

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

VOLUMEN 2 - B



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

- Informes del Sector Público y Privado Ecuatoriano -

Es una publicación del Instituto Latinoamericano de
Investigaciones Sociales, ILDIS

ILDIS

Volumen 2 - B

Edición:

Galo Chiriboga

Vjekoslav Darlić

Secretaría:

Silvia Game

Wilma Suquillo

Alicia Terán

ILDIS: Av. Colón 1346, Edif. Torres de la Colón, Mezzanine, Of. 12
Casilla 367-A, Teléfono 562103, Telefax 504337, Télex 2539
ILDIS-ED, Quito-Ecuador

CONTENIDO

VOLUMEN 2 - A

	Pág.
Presentación	9
 PRIMERA PARTE INTERCAMBIO COMERCIAL 	
Capítulo I INFORME DE LA JUNTA DEL ACUERDO DE CARTAGENA SOBRE LA PRIMERA REUNION DE LA SUBCOMISION MIXTA ANDINO-EUROPEA SOBRE LA CODPERACION COMERCIAL	 17
Capítulo II EVOLUCION RECIENTE DEL COMERCIO EXTERIOR ECUATORIANO TANTO EN PRODUCTOS TRADICIONA- LES COMO EN LOS PRINCIPALES PRODUCTOS NO TRADICIONALES	 55
Departamento de Comercio Exterior - MICIP	
Capítulo III ASPECTOS DE INTERES PARA LA CAMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL DENTRO DE LAS RELACIONES ENTRE ECUADOR Y LA CE	 101
Capítulo IV EL ECUADOR FRENTE A LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA	 107
Cámara Oficial Española de Comercio e Industria de Quito	

	Pág.
Capítulo V	
ECUADOR Y LOS MERCADOS DE EUROPA DEL SUR	129
Cámara Oficial Española de Comercio e Industria de Quito	
Eva García de Arboleda	
Capítulo VI	
RELACIONES ENTRE ECUADOR Y GRAN BRETAÑA	181
Cámara Británica-Ecuatoriana	
Capítulo VII	
LOS INTERCAMBIOS FRANCO-ECUATORIANOS: BALANCE Y PERSPECTIVAS	191
Cámara Franco-Ecuatoriana	
Capítulo VIII	
TOPICOS DE LAS RELACIONES ECONOMICAS ENTRE EL ECUADOR Y LA REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA	201
Cámara de Industrias y Comercio Ecuatoriano- Alemana	
Capítulo IX	
EL SECTOR BANANERO DEL ECUADOR Y SUS RELACIONES CON LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA	225
Enrique Ponce Luque	
Capítulo X	
LAS EXPORTACIONES DE CAMARON ECUATORIANO AL MERCADO EUROPEO	269
Cámara de Productores de Camarón	
Capítulo XI	
LA ASOCIACION NACIONAL DE EXPORTADORES DE CAFE Y LA CEE	283

Capítulo XII

CAMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL,
COMITE NACIONAL DEL ECUADOR Y LA
CEE

289

VOLUMEN 2 - B

SEGUNDA PARTE

COOPERACION INDUSTRIAL

Capítulo I

INFORME DE LA JUNTA DEL ACUERDO DE CARTAGENA
SOBRE LA PRIMERA REUNION DE LA SUBCOMISION
MIXTA ANDINO-EUROPEA DE COOPERACION
INDUSTRIAL

295

Capítulo II

ALGUNAS ANOTACIONES SOBRE LA COOPERACION
INTERNACIONAL PARA EL DESARROLLO DE LA
INDUSTRIA ECUATORIANA

311

Centro de Desarrollo del Ecuador - CENDES

Capítulo III

RELACIONES ACTUALES DEL SECTOR INDUSTRIAL
DE PICHINCHA CON LA CEE. RESULTADOS
PRELIMINARES

325

Cámara de Industriales de Pichincha

Capítulo IV

PROYECTO DE DESARROLLO DEL TURISMO EN LAS
COSTAS DE GUAYAS Y MANABI

349

Cámara de la Construcción de Guayaquil

	Pág.
Capítulo V	
ZONA FRANCA DE ESMERALDAS - CRONOLOGIA	359
Zona Franca de Esmeraldas, ZOFREE	

Capítulo VI	
ECUADOR Y LOS MECANISMOS DE LA COOPERACION INDUSTRIAL	363
José María Rumazo	

TERCERA PARTE
COOPERACION CIENTIFICA Y TECNICA

Capítulo I	
INFORME DE LA JUNTA DEL ACUERDO DE CARTAGENA SOBRE LA PRIMERA REUNION DE LA SUBCOMISION MIXTA ANDINO-EUROPEA SOBRE COOPERACION CIENTIFICA Y TECNICA	377

Capítulo II	
PROPUESTA DE COOPERACION CIENTIFICA Y TECNOLOGICA A LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA	389
Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, CONACYT	

Capítulo III	
PROPUESTA Y COOPERACION DE INVESTIGACION CIENTIFICA Y TECNOLOGICA ENTRE EL CONSEJO NACIONAL DE UNIVERSIDADES Y ESCUELAS POLITECNICAS Y LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA	467
Consejo Nacional de Universidades y Escuelas Politécnicas, CONUEP	

Capítulo IV

INFORME DE LA ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA
DEL LITORAL (PROYECTO: DESARROLLO INTEGRAL
DE LA PENINSULA DE SANTA ELENA)

497

Escuela Superior Politécnica del Litoral

CUARTA PARTE
COOPERACION FINANCIERA

BREVES CONSIDERACIONES ACERCA DE LA COOPERACION
FINANCIERA DE LA COMUNIDAD ECONOMICA
EUROPEA CON EL ECUADOR

527

Banco Central del Ecuador, BCE

QUINTA PARTE
RELACIONES DEL ECUADOR CON LA CE

Capítulo I

PLANTEAMIENTO GENERAL SOBRE EL FUTURO DE
LAS RELACIONES ECUADOR CON LA CEE Y SUS
PAISES MIEMBROS

547

Ministerio de Relaciones Exteriores del
Ecuador

Capítulo II

CONCLUSIONES DE LA PRIMERA COMISION MIXTA
DEL ACUERDO ENTRE LA COMUNIDAD ECONOMICA
EUROPEA Y EL ACUERDO DE CARTAGENA Y SUS
PAISES MIEMBROS (Traducción Libre)

573

**Ministerio de Relaciones Exteriores del
Ecuador**

Capítulo III

CONVENIO DE LOME

594

Capítulo IV

RESULTADOS DE LAS NEGOCIACIONES CEE/ACP
EN BRAZZAVILLE

598

SEGUNDA PARTE

COOPERACION INDUSTRIAL

Segunda Parte

CAPITULO VI

ECUADOR Y LOS MECANISMOS DE LA
COOPERACION INDUSTRIAL

* Se agradece la contribución del Dr. José María Rumazo, por el texto básico del presente capítulo

CAPITULO VI

ECUADOR Y LOS MECANISMO DE LA COOPERACION INDUSTRIAL

Me es grato dar a conocer a ustedes una última experiencia práctica de cooperación industrial entre empresas europeas andinas.

A raíz de los acuerdos celebrados entre el Pacto Andino y la Comunidad Económica Europea, ésta última contrató a la empresa EMIC, con sede en Bruselas, para efectuar algunos estudios e identificar empresas andinas que estuvieren interesadas en celebrar contratos de Joint Venture y tecnología con empresas europeas, así como para identificar las correspondientes empresas europeas que eventualmente tuvieran el mismo interés.

A su vez, la empresa EMIC, nombró varios agentes en cada uno de los países andinos, y, entre ellos, contrató a nuestra firma Pérez, Bustamante y Pérez, Abogados, Cia. Ltda., para los servicios y contactos en el Ecuador.

Para el estudio macro y micro económico para la identificación de sectores, subsectores y productos, se desplazaron los consultores europeos a nuestros países y tomaron contacto con diferentes organizaciones y autoridades.

En nuestro país tomamos contacto con el Ministerio de Industrias, con CENDES, con ANDE, con las Cámaras, con la Cámara de la Pequeña Industria, con las federaciones, etc., con el propósito de identificar los sectores, subsectores y productos que estarían interesados en esta cooperación industrial con la Comunidad Económica Europea.

El resultado fue interesante en el sentido de que permitió a los consultores europeos conocer las particularidades de nuestro país, de su organización empresarial y llevarse un acervo de conocimientos sobre nuestra realidad económica, sobre nuestra

legislación comercial, tributaria, laboral, etc.

Este estudio macroeconómico, que efectuó la empresa EMIC, tomó en consideración lo siguiente: las exportaciones, la mano de obra, la utilización de insumos locales, la sustitución de importaciones y el valor agregado nacional y, según la bondad de cada proyecto, fue identificando estos sectores, subsectores y productos.

Para esto adoptó como método, en primer lugar, un estudio estadístico sobre el Pacto Andino y la Comunidad Económica Europea. En segundo lugar, envió y efectuó encuestas y cuestionarios tanto a la Administración Pública, a las autoridades encargadas del desarrollo industrial, como a las instituciones privadas y, por último, elaboró una lista de proyectos que habían sido evaluados anteriormente.

Los resultados de esta primera fase de estudio fueron los siguientes: se seleccionó como sectores, en orden de importancia, la fabricación de bienes de capital, en segundo lugar la agroindustria y, en tercero, industrias diversas entre ellas: el plástico, textiles, petroquímica, maderas y cuero. La compañía EMIC, como consultora del Mercado Común Europeo tomó a su cargo el sector de la fabricación de bienes de capital e industrias diversas.

Con posterioridad a la primera fase, vino la segunda fase de identificación de las empresas, en este caso ecuatorianas, porque el trabajo se lo estaba realizando simultáneamente en todos los países del Grupo Andino.

Para la identificación de las empresas se tomó dos elementos, uno, los contactos con las asociaciones gremiales y otro con las autoridades. Además, se adoptó un método muy simple, la publicación de un anuncio en la prensa para aquellas pequeñas y medianas industrias que estuvieran interesadas en esta cooperación

industrial con Europa. Se presentaron alrededor de treinta pequeñas y medianas industrias con las cuales se ha celebrado continuas entrevistas y se ha hecho visitas a las instalaciones en el caso de industrias existentes.

Después, la compañía consultora seleccionó de estas treinta, alrededor de quince industrias que serán las que, si es que siguen adelante las negociaciones, podrán conversar con las empresas europeas para llegar a un acuerdo de cooperación.

Esta segunda fase está cumplida, o sea la identificación de empresas, proyectos y promotores. Estamos ahora en la tercera fase o sea la de los encuentros y negociaciones entre empresas. Una vez producida la identificación es absolutamente necesario conocer cuáles son los propósitos, cuáles son los proyectos que animan a los promotores de cada uno de ellos y, por lo tanto, hay que concretar ya de una manera definitiva estos propósitos, mediante un estudio de factibilidad necesariamente, porque inclusive hay financiamiento de la Comunidad Económica Europea; financiamiento parcial para los estudios definitivos de factibilidad. Un estudio que permita a la compañía consultora dar mayores elementos de juicio a las compañías europeas que estuvieren eventualmente interesadas en cooperar con empresas de nuestro país.

La compañía EMIC ha tomado ya contacto a través de sus agentes en Europa con estas empresas potenciales para la cooperación, pero llegado el momento de concretar los deseos, es necesario poner en blanco y negro los datos de manera de poder interesar realmente a las empresas europeas; para llevar a cabo este proyecto conjunto definir si se trata de una mera aportación de capital, si se trata de transferencia de tecnología, de entrenamiento gerencial, de ayuda para exportación de nuestro productos, etc.

Dentro de esta amplísima gama en lo que puede consistir, en la que se pueda detallar, la cooperación industrial.

En ese estado estamos en este momento porque una vez que terminen las empresas ecuatorianas de valorar y detallar cada uno de los proyectos, con esos elementos, se podrá preparar las entrevistas que se realizarían en la Feria de Hannover en mayo de este año. En ese momento se podrá concretar en la Feria la relación personal y directa entre el empresario europeo y el empresario ecuatoriano deseoso de esta cooperación entre ellos.

Respecto de los "joint-ventures" se ha buscado unas ciertas características, a través del proyecto. Obviamente, como primera característica, una pluralidad de asociados. En segundo lugar, una aportación de recursos para un uso común, ya sea para la subcontratación o para la fabricación común. Los casos de coproducción para investigaciones conjuntas, como el caso del marketing para el desarrollo de productos en común, para la tecnología, etc., y como tercera característica del "joint-venture" la participación en los riesgos y en los beneficios de acuerdo con el aporte de cada uno de los socios. El propósito de este estudio y de este trabajo realizado hasta ahora, que lo consideramos exitoso, porque es una concreción de lo que se puede hacer dentro de este marco de cooperación con el Mercado Común Europeo, se puede llegar a una participación conjunta con los empresarios europeos, teniendo en cuenta, además, las facilidades que ahora la Comunidad Económica Europea brinda a América Latina para esta cooperación.

Yo me voy a referir a la cooperación en sí, porque eso le corresponde a otro de los colegas de esta tarde, pero es indudable que estas facilidades que antes se denominaban "cheysson" tienen que ser aprovechadas por nuestros países, porque van desde la ayuda a las asociaciones gremiales siguiendo por la ayuda para los estudios de factibilidad hasta el financiamiento y aporte de la Comunidad y de los empresarios europeos en este tipo de empresas conjuntas.

Hace un momento se decía que hay un desconocimiento de estas facilidades en nuestro país. Así es, efectivamente. Sin embargo una vez que se vayan desarrollando los proyectos, ya en concreto, se las podrá utilizar adecuadamente. Quisiera hacer referencia también a algunas conclusiones o experiencias que han surgido de este estudio.

En cuanto a problemas detectados en Europa, en la primera encuesta que realizó EMIC hizo referencia a que en cada uno de los países nuestros hay obviamente el problema de la deuda externa, problemas de inseguridad y de situación política.

En esa primera encuesta también se pudo detectar en los empresarios europeos una falta de confianza en los socios andinos. Estas fueron, digamos, las conclusiones de la primera encuesta. Se transmitió a los empresarios europeos los perfiles de las empresas y de los proyectos después de una selección muy severa y después de esta transmisión de los perfiles de las empresas y de los proyectos, los consultores europeos encontraron que existía una gran sorpresa en los países de la Comunidad Económica Europea respecto de la seriedad de las empresas andinas seleccionadas. Entre paréntesis, de alrededor de doscientas empresas han sido seleccionadas ochenta.

Digo que existía una gran sorpresa basada, pues, en el desconocimiento que existe en Europa sobre nuestros países. Sorpresa sobre la seriedad de las empresas andinas por la forma en que habían presentado su curriculum, sorpresa sobre la seriedad de los proyectos en sí y también una sorpresa muy grande sobre la altísima rentabilidad declarada por las empresas ecuatorianas.

Sobre esto último, obviamente tenemos que hacer una reserva y los ecuatorianos aquí presentes conocemos muy bien que esa pretendida altísima rentabilidad existe en algunos casos, pero en otros es ficticia, si tomamos en cuenta el altísimo costo del interés a que

está sometido todo el sector empresarial en este momento. Decía que durante la encuesta del año pasado se recibió del Ecuador alrededor de treinta proyectos y se seleccionó quince proyectos según los siguiente criterios: la situación financiera de la empresa, el contenido del proyecto, el contenido financiero y el contenido técnico.

Estos proyectos cubren los sectores de metalmecánica, electrónica, textil, acceso y fabricación de buques. Hasta ahora las respuestas de las empresas europeas son muy positivas para estos sectores ya seleccionados. Algunas han indicado sus preferencias por lo que concierne a los diversos países del Pacto Andino.

En general, las empresas contactadas están listas y abiertas a cooperar con empresas andinas según los proyectos presentados. Todo depende de las informaciones que una empresa ecuatoriana pudo dar o tendrá que dar para vender su proyecto e interesar a la empresa europea; por lo tanto, la preparación del proyecto es sumamente importante. Estimamos que de las quince empresas ecuatorianas seleccionadas, unas diez podrán concretar los acuerdos de cooperación y alrededor de setenta empresas europeas irán a Hannover.

La Corporación Andina de Fomento, por otra parte, está lista a cooperar en la financiación de los proyectos denominados "proyectos EMIC" y algunos organismos financieros, según se nos ha informado, de algunos países del Pacto Andino, podrían completar la ayuda financiera de la Comunidad Económica Europea.

Esto es, señores, la experiencia concreta que se ha tenido respecto de la cooperación industrial entre la Comunidad Económica Europea y el Ecuador.

Tiene un interés sumamente grande porque decía al principio que existe un gran dificultad en contactar a un empresario europeo. La ayuda de la Comunidad Económica Europea ha sido sumamente interesante. Es una ayuda que vale mucho, y vale mucho económicamente al contratar a una firma de consultores para ir identificando los proyectos de los países e identificando ya a los empresarios que estuvieran interesados.

En la primera fase, cuando en este país pedimos listas de proyectos a las asociaciones gremiales, pero más que nada a las autoridades, se pudo detectar que muchos de ellos o eran muy incipientes o eran proyectos de hace muchos años que habían sido remozados constantemente para ver si un día se podrían poner en práctica. Pero es el empresario el que saca adelante su proyecto, pues él con su experiencia y más que nada con su concepto de riesgo quiere sacar adelante el proyecto. De su cabeza nace una idea muy primaria, por una experiencia que la ha visto en otro país, porque ha leído algo sobre eso, y va madurando el proyecto y es el empresario el que lo saca adelante. Esto lo comprendimos desde un primer momento.

Muchos proyectos inducidos desde el Estado o no han dado resultado o tal vez son muy teóricos. Por un cierto interés estatal, muchas veces muy pausable, de orientar el desarrollo industrial o de la pequeña o mediana industria en un determinado sentido. Pero es el motor de la actividad privada el que mueve el desarrollo de los proyectos. Por lo tanto este empresario, que a pesar de que está adecuadamente agremiado (inclusive en nuestro país la agremiación es obligatoria) conserva para sí sus ideas, conserva para sí su proyecto. Muchas veces ni siquiera lo conversa hasta el momento de poder realizarlo. Cuando se le ha presentado esta oportunidad, de tener contacto a través de una firma de consultores con una empresa europea, que pueda tener una mejor experiencia en el mismo campo ha reaccionado en forma sumamente positiva.

De manera que creo yo que esta experiencia de EMIC, con los defectos que pueda tener obviamente y que se pueden ir corrigiendo en el camino, puede servir como una base para el futuro para una adecuada cooperación industrial entre la Comunidad Económica Europea y nuestros países.

Quisiera referirme, para terminar, a unos dos o tres pequeños puntos respecto de la inversión extranjera. Es indudable, y esto sería una inadecuada repetición, que si vivimos en un mundo que está cambiante, que está cambiando todos los días, si estamos viendo como la inversión se está dirigiendo hacia los países del Este, estamos viendo como inclusive los países asiáticos se preparan para la Europa del 1992, nosotros no nos podemos quedar atrás.

Esta lamentable mentalidad que nos dejó la Decisión 24 y que ha sido en buena parte corregida por la Decisión 220 tiene que ser completada en nuestro país con la expedición de normas regulatorias que tengan como objetivo principal, no solamente la apertura de la inversión extranjera, sino la promoción de la inversión extranjera.

Venezuela, hace poco en el mes de enero, acaba de dictar normas en ese sentido. Ya prácticamente, con excepción de ciertos sectores, en términos generales no se necesita la autorización administrativa para una inversión extranjera.

De manera que todo este andamiaje que heredamos respecto de la inversión extranjera y que nos ha hecho tanto daño, que se manifiesta en la autorización, que se manifiesta en el límite de remisión de utilidades, que se manifiesta en la última Ley de Régimen Tributario Interno al establecer un impuesto a la remisión de utilidades al exterior, que se manifiesta en nuestro país en diez organismos que tratan de la inversión extranjera, que se manifiesta en las trabas para la transferencia de acciones, debe cambiar.

Hace un momento, el Ec. Luna hablaba de la nueva Ley de Mercado de Valores, que es un tema que ha causado mucha polémica, pero que en la forma en que está concebido el proyecto lamentablemente no es aceptable, al menos para las Bolsas de Valores existentes. Cómo puede funcionar una Bolsa de Valores si aún dentro de la Subregión para hacer una versión subregional se necesita un permiso previo del país de origen que toma pues muchos días y luego de presentar todos los certificados necesarios se necesita una autorización del país al cual ingresan los capitales.

Eso no puede funcionar en Bolsa. La rueda de bolsa es diaria a las once de la mañana y es ahí donde debe jugar las acciones, de manera que todo esto, este andamiaje y que subsiste en nuestro país en cuanto a mentalidad, si bien las normas se han flexibilizado, soy del criterio que debería corregirse fundamentalmente. Decía no sólo como apertura para la inversión extranjera sino como promoción para inversión extranjera.

La situación es sumamente grave para nuestros países una vez que todas las inversiones importantes se van hacia la Europa del Este. Nosotros podemos competir muy poco en materia de inversión, pero al menos dictar normas que ayuden a abrir y a promocionar la inversión extranjera.