



FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS

ESCUELA DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

**EL PAPEL DE LA MUJER EN LAS NEGOCIACIONES DIPLOMÁTICAS EN
ECUADOR**

**TRABAJO DE GRADUACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
LICENCIADA EN ESTUDIOS INTERNACIONALES CON MENCIÓN EN
COMERCIO EXTERIOR BILINGÜE**

AUTORA: FANNY MARGARITA ALVARADO MALDONADO

DIRECTOR: MST. ANDRÉS MARTÍNEZ MOSCOSO

CUENCA, ECUADOR

2012

Dedicatoria

A mi padre quien ha estado presente durante todo el proceso que duró este trabajo. Y a mi madre, quien aunque hoy no me acompaña ha sido un ejemplo a seguir en mi vida y me enseñó que todo esfuerzo tiene su recompensa.

Agradecimientos

Quiero agradecer a toda mi familia por todo el apoyo que me han brindado. En especial a quien me ha aconsejado y me ha apoyado día a día en las cosas buenas y malas que suceden en la vida.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Contenido

Dedicatoria	ii
Agradecimientos	iii
ÍNDICE DE CONTENIDOS	iv
INDICE DE GRÁFICOS	viii
RESUMEN.....	ix
ABSTRACT	x
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I.....	2
LA PARTICIPACIÓN DE LAS MUJERES EN LA SOCIEDAD CONTEMPORÁNEA	2
1. Introducción	2
1.1 Roles de la mujer en el ámbito privado y público	3
1.1.1 La mujer en el ámbito privado	3
1.1.2 Las mujeres y los quehaceres domésticos	4
1.1.3 Los varones y los quehaceres domésticos	5
1.2 La mujer en el ámbito público	6
1.3 La mujer en el trabajo	7
1.4 Igualdad de Oportunidades	10
1.5 El Patriarcado	12
1.6 El Feminismo	14
1.7 Mujeres Dedicadas a la Política	17
1.8 Conclusión	20
CAPÍTULO II	23
LA DINÁMICA CONTEMPORÁNEA EN LAS RELACIONES DIPLOMÁTICAS EN ECUADOR DESDE EL AÑO 2006 AL 2010.....	23
2. Introducción	23
2.1 La Diplomacia	24

2.1.1	Concepto	24
2.2	Antecedentes históricos de la diplomacia	27
2.3	Convención de Viena sobre las Relaciones Diplomáticas de 1961	30
2.4	Diplomacia en Ecuador desde el año 2006 al 2010	31
2.4.1	PLANEX 2006 – 2020	31
2.4.2	CONSTITUCIÓN DEL 2008	32
2.4.3	La Base de Manta	33
2.4.4	Rafael Correa Presidente Pro Témpore de UNASUR 2009 – 2010	34
2.4.5	Yasuní – ITT	36
2.4.6	Relaciones Diplomáticas entre Ecuador y Estados Unidos	38
2.5	Análisis comparado de la Constitución ecuatoriana de 1998 frente a la del 2008 en cuanto a relaciones internacionales	40
2.5	Soberanía	47
2.5.1	Ataque de Angostura ocurrido en el 2008	48
2.6	Conclusión	50
CAPÍTULO III		54
EL PAPEL DE LA MUJER EN UNA NEGOCIACIÓN		54
3.1	Introducción	54
3.1.1	Las aptitudes de la Mujer para negociar	55
3.1.2	¿La negociación se aprende o es un talento natural?	58
3.1.3	Intuición femenina	59
3.1.4	Liderazgo	60
3.2.1	Formas de negociar	63
3.2.2	Negociación competitiva	64
3.2.2.1	Antes de negociar	65
3.2.2.2	Durante la negociación	66
3.2.2.3	Cierre de la negociación	67
3.2.3	Negociación colaborativa	68
3.2.3.1	Antes de la negociación	69
3.2.3.2	Durante la negociación	70
3.2.3.3	Cierre de la Negociación	71

3.3	Negociación mixta	72
3.4	Las metas que quiere alcanzar una mujer en la negociación	74
3.4.1	Análisis del problema	75
3.4.2	Sensibilización de propia posición	75
3.4.3	Análisis de contrapartes	75
3.4.4	Preparación del equipo negociador	76
3.4.5	Cruce de comunicaciones	77
3.4.6	Construcción del acuerdo	78
3.4.7	Redacción del acuerdo	79
3.4.8	Cumplimiento de acuerdos	79
3.5	Los logros que puede obtener una mujer en la negociación si sabe manejar bien este arte.	79
3.5.1	La derrota	81
3.5.2	Ignorar los recursos	81
3.5.3	Poca preparación del líder	82
3.5.4	Una estrategia mal elaborada	83
3.6	Conclusión	85
CAPÍTULO IV		87
LA MUJER EN LAS NEGOCIACIONES DIPLOMÁTICAS EN ECUADOR		87
4.1	Introducción	87
4.1.1	Negociaciones diplomáticas	88
4.1.1.2	Cómo se maneja una negociación diplomática	88
4.1.1.3	Requisitos para llevar a cabo una negociación diplomática	90
4.1.1.4	Desarrollo de Estrategias	91
4.2	Bases para Definir una Estrategia de Negociación Internacional	92
4.2.1	Diferencias entre negociación nacional e internacional	93
4.2.2	Diversidad cultural en las negociaciones internacionales	95
4.2.3	Variables que afectan una negociación internacional	97
4.3	Rol de la mujer en las negociaciones diplomáticas en el Ecuador	101
4.4	Factores que han limitado la participación de la mujer en las relaciones diplomáticas actualmente.	106

4.5 Conclusión	110
CAPÍTULO V	113
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	113
5.1 Conclusiones	113
5.2 Recomendaciones	115
BIBLIOGRAFÍA	117
ANEXOS	127
Anexo 1	127
1. Entrevistas	127
1.1 Entrevista Dra. Karina Amaluisa Muñoz, Jefa de la Oficina Comercial del Ecuador, OCE en Nueva York	127
1.2 Entrevista Ministra Alba Coello	129
1.3 Entrevista María Auxiliadora Cárdenas Rodas, Categoría: Tercer Secretario del Servicio Exterior	131
1.4 Entrevista Anónima	133
Anexo 2	135
2.1 Análisis Comparativo de Género de los Miembros de la Academia Diplomática del Ecuador	135
Anexo 3	150
3.1 Mujeres que han participado en Negociaciones Diplomáticas	150

INDICE DE GRÁFICOS

1 JERARQUÍA DE LA CONSTITUCIÓN DE 1998.....	40
2 JERARQUÍA DE LA CONSTITUCIÓN DEL 2008	43

RESUMEN

El papel de la Mujer en las Negociaciones Diplomáticas en el Ecuador, pretende demostrar la capacidad que posee el género femenino para desempeñar este rol. Por ello, se analiza la inserción de la figura femenina a la sociedad y como fue destacándose en los distintos cargos laborales, en especial en cargos políticos a pesar de ser considerados netamente masculinos.

Además, se muestra la participación ecuatoriana en el escenario global en donde el país se destaca por los innovadores proyectos que plantea, así como los objetivos que pretende alcanzar en lo referente a las relaciones internacionales. Es así que, el Estado cuenta con representantes, entre quienes se encuentran mujeres que saben desempeñarse en el entorno diplomático. Sin embargo, este trabajo requiere de ciertos sacrificios; por lo que, se debe priorizar los intereses que se tienen, sobre todo las mujeres a quienes se les dificulta llevar una vida de hogar.

De esta manera, se presentan las técnicas de negociación que deben ser utilizadas si se desea cumplir las metas establecidas. Estas se complementan con la postura que debe adoptarse y así desempeñarse como una negociadora o negociador capacitado. Asimismo, se describe a la diplomacia como la mejor herramienta para llevar a cabo negociaciones internacionales, pues es un arte que al ser empleada correctamente permite obtener buenos resultados entre la interacción mundial, la cual es cada vez mayor por el mundo globalizado en el que vivimos.

ABSTRACT

The role of women in diplomatic negotiations in Ecuador pretends to demonstrate the abilities that the female gender possesses within this position. Therefore, this graduation paper analyzes the inclusion of the feminine figure into society and how they began to involve in different aspects, even in political office, despite it was being characterized merely for men.

Besides, it shows the Ecuadorian participation in the global scenario where the country stands for the innovative project it presents as well for the objectives it pursues regarding international relations. Thus, the government representatives, who include women, know how to develop in the diplomatic arena. However, this job requires strong sacrifices, so the people interested in this area have to set priorities according to the goals and interest they have, especially women who find it difficult because of their relation with a home life, where they play the important role of being mothers.

The techniques presented in this document must be used to achieve the goals established for women involved in diplomatic negotiations. These are required to be combined with the accurate position adopted in order to become a negotiator capable to develop this role. In addition, it describes diplomacy as the best tool to conduct international negotiations because it is considered an art and when it is correctly used it can produce the best results in global interaction, which is increasing because of the globalization.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo tiene como objetivo conocer el papel que desempeñan las mujeres en las negociaciones diplomáticas en el Ecuador. Pues a lo largo del tiempo el género femenino ha sufrido de abusos y discriminación en todo el mundo. Sin embargo, en la actualidad su inserción en la sociedad ha sido positiva, ya que se desempeñan en diferentes áreas del campo laboral. En el Ecuador contamos con representantes femeninas que se destacan en distintos roles, en donde el ámbito diplomático no es una excepción.

Es así que, este trabajo de graduación pretende demostrar que a pesar de que el mundo se desarrollaba en un sistema patriarcal, hoy en día la mujer está teniendo más protagonismo. Este es un gran avance, en especial para el Ecuador, pues un país en donde existe equidad de género y se garantiza la protección a los seres humanos es un sinónimo de avance y crecimiento. Por ello, se visualiza a la figura femenina desde una nueva perspectiva, la cual se basa en respeto y admiración, no solo dentro del país sino a nivel internacional.

De esta manera, las relaciones internacionales en la actualidad son cada vez más importantes. Para esto, la diplomacia ha sido la herramienta fundamental que permite el correcto desempeño de los vínculos entre los Estados. Así, es necesario conocer la forma en la que se llevan a cabo las relaciones y sobre todo el rol que desempeña la mujer en este campo. A continuación se presenta cuatro capítulos, los cuales demuestran la figura femenina en su participación diplomática en el Ecuador y la manera adecuada en la que las negociaciones deben llevarse a cabo en este ámbito.

CAPÍTULO I

LA PARTICIPACIÓN DE LAS MUJERES EN LA SOCIEDAD CONTEMPORÁNEA

1. Introducción

Con los avances y modificaciones que ha experimentado el mundo, los seres humanos se han acoplado y realizado grandes esfuerzos para sobrevivir. En el caso de las mujeres, estos cambios generan una serie de luchas acompañadas muchas veces de logros que les permiten integrarse cada vez más a la sociedad. Muchos se cuestionaban cuál iba a ser el papel de la mujer en el futuro; sin embargo, éste ya llegó y la figura femenina forma parte activa de la sociedad desempeñando distintos roles (Barbieri 9).

Lo que se pretende alcanzar es la igualdad de género, donde ambos sexos gocen de los mismos derechos y deberes. No obstante, para muchos el ser mujer pretende una realidad diferente, puesto que, por las características metodológicas y físicas, no se las puede considerar similares a los hombres. La sociedad está regida por patrones establecidos donde se visualiza a la figura femenina como la esposa, ama de casa y madre; mientras que al varón como el padre de familia y trabajador, lo que demuestra que es una parte de la estructura patriarcal. Debido a esta forma de organización, es difícil entender la función que cumple la mujer dentro de la sociedad, pues por mucho tiempo ella tenía que permanecer únicamente en la casa, notándose la gran desigualdad existente entre géneros, dando al varón el título de “jefe de hogar”. Como tal, él es el encargado de traer el dinero para todos los gastos mientras que la esposa realiza los quehaceres domésticos como una forma de retribuir al marido. (Barbieri 10, 13, 14, 22)

Por ello, la discriminación hacia la mujer es evidente. Primero, existen estereotipos que por lo general la subestiman y desvalorizan con respecto del hombre. Es por esto que, se da con mucha frecuencia e incluso para algunos es algo normal, la violencia hacia el género femenino. El tipo de agresión puede ser física, psicológica, verbal, sexual, económica; lo que provoca una gran relegación de este género en la sociedad. Las

consecuencias de este hecho generan un gran problema, ya que impide el desarrollo de la mujer desde que es pequeña hasta la edad adulta; lo que no solo afecta a ellas sino a todo su entorno. Las personas relacionadas con una mujer agredida reciben todo ese malestar y se desenvuelven en un ambiente denso; por lo que, muchas veces se genera la destrucción de familias o amistades, creando una sociedad desvalorizada e imposibilitada para el desarrollo(Annan).

Los casos de violencia femenina son cada vez mayores en todo el mundo. Según la página oficial de las Naciones Unidas, ONU, existe un elevado número de mujeres agredidas. En promedio general, de cada tres mujeres por lo menos una es maltratada por su pareja. En el año 2006, la Organización Mundial de la Salud, OMS, realizó un estudio en 11 países donde el porcentaje de víctimas de violencia sexual por parte de su pareja en Japón y en Serbia y Montenegro era del 6%, mientras que en Etiopía era del 59%. Asimismo, los casos de maltrato psicológico varían entre el 10% en Chile y el 51% en Egipto. Estos ejemplos son solo en algunos países; sin embargo, es un hecho que los agravios hacia la figura femenina se dan en todas partes (Annan).

1.1 Roles de la mujer en el ámbito privado y público

1.1.1 La mujer en el ámbito privado

Antiguamente la cotidianidad de una mujer se remitía casi de manera exclusiva a las labores domésticas, debido a la costumbre existen normas establecidas, en especial para el género femenino que precisan ser educadas como damas, lo que significa como buenas amas de casa; en el caso de los varones también se les forma de una manera específica. Esta es la realidad aun persiste actualmente; por ello, a continuación se detalla la vida de las mujeres en el ámbito privado.

1.1.2 Las mujeres y los quehaceres domésticos

Las mujeres han sido socialmente designadas para realizar las tareas del hogar, ya sea por cultura o por tradición. Se puede decir que el trabajo que realiza la mujer dentro del hogar es invisible, pues todas las actividades que ellas realizan son gratuitas y requieren esfuerzo, sin embargo, éstas no son reconocidas ni valoradas. Muchos lo toman como si estas tareas fueran una obligación de la esposa pero estas responsabilidades deben ser apreciadas y respetadas como cualquier otro empleo. Además, las labores dentro de la casa se las realiza todo el día, sin horario fijo y los 7 días a la semana, lo cual debe ser tomado muy en cuenta. Por ello, la invisibilidad de la mujer puede asociarse con la desigualdad, ya que se le da al sexo femenino una condición inferior (Barros 23).

Es por esta razón que se acostumbra tener una imagen estereotipada de la figura femenina, la cual no es positiva. Se subestima el trabajo que ellas realizan designándolas tareas exclusivas para su género. Por ello, existe discriminación en el salario pagándoles un monto más bajo y no tienen un buen ambiente laboral, lo cual les afecta enormemente para su bienestar. Asimismo, no se toma en cuenta las aptitudes y la preparación que ellas tienen sino la gente se deja llevar por la percepción machista de la sociedad. En el caso en que la mujer se dedique únicamente a las labores domésticas, debe apreciarse el esfuerzo que ellas cumplen. Si bien esta situación ha disminuido, todavía sigue siendo la mujer la encargada del hogar. Hoy en día, esta idea resulta retrograda, pues la participación femenina en el campo laboral se ha vuelto frecuente e incluso necesaria en algunos casos (Oficina Internacional del Trabajo 15).

Es importante mencionar, que en el presente, muchas de las tareas de una ama de casa se han convertido en grandes negocios. Es decir que, el cuidado de los niños, la limpieza de las casas o ropa, la preparación de los alimentos, etc., ya no están a cargo de las mujeres sino de empresas que han visto la liberación de la mujer como una gran oportunidad para hacer dinero. Esto ayuda a la mujer a no tener que realizar estas tareas solo por su cuenta, permitiéndoles acceder a un trabajo remunerado, pues les resulta

menos complicado estar pendiente del hogar y disponen de más tiempo para ellas. (Barbieri 54).

1.1.3 Los varones y los quehaceres domésticos

Desde temprana edad, tanto varones como mujeres son quienes crean una barrera de género para designar distintas tareas a niños y a niñas. Esto va en contra de los cambios de equidad de género e igualdad de condiciones que se quieren lograr. Así, se presentan diferenciaciones para situaciones que aparentemente son insignificantes pero que pueden llegar a representar una forma de vida. Ejemplos claros de estos acontecimientos se dan en la vida diaria como cuando se va a dar un presente a una niña siempre se le regala una muñeca, en cambio a un niño puede ser un carro, pero no sucede lo contrario. En cuanto a la asignación de colores para las mujeres es el rosa y para los hombres es el azul. Así se genera una división creada por los adultos, lo cual absorben los niños; sucede en varias modalidades en donde la mujer tiene siempre una condición inferior, no siendo los quehaceres domésticos una excepción (Barros 100).

Todo esto se da por los estereotipos creados por la sociedad machista. Entre los seres humanos se tiene arraigada la idea de la diferenciación entre sexos, lo cual propicia una resistencia por parte de los hombres para realizar trabajos que generalmente son designados para el género femenino. De la misma manera, resulta asombroso que una mujer obtenga un cargo que solía estar destinado para hombres; no solo porque existe una duda acerca de si ellas pueden desempeñarlos correctamente sino también porque es admirable que hayan obtenido esa oportunidad (Oficina Internacional del Trabajo 18). De este modo, las tareas asignadas para el hombre son las del jefe de familia. Por lo que, a más del dinero que aporta el marido para el hogar, se le puede designar otras responsabilidades como: el pago de cuentas, depósitos, o cualquier diligencia burocrática, así como la de chofer de la casa (Barbieri 59-61).

Sin embargo, lo ideal sería llegar a una igualdad dentro del hogar. Se requiere una división del trabajo doméstico para que éste sea compartido y equitativo para ambos

sexos. Se debe reconocer el trabajo que realiza la mujer e incentivar a los hombres para que colaboren, así cada uno debe estar a cargo de una tarea con lo que las responsabilidades se harán más fáciles y equitativas. Además, la mujer podrá disponer de más tiempo para ella y tendrá la oportunidad de encontrar un trabajo asalariado, pues muchas veces los quehaceres domésticos son un impedimento para que ellas puedan realizar otras actividades(Barbieri 59-61).

1.2 La mujer en el ámbito público

Si biológicamente los seres humanos son distintos, no lo son en el aspecto social. Pues las mujeres también tienen aspiraciones, metas y deseos de superación, lo cual no hace referencia al matrimonio sino a una ocupación real.(Barbieri 26). Afortunadamente, la imagen de la figura femenina únicamente como ama de casa se debilita cada vez más, pues se han generado nuevos intereses como la preparación académica, el obtener un título profesional, e integrarse cada vez más al mundo moderno a pesar de las dificultades que puedan encontrar para cumplir sus objetivos(Oficina Internacional del Trabajo 38-41).

De esta forma, la mujer poco a poco fue adquiriendo más libertad, sobre todo en el periodo de guerras. Las tareas masculinas debían ser remplazadas por el género femenino ya que muchas de ellas eran indispensables y no podían suspenderse por la ausencia de los varones. Es decir, la mujer adquiere importancia y utilidad dentro del campo laboral, desafortunadamente no se le conceden los mismos derechos y privilegios que a los hombres;a pesar de poseer las mismas capacidades, ellas no estaban preparadas para ello, para lo cual influía enormemente la educación de la época. Así, la figura femenina empezó a cambiar de mentalidad y plantearse nuevos objetivos que las fueron motivando para superarse(Coca).

1.3 La mujer en el trabajo

El aspecto laboral es un área de la sociedad que ha sufrido una gran transformación, debido a la incorporación masiva de la mujer al trabajo remunerado, sobre todo por la informacionalización, la interconexión y la globalización de la economía. Asimismo, se debe a que el mercado laboral, por la influencia de la sociedad, se encuentra segmentado por géneros, lo cual designa trabajos específicos para las mujeres ocasionando que se incremente la productividad así como los beneficios: Por ejemplo, en Estados Unidos, la mayoría de empleos destinados al género femenino son los de servicios sociales. (Castells 182).

Esta es una gran ventaja, ya que muchos años atrás, no existía para la mujer la oportunidad de tener un trabajo remunerado. Esto ha ido cambiando poco a poco pero todavía persisten casos en donde se prefiere contratar únicamente a varones, y en condiciones más favorables, a mujeres jóvenes y solteras (Barbieri 19). De esta manera, es claro que, si aparentemente se da un equilibrio en la igualdad de géneros, la balanza está inclinada al lado de los hombres.

A pesar de que existan trabajos pensados para mujeres, también hay otros que pueden ser ocupados por ambos sexos. Es justamente en estos casos cuando se da la discriminación hacia las mujeres, pues a pesar de que realizan las mismas tareas que los varones los salarios son más bajos para ellas, lo cual se da en muchos empleos sin importar su estructura ocupacional. Lo ideal sería alcanzar la igualdad de condiciones para los dos géneros y que tengan los mismos derechos en el campo laboral. Pues años atrás, las mujeres trabajaron arduamente en fábricas realizando las mismas tareas que los hombres, lo cual evidencia que no hubo ningún impedimento biológico para que ellas realizaran dichas actividades(Castells 189,194).

No obstante, se presentan justificaciones ya sean valores, normas, leyes, la costumbre, o prejuicios que se dan por ambas partes e impiden la participación femenina en el ámbito laboral. El papel que el mundo ha asignado al género femenino es el de una vida

dedicada a su familia, en donde ella es la encargada de satisfacer las necesidades básicas de su familia. Esta idea se ha incorporado en el pensamiento no solo de hombres sino también de mujeres, quienes han aceptado esta forma de vida y se conforman con ello. No obstante, el desempeño de la mujer en algunos casos va a depender de la clase social a la que pertenecen, la educación que han recibido, entre otros factores (Barbieri 26).

En el caso de la mujer, existen muchas características que influyen para ser tomadas en cuenta para un trabajo, tales como: la edad, su estado civil, el número de hijos, entre otros. Es por ello que, las mujeres solteras tienen una mayor oportunidad laboral debido a que están exentas de ciertas responsabilidades que en cualquier momento podrían interferir con el trabajo en el que se ocupan. En el caso de los hombres la situación es distinta, ya que tienen una mayor participación sin importar la situación o condición en la que se encuentren. (Barbieri 19-20).

Actualmente, se han dado algunos cambios a favor del género femenino en el campo laboral. Aquellos empleos que requerían una gran preparación y un nivel de educación superior, están siendo ocupados por mujeres. Como se mencionó anteriormente, no siempre reciben un salario justo pero es un avance el tener a la figura femenina dentro de este ámbito. En el nuevo milenio, la economía informacional exige la presencia de mano de obra y talento humano calificado para realizar el procesamiento de la información, donde el perfil de una mujer encaja perfectamente para ello, sobre todo por su gran capacidad de relacionarse con las personas. No obstante, una razón de suma importancia acerca del incremento del género femenino en el trabajo remunerado es su flexibilidad e interés por trabajar; ya sea flexibilidad en el horario de entrada o de salida del trabajo, el tiempo que dure su jornada o sobre la actividad que tenga que realizar, ellas se adaptan para encajar en la nueva economía (Castells 195).

A pesar de que las mujeres tengan una ocupación remunerada, ésta es complementaria con el trabajo de ama de casa. Así es como se da en la mayoría de casos, aunque existen excepciones donde los esposos de las trabajadoras colaboran dentro del hogar. Sin embargo, las mujeres se organizan de tal manera que pueden realizar estas tareas

diariamente, pues por su dedicación y flexibilidad son reconocidas en la economía informacional logrando acoplarse exitosamente. En el caso de los hombres no se da de la misma forma, pues ellos también tienen su empleo, pero colaboran muy poco o nada con los quehaceres domésticos ya que el patriarcado todavía se mantiene (Castells 199).

Al inicio, el dinero que la mujer aportaba para el hogar resultaba de gran ayuda, sin embargo, hoy este se ha vuelto indispensable y le da la posibilidad de tener una participación más activa en las decisiones y en la administración del mismo. También hay un punto negativo en este aspecto. El salario de los hombres en ciertos casos se ha visto reducido por el gran incremento del género femenino en el mundo laboral. Como consecuencia, esto ha ocasionado una represión patriarcal para seguir manteniendo su poder (Castells 199).

Con la nueva imagen que adquirieron las mujeres al obtener un trabajo remunerado, se empezaron a cuestionar, ¿por qué las mujeres deben seguir a cargo del trabajo doméstico si ahora ellas poseen un empleo al igual que sus esposos? Es muy difícil responder a esta pregunta, pues a pesar de los cambios en la sociedad todavía persiste una imagen femenina en la que ésta se dedica a los quehaceres domésticos, y además, deberá compartir el tiempo con su empleo, en caso de tenerlo. Con la poca o ninguna ayuda que reciben por parte de sus esposos, las mujeres se sienten perjudicadas e incluso abusadas en el mundo patriarcal. Empero, la difusión de las ideas feministas ha permitido que las mujeres reflexionen sobre su situación, pues el estar en sus trabajos les permite conocer a otras mujeres, compartir ideas y pensamientos (Castells 199).

La liberación es hacer “consciente” a cada mujer del hecho de que lo que ha sentido en su experiencia personal es una condición compartida por todas las mujeres, lo que permite la politización de esa experiencia. Al aceptar la especificidad de sus cuerpos, las mujeres no quedan atrapadas en la biología, sino que, por el contrario, escapan de su definición por parte de los hombres, que han ignorado su verdadera naturaleza (Castells 223).

De la misma manera que los hombres, las mujeres también se agrupan en asociaciones que defienden sus intereses. Con ello, se pretende obtener mayores beneficios y mejores condiciones dentro de sus empleos. Gracias a esto se ha logrado la creación de guarderías, permisos de maternidad, entre otros beneficios esenciales para las trabajadoras. Así, los resultados de estas mejoras se ven reflejados en el buen desempeño de sus obligaciones laborales, pues no deben preocuparse de sus responsabilidades personales. Estos avances son muy positivos, logrando que más mujeres se sumen al trabajo remunerado. Es decir que, la oportunidad de un empleo no solo será para hombres y mujeres solteras, pues ahora es más factible para aquellas que son casadas y madres de familia, quienes antes solían tener esta opción limitada (Barbieri 168).

1.4 Igualdad de Oportunidades

Hombres y mujeres no son iguales en todos los aspectos, pues biológicamente tienen características distintas. Esta es la razón por la cual no se les puede otorgar una igualdad en todos los aspectos. Sin embargo, estas diferencias han sido demasiado fuertes al momento de considerar los derechos y obligaciones para la mujer, llegando en la mayoría de casos a la discriminación y maltrato. Por lo que se necesita dar una orientación tanto a niños y niñas para que se eduquen desde pequeños, y así evitar los prejuicios e ideas que generan diferencias entre géneros. Por el contrario, se desarrollaran en un escenario de igualdad a pesar de las diferencias biológicas que existen. De esta forma, se tendrá un ambiente más justo y equilibrado para todas y todos, sin que ello signifique que la mujer tenga que rechazar su función biológica de maternidad (Oficina Internacional del Trabajo 3-4, 35).

En la actualidad, trabajar es casi una obligación para la mujer; por lo que, debería estar preparada para ello. Es un hecho que la mayor parte de mujeres trabajen, pues pueden aportar mucho con su esfuerzo, y al mismo tiempo se vuelven independientes y manejan su propio dinero (Barbieri 87-88). No obstante, esto no significa que existe una paridad de géneros, ya que no todos los empleos pueden ser designados a alguien del sexo femenino por las percepciones que se tienen acerca de la misma, las cuales muchas

veces provienen de personas del mismo género. Esto genera muchas limitaciones para ellas, quienes se dejan llevar por lo que se ha mantenido en la sociedad y no piensan en posibilidades para un cambio (Oficina Internacional del Trabajo 3).

En lo referente a la educación, muchas amas de casa se lamentan el haber desperdiciado la oportunidad de realizar estudios superiores. En la mayoría de los casos, las mujeres han llegado únicamente a terminar la secundaria y son pocas las que alcanzan a tener un título universitario o de cuarto nivel. Años atrás se creía que los estudios no eran necesarios pues el siguiente paso luego de terminar el bachillerato era casarse y tener una vida de ama de casa para servir al marido y a los hijos. Afortunadamente, las mujeres jóvenes se han dado cuenta de la importancia de la preparación intelectual para sus vidas. El tener un título universitario abre muchas puertas por lo que es una forma de asegurarse que son capaces de desempeñarse y alcanzar el éxito en un futuro (Barbieri 100, 104).

No obstante, muchos piensan que la igualdad hace referencia únicamente a empleo pero no es así. Una vida justa para las mujeres implica una paridad de condiciones en todos los aspectos de la sociedad para que realmente se den las mismas oportunidades sin importar el género. Por ello, es preciso otorgar a la mujer un salario justo, el derecho a prepararse y a formarse en lo que ellas deseen. De esta manera, la lucha es por reestructurar la imagen de la figura femenina en la sociedad para que se dé un verdadero cambio. Estas demandas son necesarias para el bienestar del género femenino, aun cuando algunos podrían afirmar que es un acto de rebeldía(Barbieri 2-3). Sin embargo, hay que tener presente que si bien se está dando un cambio en el siglo XXI, los efectos no son inmediatos(Oficina Internacional del Trabajo 10).

De esta manera, se puede mencionar a Matilde Hidalgo de Prócel, un gran ejemplo para todas las mujeres, pues alcanzó muchos logros para el género femenino a lo largo de su vida, siendo el más importante en 1924 al convertirse en la primera mujer latinoamericana en sufragar. Además, su interés por la medicina la convirtió en la primera mujer ecuatoriana en obtener un título de doctora en medicina. Sin embargo,

nunca faltaron las dificultades y obstáculos para cumplir sus objetivos. Se inscribió en el padrón electoral en Machala y después de ser rechazada al inicio, finalmente ejerció su derecho al voto, con lo cual ha sido una de las mujeres más sobresalientes del Ecuador y del mundo (Portal del Ilustre Municipio de Loja).

1.5 El Patriarcado

Desde la aparición de los seres humanos, las sociedades han mantenido una forma de organización patriarcal. Esta estructura consiste en “la autoridad, impuesta desde las instituciones, de los hombres sobre las mujeres y sus hijos en la unidad familiar”(Castells 159). Es así que, el patriarcado es evidente en muchos ámbitos, tales como, la política, el consumo, la producción, entre otros. Esto genera no sólo una desvalorización a la mujer sino también una relegación que con el tiempo ha fortalecido la división de géneros en todo el mundo. Sin embargo, los movimientos feministas con su lucha diaria están consiguiendo un cambio positivo ante el gran reto que representa el sistema patriarcal (Barros 19).

Es sobre todo en el nuevo milenio, donde el patriarcado se ha debilitado fuertemente. Esto se debe en gran parte a la globalización, que con los avances tecnológicos han transformado la vida de las mujeres despertando mucho interés en ellas por volverse parte activa de la sociedad. Además, la figura femenina empieza a adquirir un nuevo estatus frente a los hombres desde que empieza a formar parte del mundo remunerado, el cual le permite tomar las decisiones no solo dentro del hogar, pues la concientización femenina pone en riesgo al patriarcado (Castells 160).

Los cambios que se han dado en el mundo dificultan la existencia de una familia nuclear, en cuya cabeza se encuentra el patriarca. Son muchos los casos de divorcio, de madres solteras, o de mujeres que adoptan a niños sin la figura paterna, ya que ésta está perdiendo legitimidad. La situación se ve aún más afectada por la aparición de los movimientos feministas y las organizaciones formadas con su apoyo, pues sus acciones han logrado grandes beneficios para el género femenino. En las nuevas generaciones, las

ideas acerca del patriarcado se desvanecen rápidamente, donde la mujer tiene mayor autonomía y son parte del cambio (Castells 161).

No obstante, no todos consideran que se puede debilitar al patriarcado. Por un lado, la difícil situación para el género femenino en la sociedad parece irreversible. Son las propias mujeres quienes han desarrollado una percepción sobre ellas mismas en las que únicamente se visualizan como amas de casa; ya sea por miedo o por costumbre pero no todas aceptan un cambio. Piensan que las mujeres que se involucran activamente en la vida pública o política están ocupando cargos que no les corresponden y que descuidan sus labores en la casa. Es decir, dejan de lado sus obligaciones con sus hijos, esposos y el cuidado del hogar por realizar otras tareas que siempre han estado designadas para los varones(Barbieri 42).

Por otro lado, hay quienes afirman que en los últimos 30 años la vida de las mujeres ha tenido una profunda transformación. Ellas se han dado cuenta de todos sus valores y lo mucho que pueden aportar a la sociedad. Como consecuencia, se puede notar la creciente participación de la figura femenina en varios aspectos de la vida tanto pública como política, por lo que, la postura de la mujer no sólo se ha modificado en su pensamiento sino también en sus acciones al interesarse más por la vida fuera de sus casas. En estos casos, el género femenino si puede representar un desafío para el patriarcado, sobre todo en la actualidad donde el mundo se encuentra más conectado y los movimientos feministas y sus integrantes están listos para luchar por un cambio (Castells 161-162).

Un gran indicador de la crisis del patriarcado es la disolución de la familia tradicional. Cada vez hay más divorcios o parejas separadas, lo que significa que ya no existe un verdadero compromiso por mantener un núcleo familiar. Las mujeres se han dado cuenta de que ellas pueden mantener un hogar sin la necesidad de un hombre a su lado. Es así que, se han formado distintos modelos de familias; incluso hay hogares que se forman sin la necesidad de consolidarse con un matrimonio. Esta tendencia es la dominante en las nuevas generaciones, donde la mentalidad de los jóvenes es distinta y más liberal. Al

mismo tiempo que se puede ver como el dominio del patriarcado también ha disminuido, sin duda esto no se da en todo el planeta (Castells 163-164).

Es importante aclarar que la crisis del patriarcado no significa el fin de las familias, sino únicamente se da un cambio en el liderazgo de la misma. Este poder lo están adquiriendo más las mujeres, pues han logrado tener presencia en la sociedad con una imagen fuerte que ya no puede ser devaluada por el patriarcado. Si bien las mujeres no tienen todo el mando, este es compartido con el hombre llegando a una igualdad que las hace no solo independientes sino también indispensables. Por esta razón, los hombres ya no tienen una condición asegurada, ya que se están enfrentando a distintas situaciones que han puesto en riesgo sus privilegios(Castells 259-260).

A pesar de todas las amenazas de la destrucción del sistema patriarcal, éste todavía se encuentra a salvo. No en todos los países se mantiene de la misma manera, sin embargo, son muchas las situaciones que han ocasionado su deterioro, y si esto continúa es muy probable que desaparezca. Las mujeres con su arduo esfuerzo han fortalecido su presencia en la sociedad destacándose por su buen desempeño y logros alcanzados. Por ello sobresalen día a día ocasionando que el patriarca pierda legitimidad (Castells 269).

1.6 El Feminismo

El feminismo es una corriente cuyas ideas se basan en la igualdad de géneros para evitar la discriminación hacia las mujeres. Al feminismo se lo ha dividido en tres olas con el pasar de los años. La primera surgió a mediados del siglo XVIII y comienzos del siglo XIX en Estados Unidos y Gran Bretaña, centrado en el derecho al sufragio de la mujer. Es importante rescatar que dentro de esta etapa se dio la Declaración de Seneca Falls; ésta hacía referencia a la igualdad de derechos para el género femenino, en especial el derecho al voto, la igualdad de géneros, entre otros. La segunda ola del feminismo apareció en Estados Unidos en la década de 1970, pues un grupo de mujeres se unieron fortalecidas en un movimiento para hacer respetar sus derechos en distintos ámbitos más amplios, tales como la sexualidad, la reproducción, igualdad de oportunidades, etc.

Finalmente, la tercera ola del feminismo se da a partir de los 80 hasta nuestros días, el cual se presenta como una consecuencia de las demandas efectuadas en la segunda ola. Es decir, este feminismo no crea una imagen única de la mujer; por el contrario, establece que las son distintas, con sus características y rasgos propios de acuerdo a sus creencias(Huertas).

De esta manera, las ideas feministas de la segunda ola comienzan a aparecer a finales de la década de los sesenta. Gracias a esto se consolidó un movimiento social que dio la oportunidad a las mujeres para pensar y expresarse libremente sin el dominio de los hombres. Es decir, ésta fue la salida que ellas encontraron para hacerle frente al machismo, al maltrato y otros abusos por parte del sexo masculino. Estas ideas se difundieron rápidamente por el mundo, siendo más intenso en algunos lugares que en otros, por lo que muchas mujeres fueron integrando este movimiento con el fin de lograr un cambio que las beneficie (Castells 162).

Para Manuel Castells, la aparición del feminismo resulta un desafío para el patriarcado. Esto se hace evidente con la aparición de diversos grupos feministas y la multiplicidad de mujeres que los conforman. El objetivo del movimiento es crear una nueva imagen del género femenino y lograr que todos lo perciban de esa manera. Con esto se pondrá fin a la discriminación, llegando a una igualdad de géneros a pesar de la fuerte influencia de la sociedad que ha generado una diferenciación marcada por sus características biológicas distintas. Hasta el momento, “a través de la igualdad, la diferencia o la separación, lo que se niega es la identidad alienada de la mujer tal y como se conserva en la familia patriarcal” (Castells 201).

También se dice que el feminismo es la afirmación de la protección de los derechos de la mujer. La meta siempre ha sido que las mujeres gocen de los mismos derechos que los hombres. No obstante, de este objetivo fundamental se desprenden muchos más. Uno de ellos es construir un espacio para la mujer dentro de la sociedad patriarcal, donde tengan plena libertad de pensamiento, de acciones y puedan desempeñarse en el ámbito que más le convenga. Este cambio debe empezar desde las mujeres para que se pueda expandir

hacia los demás, con lo cual se reducirán las desigualdades entre sexos que lo que único que han ocasionado es violencia e irrespeto para el género femenino (Castells 222).

Por ello, las feministas trabajan arduamente por fortalecer el movimiento, para lo cual es necesario que más mujeres lo integren. Así, se puede encontrar a quienes luchan por el bien común, como las que lo hacen de forma individual; sin embargo, todas se encuentran encaminadas hacia el mismo objetivo, mejorar la situación del género femenino. Es así que, los medios de comunicación siempre han sido sus mejores aliados, pues a través de éstos ellas difunden su causa. No obstante, existen muchas personas que las apoyan en la práctica, y aunque no se han declarado oficialmente parte del movimiento desean que se las valore y que se respeten sus derechos (Castells 201,202,204, 226).

Algo importante que destacar dentro del grupo feminista es la cantidad de mujeres lesbianas que lo integran. Muchas de ellas cuestionaban a la heterosexualidad, pues no estaban de acuerdo con la familia patriarcal como el modelo a seguir. Por ello, el ser lesbianas significa no estar ligadas a un hombre ni depender de ellos en ningún sentido. Este fue el principal argumento de liberación que ellas utilizaron para expresar al mundo su autonomía de una forma radical. No obstante, esta situación causó controversia dentro de las integrantes del propio movimiento quienes poco a poco han tenido que ir aceptándolo. Asimismo, se han formado una diversidad de identidades feministas que han fortalecido al grupo, ya que éste se ha vuelto flexible logrando involucrarse con distintas tendencias y problemas de la sociedad (Castells 225).

Dentro del movimiento las activistas han encontrado apoyo en las organizaciones, las cuales fueron creadas a través del mismo. Dichas organizaciones también necesitaban de seguidoras que les ayuden a fortalecerse y de esta forma no tener impedimentos que limiten sus acciones. No es sencillo el trabajo de estas instituciones, debido a que los abusos hacia el género femenino son demasiados mientras cada vez más mujeres deseaban involucrarse activamente en la sociedad. Además, se originaron varias polémicas cuando surgieron temas como la reproducción, o la liberación sexual. Es por

ello que, existen diversos tipos de instituciones, tanto nacionales como internacionales, con objetivos específicos según sea su fin (Castells 206).

Así, las distintas instituciones en beneficio de las mujeres han sido fundamentales para el apoyo a la mujer. Es gracias a ellas que se ha podido organizar una red de mujeres con una mentalidad en la que se ha creado una cultura para ellas, la cual es la mejor forma de debilitar al sistema patriarcal. “Pues solo al reconstruir su identidad en virtud de su especificidad biológica y cultural pueden convertirse las mujeres en ellas mismas.”(Castells 224) Por ello, todas estas instituciones que dan sustento a la mujer tienen un gran reto, sobre todo porque los temas feministas cada vez se diversifican más ya sea en el ámbito étnico, social o cultural. Estas organizaciones se presentan como una alternativa para mejorar la situación del género femenino (Castells 207).

Actualmente, las feministas son mujeres distintas pero con una meta en común, por lo cual han logrado crear una identidad colectiva mucho más fuerte. Esto significa que se ha conseguido instaurar esa cultura femenina donde las mujeres son más seguras de sí mismas, y han consolidado su autonomía; por ello, se desenvuelven de una forma diferente que aquellas más antiguas. Ahora las mujeres se involucran y están dispuestas a colaborar con instituciones formadas por varones, lo cual no se habría dado años atrás. Así, se puede constatar el fortalecimiento del movimiento con el paso de los años; sin embargo, es importante tener presente que el feminismo si bien está vigente en casi todo el mundo, éste se maneja de distintas maneras de acuerdo al país en el que se encuentra, ya sea por la cultura, religión, aspectos políticos, entre otros. Lo que se espera es terminar con la dicotomía de hombre y mujer, y suprimir las diferencias de género de la sociedad (Castells 210, 214, 224).

1.7 Mujeres Dedicadas a la Política

En la actualidad, el mundo de la política está integrado por ambos géneros. Dentro de este ámbito, la figura femenina ha adquirido gran admiración por la forma en la que se desenvuelve. Al ocupar un cargo político obtienen un estatus más elevado,

considerándolas mujeres inteligentes y dispuestas. Para ello, es necesaria una preparación adecuada con conocimientos superiores sobre el tema, con lo cual podrán desempeñarse correctamente. Esto resulta totalmente opuesto a la concepción que se tenía en la antigüedad, donde ser mujer significaba tener capacidad mental inferior para tratar ciertos asuntos, entre ellos la política(Barbieri 94).

Anteriormente, este tipo de funciones estaban destinadas únicamente para el sexo masculino tornándose complicado para que el sexo opuesto forme parte de éstas. Hay quienes aseguran que la política es un asunto de varones, mientras que las mujeres adoptan la postura masculina para tratar de encajar en este campo. No obstante, éste no es un argumento válido, pues hoy en día contamos con un sin número de mujeres con un magnífico desempeño e incluso han obteniendo papeles protagónicos en la política (Barbieri 94). Sin duda la mayor representación de lo que aquí se señala son las intachables participaciones como es el caso de María Estela Martínez de Perón, más conocida como Isabelita Perón, quien fue la primera mujer latinoamericana en ocupar el cargo de Presidenta de la República, al asumirlo por un mandato de 2 años en Argentina. Primero obtuvo el cargo de vicepresidenta hasta 1974, año en el que falleció su esposo Juan Domingo Perón, Presidente de la República, por lo que ella lo sustituyó. Durante su mandato el país sufrió una crisis política y económica severa que convirtieron al país en un constante caos social con violencia y problemas inflacionarios; por ello, en 1976 una junta militar se adjudicó la presidencia(BBC News).

En la actualidad también se puede mencionar a Cristina Fernández de Kirchner, elegida Presidenta de Argentina desde el año 2007. Michelle Bachelet ocupó el mismo cargo en Chile en el periodo del 2006 al 2010, así como Dilma Rouseff en Brasil(BBC Mundo). Asimismo, la Dra. Rosalía Arteaga Serrano, rompiendo con el esquema tradicional en el Ecuador, fue la primera mujer en ocupar el cargo de Vicepresidenta de la República formalmente. Esto sucedió en el año 1996 durante la Presidencia de Abdalá Bucaram, quien tras un corto periodo fue destituido por el Congreso Nacional; es así que, su Vicepresidenta subió al poder del 7 al 11 de febrero de 1997. Lamentablemente, el

Congreso se opuso a su mandato, a pesar de que ella ya había desempeñado otras funciones políticas, como el de Ministra de Educación(Aznárez).

Nela Martínez Espinosa es otra mujer ecuatoriana quien estuvo involucrada en la política durante toda su vida. Desde joven Nela se había interesado se había integrado al Partido Comunista, del cual llegó a ser su dirigente. En 1944 tuvo una participación activa en la revolución denominada la Gloriosa, en la cual se destituyó al Presidente Carlos Alberto Arroyo del Río por medio de un Golpe de Estado. Por ello, ella asumió el cargo de Presidenta de la República hasta que el Dr. José María Velasco Ibarra llegara a ocupar; de esta manera, Nela Martínez se convirtió en la primera mujer a cargo del país, aunque este no fue formalmente(Aguirre).

A esta situación se la puede considerar un ejemplo de machismo. La Ex – Presidenta Rosalía Arteaga se encontraba en todo su derecho para sustituir al Presidente, pues el Congreso la nombró Presidenta temporal hasta designar al nuevo mandatario, el Abogado Fabián Alarcón, quien en ese entonces ejercía como Presidente del Congreso. Ante esto, la doctora Rosalía Arteaga se remitía a las leyes en las cuales se respaldaba para mantenerse en su cargo, sin embargo, éstas no fueron suficientes. Fabián Alarcón la acusaba de no haber cumplido su palabra al no aceptar su remplazo, a lo que ella alegó que para que Alarcón asuma la residencia era necesario una reforma de las leyes, de lo contrario no sería constitucional.De esta forma tan penosa Rosalía Arteaga permaneció en el poder por un corto tiempo, totalmente limitada para ejercer sus derechos haciendo caso omiso de la Constitución(Aznárez).

A nivel internacional, existen grandes mujeres que son un modelo a seguir, tal es el caso de la Canciller Alemana Ángela Merkel. Ella ingresó al mundo de la política a partir de 1989, en donde ha desempeñado cargos importantes como el de Ministra de Juventud y Familia desde el año 1990 hasta 1994, Ministra del Medio Ambiente y Naturaleza en 1994 hasta 1997), Secretaria General en 1998 y Presidenta del partido político alemán desde el año 2000, así como Canciller de Alemania desde el año 2005. De esa manera, se puede notar su gran participación en el mundo de la política y como ha ido avanzando

hacia cargos más importantes y de mayor protagonismo en su país(Centro de Estudios y Documentación Internacionales de Barcelona).

Otro ejemplo importante de destacar es Hilary Clinton, quien a lo largo de su vida ha tenido un gran reconocimiento, no únicamente porque fue esposa del Ex Presidente de Estados Unidos, Bill Clinton, sino también por méritos propios. Con su carrera de abogada, logró destacarse por su trabajo al ser reconocida en dos ocasiones como una de las abogadas más influyentes de Estados Unidos. Al estar casada con Bill Clinton fue la Primera Dama del Estado de Arkansas, pues su esposo ocupaba el cargo de gobernador. Sin embargo, fue como Primera Dama de Estados Unidos cuando se involucró más en la política. En el año 2000 ocupó el cargo de Senadora de Nueva York, convirtiéndose en su primer cargo político, para el cual fue reelegida en el año 2006. Otra de sus aspiraciones fue la de ser la primera mujer presidenta de los Estados Unidos; lamentablemente, no tuvo éxito y fue derrotada por Barack Obama en las elecciones presidenciales en el año 2008. No obstante, el Presidente Obama la nombró Secretaria de Estado, cargo que desempeña actualmente(U.S Department of State).

Ante todos estos ejemplos que evidencian la participación política de la mujer, ha surgido una interrogante, ¿cuál es el aporte que brinda la mujer dentro de este campo? Hay varias características propias del género femenino que se pueden citar, tales como la flexibilidad, mayor disposición para el diálogo, entre otras, las cuales son muy apreciadas dentro de esta área.

1.8 Conclusión

Luego del análisis realizado se puede concluir que las mujeres desde el inicio de la humanidad han adquirido un rol en la sociedad distinto al de los varones. Por las características biológicas que poseen, no se las puede considerar similares que los hombres; sin embargo, estas diferencias no deben generar desigualdades en el aspecto social. No obstante, el género femenino ha quedado relegado y desvalorizado

adquiriendo un trato inferior. Por ello, existe discriminación y maltrato hacia la mujer en varios ámbitos, sobre todo en el aspecto laboral.

Se piensa que las mujeres no son aptas para el trabajo y que lo único que les compete es permanecer dentro de casa realizando los quehaceres domésticos. Pues a lo largo del tiempo la gente se ha acostumbrado a que la desigualdad ente los géneros, femenino y masculino, sea la norma en la sociedad. Es así que, por muchísimo tiempo la mujer encontraba muchos limitantes para desarrollarse plenamente. Es decir, se le negaba la oportunidad de desempeñarse en el cargo que ellas quisieran y no tenían acceso a la educación; en caso de tenerlo algunas veces eran discriminadas.

Por ello, yo creo que es tiempo de que se dé una verdadera igualdad entre géneros, pues tienen las mismas capacidades y merecen un trato justo. Desafortunadamente, en algunos casos la figura femenina sigue desvalorizada; por ejemplo, todavía hay empleos en los que no se las acepta. Ante ésta y otros tipos agresiones surgió el feminismo, para luchar por el bienestar y derechos del género femenino, y de esta forma, crear nueva percepción de la mujer. En especial, tratar de que las propias mujeres tengan una nueva imagen de ellas mismas y transformar la sociedad machista en la que vivimos. Gracias a estos esfuerzos se han conseguido grandes logros, y se los puede evidenciar con la participación femenina en distintas áreas de la comunidad.

Además, el Estado debe reforzar el trabajo que realizan las mujeres, para garantizar su bienestar y sus intereses. Con este respaldo, la imagen femenina se verá fortalecida, obteniendo una participación más activa en la vida pública. Así, el entorno machista en el que nos desenvolvemos poco a poco está cambiando tornándose más favorable para el género opuesto. Esto trae nuevas oportunidades para las mujeres, pues las hacen más respetables convirtiéndolas en una amenaza para el patriarcado. De esta manera, la figura femenina puede subsistir sin la necesidad de un hombre a su lado, dando paso a la formación de nuevas estructuras familiares que desplazan al tradicional modelo familiar. Por todo esto, he podido evidenciar grandes avances en la vida de las mujeres. Ahora ya no sólo son respetadas sino también admiradas por los logros que han adquirido.

Muchos de esos logros se dan en la esfera política, en donde se han ganado su lugar y son exitosas. El género femenino ha sabido actuar para ser parte de la sociedad y lograr que las personas las visualicen de otra manera. Si bien esto no sucede de la misma forma en todo el mundo, son muchos los países en donde sí es una realidad. Sin embargo, si las mujeres no siguen luchando por hacer respetar sus derechos, si no se interesan en prepararse y capacitarse para la vida o no aprovechan sus oportunidades, entonces todo lo que han alcanzado será en vano; por lo que, las mujeres deben fortalecerse y seguir creciendo día a día para que sea el hombre quien tenga que adaptarse al entorno en donde la figura femenina se está fortaleciendo.

CAPÍTULO II

LA DINÁMICA CONTEMPORÁNEA EN LAS RELACIONES DIPLOMÁTICAS EN ECUADOR DESDE EL AÑO 2006 AL 2010

2. Introducción

El Ecuador en el nuevo milenio ha evolucionado para adaptarse al escenario mundial actual. Así, en el ámbito internacional el país debe aprovechar las oportunidades para desarrollarse, y como prevenir posibles complicaciones que implican el participar activamente dentro de la comunidad global. Pues el país tiene cada vez más socios comerciales que le permiten relacionarse y de esta manera obtener beneficios para el país. El llevar una buena interacción con otros países, reduce el riesgo de una amenaza y se asegura una convivencia pacífica en el mundo. Por ello, “el desarrollo interno requiere de una política exterior soberana que ejerza una acción internacional, comercial y de integración orientada a la convivencia pacífica y a la construcción de una comunidad internacional basada en la equidad” (Andrade).

Si bien la política internacional es un tanto difícil de precisar, se puede decir que ésta trata todas aquellas situaciones, decisiones y acciones que realiza un país fuera de sus límites. Sin embargo, lo exterior debe ir acorde a las leyes internas de cada Estado para que su desarrollo vaya en conjunto y funcione correctamente. Es así que, las acciones externas reflejan en gran medida los propósitos del gobierno, en donde las funciones que se cumplan internamente no vayan en contra de lo se pretende a nivel internacional y viceversa (Herrera).

Es por eso que, en la Constitución del Ecuador del 2008 se ha renovando y complementado con varios capítulos para definir las relaciones internacionales que representen verdaderamente al Estado ecuatoriano. El artículo 416 define lo que implican la política exterior ecuatoriana en coordinación con los intereses del país. En primer lugar se establece que el Ecuador promueve la igualdad de los Estados con el fin

de llevar una convivencia pacífica y evitar el uso de la fuerza o la violencia como métodos de resolución de controversias. Además, reprocha la intervención de otros países en asuntos internos de una nación, dentro de lo cual se incluye la prohibición de la presencia de bases militares dentro de los límites territoriales. De igual forma, impulsa la libre movilidad, los derechos de los migrantes y condena cualquier tipo de discriminación, de imperialismo, colonialismo y neocolonialismo. Por el contrario, fomenta la integración latinoamericana, la creación de bloques comerciales y políticos; así como la participación activa de la comunidad internacional. Asimismo, apoya la creación de convenios internacionales con fines positivos y que éstos así como su accionar mundial se rijan bajo el derecho internacional(Constitución de 2008).

A continuación se detallará un poco más el arte de la diplomacia y como el Ecuador la ha ido manejando desde el año 2006.

2.1 La Diplomacia

2.1.1 Concepto

Si bien la política exterior y la diplomacia están íntimamente ligadas, cada una tiene su significado propio. Por un lado, la política exterior son todas las acciones que realiza un Estado para poder relacionarse internacionalmente, ya sea con otros países o con los demás sujetos de derecho internacional. Un concepto más específico de política exterior es el que da Edmundo Hernández al afirmar que,

La política exterior es el conjunto de políticas, decisiones y acciones que integran un cuerpo de doctrina coherente y consistente, basados en principios claros sólidos e inmutables, forjados a través de su evolución y experiencia histórica, permanentemente enriquecido y mejorado por el que cada Estado u otro actor o sujeto de la sociedad internacional define su conducta y establece metas y cursos de acción en todos los campos y cuestiones que trasciendan sus fronteras o que puedan repercutir al interior de los suyos, ya que es aplicado sistemáticamente

con el objeto de encausar y aprovechar el entorno internacional para el mejor cumplimiento de los objetivos trazados en aras del bien general de la nación así como de la búsqueda del mantenimiento de las relaciones armoniosas con el exterior (Hernández-Vela).

En lo referente a la política exterior, el Presidente de la República tiene mucho que ver. Pues la Constitución ecuatoriana establece en su artículo 147 que entre las funciones del primer mandatario se encuentra la de definir la política exterior, lo que implica designar a embajadores y a jefe de misiones para que cumplan sus determinadas funciones así como la suscripción y ratificación de tratados internacionales, por lo que debe velar para que éstos se cumplan (Constitución de 2008).

Por otro lado, la diplomacia es el arte con el cual se manejan adecuadamente las relaciones internacionales (Pérez de Cuéllar 13 - 15). Ésta se ha desarrollado a través del tiempo, desde cuando no existían embajadas permanentes ni se consideraba a la diplomacia como una profesión formal. Sin embargo, con la creación de más Estados y la necesidad de relacionarse unos con otros, se designaron a personas que representen a los Jefes de Estado. En un inicio no existían normas básicas ni un protocolo sobre el cual guiarse, pero poco a poco las prácticas diplomáticas iban tomando una forma más sólida. Es así que, a inicios del siglo XV en Italia se establecieron las primeras misiones diplomáticas permanentes. Así también surgen algunos privilegios para los representantes de un Estado, pues no se los podía juzgar en un Estado que no sea el suyo. De esta manera, se da el Congreso de Viena de 1815, el cual representa un gran avance por codificar algunas prácticas que se venían utilizando únicamente por la costumbre. Posteriormente y tras varias reuniones en las que se trató éste tema, se dio la Convención de Viena de 1961 sobre relaciones diplomáticas, de las cuales casi la totalidad de países son parte y se la utiliza en la actualidad (Linares 5 - 13).

Las funciones más importantes de la diplomacia son la negociación y la representación del Estado; lo que se pretende es llegar a un acuerdo a través de la negociación evitando así cualquier tipo de confrontación y violencia. Son los diplomáticos los expertos en

manejarla, pues tienen a su cargo representar al país al que pertenecen, realizar las negociaciones y también fomentar las relaciones amistosas entre los Estados para poder desarrollar vínculos políticos, culturales y económicos a nivel mundial (Sorense 385 - 387).

Por ello se puede decir que la diplomacia funciona a la vez como un arte y como una ciencia. Como ciencia porque enseña a mantener relaciones pacíficas y armoniosas entre los países a través de tratados y convenios que se desarrollan acorde a lo que establece el derecho internacional. También se la considera un arte porque resalta las aptitudes que se requieren para poder manejar la política exterior satisfactoriamente, al igual que las negociaciones y demás acciones que se ejecutan a nivel internacional. Al saberla manejar en ambos sentidos, no hay duda que su aplicación será un éxito (Borzi Alba 17).

Además de la diplomacia es necesario conocer el concepto de Derecho Diplomático. Genet lo define como “la rama del derecho público que versa especialmente sobre la práctica y reglamentación tanto de las relaciones exteriores de los Estados como de las modalidades de su representación en el extranjero y que engloba asimismo la administración de los asuntos internacionales y la manera de concluir las negociaciones” (Pérez de Cuéllar 18). Pues para la existencia de normas y leyes se codificaron las prácticas que utilizaban los Estados para relacionarse con otras naciones. Por ello, en 1963 se aprobó la Convención sobre Relaciones Consulares, en 1964 entró en vigor la Convención de Viena sobre las Relaciones Diplomáticas, en 1969 la Convención sobre Misiones Especiales y en 1975 la Convención sobre la Representación de los Estados Unidos en sus relaciones con las organizaciones internacionales de carácter universal. De esta manera, se facilita la interacción entre los Estados, ya que se pretende esclarecer cualquier duda y marcar pautas para que la interacción se lleve de la mejor manera (Sorense).

Sin embargo, existe una diferencia entre la diplomacia clásica y la moderna. El derecho internacional como un punto de apoyo de la política exterior que a la vez influye en la manera en la que ésta se lleva a cabo, es una definición clásica. En aquel tiempo, la

mayoría de las relaciones internacionales eran bilaterales y manejadas por los gobiernos de los países, por lo que no se tuvo un gran avance. Sin embargo en la modernidad, ésta cumple varias funciones, no solamente las de negociar y representar al Estado, sino también las de defender los intereses de una nación y promover los vínculos amistosos ya sean de índole comercial, político, cultural o ecológico con el resto del mundo. Además, empiezan a surgir organismos internacionales como sujetos de derecho internacional, y también se organizan reuniones o convenciones para tratar varios temas que han ayudado a solucionar controversias, así como generar beneficios, en donde ya no es únicamente bilateral sino multilateral (Sorensen 385 -386).

Por ello, en la comunidad internacional se trata de crear un ambiente de paz manejado a través de la diplomacia. Lo que se pretende es manejar las relaciones internacionales en las que prime el bienestar de los pueblos que son la garantía de un compromiso a largo plazo y duradero. Pues con el pasar del tiempo es fundamental un mayor desarrollo como lo ha sido el avance que ha tenido la diplomacia. Por ello, no solo se la considera una ciencia, sino un arte convirtiéndose en un aspecto fundamental de conocerla, ya que a través de ésta se pueden llevar correctamente las relaciones entre los pueblos, individuos y organismo internacionales.

2.2 Antecedentes históricos de la diplomacia

Desde el inicio de las relaciones internacionales se ha sentido la necesidad de generar algunas normas que permitan que éstas se desarrollen correctamente. Es por ello que, los privilegios otorgados a los diplomáticos no es algo reciente, pues desde que se les concedió un estatus especial, el trato también debía ser especial. De esta manera, la diplomacia tiene un origen muy antiguo, se puede mencionar a los asirios, babilonios y hebreos como los primeros en practicarla, aunque no lo hacían de forma permanente. También se pueden mencionar que en la India aparecieron las primeras normas o leyes con respecto a los diplomáticos. No obstante, hay fundamentos más certeros de que los griegos y romanos son los pioneros en hacer uso de las funciones diplomáticas más parecidas a como las conocemos hoy en día (Borzi Alba 17 -19).

En Grecia, la diplomacia adquiere por primera vez un carácter formal. Aquí aparecen los llamados “autooradores”, quienes tenían a su cargo el mantenimiento de buenas relaciones entre sus distintas ciudades-estados. Posteriormente, cuando empezó a generarse la interacción entre países surgieron embajadores y misiones, aunque todavía no se presentaba la necesidad de sentar embajadas permanentes. A pesar de ello, fue esencial otorgarles ciertos privilegios a aquellos que se ocupaban de las relaciones internacionales, es decir que ellos gozaban de inviolabilidad. Por ello, un diplomático no podía ser juzgado en un país extranjero así haya cometido un delito grave (Borzi Alba 21 - 22).

De igual forma, en Roma también se utilizaba las prácticas diplomáticas de Grecia, con la diferencia de que a los embajadores se les conocía como “legatus” u “orator”. Así, los romanos enviaban a sus legatus u oradores cuando necesitaban realizar negociaciones con otros pueblos. Aquí se puede mencionar a los Papas, quienes designaron a plenipotenciarios también llamados “apocrisarii y responsables” para que defiendan los intereses cristianos en países bárbaros, germánicos y turcos. En este sentido, los representantes estaban protegidos por un derecho humano y divino al mismo tiempo, lo cual les generaba inviolabilidad a su persona tanto en su territorio como fuera de él. Esto ocasionó que la inmunidad se extienda también en naciones enemigas, o cuando atravesaran un tercer país ya sea hacia o de vuelta de una misión (Borzi Alba 22 - 23).

En la Edad media se aceptó la transitoriedad diplomática como una norma. Por ello, al finalizar esta época la diplomacia ya era considerada no solamente una ciencia sino un arte, pues desde la antigüedad ésta se fue perfeccionando. Fue en el siglo XIII cuando se utilizó por primera vez la denominación de “embajador”, sin embargo, recién a finales de la Edad Media la diplomacia fue vista como carrera. Durante este periodo se tuvo un gran desarrollo sobre la inviolabilidad que se les otorgaban a los representantes de los Estados, que sirvieron de base para las inmunidades que conocemos en la actualidad. Asimismo, en Venecia se creó el primer servicio diplomático organizado, a lo cual le siguió una embajada permanente en el siglo XV. No obstante, en el siglo XVI se establece una representación diplomática permanente compuesta por embajadores y

residentes (Borzi Alba 23 - 25). Posteriormente, esta práctica fue adoptada por Inglaterra y se tornaba más popular en otras naciones. Poco a poco se designaban a embajadores a las personas que conocían más o eran más afines con los Estados a los que iban a ser enviados (Úbeda).

Por ello, las inmunidades o privilegios han existido desde hace mucho tiempo, si bien no establecidas como un código escrito pero sí como norma consuetudinaria entre los Estados. Pues estas leyes sobrepasan los límites nacionales convirtiéndose en parte del derecho internacional. Esto se dio por el gran incremento de las relaciones entre las naciones que requerían de una norma que les indicara la mejor forma de llevarlas a cabo. En 1815 se dio el Congreso celebrado en Viena, cuyo propósito fue el de crear reglas para una mejor interacción entre los países y resolver todos los inconvenientes que se presenten. Esta es la razón de la gran importancia que tiene este Congreso a lo largo de la historia, ya que ha servido de base para otras convenciones como la Conferencia de Aix-la-Chapelle en 1818, la Sexta Conferencia de Estados Americanos en la Habana, Cuba en el año 1928. Además de estas, la Asamblea General de las Naciones Unidas designó a una comisión de Derecho Internacional para que elaborara un proyecto en el cual se recogían las prácticas, las inmunidades y privilegios que se les concedía a los diplomáticos así como las acciones de los Estados (Borzi Alba 11 - 14).

Asimismo, surgieron dos grandes avances después de las reuniones antes mencionadas. La primera es que creó cuatro categorías para los representantes diplomáticos que son: 1) embajadores, legados y nuncios papales; 2) enviados extraordinarios y ministros plenipotenciarios; 3) ministros residentes y 4) encargados de negocios. La segunda es que se “definía la precedencia de cada categoría, determinada por la prioridad del nombramiento y no por la importancia relativa del soberano que lo enviaba, es decir, la precedencia quedaba determinada por la antigüedad del nombramiento” (Picón 41 - 42). De esta forma, el derecho diplomático empezaba a tomar forma, convirtiéndose en una rama más del derecho en todos los Estados, en donde no sólo se establecían normas sino también se establecía una jerarquía. Por ejemplo, el embajador más antiguo era considerado como el decano del cuerpo diplomático (Picón 37 - 41).

Del 2 al 14 de abril de 1961 se realizó la Convención de Viena, para lo cual se tomó en consideración el anteproyecto realizado por la Comisión de Derecho Internacional. La codificación de las normas sobre las inmunidades y privilegios de los diplomáticos no era únicamente deseada sino necesaria. En ésta se simplificó la clasificación que se les daba a los diplomáticos de la siguiente manera: 1) embajadores o nuncios; 2) enviados, ministros o internuncios; 3) encargados de negocios. Los dos primeros se acreditan ante el Jefe de Estado, mientras que la última clasificación se la acredita ante los ministros de relaciones exteriores (Picón 43 - 44). Pues con todas estas codificaciones, se puede mantener relaciones de una forma apropiada, con el fin de evitar problemas y controversias entre los Estados (Borzi Alba 15 - 17).

2.3 Convención de Viena sobre las Relaciones Diplomáticas de 1961

A pesar de que el Derecho Diplomático es consuetudinario, es decir que se rige por la costumbre internacional, éste se desarrolla en base a la Convención de Viena de 1961. Dentro de ésta se encuentran codificadas las prácticas que se venían efectuando, con el fin de facilitar la interacción entre Estados u organismos internacionales. Es por esta razón que, la Convención de Viena es el avance más importante, no sólo del derecho diplomático sino del derecho internacional en general. Pues es de carácter universal, ya que fue ratificada por casi todos los Estados existentes, los cuales la utilizan para llevar a cabo sus relaciones a nivel internacional (Pérez de Cuéllar 15 - 17). Ésta se desarrolla en tres temas que son: el alcance, en donde se incluye el asilo diplomático; las categorías del personal con derecho a varias inmunidades, y la duración de las inmunidades así como la renuncia a éstas. Bajo estos títulos se contemplan las relaciones diplomáticas que manejan casi todas las naciones del mundo (Sorensen 389 - 390).

De esta manera, la Convención redujo enormemente las controversias, malentendidos, e inconvenientes, ya que se convirtió en una norma de derecho que permite un mejor desempeño. Con el apoyo de las Naciones Unidas se llevó a cabo la Convención sobre relaciones diplomáticas en Viena en 1961. Para ésta se tomó como base un documento que había sido realizado por la Comisión de Derecho internacional de las Naciones

Unidas, al cual se le realizaron varias modificaciones y cambios para perfeccionarlo. En la reunión participaron 81 Estados, de los cuales 45 firmaron el tratado y los demás se fueron adhiriendo con el tiempo. (Sorensen 389 - 390) Sin embargo, esta Convención entró en vigor el 24 de abril de 1964. Además, se redactó dos protocolos facultativos para complementarla, el primero era sobre la Adquisición de Nacionalidad y el otro con el fin de solucionar cualquier tipo de controversia que pueda presentarse en cuanto a la aplicación o interpretación de dicha Convención, con éste se tiene la posibilidad de que puedan someterse a la Corte Internacional de Justicia o también a arbitraje. No obstante, dentro de ésta no se incluye ninguna sanción en caso de incumplimiento, lo cual es el aspecto negativo de la Convención sobre Relaciones Diplomáticas (Pérez de Cuéllar 16 - 17).

2.4 Diplomacia en Ecuador desde el año 2006 al 2010

2.4.1 PLANEX 2006 – 2020

En el año 2006, durante la Presidencia del Dr. Alfredo Palacio, se presentó el Plan Nacional de Política Exterior PLANEX 2020. El objetivo de este plan fue el de organizarse a largo plazo en torno a seis temas de suma importancia, que son: soberanía e integridad regional, protección de emigrantes, promoción y protección de los derechos humanos, relaciones económicas internacionales, seguridad, y cooperación internacional; estos se basaron de acuerdo a los principales países con los que Ecuador mantiene relaciones frecuentes (Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integreación).

Así, se puede llevar a cabo una política exterior más organizada y beneficiaria para el país, pues con ésta se creó un compromiso que va más allá de un periodo presidencial ya que fue diseñado para que su desempeño sea en un tiempo extendido. Sin embargo, en el mandato del Presidente Rafael Correa este plan tiene un margen muy amplio de acción, ya que en la Constitución del 2008 el Presidente de la República tiene más responsabilidades para manejar la política exterior. Pues lo ideal es que el Ministerio de

Relaciones Exteriores desarrolle su política exterior de acuerdo a los objetivos del PLANEX y se tenga éxito en sus relaciones internacionales (Andrade).

2.4.2 Constitución del 2008

Para el año 2008, el Presidente Rafael Correal presentaba la nueva Constitución del Ecuador, en donde se realizaron algunos cambios positivos para el país en cuanto a las relaciones internacionales. Dentro de ésta, se establecieron tres conceptos primordiales que son: la ciudadanía universal, la defensa de la libre movilidad, y el progresivo fin de la condición de extranjero. En torno a éstos, se pretende desarrollar de una manera más justa y equitativa las relaciones internacionales y suscitar la integración latinoamericana. Es decir, se han implementado mejoras para que el Estado pueda involucrarse en la dinámica exterior, en donde tiene más protagonismo y puede desenvolverse de una manera más apropiada (Salvador).

Por sobre todas las cosas, la nueva Constitución pretende proteger la soberanía nacional, así como promover la integración latinoamericana y generar acuerdos económicos que beneficien al país. Pues tener aliados comerciales fomenta las relaciones internacionales y da la oportunidad al Ecuador de ganarse una mejor posición a nivel mundial. En este sentido, la Constitución pretende facilitar la inserción del país a la economía mundial a través de una táctica equitativa y justa que le permita alcanzar el desarrollo de economías de gran escala así como el comercio justo. De igual manera, se busca promover la inversión nacional como la extranjera, en la cual ambas se llevan a cabo de la misma forma, al ejecutarse bajo los lineamientos de la Constitución (Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración).

En cuanto a las relaciones internacionales, la Constitución del 2008 establece el derecho soberano de que ésta se aplique sobre los tratados internacionales, con el propósito de garantizar y defender los derechos del país. A comparación de la Constitución anterior, esto no sucedía ya que en algunos casos los acuerdos internacionales tenían mayor peso que las leyes ecuatorianas y era perjudicial para el Estado. Es por esta razón que, hay

artículos en los que claramente se expresa las condiciones en las que el país podrá celebrar convenios y tratados internacionales. Además, en el Artículo 422 se establece que: “No se podrá celebrar contratos o instrumentos internacionales en los que el Estado ecuatoriano ceda jurisdicción soberana a instancias de arbitraje internacional, en controversias contractuales de índole comercial, entre el Estado y personas naturales o jurídicas privadas” (Asamblea Constituyente). Esto evita muchos inconvenientes al mismo tiempo que afianza al Ecuador como un país autónomo y soberano, y así hacer frente a posibles inconvenientes como el Ataque de Angostura que trajo al país problemas muy graves.

No obstante, no todos son comentario positivos acerca de la Nueva Constitución. Hay muchas críticas que afirman que a pesar de haber mejorado el texto de 1998, en el 2008 se presentan muchas incongruencias y vacíos que generarán muchos inconvenientes a la hora de aplicarla e interpretarla. Por ejemplo, muchos toman como un retroceso que en la actualidad se establece al matrimonio como la unión entre un hombre y una mujer, lo cual no sucedía en la de 1998. Por otro lado, la Constitución vigente favorece al trabajo informal, pues se le conceden más derechos, y aunque parezca un punto positivo, se han producido muchas opiniones en contra porque se le resta importancia a la contratación y negociación colectiva (Grijalva). Entre otros comentarios negativos se dice que se ha concentrado mucho poder en la función ejecutiva, es decir en el presidente de la república. De esta manera, hay opiniones divididas en cuanto Constitución del 2008. Se dice que mucho depende del gobierno de turno y su eficacia en aplicarla; por ello, su éxito o fracaso se revelará con el pasar del tiempo.

2.4.3 La Base de Manta

En el año de 1999, el Presidente Jamil Mahuad firmo un Convenio con Estados Unidos, con el que se cedía las instalaciones de la Base de Manta, Eloy Alfaro. El objetivo de este tratado era la lucha contra el narcotráfico por un periodo de 10 años, es decir que finalizaba en el 2009. Sin embargo, la presencia de militares norteamericanos creó malestar en la población, ya que se juzgaba el hecho de haber cedido la soberanía del

país; además, se cuestionaba las operaciones militares que los norteamericanos realizaban(El Ciudadano). A pesar de ello, el contar con una base estadounidense ha otorgado empleo a aproximadamente 150 ecuatorianos; los estadounidenses han realizado labor social al contribuir con distintas instituciones como orfanatos, y también han donado maquinaria al municipio de la ciudad; asimismo, realizan su principal función al brindar seguridad al país por su lucha contra el narcotráfico (El Mercurio). Sin embargo, el Presidente Rafael Correa, se negó a renovar el tratado que caducaba en el 2009 para lo cual contaba con el respaldo de las leyes establecidas en la Nueva Constitución. En ésta se establece que el Ecuador es un territorio de paz y por lo tanto se prohíbe la existencia de bases militares extranjeras dentro del país bajo ningún concepto(El Ciudadano).

Ante la negativa de renovar el Convenio con los estadounidenses, ellos empezaron su retirada el 17 de julio del 2009, la cual se completó en septiembre del mismo año. Después de ello se trasladaron a Colombia para instalarse en tres diferentes bases en ese país (El Hoy) Sin embargo durante su permanencia en Ecuador. Ellos garantizan haber desempeñado una excelente labor en contra del narcotráfico. Dicen haber realizado 5.800 misiones desde 1999, que decomisaron 1758 toneladas de cocaína, lo cual representa cerca de \$35 mil millones de dólares. Por otro lado, el aspecto negativo del término de este convenio es que aproximadamente 160 trabajadores ecuatorianos que colaboraban en la Base de Manta se quedaron sin empleo. No obstante, el gobierno ecuatoriano aseguró tener la situación bajo control, no únicamente para los empleados a quienes se les aseguró puestos de trabajo sino también la seguridad terrestre, marítima y aérea del país para hacer frente al narcotráfico y demás actividades ilícitas (El Ciudadano).

2.4.4 Rafael Correa Presidente Pro Témprore de UNASUR 2009 – 2010

Una de las prioridades del Ecuador ha sido y es la integración de Sudamérica lo cual se recalca en uno de los artículos de la Constitución actual del país. Es así que, el Ecuador forma parte de la Unión de Naciones Sudamericanas, UNASUR creada en el 2008. Este

organismo tiene como propósito la integración para generar una verdadera identidad latinoamericana y consolidarse para conseguir mayores y mejores beneficios para sus miembros. En la actualidad son 12 países los que la integran: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guyana, Paraguay, Perú, Surinam, Uruguay y Venezuela (UNASUR). De esta manera, Rafael Correa asumió la presidencia pro t mpore de UNASUR de su homóloga Michelle Bachelet, el 10 de Agosto del 2009, hasta el 26 de noviembre del 2010(El Hoy).

Con la Presidencia temporal del Ecuador de UNASUR, se generaron varias iniciativas positivas para la región. Entre ellos se buscó fortalecer la defensa de todos los países miembros y de impulsar un mayor desarrollo de las Fuerzas Armadas para así alcanzar mayor soberanía y generar un ambiente de seguridad en el sur del continente americano. Además, a través de éste organismo se pueden alcanzar grandes logros en especial de cooperación internacional, los cuales se obtienen por medio de convenios y otros proyectos entre los cuales se destacan los económicos. Sin embargo, existen otras alternativas como la iniciativa latinoamericana de estructuras físicas que pretende conectar los océanos Atlántico y Pacífico. Por estas razones, la UNNASUR se ha tornado una solución no solo para el Ecuador sino para Sudamérica(El Hoy).

En Marzo del 2011 sus 12 miembros suscribieron el documento de creación de la UNASUR, en donde Rafael Correa fue nombrado miembro de honor. En su discurso el Presidente Correa manifestó las esperanzas que mantiene sobre la organización para alcanzar la integración con equidad y justicia. Además, señaló que los proyectos económicos no son los más importantes ya se esperan grandes avances en educación, cultura, tecnología, e incluso la posibilidad de alcanzar ciudadanía y una moneda únicas. Al seguir este camino se espera consolidar totalmente a los países que conforman la UNASUR tras superar los inconvenientes existentes en la región y de esta forma obtener un gran reconocimiento internacional(El Hoy).

2.4.5 Yasuní – ITT

El Ecuador se vuelve pionero al proponer un proyecto revolucionario como es el Yasuní ITT (Ishpingo-Tambococha-Tiputini), pues éste pretende hacer frente al cambio climático, proteger la biodiversidad y respetar a los pueblos indígenas. El país mantendrá las reservas de petróleo que se encuentran bajo tierra en el Parque Nacional Yasuní, creado en 1979, y posteriormente declarado Reserva de la Biósfera por la UNESCO en el año de 1989. A cambio de esto, la comunidad nacional e internacional aportará con dinero para compensar el 50% del valor que podría obtenerse en caso que estos terrenos fuesen explotados, pues llegaría a un aproximado de 846 millones de barriles de petróleo. De esta manera, se vuelve un compromiso para el mundo conservar intacto ese terreno, que es uno de los más biodiversos de todo el planeta, en donde se encuentran grupos culturales variados, los cuales mantienen intacta su cultura y convicción (Yasuní-ITT Crea un Nuevo Mundo).

Con esta iniciativa el Ecuador se acerca más hacia las propuestas del nuevo milenio, en donde se rescata el valor de la naturaleza y el medio ambiente para una mejor calidad de vida para todos. Pues a través de esta propuesta, se puede evitar las emisiones de gases de efecto invernadero, a través de la mantención bajo tierra de combustibles fósiles como el petróleo. Al ser Ecuador un país en vías de desarrollo, con objetivos que promueven combatir el cambio climático, reducir la pobreza y preservar la naturaleza, es un ejemplo para otros Estados a que realicen proyectos similares. Por otra parte, los países industrializados también pueden apoyar con sus contribuciones económicas en el fondo del fideicomiso. De esta manera, mantener el petróleo bajo tierra representa un beneficio para el mundo entero. Por ello, el fondo de capital del proyecto que se crea con el aporte de la comunidad internacional, estará bajo la administración de las Naciones Unidas conjuntamente con la participación del Estado ecuatoriano y la sociedad civil. Asimismo, este fondo cuenta con un Comité Directivo y una Secretaría Técnica, los cuales se encargan de definir los proyectos que serán financiados y proporcionar la información necesaria acerca de éstos (Yasuní-ITT Crea un Nuevo Mundo).

En un inicio el Yasuní-ITT fue presentado como una vaga idea, la cual a través de mucho esfuerzo se ha convertido en un plan muy ingenioso. Se desarrolla como una nueva alternativa de energía sustentable en beneficio del medio ambiente, de la autodeterminación de los pueblos, así como la protección de 44 áreas protegidas de Ecuador, que representan aproximadamente el 20% de territorio ecuatoriano. Además, persigue objetivos en contra de la contaminación mundial, convirtiendo al país en el pionero en este ámbito. Pues, a pesar de que en el mundo ya existen proyectos de esta índole, éstos no se los ha completo y permanecen como planes obsoletos que no representan un verdadero cambio para la contaminación del mundo (Yasuní-ITT Crea un Nuevo Mundo).

Acorde con la Constitución del Ecuador, el país garantiza los derechos de la naturaleza, los cuales se especifican en el capítulo séptimo de la misma. Por ello, se intenta preservar la conservación de la naturaleza, promoviendo la participación mundial para que esto se lleve a cabo. Así, el Yasuní-ITT es un mecanismo del Estado para hacer frente al impacto ambiental que tanto daño está produciendo. El Ecuador es el propio ejemplo de las consecuencias de irse en contra de la naturaleza al evidenciar la destrucción de ecosistemas, la extinción de especies, así como el indiscutible perjuicio en los seres humanos al padecer de enfermedades ocasionadas por la contaminación que existe en la selva amazónica (Yasuní-ITT Crea un Nuevo Mundo).

De esta manera, la expectativa del proyecto es contar con la contribución económica de países industrializados. Es así que se ha establecido un valor aproximado del aporte anual al fideicomiso por un periodo de 13 años. Entre los posibles países se encuentran: Estados Unidos con un aporte anual de \$204.48, lo que al final del periodo sería \$2658.2; Japón, con una contribución de \$74.67 al año y su aporte total alcanzaría los \$970.7; Reino Unido, aportaría anualmente con \$36.21, lo que al término de 13 años será \$470.7. Estos son algunos ejemplos de la contribución económica de los países que se espera apoyen al Yasuní-ITT (Yasuní-ITT Crea un Nuevo Mundo).

Con la firma del fideicomiso se iniciará el soporte financiero de los distintos Estados, de los cuales Francia, Italia, España, Bélgica, Irán, han manifestado su apoyo. Así, Alemania fue el primer país en ofrecer dinero para emprender los estudios del proyecto. Es por esta razón que las negociaciones para el aporte en el fideicomiso se han tornado tan importantes. Ante esto, Ivonne Baki, jefa negociadora del Yasuní-ITT, mantiene fuertes negociaciones con distintos países para dar a conocer esta propuesta innovadora y obtener apoyo. No obstante, para este proyecto no solo se espera el aporte de países industrializados, sino también de capital privado, de distintas organizaciones a nivel mundial, así como de la sociedad ecuatoriana (Yasuní-ITT Crea un Nuevo Mundo).

Tras el arduo trabajo que, Ivonne Baki viene realizando, ella afirma que efectivamente las reservas de petróleo permanecerán bajo tierra. Pues hasta el momento se ha logrado recolectar la cantidad de 116 048 384 millones a través del fondo de fideicomiso; lo que representa una cifra muy positiva. Esto se ha conseguido a través de la colaboración de países como Francia, España, Chile, Bélgica, Georgia, así como de organizaciones no gubernamentales y la sociedad internacional. Igualmente se espera la contribución de países como Colombia, Perú, Italia, Turquía, y la Corporación Andina de Fomento, lo que sumaría un monto aproximado de \$57.4 millones de dólares. Dentro del valor total recolectado, hay una cantidad no reembolsable, la cual está dirigida para la cooperación técnica del proyecto. Sin embargo, si no se consigue el apoyo esperado se recurrirá a un plan B, lo que significa la explotación de petróleo, pues el Ecuador es un país cuya economía depende en gran parte de éste. De lo contrario, la jefa Negociadora del Yasuní mencionó el elaborar un plan C con tal de que se mantengas los objetivos iniciales y preservar la naturaleza al mismo tiempo que los yacimientos de petróleo; sin embargo, ella se muestra muy optimista con los resultados obtenidos hasta el momento (Yasuní-ITT Crea un Nuevo Mundo).

2.4.6 Relaciones Diplomáticas entre Ecuador y Estados Unidos

Las relaciones diplomáticas entre Estados Unidos y Ecuador se vieron seriamente afectadas a raíz de que salieran a la luz cierta información que la Ex Embajadora de

Estados Unidos en Ecuador Heather Hodges enviaba a su gobierno. Lo que se revelaba eran asuntos sobre el Presidente Rafael Correa y funcionarios de su gobierno, pues se mencionaba una presunta corrupción dentro de la policía, y que el mismo Presidente había designado a un comandante de esa institución. Además, se hablaba del falso discurso del Correa al criticar a Estados Unidos en público mientras en privado solicitaba ayuda de su parte. Por estas razones, Correa se sintió ofendido y prosiguió a declarar como persona no grata a la Embajadora Hodges. Como consecuencia de esta acción, el gobierno de Estados Unidos respondió de la misma manera pidiendo al Embajador de Ecuador en Estados Unidos, Luis Gallegos, que se retire del país (El Universo).

De esta manera, las relaciones diplomáticas entre estos dos países se vieron afectadas ocasionando que se mantengan vínculos únicamente a nivel de encargados de negocios. Andy Bowen de Estados Unidos y Efraín Baus de Ecuador, fueron los representantes de ambos países, quienes estuvieron a cargo de que los consulados respectivos se manejen con normalidad durante esta situación. Mientras tanto, el Presidente Correa confiaba en que pronto se restablecerían completamente las relaciones, a pesar de que mencionó que la soberanía del Ecuador no está en juego y por el respeto que siente por su patria se vio obligado a actuar de esa manera ante lo sucedido con la Embajadora Hodges. Por otro lado, el Canciller de Ecuador, Ricardo Patiño, se había comunicado con el Representante de Estados Unidos en Latinoamérica, Arturo Valenzuela, con quien mantuvo un diálogo para conocer las posibilidades de designar nuevamente a embajadores en ambos países. Valenzuela se mostro con una actitud positiva pero mantuvo sus reservas ante lo que sucedería en un futuro próximo (El Universo).

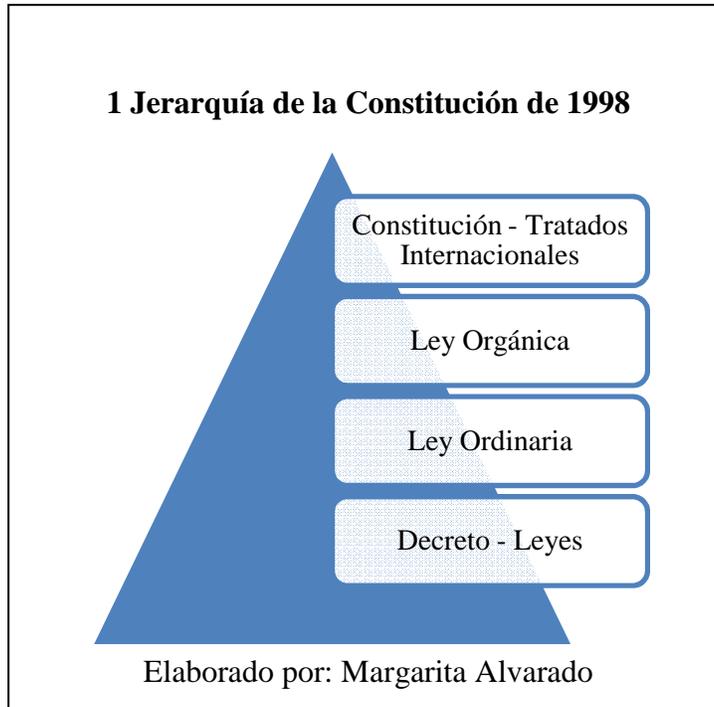
No obstante, los inconvenientes con las relaciones diplomáticas generaba mucha tensión en cuanto a la parte comercial. Muchos temen que la situación que se vive con Estados Unidos afecte la renovación, del Acuerdo de Promoción Comercial Andino y Erradicación de Drogas, ATPDEA. Este convenio se firmó como una forma de pago a los países que luchan contra el narcotráfico y consiste en otorgarles preferencias arancelarias. En el caso de Ecuador se da la reducción de aranceles en 6.300 productos,

facilitando así su entrada al mercado estadounidense (COR). Al terminar este tratado en febrero del 2011, se estaba dando la renegociación para extenderlo, por lo que la preocupación del gobierno era que éste podría no renovarse tras los incidentes con la Embajadora Hodges. Sin embargo, la Ministra Coordinadora de la Política Económica, Katuska King, mencionó que la situación no es tan alarmante, pues obviamente existe un riesgo pero controlado (Vistazo). Además señaló que, de todos los productos que cuentan con preferencias, solo el 7% son los que se exporta a Estados Unidos; en dinero esto significa alrededor de 21 millones de dólares que es un valor que se puede manejar. Afortunadamente, el ATPDEA se aprobó nuevamente hasta el año 2013 (El Universo).

Nueve meses después de los inconvenientes entre Ecuador y Estados Unidos, se restablecieron las relaciones diplomáticas entre estos países. Por ello, el 18 de enero del 2012 la Embajadora Nathalie Cely empezaba sus funciones en Washington, después de que el Presidente Obama aceptara sus cartas credenciales. La Embajadora actualmente se muestra muy entusiasta al ocupar dicho cargo, pues asegura que hará su mayor esfuerzo por mejorar el vínculo que se tiene con Estados Unidos. Además, señala que es necesario fortalecer las relaciones comerciales entre ambos países porque se pueden obtener grandes logros ya que comparten intereses mutuos (El Universo).

2.5 Análisis comparado de la Constitución ecuatoriana de 1998 frente a la del 2008 en cuanto a relaciones internacionales

La Constitución ecuatoriana del año 1998, con respecto de las relaciones internacionales, tenía un funcionamiento diferente frente a la Nueva Constitución aprobada en el 2008. Pues en cuanto a los tratados internacionales, estos se encontraban al mismo nivel que la Carta Magna resultando muy contradictorio para el país. Por ello se restaba importancia y autoridad a los reglamentos internos del Estado al momento de cumplir los convenios firmados con otros Estados u Organismos Internacionales. Pues las leyes están para definir los límites sobre los cuales se va a manejar el Estado, y lo que éstas dictaminen en el ordenamiento interno debe reflejarse también en el ámbito internacional. Es así que la jerarquización solía ser de la siguiente manera:



De esta forma, en la Constitución de 1998 el artículo 161 establece que El Congreso Nacional aprobará o improbará los siguientes tratados y convenios internacionales (Constitución de 1998):

1. Los que se refieran a materia territorial o de límites.
2. Los que establezcan alianzas políticas o militares.
3. Los que comprometan al país en acuerdos de integración.
4. Los que atribuyan a un organismo internacional el ejercicio de competencias derivadas de la Constitución o la ley.
5. Los que se refieran a los derechos y deberes fundamentales de las personas y a los derechos colectivos.
6. Los que contengan el compromiso de expedir, modificar o derogar alguna ley (Constitución de 1998).

Asimismo, en el artículo 163 de la misma Constitución se indica que: “Las normas contenidas en los tratados y convenios internacionales, una vez promulgados en el

Registro Oficial, formarán parte del ordenamiento jurídico de la República y prevalecerán sobre otras leyes y normas de menor jerarquía” (Constitución de 1998).

En cambio, en la Constitución del 2008 se establece a ésta como la norma que prevalece sobre todas las leyes u tratados internacionales. Por ello, en el artículo 424 de la Nueva Constitución se señala que:

La Constitución es la norma suprema y prevalece sobre cualquier otra del ordenamiento jurídico. Las normas y los actos de poder público deberán mantener conformidad con las disposiciones constitucionales; en caso contrario carecerán de eficiencia jurídica. La Constitución y los tratados internacionales de derechos humanos ratificados por el Estado que reconozcan derechos más favorables a los contenidos en la Constitución, prevalecerán sobre cualquier otra norma jurídica o acto del poder público (Constitución de 2008).

De esta manera, la constitución faculta al Estado para que éste sea un sujeto de derecho internacional, pues a través de ésta se aplican las reglas que van a dictaminar como se van a manejar las relaciones internacionales. Es así que la importancia de que la aprobación de un tratado se lo haga a través de un proceso, se debe a que estos convenios pasan a ser parte del ordenamiento jurídico de una nación. Por lo tanto, éste crea deberes y obligaciones que se tienen que cumplir, por lo que todo debe estar claramente establecido para que no se presenten inconvenientes durante su desarrollo, pues compromete al país no solo dentro sino fuera de él (Montaño Galarza y Polo Elmir 14 - 20).

En el 2008, la jerarquización de las leyes es como se presenta a continuación:



Sin embargo en el 2008, la Nueva Constitución cuenta con un capítulo dirigido a los tratados internacionales, en donde se incluyen artículos que resaltan la supremacía de la Constitución, con excepción de algunos tratados de derechos humanos siempre y cuando sean a favor de las personas. El artículo 417 claramente señala que: “Los tratados internacionales ratificados por el Ecuador se sujetarán a lo establecido en la Constitución. En el caso de los tratados y otros instrumentos internacionales de derechos humanos se aplicarán los principios pro ser humano, de no restricción de derechos, de aplicabilidad directa y de cláusula abierta establecidos en la Constitución”(Constitución de 2008).

Si bien es complicado establecer en la Constitución todos los lineamientos que se deben seguir para la aplicación de los distintos tipos de tratados, ésta provee las normas básicas que se deben realizar. Es así que, en el caso ecuatoriano se establecen las situaciones en las que el Presidente puede suscribir convenios o cuando éstos deben pasar también bajo aprobación de la Asamblea Nacional para ser ratificados. Asimismo, la Carta Magna vigente, posibilita a la población para que tenga autoridad sobre la firma de ciertos acuerdos de carácter internacional, por medio de un referéndum como se indica en el artículo 420. A continuación se presentan los artículos comparados en la Constitución de

1998 con respecto a la del 2008, en donde se detallan las funciones del Presidente y posteriormente las de la Asamblea en el caso de los tratados internacionales (Montaño Galarza y Polo Elmir 19 - 20).

En la Carta Magna de 1998 el artículo 171 define como atribuciones y deberes del Presidente de la República lo siguiente: “Definir la política exterior, dirigir las relaciones internacionales, celebrar y ratificar los tratados y convenios internacionales, previa aprobación del Congreso Nacional, cuando la Constitución lo exija (Constitución de 1998). A diferencia de la Constitución del 2008, los tratados internacionales serán aprobados por el nuevo órgano que es la Asamblea Nacional en remplazo del Congreso. Además, la ratificación de ciertos acuerdos puede ser sometido a referéndum, es decir que se requiera el consentimiento de la ciudadanía, pero otros serán aprobados por el Presidente de la República. (Constitución de 2008).

A más de esto, el artículo 418 complementa las funciones del presidente al establecer que este tiene la autoridad para suscribir o ratificar tratados Internacionales. Pero también, el primer mandatario debe comunicar inmediatamente a la Asamblea Nacional acerca de todos los convenios internacionales que haya firmado, explicando su carácter y propósitos. Posterior a ello, el acuerdo entrará en vigencia después de 10 días de haber sido notificado a la Asamblea(Constitución de 2008).

Artículo 419.- La ratificación o denuncia de los tratados internacionales requerirá la aprobación previa de la Asamblea Nacional en los casos que (Constitución de 2008):

1. Se refieran a materia territorial o de límites.
2. Establezcan alianzas políticas o militares.
3. Contengan el compromiso de expedir, modificar o derogar una ley.
4. Se refieran a los derechos y garantías establecidas en la Constitución.
5. Comprometan la política económica del Estado establecida en su Plan Nacional de Desarrollo a condiciones de instituciones financieras internacionales o empresas transnacionales.

6. Comprometan al país en acuerdos de integración y de comercio.
7. Atribuyan competencias propias del orden jurídico interno a un organismo internacional o supranacional.
8. Comprometan el patrimonio natural y en especial el agua, la biodiversidad y su patrimonio genético.

Artículo 420.- La ratificación de tratados se podrá solicitar por referéndum, por iniciativa ciudadana, por la Presidenta o Presidente de la República. La denuncia de un tratado aprobado corresponderá a la Presidenta o Presidente de la República. En caso de denuncia de un tratado aprobado por la ciudadanía por referéndum se requerirá el mismo procedimiento que la aprobó.

Por un lado la participación ciudadana es importante, pues el Ecuador es un país democrático. Pero por otro lado también es un riesgo que implica que puede traer consecuencias graves al Ecuador. Pues no toda la población que sufraga tiene un nivel de educación adecuado para comprender un determinado tratado. Muchas de las personas que asisten al referéndum dan su voto por la simpatía que se tenga con el gobierno o simplemente porque es su deber ciudadano. Por lo tanto, este aspecto podría ser considerado negativo para el país (Montaño Galarza y Polo Elmir 47 - 49).

Artículo 421.- La aplicación de los instrumentos comerciales internacionales no menoscabará directa e indirectamente, el derecho a la salud, el acceso a medicamentos, insumos, servicios, ni los avances científicos y tecnológicos.

A pesar de que están codificadas en la norma suprema del Ecuador las facultades que tiene el Presidente de la República con respecto a los tratados internacionales, estas pueden ser contradictorias al momento de analizarlas. Por un lado el artículo 147 señala que el Presidente puede suscribir y ratificar tratados. En el artículo 418 se lo redacta de manera diferente: a la Presidenta o Presidente de la República le corresponde suscribir o ratificar tratados; mientras que, en el artículo siguiente se hace referencia a la ratificación o denuncia. En los dos primeros casos se pueden analizar a las palabras

como sinónimos con la diferencia que el artículo 147 se podría asociar a la suscripción y a la ratificación como un solo acto y en el 418 como si fueran dos posibilidades distintas. En el artículo 419 no representa un gran inconveniente ya que denuncia quiere decir la voluntad de un Estado para retirarse de un tratado mientras que ratificación es lo mismo que aprobación (Montaño Galarza y Polo Elmir 42 - 43). Además, el artículo 120, se definen las funciones de la Asamblea Nacional y en su numeral 8 se expresa que ésta debe aprobar o desaprobar los tratados internacionales en los casos que le corresponda (Constitución de 2008). Es así que, en cuanto a la ratificación de acuerdos internacionales, la Constitución vigente presenta estas ambigüedades.

Por otra parte, un asunto importante de destacar es el cuidado que se tiene para evitar que los tratados internacionales de cualquier tipo, interfieran con la soberanía del país. Por ello, el artículo 22 cita que:

No se podrá celebrar tratados o instrumentos internacionales en los que el Estado ecuatoriano ceda jurisdicción soberana a instancias de arbitraje internacional, en controversias contractuales o de índole comercial, entre el Estado y personas naturales o jurídicas privadas.

Se exceptúan los tratados e instrumentos internacionales que establezcan la solución de controversias entre Estados y ciudadanos en Latinoamérica por instancias arbitrales regionales o por órganos jurisdiccionales de designación de los países signatarios. No podrán intervenir jueces de los Estados que como tales o sus nacionales sean parte de la controversia.

En el caso de controversias relacionadas con la deuda externa, el Estado ecuatoriano promoverá soluciones arbitrales en función del origen de la deuda y con sujeción a los principios de transparencia, equidad y justicia internacional (Constitución de 2008).

2.5 Soberanía

Los Estados representan la preocupación más grande del Derecho Internacional pero no la única, pues éste tiene la función de regular la relación entre las naciones, y de éstas con los diferentes organismos internacionales, así como con los individuos. Por ello, una de las características que posee un Estado es la soberanía, la cual también es fundamental para el derecho internacional. Así, se puede definir a la soberanía como la autoridad suprema que no deriva de ninguna otra (Aguilar 23). De esta manera, la soberanía posee tres aspectos fundamentales que son: un externo, interno y territorial (Sorensen 263 - 264).

- El aspecto externo de la soberanía hace referencia a la capacidad que tiene un país de relacionarse libremente con otros Estados; por lo que, también se lo conoce como la denominación de independencia (Sorensen 264).
- El aspecto interno es el derecho de un Estado de determinar sus órganos e instituciones internas, establecer su carácter y proveer lo necesario para su funcionamiento; crear leyes y asegurar su cumplimiento (Sorensen 264).
- El aspecto territorial es la autoridad completa y exclusiva del Estado sobre todo lo que concierne a su territorio, es decir todo lo que se encuentre dentro, encima y por debajo de éste. Así representa un rasgo fundamental para las relaciones internacionales, pues es la característica que debe respetarse y así garantizar la eficacia del derecho internacional (Sorensen 264).

Muchas veces se cree que la soberanía trata únicamente del aspecto territorial pero cabe recalcar que los tres aspectos definen la soberanía en su totalidad. De esta manera, se puede notar que el Estado tiene autonomía sobre los asuntos internos y externos, así como la independencia para manejar la política exterior. Es decir, que, un Estado soberano es aquel que tiene autoridad dentro de los límites territoriales y de las relaciones que mantiene con el resto del mundo. Asimismo, no permite la intromisión de ningún otro sujeto de derecho internacional sobre sus decisiones, ni tampoco interfiere en los de otro Estado soberano. En este sentido existe igualdad en el respeto que se da

entre naciones, así como por la ley nacional e internacional bajo la cual se desarrollan (Sorensen 264 - 266). Un ejemplo para entender el concepto de soberanía es lo ocurrido en marzo del 2008 cuando Colombia realizó un ataque en Ecuador sin autorización del este Estado; a continuación se explica detalladamente.

2.5.1 Ataque de Angostura ocurrido en el 2008

El 01 de Marzo del año 2008, el territorio ecuatoriano sufrió un ataque por parte del gobierno Colombiano, al cual se lo conoce como Operación Fénix. Pues en la Zona de Angostura, perteneciente a la provincia de Sucumbíos, se encontraba un campamento de las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia, FARC, en donde se hallaba Raúl Reyes, el segundo al mando de las FARC. Como consecuencia del bombardeo murieron 26 personas entre quienes aparecen: Reyes, el ecuatoriano Franklin Aisalla y cuatro estudiantes mexicanos. En aquel momento, el actual Presidente colombiano Juan Manuel Santos ocupaba el cargo de Ministro de Defensa; habiendo mucha responsabilidad de su parte al violar la soberanía ecuatoriana. La operación militar que se efectuó por parte de las fuerzas armadas colombianas se realizó sin previo aviso al gobierno ecuatoriano, razón por la cual se rompieron las relaciones diplomáticas entre estos dos países (El País).

Por ello, el problema que surgió entre los dos Estados era sumamente grave. Por parte de Ecuador se pidió al embajador colombiano que se retire del país, al mismo tiempo que el embajador en Bogotá retornaba a Ecuador; se enviaron tropas ecuatorianas a la frontera con Colombia, al mismo tiempo que el Presidente Correa solicitaba ayuda a organismos internacionales y a otros países; el ataque colombiano no podía quedar impune. Ante esto, Colombia festejaba el haber dado un gran paso en contra del terrorismo señalando que su actuación fue en legítima defensa, mas no con el fin de violar la soberanía de su país vecino. Sin embargo, aquí empezaron a surgir acusaciones en contra del Presidente Rafael Correa así como de algunos miembros de su gobierno, por estar presuntamente involucrados con las FARC. Se dieron muchas denuncias pero con ninguna prueba certera, entre ellas se afirmaba una donación de dinero de las FARC para apoyar la

campana electoral de Correa. Así, el presidente ecuatoriano alegaba que él no estaba involucrado en ninguna forma y que llegaría a las últimas instancias para probarlo (El Universo).

Por otro lado, el Ministro de Seguridad Interna y Externa de Ecuador, Miguel Carvajal también se pronunció ante esta situación. Él señaló que el ataque colombiano ha sacado a la luz las debilidades que tiene el país en cuanto a sus sistemas de defensa y de inteligencia. Pues la inseguridad que existe en la frontera entre Ecuador y Colombia siempre ha existido y tras el ataque la situación únicamente empeora; una de las causas sería la falta de organización entre las instituciones militares (Ministerio de Coordinación de Seguridad). Ante eso, Xavier Ponce, Ministro de Defensa, expresó que ante el temor que se vive en la población se han tomado acciones al respecto. Por ello, se realizan grandes esfuerzos para que la policía y las fuerzas armadas, pongan en práctica operaciones conjuntas en las zonas vulnerables. De esta manera, se ha reforzado la protección en los límites con el país vecino para garantizar protección y para identificar a posibles campamentos guerrilleros dentro del territorio ecuatoriano. Además, el Ministro Ponce fue claro al desmentir rumores en los que se asegura un chantaje a las Fuerzas Armadas. Lo que el gobierno intenta es enmendar los errores que se han evidenciado y fortalecerse para el bien de todos (El Nuevo Empresario).

De esta manera, el 07 de marzo del 2011 se dio la XX Cumbre del Grupo de Río celebrada en República Dominicana, durante la cual se culpó a Colombia por sus acciones militares. Pues durante la reunión se habló sobre un artículo de la carta de la Organización de Estados Americanos, OEA, que establece que: “El territorio de un Estado es inviolable, no puede ser objeto de ocupación militar, ni de otras medidas de fuerza tomadas por otro Estado, directa o indirectamente, cualquiera que fuere el motivo, aun de manera temporal. No se reconocerán las adquisiciones territoriales o las ventajas especiales que se obtengan por la fuerza o por cualquier otro medio de coacción” (Nieto). Sin embargo, a pesar de la tensión que se vivió por la situación en la que se encontraban, el Presidente del país anfitrión, Leonel Fernández fue un gran mediador,

por lo que al término de la misma los Presidentes Uribe y Correa se despidieron con un apretón de manos(Nieto).

Así, luego de varios intentos por reanudar las relaciones diplomáticas, en Noviembre del 2010 finalmente Colombia y Ecuador hicieron las paces. Esto se dio durante una Cumbre de la Unión de Naciones Sudamericanas, UNASUR, en Georgetown, Guyana, en donde el Presidente de Ecuador Rafael Corea y el Presidente de Colombia, Juan Manuel Santos, anunciaron el pleno restablecimiento de las relaciones entre estos dos países (El Mundo). A partir de este momento, se empezaron a desarrollar planes de cooperación y desarrollo entre ambas naciones como los hacían antes del incidente en marzo del 2008.

2.6 Conclusión

La diplomacia se ha utilizado desde hace muchos años atrás. Pues con la creación de los Estados y tras el incremento de las relaciones entre ellos se vio la necesidad de crear un código que sirva de guía para manejarla de la mejor manera, al mismo tiempo que se evitan problemas entre los países que incluso podrían ocasionar guerras o controversias que a la larga involucrarían a más naciones u organismo. Por ello, luego de algunos intentos por crear un documento válido a nivel internacional se dio la Convención de Viena sobre relaciones diplomáticas en 1961, de la cual casi todos los países del mundo son miembros. Bajo esta normativa es que actualmente se trata de conducir una diplomacia adecuada en la comunidad internacional.

No obstante, a pesar de la reglamentación existente, se han dado varias ocasiones en las que los conflictos no se pueden evitar, aunque también existan situaciones ventajosas. En el caso de Ecuador, se ha experimentado una política exterior variada, tanto de forma positiva como negativa; por lo que se han citado algunos ejemplos. Así, el análisis se inicia desde que el Presidente Rafael Correa empieza su mandato en el año 2006. De eso he podido destacar su gran interés por mantener e intensificar su participación en los distintos escenarios a nivel mundial, en especial dentro de la región. Para ello, los

objetivos que el Presidente tiene son de fortalecer los lazos latinoamericanos, y hacer frente a los países industrializados, pues la integración latinoamericana parece ser la mejor opción ante esto.

Como se menciona anteriormente, la Constitución del 2008 es el mejor ejemplo para demostrar los propósitos que tiene el país en el plano internacional, así como para enmendar algunos errores e incoherencias que constaban en la de 1998. Pues el aspecto más importante de resaltar es el hecho de que la Constitución es la norma suprema que prevalece sobre otras de menor importancia así como sobre los tratados internacionales; lamentablemente, esto no se daba anteriormente. Por ello, la soberanía del país no tenía un sustento fuerte representando una inseguridad para el país y sus ciudadanos. Es así que, en la actualidad se ha esclarecido puntos importantes que necesitaban ser revisados y por ende tener la certeza de que política exterior está siendo manejada con más cuidado, en especial hoy en día cuando ésta es más activa que nunca.

De esta manera, se puede evitar la intromisión de otros países en los asuntos del Ecuador y defender los derechos como todos los Estados soberanos. Por esta razón, tras presentarse el problema con Colombia cuyo tema central fue la violación de la soberanía ecuatoriana, las relaciones diplomáticas se afectaron enormemente. Además, la situación se complicaba cuando Colombia en lugar de disculparse demostraba una gran alegría por haber terminado con uno de los cabecillas del grupo revolucionario de las FARC. En cambio para el Ecuador generaba un sentimiento de ira, pues se demostró que no estamos seguros dentro de nuestro propio territorio. Así tuvo que pasar mucho tiempo para que las relaciones entre estos dos países se reanudaran. Para esto se contó con el apoyo de la comunidad internacional y se destacó la gran importancia de la diplomacia para resolver conflictos internacionales.

Para complementar el tema de la soberanía, la Constitución prohíbe la existencia de bases militares dentro del territorio ecuatoriano. Esto con el propósito de evitar que nuevos acuerdos como el de la Base de Manta se repitan. Pues cuando se firmó este tratado en 1999 la Constitución era otra, por lo que no hubo ningún inconveniente al

ceder parte de la soberanía ecuatoriana a los estadounidenses. Por parte de Estados Unidos se trató de negociar nuevamente para que se prolongue el tiempo de duración de dicho acuerdo pero no existía una razón que lo justifique. Si bien el propósito de la presencia militar estadounidense fue para combatir el narcotráfico, el gobierno ecuatoriano señaló que estaban capacitados para combatir esta actividad ilícita dentro de su territorio y es la mejor alternativa que tiene el Ecuador.

Por otro lado, el Ecuador se ha pronunciado como un país de paz, al que le interesa crear o fortalecer sus vínculos con la comunidad internacional. Sin embargo, las relaciones con Estados Unidos no han sido las mejores en el último año. Si bien Estados Unidos es un importante socio comercial para el país, las relaciones diplomáticas se congelaron después que se hicieran públicas cierta información que la Ex Embajadora Hodges de Estados Unidos en el Ecuador enviaba a su gobierno. Estas expresaban malos comentarios acerca del gobierno y el Presidente Correa por lo que ambos países retiraron a sus Embajadores respectivamente. Afortunadamente, los negocios jamás se detuvieron, por lo que fue de gran ayuda para que las relaciones diplomáticas se retomaran. Así, esta situación ha sido tomada como algo positivo para fortalecer los vínculos existentes y sacar provecho de los mismos.

Otro de los aspectos positivos de las relaciones internacionales del Ecuador fue sin duda la Presidencia temporal de la UNASUR por parte de Rafael Correa. Esto incrementó el sentimiento integracionista que se tiene en la región y permitió que el Presidente Correa difundiera la causa más de cerca. Pues la importancia de UNASUR y de otros organismos de los que Ecuador forma parte, son los importantes objetivos que se tienen, como lo es el fortalecer su presencia en el escenario global y obtener grandes ventajas para todos sus miembros.

Por otro lado, el Ecuador se ha vuelto pionero al proponer proyectos innovadores como lo es el Yasuní – ITT. Nunca antes un país había planteado este tipo de propuestas, a pesar de la existencia de otros convenios que pretenden proteger el ecosistema. Ivonne Baki es la Jefa negociadora del Yasuní, quien asegura que este proyecto se va a realizar

tras la gran acogida que se ha obtenido a nivel mundial. Lo que se pretende es asegurar una de las zonas más biodiversas del mundo al no explotar yacimientos petroleros que se encuentran bajo el Parque Nacional Yasuní. El apoyo que se espera es económico de la comunidad internacional así como de los propios ecuatorianos. De esta manera, el Ecuador suplirá el dinero que se obtendría por la explotación del petróleo mientras los países que aportarán tienen como garantía la conservación del medio ambiente, lo cual es uno de los objetivos más importantes en la actualidad y a nivel mundial.

De esta manera, se ha podido evidenciar el gran papel que está realizando el Ecuador en cuanto a su política exterior. Se ha ganado el reconocimiento no solo en la región sino entre todos los países del mundo, tanto por la iniciativa de sus proyectos, como por la lucha que emprende al hacer respetar sus derechos.

CAPÍTULO III

EL PAPEL DE LA MUJER EN UNA NEGOCIACIÓN

3.1 Introducción

La negociación es una acción que está presente día a día en nuestras vidas. Ésta puede darse en casa con la familia, en el trabajo, mientras se realizan las compras, en una reunión, es decir, en cualquier parte y en cualquier momento, en donde el objetivo es alcanzar una meta al final de la misma. Cuando el género femenino empieza a participar activamente en el mundo laboral, específicamente en el campo de las negociaciones, nunca se tomó en consideración los beneficios que ellas podían aportar. Sin embargo, no hay duda de que poseen las mismas capacidades que los varones para desarrollarse plenamente en el cargo que deseen, lo necesario es que se tenga la preparación adecuada(Equipo Latinoamericano de Justicia y Género 86 - 86).

De esta manera, lo ideal es que una mujer esté preparada para explotar sus habilidades. Es necesario que desarrolle estrategias que le permitan alcanzar los objetivos propuestos, así como obtener las mayores ventajas. Una preparación adecuada complementada con las herramientas correctas le garantizan un buen desempeño, no únicamente en una negociación sino en cualquier ámbito. Sea en el cargo de líder o al integrar un equipo negociador, es preciso atarse a los intereses que se han propuesto y en base a ellos cumplir la función que se le ha designado(Equipo Latinoamericano de Justicia y Género 86 - 87).

Además, es importante darse cuenta que cada escenario es distinto, por lo que, lo esencial es conocer a la otra parte y saber actuar de la forma correcta para que los convenza de llegar a un acuerdo. Pues las diferencias sobre todo existen en negociaciones de carácter internacional, en donde cada país tiene su propia cultura y es necesario actuar de la forma adecuada(Fisher 140). De esta manera, el tema que se

presenta a continuación pretende ser una guía para las mujeres que desean destacarse por un correcto desempeño durante una negociación.

3.1.1 Las aptitudes de la Mujer para negociar

Las aptitudes son características de las que gozan algunas personas, las cuales son diferentes de las habilidades. Pues una actividad con la práctica y esfuerzo se puede convertir en una destreza pero difícilmente en una aptitud. Las mujeres poseen ciertas virtudes propias de su género, tales como: la intuición, empatía, cooperación, entre otras, que durante mucho tiempo fueron consideradas irrelevantes para los negocios. Sin embargo, actualmente al encontrarnos en la era de la información, la fuerza interior es mucho más importante que la física tornándose positivo para el género femenino quienes están explotando todas sus capacidades, en especial a la hora de negociar. (Chu 72 - 73).

Además, hoy en día está surgiendo un empoderamiento de las mujeres. Esto hace referencia a un término creado por las Naciones Unidas, que pretende alcanzar un mayor desarrollo de la mujer. El empoderamiento quiere decir que se tiene poder con, poder para y poder desde, los cuales se establecen como alternativas para no mencionar que se emplea un poder sobre, pues esta expresión da paso a malas interpretaciones y acciones por quienes la utilizan. De esta manera, se procura erradicar cualquier discriminación hacia el género femenino y facilitar su inserción en distintos ámbitos. Por esta razón, las mujeres a más de su actitud y habilidad para negociar, tienen todo el derecho a involucrarse dentro de este campo(Cañadas 135).

Hoy en día las empresas han evidenciado los beneficios de contar con integrantes femeninas al efectuar sus negociaciones. De acuerdo a un estudio realizado por la Facultad de Management de la Universidad de Tel Aviv, se llegó a la conclusión de que las mujeres resultan ser más competentes para negociar que los hombres. Pues para obtener estos resultados se diseñó una simulación con distintos escenarios en donde se efectuaron varios convenios. Con gran asombro se demostró que las aptitudes del género femenino eran más productivas que las masculinas, ya que la sutileza con las que ponen

en práctica sus estrategias las califican como más aptas para la resolución de conflictos, así como para obtener mayores ventajas al cerrar un acuerdo (CIDIPAL.ORG).

Durante los experimentos, ellas adoptaron una postura amistosa, lo que facilita la interacción y permite la colaboración entre las partes. De manera distinta a los varones, las mujeres buscan un ganar – ganar, es decir que el resultado de la negociación sea satisfactoria para todos y no se enfocan en sacar provecho del oponente. Esto sucede por las diferencias que existe entre géneros, lo cual influye al realizar un acuerdo porque si bien los objetivos e intereses pueden ser los mismos, no así las estrategias que se utilicen(CIDIPAL.ORG). Por un lado, el ambiente competitivo puede generar un sentimiento gratificante porque tiende a mostrar resultados tangibles, razón por la cual los varones se encaminan por este rumbo. Por otro lado, la cooperación genera un ambiente más calmado que se asocia con las cualidades femeninas. Así, por mucho tiempo la competencia fue considerada la herramienta útil para adquirir ventajas. No obstante, en el nuevo siglo la empatía y colaboración se están destacando, ya que permite un desempeño óptimo cuando la interacción con la contraparte es permanente o si se planifican actividades futuras (Chu 35, 36, 37).

Asimismo, la mujer se destaca al desempeñar un papel de mediadora y para resolver conflictos internacionales. Sin embargo, como María Cañadas Francesc lo señala en su libro, la mayoría de negociaciones que se llevan a cabo para solucionar diversos conflictos están lideradas por varones, lo que no es nada nuevo porque en algunos países la participación femenina es mínima (Cañadas 131 - 132). Por ejemplo, en el caso del Ecuador, la fallecida Guadalupe Larriva fue designada como Ministra de Defensa en el año 2007. Muchos se admiraron cuando el Presidente Rafael Correa la asigna este cargo; sin embargo, durante el tiempo que se mantuvo en este mando supo ganarse el reconocimiento de muchos (El Mundo). Este ejemplo sirve como evidencia de que las mujeres tienen la facultad de ejercer cualquier función, pero muchas veces la estructura masculina que se mantiene en ciertas instituciones imposibilita su inserción.

Así, otro aspecto positivo de la participación del género femenino en negociaciones de resolución de conflictos fue la creación de la Resolución 1325 del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas en el año 2005 (Consejo de Seguridad). Este documento es de suma importancia ya que fue creado en base a los derechos de igualdad de género y de la protección a la mujer, así como uno de los objetivos de las Naciones Unidas de garantizar la paz y la seguridad mundial. De esta manera, la Resolución establece la importancia del aporte femenino en la mediación de las controversias internacionales. Para complementarla, se creó la Resolución 1889, la cual tiene los mismos fines pero cuenta con un instructivo para el seguimiento de la correcta aplicación de ésta. Además, al constatar que la violencia sexual dentro de los conflictos tiene un gran efecto, la Resolución 1820 funciona como un freno para evitar esta forma de agresión. Ante esto, la Resolución 1888 claramente afirma que los Estados involucrados en una determinada controversia, tienen que asegurar la protección de sus ciudadanos, en especial de las mujeres y los niños. A su vez, el Secretario General de las Naciones Unidas deberá designar a un representante cuya labor es certificar que no se utilicen actos de violencia sexual. Finalmente, la Resolución 1960 recopila y profundiza todas las intenciones que se proyectan en el Programa sobre la Mujer, Paz y Seguridad; es un tema fijado dentro de la agenda internacional (Naciones Unidas).

A pesar de que el género femenino se maneja bajo parámetros de colaboración, esto no significa que una mujer no sea una guerrera cuando la situación lo amerite. Todo depende de las circunstancias en las que se encuentren y de las estrategias planeadas. Por esto, las aptitudes que poseen las mujeres en una negociación deben complementarse con la debida preparación para que los resultados finales sean los mejores. Estas cualidades han sido valoradas y admiradas, sobre todo por los varones, quienes en otras circunstancias han criticado las tácticas femeninas. Pese a esto, el esfuerzo realizado a través del tiempo ha dado grandes frutos, pues el desenvolvimiento de la mujer merece un reconocimiento (Morales 6 - 7). Esto no significa que el hombre no se destaque; por ello, no se puede negar que la suma de las cualidades femeninas y masculinas resultan ser una excelente combinación, en donde se optimizan los recursos que ambos poseen (Gonzales Martín 196 - 197).

Otro rasgo importante que se le atribuye a la mujer es su capacidad para escuchar. Esto a más de generar una sensación de seguridad y confianza a la contraparte, es una buena técnica para conocerlos a profundidad. No existe un estudio que ilustre la manera de utilizar esta herramienta, simplemente hay que concentrarse y prestar atención a todo lo que realicen y mencionen los integrantes de la parte contraria; a esto se lo conoce como escucha activa. Así representa la mejor forma de reconocer los verdaderos intereses que se tienen de la negociación y no únicamente la posición que adoptan (Puchol 76 - 77).

3.1.2 ¿La negociación se aprende o es un talento natural?

Sin darnos cuenta los seres humanos negociamos todo el tiempo en el día a día; por lo que no es una tarea difícil pero se necesita de práctica para saberla manejar correctamente. Muchos dicen que ésta actividad es un talento innato, pues hay quienes tienen la habilidad para hacerlo; sin embargo, negociar es considerado un arte que se puede perfeccionar con práctica y empeño. Por ello, la escucha activa es catalogada como una herramienta útil que le enseñará a comprender y captar los mensajes que una persona transmite mientras habla y realiza gestos y movimientos. De esta manera, se pueden utilizar tácticas persuasivas para sacar provecho de lo que se ha captado durante la interacción con la otra parte (París 169).

Por eso se dice que, “negociar es básicamente tratar de obtener lo que se quiere del otro” (París 170). Aunque parezca sencillo tratar de convencer a la otra parte, lograrlo puede ser muy tedioso. Pues en ocasiones los intereses son totalmente opuestos o simplemente diferentes, aquí la clave es utilizar los puntos distintos y transformarlos en aspectos positivos. Esto puede convertirse una gran ventaja porque al no tener los mismos objetivos le será más fácil hacer concesiones a cambio de otras que sean importantes para la otra parte. En estas circunstancias, el aplicar la escucha activa posibilita percibir las demandas de la contraparte y transformarlas en tácticas que puedan utilizarse a su favor. Es decir que, si la mujer utiliza los elementos que posee para convencer al otro de

que se está llevando el acuerdo a su beneficio cuando en realidad sucede lo contrario (Chu 23-25).

3.1.3 Intuición femenina

Las mujeres en algún momento de sus vidas han puesto en práctica la intuición femenina. Ésta es una sensación que se presenta en distintas ocasiones; por ejemplo, cuando se tienen que tomar decisiones. No es un procedimiento científico, simplemente se puede decir que es la habilidad de la mujer para percibir ciertos detalles que los varones no los detectan(Chu 93). Puede ser que el género femenino al estar pendiente de sus emociones les es más fácil captar las de los demás. De esta manera, las mujeres reciben toda la información que tienen a su alrededor, la evalúan y luego la ponen en práctica como una alternativa cuando requieran concretar o determinar algo(Nubiola 8).

Así, la intuición no se planifica, mas bien se presenta como una guía ante distintas situaciones. En el caso de las mujeres, por estar más conectadas con sus sentimientos y al mismo tiempo prestar más atención a los de otras personas, adquieren mayor sensibilidad; lo que explica a breves rasgos este efecto. Muchos afirman que el presentimiento es muy importante para los negocios, no obstante, sería un terrible error regirse únicamente por una emoción. Por ello, si se tiene una sospecha, ésta debe ir respaldada de la información y el análisis correspondiente. Por un lado, dejarse llevar por lo que cree acerca de un cierto negocio es un buen punto de partida pero no debe convertirse en una verdad absoluta. Ser intuitiva debe complementarse con fundamentos certeros que le lleven a tomar la decisión correcta(Patterson 74 - 75).

Así, se puede resaltar una diferencia entre la mente femenina y la masculina. En el caso de las mujeres, ellas piensan de manera global, son más flexibles y colaborativas. Al momento de organizarse realizan una planificación con anterioridad y a largo plazo, con muchos detalles y especificaciones que les permita anticiparse ante cualquier eventualidad. Ellas necesitan su propio espacio y tiempo para encontrarse a sí mismas en donde asimilarán sus sentimientos y emociones, permitiéndoles reactivarse de las cosas positivas y negativas que les suceden. De esta manera, las mujeres han puesto en

práctica su sentido común, y dan paso a la subjetividad. En el caso de los varones, son más objetivos a la hora de actuar, sus ideas y propuestas son lineales y se rigen por lo que ocurre en el presente. Además, buscan obtener resultados de una manera rápida y esperan que sus metas se vayan cumpliendo paulatinamente. Con esta información se puede apreciar las cualidades de cada género; por lo que, si se consigue un equilibrio se perfeccionarían las técnicas en negociación y cualquier otro campo(Riso).

Existen algunas respuestas que intentan explicar el comportamiento particular del género femenino; posiblemente esto se deba a las características biológicas y socioculturales que le permiten captar de una manera sencilla las señales no verbales. Así, con el pasar del tiempo éstas se han convertido en prácticas diarias que se emplean inconscientemente al mantener contacto con otras personas (Patterson 75 - 77). Otra explicación con un fundamento más completo indica que la mujer posee un cuerpo más calloso en el cerebro en comparación con el del hombre, razón por la cual, permite que el género femenino genere reflexiones sin la necesidad de realizar un análisis previo(Mercadé Ferrando 38 - 39).

No obstante, en ocasiones la mujer ha tenido que adoptar una actitud masculina para lograr sus objetivos. Esta situación le proporciona una condición inferior generándole malestar al tener que comportarse de una forma que no es la adecuada. Afortunadamente, pertenecer al género femenino casi no representa una amenaza en la actualidad siendo en ocasiones una gran ventaja. La tranquilidad que se le brinda a la figura femenina de poder desempeñarse de una forma natural con sus propios pensamientos, actitudes y aptitudes le permite realizar cualquier actividad de la mejor manera, sobre todo con la seguridad de no sentir rechazo (Chu 115 - 118).

3.1.4 Liderazgo

El liderazgo es la capacidad para influenciar, dirigir, administrar y guiar a las personas para conseguir un fin determinado; por ende, es una actitud que se tiene que asumir con responsabilidad y humildad. Muchos experimentan esta cualidad sin tenerla como

propósito, pues el estar al mando no necesariamente está ligado a los negocios. Sin embargo, no es fácil manejar la autoridad que se posee, pues ésta puede malinterpretarse llegando a abusar del poder que se ha obtenido. Es así que, se requieren de varias cualidades así como de conocimientos particulares que reflejen sabiduría al momento de tomar decisiones, ya que las consecuencias afectarán a varias personas y no únicamente al líder(Angulo Sánchez).

En cuanto al liderazgo que ejerce la mujer, han existido y quizá todavía persistan impedimentos para que desarrolle esta habilidad. A más de la posible discriminación y relegación hacia el género femenino, en ocasiones son ellas mismas quienes experimentan sensaciones de inferioridad e incapacidad para desempeñarse como líderes; en otros casos se puede atribuir a la falta de experiencia o desconocimiento en cuanto a lo que implica dirigir a otros. A pesar de esto, estar al frente de un grupo de personas para guiarlos y conducirlos en determinados aspectos no es una actividad masculina, pues la figura femenina también puede asumir este rol (A.A 145 - 148).

No se debe olvidar que un dirigente necesita el apoyo de un grupo de personas y viceversa, pues se trabaja por un beneficio colectivo. Una de las características más importantes que debe generar el guía es la confianza. Esta cualidad es esencial, pues permite que el líder conozca el punto de vista de su equipo y llegue a familiarizarse con ellos, así será más sencillo cumplir los objetivos propuestos. Pues el fomentar bases fuertes de unión, permite ejercer una influencia y dirigir de la mejor manera. Además, es fundamental establecer reglas claras para que todos se desempeñen acorde a ellas y evitar mal entendidos. Por ello, un liderazgo eficaz es aquel que refleja un buen ambiente hacia el resto, se lo puede comprobar a través de la lealtad que reciba por parte de su equipo. No tenga miedo de preguntar ni de comunicar lo que piensa, ya que con esto ganará credibilidad. Asimismo, mantenga un equilibrio entre la severidad y la paciencia, es decir, sostenga una postura firme cuando sea necesario y una suave cuando la situación lo amerite. Se necesita un líder que pueda adaptarse a distintas realidades que le permitan planificar, poner en práctica las estrategias, alcanzar las metas demostrando su capacidad para guiar(Maxwell 78 - 84).

De esta manera, el líder de una negociación tiene una gran responsabilidad, pues al estar a cargo de un equipo las consecuencias de sus actos afectarán a todos quienes lo integran. Asimismo, durante la interacción con la contraparte, se debe demostrar las habilidades para liderar y aprovechar todas las oportunidades que se presenten para adquirir las mayores ventajas posibles. Cabe recalcar que en una negociación no se trata de aprovecharse del poder que se tiene o de emplear técnicas agresivas sino de la utilizar tácticas inteligentes que lleguen a influenciar de tal manera que le proporcionen beneficios (Casares Arrangoiz 41- 44).

A pesar de que existen rasgos generales para dirigir, es posible diferenciar formas específicas para hombres y mujeres. Por ello, se pueden distinguir dos técnicas para ejercer el liderazgo: transaccional que caracteriza al género masculino y transformacional al femenino. No obstante, esto no significa que en ocasiones se empleen ambos estilos, pues esto depende de las circunstancias. Así, la forma transaccional funciona principalmente a través de un intercambio entre el dirigente y sus seguidores; para esto el líder debe conocer los intereses de sus partidarios y en base a ellos planificar el curso de la negociación. Éste método es el tradicional o más utilizado que implica la existencia de deberes y obligaciones así como recompensas y sanciones(A.A 153 - 155). Un ejemplo claro de este sistema es la jerarquía vertical que existía antiguamente en las, en donde la cima está ocupada por el dirigente y en los peldaños bajos los empleados.

Por otro lado, el sistema transformacional se le atribuye al género femenino, en donde se requiere de un compromiso entre el dirigente y los miembros de su equipo. Por esta razón, deben presentarse ciertos elementos como: valores de respeto y compañerismo, sentir una cierta identificación con el líder, promover métodos para la resolución de problemas, así como iniciativas que puedan ser empleadas a largo plazo. Debido a estas características, la integración y unión son muy fuertes dentro de esta técnica, lo cual es positivo, en especial porque está en constante innovación(A.A 153 - 154). El modelo de organización horizontal que se utilizan en algunas empresas es una muestra del liderazgo transformacional, pues existe comunicación y colaboración entre los participantes.

3.2 La negociación

La negociación es un proceso que se presentan en situaciones en las que se pretenden mejorar, conciliar o concretar un aspecto determinado. Lo ideal es que al finalizar un acuerdo se hayan obtenido resultados satisfactorios para las partes involucradas. Sin embargo, éste no siempre es el caso, pues aquí influyen los intereses y los objetivos que se deseen alcanzar. De esta manera, existen posturas que se emplean a la hora de interactuar con la otra parte para poder cumplir los propósitos esperados (Gonzalez García 7 - 8).

A más de esto, es necesario que existan ciertas condiciones para que sea posible la negociación. Estas son: la voluntad de las participantes para dialogar y concretar un acuerdo; debe existir una consideración de respeto entre las partes; es preciso considerar a la contraparte como amigos mas no como rivales, esto va de la mano con la necesidad de separar a las personas del problema, lo cual es un error muy frecuente mientras se efectúa la interacción(Gonzalez García 8 - 9).

3.2.1 Formas de negociar

Cada país, región, empresa e individuo, han diseño una forma particular de llevar a cabo una negociación. Durante la interacción, intervienen varios estilos que se complementan con la postura que se va adoptar frente a la otra parte. Por ello se dice que, un buen negociador es aquel que además de utilizar estrategias que le permitan cumplir sus objetivos, también confía en la otra parte y se muestra confiable, pues bajo estos parámetros se obtienen los mejores resultados. Por el contrario, si se utilizan tácticas de engaño y presión, generará intimidación ocasionando una percepción negativa en los demás que condicionan la negociación. De esta manera, hay que saber elegir la actitud que se va a utilizar frente a los interlocutores y acoplarla a los intereses que se espera, incluso posteriores al acuerdo(González y Carrero 425 - 426).

Asimismo, se pueden diferenciar dos posibilidades que se pueden presentar en la negociación, que son:

- **Ganar – Ganar.-** Este estilo se caracteriza por buscar resultados positivos para ambas partes. La interacción se da en un ambiente de confianza mutua que permite comprender a la otra parte y trabajar en base a intereses compartidos para ampliar las oportunidades de éxito. De esta manera, se consolida una relación armoniosa que crea la posibilidad de negociaciones futuras (Dasí y Martínez 92 - 93).
- **Ganar – Perder.-** Este se desarrolla a través de una fuerte competitividad entre las partes. Necesariamente implica que lo que uno gana el otro lo pierde, pues cada uno se enfoca en sus propios intereses y en la manera de alcanzarlos. Por ello, se aplica presión, intimidación y la mentira como tácticas para debilitar al oponente. Se debe tener cuidado con lo que se dice y las concesiones que se hacen, ya que puede ser una ventaja para la contraparte(Dasí y Martínez 93 - 94).

Sin embargo, existen dos posturas que se utilizan para proyectar una imagen, de la cual se derivan las tácticas a utilizar y son: la competitiva y la colaborativa. A continuación se presentan las características de cada una de ellas para conocer su función y la manera de aplicarlas. Pues entre las partes se emplean diferentes actitudes cuyas características son propias de las posturas mencionadas(París 157).

3.2.2 Negociación competitiva

A la negociación competitiva también se la conoce como tradicional o regateo. En ésta se generará un enfrentamiento entre las partes, ya que surge un conflicto de intereses para determinar al vencedor al concluir el acuerdo. En estas situaciones alguien tiene que ceder, lo que reduce las probabilidades de obtener los mayores beneficios debido a un enfrentamiento. Es así que, para obtener provecho de una negociación competitiva se debe evitar las concesiones y esperar que la situación se torne a nuestro favor. Al ser un proceso similar al de una competencia, al final se va a tener a un ganador, en donde

luego de varias tácticas en donde se aplica el conocimiento, la estrategia y la fuerza se finalizó el convenio(París 157, 158).

Si una mujer se encuentra negociando dentro de un ambiente competitivo, deberá mantener una posición rígida y un tanto intimidante. Con esta actitud demostrará fortaleza siempre y cuando esté segura de lo que está defendiendo. Por este motivo, se debe ser cuidadoso para reconocer el momento conveniente para aplicar este método. Por lo general, las negociaciones cortas han optado por esta postura, así como en las de carácter diplomático, en donde se aplicará como último recurso la lucha por cumplir los intereses (París 161, 162).

3.2.2.1 Antes de negociar

“Si no conoce a su enemigo, pero se conoce a sí mismo, la posibilidad de vencerlo es del cincuenta por ciento. Si no conoce a su enemigo, ni tampoco a sí mismo, de cien batallas, cien serán derrotas” (Chu 183). Antes de empezar una negociación, una mujer tiene que estar preparada psicológicamente para ello. Debe sentir que es capaz de obtener la victoria al cumplir los objetivos propuestos. Si una persona no se mentaliza ganadora entonces no le sirve de nada pasar por la etapa negociadora, pues si no logra convencerse a sí misma no convencerá al resto. Así, una vez programada la negociación debe visualizar los resultados que le proporcionarán beneficios, a partir de lo cual se empezará a desarrollar estrategias (Gonzalez García 19 - 20).

Sin embargo, existe la posibilidad de que la contraparte no esté dispuesta a negociar, a pesar de que ésta ya se haya planificado. Esta situación puede convertirse en realidad cuando las circunstancias anticipan una actitud combativa y dominante por la otra parte. Como consecuencia, se necesita elaborar estrategias que produzcan una reacción en la otra parte y así se replanteen si les conviene negociar. Por ello, es conveniente concientizar acerca de los problemas que acarrea el no buscar una solución a tiempo o también se puede presentar las ventajas a obtener si se prestan a negociar. Estas

recomendaciones son importantes ya que al ser un método competitivo, a la otra parte no le interesan más que sus propios objetivos(Puchol 77 - 78).

3.2.2.2 Durante la negociación

Cada una de las partes está integrada por un equipo negociador; por lo que, empezar el diálogo puede convertirse en una situación tensa. Es posible iniciar una conversación para romper el hielo y socializar un poco pero también hay ocasiones en las que se va directo al grano tornándose un tanto agresivo. A pesar de ser una reacción muy dura, ésta ha resultado ser una buena estrategia porque se puede conseguir mayores beneficios y concretar algo rápidamente. Si uno se muestra muy amable y colaborador puede ser tomado como una actitud débil y la contraparte tratará de aprovecharse de ello. Sin embargo, en la mayoría de negociaciones se opta por socializar un poco antes de adentrarse en lo que les compete porque se piensa que es importante conocer y darse a conocer con el fin de generar una imagen en el otro ya sea positiva o negativa. Lo fundamental es que el quipo esté atento para saber conducir el desenvolvimiento de la negociación(París 158).

Bajo esta postura, no siempre es posible hacer una introducción antes de empezar a negociar, pero sí lo es el hacer la propuesta inicial en donde se tratará de demostrar autoridad y dominio (Gonzalez García 19 - 20). Esta situación se convierte en regla cuando se ofrece, vende o propone algo, pues generalmente nadie le hace una oferta mejor o inferior sin que usted se haya anticipado. Por ello, plantear algo es el primer punto y se debe manejar con mucho cuidado ya que esto define los márgenes de lo que se va a negociar. Ante esto, la otra parte le realizará una contraoferta y empieza una confrontación que le la puede llamar “tira y afloja” porque una parte tendrá que ceder para que la otra gane. Es aquí cuando se aplica la escucha activa, es decir, el estar atento no sólo a lo que se dice sino también a las actitudes y gestos que pueden expresar mucho más(París 159). Además, la estrategia de la contraparte podría ser un argumento falso en donde manifieste su imposibilidad de ceder, y podría acompañarse de argumentos muy válidos(Amaya 57).

Para manejar correctamente este tipo de negociación lo ideal es que la mujer posea algunas características. La capacidad de escucha y diálogo son las más importantes porque hay que conocer a la otra parte y generar un cruce de comunicaciones. Se debe demostrar que está dispuesto a conversar con lo cual podrá indagar y posteriormente manipular. En base a esto, puede utilizar su intuición femenina que aunque muchas veces se la deja de lado, puede ser una muy buena herramienta a la hora de tomar una decisión. Por ello, al poseer estas habilidades se puede llevar una buena negociación, y aunque esta pueda cambiar constantemente, es necesario adaptarse para conseguir la victoria(París 159).

3.2.2.3 Cierre de la negociación

Mientras se sostiene el diálogo con la contraparte también interviene un proceso de regateo, en donde una parte demanda, la otra concede y viceversa. En el transcurso de la interacción se trata de mantener una postura competitiva, que en ocasiones varía debido a las circunstancias. Es así que, cuando se está a punto de cerrar el convenio se debe establecer la forma en la que éste se llevará a cabo, pues no solo se negocian los objetivos planteados sino también el cómo se los va a cumplir. Es importante recalcar este aspecto, pues al manejarse bajo circunstancias de enfrentamiento, se podría utilizar como estrategia el negarse a seguir negociando. Por esta razón, si durante el diálogo la contraparte ha utilizado la intimidación, la agresión y se ha comportado demasiado exigente, no dude que se pueda generar un punto muerto, es decir que a pesar del tiempo empleado no se concrete un acuerdo (Puchol 138).

Una táctica bastante empleada en la negociación competitiva es esperar hasta el último momento para llegar a un trato; se lo hace cuando se conoce el límite de la otra parte. Asimismo, si es que la contraparte está a punto de aceptar el convenio entonces se puede hacer para atrás y empezar nuevamente. En este sentido, se pierde mucho tiempo y se da la posibilidad de que los otros se retiren y ya no estén dispuestos a negociar. Por ello, siempre va a existir un grado de incertidumbre al momento de cerrar un acuerdo.

Incluso, si es que el pacto está cerrado, se tiene la posibilidad de que éste no se cumpla. En este caso se tendrían que realizar nuevas negociaciones tornándose muy fastidiosos para las partes. En caso de no mantener buenas relaciones estas podrían empeorarse hasta terminarse por completo (París 161).

Asimismo, al no concretar ningún aspecto en la negociación, se generará un resultado de suma-cero. Esto quiere decir que, los intereses de las partes necesariamente impliquen que uno sea el ganador y el otro el perdedor. Por lo tanto, si no se llega a un acuerdo positivo mutuo entonces no hay ganancias por lo que la consecuencia es un efecto de suma-cero. Frente a esta postura existe la de suma – positiva, la cual se presenta cuando las partes tienen las mismas preferencias en cuanto a las resoluciones. Los dos casos influyen los logros que se esperen de la negociación(Gonzalez García 20 -21).

Por lo explicado anteriormente, la negociación competitiva puede ser efectiva pero también conducirnos al fracaso. Hay que saber manejar la postura que se adopte para evitar una interacción inservible y terminar sin un acuerdo. Es bueno tener presente que si se lleva a cabo una negociación demasiado rígida es porque no se espera mantener una relación posterior al cumplimiento del acuerdo o de lo contrario se encuentra en el camino equivocado. Así, trate de llevar el convenio de la mejor manera porque cuando se haya terminado no se puede saber con certeza si fue positiva o negativa hasta que no ver cumplidos los objetivos.

3.2.3 Negociación colaborativa

La teoría colaborativa o integral es la que tiene como finalidad concretar un acuerdo, el cual pretende ser beneficioso para ambas partes; por ello, la estrategia de negociación es ganar –ganar. Desde que empezó a desarrollarse redes de negocios, surgió este tipo de convenios, con lo cual se asegura una relación posterior debido a la colaboración entre socios. Pues se ha evidenciado el provecho que se puede adquirir el trabajo en equipo y no como enemigos. Por ello, la interacción se basa en un diálogo objetivo con propuestas que generen resultados positivos. Además, se evita cualquier tipo de agresión

o confrontación, mas bien se opta por buscar soluciones efectivas para ambas partes (París 163).

3.2.3.1 Antes de la negociación

Para ser efectivo en la negociación colaborativa es necesario una buena planificación. La importancia de estar preparado se demostrará en el desarrollo del acuerdo. De igual manera, se puede dar paso a la improvisación, ya que si ésta se basa en información que se conoce de la otra parte puede resultar una buena estrategia. No obstante, el conocimiento no debe ser únicamente del oponente sino de su propio equipo, de esta manera, se evita ser sorprendido y expresará seguridad durante el diálogo. Así, las propuestas planteadas con ideas y argumentos fuertes generan una buena negociación (París 164).

Una vez que cuenta con la información suficiente, asegúrese que su equipo también la conozca. Todos deben estar al tanto de lo que se va a tratar y no tener ninguna duda al respecto. Con toda la información, ya se les puede asignar un rol específico a cada uno para la negociación. Junto con esto se diseña un cronograma de tareas y actividades que deben cumplirse antes de empezar a interactuar con la otra parte. Luego, se discuten posibles problemas mientras se crean sus respectivas soluciones. De esta forma, se puede simular una negociación que servirá para advertir las fallas así como las fortalezas del equipo. Es importante reforzar los propósitos de la negociación, pues no por adoptar una postura colaborativa se va a ceder en aspectos claves (Amaya 56 - 57).

Asimismo, se puede realizar un sondeo de la contraparte, a lo que se le conoce como pre negociación. Durante este proceso se trata de conocer un poco acerca de los opositores a través de un intercambio de información; esta técnica permite descubrir la distancia que se mantiene con respecto a la otra parte. En este sentido, se genera un diálogo informal en la que se definirá como se va a llevar la verdadera negociación. Esta es una manera de descubrir los intereses y aspiraciones del bando contrario, ya que lo único que se pretende en esta etapa es conocer asuntos de forma y no de fondo. Tampoco se puede

exponer a los participantes de la futura interacción, pero es posible concretar la fecha y lugar en donde se efectuará la reunión, el tiempo estimado de duración, el número de participantes del encuentro, entre otros detalles. Después de indagar un poco y aproximarse a los verdaderos intereses, empezar la negociación será mucho más sencillo. Sin embargo, si su personal cuenta con poca experiencia, ellos podrían revelar información crucial; lo mismo puede suceder con la contraparte. Por esta razón, es fundamental mantener una retroalimentación con su equipo para corregir las fallas a tiempo (Mercadé Ferrando 72 - 73).

3.2.3.2 Durante la negociación

La negociación iniciará con un diálogo agradable que no necesariamente debe ser acerca del tema en cuestión. Poco a poco la conversación se irá formalizando hasta introducirse en la materia. A partir de una plática se puede presentar los intereses que se tienen, abordando de esta manera la parte importante del encuentro. El manejar una negociación colaborativa implica sostener una buena relación basada en la confianza, lo que simplificará las cosas y en la mayoría de casos no lleva mucho tiempo obtener un compromiso. (París 165).

No obstante, llevar una postura colaborativa no significa que no sea profesional, por el contrario, debe ser mucho más cuidadosa para evitar mal entendidos. Por esta razón, si no se siente presionado por la otra parte aproveche la situación para encontrar beneficios (París 191 - 193). También es bueno realizar tantas preguntas sean necesarias para esclarecer cualquier punto oscuro o inconcluso, siempre que éstas no sean incómodas o inoportunas para la contraparte. Para esto, es bueno ponerse en los zapatos del otro y así comprenderá ciertas acciones y comportamientos. De la misma forma en que usted realiza preguntas, ellos también las harán y hay que estar preparado para responderlas o evitarlas. Es así que, existen diferentes maneras de proceder para esquivar interrogantes que no se quieren revelar. Por ejemplo, en ocasiones se puede ignorar algún aspecto si es que no se trata de un tema importante; puede responder solo una parte o responder en forma de cuestionamiento. También se puede utilizar la frase: eso no es parte de la

negociación o sino sugerir que el tema se deje para más tarde, lo cual puede ser muy efectivo sin ser irrespetuosa (Amaya 60 - 61).

Al igual que en la forma competitiva, la escucha activa es de suma importancia. Se procede a mirar con atención todos los gestos y la forma como presentan los argumentos. Hasta no estar segura de todo lo que aspiran y de las capacidades de la otra parte, es mejor abstenerse de realizar una propuesta. Además, si se tienen intereses no compartidos, puede llegar a cumplirlos al momento en que la otra parte le solicite algo. En realidad, el otorgar y recibir concesiones es una excelente estrategia si es que las negociaciones se encuentran estancadas. De esta manera se debe proceder para cerrar el acuerdo; por el contrario, una actitud amenazante puede generar aun más obstáculos(París 166).

3.2.3.3 Cierre de la Negociación

Hay que recordar que la finalidad que busca la negociación colaborativa es la de ganar – ganar. Se podría decir que es una forma madura de llegar a un acuerdo porque ambas partes buscan una solución pacífica y de beneficio mutuo. Por ello, se consolida una buena relación que en la mayoría de casos perdurará hasta después de finalizado el convenio. Como se mencionó anteriormente, los intereses que se tengan no tienen que ser compartidos, sin embargo, el éxito se verá reflejado en tratar de cumplir los objetivos principales de cada parte sin que esto afecte el trato entre ambos. El ceder en este tipo de acuerdos es un aspecto positivo ya que se producen ventajas, pues se crea la posibilidad de pedir algo a cambio. Por lo tanto, trabajar con propuestas enfocadas en resolver problemas le permitirá conservar un vínculo fuerte y sostenible a largo plazo (París 168).

De esta manera, hay tres aspectos que se deben evitar dentro de esta postura. Primero, el diálogo se debe desarrollar en un ambiente armonioso pero a la vez formal. Aplicar presión para convencer al otro generará desconfianza en la contraparte ocasionando que las ventajas logradas se desvanezcan. En segundo lugar, mantenga una actitud pasiva pero con seguridad y convicción ante lo que afirma. De esta forma, la percepción que

genere en los demás le ayudará a ganarse su confianza. Finalmente, no se cierre a los planteamientos de la otra parte; por el contrario, demuestre interés y preocupación por sus objetivos para que ellos también se sensibilicen con los suyos (Amaya 56 - 57).

El nivel de confianza que se adquiere bajo esta forma de negociar representa una fortaleza mutua. Muchas veces los puntos se concretan únicamente con la palabra y son tan valederos como hacerlos firmando un papel. Sin duda, este nivel se logra al conseguir resultados en donde ambas partes ganan, a no ser que existan circunstancias que impliquen una modificación del acuerdo. Para ello, es necesario especificar algunas pautas que servirán de guía para cualquier convenio posterior, ya sea de mejora, actualización o de cambio. Sin embargo, como la negociación colaborativa no es esencial en tratos de corta duración, es más fácil resolver los inconvenientes al mantener una interacción constante. Si bien no se puede conservar esta relación con todos con quienes se interactúa, hay que saber con quienes se debe actuar bajo esta postura (París 168).

3.3 Negociación mixta

Esta forma de negociar se caracteriza por la combinación de las posturas colaborativa y competitiva. Ésta es muy utilizada en la práctica, ya que es muy complicado mantener un solo estilo debido a que las situaciones son cambiantes y si en verdad se busca concretar algo entonces va a tener que ceder en algunas circunstancias así como mantenerse firme en otras (Gonzalez García 20).

Para evidenciar la aplicación de ambos métodos se puede analizar la negociación para la reanudación del Sistema de Preferencias Arancelarias Andinas, ATPDEA. Este tratado vigente desde el año 1991, consiste en la reducción de aranceles en ciertos productos que se exportan a Estados Unidos como retribución por su ayuda en la lucha contra el narcotráfico. Es así que, el principal interés del Ecuador frente a este acuerdo es que su vigencia sea a largo plazo, pues es una alternativa muy buena para el país (El Hoy). En estas circunstancias, la negociación del ATPDEA genera intereses para ambos países,

por lo que se mantiene una actitud colaborativa por ambos. No obstante, las complejidades de esto se enfocaban en el desconocimiento de los intereses del país del norte; si bien el ATPDEA es positivo para Ecuador podría ya no serlo para la otra parte (Reyes).

De esta manera, el Ecuador elaboró estrategia público-privadas para conseguir una renovación extendida. Para la elaboración de estas tácticas se contó con la participación de representantes del gobierno, así como asistentes del sector empresarial. No obstante, antes de que se inicie la interacción formal entre los países, se mantuvieron comunicaciones previas con el Subsecretario de Estado para América Latina, Arturo Valenzuela, para indagar sobre el panorama referente a la posible renovación del ATPDEA y también se reiteró el interés ecuatoriano porque éste se prolongue (Asociación de Exportadores del Banano del Ecuador).

Sin embargo, mientras se realizaba el diálogo entre estos dos países se presentó un gran inconveniente. Ecuador y Estados Unidos rompieron relaciones diplomáticas cuando la Embajadora estadounidense en Ecuador realizó comentarios en contra del gobierno ecuatoriano. Ante este escenario muchos pensaron que Estados Unidos adoptaría una posición conflictiva y se aprovecharía de ella para obtener ventajas del ATPDEA. Sin embargo, ambos países se mantenían al margen de una pronta solución ante el pequeño conflicto ocurrido. El temor que existía radicaba en que de no renovarse el acuerdo la situación se complicaría para ambos países, pues los objetivos por los cuales se creó esta iniciativa aun persisten. Sin embargo, se supo crear un margen entre lo comercial y lo diplomático y demostrar que si bien hubo un enfrentamiento en un aspecto, se podía obtener grandes ventajas en otro. Es así que, el 13 de Octubre del año 2011, finalmente se logró concretar la renovación del ATPDEA por un plazo de 2 años más, es decir hasta el 2013 (El Ciudadano). De esta manera, las relaciones entre los países se desarrollan perfectamente, pues siempre se están realizando convenios en materia de colaboración y con fines productivos.

3.4 Las metas que quiere alcanzar una mujer en la negociación

Por naturaleza el ser humano negocia diariamente en cualquier medio y no únicamente por asuntos de trabajo. Sin embargo, son cada vez más las situaciones que necesitan ser resueltas de esta manera. Lo más importante a tomarse en cuenta son las metas que se quieren alcanzar como resultado de un acuerdo. Es así que, para poder cumplir los objetivos propuestos, éstos deben estar siempre presentes a lo largo de todo el proceso o de lo contrario se habrá perdido el sentido de la negociación. Sin embargo, el problema no radica solamente en nuestros intereses sino también en la forma de lidiar con la otra parte para poder concretarlos (París 170).

No obstante, sean cuales sean las habilidades que posea una mujer, la mejor estrategia es aplicar debidamente para conseguir las metas propuestas. Pues ninguna persona es igual a otra y cada una actuará de acuerdo a sus capacidades pero con el esfuerzo necesario para salir adelante. En la actualidad, pertenecer al género femenino no tiene razón de convertirse en un obstáculo, al contrario se tiene que sentir orgullosa y hacerse respetar como corresponde. Es decir, si usted no tiene miedo de su feminidad entonces nadie la rechazará por ello; al contrario, disfrute de las ventajas de que la traten delicadamente y podrá sorprenderse de la caballerosidad masculina. Es así que, las mujeres se encuentran al mismo nivel e incluso superiores que algunos hombres, pues independientemente de sus intereses, el explotar el encanto femenino puede ser una fortaleza y no una debilidad(Chu 104, 105).

A pesar de que se trabaja mucho para cumplir los objetivos, una mujer jamás debe renunciar a las metas que se ha establecido. Sea cual sea la postura que se asuma frente al otro, lo principal es que luche por cumplir sus propósitos. Existen negociaciones cuyos fines son debilitar o aprovecharse de la otra parte, es por esto que, la fidelidad hacia sus intereses es fundamental para que se cumplan al finalizar un convenio. Tanto el jefe negociador como su equipo jamás deben olvidar la responsabilidad que tienen, por ello forman parte de un grupo con objetivos a cumplir. Es así que, previamente se diseñan estrategias que han sido para determinar las posibles consecuencias. Es así que,

la mujer debe centrarse en el rol que le concierne y estar segura de sí misma con lo cual adquirirá mucho poder(Chu 162 - 165).

A más de lo señalado, existen ocho etapas que deben ser tomadas en cuenta para poder llegar a los fines establecidos, los cuales pueden ser aplicados tanto en una negociación competitiva como en una colaborativa(Véliz 230-233):

3.4.1 Análisis del problema

En una negociación se pueden tener uno o varios objetivos. Es necesario analizarlos y jerarquizarlos entre los que son imprescindibles de alcanzar hasta los de menor importancia y que en última instancia no se llegarán a cumplir. Si bien esto puede sonar muy sencillo, no siempre se podrá identificar con claridad una necesidad frente a un deseo. Por ello, una mujer debe aprender a escoger a los miembros de su equipo negociador, con quienes reconocerán las debilidades y las fortalezas que poseen, y descubrir las estrategias de los oponentes (Véliz 230).

3.4.2 Sensibilización de propia posición

Una vez que se han determinado los puntos más importantes que se van a discutir durante el convenio también se tiene que establecer el mínimo exigible de la negociación. Además, se debe tener presente los logros que se esperan, los cuales deben basarse en la realidad y en las posibilidades que se presentan(Véliz 230).

3.4.3 Análisis de contrapartes

Adquirir la mayor cantidad de información es fundamental en una negociación, pues esto da poder dentro de la misma. Conocer a la otra parte es la mejor estrategia que se puede tener, ya que esto genera una idea más clara de los objetivos que tienen e incluso la posición que van a adoptar durante el acuerdo(Véliz 231). Para poder llevar a cabo

este análisis se debe emplear las técnicas de escucha activa e inteligencia emocional, lo cual le generará resultados óptimos y certeros.

Además, hay que tener presente que cada negociación es única, debido a que las personas con las que se interactúa poseen características propias. No tiene que ver únicamente con los intereses o las metas que se tienen sino también a las distintas costumbres que están existiendo en todas las culturas. Es debido a esto que no se puede diseñar una fórmula que se pueda aplicar en todos los acuerdos a negociar; la única manera es organizar una buena planificación acorde al tema determinado (Amaya 55) .

3.4.4 Preparación del equipo negociador

Tener un buen equipo con el que se pueda trabajar y en quienes se puede confiar es la clave para cumplir las metas propuestas. Pues cada uno de los integrantes debe ser lo suficientemente capaz de desempeñar un rol determinado. Para esto, se debe explorar las cualidades de los participantes y en base a esto, asignar un cargo acorde a sus destrezas (Gonzalez García 13 - 14). Esta es una técnica de inteligencia emocional, en la cual la distribución de tareas efectiviza el trabajo y el tiempo para todos. Además, es fundamental que reciban una capacitación para que realicen un buen trabajo al momento de negociar, pues el éxito que se obtenga al cerrar un acuerdo se verá reflejado en las prácticas empleadas (Ryback 165 - 166).

Por esta razón, recibir instrucción sobre técnicas de comunicación es una buena táctica porque dentro de ésta se incluyen la comunicación oral, gestual y escrita; las tres de suma importancia al momento de intervenir. Por ello, es recomendable hacer una simulación de negociación en donde se puede corregir y perfeccionar las tácticas aprendidas (Véliz 231). Asimismo, un equipo motivado demostrará todo su talento y potencial. Una buena herramienta de estímulo es fijar un nivel esperado, el cual se establece de acuerdo a sus capacidades; así sus logros deben ser recompensados y con el tiempo se evidenciarán resultados positivos.

3.4.5 Cruce de comunicaciones

Lo ideal es manejar un ambiente propicio que genere armonía entre las partes, lo cual producirá buenos resultados. Para ello, la interacción que se emplee debe ser con sutileza que contenga las técnicas de comunicación aprendidas. Una de estas tácticas es la de escuchar a la otra parte, lo que generará una buena impresión en los oponentes a la vez que representa un beneficio propio por permitirle los verdaderos intereses del otro (Gonzalez García 16).

De igual manera que cuando se escucha, se debe estar muy pendiente cuando se habla. Por ello, al momento de realizar una propuesta, hay que presentarla completa y no por partes, ya que se puede perder mucho al hacerlo de esta forma. No obstante, hay que tomar en cuenta que si cede en algún punto se puede presionar para que la contraparte también lo haga. Es decir que, hay que pedir algo a cambio en respuesta de lo que uno ha concedido. En este sentido se puede obtener oportunidades importantes si es que no ha conseguido a un acuerdo total; si es que se puede llevar la negociación en estos parámetros se convertirá en una estrategia muy buena. Por otra parte, hay que estar atentos para cuidar aspectos significativos, tales como (Véliz 231 - 233):

- Antes de negociar hay que asegurarse de saber exactamente con quienes se efectuará la interacción. Pues en un acuerdo es una pérdida de tiempo mantener el diálogo con funcionarias que no son los que toman las decisiones o están a cargo. Esto puede ser una práctica deshonesta para obtener información y ganar ventaja (Véliz 231 - 233).
- Es fundamental estar consciente del tiempo que está tomando la negociación. Si el proceso se alarga demasiado lo único que se logra es una prolongación interminable, en donde lo más probable es que no se llegue a ningún acuerdo. En estos casos la mujer demuestra más organización al procurar optimizar el tiempo, por lo que se puede asignar un periodo más extenso a los puntos que requieran un mayor análisis. Los varones tratan de acelerar los procesos para obtener resultados a la mayor brevedad (Mercadé Ferrando 72).

- La contraparte puede hacer una petición muy exagerada que implica un beneficio único y que no le interesa si genera perjuicios al oponente. En estos casos el único interés es concretar la negociación y no el mantener buenas relaciones luego de la misma. Además, al final de la negociación se puede hacer una demanda excedida que generan presión para que se cumpla alguna concesión que no se les otorgó antes(Gonzalez García 19).
- La situación anterior está ligada a la posibilidad en la que no se da ninguna clase de concesión. La posición en la que se maneja la otra parte es muy firme y no están dispuestos a perder nada ni a ceder nada. Al mantener esta posición, se va en contra del significado de negociación en donde se tiene que llegar a un acuerdo entre las partes(Gonzalez García 19).
- Finalmente, conocer la mayor cantidad de información de la otra parte es muy importante, ya que ellos pueden presentar información falsa y valores erróneos. Sin embargo, hay que estar muy pendientes para descubrir si hay alguna incongruencia. Pues si usted por error se deja convencer por datos falsos, no solo se condicionará por estos sino que puede confundirlos con los ciertos (Amaya 57).

3.4.6 Construcción del acuerdo

Para llegar a cerrar un acuerdo se tiene que haber atravesado por un proceso de negociación en el que ambas partes han presentado sus propuestas. Por ello, hay que ser muy ingenioso durante el diálogo ya sea con propuestas novedosas o presentar las ideas en una forma ventajosa. Al final, se puede designar a un grupo para que se encargue de completar los detalles que quedaron pendientes (Véliz 232). Sin embargo, hay que estar atentos y realizar un seguimiento de las propuestas que le realicen, pues en ocasiones le presentan una gran alternativa que conforme se va ganando su interés, ésta tiene resultados diferentes a los deseados(Amaya 57).

3.4.7 Redacción del acuerdo

Una vez que se ha llegado a un acuerdo, hay que redactarlo con la debida precaución. Por este motivo, una buena opción es que se lo realice con miembros de ambas partes con el fin de evitar reclamos futuros (Véliz 232). El convenio debe reflejar exactamente lo pactado sin dejar de lado ningún detalle por mínimo que sea. Para constatar que las partes están satisfechas con lo convenido y para sellar el compromiso deben constar las firmas de los representantes de cada parte (Guzmán Chumo 28).

3.4.8 Cumplimiento de acuerdos

Durante la negociación se deben establecer métodos que sirvan como garantía de que se va a cumplir lo acordado. Así también, es útil fijar el procedimiento a seguir para solucionar controversias que se puedan presentar. Lo ideal es que el contrato se lleve a cabo de la mejor manera pero no siempre es el caso. Por ello, es útil mantener una constante revisión del documento con el objetivo de mantener el acuerdo actualizado y así se efectúe lo estipulado (Gonzalez García 10). De esta manera, al aplicar las técnicas antes mencionadas se pueden cumplir las metas propuestas para la negociación.

3.5 Los logros que puede obtener una mujer en la negociación si sabe manejar bien este arte.

“Ser mujer puede actuar a su favor o en su contra” (Chu 103). Si bien la vida de la mujer representa todo un reto por pensar que poseen una condición inferior, en la actualidad esto ha cambiado mucho. Las ventajas y desventajas no son privilegios únicamente del género femenino sino en general de todos los seres humanos, ya que en el recorrido que le lleve alcanzar el éxito se le presentarán todo tipo de situaciones, y de usted depende como las afronte. Esta situación es la misma al llevar a cabo una negociación, en donde se debe empezar por reconocer los recursos con los que se cuenta, incluidos los negativos y de esta manera visualizarlos de la mejor manera para crear estrategias y sacar provecho con éstas. Es así que, muchas veces los proyectos que aparentan ser

positivos, resultan ser menos beneficiosos que aquellos que generan cierta duda. Es por ello que, detectar las debilidades y transformarlos en armas que le favorezcan es el secreto para lograr la victoria tanto en lo laboral como en la vida cotidiana (Chu 102, 103).

A más de lo mencionado anteriormente, se debe tener presente que la negociación basada en la competencia no es tan eficiente como la que busca la colaboración entre las partes. Es por esta razón que en la actualidad la manera de efectuar convenios se está llevando de una manera distinta, en donde el enfoque se encuentra en las buenas relaciones que se mantengan con la contraparte, con lo que se obtendrán magníficos resultados al cerrar un acuerdo. Este cambio ha ocasionado un mejor desempeño en el papel de la mujer dentro de los procesos negociadores. Pues las características femeninas permiten que ellas se sientan más cómodas al manejar situaciones pacíficas que de conflicto, convirtiéndose así en una gran oportunidad para que la mujer obtenga más logros (Babcock y Laschever 9 - 10).

Además, en ciertas circunstancias se ha evidenciado que si un convenio no es sustancialmente óptimo para una de las partes, no generará los resultados esperados para ninguna de ellas. Es decir, puede suceder que no se llegue a cumplir lo pactado, o que se presente nuevamente una situación de conflicto y por lo tanto se va deteriorando la relación y el diálogo. Es así que, al presentarse este escenario se tiende a adquirir una posición conflictiva y defensiva, que va en contra de lo que se pretende en la actualidad al implementar una negociación emocionalmente inteligente. Esta forma de negociar se centra en optimizar los recursos para los involucrados, por esta razón, la mayoría de transacciones en el mundo se efectúan bajo este sistema considerado sofisticado y personalizado que producen efectos tangibles (Ryback 169 - 170).

Asimismo, el emplear la negociación emocionalmente inteligente es sinónimo de un acuerdo fundamentado en la confianza de quienes lo ejecutan. Por esto, se ha dejado de lado la intimidación y el engaño como herramientas prácticas para adquirir mayores beneficios, incluso si no planea mantener contacto posterior al cierre del acuerdo. La

resolución pacífica se presenta como una alternativa óptima que le permite desempeñar su papel con el propósito de cumplir sus intereses; por lo que, una actitud combativa debe emplearse como último recurso y cuando la situación lo requiera (Ryback 170 - 172).

De esta manera, es necesario crear una negociación efectiva que le garantice la victoria y evite errores desfavorables como los que se presentan a continuación:

3.5.1 La derrota

Antes de empezar una negociación hay que plantearse los objetivos que se quieren cumplir al término de la misma. Sin embargo, hay ocasiones en que éstos no pueden efectuarse y todo termina en una inevitable derrota. Esto puede ocurrir por diversas razones tales como: la negociación se alargó demasiado y se perdió el sentido inicial, los objetivos son irreales o imposibles de alcanzarlos, las propuestas no son ventajosas para uno, entre muchas otras (Chu 254 - 259).

3.5.2 Ignorar los recursos

En ocasiones se ignoran los recursos que se poseen y cuando se da cuenta de sus limitaciones ya es demasiado tarde. Este puede ser un error frecuente si una mujer no ha investigado lo suficiente o si no se ha empleado un diagnóstico para descubrir los verdaderos potenciales. También puede surgir el caso en donde se intenta lograr algo que está fuera del alcance de sus capacidades ocasionando una gran decepción. Hoy en día las mujeres experimentan estas condiciones en su vida para demostrar que el género no es un impedimento, idealizan demasiado y su trabajo se torna en su contra. Asimismo, la impaciencia puede llevarla a realizar propuestas que sobrepasan los límites establecidos para una negociación y en lugar de ser una ventaja resulta un perjuicio. Por ello, es esencial concentrarse en el papel que debe desempeñar, lo cual es lo óptimo para evitar un fracaso (Amaya 64 - 65).

3.5.3 Poca preparación del líder

El líder del equipo negociador es la persona responsable del buen desempeño durante este proceso, por lo que sus capacidades para dirigir son fundamentales. Si no se cuenta con una preparación para ocupar el cargo, entonces experimentará gran frustración lo cual se extiende a los miembros del grupo. De esta manera, se incrementan los impedimentos para aplicar lo planeado al momento de interactuar. Esto puede producir un caos, pues ante la ineficiencia del líder los demás participantes intentan tomar el control, que si bien puede ser una acción apropiada debido a las circunstancias, también puede empeorar la situación. Por estas razones, lo conveniente es designar a una persona que tenga experiencia en la materia, con iniciativa para dirigir y que pueda improvisar ante realidades complicadas; ya que la falta de experiencia es otra característica que conduce a la derrota(Chu 254 - 256).

También puede darse el caso en donde el líder es muy eficiente pero no así el equipo con quienes trabaja. La persona al mando se esforzará y tratará de realizar el trabajo de todos resultando agotador tanto física como mentalmente, por lo que los resultados serán negativos. Los mejores resultados se consiguen con el apoyo y esfuerzo de todos quienes luchan por la misma causa; si la realidad no se presenta de esta manera entonces se tiene que corregir de inmediato. Por ello, se le atribuye tanta importancia al guía, en donde una de sus tareas principales es escoger a las personas competentes con quienes se pueda poner en prácticas las técnicas planeada para la negociación(Chu 255 - 256).

A más de esto, es importante generar un buen ambiente en el grupo para evitar problemas internos. El líder debe conservar una actitud amable pero a la vez firme, en donde no se le va a subestimar pero que tampoco exista recelo para acercarse. Esto propicia un clima apto para trabajar con confianza, en donde todos pueden aportar con ideas, sugerencias con sinceridad y no guardarse sus pensamientos por temor a ser rechazado. Para lograr esto, el líder debe saber comportarse con una actitud positiva frente a su equipo. Hay que procurar encontrar las virtudes que tienen cada uno de los integrantes y no fijarse únicamente en sus errores y debilidades; de lo contrario,

obtendrá un grupo desmotivado, que podría irse en su contra. Es así que, evitar problemas con sus colaboradores le puede ser muy útil para no tener inconvenientes(Chu 257).

Dentro de este contexto es importante mencionar que la mujer tiene aptitudes para liderar. En primer lugar, la figura femenina tiene habilidad para dirigir mas no para mandar. El resaltar esta diferenciación resulta crucial en la práctica pues hay que saber designar tareas en lugar de ordenarlas. Al confundir los roles y hacer un mal uso del poder se distorsiona la imagen de un verdadero líder, quien no va a gestionar su labor como debería hacerlo. Es así que, en el pasado la mujer erróneamente creía que al aplicar las técnicas utilizadas por los hombres tendría éxito. Afortunadamente, hoy en día se ha comprobado que al adoptar sus propias técnicas se obtienen buenos resultados (Mercadé Ferrando 68 - 70).

3.5.4 Una estrategia mal elaborada

Para iniciar una negociación, todos sus participantes necesitan conocer el papel que van a efectuar. De lo contrario, será incapaz de cumplir sus funciones ya sea porque desconoce o no ha comprendido lo que debe hacer. Es por esto que, existen varias posibilidades que causan un mal desempeño, en donde la causa más frecuente se da por no tener los objetivos claros. Como consecuencia, se deteriora el curso de la negociación y perjudica a todo el equipo, ya que muchas veces la planificación requiere de una intervención conjunta, por ende el daño también involucra a todos. En otras ocasiones, sucede que no existe un enfoque preciso para ejecutar las estrategias, es así que, las maniobras serán fallidas al no estar encaminadas en la dirección exacta. Por esta razón, la planificación previa para establecer las técnicas que se emplearán es la herramienta clave que le permitirá un desenlace óptimo (Amaya 47 - 48).

Por ello, al realizar una preparación correcta se reducen los riesgos de un mal desempeño. De esto modo, tanto el líder como sus seguidores son responsables de una debida capacitación porque al momento de negociar todos tienen una función que

cumplir. Si se desconoce el potencial que se tiene, si no se familiariza con los intereses a obtener, si no se esfuerza por efectuar lo que se le ha encargado entonces no espere lograr nada que no sea el fracaso. Parte del éxito es la forma de actuar y desenvolverse para generar nuevas oportunidades, así como transformar el conocimiento en habilidades(Amaya 47 - 48).

A continuación se presentará a una mujer, quien se ha ganado el reconocimiento y admiración a nivel internacional. Ivonne Baki ha llevado una gran carrera política ocupando cargos de Embajadora, Cónsul honoraria, Presidenta del Pacto Andino, entre otros en los que se ha sabido destacar (Sí se puede Ecuador). Sin embargo, en la actualidad es la Jefa Negociadora del Proyecto Yasuní – ITT (Ishpingo, Tampococha, Tiputini), el cual tiene una trascendencia mundial. Éste pretende conservar bajo tierra 846 barriles de petróleo que se encuentran en el Parque Nacional Yasuní, considerada una de las zonas más biodiversas del planeta. Es así que, a cambio de la no explotación del crudo se requiere la contribución económica mundial para compensar lo que representaría para el país su utilización; al mismo tiempo, esto sirve de garantía de la conservación del medio ambiente(Yasuní - ITT crea un nuevo mundo) .

De esta manera, la líder del proyecto ha realizado un arduo trabajo. Lo que se requiere es convencer de la iniciativa tanto dentro del país como al resto de la Comunidad Internacional. Las metas y objetivos están planteados, para lo que está utilizando las estrategias correctas para concretarlas. Por ello, ya se tiene el apoyo de países que han decidido aportar en el proyecto, éstos son: Francia, Italia, España, Bélgica, Alemania e Irán. Pero se espera que tras el gran desempeño que tiene Ivonne Baki, se consiga la contribución de muchos más(Yasuní - ITT crea un nuevo mundo).

El sentimiento que acompaña a los logros es gratificante, pues es el resultado de mucho trabajo y esfuerzo. Una persona es la que forja el camino y no puede dejarse llevar por el problema sino por la solución. Sea usted la que proponga una alternativa y no dude en presentar algo novedoso y diferente. Las mejores estrategias son las que causan sorpresa en el otro; esto lo puede encontrar en lo que ha sido rechazado por considerarse una

dificultad. Por ello, no rechace lo que no conoce, pues en ocasiones las personas se dejan llevar por lo que piensan los mediocres y no está bien. Empero, es necesario identificar las dificultades de lo imposible porque hay veces que las metas establecidas son muy irreales y en ese caso no se llegarán a cumplir.

3.6 Conclusión

Sin darnos cuenta, las personas pasamos gran parte de nuestro tiempo negociando sobre distintos temas y en diferentes circunstancias. Sin embargo, no todos saben hacerlo correctamente, aunque las mujeres podrían desempeñar un mejor papel al momento de negociar. Por las aptitudes y habilidades femeninas, ellas se sensibilizan más frente a la otra parte y asombrosamente para muchos, esto las lleva a obtener el éxito. Conocer los deseos de la contraparte así como los propios es lo fundamental para interactuar con el otro, lo que resulta una tarea sencilla para el género femenino. Tiempo atrás, las mujeres eran criticadas por ser muy colaboradoras y sutiles en los negocios; no obstante, ahora son virtudes muy apreciadas por muchos. Afortunadamente, las empresas se están dando cuenta del gran potencial que tienen sus trabajadoras, en especial cuando se trata de negociar. Por sus características femeninas las lleva a estar más dispuestas a llegar un acuerdo, a mantener una mejor relación y por ende obtendrán mejores resultados.

Una mujer está muy pendiente de sus emociones pero también lo está de las reacciones de la contraparte. Se debe estar muy atento cuando se está frente a frente al oponente, ya que los gestos son muchas veces más efectivos que la palabra. Así también es importante estar atento de todo lo que se dice para no perder ciertos detalles importantes; es decir, hay que manejar una escucha activa para captar toda la información necesaria. Además, es fundamental definir la postura que se va a manejar en la negociación, las cuales pueden ser colaborativa o competitiva. Cada una va a depender de los objetivos que se haya planteado, de la relación que se espera una vez que se llegue al acuerdo, así como de la imagen que se quiera proyectar. Para una relación a largo plazo se tiene que aplicar la forma colaborativa en donde lo más importante es apoyarse y buscar beneficios mutuos. Por otro lado, la competitiva busca obtener las mayores ventajas con una actitud

agresiva que no garantiza un contacto posterior. Es así que, mientras se desarrolla el acuerdo hay que estar pendiente de cada detalle antes, durante y después de la negociación. Sea cual sea la actitud que vaya a adoptar, se necesita una preparación previa para poder desempeñar un buen papel durante la interacción.

Asimismo, se puede tener uno o varios objetivos de la negociación. Lo importante es que éstos sean claros en todos los puntos que se quieren cumplir y si es necesario jerarquizarlos para saber los que deben efectuarse y los que se pueden dejar de lado. Las metas deben ser del conocimiento de todo el equipo y hay que esclarecer cualquier duda que se tenga al respecto porque el desconocimiento lleva al fracaso. En ocasiones se pueden tener intereses compartidos entre las partes pero también pueden ser contrarios. Si es que se esperan distintos objetivos del acuerdo una buena táctica es pedir algo a cambio el momento de ofrecer una concesión, así se pueden obtener muchos beneficios o concretar el convenio. Al momento de cerrar el acuerdo es importante redactar el acuerdo es preciso establecer claramente todos los puntos negociados sin pasar por alto ningún detalle. Además, se tiene que incluir la forma en la que se va a cumplir el tratado y no está por demás señalar los medios que se utilizarán para resolver cualquier inconveniente que pueda presentarse.

El manejar una negociación clara, con un equipo capacitado y correctamente preparado nos llevará al éxito. Para esto es importante tener un buen líder que sepa dirigir y guiar a su equipo, en donde la confianza es la base fundamental para lograr un buen desempeño. De lo contrario, una persona que no sabe manejar su posición de dirigente creará muchos conflictos ocasionando una derrota segura. Así también es importante evitar el planteamiento de objetivos irreales o dar concesiones muy altas que luego no se van a poder cumplir. Si bien, las dificultades pueden presentarse, hay que tomarlas como algo positivo de lo cual se puede sacar provecho y obtener algo mejor. La mujer tiene la capacidad y la fuerza necesaria para vencer inconvenientes y con la correcta planificación, capacitación y formación se puede obtener la victoria. Pues las virtudes que posee el género femenino son muchas y están siendo apreciadas, así que hay que aprovecharlas y demostrar los logros que se pueden alcanzar.

CAPÍTULO IV

LA MUJER EN LAS NEGOCIACIONES DIPLOMÁTICAS EN ECUADOR

4.1 Introducción

En la actualidad, el saber negociar se ha convertido en una necesidad. Pues no sólo se tratar de llegar a un acuerdo entre las partes sino de obtener las mayores ventajas posibles. Es así que, en el acontecer internacional las negociaciones son cada vez mayores, pues a través de ellas se consiguen avances que permiten el desarrollo de las naciones. Por lo tanto, se debe encontrar la mejor manera de llevarlas a cabo tomando en cuenta las partes que intervienen en un convenio, los objetivos a los que se quiere llegar y todo esto sin dejar de lado los intereses de ambos lados. Es así que, es importante conocer lo que respecta a una negociación diplomática y como se la debe manejar (Rodriguez).

Además, la actividad internacional es cada vez más compleja, no solamente por las continuas negociaciones que mantiene el Ecuador con otros países y organismos, sino también por los posibles conflictos que se puedan presentar como consecuencia de la interacción. Ante este panorama, manejar las relaciones internacionales aplicando el arte de la diplomacia es la mejor opción que se tiene para obtener resultados positivos (Aguiar 304). No obstante, ya sea por la falta de experiencia o de conocimiento en el tema, los negociadores y las negociadoras ecuatorianas necesitan dominar esta práctica. Por ello, a continuación se explicará acerca de este tipo de negociación, en donde se dará a conocer algunas estrategias y dificultades que han experimentado algunas mujeres ecuatorianas involucradas en este ámbito.

4.1.1 Negociaciones diplomáticas

Al mencionar la palabra negociación, esta puede hacer referencias a dos ramas. Por un lado, la que se efectúa entre dos o más partes para resolver un asunto de cualquier índole. La segunda se aplica para el trato entre dos o más Estados, cuyo propósito es resolver asuntos de carácter internacional; es decir, una negociación diplomática. Esta se la lleva a cabo a través de los agentes diplomáticos, pues son los representantes del Estado y encargados de manejar sus relaciones con el resto del mundo. Por esta razón, la diplomacia no es únicamente la forma más efectiva para la solución de controversias, sino también la más antigua (Pérez de Cuéllar 138 - 139).

De esta manera, se puede definir a una negociación diplomática como “el procedimiento legal y administrativo por el cual los gobiernos, en el ejercicio de sus poderes indiscutibles, conducen sus relaciones mutuas y discuten, arreglan y solucionan sus controversias” (Aguar 304). Es decir que, se procura generar un ambiente armonioso entre la comunidad internacional, a través de una herramienta que posibilita esta intención.

4.1.1.2 Cómo se maneja una negociación diplomática

Por lo general, una negociación tiene efecto cuando existe una situación de conflicto entre dos partes, así como también cuando se buscan mejores beneficios por medio de un acuerdo. Hay que tener presente que si se efectúa una negociación es porque existen posibilidades de concretar algo. En otras circunstancias, la interacción entre las partes puede ser una estrategia utilizada como medio de distracción; es decir, como una forma de desviar la atención de los asuntos relevantes. Sin embargo, el llevar a cabo un convenio a nivel internacional es más complejo ya que intervienen varios factores tales como las costumbres, el idioma, la parte legal, pues cada país tiene su constitución y un derecho distinto al de los demás. Es así que, saber manejar un acuerdo diplomático es fundamental hoy en día (París 156).

Por ello, se dice que la negociación es la esencia de la diplomacia porque a través de ésta se mantienen el contacto con el resto del mundo. De esta manera, las misiones diplomáticas son las que realizan las funciones de representar al Estado y de participar en las negociaciones. Éstas se encuentran en constantes acuerdos y tratados, pues cada día las relaciones son mayores, ya sea por los intereses en política exterior o por tratar de resolver conflictos. Sin embargo, sea cual sea el asunto que se esté tratando hay tener cuidado con ciertos aspectos, que si son mal empleados podrían ocasionar inconvenientes (Cooperación Decentralizada). A continuación se enlistan algunos consejos que deben tomarse en cuanto al momento del diálogo frente a la otra parte:

- Tratar primero los intereses comunes y dejar para después los puntos en donde existan discrepancias.
- Generar equilibrio de ventajas en los asuntos que se van tratando.
- No acelerar la negociación; disponer el tiempo necesario para cumplir los objetivos.
- Demostrar respeto, cordialidad, sinceridad y sensatez al momento de hablar.
- Defender los objetivos con firmeza pero con cierta flexibilidad a la hora de emplear estrategias.
- Evitar discusiones fuertes, pues es muy difícil reanudar la negociación si las relaciones se ven afectadas.
- Interactuar con prudencia y sabiduría.
- Tratar de que la otra parte piense que las buenas ideas son planteadas por ellos.

Tiempo atrás, el mundo se desarrollaba en torno a una diplomacia clásica, en donde las situaciones se resolvían de una forma más rígida y protocolaria. Pues este tipo de diplomacia se desarrolló en el siglo XV, la cual se manejaba de manera bilateral y únicamente por los gobiernos de los países; no obstante, esto se conduce un tanto diferente hoy en día. Existe un mayor contacto entre los países, lo cual resulta una ventaja y desventaja al mismo tiempo. Es decir, un mayor contacto permite mayores beneficios para los países porque permiten avanzar y desarrollarse en cuanto a la política internacional. Por esta razón, se busca resolver los conflictos internacionales a través de

la diplomacia, pues el objetivo de ésta es solucionar problemas a través de métodos pacíficos con fines positivos para las partes (Cooperación Decentralizada).

4.1.1.3 Requisitos para llevar a cabo una negociación diplomática

Se requieren de ciertas condiciones para que una negociación diplomática se desenvuelva con eficacia. Debe existir por lo menos una opción que sea negociable entre las partes; de lo contrario, aunque exista disposición entre las partes, jamás se llegará a un acuerdo. Otra condición necesaria es que los interlocutores sean aptos para negociar lo que se complementa con la voluntad de las partes para comprometerse a realizar un convenio. Si bien estos parecen obvios, no siempre están presentes cuando se inicia el diálogo. Pues en la práctica puede resultar complicado que las partes tengan un interés real y sincero o que posean la capacitación necesaria para efectuarlo. Bajo estas circunstancias, en el transcurso de la negociación se demostrará quienes se destacan por su gran desempeño y los que fracasan por su incapacidad de manejar el tratado; por lo que los líderes tienen ventajas para adaptar las condiciones a su beneficio (Cooperación Decentralizada).

De este modo, las negociaciones diplomáticas pueden tratarse sobre distintos asuntos. En el Ecuador, estos temas son en base a la soberanía del país, la integración latinoamericana, la inversión extranjera; todo esto con el propósito de mantener relaciones pacíficas a nivel internacional y así involucrarse en la economía mundial, a través de lo cual el país puede diversificar mercados y obtener ventajas para el Estado. La participación del Ecuador en el escenario mundial debe realizarse en beneficio del país y todos sus ciudadanos (Salvador). Hay casos en que se pretende resolver pequeños problemas de manera sencilla y rápida. En otras ocasiones la situación es demasiado complicada, en donde el tiempo se hace más extenso e incluso involucrando a más participantes con el fin de que se pueda remediar y evitar mayores conflictos. Sin embargo, existe una gran variedad de temas que se pueden presentar a nivel internacional, ya sean asuntos políticos, culturales, limítrofes, de intereses compartidos, para generar beneficios a nivel internacional, entre otros. Hay que tener presente que

esto no tiene nada que ver con la postura o el estilo que se vaya a emplear al momento del diálogo entre las partes(Cooperación Decentralizada).

El estilo personal juega un papel fundamental al ser otro requisito de la negociación. Pues éste aspecto puede formarse por uno o varios elementos que caractericen su forma de actuar frente a las distintas circunstancias que se presentan durante la negociación. Por ello, debe planearse previamente y complementarse con la postura competitiva o colaborativa que se vaya a adoptar; sin embargo, cada tratado es distinto por ende también la forma de abordarlo (Shell 235).

Si bien no se puede establecer un único método de negociación internacional, se pueden establecer algunos aspectos a tener en cuenta. Se parte por definir que esta clase de acuerdos pretende el contacto con distintas costumbres, en donde se encontrará con puntos de vista distintos que no deben cuestionarse sino respetarse. Todos estos aspectos influirán para que los resultados de un convenio sean positivos o negativos.

4.1.1.4 Desarrollo de Estrategias

Durante la preparación para la negociación es fundamental establecer los objetivos y los intereses que se tienen con respecto a ésta. Por ello, se debe desarrollar estrategias que el permitan cumplir lo esperado al final de un convenio. Sin embargo, es importante conocer el significado y diferencia que existe entre los términos estrategia y táctica. Como estrategia se conoce a la herramienta guía que nos conducirá a la meta planteada; mientras que la táctica es el procedimiento a través del cual se ponen en prácticas las estrategias(Amaya 34).

De esta manera, para poder llevar a cabo un proyecto de cualquier se puede poner en prácticas las siguientes técnicas:

- Desarrollar una estrategia que le permita obtener los resultados esperados.

- Conocer a profundidad lo que se desea, así como las fortalezas y las debilidades que se tienen para a partir de ello emplear una táctica efectiva.
- Generar un plan ofensivo o defensivo, de acuerdo al tipo de acuerdo y a los antecedentes del mismo; todo esto coordinado con las metas que se deseen alcanzar (Chu 24 - 25).

En el caso de acuerdos diplomáticos, la forma en la que se perciba un determinado problema o asunto es lo que conducirá a la aplicación de un método en particular (Capetillo).

En ocasiones se cree que la mejor estrategia es persuadir para obtener mayores ventajas u oportunidades que la otra parte. Sin embargo, no siempre se puede llevar una negociación ofensiva; ésta puede complementarse con la postura que se maneje durante el diálogo. La interacción que surge durante el acuerdo no es lineal, puede variar y los integrantes deben adaptarse a las distintas situaciones, por ello, si es que su estrategia era ofensiva puede cambiar a defensiva. El diseño de la estrategia debe ser flexible y fuerte, lo que le permitirá ser ofensivo no sólo por mantener una postura rígida sino también como una forma de defenderse de posibles ataques. No obstante, esta también puede ser una maniobra de la contraparte, así que no se confíe y analice muy a fondo el comportamiento ya que no siempre se manejan con tácticas que no son éticas (Chu 24 - 31).

4.2 Bases para Definir una Estrategia de Negociación Internacional

Al tratarse de una negociación internacional, se debe tener cuidado con todos los detalles, pues no se los puede pasar por alto ya que pueden volverse en su contra. Por ello, el desarrollo de una táctica requiere mucho cuidado y es importante tener en cuenta lo siguiente. Es necesario delimitar la negociación, es decir enmarcarla en un ambiente en donde pueda existir un diálogo, y se pueda manejar un lenguaje que denote seriedad. Además, se debe demostrar o especificar que la negociación se llevará bajo el principio de buena fe, lo cual facilitará el compromiso entre las partes. Así, al mantener mensajes

claros y precisos generará conversaciones certeras que permitirán aplicar las estrategias elaboradas(Véliz, Comercio Internacional: Secretos del Negocio 2000 233).

Es por esto que cuando se crean estrategias, éstas deben manejarse bajo principios firmes que las respalden. Si bien existe cierta flexibilidad puede dar paso a la improvisación, esta no siempre es buena porque daña la imagen profesional. Es decir, da la impresión de que no estaba preparado para la interacción y que desconoce del tema. Con una buena preparación podrá manejar un buen diálogo y presentar las propuestas así como escuchar las de la otra parte. Asegúrese de mostrarse respetuoso y evitar interrumpir a su interlocutor, pues lo que quiere es ganarse la confianza del otro. De esta manera, es más sencillo exponer los intereses que se tengan, realizar concesiones y hacer peticiones. Además, en una negociación internacional lo ideal es alcanzar un acuerdo razonable que sea beneficioso para ambas partes si es que es posible(Véliz, Comercio Internacional: Secretos del Negocio 2000 233).

4.2.1 Diferencias entre negociación nacional e internacional

Si bien las negociaciones nacionales como internacionales se desarrollan en escenarios diferentes, los elementos que se utilizan para su desarrollo son los mismos. Para cualquier tipo de acuerdo las partes se preparan, se plantean objetivos y se emplean estrategias con el propósito de cumplir sus cometidos. Con la globalización, estas similitudes son cada vez mayores, pues se trata de llevar la situación bajo un protocolo general que pretende facilitar el proceso. No obstante, es el entorno lo que genera diferencias entre un acuerdo nacional e internacional (García 8 - 9).

De esta manera, existen muchos aspectos que influirán en una negociación internacional. El contexto político, económico, ambiental y sobretodo cultural, son puntos que generan un efecto en un acuerdo fuera de las fronteras de un país. Intervienen factores que se vuelven primordiales, pues podría ocasionar cambios repentinos en el curso de la interacción. Esto está ligado al trasfondo que tenga un determinado convenio; es decir, no todas las negociaciones se dan en términos positivos. Los acuerdos diplomáticos en

ocasiones tratan de solucionar controversias y todo lo que suceda y se diga tendrá implicaciones durante el diálogo entre las partes. Si se tratase de un tratado comercial entonces el riesgo país también podría influir en un tratado internacional, por lo que son varios aspectos los que se deben cuidar durante el proceso negociador(Fisher 34 - 35).

A más de esto, el marco legal propio de cada país es otra variante importante que afecta la negociación. Pues cada Estado tiene bases legales propias y al no coincidir en ciertos aspectos puede representar un gran limitante. Esto no siempre significa que sea un problema y que no logrará concretar algo pero si condiciona, dificulta y demora el cierre de un acuerdo (García). Se requiere de todo un proceso en cuanto a los tratados internacionales. En el caso de los convenios nacionales se vuelve más sencillo y cómodo, pues las partes conocen las reglas y las normativas del país. No obstante, es fundamental una gran preparación que le permita adaptarse a las distintas situaciones y actuar de la manera más conveniente ya sea en una negociación fuera o dentro del país(García 8 - 9).

Otra diferencia entre negociaciones nacionales con respecto a las internacionales es el terreno en el que se efectuará la interacción. Existen tres posibilidades(Freijeiro, García y Loureiro 153):

- **Dentro del territorio:** esta opción es positiva y ventajosa porque le permite desarrollarse en un sitio conocido, de confianza que le generará seguridad durante la interacción. Por todas estas características, podría suceder que se asuma la postura de líder frente a la otra parte, quienes al desconocer el lugar en donde se realiza el diálogo se sentirán intimidados e incluso un tanto incómodos (Freijeiro, García y Loureiro 153).
- **Fuera del territorio:** encontrarse dentro del propio territorio le brinda ciertos beneficios, como se explica en el caso anterior. Sin embargo, al estar en el espacio de la contraparte le permite conocer mucho más del otro y apreciar de cerca su desenvolvimiento en distintas situaciones (Freijeiro, García y Loureiro 153).

- **Territorio neutral:** esta es una muy buena opción, pues escoger un lugar neutral para la negociación posibilita que ambas partes se encuentren en las mismas condiciones. Por ello, empezar el diálogo en un territorio imparcial sería un buen comienzo; posteriormente ya se pueden reunir dentro de sus propios terrenos (Freijeiro, García y Loureiro 153).

4.2.2 Diversidad cultural en las negociaciones internacionales

A la hora de negociar con un país distinto se presenta un elemento muy importante que debe ser tomando en cuenta, el aspecto cultural. Este representa una diferencia más entre acuerdos nacionales e internacionales, pues salir del entorno del país involucra muchos cambios que pueden afectar de forma positiva o negativa en base a la preparación que se tenga. Así, las personas crean estereotipos acerca de las distintas culturas y nacionalidades que influyen de una fuerte manera al momento de un contacto directo. Esta percepción ocasiona que se condicione el comportamiento con la otra parte desde el momento de saludar, el diálogo, los gestos y la actitud posterior al convenio. Por esta razón, la negociación internacional puede representar un reto en donde no hay espacio para la improvisación. Se debe realizar una minuciosa investigación sobre la cultura a la que pertenece la contraparte y llevar un convenio exitoso. A pesar de esto, un perfil negociador debe ser utilizado como una guía pues los estilos que se apliquen durante la interacción depende mucho de la personalidad del negociador (Shell 237).

Al iniciar el contacto con la otra parte, la primera impresión es lo más importante. Se debe ser muy cuidadoso con su presentación al conocer a la otra parte, pues lo que se diga, haga e incluso lo que lleve puesto es la imagen que va a proyectar y difícilmente podrá cambiar. En el caso de los latinoamericanos, su reputación no es la mejor ya que está caracterizada por ser poco profesional, actuar con mucha improvisación, muy subjetivo, alegre y cordial. Así también, de los franceses se dice que tienen un sentimiento de superioridad, de los alemanes que son muy estrictos y poco flexibles, de los estadounidenses que van directo al grano y no personalizan las relaciones pues buscan resultados rápidos (París 212 - 213). Además de estos perfiles existen muchos

más de acuerdo a la región y al país que pertenecen. Por ello, para facilitar la negociación los expertos han clasificado a los países de culturas y prácticas similares que se deben tener muy en cuenta si se va a mantener contacto con ellos (Altschul 62).

Otro aspecto muy importante que hay que tener en cuenta es el idioma, pues al ser una negociación internacional es muy probable que el lenguaje no sea el mismo. Si es que usted no habla el mismo idioma que la otra parte debe prepararse ya sea con un miembro del equipo que pueda ayudarlo o contratando un traductor para la negociación. Seguramente la otra parte se preparará de la misma manera y no está demás notificarle que durante la interacción se contará con un profesional para que no se sientan incómodos. Sin embargo así no hable la misma lengua, los textos que lleve y formen parte del acuerdo deben estar en el idioma de la contraparte, esto demostrará su profesionalismo así como respeto por el otro (París 212).

Por las distintas costumbres y culturas, éstas se pueden clasificar en (García 10):

- **Culturas de alto contexto.**- Son aquellas en donde la información que se maneja no es precisa. Manejan un tipo de comunicación centrada en los sentimientos de las personas. Sin embargo, se caracterizan por preocuparse de las circunstancias que se van dando en la negociación más que de las expresiones de sus participantes. Dentro de este tipo de cultura se encuentran los árabes y japoneses (García 10).
- **Culturas de bajo contexto.**- La negociación se basa en criterios reales, claros y concisos, dejando de lado la subjetividad. Los integrantes dicen directamente lo que piensan a través de formas verbales y no verbales con el fin de transmitir sus pensamientos. Esta manera de comunicarse es propia de países como Alemania, Inglaterra y Estados Unidos (García 10).

Ante estos argumentos, se denota la importancia que tiene el conocer la cultura de cada país. De esta manera, se puede tener la correcta preparación a la hora de estar cara a cara con costumbres diferentes. Por el contrario, se debe evitar falsas concepciones que

podrían deteriorar la interacción de forma definitiva. Ya sea la forma en la que se concibe el poder, la manera en la que se toman las decisiones, las actitudes que se adopten durante el diálogo, la cooperación o confrontación que exista entre las partes, todo se maneja de una manera distinta de acuerdo al lugar de donde se provenga. Por ello, lo mejor es adaptarse a las distintas situaciones para generar armonía y permitir que la negociación se lleve a cabo. Así, no menosprecie las actitudes del otro, pues lo que no es importante para Usted puede ser esencial para el otro.

4.2.3 Variables que afectan una negociación internacional

A la hora de negociar, se presentan algunos aspectos que podrían afectar una negociación internacional. Muchas veces se pasan por alto las diferencias y se cree erróneamente que se puede manejar una negociación como se acostumbra a hacerlo. Sin embargo, en la realidad muchos de los malentendidos, disgustos, conflictos y errores se presentan por desconocer las diferencias culturales. A continuación se presentan factores que podrían generar confusión si no se tienen una idea clara de lo que en verdad representan (París 204).

- **Concepción de la otra parte.-** Se acostumbra a pensar que la contraparte es un rival o adversario, cuando no siempre puede ser así (París 204 - 205). Las negociaciones internacionales muchas veces tienen fines de cooperación que persiguen un objetivo positivo. Por ello, hay que saber diferenciar la posición que se tiene frente a la otra parte para saberla tratar acorde a lo que se pretende. Hay que recordar que el trato que se le brinda al otro es el mismo que recibiremos, por lo tanto, el respeto debe ser la base sobre la cual se manejen las relaciones (Winkler 43).
- **La confianza entre las partes.-** La confianza es uno de los pilares sobre los cuales se desarrolla el convenio. Pues de ésta depende si las partes acceden o no a concretarlo planteado. Por ello, es recomendable mostrarse dispuesto al compromiso para que se pueda llevar una negociación en la que se busque el beneficio mutuo (París 205). Se dice que el secreto para establecer crear

confianza es la reciprocidad, la cual es una norma que debe ser practicada por todos, no únicamente entre compañeros de equipo. De esta manera, los involucrados se sienten más dispuestos a participar armoniosamente en la negociación (Shell 55 - 56).

Es así que, se pueden emplear tres conductas de reciprocidad: La primera implica desempeñarse con buenos valores que lo hagan digno de ganarse la confianza de la otra parte. La segunda hacer referencia a la correspondencia, es decir que no se puede exigir a la contraparte lo que no se ha dado, pues no sería un escenario justo ni óptimo para generar buenas relaciones. La tercera, si siente que el trato que recibe es injusto hágalo saber a la contraparte, pues de lo contrario se aprovecharán de estas situaciones(Shell 58).

- **Duración del acuerdo y la concepción del tiempo.**- De acuerdo a la cultura a la que pertenezca se tendrá una distinta percepción del tiempo. Por ejemplo, para los latinoamericanos realizar una negociación para un periodo de 5 años será considerado un acuerdo a largo plazo. Por otro lado, para los europeos es normal realizar contratos de 25 años. Así, hay distintas percepciones acerca del tiempo, en donde la tarea es identificar el tipo de acuerdo que está buscando la otra parte, ya sea a corto o largo plazo. Así también, muchos valoran el tiempo que le dedican a una negociación; por ello, les molesta cuando éste no se aprovecha ya sea por la impuntualidad de la contraparte, por no llevar a cumplir sus objetivos, porque la negociación se alarga o porque el acuerdo toma un rumbo inesperado. Para evitar inconvenientes trate de aprovechar el tiempo de la mejor manera y respetar el de los demás. Es por ello que la frase “el tiempo es oro” tiene un gran significado para algunas culturas (París 205, 208).
- **Riesgo en la negociación.**- No existe ningún negocio que esté exento de riesgo, siendo éste en algunos casos la oportunidad del negocio. Sin embargo, hay que evaluar el peligro que existe en la negociación pues siempre hay incertidumbre pero esto no siempre es positivo. En algunos casos se arriesga demasiado ya sea por hacer una concesión demasiado alta, por confiar en la otra parte o por aceptar algo que tiene un fundamento interesante, en estos casos podría ser un error el dejarse llevar por la ambición sin una planificación que refleje la realidad (París

205 - 206). Además, el riesgo puede presentarse al momento de aplicar las estrategias, al solicitar una concesión, en confiar en la otra parte; todo esto influye en los resultados finales por eso se necesitan estrategias efectivas en las que se contemplen los peligros existentes (Shell 145 , 216).

- **Negociadores.-** Los miembros de un equipo negociador tienen diferentes estructuras con varios integrantes. Sin embargo, por lo general intervienen tres actores que desempeñan un papel distinto. El primero es el que maneja un perfil desestabilizador, otro será el estabilizador y finalmente el cuasi-mediador. Quien se encuentra en la cabeza del equipo es el cuasi- mediador ocupando las funciones de líder(París 206). De acuerdo a las costumbres que se tengan, se encontrarán diferentes estrategias, pues hay casos en que la negociación se realiza por los bandos medios y únicamente para las decisiones importantes intervienen los superiores. Así, hay varios estilos de negociación, y hay que estar atenta a su proceder para saber con quién se está tratando. Todas estas prácticas son planeadas para obtener beneficios de la negociación (Winkler 46).
- **Apertura de la negociación.-** La forma como se inicie la interacción entra las partes marcará el estilo que se llevará en la negociación. De acuerdo a su postura la contraparte generará una respuesta, así, empiezan las propuestas, demandas y concesiones que dan forma al convenio bajo un estilo propio(París 207). Sin embargo, para poder iniciar correctamente se necesita todo una planificación previa que le permita estar preparando para las distintas circunstancias durante la negociación(Watkins).
- **Formalidad de las relaciones.-** Las negociaciones diplomáticas se caracterizan por desarrollarse en un escenario formal que muchas veces se rigen por un protocolo establecido. A pesar de que existe cierta rigidez con la que se manejan este tipo acuerdos, esto no quiere decir que no pueda mantener un diálogo más espontáneo e incluso surja una relación más personal. Por ejemplo, los latinoamericanos por sus costumbres más flexibles, no manejan el mismo grado de formalidad que acostumbran otros países. Sin embargo, a pesar de la prudencia que debe darse, otros no se comportan de una manera cordial sino con una actitud intolerante que podría irrespetar a la contraparte(París 206).

- **Negociaciones informales.-** Una negociación internacional puede representar un ambiente de tensión y presión. Por esta razón, algunas culturas eligen lugares distintos a los de una mesa de negociación para llevar a cabo el acuerdo. Un ambiente informal tiende a unir a las partes creando una situación más flexible y podrían estar más dispuestas a cerrar un convenio. Los resultados de manejar una negociación informal pueden ser muy buenos pero si no se sabe comportar en un ambiente menos profesional entonces puede ser un fracaso. Los objetivos del acuerdo jamás se deben perder de vista ni tampoco el respeto hacia la otra parte, pues si se encuentra en un entorno poco convencional para negociar, no quiere decir que no sea importante. Por ello, esta forma de interacción genera comodidad así como un vínculo más fuerte entre las partes, dando paso a posibles negociaciones futuras (Cante 67).
- **El manejo del poder.-** El poder dentro de la negociación puede ser utilizado de varias maneras. En algunos casos se piensa que mostrarse autoritarios les genera más fortaleza y así pueden intimidar a la otra parte. Estas técnicas son muy comunes en un acuerdo internacional, ya que hay países más poderosos que otros y tratan de reflejarlo en la negociación. Es así que, pueden darse varias formas de ejercer autoritarismo tales como: aplicar leyes o normas frente a temas específicos, exigir estándares de calidad, condicionar la importación y exportación de bienes y servicios, exigir el pago de determinados valores, entre otros (París 208). De esta manera, una negociación podría resultar una amenaza, bloqueo o intimidación con el propósito de evitar una acción de la otra parte, En estos casos, hay que saber aplicar una estrategia que le permita controlar estos abusos de poder que representan los casos más complicados y delicados dentro de una negociación diplomática. Sin embargo, el poder es bien utilizado si es que se lo utiliza como una táctica para cumplir sus objetivos, mas no para hacer daño(Altschul 146).

Todas las variables mencionadas anteriormente pueden convertirse en una gran dificultad si no se las maneja correctamente. En una negociación internacional cualquier acción puede conducir a un error o malentendido. Para evitar inconvenientes se deben

analizar los perfiles de negociación de las personas con quienes se va a interactuar. Si bien no todos actúan de la misma manera, se puede tener una guía para saber la mejor manera de actuar ante determinadas culturas.

4.3 Rol de la mujer en las negociaciones diplomáticas en el Ecuador

Han sido grandes los esfuerzos que ha tenido que hacer la mujer para lograr un trato igualitario en la sociedad. Sin embargo, las recompensas después de un arduo trabajo son muy gratificantes. Se puede evidenciar el gran trabajo que realizan las diplomáticas a la hora de representar al Ecuador en distintos cargos. Sin duda no todas las experiencias son positivas pero las dificultades, las barreras e impedimentos han ayudado a que el género femenino sea más fuerte y se destaque. No obstante, muchos de esos impedimentos existen siempre y cuando se los considere reales, pues, cada persona forja su propio camino ya sea para el bien o para mal. A continuación se presenta el criterio de algunas entrevistadas cuya experiencia en la carrera diplomática sirve de ejemplo para muchas mujeres en el país y el mundo entero.

Entre las entrevistadas se contactó a varias mujeres que son parte de la carrera diplomática y otras que están relacionadas con ésta de forma indirecta. La primera entrevistada fue la Dra. Karina Amaluisa Muñoz¹, quien es la Jefa de la Oficina Comercial del Ecuador, OCE en Nueva York, pues desde hace muchos años está trabaja en temas comerciales. La segunda entrevistada fue la Ministra (rango diplomático) Alba Coello², quien fue Embajadora de Ecuador en el Reino Unido, participó en negociaciones en la Organización Mundial del Comercio, OMC, y es la encargada de negocios en la Embajada Ecuatoriana en Italia. También se contactó a una Consejera del Servicio Exterior, que es el rango más alto antes de ser embajadora. Otra de las

¹ La Doctora Karina Amaluisa, a pesar de que fue parte de la Academia Diplomática se encuentra en un cargo representando al Ecuador. Es la representante de la Oficina Comercial del Ecuador, OCE en Nueva York, Estados Unidos. Por esta razón, ha realizado análisis de tipo comercial en el país. Por su gran experiencia en el tema ha participado en Conferencias como la Rueda de Negocios para la Feria PROFEXI Ecuador – Estados Unidos, entre otras (Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración).

² La Ministra Alba Coello Matute egresó de la Primera Promoción de la Academia Diplomática en el año 1988. Además, ha representado al Ecuador como Embajadora en el Reino Unido y como Encargada de Negocios en la Embajada Ecuatoriana en Milán, Italia. Actualmente ocupa el cargo de Ministra en el rango diplomático (Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración).

entrevistadas fue María Auxiliadora Cárdenas³, Tercer Secretario del Servicio Exterior que se encuentra ejerciendo sus funciones en la Embajada de Italia. Todas ellas tienen experiencia en negociaciones diplomáticas y dieron a conocer su punto de vista acerca de la mujer desempeñando este rol (Amaluisa, Cárdenas y Coello).

Después de realizar las entrevistas, todas ellas concuerdas en varios puntos. Muchos afirman que la diplomacia es una carrera masculina y muy jerarquizada. Sin embargo, en la actualidad un gran número de mujeres están involucradas no únicamente en puestos diplomáticos sino políticos en general. Esto se debe a los avances que se evidencian en la Constitución de la República del Ecuador del 2008, en la que se establecen los derechos de las personas, aseguran su integridad y el respeto a la vida. En su artículo 66, numeral 3, 4, 5, 6, 9, 10, se expresan distintos argumentos que favorecen fundamentalmente a la mujer (Asamblea Nacional):

Artículo 66.- Se reconoce y garantizará a las personas:

3. El derecho a la integridad personal, que incluye:
 - a) La integridad física, psíquica, moral y sexual.
 - b) Una vida libre de violencia en el ámbito público y privado. El Estado adoptará las medidas necesarias para prevenir, eliminar y sancionar toda forma de violencia, en especial la ejercida contra mujeres, niñas, niños y adolescentes, personas adultas mayores, personas con discapacidad y contra toda persona en situación de desventaja o vulnerabilidad; idénticas medidas se tomarán contra la violencia, la esclavitud y la explotación sexual.
4. Derecho a la igualdad formal, igualdad material y no discriminación.
5. El derecho al libre desarrollo de la personalidad, sin más limitaciones que los derechos de los demás.

³ María Auxiliadora Cárdenas Rodas, tiene el título de Licenciada en Hotelería y Turismo. Egresó de la Academia Diplomática en el año 2008. Actualmente reside en Milán, Italia, pues tiene el cargo de Tercer Secretario en la Embajada de Ecuador en Milán, Italia (Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración).

6. El derecho a opinar y expresar su pensamiento libremente y en todas sus formas y manifestaciones.
9. El derecho a tomar decisiones libres, informadas, voluntarias y responsables sobre su sexualidad, y su vida y orientación sexualidad. El Estado promoverá el acceso a los medios necesarios para que estas decisiones se den en condiciones seguras.
10. El derecho a tomar decisiones libres, responsables e informadas sobre su salud y vida reproductiva y a decidir cuándo y cuántas hijas e hijos tener(Asamblea Nacional).

Además, esto se complementa con el artículo 11, numeral de la Constitución vigente, en donde se establece que: “Todas las personas son iguales y gozarán de los mismos derechos, deberes y oportunidades. Nadie podrá ser discriminado por razones de etnia, lugar de nacimiento, edad, sexo, identidad de género, [...]” (Asamblea Nacional). Esta especificación claramente garantiza la igualdad de los derechos para todas las personas, lo cual le brinda seguridad a la mujer para desarrollarse y participar libremente en la sociedad (Cajas Córdoba).

De esta manera, con el paso de los años, en el Ecuador se ha logrado un gran cambio para la mujer y la Academia Diplomática no es una excepción; dentro de esta hay participación de ambos géneros. Las entrevistadas creen que si bien existe un proceso riguroso para ser parte de ésta, lo es tanto para varones como para mujeres. Es decir, a la hora de ingresar a la Academia se realiza el mismo procedimiento a todas las personas interesadas y los mejores son los que ingresarán; con los años se ha ido equiparando varios ámbitos de la sociedad lo cual es muy positivo para el país y sus ciudadanos. Ecuador al ser un país pequeño se está adaptando a los cambios mundiales, siendo la equidad de género un avance a nivel internacional, en algunos países más que en otros pero es una realidad (Amaluisa, Cárdenas y Coello).

Luego del análisis de las entrevistas, en lo referente a las participaciones en negociaciones internacionales, la mejor estrategia es mostrarse sumamente profesional.

Al ser parte de un convenio internacional, el funcionario se convierte en representante de la nación; por ello, su posición es defender las propuestas y planteamientos previamente creados. Parte de este papel es desempeñarse bajo los lineamientos del país y luchar por defender la postura que se está manejando. Estos son los grandes retos a los que debe enfrentarse una mujer durante una negociación diplomática, mas no por una cuestión de género. Por esta razón, la imagen que se proyecta frente a la otra parte debe ser la mejor, pues el trato que se recibe es el resultado de lo que se demuestra. Además, de las opiniones de las entrevistas se demuestra que ninguna se ha sentido discriminada o fuera de lugar, por el contrario, las han considerado de forma muy respetuosa como al resto de sus colegas (Amaluisa, Cárdenas y Coello).

Además, durante la negociación es importante mostrarse dispuesto a dialogar y a llegar a un acuerdo. Así se ganará la confianza del otro y creará un ambiente de empatía muy beneficioso no únicamente para sus intereses sino para mantener buenas relaciones. Por ello, tenga presente que la negociación es solo una parte de todo lo que involucran las relaciones internacionales. También es necesario recordar que a pesar de ser una negociación internacional ésta puede ser sobre diferente temas, los cuales deben ser identificados claramente para aplicar las mejores estrategias que le permitan defender los intereses de forma objetiva y tratando de generar beneficios mutuos. Una buena táctica es ganarse la confianza de la otra parte y tratar de que haya empatía, lo que ayudará a mantener relaciones que perduren luego de cerrar el acuerdo(Shell 54 -57). No obstante, jamás se debe alejar de la posición profesional, la cual debe respaldarse con material técnico que vaya acorde a los intereses de su país.

De esta manera, el mejor consejo que las expertas pueden dar a todas las mujeres interesadas en ser parte del servicio exterior es demostrar su capacidad y profesionalismo en todo momento. Una mujer no tiene que dudar de sí misma, o sentir temor de decir las cosas, por el contrario, debe ser muy clara al plantar sus argumentos y con la fortaleza necesaria para transmitir credibilidad. El género femenino ya es parte de la diplomacia y lo seguirá siendo cada vez más. Como dice la Dra. Karina Amaluisa: “Las oportunidades no solo se buscan, también se encuentran”. Esta frase es muy

importante ya que alienta a otras mujeres a arriesgarse y a luchar por sus sueños(Amaluisa, Cárdenas y Coello).

A más de lo expuesto anteriormente, se puede destacar el papel de dos mujeres ecuatorianas muy valiosas quienes a lo largo de sus vidas han realizado un maravilloso papel representando al Ecuador y continúan haciéndolo. La primera de ellas es María Fernanda Espinosa Garcés, actual Ministra Coordinadora de Patrimonio. Durante su vida ha atravesado por diversos caminos siendo uno de los más apasionados el de la poesía. Ha publicado varias obras literarias, con las que ha tenido un gran éxito pues ganó el premio Nacional de Poesía en 1990. Además de ser lingüista, catedrática, socióloga y con un doctorado en geografía, María Fernanda Espinosa también se ha interesado por los derechos indígenas y del medio ambiente. Fue Asesora Sénior en Políticas de Biodiversidad y Pueblos Indígenas, así como Directora Regional de la Unión Internacional para la Conservación de la Naturaleza en América del Sur(Editorial El Conejo).

Asimismo, María Fernanda Espinosa se ha especializado en las Ciencias Sociales y en Gestión Ambiental, por lo que ha dado varias conferencias y publicado algunos artículos relacionados con estos temas. Sin embargo, algo importante de destacar es su gran experiencia en negociación internacional, pues ha estado involucrada en distintos tipos de negociaciones sobre el campo climático, biodiversidad, desarrollo sostenible, derechos de los indígenas, equidad de género, entre otros. También ha sido partícipe de convenios sobre propiedad intelectual tanto en la Organización Mundial de Propiedad Intelectual, OMPI, como en la Organización Mundial del Comercio OMC. Por su flamante carrera, ha desempeñado distintos cargos como Asesora de la Comunidad Andina de Naciones, CAN, fue Embajadora del Ecuador ante las Naciones Unidas, ONU, fue delegada por el Presidente Rafael Correa como Ministra de Relaciones Exteriores Comercio e Integración en el año 2007 y actualmente es la Ministra Coordinadora de Patrimonio (El Ciudadano).

Otra mujer con una carrera impecable es María Isabel Salvador. Además de su formación en derecho, tiene una licenciatura en idioma francés y un diplomado en gerencia. Su primer cargo político fue el de Ministra de Turismo en el año 2005, en el cual planteó el primer plan estratégico de Desarrollo en Turismo en el Ecuador con el fin de ayudar al turismo comunitario. En el año 2007 reemplazó a María Fernanda Espinosa en el cargo de Ministra de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración. En la actualidad desempeña un rol importante, como Embajadora Permanente del Ecuador ante la Organización de los Estados Americanos, OEA. Otros cargos en los que se destacó fue el de Directora por el Sector de Transporte Aéreo, así como de Directora de la Federación de Ejecutivas de Empresas Turísticas, también fue presidenta y tesorera del Fondo Mixto de Promoción Turística del Ecuador. Por su buen desempeño, María Isabel Salvador es una buena representante del país en instituciones tan importantes como la Organización de Estados Americanos, OEA(Diario El Hoy).

4.4 Factores que han limitado la participación de la mujer en las relaciones diplomáticas actualmente.

Actualmente, dentro del servicio diplomático ecuatoriano se encuentran valiosas mujeres no solo varones, pues en el Ecuador la participación de la mujer en la sociedad se ha incrementado notablemente. Sucede de la misma manera en el campo diplomático, en donde existen varias mujeres interesadas en esta carrera. La incorporación del género femenino en el sector público se da a inicios del siglo XX cuando empiezan a interesarse por su educación. Los títulos educativos comienzan a tornarse atractivos para la comunidad femenina ya que anteriormente éstos eran considerados adornos para la mujer. Poco a poco ellas se fueron interesando por su futuro, tener una carrera, independizarse y ser cada día mejores; de esta manera, se han desempeñado como maestras, contadoras, secretarias, etc. No obstante, hacia mediados del siglo XX el obtener un título universitario era un privilegio. Muchas mujeres tenían deseos de superación, lo cual es el mejor motivante para progresar y cumplir los propósitos(Bermeo).

En agosto de 1960, la Señora Magdalena Fegan Polit, fue la primera mujer que ingresó a la Academia Diplomática para realizar tareas administrativas. Poco a poco pero con mucho esfuerzo fue ascendiendo a distintos cargos, hasta posesionarse como Primer Secretario en la Embajada de Ecuador en México. Años más tarde, en 1987 con el título de Embajadora, le fue encargada la representación ecuatoriana en Guatemala. De vuelta en Ecuador, continuó de Embajadora en Quito, en donde fue designada como miembro del equipo negociador con el Perú sobre asuntos territoriales. En 1994, ocupó el cargo de Subsecretaria de Asuntos Políticos hasta que cumplió la edad requerida para retirarse; por lo que en la actualidad se encuentra en servicio pasivo(Bermeo).

Durante 1960 y 1970, ingresar a la carrera diplomática no requería ningún procedimiento complicado para obtener el título de Tercer Secretario, el primer cargo diplomático que se adquiere. Además, no existían bases o un reglamento establecido sobre el cual regirse; por el contrario, las cosas se daban de acuerdo a las situaciones o acontecimientos del momento. Posiblemente, esto sucedía porque existían carreras como Ciencias Internacionales, lo cual representaba una gran competencia y por tanto un impedimento para la creación de la Academia. Sin embargo, la Academia Diplomática se creó a finales de la década de 1980, para convertirse en un verdadero centro de aprendizaje para sus miembros tal como sucedía en otros países latinoamericanos(Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración).

Una vez creada la Academia Diplomática, se contó con la inscripción de 10 alumnos, cuatro de las cuales pertenecían al género femenino. Lamentablemente, dos de ellas no permanecieron en la Academia, retirándose voluntariamente de la misma. De esta manera, cada una de las promociones venideras incluía a más participantes, así como más mujeres atraídas por ser parte de éste campo. Por lo que desde su creación, la Escuela Diplomática ha tenido por lo menos una mujer entre sus alumnos, así se puede notar la intervención femenina en esta área. Por otro lado, con el fin de suplir las necesidades de los miembros de la Academia, la Ex Ministra de Relaciones Exteriores y actual Ministra de Patrimonio, María Fernanda Espinoza, formuló el acuerdo 561 en el año 2007, en donde se establece que los miembros casados puedan trabajar en el exterior

ya sea en el mismo consulado, la misma ciudad o en una distinta. Antes, la mujer tenía que sacrificarse y dejar de trabajar para ayudar a su cónyuge diplomático. Esto ha representado un avance que genera igualdad de condiciones dentro de la Academia(Bermeo).

Además, la creación de la Academia Diplomático fue la clave que concedió a la mujer la oportunidad de formar parte de este campo. Se ha tratado de mejorar las condiciones y beneficios que permitan un desempeño mayor, no sólo del género femenino sino también del masculino. Si bien en un inicio las primeras mujeres que ingresaron a la carrera diplomática se dedicaban a tareas administrativas, la participación femenina dentro del servicio exterior se aseguraba poco a poco. El paso de una institución netamente masculina a incorporar al género femenino representó un gran avance para la sociedad ecuatoriana. Todas las mujeres que se esforzaron por ganarse un lugar dentro de la diplomacia se han destacado, muchas de ellas dejando huellas imborrables que marcan un hito y son ejemplo para muchas otras que desean involucrarse en campos diplomáticos.

A pesar de que es evidente la participación de la mujer en el Servicio Exterior Ecuatoriano, existen algunos limitantes que dificultan su permanencia dentro de la carrera. La vida diplomática requiere de mucho esfuerzo y paciencia por la movilidad de los cargo, razón por la cual las mujeres sacrifican su rol de madres. No obstante, estos limitantes que podrían presentarse para el género femenino depende de cómo lo asuman cada una de ellas. Pues por las virtudes femeninas de ser madres se interponen en la vida profesional de una mujer, lo que puede representar un dilema difícil de resolver. Por un lado está la familia y por otro la carrera que se ha escogido y desempeñarse como profesional. No todas las mujeres desean dedicarse a ambas cosas, ya que en algunas ocasiones las exigencias son muchas y el tiempo y dedicación no es suficiente para realizar un buen papel(Sánchez 40).

En ocasiones existe un sentimiento de culpabilidad, pues las mujeres se sienten mal al no dedicarle mayor tiempo a su rol maternal. Sin embargo, esto puede solucionarse con

una buena organización; no hay regla alguna en donde se establezca que una mujer profesional no pueda ser madre y esposa al mismo tiempo. Además, este sentimiento lo provocan los maridos o en general las personas con un pensamiento machista. Una mujer es capaz de llevar una carrera brillante y de mantener una relación estable con su esposo y sus hijos(Sánchez 40 - 41). Lo que se necesita es saber organizarse y ser responsable en ambos roles. Por ello, es útil saber las prioridades que se tienen, ya que muchas veces se sacrifican cosas irremplazables y con el tiempo se pierden. Al entrar a la carrera diplomática se tiene que tener claro que hay cosas que se ganan pero también se pierden; por lo que si una mujer ha decidido involucrarse en la diplomacia debe estar al tanto de todo lo que esto representa(Amaluisa, Cárdenas y Coello).

De esta manera, es necesaria la creación de proyectos cuyos propósitos son la inserción de la mujer en la sociedad, en especial en cargos políticos. En este campo, la estructura machista en la que se ha desempeñado a lo largo del tiempo, dificulta el pleno desempeño de la mujer(Sánchez 42 - 43). Pues a pesar de que la existe participación femenina, en ocasiones hay discriminación hacia ellas; ésta puede ser por maltrato verbal pero también se la relega y no se la toma en cuenta para asuntos importantes. A pesar de que estas condiciones ocurrían mucho más en el pasado, hoy en día persiste de manera sutil. Sin embargo, lo importante es que los Estados garanticen derechos para todos, sin importar sus condiciones; esto se verá reflejado en el desarrollo que tenga el país, pues la igualdad de sus ciudadanos es una señal de progreso (Cano Castrillón).

A pesar de que se vive en un mundo globalizado y moderno, la realidad es que se sigue visualizando a la mujer como la madre, esposa y ama de casa. Muchas mujeres son profesionales pero tienen que cumplir su rol dentro del hogar. Por este motivo, no todas estas dispuestas a sacrificar su vida personal por la profesional, y en otros casos muchas mujeres se sacrifican y dan todo por su trabajo. Esto va a depender de los intereses y aspiraciones que se tengan en la vida pero de ninguna manera significa que las mujeres no sean capaces de cumplir con estas dos carreras, sino más bien de lo que cada una desee para su vida (Amaluisa, Cárdenas y Coello).

4.5 Conclusión

De este capítulo puedo concluir que, para realizar una negociación diplomática se requiere de una gran preparación para que sea manejada de la manera correcta. Actualmente, la interacción entre los países es necesaria, pues a través de esta se consigue el desarrollo mundial. Por esta razón, el escenario en el que éstas se desenvuelven es muy formal y protocolario; por lo que, descuidar un pequeño detalle podría ocasionar serias consecuencias. Además, se debe tener presente que no siempre existe una relación armoniosa entre los Estados; éstos pueden encontrarse en situaciones conflictivas que dificulta llegar a un compromiso. Por ello, la preparación anterior al encuentro con la otra parte será fundamental, en donde se pueden establecer puntos esenciales así como plantearse objetivos, definir posiciones, crear estrategias, recopilar información, etc. El desarrollo y desenlace del acuerdo dependerá del esfuerzo que se haya puesto en el mismo.

Asimismo, dentro de los detalles a tomar en cuenta es la cultura, la cual puede ser subestimada pero sería un grave error. Pues dentro de un mismo país las costumbres son distintas, lo serán a un más a nivel internacional. Por este motivo, hay que conocer la forma en que determinadas naciones realizan las negociaciones, lo que le permitirá evitar algunos errores y en lugar de ello puede generarse empatía entre los participantes. Además, la contraparte se preparará para saber la forma en la que se negocia y en base a esto desarrollar sus estrategias. De igual manera, debe considerar que hay aspectos como el idioma, que podrían dificultar e incluso impedir el curso de la negociación. Por lo que, deberá asegurarse de resolver este y cualquier otro inconveniente antes de que se inicie la interacción; entre las dificultades se pueden mencionar el marco legal, el lugar en donde se va a negociar, las características del convenio que se va a realizar, entre otros.

Además de cuidar los detalles de la negociación, hay que tener en mente que si las partes han decidido dialogar es porque desean conseguir algo. Es así que, cada convenio tiene su propósito, en donde no se descarta la posibilidad de que los resultados sean negativos.

Sin embargo, a través de la negociación se pretende encontrar un punto debatible entre las partes y cumplir las metas al término de la negociación. Por esta razón, el equipo negociador debe tener voluntad de dialogar y estar preparado para manejar distintas situaciones que puedan presentarse. En caso de que las circunstancias en las que se desarrolle la interacción sean tensas y conflictivas, la diplomacia es la herramienta que se requiere para encaminar el diálogo de una forma sutil y con respeto, pues el equipo negociador tiene una gran responsabilidad al representar a un Estado.

De esta manera, un factor muy influyente en la negociación internacional es la actitud y postura que adopte. Esto es muy importante durante la interacción, ya que las personas le tratarán de acuerdo al comportamiento que sostenga y la imagen que proyecte. Este es un tema importante para las mujeres que se desempeñan en el campo diplomático, pues ésta solía ser considerada una carrera masculina; por lo que, hay que demostrar que al igual que los varones las mujeres tienen la capacidad necesaria para cualquier trabajo y ésta no es la excepción. Por esta razón, debe manejar un estilo profesional, indicar seguridad, confianza y credibilidad al momento de exponer su criterio, sin dejarse intimidar por nada ni nadie. De esta manera, se ganará el respeto de todos y si sabe emplear las estrategias de una forma efectiva entonces la considerarán una rival difícil de vencer, pues el género femenino ya no es considerado el sexo débil.

Por ello, si una mujer está correctamente capacitada y preparada para asumir su rol en una negociación internacional, podrá adaptarse y manejar situaciones inesperadas. Para ello, tenga presente que existen variables que no son las mismas en un acuerdo nacional con respecto a uno internacional. Hay muchos elementos en juego que podrían entorpecer la negociación y por ende las relaciones futuras con un determinado país u organismo internacional. Hay que conocer la concepción que tienen de nosotros y analizar la que se tiene del resto. Establecer lo que se espera de la negociación y dentro de esto el factor tiempo tiene mucho que ver. No solo es importante saber cuánto tiempo se espera que dure un acuerdo sino también controlar cuanto le toma cerrarlo. Conforme vaya ganándose la confianza del otro, podrá manejar mejor la formalidad para reducir la tensión y que el ambiente sea más informal. De la misma manera podrá manejar el poder

dentro la interacción, pues muchos países tratan de imponer su voluntad pero jamás se debe renunciar a los propósitos que se tienen del acuerdo.

Para desempeñar este rol el género femenino está perfectamente capacitado. Cada vez son más las mujeres que se integran al servicio diplomático, asumiendo una gran responsabilidad, pues su trabajo es representar y defender los intereses del país. Se ha evidenciado que desde el inicio de la Academia Diplomática se contó con la participación femenina, y desde entonces siempre se ha contado con su presencia. En la actualidad, hay varias mujeres que son ejemplo a seguir no sólo para el género femenino sino para los ecuatorianos en general. Pues a pesar de los sacrificios que exige la carrera diplomática, muchas mujeres complementan su vida personal con la familiar manteniendo un equilibrio. No obstante, hay quienes han sacrificado el ser madres y esposas por la falta de estabilidad que es muy común al ocupar estos cargos. Sin embargo, una mujer es la que escoge su destino al definir sus prioridades sabiendo lo que esto implica.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

Después de todo un análisis en base a la mujer y su participación en las negociaciones diplomáticas en el Ecuador, he podido constatar el avance que se ella tiene. El principal cambio identificado se ha dado en el pensamiento de la sociedad al adaptarse a la presencia del género femenino en los distintos campos.

Si bien en algunos casos la mujer ha sido y es muy criticada, también es valorada y recompensada por sus esfuerzos y logros. He podido constatar que muchos de los impedimentos que se han presentado en la vida de distintas mujeres para poder surgir, se generan dentro de ellas mismas. Lamentable, esto es una muestra del gran alcance del pensamiento machista, el cual influye en la vida de las propias integrantes del género femenino que también las hace opositoras para un cambio. Hoy en día existen varios casos en los que se afirma que el rol de la mujer en el mundo es el de madre y ama de casa. Aunque esto es una verdad, no implica que ellas no puedan o deban desempeñar otros papeles en su vida. Por esta razón, la costumbre de asociar a la mujer con el trabajo doméstico desaparece poco a poco de la mentalidad de las personas.

En la actualidad, se trata de llegar a una equidad de género, en donde las únicas diferencias que existan sean por el esfuerzo y el trabajo de cada individuo. Es así que, la mujer está involucrada en todos los ámbitos de la sociedad, con una imagen fortalecida gracias a que la percepción hacia su género es de respeto. A pesar de que todavía se dan casos de discriminación, en algunos lugares persiste esta mala práctica y se reduce en otros. De esta manera, el Ecuador garantiza una igualdad de género y promueve la participación e inserción de la mujer en todas las áreas que desee participar; en donde el campo diplomático no es una excepción. La diplomacia ha sido un área que ha

atravesado por un proceso de evolución, desde cuando ésta no era considerada ni una carrera. Por ello, a pesar de que se la consideraba como un cargo netamente masculino hoy se ha transformado y se puede constatar que tanto los varones como las mujeres que la integran realizan una gran labor.

En el caso de las negociaciones diplomáticas, las mujeres tienen un gran potencial. Por las aptitudes y habilidades femeninas, ellas pueden obtener un mejor desempeño al momento de realizar un acuerdo. Sin embargo, para ello se requiere de una preparación adecuada; se debe realizar una minuciosa investigación sobre la otra parte, desarrollar los objetivos que se tienen, elaborar estrategias para poder alcanzar las metas planteadas y tener confianza en lo que uno hace, pues de lo contrario todos los esfuerzos serán fallidos. Además, en el mundo globalizado en el que nos encontramos, en el que las relaciones entre Estados crece día a día, es esencial tener conocimientos sobre negociaciones diplomáticas, ya que ésta carrera también es un arte que hay que saberla desarrollar. A través de ésta se ha podido resolver problemas muy graves en los que el Ecuador ha estado involucrado como asuntos de violación de la soberanía o conflictos con embajadores extranjeros, pero también emprenden asuntos positivos como cumbres presidenciales, acuerdos de integración e incluso temas económicos que proporcionan vínculos positivos entre la región y el resto del mundo.

Es así que, el Ecuador está ganando una participación más activa en el escenario mundial. Dentro de esta intervención la mujer está muy involucrada pues hay representantes femeninas que destacan el nombre del Ecuador por desempeñar correctamente los cargos que ocupan. Por ello, la mejor forma de demostrar que el género femenino merece el mismo trato que los varones es prepararse y adoptar una postura muy profesional a la hora de realizar su trabajo. De esa manera, no hay posibilidad de ser discriminada o mal tratada por su género; por el contrario, serán respetadas y valoradas como se merecen por la simple razón de ser personas con derechos y deberes. Así, la figura femenina se visualiza de una manera diferente, que si bien tiene el regalo de la naturaleza de ser madre, también puede desempeñar otros roles como el de representar al Ecuador en una negociación diplomática.

5.2 Recomendaciones

Después de presentar las conclusiones de este trabajo, a continuación se presentan algunas recomendaciones:

La principal recomendación que puedo dar es que como mujer, ésta debe estar segura de sus capacidades y habilidades al momento de realizar un trabajo. Pues si no se tiene confianza y se cree en lo que se está haciendo, nadie más lo hará. Además, el demostrar inseguridad es un sinónimo de debilidad y puede dar paso a que otras personas se aprovechen de esa situación para sentirse superiores y por ende menospreciar a la mujer. Por esta razón, hay que tener presente que la actitud que uno demuestre es la imagen que los demás van a percibir, por ello debemos mostrar lo mejor de nosotros mismos ante los demás.

Además, el género femenino ha tenido que sobrepasar grandes obstáculos para cumplir sus objetivos. Por ello, hay que saber que las dificultades son positivas para ayudarnos a crecer. Una buena forma de hacer frente a las situaciones complicadas, es enfrentarlas y buscar soluciones posibles para estas. Los retos estarán presentes durante toda la vida y sobre todo al desempeñar cargos diplomáticos en donde se representa al país.

Asimismo, por la característica del género femenino de poder concebir una vida, se tienen que enorgullecer y cumplir con su rol de madre. Sin embargo, esto no es un impedimento para que la mujer se desarrolle en otros aspectos a más de las labores domésticas. Por ello, lo único que se necesita es saber organizarse y así realizar un magnífico trabajo en todas las actividades que realice.

Como se ha podido constatar, la profesionalización de la mujer es la meta que se quiere alcanzar para que se pueda desarrollar plenamente. Para ello, la clave es adquirir la educación adecuada y necesaria que le permitan destacarse en el mundo laboral, que es muy competitivo hoy en día.

Lo fundamental es propiciar proyectos en favor de la mujer, que permitan su inclusión total en la sociedad. De esta manera, se romperán los prejuicios que aun persisten en contra del género femenino, y por ende desaparecerá la discriminación hacia la mujer.

Las recomendaciones aquí mencionadas tienen como propósito alentar a la mujer para que se atreva a nuevos retos. Hoy en día existe mucha competitividad laboral por lo que se tiene que estar atento a las oportunidades y a prepararse de la mejor manera. Pues el único impedimento que existe somos nosotros mismos ya que las características de una persona como el género no son condicionantes del esfuerzo y el trabajo que se pueda realizar.

BIBLIOGRAFÍA

- A.A, V.V. *La Mujer como Sujeto de la Acción Política*. Sevilla: Centro de Estudios Andaluces, 2006.
- Aguiar, Asdrúbal. *Código de Derecho Internacional: Estudio preliminar y normas básicas*. Caracas: Universidad Católica Andrés Bello, 2006.
- Aguilar, Héctor. *Carl Schmitt, Teólogo de la Política*. México D.F: Fondo de Cultura Económica, 2001.
- Aguirre, Consuelo. «Nela Martínez se narra a sí misma en biografía.» *El Universo* 02 de Enero de 2006: <http://www.eluniverso.com/2006/01/02/0001/261/C21CADA9C55460F93446DC91BEEA7ED.html>. 16 de Agosto de 2011.
- Altschul, Carlos. *Dinámica de la Negociación Estratégica*. Buenos Aires: Ediciones Juan Granica S.A. , 1999.
- Amaluisa, Karina, María Auxiliadora Cárdenas y Alba Coello. *La participación de la mujer en las negociacion diplomáticas* Margarita Alvarado. 2011.
- Amaya, Jairo. *Negociación: Arte & Técnica*. Bucaramanga: PubliArte, 2007.
- . *Negociación: Arte & Técnica*. Bucaramanga: PubliArte, 2007.
- Andrade, Loti. *Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración*. s.f. 25 de Agosto de 2010. <<http://www.afese.com/img/revistas/revista40/artLotiAndrade.pdf>>.
- Angulo Sánchez, Diego. *Liderazgo, Gerencia y Principios*. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar, 2001.
- Annan, Secretario General de la ONU Kofi. *Organización de las Naciones Unidas*. 2009 de Octubre de 2006. 21 de Marzo de 2011. <<http://www.un.org/spanish/comun/docs/?path=http://www.un.org/womenwatch/daw/vaw/launch/spanish/v.a.w-consequenceS-use.pdf>>.
- Asamblea Constituyente. «Constitución 2008.» 2008.
- Asamblea Nacional. *Constitución 2008*. 2008.

- Asociación de Exportadores del Banano del Ecuador. «Reunión sobre Renovación del ATPDA y Reanudación Negociación con la UE.» 06 de Enero de 2011.
- Ayala Samaniego, Maggy. «Ecuador concede un amplio respaldo a la Constitución socialista del Presidente Correa.» *El Mundo* 29 de Septiembre de 2008: <http://www.elmundo.es/elmundo/2008/09/29/internacional/1222645173.html>.
- Aznárez, J.J. *ElPaís.com*. 11 de Febrero de 1997. 10 de Julio de 2011. <http://www.elpais.com/articulo/internacional/ECUADOR/militares/imponen/pr esidenta/temporal/Arteaga/accepte/relevo/Parlamento/elpepiint/19970211elpepiint _1/Tes>.
- Babcock, Linda y Sara Laschever. *Las Mujeres no se Atreven a Pedir: saber negociar ya no es solo cosa de hombres*. Barcelona: Editorial Amat S.L., 2005.
- Barbieri, Teresita De. *Mujeres y Vida Cotidiana*. México D.F: Fondo de Cultura Económica, 1984.
- Barros, Lucía. «Discriminación Sexista y Otras Formas de Violencia Estructural e Institucional Contra la Mujer.» Madrid: Universidad Carlos III de Madrid, Diciembre de 2004.
- BBC Mundo. *BBC Mundo* . 16 de Enero de 2006. 02 de Julio de 2001. <http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/latin_america/newsid_4615000/4615746.stm>.
- BBC News. *BBC News*. s.f. 21 de Agosto de 2011. <http://news.bbc.co.uk/onthisday/hi/dates/stories/june/29/newsid_2857000/2857121.stm>.
- Bermeo, Silvia. «Asociación de Funcionarios y Empleados del Servicio Exterior Ecuatoriano.» s.f. 18 de Septiembre de 2011. <<http://www.afese.com/img/revistas/revista47/mujeresdiplo.pdf>>.
- Borzi Alba, María Angélica Teresa. *Inmunidades y Privilegios de los Funcionarios Diplomáticos*. Buenos Aires: Abeledo - Perrot, 1963.
- Cajas Córdova, Andrea Karolina. «Igualdad de Género en la Constitución Ecuatoriana de 2008.» Ecuador: Universidad Andina Simón Bolívar, Julio de 2011.
- Cano Castrillón, Clara Patricia. *De gerencia.com*. s.f. 17 de Abril de 2011.
- Cante, Freddy. *Argumentación, Negociación y Acuerdos*. Bogotá: Editorial Universidad del Rosario , 2008.

- Cañadas, Maria. *Alerta 2006! Informe sobre conflictos, derechos humanos y construcción de paz*. Icaria, 2006.
- Capetillo, Ileana Cid. *Negociaciones Diplomáticas, Un Arte Olvidado*. México, 2003. 22 de Febrero de 2011.
- Casares Arrangoiz, David. *Liderazgo. Capacidades para dirigir*. México D.F: Fondo de Cultura Económica, 2004.
- Castells, Manuel. *La Era de la Información: Economía, sociedad y cultura*. México D.F.: Siglo XXI Editores, S.A. de C.V, 2004.
- Cely, Nathalie. *Nathaliecelly.com*. s.f. 12 de Julio de 2011. <<http://www.nathaliecelly.com/>>.
- Chu, Chiang-Ning. *El Arte de la Guerra para la Mujer en el Trabajo*. Madrid: EDAF, 2009.
- Chu, Ching- Ning. *El Arte de la Guerra para la Mujer en el Trabajo*. Madrid: EDAF, 2009.
- CIDIPAL.ORG. *CIDIPAL.ORG*. 14 de Octubre de 2009. 17 de Noviembre de 2011. <http://www.cidipal.org/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=3243>
- Coca, Hibert. *GestioPolis.com*. Junio de 2005. 10 de Julio de 2011. <<http://www.gestiopolis.com/Canales4/rrhh/mujerpapel.htm>>.
- Consejo de Seguridad. *Naciones Unidas*. 31 de Octubre de 2000. 17 de Abril de 2011. <[http://www.un.org/womenwatch/ods/S-RES-1325\(2000\)-S.pdf](http://www.un.org/womenwatch/ods/S-RES-1325(2000)-S.pdf)>.
- «Consitución de 1998.» s.f.
- «Constitución del 2008.» 2008.
- Cooperación Decentralizada. «Cooperación Decentrallizada.» s.f. 17 de Abril de 2011. <<http://www.cooperaciondescentralizada.gov.cl/escuela/1513/article-68879.html>>.
- COR. «Ecuador requiere acuerdos a largo plazo.» *El Mercurio* 14 de Octubre de 2011: <http://www.elmercurio.com.ec/303627-ecuador-requiere-acuerdos-a-largo-plazo.html>.
- Dasí, Fernando de Manuel y Rafael Martínez. *Técnicas de Negociación: Un método práctico*. Madrid: ESIC Editorial, 2006.

- Diario El Hoy. *Diario El Hoy.com*. 21 de Julio de 2010. 10 de Febrero de 2011.
<<http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/maria-isabel-salvador-nueva-embajadora-de-ecuador-ante-la-oea-420155.html>>.
- Editorial El Conejo. *Editorial El Conejo*. s.f. 07 de Noviembre de 2011.
<<http://www.editorialelconejo.com/autor/espinosama.html>>.
- El Ciudadano. «Canciller Patiño saluda la renovación del ATPDA por dos años.» *El Ciudadano* 13 de Octubre de 2011:
http://www.elciudadano.gov.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=27980:canciller-patino-saluda-la-renovacion-del-atpdea-por-dos-anos&catid=3:economia&Itemid=44.
- . *El Ciudadano.gob.ec*. 20 de Julio de 2009. 18 de Agosto de 2011.
<http://www.elciudadano.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=4106:ecuador-recupera-soberania-en-la-base-de-manta&catid=1:archivo>.
- . *El Ciudadano.gob.ec*. 19 de Octubre de 2009. 10 de Febrero de 2011.
<http://www.elciudadano.gov.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=6778:maria-fernanda-espinoza-es-la-nueva-ministra-coordinadora-de-patrimonio-&catid=1:actualidad>.
- El Espectador. *El Espectador*. 20 de Enero de 2009. 23 de Julio de 2011.
<http://www.micip.gov.ec/index.php?option=com_content&view=article&catid=74:boletines-publicados-&id=1304:el-gobierno-nacional-promueve-la-participacion-de-las-mipymes-en-el-mercado-europeo&Itemid=4>.
- El Hoy. «ATPDA: Renovación sería por tres años.» *El Hoy* 26 de Noviembre de 2010:
<http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/atpdea-renovacion-seria-por-tres-anos-443894.html>.
- . *El Hoy*. 16 de Julio de 2009. 18 de Agosto de 2011.
<<http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/estados-unidos-inicia-retirada-de-base-de-manta-358467.html>>.
- . *El Hoy*. 16 de Noviembre de 2010. 24 de Julio de 2011.
<<http://www.mmrree.gob.ec/2011/bol461.asp>>.

- . *El Hoy.com.ec*. 27 de Julio de 2009. 22 de Agosto de 2011.
<<http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/unasur-ecuador-asume-la-presidencia-el-10-de-agosto-360244.html>>.
- El Mercurio. «El FOL no es Base Estadounidense.» *El Mercurio* 26 de Noviembre de 2007: <http://www.elmercurio.com.ec/hemeroteca-virtual?noticia=80867>.
- El Mundo. *El Mundo.es*. 27 de Noviembre de 2010. 19 de abril de 2011.
<<http://www.elmundo.es/america/2010/11/26/colombia/1290807671.html>>.
- . «Guadalupe Larriva, una socialista admiradora de Hugo Chavez.» *El Mundo* 01 de Febrero de 2007:
<http://www.elmundo.es/elmundo/2007/01/25/obituarios/1169713689.html>.
- El Nuevo Empresario. *El Nuevo Empresario*. 03 de Marzo de 2009. 10 de Abril de 2011.
<http://www.elnuevoempresario.com/noticias_6327_ecuador-rechaza-ataque-colombiano-en-angostura.php>.
- El País. *El País*. 27 de Noviembre de 2010. 14 de Agosto de 2010.
<http://internacional.elpais.com/internacional/2010/11/27/actualidad/1290812401_850215.html>.
- El Universo. «Correa pide aclaración a las FARC.» *El Universo* 26 de Julio de 2009:
<http://www.eluniverso.com/2009/07/26/1/1355/A0F8EC81512C4C94B1F766E4BA1F201E.html>.
- . «Ecuador minimiza efectos comerciales por crisis con E.E.U.U.» *El Universo* 09 de Abril de 2011: <http://www.eluniverso.com/2011/04/09/1/1356/ecuador-minimiza-efectos-comerciales-crisis-eeuu.html>.
- . *El Unvierso*. 13 de Abril de 2011. 25 de Agosto de 2011.
<<http://www.eluniverso.com/2011/04/20/1/1355/gobierno-busca-eeuu-amplia-relaciones-iran.html>>.
- Equipo Latinoamericano de Justicia y Género. *Informe sobre Género y Derechos Humanos*. Buenos Aires: Editorial Biblos, 2005.
- Fisher, Glen. «Negociación Internacional. La Perspectiva Transcultural.» Madrid: Universidad Complutense de Madrid, 2003.
- . «Negociación Internacional. La Perspectiva Transcultural.» España: Universidad Complutense de Madrid, 2003.

- Freijeiro, Ana Belén, y otros. *Gestión Comercial de la Pyme*. España: Ideaspropias Editorial, 2006.
- García, Olegario Llamazares. «Global Marketing.» 2004. 17 de Marzo de 2011. <www.globalmarketing.es>.
- Gonzales Martín, Francisco. *El Fin del Mito Masculino: La Entrada en el Siglo de la Mujer*. Barcelona: Erasmus Ediciones, 2007.
- Gonzalez García, Manuel Jesús. *Técnicas de Negociación*. Málaga: Innovación y Cualificación S.L, 2006.
- González, Ma Ángeles y Enrique Carrero. *Manual de Planificación de Medios*. Madrid: ESIC Editorial, 2008.
- Grijalva, Agustín. *Institute de recherche et débat sur la gouvernance*. 16 de julio de 2009. 11 de Abril de 2011. <<http://www.institut-gouvernance.org/fr/analyse/fiche-analyse-454.html>>.
- Guzmán Chumo, David. «Conflictos, Negociación Colectiva y sus Intersubjuntividades.» Quito: Universidad Andina Simón Bolívar, 2009.
- Hernández-Vela, Edmundo. *Diccionario de Política Internacional*. México : Editorial Porrúa, 1999.
- Herrera, Eva Rojas. *Política Exterior*. s.f. 24 de Agosto de 2011. <http://www.politicas.unam.mx/sae/portalestudiantil/internacionales/p_exterior/pdf/politicaexterior.pdf>.
- Huertas, M. Antonia. *UOC Papers. Revista sobre la Sociedad y el Conocimiento*. Abril de 2008. 06 de Agosto de 2011. <<http://www.uoc.edu/uocpapers/6/dt/esp/huertas.pdf>>.
- King, Katiuska. 02 de Noviembre de 2011. 18 de Diciembre de 2011. <<http://katiuskaking.jempe.org/2012/04/17/el-acuerdo-comercial-de-mexico-con-la-union-europea-ha-tenido-efectos-negativos-sobre-la-economia-mexicana/>>.
- La Hora. *La Hora*. 27 de Julio de 2003. 26 de Julio de 2011. <http://www.lahora.com.ec/index.php/noticias/show/1000179869/-1/Guti%C3%A9rrez_viajar%C3%A1_a_Paraguay_y_Per%C3%BA.html>.
- Linares, Ramón. *La Diplomacia, sus fundamentos, su historia, su utilidad y su estado actual*. Madrid, 1930.

- Maxwell, John C. *Liderazgo al máximo: Maximice su Potencial y Capacite a su Equipo*. Tennessee: Grupo Nelson, 2008.
- Mercadé Ferrando, Anna. *Dirigir en Femenino*. Madrid: Ediciones Gestión 2000, 2007.
- Ministerio de Coordinación de Seguridad. *Ministerio de Coordinación de Seguridad*. 23 de Diciembre de 2009. 10 de Abril de 2011. <<http://www.mics.gob.ec/240-para-gobierno-de-ecuador-informe-de-angostura-no-dice-nada-nuevo.html>>.
- Ministerio de Relaciones Exteriores Comercio e Integración. *Ministerio de Relaciones Exteriores Comercio e Integración*. 2010. 23 de Septiembre de 2011. <http://www.mmrree.gob.ec/ministerio/academia_promos.asp>.
- Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración. «La Constitución del 2008 y las Relaciones Internacionales.» 2008.
- . *Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración*. 17 de Noviembre de 2010. Julio de 2011.
- . *Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración*. s.f. 18 de Noviembre de 2011. <http://www.mmrree.gob.ec/ministerio/academia_genesis.asp>.
- . *Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración*. Julio de 2011. Julio de 2011. <http://www.mmrree.gob.ec/com_exterior/boletines/Boletin_IC_julio.pdf>.
- Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integreación. *Ministerio de Relaciones Exeriores, Comercio e Integración*. 25 de Octubre de 2005. 23 de Agosto de 2011. <<http://www.mmrree.gob.ec/mre/documentos/novedades/boletines/ano2006/octubre/bol911.htm>>.
- Montaño Galarza, César y Fernando Polo Elmir. *El Proceso Constitucional de Aprobación de Tratados Internacionales. Estudio Comparado de las Constituciones de Colombia, Ecuador y México*. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar, 2009.
- Morales, Raúl. *Business Woman*. Abril de 2011. 17 de Julio de 2011. <http://www.businesswomanperu.com/pdf/abril_junio_2011.pdf>.
- Naciones Unidas. *Naciones Unidas*. s.f. 17 de Abril de 2011. <<http://www.un.org/es/peacekeeping/issues/women/wps.shtml>>.

- Nieto, Lucía. *El Imparcial*. 09 de Marzo de 2009. 19 de abril de 2010. <<http://www.elimparcial.es/contenido/6255.html>>.
- Nubiola, Jaime. «Revistas Electrónicas de la Universidad de Navarra.» 12 de Abril de 2005. 11 de Diciembre de 2011. <<http://arvo.net/pdf/pensmujeres-2.pdf>>.
- Oficina Internacional del Trabajo. *Las Trabajadoras y la Sociedad*. Ginebra, 1976.
- París, José Antonio. s.f.
- París, José Antonio. «La Negociación Internacionl.» *Diplomado de Negociación Internacional*. 2009.
- París, José Antonio. «Negociación Internacional .» *Diplomado de Negociación Internacional*. s.f.
- Patterson, Miles. *Más que palabras. El poder de la comunicación no verbal*. España: Editorial UOC, 2011.
- Pérez de Cuéllar, Javier. *Manual de Derecho Diplomático*. Mexico: Fondo de Cultura Económica, 2003.
- . *Manual de Derecho Diplomático*. México D.F. : Fondo de Cultura Económica, 2003.
- Picón, Delia. *Historia de la Diplomacia Venezolana: 1811 - 1985*. Caracas: Universidad Católica Andrés Bello, 1999.
- Portal del Ilustre Municipio de Loja*. 01 de Agosto de 2006. 20 de Agosto de 2011. <<http://loja.gov.ec/loja/index.php?option=content&task=view&id=363>>.
- Portal del Migrante Ecuatoriano. *Portal del Migrante Ecuatoriano*. 22, 23 de Julio de 2010. Septiembre de 2011. <• Nina Pacari: Ministra del Exterior con Lucio Gutiérrez (2003) y participó en las negociaciones del ALCA.>.
- Puchol, Luis. *El Libro de la Negociación*. España - Argentina: Ediciones Díaz de Santos, 2005.
- Reyes, Diana. «Posibilidades y Desafíos del Sector de flores colombianas frente a la ley de promoción Comercial Andina y Erradicación de Drogas ATPDEA.» Quito: Universidad Andina Simón Bolívar, 2003.
- Riso, Walter. *Cooperación en Red Euro Americana para el Desarrollo Sostenible, Creadess*. 27 de Diciembre de 2011. 04 de Enero de 2012. <<http://www.creadess.org/desarrollo-humano/mente-femenina-mente-masculina>>.

- Rodriguez, A. «Impacto en la cultura de los negocios internacionales, en énfasis en los negocios con México.» DAENA, Septiembre de 2007.
- Ryback, David. *E.Q Trabaje con su Inteligencia Emocional*. Madrid: EDAF S.A., 2005.
- Salvador, María Isabel. «Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración.» 2008. *La Constitución del 2008 y las Relaciones Internacionales*. 04 de Septiembre de 2011. <http://www.mmrree.gob.ec/pol_exterior/constit_08.pdf>.
- . *Ministerio de Relaciones Internacionales, Comercio e Integración*. 2008. 22 de Agosto de 2011. <http://www.mmrree.gob.ec/pol_exterior/constit_08.pdf>.
- Sánchez, Silvana. «Proyecto Fortalecimiento de la Participación Política de Lideresas en Ecuador.» Quito: Universidad Andina Simón Bolívar, Diciembre de 2007.
- Shell, Richard. *Negociar con ventaja: Estrategias de negociación para gente razonable*. Barcelona: Antoni Bosch, edición S.A., 1999.
- Sí se puede Ecuador. *Sí se puede Ecuador*. 18 de Abril de 2008. 19 de Abril de 2012. <<http://www.sisepuedeecuador.com/ecuatorianos/ecuatorianos-destacados/4236-ivonne-baki.html>>.
- Sorensen, Max. *Manual de Derecho Internacional Público*. México: Fondo de Cultura Económica, 2008.
- Úbeda, José Escribano. *Lecciones de Relaciones Internacionales*. Madrid: Aebius, s.f.
- UNASUR. *UNASUR*. s.f. 18 de Agosto de 2011. <http://www.unasur.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=55&Itemid=62&lang=es>.
- Véliz, Hernán Narbona. *Comercio Internacional: Secretos del Negocio 2000*. s.f.
- . *Comercio Internacional: Secretos del Negocio 2000*. s.f.
- . *Comercio Internacional: Secretos del Negocio 2000*. s.f.
- Vistazo. «Destino Incierto.» *Vistazo* (2011): <http://www.vistazo.com/ea/pais/imprimir.php?Vistazo.com&id=4089>.
- Watkins, Michael. *Marcando las reglas de una negociación*. Barcelona: Editorial DEUSTO, 2007.
- Winkler, Jonh. *Cómo Negociar para Mejorar Resultados*. Barcelona: Ediciones Deusto, 2004.

Yasuní - ITT crea un nuevo mundo. s.f. 18 de Abril de 2011. <<http://yasuni-itt.gob.ec/%c2%bfque-es-la-iniciativa-yasuni-itt/>>.

Yasuní-ITT Crea un Nuevo Mundo. Yasuní-ITT Crea un Nuevo Mundo. s.f. 27 de Agosto de 2011. <<http://yasuni-itt.gob.ec/>>.

ANEXOS

Anexo 1

1. Entrevistas

1.1 Entrevista Dra. Karina Amaluisa Muñoz, Jefa de la Oficina Comercial del Ecuador, OCE en Nueva York

1. En el camino de obtener un cargo diplomático, ¿cuáles fueron los mayores retos que tuvo que sortear? ¿El ser mujer fue uno de ellos?

No fue difícil, sin embargo el Ministerio es una Institución tradicionalmente masculina donde la jerarquía es preponderante.

2. ¿Cree Usted que las oportunidades son equitativas tanto para hombres y mujeres en este campo?

Pienso que en los últimos 5 años, las oportunidades se han ido equiparando para ambos géneros.

3. ¿Considera que existen limitantes para la mujer en el mundo de la política?

Las principales limitaciones son determinadas en la propia ley del servicio exterior vigente aun, en la que no se hace referencia a la mujer en periodo de maternidad ni otro tipo de consideraciones que la Ley laboral si prevé. Adicionalmente pienso que ejercer funciones diplomáticas en algunos países como los del Medio Este o del África, donde su cultura no ha incorporado la participación activa de la mujer en las esferas políticas, podría significar una menor injerencia de la representación ecuatoriana en determinado país.

4. ¿A pesar de la fuerte inserción del género femenino en la sociedad, ¿la mujer tiene más oportunidades dentro o fuera del país?

Depende del país. Las oportunidades se buscan y se encuentran también.

5. ¿Cuáles han sido las dificultades que ha experimentado durante una negociación (internacional)?

Las principales dificultades en una negociación internacional de tipo comercial, que son las que he tenido la oportunidad de participar, están ligadas más que a un tema

de género, a la defensa de posiciones e intereses del país más fuerte y con mas trayectoria en negociaciones, que aspira a que el Ecuador asuma compromisos que la contraparte ya lo ha hecho con otros países, para tomarlo como piso de una negociación.

6. ¿Cree que existe discriminación dentro del mundo diplomático? ¿Usted la ha sentido alguna vez?

No.

7. ¿Cuál es la postura que adopta o ha adoptado en una negociación?

Profesional, objetiva, siempre en representación de los intereses de mi país.

8. ¿Qué estrategias utiliza para cumplir las metas establecidas en la negociación?

Preparación de material técnico y sustento de una posición país en coordinación con las otras instituciones del gobierno y del sector privado, si fuere el caso, para una adecuada negociación.

9. ¿Qué recomendación puede dar a las mujeres que están o desean ser parte del mundo político?

En el actual momento histórico de la vida política del Ecuador, en el que la presencia de la mujer ha sido mucho más activa que años atrás, es importante mantener esa participación. No se trata solo de llegar a un cargo público, sino de permanecer y trascender en base a méritos profesionales y resultados concretos al servicio de la comunidad. Mi recomendación: prepararse y asumir el reto de la política, con una visión de servicio comunitario.

1.2 Entrevista Ministra Alba Coello

1. En el camino de obtener un cargo diplomático, ¿cuáles fueron los mayores retos que tuvo que sortear? ¿El ser mujer fue uno de ellos?

Las mujeres tienen muchas oportunidades actualmente, inclusive en la carrera diplomática por eso considero que no es una dificultad. Lo es al momento de tomar la decisión pues se requiere mucho esfuerzo, en especial el trabajo fuera del país. Para esto se requiere de mucha preparación y si se la tiene no creo que existan inconvenientes.

2. ¿Cree Usted que las oportunidades son equitativas tanto para hombres y mujeres en este campo?

Como lo mencioné anteriormente, las oportunidades para ambos géneros casi son equitativas. Sin embargo hay carreras que no son del interés de la mujer, entonces no es que no exista falta de oportunidades sino falta de interés.

3. ¿Cuáles cree que son los limitantes para el género femenino?

Un limitante para la mujer es su rol maternal. Muchas mujeres no trabajan o dejan el trabajo por sus hijos. Pero yo creo que se puede completar las actividades hogareñas con las laborales y con la colaboración de del hombre en su papel de padre se facilita la situación. Aparte de esto creo que no existen limitantes para las personas porque cada uno lucha por lo que desea y si en verdad se quiere lograr entonces no hay impedimentos.

4. ¿Considera que existen limitantes para la mujer en el mundo de la política?

Las mujeres tienen igual oportunidades siempre que sean competentes para los cargos que desean desempeñar.

5. ¿A pesar de la fuerte inserción del género femenino en la sociedad, ¿la mujer tiene más oportunidades dentro o fuera del país?

En el ámbito de negociación internacional, tuve la oportunidad de ser parte en algunas negociaciones comerciales a nivel bilateral, si bien el rol de la mujer no es mayoritario debo decir que siempre fui valorada y tratada de la mejor manera por parte de los equipos negociadores.

6. ¿Cuáles han sido las dificultades que ha experimentado durante una negociación (internacional)?

No, nunca he sido rechazada durante los cargos que he desempeñado. Creo que la discriminación ha disminuido muchísimo en el plano laboral.

7. ¿Cree que existe discriminación dentro del mundo diplomático? ¿Usted la ha sentido alguna vez?

La postura que se adopta en una negociación tiene mucho que ver con el tema que se esté tratando. Pero al ser representantes del Ecuador ésta debe ser manejada correctamente y hay que tener presente que se tiene que defender los intereses del país.

8. ¿Qué estrategias utiliza para cumplir las metas establecidas en la negociación?

Las estrategias deben ser limpias, concretas y enfocadas principalmente en el fin que se quiere cumplir. Hay quienes tratan de sacar provecho con planteamientos en los que se quiere hacer sentir su autoridad pero estas no son buenas tácticas.

9. ¿Qué recomendación puede dar a las mujeres que están o desean ser parte del mundo político?

Que siempre se muestren profesionales en su trabajo, sobre todo en una carrera política pues se tiene más responsabilidad por representar a un país. La mujer tiene mucho que demostrar así que no hay impedimentos que las detengan.

1.3 Entrevista María Auxiliadora Cárdenas Rodas, Categoría: Tercer Secretario del Servicio Exterior.

1. En el camino de obtener un cargo diplomático, ¿cuáles fueron los mayores retos que tuvo que sortear? ¿El ser mujer fue uno de ellos?

El proceso fue largo y riguroso. Es difícil pero es importante considerar que es el mismo proceso que se aplica a los hombres, existiendo aquí equidad. Sin embargo es una carrera que requiere mucho tiempo y eso hace que uno como mujer deba dejar de lado algunos temas personales.

2. ¿Cree Usted que las oportunidades son equitativas tanto para hombres y mujeres en este campo?

Considero que los hombres tienen mayores oportunidades ya que en la sociedad mundial, somos las mujeres quienes tenemos la responsabilidad de ser madres y en muchos casos esto significa no poder dedicar todo el tiempo a la carrera.

3. ¿Considera que existen limitantes para la mujer en el mundo de la política?

El tema familiar es un limitante muy importante como indicaba en la pregunta anterior, ya que las prioridades en la vida de una mujer pueden ser muy diferentes a las de un hombre. Sin embargo esto es un tema siempre personal ya que un mujer que prioriza su carrera no tiene esos limitantes.

4. ¿A pesar de la fuerte inserción del género femenino en la sociedad, ¿la mujer tiene más oportunidades dentro o fuera del país?

Creo que la mujer siempre que demuestre capacidad y responsabilidad tiene las mismas oportunidades dentro o fuera del país.

5. ¿Cuáles han sido las dificultades que ha experimentado durante una negociación (internacional)?

Dentro de una negociación internacional el funcionario debe defender una tesis país, es decir muchas veces la persona que negocia puede inclusive no compartir las propuestas planteadas, pero en base a su representación del país debe defender lo que el estado considera que es mejor para todos los ecuatorianos.

6. ¿Cree que existe discriminación dentro del mundo diplomático? ¿Usted la ha sentido alguna vez?

No he participado en muchas negociaciones aun, pero hasta el momento no he sentido discriminación, considero que esto depende mucho del espacio y la imagen que uno presenta como profesional.

7. ¿Cuál es la postura que adopta o ha adoptado en una negociación?

Siempre se debe conciliar y tratar de mostrar un interés real por la parte contraria de esta manera puede crearse una empatía entre las partes lo que va a permitir mayor flexibilidad hacia nuestras propuestas.

8. ¿Qué estrategias utiliza para cumplir las metas establecidas en la negociación?

Tratar de ser lo más directa posible con la parte contraria y llevar siempre con claridad las opciones que se pueden aceptar ya que debe haber un margen de flexibilidad, considerando que una negociación es tan solo una parte de la relación bilateral entre las partes, por lo tanto hay que tratar siempre de mantener una buena relación.

9. ¿Qué recomendación puede dar a las mujeres que están o desean ser parte del mundo político?

Una mujer debe estar siempre segura de que es lo gana dentro de la política y que es lo que pierde, el sacrificio personal cuando se es funcionario público es grande y se debe estar consciente de esto, y enfrentar con decisión los inconvenientes que se pueden presentar en una carrera, una vez que se han asumido los sacrificios personales que deben hacerse.

1.4 Entrevista Anónima

1. En el camino de obtener un cargo diplomático, ¿cuáles fueron los mayores retos que tuvo que sortear? ¿El ser mujer fue uno de ellos?

Considero que no es difícil obtener un cargo diplomático, más si existen otros factores que dificultan el desempeño profesional de la mujer en estas funciones como la familia y los constantes viajes.

2. ¿Cree Usted que las oportunidades son equitativas tanto para hombres y mujeres en este campo?

Las oportunidades son equitativas para hombres y mujeres, por lo tanto no puedo afirmar que las mujeres tienen más oportunidades, sin embargo, se puede ver con el paso del tiempo que las mujeres se inmiscuyen cada vez más en actividades laborales relacionadas con el mundo diplomático.

3. ¿Cuáles cree que son los limitantes para el género femenino?

Uno de los principales limitantes para el género femenino es el factor familiar y la constante movilidad que implica este tipo de profesión.

4. ¿Considera que existen limitantes para la mujer en el mundo de la política?

Me parece que la cuestión de género ya no es un limitante para la mujer, por ello las oportunidades son las mismas para hombres y mujeres siempre que sean competentes para los cargos que desean desempeñar.

5. A pesar de la fuerte inserción del género femenino en la sociedad, ¿la mujer tiene más oportunidades dentro o fuera del país?

En el ámbito de negociación internacional, tuve la oportunidad de ser parte en algunas negociaciones, si bien el rol de la mujer no es mayoritario debo decir que siempre fui valorada y tratada de la mejor manera por parte de los equipos negociadores.

6. ¿Cuáles han sido las dificultades que ha experimentado durante una negociación (internacional)?

De ninguna manera. El trato fue el mismo que para el resto de los presentes lo que fue positivo porque permite un buen desempeño de la mujer en este ámbito.

7. ¿Cree que existe discriminación dentro del mundo diplomático? ¿Usted la ha sentido alguna vez?

De máximo profesionalismo.

8. ¿Qué estrategias utiliza para cumplir las metas establecidas en la negociación?

Guiarme por los lineamientos del país, buscar el bien común y ocupar las líneas rojas y verdes de negociación son la base.

9. ¿Qué recomendación puede dar a las mujeres que están o desean ser parte del mundo político?

Deben estar dispuestas a saber que muchas veces se sacrifica el tiempo que no es nuestro sino de la familia, amigos, compañeros, pero es gratificante. Por ello, con una gran preparación, el buen desempeño que pueden demostrar las mujeres no tiene justificación de ponerse en duda.

Anexo 2

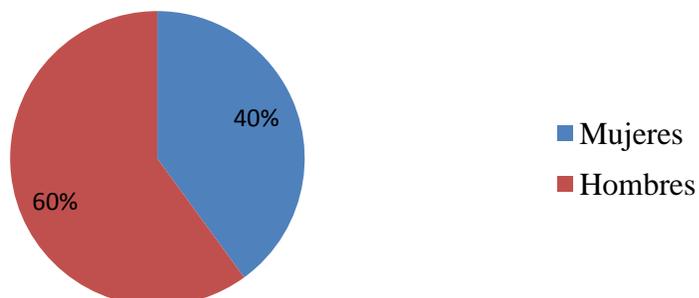
2.1 Análisis Comparativo de Género de los Miembros de la Academia Diplomática del Ecuador

Después de analizar a los integrantes de la Academia Diplomática en las distintas promociones desde su inicio hasta el año 2010, se ha podido constatar la presencia de la mujer durante todo este periodo. Si bien el género femenino es minoritario al masculino, en algunos años se tienen una equivalencia y en otros la diferencia es mínima. Sin embargo es en la décima promoción en donde se tiene una mayor participación femenina con respecto a los hombres. De esta manera, se torna positivo el demostrar que la mujer se está involucrando e interesando en formar parte del mundo diplomático. A continuación se presentan las tablas analizadas (Ministerio de Relaciones Exteriores Comercio e Integración):

PRIMERA PROMOCIÓN		
“ HONORATO VASQUEZ”		
1987-1988		
1	Leonardo Arízaga Schmegel	Ministro
2	Silvia Bermeo Mancero	Consejero
3	Alba Coello Matute	Ministro
4	Cristian Espinosa Cañizares	Ministro
5	Humberto Jiménez Torres	Ministro
6	César Montaña Huerta	Ministro
7	Germán Ortega Almeida	Ministro
8	Martha Parra Bossano (Mejor Egresada)	Se retiró del servicio
9	José Ricardo Rosemberg Guerrero	Ministro
10	Ximena Villacís Merino	Se retiró del Servicio

Mujeres	Hombres	Total
4	6	10
40%	60%	100%

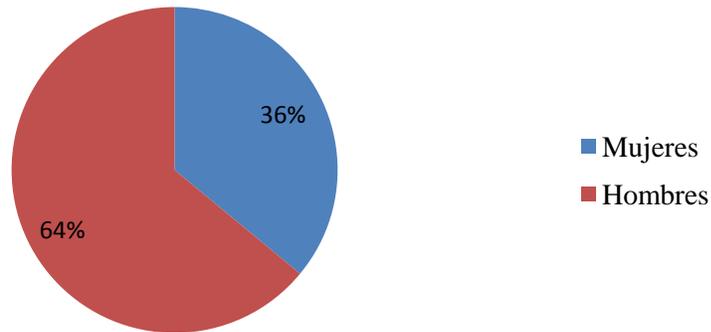
Primera Promoción 1987 - 1988



SEGUNDA PROMOCIÓN		
“ JOSE PERALTA ”		
1989-1990		
1	Julia Alarcón Ortega	Consejero
2	Gustavo Anda Sevilla	Ministro
3	Mónica Espinosa Ramos	Se retiró del servicio
4	Germán Espinosa Cuenca	Ministro
5	Álvaro García Gutiérrez	Consejero
6	Jorge Icaza Gustines	Consejero
7	Doris Melo Jácome	Consejero
8	Gustavo Palacio Urrutia (Mejor Egresado)	Ministro
9	Farley Ramírez Galárraga	Se retiró del servicio
10	Leopoldo Rovayo Verdesoto	Consejero
11	Carlos Samaniego Estrella	Se retiró del servicio
12	Rolando Suárez Sánchez	Ministro
13	Marjorie Ulloa Vernimen	Consejero
14	Marcela Velasteguí Herrera	Consejero

Mujeres	Hombres	Total
5	9	14
36%	64%	100%

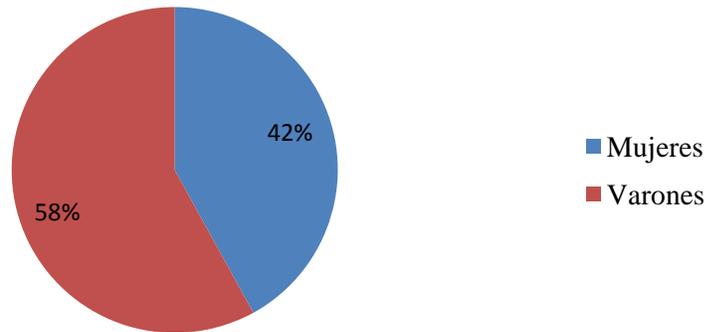
Segunda Promoción 1989 - 1990



TERCERA PROMOCIÓN		
“ ELOY ALFARO ”		
1991-1992		
1	León Pablo Avilés Salgado	Consejero
2	Efraín Baus Palacios	Consejero
3	José María Borja López	Ministro
4	Fernando Bucheli Vargas	Consejero
5	Arturo Cabrera Hidalgo (Mejor Egresado)	Ministro
6	Graciela Carbo Proaño	Consejero
7	Sandro Celi Ormaza	Consejero
8	Ruth María Dueñas Montero	Ministro
9	Jenny Lalama Fernández	Consejero
10	Mónica Martínez Menduino	Consejero
11	Mireya Muñoz Mera	Ministro
12	Renán Villacís Cuesta	Se retiró del servicio

Mujeres	Varones	Total
5	7	12
42%	58%	100

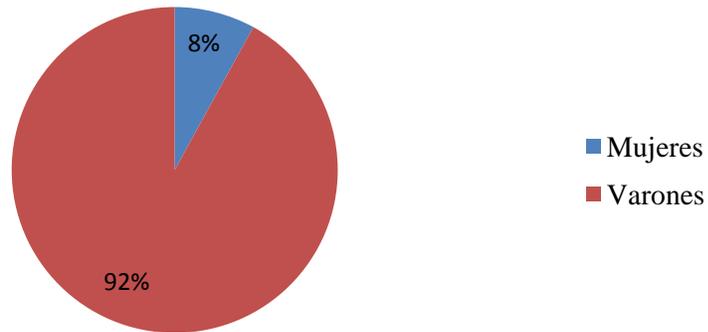
Tercera Promoción 1991 - 1992



CUARTA PROMOCIÓN		
“ALFREDO PAREJA DIEZCANSECO”		
1992-1993		
1	Xavier Aliaga Sancho	Consejero
2	Juan Castrillón Jaramillo	Consejero
3	Eduardo Durán Cousín	Consejero
4	Miriam Esparza Jácome	Primer Secretario
5	Patricio Garcés Ramírez	Consejero
6	Oscar García Endara	Consejero
7	Iván Maldonado Vaca	Primer Secretario
8	Edwin Martínez Bedón	Consejero
9	Santiago Martínez Espíndola	Consejero
10	Diego Ramírez Mésec (Mejor Egresado)	Se retiró del servicio
11	Juan Veintimilla Aulestia	Consejero
12	Hernán Yánez González	Consejero

Mujeres	Varones	Total
1	11	
8%	92%	100

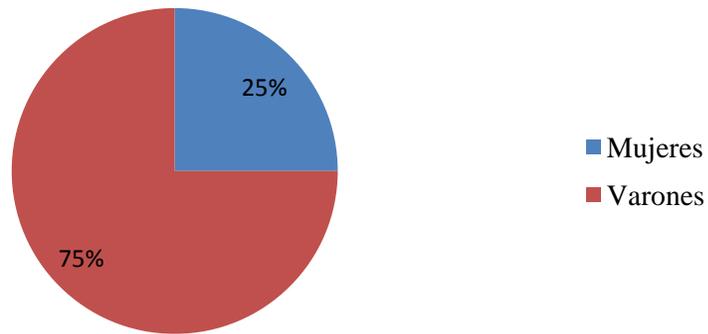
Cuarta Promoción 1992 - 1993



QUINTA PROMOCIÓN		
“EUGENIO DE SANTA CRUZ Y ESPEJO”		
1993-1994		
1	Isabel Albornoz Garzón	Consejero
2	Luis Arellano Jibaja	Consejero
3	Agustín Fornell Veintimilla	Consejero
4	Alexandra Haro Mancheno	Consejero
5	Oscar Izquierdo Arboleda	Primer Secretario
6	Andrés Montalvo Sosa	Consejero
7	Carlos Rodríguez Andrade	Consejero
8	Santiago Ruiz Echeverría	Consejero
9	Carlos Santos Repetto	Consejero
10	Denys Toscano Amores	Consejero
11	José Vásconez Ribadeneira (Mejor Egresado)	Consejero
12	Carlos Velasteguí Calero	Consejero

Mujeres	Varones	Total
3	9	12
25%	75%	100

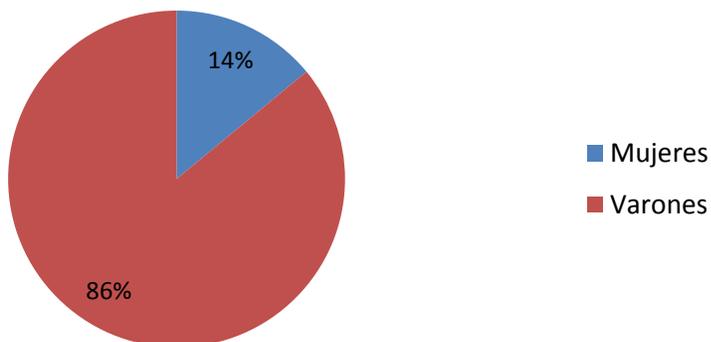
Quinta Promoción 1993 - 1994



SEXTA PROMOCIÓN		
“JULIO TOBAR DONOSO”		
1994-1995		
1	Juan Carlos Apunte Franco	Primer Secretario
2	Carlos Larrea Dávila (Mejor Egresado)	Consejero
3	Fernando Luque Márquez	Primer Secretario
4	Erik Medina Muñoz	Primer Secretario
5	Elizabeth Moreano Cruz	Consejero
6	Luís Vayas Valdivieso	Primer Secretario
7	Nelson Torres Zapata	Primer Secretario

Mujeres	Varones	Total
1	6	7
14%	86%	100

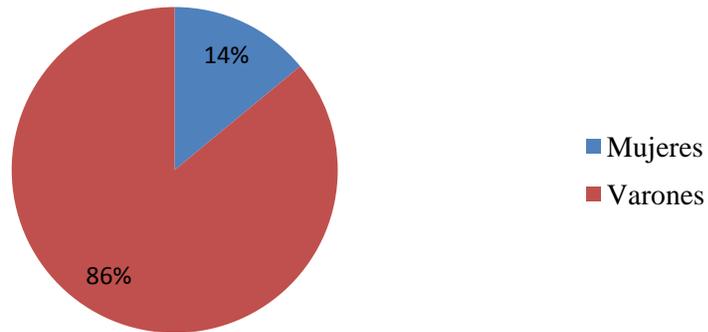
**Sexta Promoción
1994 - 1995**



SÉPTIMA PROMOCION		
“GALO PLAZA LASSO”		
1996-1997		
1	Alejandro Dávalos Dávalos	Primer Secretario
2	Juan Manuel Escalante Dávila	Primer Secretario
3	Silvia Espíndola Arellano	Primer Secretario
4	Marcelo Hurtado Lomas	Primer Secretario
5	José Luís Jácome Guerrero	Primer Secretario
6	Marisol Nieto Cueva	Primer Secretario
7	Santiago Noboa Andrade	Primer Secretario
8	Mariela Salguero Llanos	Primer Secretario
9	Patricio Troya Suárez (Mejor Egresado)	Primer Secretario
10	Rosa Vásquez Orozco	Primer Secretario

Mujeres	Varones	Total
1	6	7
14%	86%	100

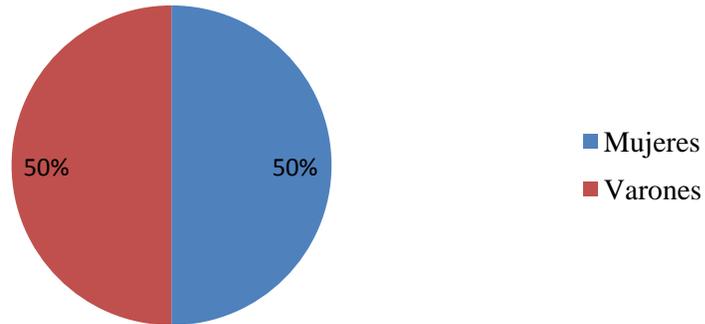
Séptima Promoción 1996 - 1997



OCTAVA PROMOCIÓN		
“VICENTE ROCAFUERTE”		
1997-1998		
1	Verónica Aguilar Torres	Primer Secretario
2	Tomás Arteaga Negrete	Segundo Secretario
3	Patricia Borja Hidalgo	Primer Secretario
4	Ricardo Chávez Salazar	Primer Secretario
5	Lorena Endara Muñoz	Se retiró del servicio
6	Luís Espinosa Salas	Primer Secretario
7	Ivonne Garcés Almeida	Primer Secretario
8	Gonzalo González Fierro (Mejor Egresado)	Primer Secretario
9	Verónica Peña Montenegro	Primer Secretario
10	Patricio Palacios Porras	Primer Secretario

Mujeres	Varones	Total
5	5	10
50%	50%	100

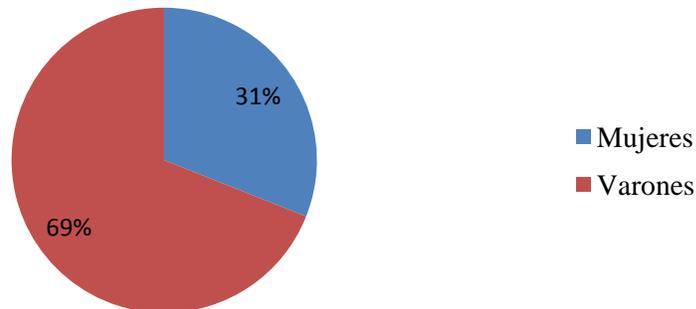
Octava Promoción 1997 - 1998



NOVENA PROMOCIÓN		
“JUAN MONTALVO”		
2000-2002		
1	Leticia Baquerizo Guzmán	Segundo Secretario
2	Katalina Barreiro Santana	Segundo Secretario
3	Cristina Camacho Del Castillo	Segundo Secretario
4	José Carranza Barona (Mejor Egresado)	Segundo Secretario
5	Alvaro Garcés Egas	Segundo Secretario
6	Iván Garcés Egas	Segundo Secretario
7	Verónica Gómez Ricaurte	Segundo Secretario
8	Marcelo Núñez Sanz	Segundo Secretario
9	Marco Ponce Villacís	Segundo Secretario
10	José Eduardo Proaño Armijos	Segundo Secretario
11	Juan Carlos Sánchez Troya	Segundo Secretario
12	Alfonso Segovia Polo	Segundo Secretario
13	Gonzalo Vega Mera	Segundo Secretario

Mujeres	Varones	Total
4	9	13
31%	69%	100

Novena Promoción 2000 - 2002



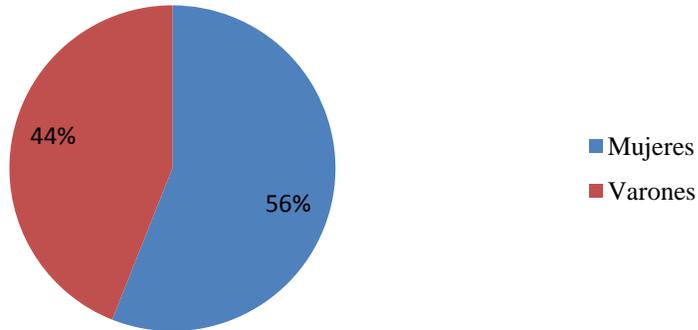
DÉCIMA PROMOCIÓN

2000-2002

1	Arboleda Maria Cecilia	Segundo Secretario
2	Avilés Martín Pablo	Tercer Secretario
3	Avilés Zevallos María Eugenia	Segundo Secretario
4	Bonifaz Arboleda Pablo Alberto	Segundo Secretario
5	Chiriboga Acosta Santiago	Segundo Secretario
6	Endara Muñoz Gustavo	Segundo Secretario
7	Espinosa Andrade Christian	Segundo Secretario
8	Granda Mendoza Cristina	Segundo Secretario
9	Housse Dávalos Carlos Lenin	Segundo Secretario
10	Mancheno Egas Christian	Segundo Secretario
11	Moreno Cevallos Paúl	Segundo Secretario
12	Polastri Amat Gloria	Segundo Secretario
13	Ramírez Mora Grace	Segundo Secretario
14	Sánchez Izquierdo Mónica Soledad	Segundo Secretario
15	Veloz Yépez Diana	Tercer Secretario
16	Zavala Aguiar Laila	Segundo Secretario

Mujeres	Varones	Total
9	7	16
56%	44%	100

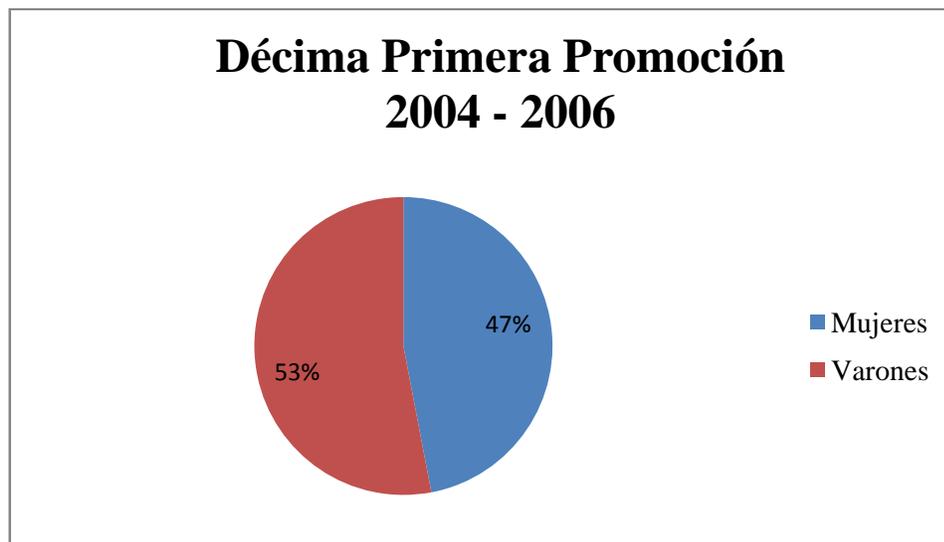
Décima Promoción 2000 - 2002



DÉCIMA PRIMERA PROMOCIÓN		
“MANUELA CAÑIZARES”		
2004-2006		
1	Barba Bustos Irina	Tercer Secretario
2	Benítez Proaño Rodrigo	Tercer Secretario
3	Cadena Duarte Esteban	Tercer Secretario
4	Carillo Fraga Gabriela	Tercer Secretario
5	Coronel Vásquez Alisva	Tercer Secretario
6	Escobar Ullauri Pablo	Tercer Secretario
7	Espinel Ramos María Natalia	Tercer Secretario
8	Flores Espinoza Ivonne	Tercer Secretario
9	García Merchán Gabriela	Tercer Secretario
10	Guzmán Gómez Fernando	Tercer Secretario
11	Hidalgo Ramiro	Tercer Secretario
12	Jara Grijalva María Mercedes	Tercer Secretario
13	Larrea Monard Homero	Tercer Secretario
14	López Martín	Tercer Secretario
15	Llorca Javier	Tercer Secretario
16	Maiguashca Sánchez Isabel	Tercer Secretario
17	Martínez Bolaños Carlos Andrés	Tercer Secretario
18	Martínez Menduiño Pablo	Tercer Secretario
19	Mejía Lachowicz Dominika	Tercer Secretario

20	Mendoza Rodríguez Francisco Javier	Tercer Secretario
21	Miranda Carrión Mario	Tercer Secretario
22	Montalbán Carrión Edy	Tercer Secretario
23	Muñoz Aray Xavier	Tercer Secretario
24	Novoa Vera Noralma	Tercer Secretario
25	Orellana Curillo Jessica	Tercer Secretario
26	Pereira Sotomayor Lourdes	Tercer Secretario
27	Quiñónez Sanz Roberto	Tercer Secretario
28	Reyes Baquerizo María Eugenia	Tercer Secretario
29	Rivadeneira Vallejo Marcela	Tercer Secretario
30	Salgado Rivadeneira Francisco	Tercer Secretario
31	Sánchez Trujillo Edil	Tercer Secretario
32	Schuldt Walter	Tercer Secretario
33	Stacey Juan Diego	Tercer Secretario
34	Tinajero Álvarez Beatriz	Tercer Secretario
35	Vaca David	Tercer Secretario
36	Vásconez Ruth	Tercer Secretario
37	Velásquez Guevara Gustavo	Tercer Secretario
38	Vivar María del Carmen	Tercer Secretario

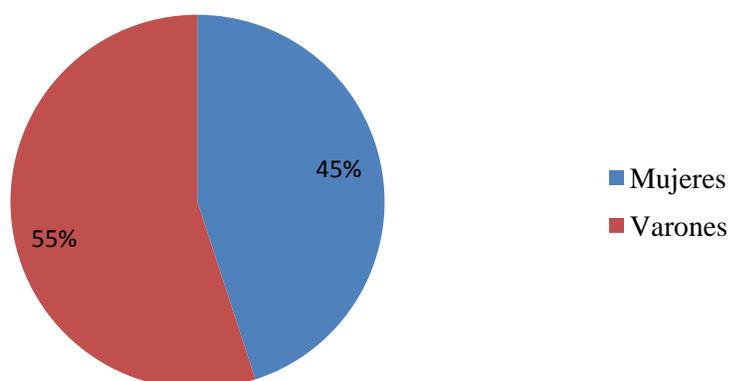
Mujeres	Varones	Total
18	20	38
47%	53%	100



DÉCIMA SEGUNDA PROMOCIÓN		
“DOLORES CACUANGO”		
2006-2008		
1	Gabriela Araujo Coronel	Tercer Secretario
2	Diego Bassante Gavilanes	Tercer Secretario
3	Marco Benítez Flores	Tercer Secretario
4	Mariuxi Cárdenas Rodas	Tercer Secretario
5	Wilson Contreras González	Tercer Secretario
6	María Gabriela Fernández Gavilanes	Tercer Secretario
7	Andrés Fiallo Karolys	Tercer Secretario
8	Galo Fraga Figueroa	Tercer Secretario
9	Paola Franco Martínez	Tercer Secretario
10	Susana Fuentes Hidalgo	Tercer Secretario
11	Fabián García Paz y Miño	Tercer Secretario
12	Juan Ignacio Granja Maldonado	Tercer Secretario
13	Carlos Guevara Aguirre	Tercer Secretario
14	María Cecilia Gutiérrez	Tercer Secretario
15	Xavier Huayamave Betancourth	Tercer Secretario
16	Andrés Jáuregui Peláes	Tercer Secretario
17	Marco Larrea Monard	Tercer Secretario
18	Erika Martillo Naranjo	Tercer Secretario
19	Anabel Meza Cevallos	Tercer Secretario
20	Michael Morales Cisneros	Tercer Secretario
21	María Fernanda Navas Iturralde	Tercer Secretario
22	Felipe Ochoa Guillén	Tercer Secretario
23	Saúl Pacurucu Pacurucu	Tercer Secretario
24	Paola Prado Beltrán	Tercer Secretario
25	Maritza Sánchez Samaniego	Tercer Secretario
26	Mariana Serrano Ocampo	Tercer Secretario
27	Sandra Sisalema Villalba	Tercer Secretario
28	Jonathan Viera Salazar	Tercer Secretario
29	Mario Zambrano Ortiz	Tercer Secretario

Mujeres	Varones	Total
13	16	29
45%	55%	100

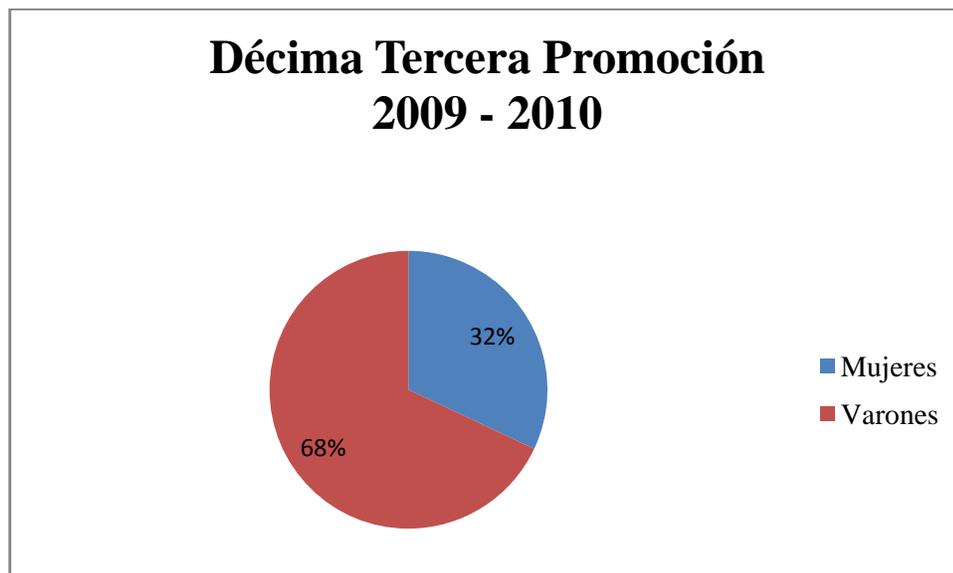
Décima Segunda Promoción Mujeres



Décima Tercera promoción	
“Jorge Carrera Andrade”	
2009-2010	
1	Roberto Emilio Aguayo
2	Eduardo Enrique Alvarado López
3	Ruth Fernanda Andrade Abril
4	Eduardo Daniel Crespo Cuesta
5	Mauricio Fabián Dalgo Bernis
6	María Daniela Dávalos Muirragui
7	Teodoro Santiago Durán Medina
8	Miguel Alexander Egas Benavidas
9	Ingrid Escobar Haro
10	Manuela Rosalía Fernandez de Córdova Arteaga
11	Juan Pablo Fernández Garzón
12	Luis Fernando Fiallos Pazmiño
13	Juan José Fierro Granados
14	María Daniela García Freire
15	Marcel Gross Pozo
16	Efrén Ernesto Guerrero Salgado
17	María Gabriela Hidalgo Fierro
18	Julio César Lalama Galán
19	Luis Alberto López Erazo

20	Ana Gabriela Macas Díaz
21	Nevil Antonio Montenegro Delgado
22	Dionicia Monserrath Morocho Escandón
23	María Cristina Muñoz Vallejo
24	Magdalena María Nuñez Jaramillo
25	Javier Tomás Pasaguay Laborde
26	Andrés Fernando Piedra Calderón
27	Oscar Ismael Ramirez Lama
28	Andrés Gustavo Sierra Iglesias
29	Diana Estefanía Tello Reinoso
30	Iván Eduardo Torres Donoso
31	Christian Alexander Valencia Camba
32	Angel Gastón Velasquez Guevara
33	Vicente Gabriel Villafuerte Mazano
34	David Esteban Villagomez Arroyo
35	Marco Antonio Villaroel Oviedo
36	Patricio Xavier Villegas Hernández
37	Gloria Shantal Vilongne Bermudez

Mujeres	Varones	Total
12	25	37
32%	68%	100



Anexo 3

3.1 Mujeres que han participado en Negociaciones Diplomáticas

- **Marcela Aguiñaga:** Ministra de Ambiente, quien asistió a la Cumbre de Cancún sobre el cambio climático (El Hoy).
- **Dra. Karina Amaluís:** Jefa de la Oficina Comercial de Ecuador en Nueva York, ha formado parte de distintas ferias comerciales y conferencias en representación del país, una de ellas es la Feria de Negocios “Piel Moda Internacional” (Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración).
- **Dra. Ivonne Baki:** Representante de la Comisión de Negociación de la Iniciativa del Yasuní – ITT (Yasuní-ITT Crea un Nuevo Mundo).
- **Susana Cabeza de Vaca:** Ejecutiva de la comisión Fullbright Ecuador. Realizó negociaciones con el Perú para racionalizar las importaciones (El Espectador).
- **Nathalie Cely:** Embajadora del Ecuador en Estados Unidos, fue parte de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos en el 2004 (Cely).
- **Lorena Escudero:** Ocupa el cargo de Secretaria Nacional del Migrante. Participó en la firma del Acuerdo “Amigos de la SENAMI” en Italia, y también en el II Foro Iberoamericano sobre Migrantes y Desarrollo (Portal del Migrante Ecuatoriano).
- **Katuska King:** Ex Ministra Coordinadora de la Política Económica, integró el grupo de negociadores durante el diálogo que se mantuvo para un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos en el 2004 (King).
- **Nina Pacari:** Ex Ministra de Relaciones Exteriores durante el mandato del Presidente Lucio Gutiérrez en donde fue partícipe en las Negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas, ALCA (La Hora).
- **María Elena Porras:** Fue Coordinadora de Derechos y Garantías del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración, Cónsul de Ecuador en Barcelona - España, Directora de Memoria Institucional del Ministerio desde el año 2004 al 2006 (Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración).

- **Lourdes Puma:** Embajadora del Ecuador en Malasia, participó en el debate sobre política exterior, “Taller de Estrategias Políticas y Comerciales de Ecuador en Asia, África y Oceanía (Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración).