Desde 1986, el alto crecimiento económico registrado fue resultado de la expansión de las exportaciones a países desarrollados. Durante este proceso, sin embargo, la inflación, la escasez de mano de obra y los aumentos salariales se pusieron de manifiesto.

Las monedas relativamente fuertes de las NIEs asiáticas y la mano de obra barata de las naciones de la ASEAN, operaron a favor de que estas últimas estrecharan la brecha que las separaba de las primeras. Como resultado de

esto, las NIEs asiáticas perdieron competitividad en la elaboración de productos intensivos en mano de obra, lo que cambió el patrón de sus ventajas comparativas. Por otra parte, las NIEs asiáticas comenzaron a incrementar sus importaciones. Corea del Sur y Taiwán, en lo particular, experimentaron un auge histórico en su consumo hacia finales de la década de los 80.

2.5. Los Sectores Productivos afectados por la Comercialización de Bienes Asiáticos.

Entre los distintos sectores productivos del Ecuador se pueden mencionar que entre los más afectados por el mayor ingreso de productos asiáticos están los productores nacionales de zapatos⁹.

Según el último estudio del Ministerio de Industrias (MIC), referente a los daños que producen las importaciones chinas a los productores nacionales, el sector fabricante de calzado es uno de los más afectados.

En el período 2005-2006 se reportó un incremento en el ingreso de zapatos chinos en un 23,58%. Esto hace que el país oriental, dicen los técnicos del Ministerio, sea el principal abastecedor.

China participa con el 32,84%; seguido por Brasil con el 14,84%; Panamá con el 11,26% y Colombia con el 11,26%. Todos ellos representan el 95,47% del total de importaciones de calzado y afines realizadas por el país, en los últimos 6 años.

Los principales perjudicados, según, el subsecretario de Comercio del MIC, Genaro Baldeón, son los pequeños y medianos productores, porque desde que las importaciones aumentaron este sector comenzó a reportar pérdidas y afrontar problemas económicos.

⁹ Diario El Expreso, Calzado Chino afecta a la industria local, Sábado 13 de octubre del 2007, Guayaquil-Ecuador.

Esto lo confirma Anibal Zambrano, propietario del taller “Su Elegancia”, especializado en la confección de zapatos.

El cuenta que sus problemas comenzaron desde hace algo más de 7 años. En ese tiempo confeccionaba, por lo menos, 20 ó 30 pares en el mismo período.

Esto, asegura, hizo que se dedicara no solo a fabricar, sino también a reparar el calzado ajeno, a fin de solventar los gastos de su familia. “Antes solo hacía zapatos, no arreglaba, pero era porque tenía muchos pedidos. Ahora hay trabajo con las justas, por esto también tuvo que despedir a los operarios que lo ayudaban”.

Otro caso es el de Tomas Guevara. Él arma la parte posterior del calzado y la entrega a empresas fabricantes grandes como Magnolia y Buestán. Para él la crisis se presentó hace tres años, cuando los pedidos disminuyeron de 50 mensuales a 25. Esto lo obligó a buscar la realización de otros oficios para poder cubrir sus gastos personales y los de su familia.

Por su parte, Martha Peña y Dan Tho, propietarios de los almacenes “Market Moderno” y “Comercial Dan” coincidieron en que los zapatos chinos se vendan más o igual que la ropa.

Para ellos, el atractivo se da debido a los bajos costos y la variedad de modelos. Mientras un par de zapatos nacional puede costar hasta 60 dólares, el chino está por lo 10 dólares.

Otro sector afectado por los bienes asiáticos es el textil, especialmente porque en el último mes, los textileros ecuatorianos han tenido que enfrentar el incremento, en cuatro centavos de dólar por libra, del algodón¹⁰.

¹⁰ Diario Expreso, La confección se vuelve cara, Jueves 12 de Julio del 2007, Guayaquil-Ecuador.

El insumo, que se utiliza en la elaboración de telas, se importa, después la producción local solo logra abastecer el 8% de la demanda de la industria.

También hubo un alza en el gránulo de poliéster, que se compra al exterior. “Este rubro está directamente relacionado con el petróleo, por lo que desde el año pasado se ha visto un alza continua”, asegura Javier Díaz, presidente de la Asociación de Industriales Textileros del Ecuador (AITE).

Y aunque se trata de alzas considerables, para el sector no es posible trasladar los costos al consumidor, pues si se encarecen tendrán menos posibilidades de competir con la tela importada de Asia, que llega más barata al país, dice Díaz.

En lo que reconoce que hubo un incremento en el precio de los hilos. Asegura que el ajuste en el precio se dio hace un par de meses.

CAPÍTULO III

ANÁLISIS DE LAS CIFRAS DE IMPORTACIÓN DE BIENES ASIÁTICOS EN EL ECUADOR: 2002-2006.

3.1. Análisis de la Importación de Bienes Asiáticos en la Economía Ecuatoriana: 2002-2006.

Un estudio de la CEPAL en el 2003 sostiene que la economía mundial experimenta un cambio histórico, pues la hegemonía económica se está trasladando de las economías occidentales hacia las economías orientales¹¹.

Asia será, así, la potencia económica dominante del siglo 21. Su éxito radica en el desarrollo económico y en el dinamismo de su sector productivo. Entre los elementos que explicarían el crecimiento sostenido de la economía asiática están la reforma política y social y la apertura económica y comercial.

La apertura se dio sobre todo en el plano económico y se inició en las regiones costeras de Asia, que se abrieron al comercio internacional y a la inversión extranjera directa, conformando incluso zonas económicas especiales.

Una de las principales amenazas que se le atribuye a Asia es la fuerte competencia con sus productos a bajo costo y con buena tecnología lo que repercute en el desarrollo de la industria ecuatoriana y en el deterioro de los términos del intercambio con ese país. Conceptos como el de la maquila y la fragmentación de la cadena de valor son aplicados por Asia, pues muchos productos que son procesados, transformados o ensamblados son a su vez reexportados hacia distintos mercados.

La irrupción de Asia en el comercio mundial obliga un re-direccionamiento de las acciones y estrategias del sector productivo ecuatoriano, para alcanzar

¹¹ Revista Gestión No. 141 de Marzo del 2006, Editorial Dinediciones, Imprenta Mariscal, Quito-Ecuador

ventajas competitivas sostenibles en un mercado cada vez más exigente y competitivo.

Esta situación requiere la adopción de medidas urgentes con el fin de proteger a la industria nacional y, en alguna medida, limitar las importaciones de productos chinos.

El presidente de Ecuador, Rafael Correa, comienza este lunes, una visita oficial a China, durante la cual buscará profundizar con su homólogo Hu Jintao el diálogo político, el comercio y la cooperación bilateral.

Correa estará en China hasta el 25 de noviembre, y se reunirá también, entre otros altos funcionarios, con el presidente del Comité Permanente de la Asamblea Nacional Popular (ANP), Wu Bangguo.

La Cancillería ecuatoriana informó que el presidente ecuatoriano también visitará las ciudades de Xi'an, cuna de los célebres guerreros de terracota, y Shanghai, centro financiero y económico del país oriental.

Con esas autoridades nacionales revisará los principales temas de la agenda bilateral con miras a profundizar el diálogo político, identificar mecanismos para equilibrar la balanza comercial e incrementar la cooperación.

Se ha previsto la suscripción de varios instrumentos bilaterales en las áreas minera, hidrocarburífera, socioambiental, cultural, ferroviaria, deportiva, turística, trabajo y empleo, económica y técnica, crediticia y financiera, sanitaria y fitosanitaria, entre otras.

En el marco de su visita de Estado, Correa dictará una conferencia en la Academia de Ciencias Sociales de China sobre la política del actual gobierno y su concepción del "Socialismo del Siglo XXI".

Según la Cancillería ecuatoriana, las relaciones diplomáticas entre China y Ecuador han experimentado un progreso desde que se establecieron en 1980. Ecuador es uno de los nueve países calificados por Beijing de "apropiados" para que las empresas chinas petroleras y de gas efectúen inversiones, junto a Bolivia, Kuwait, Qatar, Omán, Marruecos, Libia, Nigeria y Noruega.

Las inversiones chinas en el país andino superan los 1.800 millones de dólares, haciendo de Ecuador el país con más cooperación china en América Latina.

En 2006, el comercio bilateral entre ambos países fue de 802 millones de dólares, y en los nueve primeros meses de este año llegó ya a los 669 millones de dólares.

Los principales productos ecuatorianos exportados a China son agrícolas, madereros, metalúrgicos y de pesca blanca, pero el banano sigue siendo el principal producto de exportación, seguido de botones de tagua, maderas tropicales, cacao en grano, aletas de tiburón, harina de pescado, atunes, etc.

Las importaciones provenientes de China han mostrado una tendencia a aumentar con el paso de los años. La diversidad de productos chinos y los precios competitivos son factores que contribuyen a explicar esa tendencia comercial, señalaron analistas económicos locales.

Durante su visita a China, Correa también participará en un foro empresarial y de turismo, y en una feria de productos latinoamericanos.

La canciller de Ecuador, María Fernanda Espinosa, afirmó que la agenda del presidente Rafael Correa en China busca profundizar aún más las relaciones comerciales políticas y la cooperación bilateral.

Ecuador, según la titular de Exteriores, requiere cooperación e inversión en el sector energético, minero y ambiental, porque la acelerada expansión

económica de China ha incrementado la demanda de las materias primas como el petróleo, cobre, hierro y el acero.

El mandatario ecuatoriano aprovechará su estancia en Beijing para proponerle a su homólogo chino Hu Jintao que su país invierta en la construcción de un gran aeropuerto en la amazonia ecuatoriana, planificado para 2008.

Según el embajador de China en Ecuador, Cai Runguo, desde el establecimiento de las relaciones diplomáticas entre ambos países (1980), las relaciones económicas y comerciales se han desarrollado con éxito.

"El volumen del comercio bilateral ha pasado de unos millones de dólares a más de 800 millones de dólares".

El diplomático agregó que aunque la parte China tiene el superávit comercial, el gobierno chino ha tomado medidas positivas para aumentar las importaciones desde Ecuador, y "apoya firmemente a las empresas chinas que deseen invertir en Ecuador".(Xinhua)

3.2. Los Bienes Asiáticos y la Balanza Comercial: 2002-2006.

Asia del Este, compuesto por 22 países, con una población aproximada de dos mil millones de habitantes y una superficie de quince millones de kilómetros cuadrados, incluye algunos de los países más poblados del mundo como: China, Indonesia y Japón. En estos países tienen asiento antiguas civilizaciones y religiones como el judaísmo, cristianismo, islamismo, budismo, confucionismo.

El desarrollo industrial de esta parte del continente asiático se ha visto favorecido por la proximidad de Japón, la creciente demanda de China, el impacto de las nuevas tecnologías y la abundancia de mano de obra barata y

poco conflictiva. El distinto grado de industrialización de estos países y la abundancia de recursos petrolíferos en algunos de ellos son la causa de las grandes diferencias económicas y de desarrollo humano que existen.

Cabe mencionar que Corea del Sur, Japón y China son los países del Asia del Este con los que el Ecuador tiene la mayor relación comercial.

El desarrollo y crecimiento económico del caso surcoreano en principio fue impulsado casi en su totalidad por el Gobierno, pero no es sino hasta la década de los ochenta que las organizaciones empresariales comienzan a asumir funciones muy importantes en la modernización de la economía, dejando de lado la excesiva regulación del sector privado por parte del gobierno y promoviendo su participación más activamente. Consecuencia de esto es el crecimiento acelerado que este país ha mostrado durante los últimos años.

Japón por su parte, ha logrado salir de la crisis en la que estuvo involucrado, debido a que sus exportaciones eran receptadas tanto por EEUU, como por China, países que cuentan con un poder adquisitivo bastante elevado y que llevaron a que Japón se convierta en una potencia mundial. Sin embargo la economía japonesa sigue dependiendo de las exportaciones para tener niveles de desarrollo adecuados, por lo que es inminente la planificación económica que planteó el Ministerio de Comercio e Industria Internacional que consiste en la reanimación y saneamiento del sector financiero, el fomento de la demanda interna y la creación de empleo.

China es un país que a partir de la crisis asiática ofrece un comportamiento positivo de crecimiento económico rápido, basado en gran medida en la evolución del sector exterior e inversión, provocado por el apoyo estatal y la gran variable de control como es el ahorro.

Una vez expuestas las generalidades de los principales socios comerciales del Ecuador, cabe mencionar que el presente estudio hace un análisis del estado

de las relaciones comerciales e inversiones del Ecuador con Corea del Sur, Japón, China, Taiwan, Corea del Norte, Hong Kong, Tailandia, Filipinas, Indonesia, Malasia, Vietnam, Brunei, Laos, Singapur y Camboya. No han sido objeto de análisis, por su escasa participación en el comercio bilateral: Nepal, Sri Lanka, Myanmar, Mongolia, Buthán, Bangladesh ni Maldivas.

La balanza comercial del Ecuador con los países del Asia del Este ha sido deficitaria a lo largo de los últimos años. Así, durante los años 1998, 2002 y 2003 los saldos en balanza comercial más significativos fueron de -375.08; 421.48 y -458.42 millones de dólares, respectivamente. Para el año 2003, fue debido a una baja en las exportaciones ecuatorianas de aceites crudos de petróleo, que se evidenció una disminución importante en el saldo de balanza comercial¹².

Al analizar individualmente la balanza comercial que el Ecuador mantiene con cada uno de los países de Asia del Este citados en este estudio, se aprecia que los estados con los cuales el país ha mantenido un mayor intercambio comercial durante la última década son en su orden: Corea del Sur, Japón, China, Taiwán, Corea del Norte y la Región Administrativa Especial de Hong Kong.

De los países señalados anteriormente, el único con el cual el Ecuador mantiene un superávit histórico en su balanza comercial es Corea del Sur. Esta situación se debe a las cuantiosas ventas de aceites crudos de petróleo ecuatoriano, que corresponden al 98,51% del total exportado entre 1993 al 2004. Cabe mencionar que las exportaciones ecuatorianas a Corea del Sur hasta el año de 1997 se encontraron ampliamente dominadas por el petróleo.

Sin embargo, en 1998 el petróleo reduce drásticamente su participación en el mercado coreano y el banano se constituye en el principal producto de exportación. En el 2004, el petróleo se ubica nuevamente como el primer

¹² Ibidem 11

producto de exportación con el 99.52%, que permite obtener un saldo positivo en la balanza comercial bilateral.

Con Japón, China, Taiwán, Corea del Norte y Hong Kong la balanza comercial durante los últimos años ha sido negativa debido a la importación de bienes de capital.

De estos cinco países, Japón es el país que registra el mayor déficit en la balanza comercial, el mismo que se agrava para 1998 debido no sólo al aumento de las importaciones sino a la reducción de las exportaciones ecuatorianas a ese mercado.

En lo que se refiere a la balanza comercial que el Ecuador sostiene con el resto de países del Asia del Este, es necesario aclarar que esta relación no es tan significativa en comparación con la existente con los países antes mencionados.

CUADRO No. 4

BALANZA COMERCIAL (1993 - Mayo 2004)			
(Miles de dólares)			
<i>PAISES</i>	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
COREA DEL SUR	2.253.036,94	888.834,31	1364202,63
JAPÓN	1.111.299,15	2.673.668,10	-1562368,95
CHINA	504.767,67	942.264,79	-437497,12
TAIWAN	266.934,16	534.501,93	-267567,77
COREA DEL NORTE	34.193,63	36.835,70	-2642,07
HONG KONG	26.367,57	223.704	-197336,2
TAILANDIA	19.182,78	86.565,43	-67382,65
FILIPINAS	7.668,01	5.760,00	1908,01
INDONESIA	5.660,04	87.285,49	-81625,45
SINGAPUR	5.346	46.560,49	-41214,92
MALASIA	1.715,90	44.598,18	-42882,28
VIETNAM	1.234,11	6.528,34	-5294,23
BRUNEI	551,45	263,7	287,75
LAOS	88,99	192,49	-103,5
CAMBOYA	1,00	196,49	-195,49
TOTAL	4.238.046,97	5.577.759,21	-1.339.712,24

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: La autora de la monografía.

Como se puede ver en el cuadro expuesto anteriormente, el que ha mantenido mejores relaciones comerciales durante los últimos años es Tailandia con un saldo en balanza comercial de -67.382,65 miles de dólares. Los demás países tienen una incidencia sumamente pequeña dentro del total de la balanza comercial sostenido tanto con Asia del Este (-1.272.690,59 miles de dólares), como con respecto al total de la balanza comercial con el resto del mundo.

CUADRO NO. 5
EXPORTACIONES DEL ECUADOR A LOS PAÍSES DEL ESTE DE ASIA
EXPORTACIONES FOB (MILLONES DE DÓLARES)

Asia	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
TAIWAN	29,30	19,90	6,70	3,80	4,40	5,40	5,70
JAPÓN	130,60	122,80	97,90	89,30	78,90	73,10	122,50
OTROS PAÍSES	419,20	303,10	349,00	295,90	292,60	116,20	317,60

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: La autora de la monografía.

A lo largo de los últimos años Ecuador se ha caracterizado por exportar productos primarios principalmente a Japón, Corea del Sur, China y Taiwán. Los productos que más se han exportado históricamente (1995-May 2004) hacia los países del Este Asiático son: aceite crudo de petróleo, bananas frescas y camarones, langostinos y demás. Así tenemos que las ventas de aceite crudo de petróleo realizadas hacia Corea del Sur representan el 98,51% del total de las exportaciones hacia ese país. En tanto que las exportaciones de crudo hacia Japón representan el 6,94%, las de Taiwán el 21,13% y las de China el 4,71%.

En lo que se refiere a las exportaciones de banano fresco, tenemos que las ventas hacia Japón corresponden al 33,63% del total de las exportaciones realizadas hacia ese país. Mientras que China representa el 67,22%. Respecto a las ventas de camarones, langostinos y demás, el porcentaje exportado hacia Japón es de 21%, para Taiwán es de 77.76% y para China de 22.65%.

Dentro de la categoría otros, se encuentran Corea del Norte, Hong Kong, Tailandia, Filipinas, Indonesia, Singapur, Malasia, Vietnam, Brunei, Laos y Camboya, exceptuando a Corea del Sur, Japón, China y Taiwan. Cabe mencionar que estos países a más de comprar aceites crudos de petróleo, bananas y camarones, también demandan caucho, palmito, harina de pescado, tabaco negro, rosas y café sin descafeinar.

La tendencia de las exportaciones ecuatorianas hacia los países del Asia del Este durante los últimos años ha sido estable con una relativa tendencia a la baja. En los últimos años, a partir de 1996 Corea del Sur, ha experimentado una baja significativa en sus importaciones netas, debido al inicio de la crisis asiática que no permitió que se cierren contratos “spot” para la comercialización de aceites crudos de petróleo, lo que repercutió en la Balanza Comercial bilateral

Cabe destacar que a diferencia de las exportaciones ecuatorianas, nuestras importaciones desde los países del Asia del Este, se caracterizan por ser bienes con alto valor agregado.

CUADRO NO. 6

IMPORTACIONES DE ECUADOR DESDE LOS PAÍSES ASIÁTICOS IMPORTACIONES CIF (MILLONES DE DÓLARES)

Asia	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
TAIWAN	42,80	62,50	66,00	73,70	67,00	150,80	108,40
JAPÓN	296,10	351,30	391,60	275,40	302,40	359,90	457,00
OTROS PAÍSES	206,10	420,90	509,10	642,50	860,50	1526,70	1784,50

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: La autora de la monografía.

Ecuador a lo largo de los últimos años se ha caracterizado por importar productos elaborados principalmente de Japón, Corea del Sur, China y Taiwán. Los productos que más se han importado históricamente (2000-2006) desde los países del Este Asiático son: Vehículos para transporte de mercancías, herbicidas, inhibidores de germinación y reguladores del crecimiento de las

plantas, automóviles y vehículos para transporte de personas, y partes y accesorios de vehículos automóviles.

Así tenemos que las compras de vehículos para transporte de mercancías realizadas a Japón, corresponden al 36% de las importaciones desde ese país. En lo que tiene que ver con herbicidas, inhibidores de germinación y reguladores del crecimiento de las plantas, Ecuador importó de China y de Taiwán 2.42% y 4.08% del total de las importaciones realizadas con estos países respectivamente.

En lo referente a automóviles y vehículos para transporte de personas, Ecuador importó de Corea del Sur el 13.33% del total de las importaciones realizadas.

Por último en lo relacionado con partes y accesorios de vehículos automóviles el porcentaje importado de Taiwán fue de 2.14%.

Dentro de la categoría otros, se encuentran el resto de países de Asia del Este exceptuando los cuatro países antes mencionados como los principales orígenes de las importaciones ecuatorianas, en donde cabe mencionar que estos países a más de vender vehículos, partes de los mismos y herbicidas, también comercializan en nuestro país, placas y baldosas de cerámica, caucho natural, redes confeccionadas para la pesca y harina de pesado.

La tendencia de las importaciones desde los países del Asia del Este durante los últimos años ha sido estable con una relativa tendencia a la alza. Sin embargo, a partir de 1998 Japón ha experimentado una baja significativa en sus exportaciones netas de vehículos hacia el Ecuador; mientras que se aprecia un aumento de importaciones de vehículos de países competidores como Corea del Sur y China o de otras regiones.

3.3. Análisis comparativo de los precios de los bienes nacionales y los bienes Asiáticos.

Las importaciones chinas crecieron 71% desde el 2005. En algunos casos los precios de venta al público son inferiores a los costos de producción nacional. En el 2000, China ocupaba el décimo lugar entre los proveedores locales, con USD 76,7 millones en ventas. En los últimos tres años subió al cuarto lugar, según el Banco Central¹³.

Desde hace unos tres años la zona ubicada entre las calles Colón, Chile, Chiriboga, Chimborazo y Pedro Carbo, que circundan la tradicional Bahía, es conocida como el Barrio Chino de Guayaquil. Ahí se [comercializan](#) bicicletas, motos, juguetes, artefactos eléctricos, pero sobre todo ropa, zapatos y bisutería chinos. También adornos para el hogar, juguetes, inciensos, cortinas, manteles.

En cada local siempre hay un administrador, oriundo del país asiático. Muchos de ellos no hablan bien el español y son los vendedores los encargados de traducir las exigencias de los clientes y el regateo de precios.

En una cuadra de la calle Chile hay más de 10 almacenes chinos. Eso se refleja en los nombres que se llevan los letreros: Yonz Shen, Li Wen, Zheng, Xin Long Xing.

Estas son las 'boutiques' preferidas en la zona por los bajos precios. Una blusa se vende en USD 5 al igual que un par de zapatos.

En algunos locales dan costos de mayoristas. En Tabouk (calle Chile), por ejemplo, las camisas cuestan USD 5. El precio al por mayor es de USD 2,38. En aduanas se reporta un costo menor a USD 1.

¹³ Revista Gestión No. 127 de Enero del 2005, Editorial Dinediciones, Imprenta Mariscal, Quito-Ecuador.

Uno de los vendedores reconoce que la ropa china “tiene más salida” que la colombiana por su bajo costo. Y que por eso ha copado el mercado ecuatoriano.

Las cifras de las importaciones confirman el agresivo crecimiento. En el 2000, China ocupaba el décimo lugar entre los proveedores locales, con USD 76,7 millones en ventas. En los últimos tres años subió al cuarto lugar, según el [Banco Central](#)

El primer lugar lo ocupa Estados Unidos, seguido por Colombia. En el tercer lugar existe una variación, pues hasta el 2006 fue Brasil, hoy el puesto lo ocupa Venezuela como mayor vendedor.

La invasión de productos chinos ha mermado la producción nacional, según Xavier Abad, ex administrador de la Corporación ¡Mucho Mejor Ecuador! En el sector textil, dice, hay una sobreoferta y los precios de venta están por debajo de los costos de producción nacional.

“En China se paga USD 30 mensuales a los trabajadores. El Estado financia la energía y existe una serie de ventajas como zonas francas donde no se pagan impuestos”. Esas condiciones –señala- no nos permiten competir.

El sector artesanal del calzado es uno de los más afectados, según Emilio Mosquera, presidente de la Asamblea de Artesanos y Productores Ecuatorianos. Él maneja cifras del impacto hasta el 2000 había más de 12 000 artesanos en Guayas. Hoy quedan 1000 dedicados a la fabricación de zapatos. El precio de venta de calzado chino es más barato que producir el ecuatoriano. El artesano Jorge Parra dice que ese es uno de los problemas.

Además, el comprador no diferencia la calidad de zapato de cuero natural, frente al asiático que es con material sintético.

Por eso el tema de la calidad es uno de los más criticados por la industria local. Y con el reciente problema ocurrido con los juguetes Mattel se abre una nueva polémica por la marca 'Made in China'.

Washington Hagó, presidente de la Cámara de Comercio Ecuatoriano China, explica que en ese país existen cinco entidades que controlan las normas de producción. Y un centenar en la inspección y administración de calidad.

Otto Layana, coordinador de Calidad de la Corporación para la Promoción de Exportaciones e Inversiones (Corpei), reconoce que en Ecuador no existe un monitoreo de los estándares de calidad en el ingreso y venta. Y dice que para defender a la industria local habrá que introducir barreras pararancelarias, a través de controles a los productos.

En cuanto a la variación de los precios, por ejemplo citando el caso de a fabricación local de las sandalias de mujer (suela prefabricada de PVC, plantilla de lámina microporosa y tiras) cuesta USD 1,80. Pero las zapatillas chinas se encuentran desde USD 0,60.

Un par de zapatos de hombre (cubierta de cuero y suela prefabricada) se vende en USD 20 ó 25. Pero si es chino, cuesta USD 5.

Los cinturones se venden en USD 1 y las carteras de USD 3 a 10 dependiendo del tamaño.

Las blusas de mujer se compran en USD 3 y 6. Las faldas y los pantalones se venden en USD 8.

3.4. La Ventaja Comparativa de los bienes Asiáticos.

China ha registrado en el año 2006 su mayor tasa de crecimiento desde 1995. En los últimos cincuenta años ningún país del mundo ha experimentado un crecimiento tan rápido y sostenido como el de China. Sin embargo, gran parte de la población de este país vive una realidad bien distinta en aspectos fundamentales para la estabilidad social y la futura sostenibilidad de ese crecimiento, como la equidad en la distribución de la renta, la propiedad de la tierra, la migración interna, la búsqueda de empleo, y, evidentemente, la libertad de expresión¹⁴.

Cuando China se adhirió a la OMC en el año 2001, no hubo demasiada oposición pública a los efectos que podría traer la globalización a la nación. Pero con el transcurrir del tiempo se ha podido asistir a una división entre los intelectuales chinos, incluyendo a los dirigentes del Partido, con respecto a los méritos del modelo capitalista adquirido.

Este cambio se debe en buena medida al crecimiento de la desigualdad entre la población rural y la urbana, principalmente en el acceso a la salud y a los servicios públicos. En 1970 China presentaba la mayor equidad en la distribución de la riqueza en el mundo, pero en poco más de veinte años se había situado entre las peores del planeta, superando incluso la inequidad existente en países como Rusia. En 2006, las familias de más bajos ingresos (10% inferior) poseían menos de 2% de los activos del país, mientras que las familias de mayores ingresos (10% superior) poseían más del 40% de los activos totales.

Con frecuencia, la expansión y el crecimiento urbano han llevado a la adhesión de las pequeñas aldeas adyacentes a las ciudades. Los campesinos asisten impotentes a la expropiación de “sus” tierras por los gobiernos locales y a su posterior venta a desarrolladores urbanísticos y constructoras, quienes

¹⁴ Revista Gestión No.146 de Agosto del 2006, Editorial Dinediciones, Imprenta Mariscal, Quito-Ecuador

obtienen importantes plusvalías. Alrededor de cien millones de personas han perdido sus tierras, total o parcialmente, en los últimos quince años, muchas veces sin ninguna compensación o recompensados tan sólo por su valor agrícola, equivalente a la décima parte de su valor en el mercado inmobiliario. Al tiempo, de entre las cincuenta personas más ricas del país más de la mitad ha hecho su fortuna en negocios de bienes raíces.

Hasta hace poco tiempo, las limitaciones en el sistema migratorio habían mantenido a la China rural y la urbana radicalmente separadas. En los últimos años, la incorporación de la mano de obra rural a los empleos urbanos ha reducido esa división. Pero los inmigrantes de los pueblos suelen recibir los trabajos peor pagados, y generalmente les es negada la entrada al sistema subsidiado de salud y a las superpobladas escuelas públicas. A pesar del enorme número de desplazados, estimado en unos 300 millones de personas en las próximas dos décadas, todavía resulta difícil para los trabajadores y sus familias el emigrar desde las zonas rurales. Más aún si se tiene en cuenta que si se mudan de modo permanente a la ciudad dan permiso implícito al gobierno local para que sus tierras sean tomadas sin ninguna compensación.

Sin duda, el acelerado crecimiento ha traído progreso económico a buena parte de China, pero también ha planteado grandes desafíos sociales al país, poniendo a prueba el liderazgo del Partido Comunista. Aún así, las reformas políticas que necesita y espera la población menos favorecida no parecen encontrarse en la agenda inmediata del Gobierno. De hecho, es poco probable que éste sea un tema relevante hasta después de las Olimpiadas del año 2008 o incluso del cambio de líderes políticos en 2012.

A pesar de las crecientes manifestaciones y del desencanto de la población, el Gobierno central se mantiene firme en el poder y lo seguiría estando mientras continúe obteniendo cifras de dos dígitos en el crecimiento. Sin embargo, el “milagro chino” no durará indefinidamente, y esta forma de legitimación con base en un crecimiento que no ha llegado a toda la población es tan sólo una

solución a corto plazo. Consciente de esto, el Partido parece empezar a apoyar más sus discursos en el nacionalismo que en los resultados económicos. Por suerte para las autoridades nacionales, los frustrados campesinos dirigen buena parte de sus críticas a las autoridades locales y regionales, en lugar de hacerlo hacia el Gobierno central.

A pesar de haber registrado un desarrollo considerable en los últimos años, con más de 700 millones de ciudadanos viviendo en la pobreza China sigue siendo una economía en desarrollo. Resulta difícil encontrar otro país con un futuro más incierto. La continuidad de ese desarrollo no depende tan sólo de variables económicas, sino también de potenciales crisis sociales y políticas que podrían quebrar la larga trayectoria de crecimiento económico de esta nación. El sistema político y las instituciones chinas muestran una resistencia al cambio que no acompaña a la rapidez del crecimiento económico. La paciencia de los campesinos debería ser motivo de preocupación, sobre todo si se tiene presente que la historia moderna de China es el producto de una rebelión del campesinado, la que llevó al Partido Comunista al poder.

Por otra parte, después de los EEUU, la economía japonesa es la más grande del mundo, con aproximadamente un 15% del PIB mundial. Es más grande que la suma de las economías de Alemania, Reino Unido y Francia, y por sí sola representa casi tres cuartas partes de la economía del continente asiático. Esto parecía imposible de lograr en 1.945 cuando el país quedó prácticamente devastado moral y económicamente por los efectos de la Segunda Guerra Mundial. Actualmente, LA TECNOLOGÍA ES LA BASE DE SU RIQUEZA, que está sustentada en el desarrollo eficiente y masivo de la industria siderúrgica, la textil, la química, la óptica, la electrónica, la robótica, la espacial y la automotriz.

Este avance económico japonés tiene un doble mérito pues este país carece prácticamente de recursos naturales y depende de las importaciones para poder adquirir energía, productos alimentarios y materias primas. Tras la guerra, la devastación no sólo se tradujo en víctimas humanas sino que se

destruyó prácticamente toda la industria, gran parte de la infraestructura y dañó la poca producción agrícola del país. Además, dejó unos diez millones de desocupados, destrucción general de viviendas, una inflación creciente y la masiva movilización de gente que huía de la destrucción.

Entonces la económica japonesa SE ORIENTÓ A CONSEGUIR ALTOS NIVELES EN AHORROS E INVERSIONES. El gobierno mantuvo bajas las tasas de intereses para aumentar los niveles de inversiones y puso en marcha planes para incentivar la industria del acero, la energía, construcciones, petroquímicos, etc. También hubo préstamos bancarios, con fondos fuera de presupuesto, que fueron clave para la expansión industrial. En fin, la formula es siempre la misma, hasta resultado aburrido repetirla una y otra vez. Pero los japoneses tienen algo que los caracteriza: su mayor y excepcional capacidad de mejorar la tecnología importada y venderla a un mejor precio en el mercado internacional. COMPRARON PATENTES TECNOLÓGICAS A OCCIDENTE Y ADQUIRIERON LAS MAQUINARIAS MÁS MODERNAS PARA LUEGO DESARMARLAS, ESTUDIARLAS Y DESCUBRIR HASTA SUS MÁS MÍNIMOS DEFECTOS Y FALLAS. Fue así que comenzaron a producir mejores modelos y mejor precio que los originales. Entre 1950 y 1978, Japón pagó 9.000 millones de dólares para un total de 32 mil convenios para construir con licencias y técnicas de vanguardia. Esta cantidad representa alrededor de la quinta parte de lo que gastó Estados Unidos por año durante este período. El soporte estatal para desarrollar al máximo la industria fue indispensable para el auge económico nipón y ya, desde 1946, se crearon una serie de instituciones económicas, financieras y bancarias con el fin de estimular la recuperación económica.

En 1961, el primer ministro japonés, Ikeda Hayato, presentó un programa que se fijaba el objetivo de duplicar la renta nacional en un plazo de diez años. El plan se basaba en una expansión de las exportaciones a un ritmo cercano al 10% anual. Los principales rubros exportados eran maquinaria y químicos; los principales compradores, los EEUU, Europa occidental y los países del

Sudeste Asiático. Los índices del comercio exterior japonés revelan que de 1960 a 1970 hubo un crecimiento de 43,9% a 200,8%. La economía era dominada por un número relativamente pequeño de fabricantes a gran escala, como Mitsubishi, Mitsui, Sumitomo y Fuji. También habían varias empresas nuevas de líneas de producción, que perduran hasta hoy y que son Hitachi, Toyota, y Nissan. GRACIAS AL CONTROL ESTATAL SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR, TODAS ESTAS EMPRESAS GOZABAN DE CIERTA PROTECCIÓN CONTRA LA COMPETENCIA EXTRANJERA, EN TANTO COMPETÍAN POR UNA POSICIÓN EN EL MERCADO INTERNO.

En 1970, algo más del 30% de las exportaciones iban a EEUU, alrededor del 15% a Europa occidental y más del 15% al sudeste asiático, donde los principales compradores eran Hong Kong, Tailandia, Filipinas y Singapur. A fines de 1973 comienza el período de la crisis del petróleo. Ésta generó en la economía mundial cambios que pusieron fin a la fase japonesa de un crecimiento económico excepcionalmente rápido. Como el país que dependía del petróleo, Japón sufrió un enorme aumento en sus facturas de importaciones y una subida general de los precios. La subida de los precios del petróleo tuvo su mayor impacto en los mayores usuarios de energía, como la industria del acero y la petroquímica.

Por otro lado, la recesión mundial provocó una caída en la demanda exterior de productos, como barcos, maquinarias y herramientas. Al sobrevenir estos cambios, EL GOBIERNO DECIDIÓ DAR UNA NUEVA ORIENTACIÓN A LA INDUSTRIA: ALEJARSE DE LAS QUE TENÍAN FUERTE DEPENDENCIA DE LAS MATERIAS PRIMAS IMPORTADAS Y ACERCARSE, SOBRE TODO MEDIANTE INNOVACIONES TECNOLÓGICAS, A LAS QUE REFLEJARAN VALORES MAS ALTOS Y MAS NUEVOS. En ésta categoría se incluía la industria automovilística, en 1980 Japón producía más coches que EEUU. A su vez, la industria informática cobró un gran auge. El cambio de relación entre importaciones y exportaciones había puesto la balanza comercial japonesa con un saldo positivo durante veinte años. Esto permitió salidas sustanciales de

capital a largo plazo, que al cabo de algunos años convirtieron a Japón en uno de los principales países acreedores del mundo. A fines de 1987 las inversiones directas japonesas en el extranjero habían alcanzado los veintitrés billones de dólares.

Casi todos los países del Este Asiático tienen una trayectoria parecida de cambios en la estructura productiva, pasando de industrias intensivas en mano de obra (textiles, manufacturas de baja tecnología, etc.) a otras con mayor progreso técnico (industrias electrónicas, logísticas, comunicaciones y material de transporte). También hay similitudes en las políticas económicas practicadas (disciplina fiscal, represión financiera en un principio y balance externo equilibrado especialmente en los comienzos de sus planes, altos niveles de ahorro, etc.). De ello no debe concluirse que estas economías se hayan desarrollado en forma pareja. Japón es el país que tiene el más elevado nivel de inversión en Investigación y Desarrollo (ID).

Además, es uno de los principales inversores y productores de bienes de capital de la región. Corea del Sur, segundo país de Asia miembro de la OCDE, posee una economía en la que sus autoridades se concentraron en el desarrollo de la industria pesada y material de transporte y es una de las principales productoras de acero y de materias textiles a nivel mundial. A partir de la década del 80 hubo una mayor orientación hacia la producción de productos electrónicos y semiconductores. Singapur, Taiwan y Hong Kong son economías que se desplazaron de la producción de industrias intensivas en la utilización de fuerza de trabajo (textiles, productos electrónicos para el consumo, artículos diversos) hacia industrias con cierto grado de high-tech.

En el caso de Taiwán, se trató, principalmente, de maquinarias eléctricas y hardware; en Singapur la producción de computadoras y periféricos ocupa casi un 50% de su PBI; en Hong Kong el sector manufacturero tiene escaso peso en la economía (8.7% del PBI aproximadamente) y las actividades se

concentran en la redistribución de mercancías (es el puerto de mayor volumen diario de contenedores en el mundo) y actividades financieras.

Estas tres economías han desarrollado una eficiente infraestructura en materia de puertos y aeropuertos, servicios logísticos y de operatoria comercial y financiera. Los denominados Asean -4 (Malasia, Indonesia, Filipinas y Tailandia) pasaron en sólo una década de una estructura exportadora basada en materias primas a una especializada en productos manufacturados (p.e. textiles y reensamble de productos electrónicos). Malasia es el país que tiene un grado mayor de desarrollo tanto de la infraestructura, como de la estructura productiva y el mercado de capitales. Sus exportaciones son, principalmente, insumos de la industria electrónica y equipos eléctricos de consumo. En Indonesia, recién en los últimos años se hizo relevante la industria electrónica pero sus exportaciones principales son calzados y textiles. En Tailandia y Filipinas también lo son los productos textiles y productos electrónicos reensamblados.

Los Asean -4 tuvieron un significativo boom de Inversión Extranjera Directa (IED) desde finales de la década del ochenta, debido al bajo costo de la mano de obra, la estabilidad macroeconómica y los incentivos otorgados por sus gobiernos. Entre 1987 y 1992 esta región se convirtió en la mayor receptora de IED entre los países en vías de desarrollo. Por su parte, la R.P China es un competidor internacional de los Asean-4 especialmente en las manufacturas intensivas en el factor trabajo (textiles, electrónicos, etc.) debido al bajo costo de su mano de obra. La R.P China ha sido la principal receptora de IED desde 1992 entre los países en vías de desarrollo y una de las economías de más altas tasas de crecimiento sostenido (9.6% anual) de los últimos 20 años. El gobierno promovió el desarrollo de Zonas Económicas Especiales (SEZs) para atraer IED. Un nuevo plan de gobierno de 5 años tiene como objetivo desarrollar algunas regiones más atrasadas y estimular la inversión de industrias hi-tech en las SEZ's. En muy poco tiempo la mayoría de los países del Este de Asia se transformaron de economías poco competitivas a ser los

proveedores más importantes de insumos y productos terminados de la industria electrónica.

Para tener una estructura económica competitiva internacionalmente, estos países primero tuvieron que alcanzar cierto grado de estabilidad política y macroeconómica. Respecto de la estabilidad política, la postguerra estuvo marcada por la inestabilidad, la guerra civil de características pro y anti-comunistas contando con el apoyo a una y otra facción por las superpotencias de entonces (EEUU y la Unión Soviética).

En la década del 50', la guerra fría era la guerra caliente en Asia. Una vez finalizadas las convulsiones, la estabilidad se consolidó a través de gobiernos y figuras despóticas pero que también podrían calificarse de "ilustradas" por sus logros y aceleradas transformaciones. Varios de estos políticos enfatizaron las virtudes del espíritu oriental en la instrumentación de los sistemas y modelos occidentales (p.e. la constancia, la rigidez, el paternalismo y, especialmente, la disciplina). En la actualidad, hubo ciertos cambios en el modelo político, algunos países democratizaron algo más sus sistemas pero aún persiste cierta aversión a lo occidental y una gran concentración de poder de sus principales líderes.

Respecto de la estabilidad macroeconómica se buscó, principalmente, lograr la disciplina fiscal (casi todos los países tienen superávit fiscal) y orientar la producción hacia afuera. Las características principales de su configuración macroeconómica son: altas tasas de ahorro (en muchos casos compulsivas a través de esquemas de contribuciones obligatorias al sistema de pensión y, en algunos casos, a través de sistemas alternativos de remuneración como las bonificaciones y pagos con acciones); superávit fiscal; alta correlación de la inversión con los costos laborales deflactados por la productividad; el apoyo brindado por los EE.UU. durante la guerra fría a algunas de estas economías y, la importancia de Japón como modelo organizacional (tanto en instituciones públicas como privadas) y como un fuerte inversor y propulsor del desarrollo

regional. Las principales dificultades estructurales de estas economías son: el estancamiento de las industrias líderes que habían actuado como motores del crecimiento económico; la desaceleración de las exportaciones; los déficits prolongados en cuenta corriente (con la excepción de Taiwan, Indonesia y la R.P. China); mercados de capitales y financieros que aún no son lo suficientemente sólidos y eficientes, debido a la discrecionalidad en el crédito; altos costos estructurales y disminución de la competitividad internacional, especialmente en Tailandia y Malasia, donde la tasa de crecimiento de los costos de producción es mayor que la tasa de incremento de la productividad. Esto se debe, en parte, al crecimiento de los costos laborales, la falta de desregulación de algunos servicios, altos costos inmobiliarios, altas tasas de interés y otros costos de infraestructura; la falta de inversión en I&D y a la ausencia de un sistema educativo ajustado a las necesidades del crecimiento económico y que estimule la creatividad en el pensamiento.

Las condiciones de vida y trabajo de la clase obrera asiática, repercuten en las de los obreros de los países centrales. "Bajos salarios y malas condiciones de trabajo en China empujan hacia abajo al resto del mundo: el fracaso de la mejora de esas condiciones en China tendrá un efecto devastador para los trabajadores de todo el mundo", afirman tres expertos del Global Labor Strategies.

Una nueva clase obrera china, de entre 100 y 200 millones de emigrantes del campo, acepta jornadas de 14 horas

Pero, ¿Cómo consiguen los chinos fabricar ropa y zapatos tan baratos? La respuesta es sencilla: porque son pobres. Para ellos, casi cualquier condición laboral parece aceptable.

A ello se suma la eficacia general de China. Como dice un empresario, "precios baratos también los hay en el textil de Bangladesh, pero aquí sabes que los

plazos se cumplen y que el contenedor llega a su destino rápido y sin problemas de aduana".

En China hay dos clases obreras; la "socialista" de la antigua industria estatal, parcialmente desmantelada y que aún conserva algunos privilegios (vivienda, escuelas, pensiones) de los que sus homólogos occidentales carecían cuando estaban, hace muchos años, a un nivel de rentas comparable, y la "nueva clase obrera", compuesta por entre 100 y 200 millones de emigrantes del campo. Esta segunda clase es la que alimenta el sector de la manufactura para la exportación, al que pertenece el textil y el calzado. Es un sector mucho más explotado. Sus fábricas no pagan el salario mínimo; los operarios trabajan entre 12 y 14 horas, a veces sin cobrar las horas extras, y no hay sindicatos ni beneficios extras de ningún tipo para los trabajadores.

Tanto en el textil como en el calzado la "fabricación china" engloba una realidad más diversa. En los últimos doce años, el 66% del aumento de las exportaciones chinas fue obra de multinacionales establecidas en China. Hay empresas chinas propiamente dichas, asiáticas (de Japón, Corea, Taiwán y Hong Kong) y occidentales creando el made in China. Los expertos coinciden en que las chinas están en el grupo que ofrece las peores condiciones de trabajo.

El sector del calzado de algunas regiones (el delta del río de la Perla, en Cantón) está dominado por asiáticos. Algunos países asiáticos, como Corea del Sur o la isla de Taiwán, realizaron su última industrialización en regímenes militares, lo que dejó su impronta en las relaciones laborales. Los castigos físicos no eran desconocidos, por ejemplo. Hoy, tanto en Corea del Sur como en Taiwán comienzan a asomar los sindicatos, los costos laborales han subido, así que muchas empresas se han trasladado a China reproduciendo aquellas condiciones. La mayor parte de los grandes fabricantes españoles del sector del calzado producen o compran componentes en China.

La explotación no es sólo un problema del textil. En el sector del juguete, las empresas chinas están presionadas por los intermediarios extranjeros y se ven obligadas a competir entre ellas en costos para lograr pedidos.

En los últimos 25 años la liberalización ha hecho que los obreros chinos, unidos a los del antiguo bloque comunista del este de Europa y los de India, hayan doblado la mano de obra global. China, que tiene la mayor clase obrera del mundo, responde del 50% de ese aumento.

En los últimos años, la tendencia general de las condiciones de trabajo en China es a mejorar. Preocupado por la estabilidad, el Gobierno chino es beligerante. El vicepresidente del comité permanente de la Asamblea Nacional Popular, Cheng Siwei, ha dicho que se necesita urgentemente una legislación que fuerce a las empresas a tomarse más en serio su responsabilidad social. El Gobierno ha preparado una nueva ley laboral, que se aprobará en junio. Su texto protege derechos, complica algo los despidos e incrementa el papel de la oficial Federación China de Sindicatos, de 150 millones de afiliados.

La reacción del empresariado extranjero ha sido negativa. La Cámara de Comercio Americana en Shanghai amenazó con abandonar China y replegarse a países como Tailandia y Pakistán. El ex presidente de la Cámara de Comercio Europea en China dijo que la ley "podría forzar a las compañías extranjeras a reconsiderar sus inversiones y continuar sus actividades en China". "Si las regulaciones afectan a la eficacia y la flexibilidad, las compañías se podrían ir a India o al Sudeste Asiático", señaló un experto de la Cámara de Comercio Británica. Estas presiones han logrado descafeinar parcialmente la ley y los sindicatos occidentales se han dado cuenta de la importancia de cooperar con la gran federación sindical china y con el Gobierno para participar en un pulso que les concierne directamente. Así, la pregunta de cómo consiguen fabricar ropa y zapatos tan baratos es algo más que un asunto chino.

Según el informe preparado por la OIT para la reunión tripartita llevada a cabo en Ginebra sobre la globalización de los textiles y el vestido (1), entre enero y abril de 2005, China exportó artículos textiles y prendas de vestir por un valor de 1.200 millones de dólares, lo que representa un crecimiento de 18,4% con respecto al mismo período del año precedente. Durante ese período, las exportaciones de textiles con destino a los Estados Unidos y la Unión Europea aumentaron 70 y 45% respectivamente. Las exportaciones de artículos que antes estaban sometidos al sistema de cupos destinados a esos dos lugares registraron un crecimiento de 82 y 250% respectivamente.

Este vertiginoso aumento de las importaciones de textiles y prendas de vestir procedentes de China va acompañado de una disminución de las importaciones procedentes de toda una serie de países que no consiguen mantener su posición frente a esta competencia desleal. La FITTVC (Federación Internacional de Trabajadores del Textil, Vestuario y Cuero) informa que durante el primer semestre de 2005, el volumen de las exportaciones de textiles y prendas de vestir procedentes de China con destino a Europa aumentó un 39%, mientras que Rumania y Túnez registraban una disminución de 9%, Marruecos de 10% y Tailandia de 44%.

Durante ese mismo período, las importaciones de ropa china daban un salto de 46% mientras que las de Brasil, Marruecos y Camboya registraban una disminución de 10%, las de Tailandia y Vietnam de 15%, las de Pakistán de 17%, las de Indonesia y la Isla Mauricio de 23% y las de Corea del Sur de 50%. Ciertos aumentos en determinadas categorías de productos chinos son todavía más espectaculares. La NCTO (National Council of Textile Organizations, que agrupa a los principales productores textiles de los Estados Unidos) revela que tras la finalización de los cupos sobre las importaciones textiles en el mundo, ocurrida el 1 de enero de 2005, los pantalones de algodón “made in China” dieron un salto de 1.519% en el mercado estadounidense, las camisas de algodón de 1.350%. Y en Europa, “durante el primer trimestre de 2005, los aumentos de las importaciones de ciertas categorías de prendas de vestir

superaron el 2.000%, subraya Neil Kearney, Secretario General de la FITTVC. Durante ese trimestre, China exportó 360 millones de camisetas hacia Europa, mientras que en el mismo período del año anterior esa cifra era de 84 millones. La exportación de jerséis chinos hacia Europa aumentó 843% durante ese mismo período. Simultáneamente, el precio de la ropa china importada en Europa bajó 34% en el caso de los jerséis, 37% en las camisetas e inclusive 59% en los vestidos.”

Es importante subrayar también que China no sólo aumenta considerablemente sus exportaciones hacia los países desarrollados, sino que también inunda con sus productos los países del Sur, lo que a menudo provoca inmediatamente dificultades entre los productores locales.

Esta situación podría finalmente obligar a los empleadores chinos a aumentar considerablemente los salarios y terminar por mejorar las condiciones de vida y de trabajo para atraer mayor cantidad de trabajadores a sus fábricas de ropa. Eso ya ha sucedido en algunas fábricas chinas –aunque en pequeñas dosis- ya que la falta de sindicatos libres que reivindiquen un alza salarial limita automáticamente esos aumentos. La ventaja competitiva de China originada por las violaciones de los derechos de los trabajadores se mantendrá hasta que su gobierno decida respetar la libertad sindical.

Por su parte, el informe de la OIT (2) subraya que, en las cifras mencionadas anteriormente se acumulan sobre todo dos hechos: “el comercio se estancó de forma artificial en 2004, y la cifra correspondiente a las importaciones procedentes de China se incrementó exageradamente durante el primer trimestre de 2005”. Esto se debió a diversos motivos:

- Los datos muestran un aumento de las importaciones procedentes de China, pero también una disminución sustancial de las importaciones realizadas desde las regiones administrativas especiales de Hong Kong y Macao y desde Taiwán (China). Estos cambios en términos de volumen de las importaciones son un

reflejo de la transición natural desde un costoso régimen (de perfeccionamiento pasivo establecido entre estas regiones y la China continental) a una producción integralmente hecha en China.

- Sabiendo que los contingentes se suprimirían el 31 de diciembre de 2004, los agentes aplazaron sus envíos del último trimestre de 2004 al primer trimestre de 2005.

- Conscientes de que la Unión Europea y los Estados Unidos podrían aplicar la cláusula de salvaguardia transitoria a las exportaciones chinas durante el segundo trimestre de 2005.

Será entonces necesario esperar por lo menos hasta 2008 (cuando terminen las medidas de salvaguarda, para evaluar todas las consecuencias de la liberación total del comercio internacional de textiles y prendas de vestir. Al examinar lo que sucede en Australia (que abolió hace diez años las restricciones sobre las importaciones) y en Japón (que nunca tuvo restricciones sobre las importaciones) se tiene una idea de lo que podría suceder entonces: China provee a Australia el 75% de sus importaciones de textiles y prendas de vestir, mientras que, Japón importa de China el 89% de las prendas de vestir.

CAPÍTULO IV

PERSPECTIVAS DE LOS BIENES ASIÁTICOS EN LA ECONOMÍA ECUATORIANA

4.1. La Importación de Bienes Asiáticos en el Mediano Plazo.

Al contrario de lo que ha ocurrido en muchos países latinoamericanos, ni Jeffrey Sachs ni Milton Friedman han aterrizado en Pekín para aplicar las leyes del desarrollo económico. La apertura comercial de China es deslumbrante y la apuesta por el libre comercio inédita. Para América Latina, en un momento en el que los gobiernos de izquierda están afincándose en el continente, el interés por ese capitalismo híbrido apunta a una reorganización más amplia, en la que el antiguo patio trasero de Estados Unidos ya no depende, por primera vez en su historia, de los países desarrollados para explotar sus recursos y puede también recurrir a un tercer interlocutor¹⁵.

En Latinoamérica, el impacto económico del gigante asiático es doble: comercial y financiero. Lo más llamativo y explosivo es, sin duda, su irrupción como uno de los principales socios comerciales de la mayoría de los países del subcontinente. La velocidad de este proceso ha sido meteórica: en apenas un par de años China se ha convertido en una pieza clave del ajedrez comercial latinoamericano. Asimismo, en términos financieros, sus inversiones han despegado en las estadísticas y realidades del área.

El despertar del dragón chino no es sin embargo nuevo. En realidad, hablar del surgimiento de la economía china es erróneo. Lo justo sería definirlo como un resurgir. Hasta principios del siglo XIX, el gigante acaparaba más de un tercio del PIB mundial, lo que le convertía en el centro del planeta. El siglo XX fue un

¹⁵ Revista Gestión No. 154 de Abril del 2007, Editorial Dinediciones, Imprenta Mistral, Quito-Ecuador.

paréntesis. China estaría ahora retomando la posición que fue suya, no en la periferia del mundo, sino más bien en su núcleo.

Para América Latina este despertar del dragón es una estupenda noticia. Las dos regiones son complementarias. La primera dispone de los recursos naturales y productos agrícolas que Pekín necesita para alimentar su crecimiento. La voracidad de la economía china ha contribuido a la bonanza vivida por la región en los últimos años.

Es más, por primera vez en su historia reciente, Latinoamérica dispone de tres puntos de apoyo en el mundo. Hasta los 80, el principal sostén (comercial) fue Estados Unidos; en los 90 surgió un segundo pilar (financiero): las inversiones directas masivas de los europeos y españoles en particular; ahora se estructura un tercer punto de apoyo (asiático).

Desde el cobre chileno a la soja brasileña, los productos latinoamericanos fluyen hoy día en grandes cantidades hacia China. El efecto aquí es doble: en volúmenes, que se dispararon, y en precios. Asimismo, China influyó en los costos de las mercancías exportadas por América Latina, revirtiendo la tendencia a la baja experimentada en el siglo XX. Pekín superó en 2003 a Japón como segundo consumidor mundial de petróleo (en 2005 acaparó el 8,5% del total del consumo de crudo global). El año pasado acumuló más de 12% del consumo internacional de cobre, otro importante producto de exportación de América Latina.

De hecho, el 65% de las ventas a territorio chino de las principales economías de la región son productos agrícolas o materias primas. Las manufacturas, maquinarias y productos de transporte representan un 30%. Lo más llamativo es la velocidad de este proceso como muestran, por ejemplo, las exportaciones brasileñas de mineral de hierro hacia el gigante asiático. Igualmente los envíos de crudo venezolano están disparándose: en 2005 alcanzaron un valor de

3.000 millones de dólares (unos 2.400 millones de euros), el doble del año anterior.

En total, los flujos comerciales entre ambas regiones han crecido un 250% en apenas cuatro años, entre 2000 y 2004. Un estudio publicado por el Centro de Desarrollo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) muestra cómo China compite con América Latina en Estados Unidos. En realidad no lo hace de forma directa, con la excepción de los países centroamericanos y México. Este último caso es, en este sentido, más la excepción que la regla. Este país dispone de una baza excepcional para afrontar el reto chino: la proximidad con EE UU, que absorbe el 85% de sus exportaciones, aunque éstas han ido perdiendo cuota de mercado en el vecino del Norte: entre 2002 y 2005 pasaron de un 11,6% a un 10,2%. Mientras, Pekín se convertía en el segundo proveedor de la superpotencia, por delante del país azteca, que no podrá competir en términos de costos laborales. Sin embargo tiene una ventaja masiva, la proximidad con los clientes finales estadounidenses, que es clave en los sectores industriales donde los gastos de almacenamiento y las necesidades de entrega en plazos breves son estratégicos. El reto futuro será cómo jugar esa baza que pasa por una mejora generalizada de sus infraestructuras, redes de carreteras, ferrocarriles, puertos y aeropuertos.

Para los demás países de Latinoamérica, si bien China se presenta como un ángel comercial, este boom también tiene su lado oscuro. El gigante sólo importa materias primas y productos agrícolas, lo que no favorece una diversificación de las exportaciones latinoamericanas. El gran desafío será utilizar esta doble oportunidad de precios y volúmenes para rentabilizar esta prosperidad, sanear aún más las economías y diseñar políticas económicas contra cíclicas.

Pero el gran objetivo para la región será evitar recaer en una especialización de bajo valor añadido y quedar encerrado en la especialización de las materias

primas. China no parece ayudar, como muestra el ejemplo brasileño: en 2004 cerca del 60% de las exportaciones de este país al Imperio del Centro consistieron en productos básicos. Además, se vislumbra el riesgo que suponen cada vez más los operadores chinos, organizados en cárteles de importación, para fijar precios precisamente en sectores como la soja y el mineral de hierro, como reflejaron las tensiones entre empresas de uno y otro país en los tres últimos años.

Más allá del impacto comercial a corto y medio plazo, hay también que cuestionar ese efecto sobre los flujos de capitales. China es, sin duda, uno de los factores que han contribuido a mantener bajos los tipos de interés internacionales en los últimos años.

El régimen comunista colocó de forma paulatina parte de sus inmensas reservas de divisas en bonos del Tesoro estadounidense. En 2006 estos depósitos han alcanzado la vertiginosa cifra de 950.000 millones de dólares, lo que ha contribuido al exceso de liquidez internacional. La combinación de ambos parámetros ha sido una gran noticia para los mercados emergentes, América Latina incluida, que han visto cómo les llovían grandes cantidades de capitales en búsqueda de rendimiento.

China juega también un papel central en la dinámica de la inversión directa extranjera (IDE). Así, entre 2000 y 2003, se convirtió en el principal receptor de IDE del mundo, lo que representa cerca del 50% del total recibido por las economías emergentes. En cambio y durante ese periodo, América Latina experimentó un retroceso inversor, lo que llevó a muchos expertos a preguntarse si había una competencia entre ambas regiones en este capítulo.

En 2003, el subcontinente recibió, según la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), apenas 36.000 millones de IDE, una cantidad muy inferior a los casi 60.000 millones que obtuvo China ese año. Pese a ello, los datos son tozudos y no indican tal rivalidad. Es más, las cifras de 2004 y 2005

confirmaron una recuperación de la IDE hacia Latinoamérica, mientras los flujos hacia China alcanzaban los 72.000 millones de dólares en 2005, según la OCDE.

Incluso se dio un fenómeno nuevo: las empresas chinas se han convertido en inversores directos importantes en América Latina, Asia y África, sobre todo en los sectores vinculados a las materias primas. Según un informe realizado por la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Pekín se coloca en el quinto lugar entre los principales inversores extranjeros, después de Estados Unidos, Alemania, Gran Bretaña y Francia.

En 2005, la IDE china en el exterior supuso cerca de 7.000 millones de dólares, un 26% más que en 2004. El 60% se dirigió hacia Asia, pero América Latina siguió acaparando la atención con un 16% del total, lo que la convirtió en la segunda región receptora de las inversiones exteriores del gigante asiático, por delante de Europa, Norteamérica o África. Es posible que más allá de los flujos comerciales, pronto se desarrollen también mayores intercambios de capitales entre ambas regiones. A corto y medio plazo, ésta sería una nueva buena noticia procedente de Oriente para América Latina. Ese interés puede que no sólo se concentre en las materias primas sino también en las infraestructuras, ya que el objetivo de China es, ante todo, asegurarse el abastecimiento continuo de esos productos. Para ello necesitará que las vías de transporte, hoy día deficientes en el continente, mejoren. De ahí el interés por los proyectos pararegionales entre Brasil y Perú, Argentina y Chile o incluso entre Venezuela y Colombia.

En esta recomposición a escala global, se está diseñando un triángulo inédito en el cual España, en particular, y Europa, en general, pueden jugar un papel clave. Con sus inversiones masivas, las empresas españolas se han convertido en interlocutoras de primer rango para las empresas chinas que buscan expandir negocios hacia las Américas.

Los bancos españoles, encabezados por el BBVA, han entendido a la perfección este potencial y disponen de franquicias completas en toda Latinoamérica. Así, esta entidad se ha convertido en 2005 en el líder mundial de operaciones financieras de comercio exterior. En paralelo ha ido desarrollando una red de oficinas en Pekín, Shanghai y Hong Kong. Esta estrategia, que busca captar parte de los flujos de financiación del creciente comercio exterior entre ambas regiones, no puede ser más acertada en un momento en el cual se están disparando los flujos comerciales entre China y América Latina. Por si fuera poco, el apetito inversor de las multinacionales emergentes chinas coloca a una entidad como BBVA en una posición idónea para intermediar estas dinámicas corporativas. De hecho, de las 100 mayores multinacionales emergentes, en búsqueda de expansión internacional, casi la mitad (44) son chinas, según un estudio del Boston Consulting Group.

El interés del BBVA en Asia va sin embargo más allá de los flujos comerciales, como demuestra el acuerdo firmado este año con el primer banco chino (Bank of China) para canalizar el envío de remesas de su diáspora en Estados Unidos. Este convenio se extenderá después a otros países con importantes comunidades chinas, como Tailandia, Indonesia, Malasia, pero también Europa y América Latina, sobre todo en Perú. En total, el gigante asiático capta el 8% del total de las remesas mundiales: más de 12.000 millones de dólares.

Otro ejemplo llamativo es el de Telefónica, que abrió su primera oficina en el Imperio del Centro en 2005. Poco después adquirió el 5% de China Netcom por 500 millones de dólares. En 2006, la división de móviles suscribió acuerdos con los dos principales fabricantes chinos de equipos de telecomunicaciones (Huawei Technologies y ZTE) para colaborar en el diseño y la fabricación de productos para telefonía de tercera generación. Y lo que es más interesante, el grupo español impulsó el desembarco de una multinacional china en América Latina, mediante un acuerdo con Huawei. Hoy día esta empresa suministra productos para las filiales de Telefónica en el otro lado del Atlántico.

En el sector energético, las sinergias hispanochinas también presentan potencial. Este año la china CNOCC estuvo coqueteando con Repsol YPF y le propuso una alianza en Latinoamérica para contribuir a la búsqueda y desarrollo de reservas de crudo en el continente mediante la filial argentina de la multinacional española.

China seguirá alimentando en el futuro los telediarios y las portadas de los periódicos. Los viajeros seguirán quedándose deslumbrados por la modernidad vertical de Shanghai, y los empresarios occidentales por esa fábrica del mundo que se ha convertido en el oscuro deseo de sus multinacionales. Mientras, en las oficinas de los organismos internacionales seguirán buscando entender cómo casi cuatrocientos millones de chinos han dejado de ser pobres, cómo semejante milagro se ha convertido en la cuarta economía del planeta y la segunda locomotora del crecimiento mundial.

Cuando Pekín celebre los Juegos Olímpicos de 2008, el mensaje resonará más fuerte en Europa y América Latina: ambas regiones sólo seguirán jugando en esta nueva era de globalización llevados también de la mano invisible china.

Además, durante mucho tiempo los economistas advirtieron que la economía mundial no podía volar siempre con el solo motor de la demanda estadounidense. Un avión monomotor tiene más probabilidades de estrellarse.

Con un mercado inmobiliario en ruinas y consumidores cada vez más temerosos, Estados Unidos (EU) afronta ahora un riesgo creciente de recesión. La buena noticia, sin embargo, es que el mundo ha encontrado nuevos motores poderosos en China y otras economías emergentes. Aunque los mercados de crédito se paralicen, una economía mundial menos dependiente de Washington tiene más probabilidades de salir adelante.

El poder de este nuevo motor es alarmante. Durante varios años, economías emergentes asiáticas han representado más en el crecimiento del producto

interno bruto (PIB) global que Estados Unidos. Este año China logrará por primera vez la misma hazaña (en tasas de cambio de mercado), incluso si el crecimiento estadounidense se detiene.

El gasto estadounidense en consumo es aproximadamente de cuatro veces el de India y China combinadas, pero lo que importa para los asuntos del crecimiento global son los dólares extras de gasto generado cada año. En la primera mitad de 2007 el aumento de gastos de consumo (en términos de dólares) en China e India juntas contribuyó más al crecimiento de PIB global que el de Estados Unidos.

Desde luego, esta esperanza tiene sus contras. Una aguda desaceleración en China tendría consecuencias globales más desagradables que en el pasado, y la economía china tiene debilidades. Pero no parece que pueda meterse en problemas durante el siguiente par de años, periodo durante el cual es probable que Estados Unidos permanezca débil. Si China puede seguir volando alto, ayudará a mantener a salvo la economía mundial.

Claro, si EU sufre una recesión, las exportaciones de Asia se debilitarán. Pero esto no debe de hacer demasiado daño al crecimiento del PIB, porque otros factores deben de ayudar a compensar el debilitamiento. Esto contribuye a que China y la mayor parte de las demás economías emergentes de Asia ahora exporten más a la Unión Europea que a Estados Unidos.

Las exportaciones de China a otras economías emergentes crecen aún más rápido. También ayuda que el gasto nacional se ha reforzado y probablemente permanezca fuerte: China, junto con la mayor parte del resto de Asia, es una de las pocas partes del mundo sin burbuja hipotecaria.

Si las economías asiáticas emergentes comienzan a parecer débiles, sus gobiernos cuentan con cierto margen para fortalecerlas. La mayoría, con excepción de India, tienen pequeños déficit presupuestarios; incluso algunas

tienen excedentes. Así que si las exportaciones caen, los gobiernos tienen también un gran margen para impulsar la demanda doméstica.

Los precios de las materias primas, también, resentirán el efecto de la creciente importancia de las economías emergentes. Con frecuencia se cree que una recesión estadounidense causaría una caída repentina de los precios del petróleo y otras materias primas. Pero Asia emergente representó dos terceras partes del aumento de la demanda de energía mundial de los cinco años pasados. Así que si Asia permanece fuerte, los precios de las materias primas también deberán permanecer fuertes, y economías emergentes productoras de materias primas, como Brasil, Rusia y Medio Oriente, también seguirán prosperando.

4.2. La Aplicación de normas que controlen el ingreso de Bienes Asiáticos para evitar el exceso de importaciones.

La aplicación de la política de comercio bajo los principios de la protección de la producción nacional, requiere de un diagnóstico del desempeño del comercio exterior durante los últimos años. De manera general se puede concluir de este diagnóstico que si bien el Ecuador ha ampliado durante los últimos años la composición de su oferta exportable y que en general su comercio exterior, tanto en lo que se refiere a exportaciones e importaciones, se ha diversificado, la composición del mismo se sigue concentrado en pocos productos, pocos mercados y pocos orígenes de los insumos y materias primas que sirven para el sector productivo nacional. Todos estos factores limitan las ventajas que se pueden derivar del comercio exterior y que pueden ser mejoradas con la profundización de un modelo de apertura¹⁶.

¹⁶ Diario El Universo, 13 de Mayo del 2007, Edición Especial The New York Times, Guayaquil-Ecuador.

Si se excluyen las exportaciones petroleras del Ecuador la balanza comercial del país ha sido tradicionalmente negativa y difícilmente se puede calificar al comercio exterior nacional como un comercio de orientación netamente exportadora. El abastecimiento del mercado nacional sigue siendo elemento gravitante en la estructura del comercio internacional a pesar de que el potencial de crecimiento del mercado local es limitado, especialmente si lo comparamos con el potencial de los mercados externos del Ecuador.

El verdadero motor para atraer inversiones y producir de manera competitiva utilizando economía de escalas sobre la base de un alto grado de especialización se presenta en una orientación exportadora del comercio exterior. Los esfuerzos deben volcarse a buscar mercados externos, asegurarlos mediante la celebración de tratados que establezca reglas claras y seguras y a generar nuevas estructuras de producción dirigidas hacia esos mercados y no únicamente hacia sectores donde la producción se ha concentrado tradicionalmente.

La situación actual del comercio exterior del país no es la más deseable. La búsqueda de una orientación exportadora que cambie las estructuras actuales y utilice mejor sus recursos puede ser promovida con una mayor participación en procesos de integración económica y de negociación comercial que reformulen estructuras que no han terminado de evolucionar hacia posiciones más convenientes para el país.

En gran parte la situación del comercio exterior del país responde fundamentalmente a presiones e intereses internos y externos que han modelado la situación actual sin que exista un diseño planificado ni un hilo conductor independiente a dichos intereses. La política de comercio exterior no puede ser la sumatoria de intereses o presiones sino que debe ser una respuesta independiente a objetivos nacionales y desde luego a los mencionados intereses individuales que no dejan de ser legítimos pero que no responden necesariamente al bienestar de la colectividad.

El statu quo se resiste al cambio porque los intereses individuales contienen una dinámica que persigue objetivos diversos que no se sintetizan o unifican en un objetivo general o nacional. La manera de contrarrestar esas fuerzas individuales que propugnan el mantenimiento del statu quo podría ser desarrollando esa plataforma técnico - institucional que se refiera a una infraestructura técnica para enfrentar un proceso de apertura. Esta estructura cuenta con una dinámica aglutinadora que es la tendencia exportadora de una política de estado escogida de manera deliberada y planificada que no responda a presiones o intereses particulares.

Una muestra de la falta de evolución del modelo aplicado en el Ecuador se encuentra en un análisis de la estructura arancelaria vigente. A partir de inicio de la década de 1990 el Ecuador entra en un proceso de reforma de sus estructura arancelaria que eventualmente llega a estancarse sin contar con la flexibilidad necesaria para hacer correcciones y actualizaciones que reflejen los cambios que han tenido las perspectivas de flujo comercial que pudieron ser mejor aprovechados.

Dicha estructura arancelaria se ha fijado como respuesta a intereses particulares y presiones que han ejercido ciertos sectores con poder. En la medida que la estructura arancelaria diseñada a nivel andino no ha respondido a estos intereses se han gestionado “anexos” específicos que permitan responder a dichos intereses individuales. De la misma manera y como ejemplo podemos entender la situación de los diferentes diferimientos arancelarios que se conceden con cierta periodicidad. Dichos diferimientos responden principalmente a intereses particulares más que a una política de apertura o de reducción de costos en las importaciones. Una vez que los mencionados diferimientos o “anexos” al arancel externo común andino pasan a ser parte del statu quo la posibilidad de cambio o la flexibilidad necesaria para evolucionar se limita considerablemente por acción de intereses o presiones individuales.

Las importantes reformas de la estructura arancelaria realizada a inicios del decenio de 1990 se han consolidado en una mayor estabilidad arancelaria que ha ofrecido previsibilidad a los agentes comerciales. Sin embargo esa estabilidad también ha significado estructuras arancelarias rígidas que no han podido adecuarse a situaciones coyunturales que pueden ser aprovechadas para beneficio del aparato productivo nacional.

Las modificaciones más recientes de los aranceles en el Ecuador responden a procesos de negociación que buscan encontrar puntos de equilibrio entre intereses de varios países, cuando el nivel arancelario más adecuado debería poderse fijar de manera autónoma. Los factores determinantes para fijar los niveles arancelarios han sido los siguientes:

El interés dentro de la región andina para concretar una unión aduanera mediante el establecimiento de un arancel externo común entre los miembros de la CAN ha tenido un impacto gravitante al momento de definir la vigencia de los niveles arancelarios.

El establecimiento de acuerdos comerciales en el marco de la ALADI ha modificado aranceles mediante la concesión de preferencias arancelarias focalizando la reducción de aranceles de acuerdo al origen de los bienes negociados.

La búsqueda de un arancel que funcione como punto inicial de desgravación para negociaciones con terceros países fuera de la subregión también determina los niveles aplicados ya que estos niveles congelan los aranceles vigentes durante la negociación tal como ha ocurrido en las negociaciones del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos.

Estas circunstancias no son las ideales para el manejo de una política arancelaria que incorpore de manera integra los intereses de los agentes comerciales, sin embargo la coyuntura en la que se encuentra el país exige

que, a pesar de las limitaciones que impone una aplicación común de políticas arancelarias, el Ecuador busque ajustes arancelarios dentro de esquemas que con mayor flexibilidad permitan una actualización de la estructura arancelaria que debe ajustarse a los cambios que ha tenido en los últimos años el aparato productivo nacional. En otras palabras, dentro del esquema de integración andino y conjuntamente a los esfuerzos de concertación para alcanzar acuerdos de libre comercio, el Ecuador negocie o establezca mecanismos que le otorguen la flexibilidad necesaria para actualizar la estructura arancelaria vigente.

4.3. Medidas destinadas a combatir el Contrabando.

Entre los principios básicos a tomarse en cuenta para la definición de una política de comercio exterior, se pueden mencionar¹⁷:

- 1) La política de comercio exterior abarca la totalidad de las transacciones económicas. Esto significa que el comercio exterior comprende la transferencia de bienes (todos los bienes, agrícolas, manufacturados, primarios, elaborados, etc.), la transferencia de servicios, independiente de la modalidad de prestación de los mismos y la transferencia de otros factores de la producción que el país realiza con el extranjero.
- 2) La política de comercio exterior involucra a todos los sujetos económicos, esto es involucra en mayor o menor grado, dependiendo de las circunstancias, al Estado, al sector privado, a productores y a consumidores, por ello, puede afectar a todos de manera específica y todos deben ser considerados al momento de tomar decisiones que dirijan a la política en una dirección u otra. En consecuencia se ha de considerar que el bienestar de los miembros de la sociedad depende en gran escala del desempeño del comercio exterior del país.

¹⁷ Organización Mundial de Comercio, Examen de las Políticas Comerciales, República de China, 2006

- 3) La política de comercio exterior es y debe ser siempre parte integral de la política económica del Estado y por ello debe guardar coherencia con objetivos más amplios que se proponen o se persiguen en el manejo de la economía del país. La política de comercio exterior de hecho se sustenta en los objetivos generales de la política económica y por lo tanto busca también desarrollo y crecimiento económico, disminución de la pobreza, incremento en el bienestar de los ecuatorianos a través de acciones específicas como el aumento del comercio exterior, el mejor flujo de bienes y servicios y la mejor utilización de recursos en la producción.

- 4) La política de comercio exterior debe reconocer la coyuntura actual y el contexto internacional de una manera realista y pragmática. El Ecuador es un país cuya relevancia en el contexto mundial es relativa al tamaño de su economía, su posición geográfica y grado de desarrollo. Las condiciones específicas que mantienen el Ecuador en relación a sus contrapartes comerciales no son estáticas y varían de acuerdo a diferentes factores. El comercio exterior, de acuerdo a amplia evidencia de contenido en las cuentas nacionales, desempeña cada vez un papel más importante en la economía del país.

- 5) La política de comercio exterior debe identificar las ventajas de la división internacional del trabajo para promover las ventajas comparativas y competitivas que son las que generan la especialización que vuelve sustentable el intercambio comercial con otros países que reconocen en el Ecuador fuente de bienes o servicios específicos que han de ser comerciados. Por ello, la política de comercio exterior debe considerar en detalle planes nacionales y sectoriales de promoción de exportaciones e inversiones y las gestiones que se realizan por el sector privado o agencias especializadas en estas materias.

- 6) La orientación exportadora del comercio exterior debe responder principalmente a la dinámica de la demanda externa. Coherente con las tendencias globales y con la necesidad de un crecimiento económico más acelerado se debe tener en cuenta la creciente importancia de los mercados externos en relación con la importancia del mercado interno. Las probabilidades de desarrollo y generación de demanda del mercado interno se encuentra altamente limitada por un desarrollo más pausado y gradual de la economía del país, mientras que la demanda de los mercados externos pueden aumentar de manera exponencial si se generan las condiciones adecuadas para que se produzca el flujo comercial deseado. La capacidad de respuesta del Ecuador a este posible incremento acelerado de la demanda de sus productos en los mercados externos debe estar acompañada con una capacidad proporcional de abastecimiento de factores de producción que responda a la demanda. En otras palabras y utilizando el siguiente ejemplo, si la industria textil ecuatoriana encuentra la oportunidad de abastecer con textiles a la industria de confección de la subregión andina que encuentra una nueva apertura en el mercado norteamericano, deben existir las condiciones para importar o producir competitivamente de manera casi inmediata la materia prima y los bienes de capital necesarios. Esto es importar o producir la materia prima sin gravámenes y barreras para arancelarias que resten competitividad a la producción final. El país debe contar con el capital, la inversión en recursos humanos y tecnología, así como contar con la materia prima y los insumos para responder a la posibilidad de crecimiento de respuesta a la demanda de mercados externos.
- 7) La política de comercio exterior debe guardar plena coherencia con los compromisos internacionales en materia económica y comercial que mantiene el país. Los compromisos adoptados en el marco de acuerdos internacionales obedecen a una lógica planteada en el contexto de acuerdos alcanzados con otros estados u organismos internacionales

que tienen fines específicos que por lo general el Ecuador comparte. Los objetivos que se plantean en dicho contexto internacional deben guardar un equilibrio con objetivos puramente nacionales que pueden responder a coyunturas determinadas. No se deben tomar decisiones de administración de comercio contraria a disposiciones contenidas en los acuerdos comerciales vigentes para el Ecuador, aunque esto puede parecer conveniente para casos específicos o circunstancias particulares a corto plazo, a largo plazo esto resulta costoso para el país.

- 8) La política de comercio exterior debe identificar en las relaciones y compromisos internacionales del país el ámbito en el que el país ejerce su soberanía. De la misma manera debe concebir a la integración económica como el medio para el desarrollo de su soberanía y no como limitación o cesión de la misma.
- 9) La política de comercio exterior se deberá sustentar sobre una base legal sólida que incluya tanto la normativa nacional (especialmente constitucional) y los acuerdos internacionales especialmente de la Organización Mundial del Comercio y del ordenamiento jurídico de la Comunidad Andina. La normativa que administre y promueva el comercio debe desarrollar los principios legales que inspiran la consecución de objetivos más amplios en los instrumentos legales internacionales.
- 10) La política de comercio exterior debe resguardar, en la medida de lo posible, la independencia de la economía nacional en un entorno donde la interdependencia económica es cada vez más prevaleciente.
- 11) Los principios de subsidiaridad y descentralización en la administración y facilitación del comercio debe ser reconocidos como elementos que pueden contribuir de manera significativa a desarrollar el comercio exterior.

12) El comercio exterior del Ecuador debe operar sobre una plataforma técnico institucional conformado por: a) un sistema desarrollado y con su propio marco legal en materia de calidad (incluye normas y reglamentos técnicos); b) un sistema sanitario y fitosanitario orientado tanto a asegurar la inocuidad de alimentos, garantías medioambientales y salud animal y vegetal; c) un sistema aduanero diseñado para facilitar la acción comercial; d) un sistema de inteligencia de mercados que oriente la promoción de exportaciones y la producción orientada a exportar; y, e) un sistema de administración de comercio que simplifique trámites y asegure los resultados de la gestión estatal sobre la materia.

Como parte de las prioridades de la Agenda Productiva encargada por el Presidente de la República en materia de control aduanero, está en marcha un lento proceso de análisis en cuatro comisiones de trabajo: reforma del marco jurídico; reforma administrativa; reforma técnica; regímenes especiales.

Lamentablemente este proceso ha sido permanentemente obstaculizado conciente y/o inconscientemente desde varios frentes: interno de la CAE; presión pública de algunas cámaras denunciando corrupción e inoperancia; todo esto ha llevado al Presidente a la conformación de una Comisión de Gestión Aduanera que se ha superpuesto a los esfuerzos de reforma.

La tarea central es articular y alinear a todos los actores en el proceso de reforma desarrollado en forma metódica y sistemática.

El objetivo central de la reforma es establecer un tránsito organizado hacia una aduana estatal de segundo piso con instrumentos, recursos y procedimientos técnicos de control y un proceso operativo delegado al sector privado con claros parámetros e indicadores de gestión, que permitan en última instancia contar con un sistema aduanero que controle y facilite los procesos de

comercio exterior con instrumentos que brinden agilidad, transparencia y eficiencia.

4.4. El cambio de mentalidad hacia el consumo de bienes de producción nacional.

Durante la época colonial los dominios españoles de lo que más tarde se denominaría Latinoamérica lograron un incipiente desarrollo de su base productiva aunque frecuentemente con altos grados de explotación particularmente de la población indígena por medio de institución como las mitas, obrajes y encomiendas¹⁸.

Con la independencia, las nuevas repúblicas se integraron al comercio internacional en ese entonces llamado Imperio Británico, básicamente en calidad de proveedores de materias primas lo cual generó la ruina de la incipiente manufactura local y lentamente se determinó la condición primario Exportador de las economías de las nuevas repúblicas. Ecuador no fue una excepción de esta tendencia y desde finales del siglo XIX hasta la segunda década del siglo XX su economía se basó en la exportación cacaoteras, las cuales llegaron al 80% del total de exportaciones, siendo las crisis económicas y políticas, así como las principales transformaciones socio – económicas sufridas por el país en ese entonces, relacionadas directamente con las condiciones de la producción cacaotera y del mercado internacional de dicho producto. Como consecuencia de plagas que minaron la producción nacional de los años 30, así como por la caída de los precios en los mercados internacionales, para mediados de los años 40, el cacao ya había perdido gran parte de su predominio en la economía nacional, representado menos del 50% de las exportaciones del país.

¹⁸ Ibidem 11

Desde finales de los años 40 y principios de los 50, con el apoyo de compañías extranjeras y del gobierno Nacional, se dio el surgimiento de nuevos productos de exportación: el banano. La nueva producción bananera era mediana o pequeña utilizaba intensamente capital, pagaba salarios, y tanto la producción cuanto la comercialización era financiada por el capital Norteamericano. De esta forma la economía Ecuatoriana no solo se dinamizó sino que también sufrió una importante transformación al introducirse al trabajo agrícola asalariado hasta ese entonces absolutamente incipiente en el país y con ello las relaciones capitalistas modernas. Posteriormente en 1964, con la primera reforma agraria, se eliminó definitivamente el agro – ecuatoriano la institución del huasipungo y otras formas precarias de trabajo en la hacienda, Simultáneamente a estas transformaciones económicas dentro del país, ocurrían muchos cambios a nivel del pensamiento económico mundial, incentivados sobretudo por los nuevos escenarios geopolíticos producidos por la II guerra mundial.

Concretamente se generó un pensamiento desarrollista que reconoció los problemas de los modelos primario – exportadores, limitaciones expresados en baja capacidad de generación de valor agregado, la tendencia a una alta concentración del ingreso en manos de los poseedores de recursos naturales y la de dependencia frente a los vaivenes de los mercados internacionales.

En Latinoamérica, se impuso la estrategia de desarrollo conocida como industrialización sustitutivas de importaciones ISI .

Finalmente en la administración del Presidente León Febres - Cordero se dio la partida de defunción al modelo ISI, al liberarse el tipo de cambio y las tasas de interés, inaugurarse una tibia liberalización y apertura de la economía, y derogarse las leyes de fomento y gran parte del marco institucional construido para implementar el modelo ISI. Esta tendencia fue reforzada en la administración del Presidente Rodrigo Borja, la cual realizó varias reformas institucionales tendientes a liberalizar e internacionalizar los mercados, entre

ellas, la expedición de la Ley de Reforma Arancelaria, donde se redujo drásticamente el nivel y dispersión de los aranceles, la mayor flexibilización laboral con la incorporación de regímenes de maquila y de contratos a tiempo parcial, y la expedición de la ley de zonas francas.

Uno de los aspectos importantes en este tema es la óptica que últimamente se tiene de los recursos naturales, en función de la importancia del valor económico. Pero también existe una connotación importantísima de los recursos naturales que no tiene un valor comercial todavía - y digo todavía porque hay intentos por atribuirles valores comerciales a ciertos bienes que aún no lo son. No todos los recursos naturales son de gran extracción, pero todos cumplen funciones que permiten que el hombre se desarrolle en un medio ambiente, que le proveen de insumos, materias y muchas veces simplemente de conocimiento. Como la información genética que contienen las diferentes especies de flora y fauna; las funciones que tienen los ecosistemas como el Ecuador, es un país pequeño pero con una de la mayores biodiversidades **del** ecosistemas por área.

A nivel de política pública no hemos insertado bien nuestras prioridades de cómo conservar estos recursos naturales, cómo hacer que tengan un valor estratégico para el desarrollo de tecnologías, de conocimiento, de medicinas. Asegurarse que recursos tan vitales como el agua sigan dándose en la naturaleza, funciones ecológicas importantísimas que cumplen ciertos ecosistemas y que no están todavía regulados ni tomados en cuenta como un valor estratégico ni económico. Todo tiene un valor económico, todo tiene que ser valorado para ser preservado.

La economía nos enseña que los bienes a los que no se les atribuye valor, no despiertan interés; y eso es lo que ha pasado.

Hay que crear una conciencia absolutamente clara de que estas cosas existen y qué papel juegan, porque la academia ha presentado su trabajo, pero no hay

una introducción de estos conceptos en la población en general ni tampoco en las políticas públicas o el Estado como ejecutor.

La exuberancia, la vitalidad de nuestra tierra hace que tengamos agua en abundancia, producción agrícola en abundancia, toda una cantidad de pajaritos hermosos; vemos unos bosques lindos que poco a poco los sentimos más agredidos; pero pensamos en nuestro interior que siempre van a estar ahí y que siempre estuvieron ahí y podemos disponer de ellos, pero no nos damos cuenta de que son frágiles y que posiblemente en un momento lleguen a un punto de ruptura en el equilibrio de la explotación y ya no haya la renovación adecuada y empecemos a degradar esos ecosistemas y sean procesos irreversibles. Como cuando nos dicen algunas especies desaparecieron y no volverán, creo que ese proceso de destrucción en el Ecuador está dándose en forma sostenida. Por qué no hubo una producción y un trabajo sustentable.

Los momentos ricos de la historia del Ecuador se han dado con la explotación de determinados productos; desde antes de la República ya habíamos determinado algunos productos, y los más recientes desde mediados del siglo pasado han sido agrícolas importantes. Tenemos banano, caucho, café, cacao, arroz; hemos tenido la pesca, la leche. Pero no hay el concepto que son bienes que deben ser manejados de una forma industrial y hacerse procesos mucho más tecnificados donde la ciencia participe en forma intensiva. Más bien la agenda internacional si contempla determinadas características y requisitos para los productos.

No podemos decir que productos cuyos procesos estén relacionados con condiciones que van contra los derechos humanos, sean comprados o certificados. La agenda internacional nos exige que sigamos estos pasos, por lo menos por la conveniencia, sino no vamos a poder vender.

Sin duda, no sólo por las exigencias que podría haber ocasionado por la propia competitividad de los productos, el consumidor de aquellos mercados donde

hay precios más altos que los mercados emergentes, son exigentes en la calidad, no solo en la inocuidad de los alimentos sino también se preocupan por los procesos de producción si son procesos no contaminantes ahí hay un nicho importante que atender. Además no hay que descuidar al mercado doméstico y hay que educar al consumidor.

Cuando hablamos de mercado doméstico también estamos hablando de una estrategia alimentaria del país, qué es lo que todos vamos a comer.

Sin duda, las decisiones del consumidor doméstico son estratégicas para los productores nacionales; si uno educa o concienciar al consumidor que demande mejor calidad de los productos; esas señales vía mercado y no vía regulación, se envían al productor para que se atiendan esas preferencias. Si nosotros educamos que los empaques, por ejemplo, tengan que ser libres de tal o cual sustancia, que en el proceso no se haya tenido menores de edad produciendo, que tenga una certificación, etc.

El consumidor doméstico si está en capacidad de formarse un criterio de consumo. Mucho se dice que la decisión de mercado doméstico se guía solamente por el precio, pero esto ha comenzado a cambiar en los últimos años; la capacidad adquisitiva del consumidor medio en el Ecuador ha aumentado. Creo que es posible que se eduque al consumidor local para que se demande mayor calidad de los productos y en este caso mayor calidad ambiental.

Psicológicamente, estamos acostumbrados a valorar más los productos industrializados como el caso del computador portátil, un celular o algunos otros productos que ya vienen de la industria. Nosotros perdemos la oportunidad de hacer esos productos, de incorporar ese famoso valor agregado, sobre esta materia prima ponerle la mano de obra y los procesos y derivar a otro tipo de producto; complementar unos con otros, empacarlos de forma distinta; todas esas diferenciaciones que nos enseñan los marketeros.

El uso de la televisión abierta y por cable, del computador e Internet, de los video juegos, etc. va creciendo vertiginosamente, especialmente en los niños y adolescentes urbanos, en perjuicio de actividades deportivas, de la lectura adecuada, o de la recreación saludable y la falta del hábito de lectura.

Esto hace que mucha gente se involucre en los procesos productivos; podemos pensar que nuestro mercado es simplemente poner la papa en la tierra y luego ir a venderla en el mercado; no, esto es mucho más que eso.

Hay algunas iniciativas a nivel nacional sobre la integración de las cadenas de valor de los productos, para que se incremente la utilidad del productor primario. Dentro de este tema se puede tocar el rol de la micro, pequeña y mediana empresa; en la que el pequeño productor debería tener acceso a una técnica, para poder coger sus papas, lavarlas, cortarlas, congelarlas, transportar y así aprovechar los mercados nacionales e internacionales

Muchas sociedades comprenden muy bien estos procesos y son parte de su cultura, es lo que les ha dado grandes resultados, toda la sociedad comprende que la producción como una parte normal, lógica de la vida. Aquí más bien podemos decir, tenemos que ir a trabajar para ver de dónde comemos y no le vemos al trabajo como ese lugar de realización, de explotación de nuestros recursos propios como seres humanos, integrándonos en estas cadenas de valor, arriesgándose. Siento que el ecuatoriano es muy buen comerciante, pero no muy bueno para la industria y para este tipo de cosas, el agricultor no es el industrial.

La palabra clave es el riesgo. He tenido la oportunidad de mirar cómo se enfrentan ciertos procesos en otros países y me he dado cuenta de que carecemos de la capacidad de enfrentarnos a los retos, que somos una sociedad que si bien en muchos casos emprende iniciativas, por lo general tenemos mucho miedo al cambio.

La palabra riesgo me parece que resume el porqué no existen más iniciativas, más inversión. Del miedo se derivan una serie de resistencias a modernizarnos o no aprovechar ciertas ventajas que no se las lee como oportunidades sino como riesgos. Si usted se pone a ver cuántos ciudadanos invierten su dinero para hacer producción, se dará cuenta que son muy pocos; la cultura del riesgo no ha sido vencida.

Una política de conservación de los recursos naturales se resume en políticas de producción responsable, la conservación es necesaria, se debe tomar en cuenta el tema de recursos naturales y para ello hablar de la producción. Ir cambiando la mentalidad de los ciudadanos, que miren las oportunidades de forma positiva y no como riesgos; invitar a invertir en el país.

Cambiar la mentalidad, arriesgarse a cambiar la producción o a aprovechar ventajas del mercado internacional como en el caso de los tratados de libre comercio. Los países deben empezar a depender más de las divisas que genera el comercio internacional y menos de los recursos naturales primarios que son extraídos directamente, porque se acaban. Me parece importante en este contexto mencionar cómo el tema riesgo ha impedido ver con mayor entusiasmo, oportunidades que no son aprovechadas.

En el Ecuador se cumple desde hace mucho tiempo la premisa inversa, aquí se gastan muchos recursos - dinero y tiempo - en tantas cosas inútiles y no se da prioridad a la educación y el avance tecnológico que para la mentalidad moderna de una persona medianamente informada no pueden resistir el más breve escrutinio de la razón.

Como ejemplo, lo que ha estado sucediendo por la pugna de poderes entre un Alcalde que dice defender una ciudad y un Presidente que aduce que protege los intereses del país. No se ha escuchado de ninguno de los dos, nada que se parezca a una solución técnica, viable y satisfactoria - no para sus intereses

políticos y/o económicos - para los ecuatorianos. Aquí no todos producen, no al menos de la manera en que la situación nos exige.

Lo típico de nuestra mentalidad es que no queremos innovarnos y queremos ser copia de formatos establecidos y no entrar a la vanguardia de esta nueva era globalizada, donde todos tenemos igualdad de condiciones es suficiente con querer entrar y desarrollarlas, y tener la confianza de que nuestros productos son buenos .

La falta de confianza de las familias ecuatorianas que no se preocupan seriamente de la vida del país, y como no tienen entrada, a mejores días con educación y vida digna, es mejor pasar el día a día sin complicaciones. Los jóvenes con tan poca formación académica que se conforman con ella y no se dan cambios en las estructuras económicas.

Ejemplo así es que muchos no saben "La tarea que cumple CEDATOS "en que consiste, y que les permite a todos los ecuatorianos penetrar en su realidad y medirla en una forma adecuada.

Un instrumento que actúa con precisión técnica, sin desviarse por adhesión a teorías o doctrinas, por devoción a líderes o simpatía a partidos. Un instrumento que actúa sin presiones.

Con cambios de estructuras y reformas económicas y políticas se podrá avanzar hacia mejores días en nuestro país, la confianza que vayamos teniendo por lo nuestro, analizando que el estudio la tecnología y las nuevas fuentes de trabajo, darán una estabilidad política económica y social de nuestro conglomerado.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES:

1. En el país se han dado distintas etapas que no se han desarrollado en todo su potencial, desde la era agrícola donde su producción no fue óptima, y su retraso a la era industrial siendo muy incipiente quedando rezagados a la competencia con los mercados internacionales y siendo menos competitivo por falta de una estructura crediticia real a nuestras necesidades.
2. La inestabilidad política y la falta de redes formales de ayuda a los distintos sectores, han traído grandes consecuencias en la balanza comercial haciendo que se consuma bienes importados debido a la falta de producción nacional a mejor precio.
3. Hemos dejado pasar las distintas etapas de bonanza, y en un presente donde la era del conocimiento ha dejado atrás a la producción primaria de bienes y la falta de concientización a nuestra cultura ecuatoriana, en los eslabones de la globalización tenemos menos oportunidad de competir.
4. La falta de valoración de nuestros productos que a la hora de comprar preferimos lo importado, básicamente los de china, por su precio, hace que nuestra población que no tiene el poder adquisitivo para consumir productos de mejor calidad a un alto precio y la falta de una remuneración digna a nuestros trabajadores trae consigo que se pierda el entusiasmo por avanzar, conformándose con el día a día sin complicaciones.

5. Por la falta de reglamentación INEN, y controles constantes al ingreso de mercaderías, es fácil entrar en el mercado ecuatoriano y competir. Y este es el caso de los productos asiáticos que muchas veces no cumplen con las normas de calidad establecidas.

RECOMENDACIONES

1. Que dentro de las instituciones educativas medias y superiores se cree departamentos de investigaciones científicas y económicas, donde se incentive las nuevas creaciones en cualquier campo de la ciencia y donde las instituciones financieras respalden las nuevas iniciativas descubiertas por los estudiantes de nivel medio y superior.
2. Es indispensable dar el apoyo a los distintos sectores económicos del país, con créditos baratos y a largo plazo, para poder ser competitivo con nuestra producción nacional.
3. Es necesario que se inicie un proceso de cambio del modelo económico actual exportador de materias primas sin valor agregado a un modelo de industrialización que nos permita competir a nivel mundial.
4. Se requiere que las familias canalicen sus necesidades prioritarias de acuerdo a su presupuesto familiar y que se determine su nivel real de consumo con la conciencia social suficiente para no utilizar sus ingresos en bienes de uso suntuario que por lo general son importados.
5. La aplicación de una reglamentación más estricta aplicable a los bienes importados y el respeto de todas las normas de calidad necesarias para que los bienes que lleguen a nuestros mercados cumplan al menos con los requerimientos básicos de las normas internacionales de defensa del consumidor.

BIBLIOGRAFÍA

- ❖ Estudio de la CEPAL “Panorama de la Inserción Mundial”, China pasó a ser la tercera potencia exportadora e importadora del mundo en el año 2005.
- ❖ Estudios de Comercio Internacional del Banco Central del Ecuador, Febrero 2007.
- ❖ Información generada por Iron and Steel Statistics Bureau (ISSB)
- ❖ Sistema Político Constitucional de China, Editors S.A, Barcelona 1991.
- ❖ Kwak, Jae-Sung (2004) “Galvanizing Inter-Pacific Relations Korea`s. Role in Asia-Latin American Cooperation”
- ❖ Organización Mundial de Comercio, Examen de las políticas comerciales de la República de China 2006.
- ❖ Diario Expreso, Calzado Chino afecta a la industria local, Sábado 13 de octubre del 2007, Guayaquil-Ecuador.
- ❖ Diario Expreso, La confección se vuelve cara, Jueves 12 de Julio del 2007, Guayaquil-Ecuador.
- ❖ Diario El Universo, Edición special The New York Times, 13 de Mayo del 2007, Guayaquil-Ecuador.
- ❖ Revista Gestión No. 127 de enero del 2005, Editorial Dinediciones, Imprenta Mariscal, Quito-Ecuador.
- ❖ Revista Gestión No. 141 de marzo del 2006, Editorial Dinediciones, Imprenta Mariscal, Quito-Ecuador.
- ❖ Revista Gestión No. 146 de agosto del 2006, Editorial Dinediciones, Imprenta Mariscal, Quito-Ecuador.
- ❖ Revista Gestión No. 154 de abril del 2007, Editorial Dinediciones, Imprenta Mariscal, Quito-Ecuador.
- ❖ Japan Ministry of Finance.www.mof.go.jp/
- ❖ ChinaEximbank.www.chinaexim.go.kr/