

Seminario Internacional
RELACIONES ECUADOR - CE 1992: REALIDADES Y PERSPECTIVAS
Guayaquil, 12, 13 y 14 de marzo de 1990

VOLUMEN 3

EL RETO DE EUROPA - 1992
RELACIONES ECUADOR Y LA COMUNIDAD EUROPEA

La experiencia internacional

Es una publicación del Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales, ILDIS, Fundación Friedrich Ebert

ISBN - 9978 - 94 - 025 -1

ILDIS 1990

Volumen 3

Edición:

Galo Chiriboga
Vjekoslav Darlić
Rafael Urriola

Secretaría:

Wilma Suquillo
Alicia Terán

ILDIS: Av. Colón 1346, Edif. Torres de la Colón, Mezzanine, Of. 12,
Casilla 17-03-367, Teléfono 562.103, Fax 504.337, Télex
22539 ILDIS-ED, Quito-Ecuador

Nota de los Editores: La mayor parte de las ponencias que aquí se presentan fueron obtenidas de la transcripción de las intervenciones orales de los expertos durante el seminario. Solicitamos a ellos nos disculpen cualquier error o imprecisión que se presente en este trabajo y, por lo tanto, no imputable a los mismos

CONTENIDO

| | Pág. |
|---------------------|----------|
| Presentación | 7 |

PRIMERA PARTE EL MERCADO EUROPEO

| | |
|--|----|
| Capítulo I DESARROLLO DEL PROYECTO COMUNITARIO E IMPLICACIONES FUTURAS DE LA CE Luigi Boselli | 15 |
| Capítulo II LOS CAMBIOS RECIENTES EN EL ESCENARIO INTERNACIONAL Ignacio Basombrio | 29 |
| Capítulo III LA COOPERACION ENTRE EL GRUPO ANDINO Y LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA: REALIDADES Y PERSPECTIVAS Fernando González | 57 |

SEGUNDA PARTE INTERCAMBIO COMERCIAL

| | |
|---|----|
| Capítulo I CONDICIONES DE MERCADO EN EUROPA DEL SUR: ESPAÑA Y PORTUGAL Francisco García-Blanch | 73 |
| Capítulo II CONDICIONES DE MERCADO EN EUROPA DEL SUR: ITALIA Giuseppe Loy Puddu | 99 |

| | Pág. |
|---|-------------|
| Capítulo III EL EXPORTADOR ECUATORIANO FRENTE A LA ZONA NORTE DE LA CE Jan Bauwens | 125 |
| Capítulo IV EL MERCADO UNICO DE EUROPA EN 1993 Carlheinrich Heiland | 155 |
| Capítulo V LA PERTINENCIA DE LAS EXPORTACIONES AGRICOLAS NO TRADICIONALES A LA CEE Y AL REINO UNIDO EN PARTICULAR Richard Smith | 173 |
| TERCERA PARTE COOPERACION INDUSTRIAL | |
| Capítulo I COOPERACION INDUSTRIAL CE - AMERICA LATINA Gerardo Canet | 217 |
| Capítulo II ECUADOR Y LOS MECANISMOS DE LA COOPERACION INDUSTRIAL Klaus Billand | 227 |
| Capítulo III FACILIDAD CHEYSSON: A LA INTEGRACION DE EMPRESAS ENTRE LA CE Y EL PACTO ANDINO Carlos Barrera | 233 |

CUARTA PARTE
COOPERACION CIENTIFICA Y TECNICA

LA COOPERACION CIENTIFICA Y TECNICA EN LA CE.
OPORTUNIDADES, CAMPOS Y MECANISMOS

José Luis Brianso

243

QUINTA PARTE
COOPERACION FINANCIERA

LA CE Y LA COOPERACION FINANCIERA PARA AMERICA
LATINA

Luigi Boselli

257

Sandro Cerrato

261

Víctor Manuel Hoyos

267

SEGUNDA PARTE

INTERCAMBIO COMERCIAL

Segunda Parte

CAPITULO II

CONDICIONES DE MERCADO EN EUROPA DEL SUR:

ITALIA

Giuseppe Loy Puddu

Segunda Parte

CAPITULO II

**CONDICIONES DE MERCADO EN EUROPA DEL SUR:
ITALIA**

INDICE

| | Pág. |
|---|-------------|
| INTRODUCCION | 101 |
| 1. EL ESTADO DE LAS RELACIONES ENTRE LATINOAMERICA, CEE E ITALIA | 102 |
| 2. LA POSICION DE LATINOAMERICA FRENTE A EUROPA E ITALIA | 105 |
| 3. EL CASO DE ECUADOR | 110 |
| 4. LAS ESTRATEGIAS POSIBLES | 115 |
| 5. CONCLUSIONES | 117 |
| Bibliografía | 120 |

CONDICIONES DE MERCADO EN EUROPA DEL SUR: ITALIA

INTRODUCCION

Hemos redactado este texto intentando establecer la posición de América Latina en general y la de Ecuador en particular en las relaciones económicas (comerciales, productivas y financieras) con Italia en el contexto de la Comunidad Económica Europea e individualizar tendencias y nudos con el objetivo de ver si es posible, y con qué instrumentos, promover una política de cooperación respetando los intereses de todos.

No hemos podido prescindir de la crisis de los países de América Latina no sólo desde el punto de vista interno, sino también en lo que refiere a la participación de la región en el comercio en la economía mundial. No hemos olvidado tampoco en las propuestas concretas, la escasez de reservas que comprometen el intercambio y el flujo de capitales siendo bien conocida la principal preocupación de los países latinoamericanos: "reducir la deuda externa".

Para completar esta introducción no podemos dejar de subrayar que también Europa del Sur e Italia en particular, tienen áreas que se deben considerar subdesarrolladas. Y que a las dificultades internas de la Comunidad Económica Europea se añaden desde estos últimos meses las consecuencias del fracaso de la economía de los países del Este de Europa colindantes con los doce de la CEE.

Por lo tanto no tenemos que ilusionar a nadie, tenemos que ser todos realistas evaluando las oportunidades con objetividad, empezando con la formación de los recursos humanos a todo nivel necesarios frente al desafío que nos espera.

La mejor manera de empezar es la que indica el "Plan de Desarrollo 1989-1992" de Ecuador: la necesidad primaria de dar "impulso a la educación y al fortalecimiento de la cultura nacional" como base de todo desarrollo que garantice el porvenir sin comprometer el presente.

1. EL ESTADO DE LAS RELACIONES ENTRE LATINOAMERICA, CEE E ITALIA

Desde su creación, la Comunidad Económica Europea se ha afirmado como la primera potencia comercial del mundo con un volumen de intercambios del 20% del total (Estados Unidos y Japón 10%).

Su característica es la de ser un mercado abierto, que representa la "conditio sine qua non" para realizar el objetivo de la integración de Europa y el logro del mercado interior.

El intercambio ha alcanzado los 900 millones de Ecus en 1988. Las exportaciones han llegado a 362 mil millones de Ecus y las importaciones a 386 mil millones. El déficit ha sido de 24 mil millones.

La distribución de las exportaciones comerciales en las grandes áreas geográficas del mundo posiciona al mismo nivel del 4% del total: Japón, ACP^{1/} y América Latina. Por lo que se refiere a las importaciones los datos son los siguientes: Japón 10.2%, América Latina 5.7% y ACP 4.8%^{2/}

Normalmente la Comunidad no recurre a restricciones cuantitativas como instrumento de su propia política económica. Sólo en relación a ciertas situaciones de mercado impone límites, tales como a la producción textil, al vestido, a la siderúrgica y a la agricultura.

1/ Países de la "Convención de Lomé"

2/ M. Beltram (Rapporteur), "1992 et le commerce extérieur de la CE: L'impact du Marché intérieur unifié sur les échanges entre la Communauté et ses principaux partenaires commerciaux", Bruxelles, 1989, pag. 41

Por su parte las estadísticas manifiestan que Italia privilegia sus relaciones con los países del Mediterráneo y del COMECON. Además Italia (y Francia), frente a los otros países más industrializados del mundo, tiene una menor intensidad de inversiones en el extranjero frenadas por su debilidad financiera con medidas restrictivas actuadas para limitar el desequilibrio estructural de su balanza de pagos.

La CEE ha facilitado la creación en su territorio de sedes de empresas de terceros países y teniendo presente el objetivo de contribuir a la industrialización de los PVD.

Su dinamicidad se acentuó desde los años 70 no sólo con acuerdos con los países mediterráneos y con los ACP de la "Convención de Lomé", sino con una rigurosa programación.

Por su creciente importancia como fuente de materias primas, por su rápida industrialización, por su fuerte crecimiento demográfico y por su ritmo de urbanización, Latinoamérica favorece una diversificación del intercambio con la CEE y una asociación más completa entre ambas.

Hoy las relaciones están en un punto crucial: necesita pasar desde unas relaciones dirigidas a importar a Europa materias primas a una real cooperación en términos de interdependencia en sectores más diversificados y más sustanciales.

Así los países de Latinoamérica podrían aprovecharse de un mercado de 320 millones de consumidores, proyectando en esta óptica las negociaciones para el "Uruguay Round", también con referencia a las posibilidades por la CEE de abrirse a nuevos mercados en base multilateral. Latinoamérica tiene que tomar nota que la Comisión y el Consejo de la CEE han definido los cuatro principios de su política exterior:^{3/}

^{3/} Doc. Comisión, "Europa-partenaire" del 19 de octubre de 1988

1. 1992 aportará beneficios no sólo a los países de la Comunidad sino a terceros países;
2. El programa para 1992 no será proteccionista;
3. La Comunidad respetará sus compromisos internacionales;
4. 1992 tendrá que contribuir al fortalecimiento del sistema multilateral sobre criterios de reciprocidad.

Por lo tanto, Europa no representa una "fortaleza" cerrada porque desde siempre está abierta a los demás países a consecuencia del mismo crecimiento de su economía como pone de manifiesto la encuesta del grupo de trabajo coordinado por Paolo Cecchini^{4/} :

"a lo largo de un período de 5 a 6 años, el PIB europeo aumentará 4.5 puntos, los precios disminuirán en un 6%. Se crearán cerca de 2 millones de puestos de trabajo; el déficit del sector público disminuirá y por consiguiente el crecimiento de la renta, que podrá alcanzar el 7%, creará 3 millones de nuevos puestos de trabajo".

"La creciente competencia del sistema de producción europeo, y el aumento consiguiente de la renta, producirán un crecimiento del comercio exterior del 18% por las exportaciones y del 7% por las importaciones".

Es imperativo, por lo tanto, que los terceros países consideren tal impulso como un aporte al comercio mundial^{5/}

^{4/} P. Cecchini P. e al., "La sfida del 1992 Rapporto per la Commissione delle Comunità Europee su "Il costo della non Europa", "Bruxelles, Milano, 1988

^{5/} M. Beltrami (Rapporteur), "1992 et le commerce extérieur.." ya citada, pag. 54

Así se demostrará una vez más que, por su importancia como potencia comercial y por su carácter liberal y abierto, la CEE impulsa de manera original la política de cooperación de los PVD, afirmándose además como instrumento insustituible de progreso.

2. LA POSICION DE LATINOAMERICA FRENTE A EUROPA E ITALIA

A lo largo de su más reciente historia, América Latina se ha abierto a la economía internacional como se puede constatar en las actuales tentativas de integración económica en base regional y subregional. También puede comprobarse que el intercambio comercial históricamente intenso, se ha reducido, sobre todo a consecuencia de la actitud, por los menos indecisa, de sus partners externos.

El conflicto comercial "arrastrante" con la CEE pone de relieve que "Europa ha desilusionado a menudo las expectativas latinoamericanas en lo económico y en lo político"^{6/}, hecho que trae consigo críticas y resentimientos justificados por parte de los países interesados, mientras la Comunidad Europea parece asumir una posición de espera oficialmente motivada por la "falta de propuestas comunes" por parte de los países de Latinoamérica. Así se justifica el bajo nivel actual de la cooperación de esta parte del mundo con la CEE y en base bilateral.

En todo caso la CEE sigue representando el segundo mercado de exportación de Latinoamérica y para la CEE, Latinoamérica sigue siendo el más importante proveedor de productos alimenticios y la mejor fuente proveedora de minerales^{7/}

^{6/} C. Secchi e S. Alessandrini e al, "La coperazione produttiva e commerciale tra l'Italia e l'America Latina ed il ruolo delle imprese italiane, ILSA, Istituto di Studi Latino Americani, Università "L. Bocconi", Milano. (En imprenta); pág. 43

^{7/} En 1985 las exportaciones de América Latina se han dirigido a Estados Unidos por el 30%, a Europa por el 13%, a Japón por el 5%

Los obstáculos a la mejora de las relaciones son principalmente tres:

- la situación política en Europa;
- la crisis industrial de Europa;
- la política agrícola de la CEE y sus relaciones preferenciales con los PVD de otros continentes, sobre todo los que están interesados por la "Convención de Lomé", en la que participan sólo un número limitado de países del Caribe: Barbados, Guyana, Jamaica, Granada, Trinidad y Tobago.

Por parte de Latinoamérica el obstáculo principal es su acentuada heterogeneidad puesta de manifiesto por sus profundas diferencias económicas y políticas. De manera particular la falta de una política común hacia el exterior tiene su raíz en los escasos resultados de las tentativas de integración económica de los países de la "región".

Además, países como Brasil, México, Argentina y Venezuela, los más grandes, hacen tentativas autónomas para establecer vínculos directos con la CEE, mientras países de mediana dimensión que participan en el "Pacto Andino", aparte de Venezuela, buscan caminos para dialogar con la Comunidad Europea a nivel supranacional, convencidos de poder así aumentar su capacidad contractual. Pero, de todas maneras, el acuerdo CEE-Pacto Andino retrasa su despegue.

Por lo que se refiere a los países más pequeños, con peso económico menor, pero importantes desde el punto de vista estratégico y político, cuando se propuso aplicarles la "Convención de Lomé", se manifestó en seguida la oposición de algunos gobiernos de países que ya participaban en dicha Convención.

Todo eso explica las razones de carácter no sólo económico sino político que impiden a la CEE intensificar sus relaciones con América Latina en su conjunto.

Por su parte no hay duda que la CEE necesita de un mercado de 400 millones de personas como Latinoamérica para sus propios productos: tecnologías avanzadas, bienes-inversión, servicios. Así como también precisa importar de Latinoamérica bienes de consumo baratos para limitar sus tendencias inflacionistas internas.

Pero el intercambio sólo podrá aumentar si la CEE abandona sus actuales tendencias proteccionistas, no pudiéndose imaginar un incremento de relaciones en "sentido único".

El cambio de sentido se podrá producir si América Latina toma conciencia de sus posibilidades aprovechando las oportunidades que se presentan. La CEE y Latinoamérica deben comprender que tienen un común interés en ampliar sus relaciones económicas y políticas, disminuyéndolas con Estados Unidos y combatiendo la hegemonía japonesa.

La CEE, en particular, tiene que modificar su política "excesivamente regionalista" hacia el tercer mundo en una "política mundialista", no olvidando la urgencia que impone el factor tiempo.

El intercambio entre Italia y Latinoamérica ha sido negativo desde siempre. Las importaciones y exportaciones han aumentado hasta el año 1982.

Desde 1983 las importaciones han registrado un ligero descenso, mientras la disminución de las exportaciones ha sido importante principalmente por la necesidad de los países latinoamericanos de limitar toda importación a causa de la deuda externa.

En 1984 empieza la intensificación de las importaciones y de las exportaciones, incluso si el volumen ha sido menor que en 1982. Sólo las importaciones han registrado un aumento con referencia a 1982.

El déficit pasó de un mínimo del 6.3% (1980) a un máximo de 25.4% (1983).

Por lo que se refiere al intercambio con Ecuador el saldo ha sido siempre positivo para Italia:

- 1984: 153 mil millones de liras
- 1985: 26 mil millones de liras
- 1986: 43 mil millones de liras

Ecuador resulta ser el país de Latinoamérica en dirección del cual Italia ha reducido de manera importante sus propias exportaciones.

Para incrementar la cooperación al desarrollo hacia Latinoamérica, Italia tiene que empeñarse a nivel gubernamental al interior y en la CEE para que se introduzcan modificaciones en la política agrícola, limitando el proteccionismo en interés de los consumidores europeos y del balance de la Comunidad.

La intensificación del intercambio de manufacturados con PVD favorece a los países industrializados para la adquisición de productos acabados y semi-trabajados a bajo coste, y para la ampliación de sus mercados de apertura.

Por estas razones la CEE tiene que empeñarse sobre todo en el sector de la financiación y de la deuda externa.

Por su parte, América Latina tiene que invertir sobre todo en información, formación, promoción, estudios de mercado, asistencia al exterior, asistencia a los operadores.

El comercio internacional ha de ser considerado, por lo tanto, como medio de desarrollo económico, basado en "una mejor utilización de los recursos y una mayor especialización entre los países".

Un estudio de casos^{8/} muy detallado ha revelado interesantes experiencias de internacionalización en Latinoamérica de empresas italianas. Las motivaciones de esa "internacionalización" son principalmente tres:

- * económicas: conquistar o mantener cuotas de mercado, reduciendo los costos de producción, y aprovechar materias primas;
- * institucionales: superar las barreras proteccionistas utilizando legislaciones menos restrictivas que las existentes en los países de origen;
- * estratégicas: constituir observatorios para ver más de cerca la realidad de Latinoamérica.

Además se puede afirmar que las empresas europeas que se instalaron en Latinoamérica representan una "reacción de defensa a las políticas continentales de cierre a los mercados de las importaciones y a la gana de expresarse en mercados considerados interesantes"^{9/}

Otro factor decisivo ha sido "la dimensión y la potencialidad del mercado latinoamericano". Todas las inversiones europeas en Latinoamérica que han crecido en los años 70, han sido renovadas de la tradición local y han privilegiado la industria de los manufacturados.

Por su parte, el mercado latinoamericano tiene interés en vender al extranjero y a Europa, pero ese interés no puede ser limitado sólo a las materias primas. Debe pasar al "secundario" y particularmente al "terciario" característico de la sociedad de hoy.

8/ C. Secchi e S. Alessandrini, "La cooperazione produttiva e commerciale tra l'Italia e l'America Latina, ya citada, pág. 357

9/ A. Pio, "Caratteristiche ed evoluzione degli investimenti europei nel processo di sviluppo latino-americano" in "Europa e America Latina: nuove forme di cooperazione", Milano, 1988, pág. 149

3. EL CASO DE ECUADOR

Si aceptamos la idea de que el mercado europeo es "desconocido" para los pequeños y medianos empresarios ecuatorianos, tenemos que admitir que también Ecuador, en general, es desconocido para sus colegas de la CEE y, de manera particular para los de Italia.

Esta situación no depende sólo del "elevado costo de los fletes, que ha sido históricamente el elemento desestimulante" y de las "medidas restrictivas a las importaciones impuestas por la CEE", sino de la situación política, económica y socio-cultural de Latinoamérica en general y de su espera tradicional que desarrolla atención de carácter neocolonialista".^{10/}

Los resultados de la interesantísima investigación de la CEPAL de 1989^{11/} en referencia a Ecuador detectaron aspectos esenciales. "La disponibilidad de materias primas, las expectativas de la demanda interna y de los mercados externos tradicionales, y el grado de aceptación de los productos ecuatorianos y su capacidad de adaptación ante las exigencias de los posibles compradores". Este último elemento debe considerarse como una variable de gran interés porque podría provocar un crecimiento del potencial exportable y, por lo menos, de una parte de la manufactura "in situ".

Obviamente la principal interrogante es la de establecer las efectivas posibilidades de aceptación en los mercados europeos de productos como los de cuero y las confecciones de lana y de algodón.

^{10/} CEPAL, "El potencial exportador de pequeñas y medianas empresas de algunos países seleccionados de América Latina respecto de la Comunidad Económica Europea", 1989, pág. 16

^{11/} Por lo que se refiere a Ecuador la investigación se efectuó a finales de 1984. Véase también la nota N° 5, ya citada

Por eso se imponen contactos directos entre importadores y exportadores para tratar no sólo de volúmenes de exportaciones sino, y de manera particular, de exigencias tales como la calidad y el diseño.

No olvidemos que en el Ecuador actúan, desde hace años, algunos importantes grupos italianos como **Ferrero, Necchi, Perugina, Lepetit, Techint.**

Las sugerencias contenidas en este documento hacen referencia principalmente a un "programa de asistencia para la colaboración industrial y comercial" del Centro Exterior de las Cámaras de Comercio de Lombardía en Milán (Italia)^{12/} y a los resultados del examen del "Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social 1989-92" del CONADE^{13/} y el estudio de la CEPAL.

En cuanto a Italia los instrumentos más ágiles son el ICE, Instituto Nacional para el Comercio Exterior y las Cámaras de Comercio Italianas en el extranjero y en Italia, que ya empiezan a actuar con una cultura más moderna, lejana al paternalismo del pasado siempre negativo. Estas instituciones están abiertas a la idea de que el comercio internacional, en el actual sistema mundial, caracterizado por una interdependencia financiera, tiene que actuar en formas de cooperación productivas y comerciales entre países industrializados y PVD.

Los niveles de calidad de los manufacturados en los mercados europeos son altos, muy altos. La comercialización y sus canales son muy sofisticados y, al mismo tiempo, muy agresivos. Los precios baratos en sí no son considerados competitivos, y como se sabe, no son tampoco rentables. Lo que interesa es sobre todo la calidad y el estilo. Por lo tanto, no se debe pensar en un mercado europeo

^{12/} "Progetto per un servizio di assistenza alla costituzione di joint-venture tra aziende lombarde e aziende del paesi esteri", Milano, 1989

^{13/} CONADE (Consejo Nacional de Desarrollo) de Ecuador, "Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social" (Tres tomos), 1989

capaz de aceptar "todo producto": "el énfasis debe ponerse en la elaboración de pocos artículos de excelente calidad y en cantidad limitada, orientada a copar un segmento selecto del mercado".^{14/}

La calidad de las materias primas, sobre todo el algodón, de las cuales Ecuador se autoabastece, representa una gran oportunidad. Lo que le falta es la lana, por su insuficiente producción, y el poliéster, la fibra acrílica y la viscosa. Lo que se debe tener en cuenta son los más de 5000 tejedores organizados en el país.

Los productos de cuero son de buena calidad y factura. Hay problemas, que se están solucionando, como el abastecimiento y la calidad de las pieles crudas.

Los dos mencionados aspectos deben considerarse como puntos de referencia en las posibles negociaciones, pero necesitan ser oportunamente investigados.

Lo que presenta mayor afinidad con el mercado europeo es el sector pesquero en general y el sector camaronero en particular. La excelente calidad de los productos del mar y las técnicas de cultivo constituyen una garantía para el mercado. Las tentativas de penetrar en Europa fracasaron la mayoría de las veces por las barreras creadas por la CEE.

Habida cuenta que las limitaciones afectan a todos los productos, se imponen por lo tanto nuevas estrategias a nivel de empresas y a nivel público para aprovechar las oportunidades que, al otro lado de la barrera, la CEE ofrece a sus empresas y que puede ofrecer a los ecuatorianos como alternativas al mercado norteamericano. Lo

^{14/} CONADE, "Plan Nacional de Desarrollo....", ya citada.

mismo se puede decir respecto al sector agrícola, cuya exportación a Italia se limita básicamente al banano, que en 1989 alcanzó el 71% del total.^{15/}

Otro sector a investigar sería el de turismo; los fabricantes de escenarios están de acuerdo sobre dos puntos:

* progresión del desarrollo turístico en el mundo a lo largo de la década de los 90. Casi 5 mil millones de llegadas en total (nacionales e internacionales) al final del siglo. Aporte de divisas: 600 mil millones de dólares (gasto del turismo internacional)^{16/}

* Necesidad de formar hasta el final del siglo por lo menos 40 millones de nuevos trabajadores (además de los 60 millones actuales) en "hotelería, restauración y turismo"^{17/}

Al final del siglo, el turismo representará un negocio de 3000 "billones" de dólares, igual al 10% del comercio mundial (1988=6%), afirmándose como fenómeno irreversible consecuente con el derecho primario a las vacaciones pagadas.

El turismo, en manos de gerentes públicos y privados, oportunamente formados y calificados, puede ser vehículo de integración, creador de empleo, redistribuidor de riqueza y generador de divisas. Pero no se puede improvisar, sobre todo, porque necesita de muchos recursos, en primer lugar del "territorio" como estructura básica de "producto-servicio". El territorio, con sus recursos naturales y humanos (históricos y actuales), está en la base de todo desarrollo y particularmente del desarrollo turístico, para el cual se presenta en forma "dicotómica", siendo

^{15/} G. Cartagena, "Las relaciones comerciales Ecuador-CE". Quito, 1990, pág. 16

^{16/} Fuente: OMT, Organización Mundial del Turismo

^{17/} Fuente: OIT, Organización Internacional del Trabajo

al mismo tiempo "bien de producción" y "bien de consumo", con todos los riesgos que eso trae consigo.

De aquí la mencionada necesidad de formación y calificación de los "recursos humanos", tanto del sector público como privado, que tendrán la responsabilidad de su gestión en interés del país en general y de las empresas en particular.

Eso quiere decir que no se puede improvisar ni confiar en el empirismo del pasado. Hoy y sobre todo mañana, el turismo necesitará de especialistas, de profesionales, capaces de garantizar en el mercado, cada días más agresivo, la imagen general y la de los microproductos que la componen, siendo la hotelería el último anillo de la cadena del consumo turístico. Esta imagen es el reflejo de la calidad del servicio y, por lo tanto, de la profesionalidad de los recursos humanos que tienen la responsabilidad de dicho servicio, y por eso tienen que ser formados previa y "continuamente" para un mercado que presenta el riesgo de una competencia capaz de utilizar sistemas de "concentraciones verticales" y medidas de "neocolonialismo" para instalarse en una región o en un país ocupando su territorio como "bien de consumo".^{18/}

^{18/} Fuentes: Universidad "L. Bocconi" de Milán "Curso de perfeccionamiento en economía del turismo" para licenciados y AMFORT, Asociación Mundial para la Formación Profesional Turística de Madrid

4. LAS ESTRATEGIAS POSIBLES

Entre las posibles estrategias, tales como: inversiones extranjeras directas, "joint-venture", convenios de transferencia y tecnologías, el "Programa de asistencia para la colaboración industrial y comercial de empresas de la Región de Lombardía (Italia) en Países del Cono Sur", merece nuestra atención sobre todo en lo referente a los objetivos de este seminario, el cual puede aportar un "modelo" posible para Ecuador.

El "programa" ha sido estudiado y redactado por el Centro Extranjero de las Cámaras de Comercio de Lombardía.

Su objetivo principal es "facilitar las relaciones de colaboración industrial y comercial entre las empresas de pequeña y mediana dimensión de la región y las empresas presentes en países del Cono Sur", que hasta ahora han sido sólo Brasil, Argentina, Uruguay y Chile, por sus ventajas y oportunidades de tipo económico.

El interés de los empresarios italianos depende de la consolidación en marcha en aquellos países, aún con la inestabilidad debida a la inflación y a la solicitud de la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración), el "mercado común" local que está fortaleciéndose, según lo que parece.

Es cierto que las dificultades para exportar de las empresas italianas son muchas, a causa principalmente de la fuerte deuda externa de los países de Latinoamérica. Pero es cierto también que se están favoreciendo relaciones duraderas de colaboración comercial e industrial.

Las nuevas normas italianas de ayuda pública al desarrollo, como la Ley Nº 49 de 1987, que reserva un amplio espacio de

financiación a las empresas de "pequeñas" dimensiones que actúan en PVD.

En esta óptica Italia ha firmado convenciones bilaterales con países como Argentina, Uruguay y Brasil.

Los servicios que se proponen están dirigidos a la asistencia a los empresarios italianos que actúan muy lejos de su país. En resumen se trata de:

- a) análisis de las empresas del sector presentes en el territorio;
- b) selección de potenciales partners por producto y objetivo a través de entrevistas directas;
- c) análisis de solvencia de partners potenciales interesados en una colaboración;
- d) preparación de una agenda de contactos comerciales;
- e) transmisión de datos de mercado;
- f) asistencia de aspecto legal;
- g) gestión de "follow-up" de los encuentros con mantenimiento y desarrollo de los contactos realizados.

Dichas funciones son realizadas por toda empresa en forma individual (una empresa italiana contactará con una o varias empresas latinoamericanas, en visita a Lombardía en el Centro Extranjero o en su sede) y también de forma colectiva con ocasión de ferias o misiones económicas (se trata en este caso de encuentros bilaterales).

5. CONCLUSIONES

El "servicio" propuesto como contribución operacional se funda en las estrechas relaciones de colaboración con la sede local como las Cámaras de Comercio locales y las Oficinas comerciales de las Embajadas extranjeras en Italia y algunas instituciones de crédito extranjeras. La gestión de un proyecto común con metodologías armonizadas y un contacto cotidiano permiten el flujo fácil de las informaciones evitando "contraeconomías" como la petición de otros documentos o la transmisión de informaciones inútiles. Se comprende que sin estas condiciones no es posible organizar "contactos bilaterales". Aparte los puntos c) y f) contactados externamente, la colaboración propuesta gestiona los instrumentos indicados en sus propios medios.

En resumen, según las propias palabras de los responsables del Centro de Milán, se puede asegurar que dicha institución se encarga gratuitamente de preparar la agenda de las citas en sus propias oficinas, seleccionando previa y oportunamente las empresas italianas que operan en Lombardía.

Las empresas ecuatorianas pueden así lograr unos contactos con empresas italianas de su propio sector, o sea con las que han respondido favorablemente y sólo con esas, sin pérdidas de tiempo y gastos inútiles.

Este servicio de "matching" está destinado también a las empresas italianas. El primer paso para facilitar el camino es el de crear en Ecuador una Cámara de Comercio italiana, reconocida oficialmente por Roma, como ya tienen la mayoría de los países latinoamericanos. Esta representación facilitaría la transmisión de los datos necesarios para arreglar los contactos. Además, el interés de Italia se

dirige a aquellos países en los cuales las Cámaras de Comercio son más dinámicas y activas.

Las fichas aquí reproducidas representan, por un lado, los instrumentos para desarrollar los contactos y, por otro, el modelo del procedimiento para conseguir el resultado esperado.

La sugerencia constante de los organismos entrevistados en Italia ha sido siempre la de romper con la deficiencia de informaciones técnicas y operacionales sobre los mercados europeos y sobre el mercado de Ecuador. De aquí que la necesidad subrayada por la parte italiana es enterarse de ambas partes qué posibilidades, como la "joint-venture", la operación más apreciada en el presente, no es difícil en sí. Lo que es difícil es estudiar atenta y previamente los papeles que aparentemente parecen inútiles. No se debe creer además que los proyectos prefabricados se pueden realizar en todos los contextos de la misma manera. El camino mejor, porque es el más seguro, es el de los contactos directos, bien preparados. Para eso sirven los "servicios" propuestos. Las relaciones directas: encontrarse, conocerse, eso sí sirve para superar las dificultades.

El "screening" se hace a través de órganos "super partes", como los mencionados Centros Extranjeros de las Cámaras de Comercio de las diferentes regiones en Italia y con el insustituible apoyo de las Cámaras de Comercio italianas en el extranjero.

Este tipo de ayuda es insustituible y altamente remunerativa también para quien quiere tratar directamente.

El primer instrumento son las fichas "técnicas" presentadas, bien redactadas, evitando problemas como el de los códigos de aduanas, que precisan determinarse claramente. Hay también parámetros que necesitan aclararse previamente, como por ejemplo qué quiere

decir, en relación a las diferentes normas, "pequeña" o "mediana" empresa.

El ordenador acopla las fichas, pero el éxito depende de la buena redacción de los datos. En algunos casos las dificultades, que empujan a renunciar al negocio, dependen de equivocaciones como los mencionados códigos de aduanas, que en sí no son "erróneos" sino "diferentes" en su interpretación.

Por lo tanto, se impone por un lado la asesoría y, por otro, relaciones directas para construir el "caso", no olvidando que todos son diferentes: cada uno es "un" caso, al cual difícilmente se pueden aplicar sin las oportunas adaptaciones, esquemas prefabricados.

Como subrayan los Centros Extranjeros de las Cámaras de Comercio de Milán y de Turín, los contactos quedan como instrumentos insustituibles de toda negociación. Primero, la información: cantidades y calidades, caracteres de los mercados, legislaciones, sistemas de créditos, accesos a los medios de financiación. Y sobre todo, ideas claras.

Después, atención a oportunidades, como seminarios, visitas, cursos de información y capacitación para gerentes. El mundo ha cambiado y sigue cambiando: no se aprende una vez para toda la vida, como en el pasado y estamos condenados a aprender continuamente y a cambiar "continuamente"^{19/}

^{19/} Centro Estero Camere di Commercio Lombarde, "Progetto per un servizio di assistenza alla costituzione di joint-venture tra aziende lombarde ed aziende dei paesi esteri", Milano, 1989

BIBLIOGRAFIA

- "La cooperazione produttiva e commerciale tra l'Italia e l'America Latina ed il ruolo delle imprese italiane" a cura di Carlo Secchi e Sergio Alessandrini. ILSA, Istituto di Studi Latino Americani dell'Università "L. Bocconi" di Milano. (en imprenta)
- A. Pio, "Caratteristiche ed evoluzioni degli investimenti europei nel processo di sviluppo Latino-americano" in Europa e America Latina: nueve forme di cooperazione", Milano, 1988
- Communautés Européennes-Comité Economique et Social, "Rapport sur: 1992 et le commerce extérieur de la CE: L'impact du Marché intérieur unifié sur les échanges entre la Communauté et ses principaux partenaires commerciaux" (Rapporteur M. Beltrami), 1989
- P. Cecchini y otras, "La sfida del 1992, Rapporto per la Commissione delle Comunità Europee su "Il costo della non Europa", "Bruxelles, Milano, 1988
- "Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social 1989-1992", CONADE, Consejo Nacional de Desarrollo de Ecuador, 1989
- "El potencial exportador de pequeñas y medianas empresas en algunos países seleccionados de América Latina respecto de la Comunidad Económica Europea", CEPAL, Comisión Económica para América Latina y Caribe, 1989

Documentos de:

- Comunidad Económica Europea
- Istituto di Studi Latino Americani dell'Università "L. Bocconi" en Milán

- Consulado General de Ecuador en Milán
- Centro Estero Camere di Commercio Lombarde de Milán
- Centro Estero Camere di Commercio del Piemonte de Turin
- IIA, Istituto Italo-Latino Americano de Roma
- CEPAL, Comisión Económica para América Latina y el Caribe
- CONADE, Consejo Nacional de Desarrollo, en Quito