

El rostro oculto del TLC

El rostro oculto del TLC



2006

El rostro oculto del TLC

*Alberto Acosta, Rafael Correa, Fander Falconí Benítez,
Hugo Jácome, René Ramírez*

1ra. Edición: Ediciones ABYA-YALA
12 de Octubre 14-30 y Wilson
Casilla: 17-12-719
Teléfono: 2506-247/ 2506-251
Fax: (593-2) 2506-267
E-mail: editorial@abyayala.org
Sitio Web: www.abyayala.org
Quito-Ecuador

Diseño de portada: Raúl Yépez

Impresión: Docutech
Quito - Ecuador

ISBN-10: 9978-22-610-9

ISBN-13: 978-9978-22-610-0

Impreso en Quito-Ecuador, mayo 2006.

ÍNDICE

Presentación	7
---------------------------	---

Introducción

El sofisma del libre comercio.....	11
<i>Rafael Correa</i>	

Capítulo 1

TLC: entre la verdad y la mentira

Doce puntos para el debate	31
<i>Alberto Acosta, Fander Falconí Benítez, Hugo Jácome, René Ramirez</i>	

1. "TLC. Más que un tratado comercial" 38
2. "Con el TLC se accede al mercado más grande del mundo" 42
3. "Sin el TLC Ecuador se margina del mercado mundial" 55
4. "Sin las preferencias arancelarias andinas los productos ecuatorianos pierden competitividad" 58
5. "Sin TLC el Ecuador sería invadido de productos desde los países vecinos" 64
6. "El TLC ayudará al país a introducir las reformas que hacen falta para lograr el desarrollo" 66
7. "El TLC hará crecer la economía" 69

8. “El TLC es un asunto eminentemente técnico y no político”	93
9. “El TLC con México e incluso con Chile ofrecen argumentos favorables al TLC ecuatoriano”	96
10. “El TLC permite la integración del Ecuador con los EEUU”	102
11. “El TLC es un tratado de libre comercio”	105
12. “No se han presentado alternativas al TLC”	107
 De la docena de puntos para la discusión a una conclusión múltiple	114
 Anexos	
Anexo 1	
Productividad agrícola*	147
 Anexo 2	
Datos sobre el Agro Ecuatoriano	149
 Autores	157

PRESENTACIÓN

El presente libro “El rostro oculto del TLC” integra dos trabajos. El primero “El sofisma del libre comercio” realizado por Rafael Correa; y el segundo “TLC: entre la verdad y la mentira. Doce puntos para el debate”, escrito conjuntamente por Alberto Acosta, Fander Falconí, Hugo Jácome y René Ramírez. Todos los autores son prestigiosos académicos, analistas económicos y sociales, y profundos conocedores del tema.

La temática que aborda el libro constituye una de las cuestiones axiales del debate económico y político actual. En la bella ciudad de Cartagena, Colombia, el 18 y 19 de mayo de 2004 empezó formalmente la negociación del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia, Ecuador, Perú y los Estados Unidos, luego del fracaso de la zona de libre comercio ALCA propuesta en 1994 por los Estados Unidos (EEUU). Desde entonces y luego de una serie de reuniones internacionales, los gobiernos de Colombia y Perú suscribieron ya el TLC con los EE.UU. En Ecuador, empezó la negociación oficial con el entonces presidente Lucio Gutierrez, quien luego fue derrocado por un levantamiento social en abril de 2005. Su sucesor y ex vicepresidente

sidente de la República, Alfredo Palacio, continuó con las rondas de negociación. La tónica del proceso ha estado caracterizada por la desinformación, la poca interacción con los diversos sectores de la sociedad ecuatoriana e, incluso, por el secretismo de los temas abordados y acuerdos alcanzados. El “cuarto de al lado”, en alusión a la sala donde se sientan quienes no son los negociadores oficiales del TLC, se convirtió en la mejor metáfora para graficar un proceso donde la sociedad y los intereses de las mayorías han estado ausentes.

En este contexto hay que señalar, como lo hacen los autores, que el proceso de negociación ha sido poco coordinado entre Colombia, Ecuador y Perú, carente de legitimidad interna y conducido en forma absolutamente vertical por un puñado de sectores empresariales que saldrían favorecidos de una eventual TLC.

La tesis central del libro es que además de los complejos aspectos intrínsecos de una negociación comercial, el TLC es más que un tratado de libre comercio, y hay que relacionarlo con el ámbito geográfico y político de la región andina, especialmente ligado al punto de vista de los intereses políticos de Washington. Este Tratado, en esencia pretende ser el mecanismo para enraizar y profundizar las reformas estructurales neo liberales. No es casual entonces, las diferencias de opinión que ha ocasionado en la sociedad, en donde han existido posturas ciegas de que el tratado va porque va, hasta la necesidad de convocar a un plebiscito, con la finalidad de que se realice un ejercicio deliberativo y democrático y se conjugue en forma responsable los derechos individuales y colectivos de todos y todas.

Las recientes reformas a la Ley de Hidrocarburos dieron la razón a quienes han manifestado que el TLC abre una ventanilla para todo tipo de presión, y que esto apenas es la punta de un ovillo, que luego se desenredará con más y más chantajes para imponer los intereses corporativos locales y transnacionales. El actual presidente de la República, Alfredo Palacio, su actual jefe negociador, Manuel Chiriboga, y varios ministros de Estado que hasta hace poco fungían como representantes de gremios empresariales, que en la mayoría de veces aparecen más como promotores del tratado, que como negociadores imparciales, han reiterado su disposición a mantener y apuntalar el proceso a toda costa. Esto, para ellos, se trasluce en anteponer sus intereses gremiales a los de la nación, significa plantear con descaro la posibilidad de ampliar el convenio de la base militar de Manta con los EEUU, mantener vigente el convenio de protección de las inversiones norteamericanas, renegociar la caducidad del contrato con la empresa Oxy y sobresaltar a la población debido a eventuales desastres –para nada comprobados- que provocaría al país la no suscripción del TLC.

Concientes de la trascendencia de las implicaciones del TLC en los próximos años por su incidencia en el bienestar de la población, Abya-Yala contribuye con este libro a profundizar en el debate sobre el panorama actual de la negociación del TLC, desde una visión crítica, pero donde los autores hacen un derroche de argumentos tanto teóricos como empíricos que permiten esclarecer las supuestas ventajas y desventajas del tratado. Es un libro para la coyuntura pero también para reflexionar sobre de-

roteros alternativos para el Ecuador. Ahora más que nunca necesitamos de estas voces informadas, críticas y apasionadas para avanzar en un proceso real de construcción democrática del modelo de desarrollo económico, social y ambiental que permita dar paso a las transformaciones estructurales que precisa un Ecuador solidario, libre y soberano.

Abya-Yala

Quito, 6 de mayo de 2006

INTRODUCCIÓN

EL SOFISMA DEL LIBRE COMERCIO

*Rafael Correa*¹

“Dentro de 200 años, cuando América haya obtenido del proteccionismo todo lo que pueda ofrecer, también adoptará el libre comercio”.

Ulysses Grant, *presidente norteamericano entre 1868 y 1876, respondiendo a las pretensiones libre cambistas de Inglaterra.*

La idea de que el libre comercio beneficia siempre y a todos, es simplemente una falacia o ingenuidad extrema más cercana a la religión que a la ciencia, y no resiste un profundo análisis teórico, empírico o histórico. Aunque el TLC es mucho más que la simple liberalización comercial, nos referiremos básicamente a los sofismas sosteniendo las bondades del llamado libre comercio.

Mientras que sin duda una adecuada especialización y comercio entre países con similares niveles de desarrollo puede ser de gran beneficio mutuo, una liberalización comercial a ultranza entre economías con grandes diferenciales de productividad y competitividad, signi-

fica graves riesgos para los países de menor desarrollo relativo dada la probable destrucción de su base productiva, y, con ello, la destrucción de puestos de trabajo sin capacidad de crear nuevos empleos, todo lo cual constituye una verdadera bomba social.

De esta forma, el resultado más probable de un aperturismo irracional es la “especialización” de las economías menos desarrolladas en bienes basados en recursos naturales -los únicos en los que se tiene “ventajas comparativas”-, y, en consecuencia, se producirá o ahondará la reprimarización de dichas economías y su retorno a los modelos agroexportadores tan denostados hace más de cincuenta años por sus secuelas de bajo desarrollo de fuerzas productivas, mayor concentración del ingreso, mayor dependencia externa, y mayor exposición al intercambio desigual. Para el caso de América Latina, ya existe evidencia de que el aperturismo ha producido la desindustrialización de la región y mayor dificultad para generar empleo manufacturero (Comisión Económica para América Latina de Naciones Unidas, Cepal 2002:79). De igual manera, la tasa de desempleo abierto urbano ha tendido a aumentar en un amplio grupo de países de la región (Cepal, 2001).² Como manifiesta el Premio Nobel de Economía Joseph Stiglitz, “el hecho de que demasiado a menudo la liberación comercial fracasa en cumplir lo prometido, pero en su lugar simplemente genera más desempleo, es el por qué ella provoca fuerte oposición (Stiglitz 2002:60).

Mientras que algunos plantean la discusión en términos ideológicos, es decir, justificar un aperturismo a ultranza en función de estrechísi-

mos conceptos de libertad y una supuesta supremacía de los consumidores, probablemente lo único que lograrían en el largo plazo sería condenar tanto a consumidores cuanto a productores nacionales a la supremacía de los productores extranjeros. Es decir, mientras que en teoría con esta clase de esquemas los consumidores se benefician en el corto plazo, en el futuro tanto consumidores y productores nacionales se perjudican, ya que, sencillamente, sin producción nacional tampoco puede haber consumo. Pocas personas niegan estos peligros, pero lamentablemente muchos, en un *sui generis* razonamiento económico, manifiestan que hay que ver las “oportunidades”, no los problemas. Sin embargo, en toma de decisiones con riesgo, todo es cuestión de probabilidades, y aferrarnos a la existencia de “oportunidades”, independientemente de las escasas probabilidades de éstas, es simplemente un absurdo económico.

Finalmente, algunos, reconociendo las pocas oportunidades que existen en América Latina para una exitosa apertura total de mercados, se resignan ante el hecho de que no existen opciones, pues la globalización, y, dentro de ella, la apertura económica y la integración de los mercados, es supuestamente irreversible. Aunque ésta es una premisa cuestionable,³ de ser realidad lo único que demostraría sería la necesidad de que los países subdesarrollados, y particularmente los países latinoamericanos, se integren inteligentemente a dicha globalización, sin aceptar pasivamente convertir naciones en mercados y ciudadanos en consumidores, sino buscando también una integración institucional, política y social con adecuados criterios de

equidad y creíbles compensaciones para las economías con menor desarrollo relativo, al estilo, por ejemplo, de lo que se hizo con la Unión Europea.⁴

En el presente texto se ilustra sobre algunas debilidades teóricas de la Teoría de las Ventajas Comparativas, fundamento del libre comercio; se presenta evidencia empírica de los efectos del proceso aperturista de los últimos veinte años, con énfasis en América Latina; se comenta el libre comercio en una perspectiva histórica; y finalmente se ofrecen algunas hipótesis sobre el entusiasmo por el libre comercio.

Las débiles bases teóricas del libre comercio

Teóricamente, los beneficios del libre comercio se fundamentan principalmente en la conocida teoría de las ventajas comparativas. Esta poderosa idea desarrollada por David Ricardo tiene en su simplicidad su mayor fortaleza pero también su mayor debilidad. Sus debilidades teóricas son bien conocidas, entre las principales están su enfoque estático, la inexistencia de imperfecciones del mercado, y la ausencia de cuestiones de poder.

En cuanto a la naturaleza estática de la teoría, si en nombre de las “ventajas comparativas” un país se especializa en producción de bienes agrícolas primarios basados en sus recursos naturales y renuncia a producir bienes manufacturados, muy probablemente jamás tendrá “ventajas comparativas” en estos últimos. Sin embargo, ¿quién garantiza que, de haber persistido en su intento de ser competitivo produciendo bienes

manufacturados, lo hubiere logrado exitosamente, en lo que se conoce como ventajas comparativas dinámicas? Tal es el caso de Corea del Sur, que en los años sesenta empezó a construir barcos pese a no tener “ventajas comparativas” en esta industria, y hoy es uno de los más grandes y eficientes productores de barcos del mundo.

En cuanto a las imperfecciones del mercado, la competitividad en la producción de bienes, sobre todo industriales, depende crucialmente de factores estructurales, entre ellos el tamaño del mercado nacional y el tamaño del propio sector industrial. Técnicamente, si los costos promedios de la empresa disminuyen con el nivel de producción (existencia de economías a escala), la competitividad será mayor mientras mayor es el tamaño de mercado que atienda la firma. Sin embargo, incluso si no existiesen economías a escala, el propio tamaño del sector industrial, por medio de complementariedades verticales y horizontales (es decir, externalidades positivas), reduce costos promedios generales. Esto es un factor crucial para que un país desarrollado y de gran tamaño tenga “ventajas comparativas” sobre un país subdesarrollado. Obviamente, de darse la especialización en función de dichas ventajas, nunca se logrará revertir esta situación.⁵ De esta forma, una verdadera política de desarrollo, en lugar del simplismo del libre comercio en función de “ventajas comparativas”, necesariamente implica una política industrial implícita o explícita, que promueva las industrias viables y que las proteja hasta haber logrado las economías a escala y/o externalidades positivas que les permitan competir en el mercado internacional. Para graficar lo anterior, si Ja-

pón -la segunda economía mundial-, hubiese seguido el principio de las ventajas comparativas como estrategia de desarrollo y no hubiese implementado claras políticas industriales, probablemente sus principales exportaciones aún serían, al igual que en el siglo XIX, seda cruda y té.

Por último, si en nombre de las “ventajas comparativas” un país como Ecuador se especializa en la producción de entradas (camarones) y postres (banano), mientras se vuelve totalmente dependiente de bienes industrializados, se produce una relación asimétrica entre muchos países ofreciendo bienes absolutamente prescindibles y con una inmensa cantidad de sustitutos, frente a pocos países ofreciendo bienes fundamentales para mantener la producción y el empleo. Esta situación produce lo que Raúl Prebisch y Paul Singer llamaron el “intercambio desigual”, expresado en la tendencia a largo plazo de la caída de los términos de intercambio. Hoy, para algunos, citar a Prebisch es prácticamente un anacronismo. Sin embargo, después de haber sido tan menoscabado, la liberación comercial de los noventa, en lugar de desmentirlo, le está dando la razón. Como menciona Stiglitz, después de la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y la consecuente liberalización comercial, los términos de intercambio se han deteriorado aún más para los países más pobres (Stiglitz, 2002:7). Cepal (2002) demuestra que los términos de intercambio entre materias primas -de las cuales los países subdesarrollados son los grandes proveedores-, y manufacturas, hoy cuestan la tercera parte que antes de 1920, e identifica el agravamiento de esta tendencia en los últimos veinte años, con un dete-

rioro acumulado del 30% en los términos de intercambio.⁶ De esta forma, no obstante persistir los problemas que hicieron desconfiar a América Latina del comercio internacional y que llevaron a instrumentar la llamada industrialización sustitutiva de importaciones, pareciera ser que ahora América Latina tiene una confianza en los mercados internacionales rayana en la fe. Lamentablemente, la existencia de un mercado internacional funcionando en un vacío de fuerzas y dando los correctos precios a todas las mercancías sigue siendo una fantasía.

En definitiva, como señala Paul Krugman, está claro que el clásico e idealizado modelo teórico para justificar el libre comercio ya no es válido. En la práctica, el simplismo de las ventajas comparativas como estrategia de desarrollo para los países más pobres, significa la negación de la mayoría de aquello que conocemos como desarrollo económico.

La evidencia empírica de los últimos 20 años

La redención de la Teoría de las Ventajas Comparativas -bastante olvidada desde la post guerra-, fue supuestamente empírica, esto es, la superioridad en cuanto a desempeño económico de países con orientación “hacia fuera”.

En realidad, como frecuentemente ocurre en ciencias sociales, la “evidencia” presentada puede ser mejor calificada de propaganda que de ciencia. Ya en 1981, Bela Balassa señalaba que “la evidencia es bastante conclusiva: países aplicando una estrategia de desarrollo hacia afuera tuvieron un mejor desempeño en térmi-

nos de exportaciones, crecimiento económico, y empleo” (Balassa 1981; citado por Wade 1991:15). Sin embargo, pronto Woo Jung y Peyton J. Marshall (1985), señalaron la ambigüedad en la causalidad.

Con los mismos argumentos de Balassa, el Reporte de Desarrollo Mundial 1987 del Banco Mundial apoyó agresivamente un desarrollo “hacia afuera”. Wade (1991) ha mostrado que la evidencia para esta fuerte conclusión estaba distorsionada por el peso de un solo país, Corea, y que este país difícilmente calzaba en la definición del propio Banco Mundial de “país fuertemente orientado hacia afuera”.

Para el caso latinoamericano, el Reporte Anual 1997 del Banco Interamericano de Desarrollo “estimó” que el impacto de las reformas estructurales en América Latina, entre ellas el aperturismo comercial, contribuían en forma permanente en un 1.9% al crecimiento del PIB per cápita de la región (conclusiones basadas en Lora, 1997). El propio BID y Lora, ya han tenido que reconocer que el positivo efecto de las reformas sobre crecimiento, de existir, es a lo sumo un efecto temporal (Lora y Panniza 2002). De hecho, Correa (2002a), utilizando modernos métodos de datos de panel, no encontró ninguna relación estadística robusta entre las reformas estructurales -incluyendo aperturismo comercial-, y crecimiento.

Dollar y Kray (2001), en un estudio con cobertura mundial, concluyeron que el aperturismo comercial produce más crecimiento y reducción de la pobreza en los países pobres. El Banco Mundial (2001), también concluyó que la globalización está reduciendo pobreza entre los

diferentes países y al interior de los países por el positivo efecto del aperturismo sobre crecimiento. Sin embargo, Rodríguez y Rodrik (2000) han cuestionado duramente la supuesta relación entre aperturismo y crecimiento. Rodrik (2000 y 2001) critica la metodología y desmiente las conclusiones de Dollar y Kray (2001) y del Banco Mundial (2001).

Para el caso de América Latina, el Reporte Anual 1997 del BID también afirmaba textualmente que “la reforma comercial conduce a una redistribución del ingreso favorable a los grupos de menores ingresos, ya que baja los precios de los bienes de consumo popular y reduce los beneficios que los productores nacionales obtienen del proteccionismo” (BID, 1997:33). Correa (2002b) verifica nuevamente que no existe evidencia estadística que relacione reformas estructurales y crecimiento, y, por el contrario, presenta evidencia de que la apertura comercial ha incrementado la desigualdad. De esta forma, el estudio concluye que, al no haber impactos sobre crecimiento y con evidencia de que empeora distribución, la apertura comercial probablemente está generando más pobreza en la región.

El informe de Cepal “Globalización y Desarrollo”, además de presentar evidencia de desindustrialización de la región, demuestra que las desigualdades entre países y al interior de los países están aumentando. De esta forma, mientras que en 1973 la relación porcentual entre el PIB por habitante de América Latina y los países más desarrollados es de 28%, en 1998 se reduce al 22.2% (Cepal 2002:79). Por otro lado, para el 83.8 % de la población de América Latina la de-

sigualdad es creciente para el período 1975-1995 (Cepal 2002:84).

Finalmente, Branko Milanovic, investigador del Banco Mundial en asuntos de pobreza, concluye que el aperturismo comercial incrementa desigualdad en países pobres, pese a que el propio Banco Mundial por décadas sostuvo lo contrario. El estudio se basó en encuestas nacionales de ingresos de hogares en 88 países en desarrollo, y demuestra que el aperturismo incrementa desigualdad en países con un ingreso per cápita menor a 5000 dólares ajustados para paridad de compra -es decir, prácticamente la totalidad de los países latinoamericanos-. El estudio concluye que sólo los ricos se benefician del aperturismo en los países pobres, perjudicando de esta forma a los más pobres entre los pobres (Milanovic 2002).

De esta forma, como manifiesta Taylor, las investigaciones del Banco Mundial en los últimos años han sido tan solo una “multimillonaria operación de marketing ideológico” (Taylor, 1997), criterio en el que, con bastante confianza, podemos incluir también a todas las demás instituciones del Consenso de Washington. En realidad, los supuestos impactos positivos del aperturismo comercial sobre crecimiento, pobreza y distribución, son nuevamente una cuestión de fe.

El libre comercio en la historia

Ha-Joon Chang, profesor de la Universidad de Cambridge, en su extraordinario libro “Kicking Away the Ladder”, demuestra cómo prácticamente todos los países desarrollados hicieron

exactamente lo contrario de lo que hoy predicán para alcanzar su desarrollo.⁷ Con respecto al libre comercio, establece que, muy por el contrario de lo que ahora se predica, “la promoción de la industria infantil ha sido la clave del desarrollo de la mayoría de naciones, y las excepciones han sido solamente pequeños países en o muy cerca de la frontera tecnológica mundial, tales como los Países Bajos y Suiza” (Chang 2002:10).

El proteccionismo industrial empieza con la propia Inglaterra, donde Robert Walpole, Primer Ministro de Gran Bretaña, al presentar la legislación para promover la manufactura nacional, ya en 1721 señalaba que “es evidente que nada contribuye tanto a promover el bienestar como la exportación de bienes manufacturados y la importación de materias primas” (citado en Chang 2002:21). Estas políticas -y los principios que las sustentaban-, fueron absolutamente similares a las políticas y principios utilizados por países como Japón, Corea del Sur y Taiwán durante el período de post guerra (Chang 2002:22).

Las políticas proteccionistas de Inglaterra siguieron hasta muy avanzada la revolución industrial. Solamente cuando su supremacía tecnológica fue evidente, vino el gran cambio hacia el “libre comercio”, cuando en 1846 la Corn Law fue rechazada y las tarifas en muchos bienes manufactureros abolidas. Por eso, muchos historiadores llaman a este período un acto de “libre comercio imperialista” (Chang 2002:23). Friedrich List observó que, entonces como hoy, los políticos y economistas británicos predicaban las virtudes del libre comercio con fines nacionalistas, aún cuando la prédica se realizaba

en nombre de supuestas “doctrinas cosmopolitas” (List, 1885). Posteriormente, “la era de libre comercio terminó cuando Gran Bretaña finalmente reconoció que había perdido su preeminencia manufacturera y reintrodujo aranceles a gran escala en 1932” (Chang 2002:24).

Mientras tanto, EEUU resistió los cantos de sirena orquestados por Inglaterra, y claramente entendió que necesitaba un “sistema americano” en oposición al “sistema británico” de libre comercio. Explícitamente se manifestó que el libre comercio era parte del sistema imperialista británico y que designaba a EEUU el papel de exportador de productos primarios (Chang 2002:32). Incluso Chang demuestra, en una interesante revisión histórica, que fue Alexander Hamilton -y no Friedrich List, como normalmente se piensa-, quien en 1791 en su calidad de Secretario del Tesoro de EUA presentó por primera vez en forma sistemática el argumento de la “industria infantil” para justificar el proteccionismo industrial de EEUU (Chang 2002:25). De esta forma, “EEUU permaneció el más ardiente practicante de la industria infantil hasta la primera Guerra Mundial, y aún hasta la Segunda Guerra Mundial, con la notable excepción de Rusia a principios del siglo 20” (Chang 2000:29). De hecho, según cálculos de Paul Bairoch, uno de los más destacados profesores de historia de la economía en los EEUU, el promedio de aranceles en bienes manufacturados en EEUU fue de 35 a 45% en 1820, entre 40 y 50% en 1875, 44% en 1913, 37% en 1925, 48% en 1931 y 14% en 1950. Así, Bairoch llama a EEUU “la madre y bastión del proteccionismo moderno” (Bairoch, 1993).

Finalmente, solamente cuando la supremacía industrial estadounidense fue absolutamente clara después de la Segunda Guerra Mundial, EEUU, al igual que la Inglaterra del siglo XIX, comienza a promover el libre comercio, pese a haber adquirido esta supremacía a través de un intenso y nacionalista proteccionismo industrial (Chang 2002: 5).

Utilizando una amplia documentación y datos, Chang expone similares historias para Alemania, Francia, Suecia y Bélgica, y concluye que, en su muestra de países, los únicos países que no utilizaron activamente proteccionismo para alcanzar su desarrollo fueron los Países Bajos y Suiza, por ser países pequeños donde los beneficios de políticas industriales pueden ser más reducidos, pero sobretodo, porque se mantuvieron en diferentes períodos en la frontera tecnológica.

Finalmente, para el caso de los “milagros de desarrollo”, es decir, Japón y los países recientemente industrializados del Este Asiático, Chang concluye que -con la excepción de Hong Kong, que fue un enclave colonia, una suerte de ciudad-estado- todos utilizaron proteccionismo industrial, y resalta la similitud entre las políticas utilizadas por estos países y las aplicadas por los países europeos y los EEUU para alcanzar el desarrollo. En conclusión, en la historia del desarrollo pocas cosas hay más extrañas y antihistóricas que el libre comercio.

Pateando la escalera del progreso

El entusiasmo de los países avanzados por el “laissez faire” es perfectamente comprensible.

Como lo demuestra Chang en su estudio, una fundamental regularidad histórica es que los países que han llegado a la frontera tecnológica, y, en consecuencia, son imbatibles en cuanto a competitividad, ganan con el libre comercio y por ello tienden a impulsarlo, todo esto, obviamente, en nombre de “doctrinas cosmopolitas” y no obstante haber utilizado un fuerte proteccionismo para llegar a dicha situación estelar.⁸

Como ya manifestó el alemán List hace más de siglo y medio: “Cualquier nación que por medio de aranceles y restricciones sobre la navegación ha elevado su poder industrial y de navegación a tal nivel de desarrollo que no otra nación puede competir con ella, no puede hacer nada más sabio que retirar la escalera de su grandeza, predicar a las otras naciones los beneficios del libre comercio, declarar en tono arrepentido que hasta ese momento ha vagado en los senderos del error, y decir que ahora por la primera vez ha logrado descubrir la verdad” (List 1885, Libro 4, Capítulo 33).

Por ejemplo, para el caso del ALCA, James Petras manifiesta que “... la conclusión es clara: el apoyo de los Estados Unidos al ALCA se debe a los beneficios exorbitantes que obtienen con las políticas de libre mercado y a la creencia de que el acuerdo consolidará el marco necesario para la continuidad de las ganancias” (Petras, 2002).

Si es comprensible el entusiasmo de los países desarrollados, y particularmente de EEUU, por el libre comercio, ¿cómo entender el entusiasmo del *establishment* latinoamericano por éste? Podemos elaborar al menos tres hipótesis al respecto, sin que éstas sean mutuamente ex-

cluyentes. Los fundamentalistas, para los cuales el libre mercado es prácticamente (1) el fin en sí mismo y no el medio para alcanzar el desarrollo; (2) el voluntarismo incompetente y el insostenible snobismo de nuestras élites y tecnocracias nacionales, incapaces de una posición crítica ante el bombardeo ideológico de las políticas del Consenso de Washington; y, finalmente, como siempre, (3) la existencia de ganadores a costa de muchos perdedores del libre comercio.

Todas estas hipótesis tienen en común la incapacidad o falta de voluntad para construir verdaderos proyectos nacionales y una genuina integración regional en función del desarrollo de nuestros países, tal como lo hiciera EEUU ante la arremetida libre cambista de Inglaterra. De esta forma, se desnuda tal vez la más grave crisis de América Latina: la crisis de líderes y verdaderos estadistas. Ojalá, en estos tiempos de “libre comercio”, eso sí se pudiese importar.

Notas

- 1 El texto, preparado para este libro, se basa en el trabajo presentado en “Libre comercio mitos y realidades”, editado por Alberto Acosta y Eduardo Gudynas (2004), que recogió elementos de la ponencia presentada en el seminario: “El ALCA y el Futuro de América Latina y el Caribe”, Noviembre del 2003, celebrado en Guayaquil (Ecuador).
- 2 El presente trabajo se refiere sobretudo a aspectos cuantitativos. Sin embargo, en cuanto a los cambios cualitativos del empleo en la región, Cepal señala que “las consecuencias de los cambios en el empleo, comunes a la gran mayoría de los países de la región,

han sido la alta y creciente inseguridad e inestabilidad laboral, producto del elevado desempleo y la movilidad entre ocupaciones; la progresiva desigualdad, como resultado de la evolución de las retribuciones entre sectores, estratos de productividad y niveles de calificación; y la exclusión, atribuible a la insuficiencia de empleos de calidad, la baja cobertura de los sistemas de protección social y la creciente precarización laboral". (Cepal 2002:322).

- 3 Hay muy pocas cosas irreversibles en economía. De hecho, la plataforma política de Pat Buchanan, dos veces candidato presidencial de EEUU con el lema "America first", es sencillamente cerrar EEUU a toda integración internacional, bajo el históricamente correcto principio -como lo demostraremos más adelante- de que "no hay nada más anti-americano que el libre comercio". La base política de Buchanan está compuesta por muchos trabajadores "blue collar", es decir, no calificados, las principales víctimas en EEUU -así como en el resto del mundo- del aperturismo y globalización. En el humilde criterio de este autor, la globalización neoliberal durará lo que duren los beneficios para EEUU.
- 4 Como manifiesta Alberto Acosta para el caso del ALCA: "Mientras el ALCA gira alrededor de la 'teología' del libre mercado, la iniciativa europea, que también apoya la integración comercial, se ajusta a una dimensión política-institucional y social... basta recordar los fondos de cohesión y los fondos regionales para apoyar financiera y técnicamente a los países de menor desarrollo relativo para que alcancen el nivel de las naciones más ricas (como sucedió con España), algo que no asoma por lado alguno en el ALCA". (Acosta 2002).
- 5 Técnicamente, la existencia de economías a escala a nivel de firma y de externalidades positivas a nivel de industria implican que la función agregada de producción tiene rendimientos a escala creciente, y, como corolario, que el propio crecimiento del sector industrial ayuda a reducir costos promedios. Estas ideas han sido formalizadas en los modelos de creci-

miento de Rosenstein-Rodan y Nurkse, cuyas principales implicaciones de política económica es la necesidad de políticas industriales. Sin embargo, estas ideas no son en absoluto nuevas, y datan en forma explícita por lo menos desde el siglo XIX bajo el concepto de “industria infantil”, principio que prácticamente todos los países hoy llamados desarrollados han aplicado persistentemente, como se demostrará más adelante.

- 6 Se excluye el petróleo.
- 7 Esta sección se basa extensivamente en Chang (2002).
- 8 Esta situación no se limita al libre comercio. En palabras de un historiador norteamericano: “predicando la ortodoxia fiscal a las naciones en desarrollo, nosotros estamos en la posición de la prostituta que, habiéndose retirado con sus ganancias, considera que la virtud pública requiere el cierre del barrio de la tolerancia” (Schlesinger 1965:158; citado por Green 1995:38).

Bibliografía

- Acosta, A.
2002 “ALCA: Ni Prójimo de la Unión Europea”. Editorial de *Diario Hoy* de Octubre del 2002. Quito - Ecuador.
- Bairoch, P.
1993 *Economics and World History: Myths and Paradoxes*. Brighton, Wheatsheaf.
- Banco Interamericano de Desarrollo
1997 *Latin America after a Decade of Reforms*. Economic and Social Progress in Latin America, Reporte 1997. Washington D.C.
- Banco Mundial
2001 *Globalization, Growth and Poverty: Building an Inclusive World*. Banco Mundial. Washington D.C.

- Bruton, H. 1998. "A Reconsideration of Import Substitution". *Journal of Economic Literature* Vol. XXX-VI (Junio 1998) pág. 603-936.
- Cepal
2002 *Globalización y Desarrollo*. Santiago de Chile.
- Cepal
2001 *Panorama social de América Latina, 2000-2001*. Santiago de Chile.
- Chang Ha-Joon
2002 *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*. Anthem Press, London.
- Correa, R.
2002a "Reformas Estructurales y Crecimiento Económico en América Latina: Un análisis de sensibilidad". *Revista de la CEPAL*, No.76, pág. 89-107.
- Correa, R.
2002b *The Washington Consensus in Latin America: A Quantitative Evaluation*. Documento de Trabajo, Universidad "San Francisco de Quito". Quito – Ecuador. Abril 2002.
- Dollar D. y A. Kraay
2001 *Trade, Growth and Poverty*. Documento de Trabajo del Banco Mundial No. 2651. Washington D.C.
- Green, D.
1995 *Silent Revolution. The Rise of Market Economics in Latin America*. Published by Cassell, London.
- Jung, Woo S. y Peyton J. Marshall
1985 "Exports, Growth and Causality in Developing Countries," *Journal of Development Economics*, 18, 1-12.
- List, F.
1885 *The National System of Political Economy*. Traducida de la edición original en alemán de 1841 por Sampson Lloyd. Longmans, Green y Compañía, Londres. Versión electrónica en www.ecn.bris.ac.uk/het/list/national.htm

- Lora, E.
 1997 *Una Década de Reformas Estructurales en América Latina: Qué se ha reformado y cómo medirlo*. Documento de Trabajo del Banco Interamericano de Desarrollo No. 348. Washington D.C.
- Lora, E. y H. Panizza
 2002 *Structural Reforms in Latin America under Scrutiny*. Ponencia presentada para el seminario "Reforming Reforms". Fortaleza, Brasil.
- Milanovic, B.
 2002 "¿Can we discern the effect of globalization on income distribution? Evidence from household budget surveys" Documento de Trabajo del Banco Mundial Nro. 2876, Agosto del 2002. Washington D.C.
- Petras, J.
 2002 "El ALCA visto desde los Estados Unidos". Tomado de Rebelión.org.
- Rodríguez F. y D. Rodrick
 2001 "Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence". En B.S. Bernanke y K. Rogoff, editores. *NBER Macroeconomics Annual 2000*. MIT Press. Cambridge, United States.
- Rodrick D.
 2000 "Comments on 'Trade, Growth, and Poverty' by D. Dollar and A. Kraay".
<http://ksghome.harvard.edu/~drodrick.academic.ksg/Rodrick%20on%20Dollar-Kraay.pdf>
- Rodrick D.
 2001 "Globalization, Growth, and Poverty: Is the World Bank Beginning to Get it?"
<http://ksghome.harvard.edu/~drodrick.academic.ksg/WB%20oped.pdf>
- Stiglitz, J.
 2002 *Globalization and its Discontents*. W.W. Norton & Company, Inc. New York.

Taylor, L.

- 1997 "The Revival of the Liberal Creed -the IMF and the World Bank in a Globalized Economy". *World Development*, Vol. 25, No. 2, pp. 145-152.

Wade, R.

- 1991 *Governing the Market*. Princeton University Press. New Jersey - USA.

CAPÍTULO 1

TLC: ENTRE LA VERDAD Y LA MENTIRA

DOCE PUNTOS PARA EL DEBATE

*Alberto Acosta, Fander Falconí Benítez,
Hugo Jácome, René Ramírez*

“A veces me pregunto si el mundo está siendo gobernado por personas inteligentes que nos están embromando o por imbéciles que hablan en serio”.

Mark Twain

A modo de introducción

El propósito central de este libro es alentar la discusión democrática sobre la negociación que lleva a cabo el Ecuador en el contexto del Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos de Norte América (EEUU).

Para entender el alcance del TLC es preciso reconocer que los EEUU son, sin duda, la contraparte más importante del Ecuador por su peso geopolítico mundial, por los volúmenes de comercio y por los montos de inversión extran-

jera directa que canaliza. Igualmente hay que destacar el contexto geopolítico de la negociación y los intereses presentes de Washington para la región andina, especialmente articulados al Plan Colombia y la lucha antidroga. Y por cierto hay que ubicar el TLC en la búsqueda estadounidense para configurar un gran mercado hemisférico después de que le falló su primer intento multilateral, destinado a la creación del Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA), propuesta en diciembre del 1994 por el presidente Bill Clinton.

En este contexto hay que ubicar el proceso de negociación. La negociación versa sobre aspectos comerciales concretos y aspectos normativos que rebasan la parte comercial. La reacción de los EEUU frente a las recientes reformas a la ley de Hidrocarburos aprobadas por el Congreso Nacional en el mes de abril por medio de las cuales el Estado ecuatoriano debe recibir el 50 por ciento de los “ingresos adicionales” que las petroleras privadas que operan en el país perciben por el aumento del precio petróleo, evidencia que el TLC es un asunto evidentemente geopolítico para ese país, y que a futuro se puede convertir en una ventanilla para cualquier tipo de presión tanto por parte del gobierno de Washington, como por parte de los intereses del capital financiero internacional, así como de los conspicuos representantes criollos del capital transnacional. Quizás son estos aspectos normativos los de mayor trascendencia en el mediano y largo plazos. Además, muchas de sus connotaciones jurídicas afectarán la propia Constitución Política del Estado y la Comunidad Andina de Naciones (CAN), a la que de hecho el TLC le ha puesto en serio riesgo de desaparecer.¹

Este trabajo, en suma, intenta develar los diferentes ángulos relacionados a las negociaciones y evidenciar los diversos aspectos alrededor del TLC. Y lo hace reconociendo el papel cumplido por el movimiento campesino e indígena ecuatoriano, articulado alrededor de la Confederación de Nacionalidades Indígenas del Ecuador (CONAIE), que realizó una serie de movilizaciones en contra de la negociación del TLC, que pusieron en el tapete de discusión las implicaciones de su eventual firma para el país. Pese a que varios especialistas e instituciones, nacionales e internacionales, han puesto sus voces de alerta técnica desde el inicio de las negociaciones la interpelación que realizó el movimiento indígena ha permitido posicionar con fuerza social el debate en la sociedad.

Esto evidenció otro problema: la falta de información y transparencia a lo largo del proceso. A pesar de tener profundas implicaciones para toda la sociedad, el Estado ha hecho públicos resúmenes muy generales y demasiado escuetos sobre las diferentes rondas de negociación. No ha entregado los textos negociados en las mesas que han cerrado las negociaciones. Tampoco se han conocido, en términos concretos, las “líneas rojas” que deberían guiar la negociación. El proceso de negociación ha sido llevado, principalmente, por el gobierno y grupos reducidos de empresarios que saldrían de alguna manera favorecidos con la firma del acuerdo, olvidándose del resto de la sociedad. Un asunto de mucho cuidado si se considera que el Ecuador es un país fragmentando económica, social y políticamente, y que hace poco vivió un episodio de crisis política que no ha sido superado. En definitiva, un proceso marcado

por la desinformación y la imposición, que exacerba el clima de conflicto y fragmentación social, no es el camino adecuado para establecer relaciones armoniosas con los EEUU.

En este escenario, es preciso presentar una síntesis crítica de los puntos más controvertidos de este proceso. En Ecuador, la negociación del TLC ha confirmado la desarticulación del sector público, el escaso liderazgo del gobierno y su equipo negociador, y la desidia del Congreso Nacional.² Más grave aún, la negociación ha evidenciado nuevamente que el Ecuador no tiene una propuesta de desarrollo articulada y consensuada. Se reedita el mal del último cuarto de siglo, que es aceptar todas las recetas internacionales impuestas en nombre del “desarrollo”, las mismas que han fracasado en términos de reactivación productiva y mucho más en lo que a desarrollo humano, equidad y bienes- tar se refiere.

Entretanto, los EEUU además de tener una amplia experiencia en firmar acuerdos de “libre comercio” con varias regiones y países en el mundo, presentaron a los países andinos una propuesta que, como es obvio, busca sus propios intereses económicos y por cierto también políticos. Robert B. Zoellick, el entonces Representante Comercial de los EEUU, en la carta que envió a la Cámara de Representantes en noviembre de 2003, informándole sobre el inicio de las negociaciones con los países andinos; señaló que se encuentra comprometido a realizar acuerdos que “abran mercados para beneficiar a nuestros granjeros, trabajadores, negocios y familias” y que este acuerdo “ayudará a fomentar el crecimiento económico y a

crear trabajos altamente pagados en los EEUU por la reducción y eliminación de las barreras de comercio e inversión”, para concluir indicando que el TLC será “como un complemento natural del Plan Colombia”.

De otro lado, si bien la invitación de los EEUU para negociar en grupo con los países andinos, los grados de coordinación entre Colombia, Ecuador y Perú -si es que los hubo en algún momento- han sido deficientes. Esto ha provocado que los dos países andinos, por separado, cierren sus negociaciones,³ lo que, independientemente de que el Ecuador firme o no, tiene un conjunto de connotaciones comerciales y políticas.

Excepto el equipo negociador, en el Ecuador nadie sabe el estado exacto de la negociación y no existe información suficiente sobre lo acordado hasta ahora, así como tampoco cuáles son esos puntos límites, que resultarán inaceptables.⁴ Existe algo de información en la página WEB oficial, pero vale indicar que es un resumen escueto de las negociaciones con las posiciones subjetivas de los negociadores oficiales, pero no constan los acuerdos o las cláusulas de lo efectivamente se acordaron. Se requiere conocer las actas de lo negociado, con el fin de tener una discusión más profunda.

Otro punto importante del proceso y que es parte de la campaña de propaganda oficial, apoyada abiertamente por los grandes medios de comunicación,⁵ es la posición parcializada de la mayoría de las personas involucradas en el proceso de negociación a favor del TLC. No puede ser posible que las personas que están encargadas de llevar adelante el proceso tengan una posición *a priori* a favor del acuerdo. La responsa-

bilidad de los funcionarios públicos inmersos en las rondas de negociación, es dejar de lado sus posiciones personales y velar para que las negociaciones avancen, si se respetan las posiciones del país, o se suspendan, si se ven amenazados los intereses de toda la sociedad. La posición imparcial de la mayoría de los negociadores no ha sido la característica de este proceso. Asimismo, hay que indicar que el mismo argumento que utilizan los negociadores para indicar que todavía no se puede tener un criterio sobre si el TLC es favorable o no, porque no se han terminado las negociaciones, es el mismo que deberían respetar para no exponer su posición parcializada, la misma que contribuye a la desinformación de la ciudadanía (Ver recuadro 1).

Recuadro 1

¿Información suficiente y negociadores imparciales?

En la XIII ronda de negociaciones celebrada en la ciudad de Washington entre el 18 al 22 de noviembre de 2005, en el acápite de "Inversiones" se indica textualmente: "Los EEUU ha hecho una propuesta en la definición de Deuda, la cual es bastante buena y sobre la cuál se trabajó y se llegó a un acuerdo". Esta información despierta varias preguntas: ¿cuál es la propuesta que ha realizado los EEUU? y ¿sobre qué bases, se indica que la propuesta es bastante buena? Más información en: http://www.tlc.gov.ec/informes_rondas/index.shtml

Las frases:

1) Manuel Chiriboga, Jefe del Equipo Negociador del TLC: el TLC "debe ser visto como el gran incentivo para la modernización". Ver: <http://www.ecamcham.com/noticias/noticia2.htm>.

2) Jorge Illingworth, quien se ha desempeñado como Director Ejecutivo en la Cámara Nacional de Acuacultura, Director Ejecutivo en la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador y Vicepresidente Ejecutivo en la Cámara de Industrias de Guayaquil, y que es actualmente el Ministro de Comercio, afirmó que si el Ecuador no firma el acuerdo con EEUU el sector agrícola quedaría “tremendamente impactado”.

Ver: <http://www.elcomercio.com/noticia.asp?id=31495&seccion=3>

Igualmente, indicó “Si no suscribimos el TLC, vamos a seguir exportando gente, vamos a seguir exportando jóvenes”. Ver en:

http://www.aporrea.org/imprimir_noticia.php?docid=74122

3) El ministro de Economía y Finanzas, Diego Borja, señaló que si Ecuador no firma el tratado y Colombia sí, el perjuicio para el país, para la economía ecuatoriana, sería muy grande y para el sector exportador de flores particularmente grande. Estas declaraciones las realizó en octubre de 2005 cuando fue presidente de la Asociación de Productores y Exportadores de Flores del Ecuador (Expoflores).

Ver: <http://200.105.240.202/core3/eluniverso.asp?fecha=10/28/2005&edicion=1&page=noticia&id=9&tab=1&contid=8D0101C77A1D44B9A5EEEFB0A46A5931>

4) El ministro de Trabajo, Galo Chiriboga, afirmó que el “Tratado de Libre Comercio es un gesto de amistad hacia Ecuador y aseveró que personalmente considera que con el acuerdo no se está intentando perjudicar al país como lo consideran algunos sectores”. Ver en:

<http://www.ecuadorinmediato.com/espanol/mostrarweb.php?id=13>

En este ambiente, a pesar de que las negociaciones están próximas a cumplir dos años desde su inicio, se carece de información precisa sobre lo que se ha negociado hasta el momento. Esto, sin embargo, no impide anticipar de qué se trata el TLC y puntualizar sus principales elementos críticos. Basta conocer los TLC suscritos hasta ahora (por ejemplo, con México, Chile, Centroamérica, Perú y Colombia, para no ir más lejos) e incluso estudiar los pronunciamientos y documentos existentes en relación a la negociación de Ecuador para poder pronunciarse al respecto.⁶ Luego de ello, aunque a la fecha de escribir este libro el proceso aparece muy enrarecido, deslegitimado y cuestionado, la sociedad ecuatoriana deberá ejercer un proceso deliberativo y participativo, por lo que muchos sectores han propuesto la realización de una consulta popular para lo aprobación del TLC, lo cual es compartido por los autores del libro. Más que una operación electoral, la consulta debe servir para construir una agenda propia de desarrollo.

Se precisa descubrir las verdades, medias verdades y las falsedades del TLC. En esa línea se inscribe este libro. A continuación se detallan los doce puntos para el debate y reflexión.

1. "TLC. Más que un tratado comercial"⁷

Sí, efectivamente se trata de un tratado comercial. Por definición, un TLC es un acuerdo negociado entre dos o más países mediante el cual se establecen reglas y normas para alentar el intercambio de productos, servicios e inver-

siones. Sin embargo, en este TLC lo comercial no agota el tratado. Hay una serie de temas que superan largamente ese ámbito. Basta examinar el contenido de las mesas de negociación que se han realizado hasta el momento: compras públicas, servicios, inversiones, telecomunicaciones, aspectos ambientales, propiedad intelectual, la parte laboral. Este es, además, un tratado comercial que dista mucho de otros tratados comerciales, como el TLC acordado con el Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR).⁸ Y para que no quepa la menor duda este TLC con los EEUU no es comparable con procesos de integración, como la Comunidad Andina de Naciones (CAN)⁹ o la Unión Europea (UE).¹⁰ Este TLC más bien se asemeja a una suerte de anexión asimétrica, que -a través de una nueva Constitución- regula aspectos económicos, políticos y sociales, en consonancia con los mandatos del Consenso de Washington.

A las propuestas económicas vigentes, que configuran la lógica y la práctica de los ajustes neoliberales, se las conoce como el Washington Consensus (WC) o Consenso de Washington - como lo denominó ingeniosamente John Williamson, a principios de los años noventa. Este recetario recoge las medidas ortodoxas del FMI, del Banco Mundial y demás organismos multilaterales de crédito (BID, CAF, etc.), así como la posición del gobierno norteamericano y de los conglomerados transnacionales de mayor influencia global, sobre todo de los EEUU. Sin profundizar en los detalles del WC, vale la pena rescatar diez componentes básicos de su recetario: austeridad y disciplina fiscal; reestructuración del gasto público; reforma tributaria; priva-

tización de las empresas públicas; establecimiento de un manejo cambiario competitivo; liberalización comercial; desregulación del mercado financiero y apertura de la cuenta de capitales; apertura sin restricciones a la inversión extranjera directa; flexibilización de las relaciones económicas y laborales; garantía y cumplimiento de los derechos de propiedad privada.

Este es el punto medular, con el TLC se quiere introducir una serie de reformas y ajustes para instrumentalizar un determinado modelo económico. En realidad el TLC sirve para profundizar y perennizar el modelo neoliberal, al que abrió la puerta ya hace más de dos décadas la crisis de la deuda externa y las renegociaciones que le siguieron en el marco de los programas de ajuste estructural. Por eso mismo es preciso destacar otros puntos fundamentales del TLC que van más allá de los aspectos comerciales, sobre los cuales se habla poco y se comenta menos. Sin pretender presentar toda la gama de temas envueltos en las 18 mesas de negociación del TLC, vale la pena destacar los siguientes aspectos:

- Tratamiento preferencial para las inversiones norteamericanas a las que se les ofrece trato nacional y sobreprotección internacional.
- La posibilidad para que los servicios públicos puedan ser privatizados, permitiendo incluso que las empresas norteamericanas no se afinquen legalmente en el Ecuador.¹¹
- Ampliación de beneficios a las empresas farmacéuticas norteamericanas, que serán las beneficiarias directas de la inclusión del capítulo de propiedad intelectual en el TLC.

- Limitación de la capacidad de gestión del gobierno central y de los gobiernos seccionales a través de la regulación de las compras públicas.
- Movilidad del capital y mercancías, sin flexibilización de la política inmigratoria de EEUU.
- Reducción de los márgenes de acción de la política económica como saldo de una innumerable gama de disposiciones normativas.
- Apoyo geopolítico en la guerra contra la droga: Plan Colombia.

En síntesis, los derechos de las personas jurídicas y sus propietarios tienen más jerarquía que los derechos de los seres humanos. Este TLC se inscribe en la lógica exacerbada del sistema capitalista, la lógica neoliberal, la misma que encuentra en Washington uno de los principales aliados para la expansión transnacional.

Es importante recordar que el neoliberalismo, en su constitutivo ideológico y práctico, busca reducir al mínimo la intervención del Estado y propugna que se deben dejar a los mercados actuar en forma libre. Desde nuestro punto de vista, hay que romper la falsa dicotomía entre estatismo y mercado, pero hay que estar claros que el Estado debe jugar un rol de regulador agresivo, más aun en una sociedad que tiene asimetrías en la distribución del ingreso, de la tierra, de los servicios educativos, etc. Como sabemos perfectamente, el mercado no funciona en forma libre como nos dice el manual, tiene asimetrías que rompen los postulados clásicos especialmente en los países del Sur, tales como grupos monopólicos y oligopólicos. El mercado está sa-

turado de externalidades, mala información, escasa diversificación (por ejemplo, en el ámbito crediticio). En este sentido, el TLC tiende, en teoría, a dejar en manos del mercado el papel de regulador, cuando en realidad lo que hará es fortalecer el poder de los conglomerados monopólicos nacionales y transnacionales, en el marco leyes supranacionales que limitarán la capacidad de acción del Estado nacional. El TLC será una palanca poderosa para terminar de armar el país desde la lógica neoliberal, en vista que la sociedad ecuatoriana se ha resistido consecuentemente a este modelo.

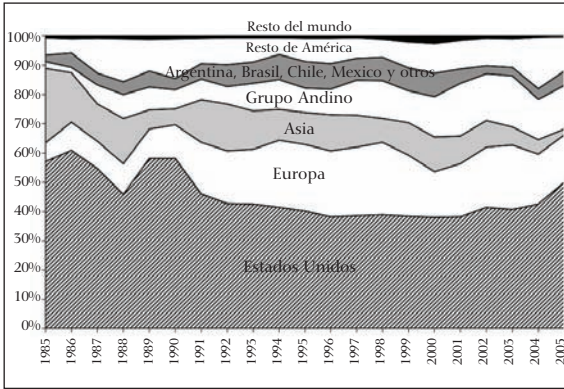
Recordemos también que el eje del neoliberalismo en la región han sido las políticas de ajuste y liberalización, el modelo exportador orientado hacia fuera. El TLC, en suma, profundiza este proceso que desnuda realidades lacerantes como las que se vive en América Latina, una región con superávit alimentario en donde campea el hambre, una región en donde este modelo orientado hacia fuera solo ha logrado dinamizar enclaves exportadores, como el de las flores, que lucha a brazo partido a favor del TLC para simplemente mantener las preferencias arancelarias andinas. El ATPDEA (ver recuadro 2) presiona para seguir siendo un país de productos primarios sin posibilidades de desarrollar posibilidades con valor agregado.

2. “Con el TLC se accede al mercado más grande del mundo”

Es innegable que los EEUU representan en la actualidad la economía más poderosa del planeta y que tienen el mercado con la mayor

Gráfico No. 1

Exportaciones ecuatorianas por continente, área económica y país (1985 - 2005), como porcentaje del total

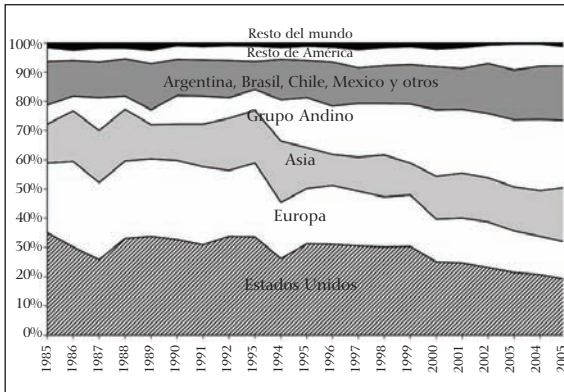


Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Autores

Gráfico No. 2

Importaciones ecuatorianas por continente, área económica y país (1985 - 2005), como porcentaje del total



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Autores

capacidad adquisitiva en el mundo, mientras que, el Ecuador representa una de las economías más pequeñas de toda América del Sur. Para el Ecuador los EEUU representan mucho, para los EEUU el Ecuador, en términos comerciales, representa muy poco. Así, mientras Ecuador en el 2005 colocó en el mercado norteamericano cerca del 50% de sus exportaciones, los EEUU colocó en Ecuador apenas el 0,16% de sus exportaciones; en términos de importaciones la relación es inversa: mientras las importaciones desde los EEUU representan el 19% de nuestras compras en el exterior, las importaciones norteamericanas de productos ecuatorianos apenas significan un 0,20% de todas las compras que realiza.

Hay que dejar sentado que con el TLC no es que recién se va a abrir la economía ecuatoriana, ni que recién vamos a ingresar al mercado de los EEUU, y que sólo entonces los casi 300 millones de estadounidenses van a poder comprar los productos ecuatorianos o que sólo entonces van a venir inversiones norteamericanas. La relación financiera y comercial entre los dos países es de larga data. Además, la economía ecuatoriana es una de las más abiertas de la región desde hace décadas.

En primer lugar, en el período 1990-2004, los EEUU aportaron, en promedio, con el 44% de la inversión extranjera directa, según datos del Banco Central. En ese lapso, la participación de las inversiones norteamericanas ha declinado en relación a la inversión extranjera directa total y han ganado influencia países o regiones como Canadá y la Unión Europea. Sin embargo, los

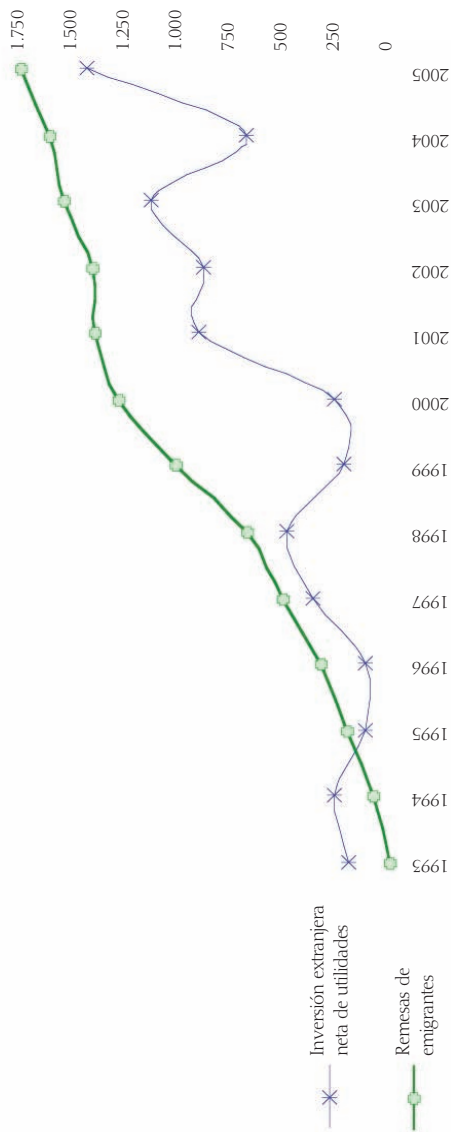
EEUU sigue siendo el mayor proveedor de inversiones, en el año 2004, invirtieron 309,7 millones de dólares, lo que representó el 27% de la inversión extranjera directa total y el 1% del Producto Interno Bruto (PIB). Cabe indicar que, en general, estos flujos financieros se concentran en el sector petrolero.

No obstante, resulta relevante observar que, en promedio anual entre 1990 y 2004, las remesas de los emigrantes (931 millones de dólares por año) son mayores a los flujos de la inversión extranjera directa (717 millones de dólares por año). A partir de 1999 (año de la crisis social y económica del país), las remesas de los emigrantes son mayores a la inversión extranjera directa, excepto en el 2003 y en el 2005.¹² En el 2004, las remesas estaban valoradas en 1.600 millones de dólares, mientras la inversión extranjera directa llegó a 1.200 millones de dólares (Banco Central, 2006); para el 2005 se estimaron las remesas en algo más de los 1.700 millones (el BID las estima en más de 2.000 millones de dólares) y la inversión extranjera directa también en 2 mil millones, sin embargo, el efecto neto sin utilidades de dichas inversiones les deja en una segunda posición frente a las remesas, tal como se aprecia en el gráfico 3.

Buena parte de las remesas provienen de los EEUU. En efecto, en años recientes, dada la crisis económica miles de ecuatorianos y ecuatorianas abandonaron el país, principalmente con destino a Europa y EEUU. Y lo hicieron, muchas veces, en condiciones irregulares, pues el ingreso a los países de destino está marcado por enormes barreras y dificultades.

Gráfico No. 3

Remesas versus inversión extranjera neta de utilidades en millones de dólares 1993 - 2005



(*) Valor del año 2005 es aproximado según tendencia

Fuente: Banco Central del Ecuador

Esto constituye una de las paradojas de los procesos de globalización y apertura. La globalización implica el establecimiento de condiciones de libertad en el mercado de capitales y también, aunque en menor medida, en los mercados de bienes y servicios. Mientras tanto el mercado de trabajo se encuentra sujeto a severas restricciones migratorias, lo que contradice el *laissez faire*, pilar fundamental de la economía de mercado.

En segundo lugar, los productos ecuatorianos han ingresado al mercado norteamericano desde hace muchas décadas, como son el caso del cacao, café, banano, petróleo. Además, en los últimos 15 años el Ecuador ha sido parte de los acuerdos unilaterales de preferencias arancelarias de los EEUU. En 1991 el Congreso de los EEUU promulgó la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas, *Andean Trade Preference Act – ATPA*, que liberó un grupo de productos/partidas arancelarias andinas del pago de aranceles a cambio de su apoyo en el combate a la producción y comercio ilegal de drogas. Este acuerdo se mantuvo en vigencia hasta el 4 de diciembre de 2001. En el año 2002, EEUU renovó este acuerdo de forma unilateral bajo la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga, *Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act - ATPDEA*, que entró en vigencia, de forma retroactiva, desde el 4 de diciembre de 2001 y se extiende hasta el 31 de diciembre de 2006 (ver recuadro 2).

Recuadro 2

El ATPA y el ATPDEA (Ley de Preferencias Arancelarias Andinas)

El ATPA y ATPDEA garantizan una serie de preferencias a varios productos ecuatorianos que ingresan al mercado de los EEUU. Estos acuerdos concretamente conceden aranceles cero al ingreso de un conjunto de bienes ecuatorianos al mercado norteamericano.

Inicialmente, el ATPA fue un tratado firmado entre los países andinos y los EEUU en 1991, cuya vigencia terminó en diciembre del 2001; por lo cual se firmó el ATPDEA. Ésta tiene una vigencia de 5 años desde el 4 de diciembre de 2001 hasta el 31 de diciembre de 2006. Dicha ley reúne tres ámbitos legales: el primero, es la extensión del ATPA, el segundo, es la "Vía Rápida" (Fast Track) que le otorga poderes especiales al presidente norteamericano para negociar acuerdos comerciales sin consultar en cada paso con el Congreso de su país y, el tercero, es el conjunto de condicionamientos para la erradicación de la droga en los países Andinos circunscritos en la DEA, Drug Enforcement Administration.

Un hecho interesante que se desprende de la firma de este tratado es que el gobierno de los EEUU de facto ya no considera "país andino" a Venezuela, debido a que el presidente actual de esa nación, Hugo Chávez, ha sido muy crítico de la política externa norteamericana y ha manejado la política de su país de forma independiente de los EEUU, lo que ha provocado que sea incluso combatido por el gobierno norteamericano pese a que es un presidente electo democráticamente.

El ATPDEA beneficia el ingreso al mercado norteamericano de alrededor de 6.000 partidas/productos ecuatorianos. A título de Excepciones y Reglas Especiales, el presidente de los EEUU faculta para otorgar tratamiento preferente, libre de tarifas arancelarias, a los productos o manufacturas procedentes de los países beneficiarios, siempre y cuando estos no sean considerados como bienes sensibles dentro del contexto de las importaciones a ese país.

Durante todo el tiempo que han durado los acuerdos de preferencias arancelarias, y pese a tener posibilidades de “acceso” al mercado norteamericano con más de 6.000 productos, el Ecuador ha concentrado el 80% de las exportaciones a los Estados Unidos en 8 productos: petróleo, banano, camarón, café, rosas, atún, fuel oil y nafta disolvente; sólo el petróleo representó alrededor del 50% del total de las exportaciones, llegando en el año 2005 a representar el 74% del total exportado a los Estados Unidos. Por lo tanto, el Ecuador en estos últimos quince años no ha sido capaz de ampliar su oferta exportable de productos de forma consistente, no ha mejorado sus niveles de competitividad y productividad, y las exportaciones a los Estados Unidos siguen dependiendo de los productos primarios sin valor agregado mencionados anteriormente, el resto de partidas exportadas representan una porción marginal en el contexto de las exportaciones totales a ese país.¹³

Estas características de las relaciones comerciales entre los dos países responden de alguna manera a varios factores. El primero, tiene que ver con los niveles de competitividad y productividad de cada uno. El Ecuador está entre los países con peores niveles de competitividad según el índice de competitividad que publica anualmente el Foro Económico Mundial. En el caso de productividad, un ejemplo es el banano. En el año 2005, según datos de la FAO (2006) de Naciones Unidas, la productividad promedio del banano fue 38,29 kilogramos por hectárea (kg/ha) en América Central, mientras que en Ecuador alcanzó 28,12 (kg/ha).

Adicionalmente, en el anexo 1 se puede ver un análisis de la productividad agrícola nacional y su contribución a la producción bruta nacional.

Por otro lado, la liberalización de los aranceles a través de los TLC, no garantiza *per se* la desaparición de barreras al comercio. En los últimos años se han puesto de manifiesto una infini-

Cuadro No. 1

Productividad agrícola en el año 2005
En Hg por hectárea (*)

Producto	Estados Unidos	Ecuador	Colombia	Perú	Relación Estados Unidos/Ecuador
Ajo	185.270	16.613	ND	78.788	11.2
Maíz	95.155	17.815	25.787	27.917	5.2
Trigo	28.255	6.298	22.262	15.554	4.5
Bananos	188.889	281.200	258.065	ND	0.7
Coles	249.182	68.274	105.000	132.000	3.6
Zanahorias	397.171	65.020	295.369	195.353	6.1
Cereales total	64.538	26.240	36.138	35.402	2.5
Papa	455.520	105.600	171.522	120.755	4.1
Arroz en cáscara	74.006	41.262	52.645	67.143	1.8
Tomates	738.730	126.232	257.854	250.000	5.9
Lechugas	579.104	78.895	167.061	129.032	4.8

* Hg equivale a hectogramos (100 gramos).

Fuente: FAO (2006): FAOSTAT

Elaboración: Autores

dad de barreras proteccionistas a favor de los intereses norteamericanos. Estas son sobre todo barreras de tipo para-arancelario: requisitos sanitarios y fitosanitarios, normas de origen, subsidios agrícolas (que se estiman en 26 mil dólares por agricultor) y la aplicación de medidas *anti dumping*¹⁴ (Cárate y Fernández, 2004; CEPAL, 2005); estas barreras son aplicadas en cualquier momento cuando se ven amenazadas las empresas del país del norte. Incluso en el TLC con los

países andinos los EEUU establecen cuotas al ingreso del azúcar desde esos países. Así, el más fuerte se asegura una serie de beneficios en este tipo de acuerdos que aumentan los niveles de asimetría existentes frente a los más débiles o con poco poder de negociación.

Washington, cuando le ha convenido y de forma arbitraria, ha recurrido también al uso de las restricciones “voluntarias” a las exportaciones; a la acusación de *dumping*; a la imposición de cuotas y a una variedad de instrumentos legales proteccionistas. El uso y abuso de estas leyes implica beneficios para unos y perjuicios para otros, resguardando siempre los intereses estadounidenses. Este neoproteccionismo, sustentado sobre todo en medidas para-arancelarias derivadas de consideraciones ambientales o laborales, en muchos casos rebasa el efecto de la aplicación de aranceles. Por lo tanto, no es difícil encontrar salvaguardias arancelarias, como las aplicadas en el año 2002 al acero por parte del régimen del presidente Bush o el arancel *anti-dumping* del 3,58% vigente actualmente para el camarón ecuatoriano aplicado por los EEUU. Y recientemente en el marco de las “leyes antiterrorismo” Washington encuentra nuevas oportunidades para bloquear los flujos comerciales que no le convienen.

Así mismo, la economía más grande del mundo, que tiene el mayor potencial industrial, a través de los TLC se asegura el ingreso de sus productos agrícolas subsidiados en los mercados latinoamericanos, Ecuador incluido. La producción agraria norteamericana y en general su aparato productivo no sólo que se benefician de una serie de subsidios, sino que gozan de un en-

torno macroeconómico casi insuperable: bajas tasas de interés, fácil acceso al crédito, asesoría técnica, desarrollo tecnológico propio, infraestructura de primera: carreteras y caminos vecinales, silos, puertos, aeropuertos, etc.

Los subsidios agrícolas norteamericanos aseguran la alimentación de su población, porque en ese país es un asunto de “seguridad nacional”. El 27 de julio del 2001, el presidente Bush, en Washington, hablando del futuro de la agricultura y ganadería de su país decía: “Es importante para nuestra nación cultivar alimentos, alimentar a nuestra población. ¿Pueden ustedes imaginar un país que no fuera capaz de cultivar alimentos suficientes para alimentar a su población? Sería una nación expuesta a presiones internacionales. Sería una nación vulnerable. Y por eso, cuando hablamos de la agricultura americana, en realidad hablamos de una cuestión de seguridad nacional”.¹⁵

Esta posición norteamericana contradice aquellas visiones miopes o interesadas de muchos negociadores ecuatorianos, que alientan el flujo de importaciones y exportaciones sin hacer ninguna reflexión más compleja del tema agrario y menos aún del alimentario. No entienden el significado económico, social y cultural de las economías de autoconsumo campesinas, en particular, y de todas las familias ecuatorianas, en general (ver anexo 2). Su mundo es el negocio, no la vida, ni la seguridad estratégica de la auto-subsistencia. No entienden que la tierra es la base de las culturas de muchos pueblos andinos.

La asimetría de las negociaciones es inocultable, más aún, cuando la irresponsabilidad de los gobiernos de los países andinos los llevó a

sentarse conjuntamente en la mesa de negociación sin tener una propuesta subregional común, careciendo de una estrategia de desarrollo agrícola que defina unos objetivos mínimos para asegurar la alimentación de sus poblaciones. Recuérdese, que los EEUU, que mantienen sus subsidios a la agricultura, impusieron la eliminación de las bandas de fijación de precios con las que protegían, de alguna manera, los países andinos a sus productores agropecuarios. Estas bandas eran un mecanismo para disminuir los efectos que se podían producir por el ingreso de productos subsidiados o para enfrentar la volatilidad de los precios internacionales.¹⁶

En esta línea de reflexión, no debería sorprender que en unos años, cuando los EEUU hayan resuelto sus disputas comerciales con las otras potencias proteccionistas: Europa, Japón y China, cuando los subsidios para el arroz, la papa, el maíz, los pollos, etc. ya no les sean necesarios, comiencen a subir los precios con el fin de cubrir los costos de producción y hacer atractivas ganancias en mercados que se dejaron colonizar años atrás. Ecuador tiene a la mano el ejemplo del trigo norteamericano, que a mediados del siglo pasado entró inicialmente como una donación hasta conseguir, poco a poco, desplazar a la producción nacional.¹⁷ Al finalizar los años cincuenta entró en la escena la Agencia Internacional de Desarrollo (USAID), dependencia del Departamento de Estado de los EEUU. Tal como se lee en la Memoria del Banco Central del Ecuador, en el mes de agosto de 1955 el Ecuador suscribió un convenio con los EEUU, por el cual el país le compraba excedentes de productos agrícolas cuya producción na-

cional era insuficiente para satisfacer la demanda. El valor de estas importaciones debía ser depositado en sucres, en una “cuenta de los EEUU en el Banco Central del Ecuador”, y serviría, a más de apoyar a la promoción del desarrollo nacional, “para ayudar al desarrollo de nuevos mercados de productos agrícolas de los EEUU, para financiar actividades internacionales de intercambio educacional en el Ecuador y para otros gastos de los EEUU en el Ecuador”, dicho de otra manera, “para gastos de la Embajada Norteamericana en el Ecuador”.

Con este Convenio de Excedentes Agrícolas, que se fue renovando en los años subsiguientes, se estableció el canal para que el Ecuador comprara algodón, tabaco, aceite de semilla de algodón, aceite de soja y, sobre todo, trigo. Años después, la importación de estos productos ya comenzó a cobrarse en divisas y a términos comerciales normales, pero el Ecuador, entre tanto, aumentó su dependencia de la importación de trigo, al tiempo que fue dejando de lado posibles productos sustitutivos o alternativos, y no desarrolló su producción triguera, que no resultaba competitiva frente al producto importado. Si hace 35 años importábamos el 45% del consumo nacional, hoy se importa el 98% desde los EEUU. Finalmente, a raíz de las exigencias del Fondo Monetario Internacional impulsadas desde 1982, en 1988 se suprimió definitivamente el subsidio al trigo y, por lo tanto, a la harina y sus derivados (En forma más detallada se puede consultar en Acosta, 2001).

Una situación similar se vive con las ayudas alimentarias al inicio del tercer milenio, cuando en el Ecuador ingreso la soja transgénica con el

argumento de satisfacer necesidades alimenticias de los sectores más desprotegidos, provocando el debilitamiento de los pequeños y medianos propietarios del agro, al tiempo que se afecta la seguridad alimentaria del país.

De los ejemplos anteriores, se desprende una de las trampas del mercado: las supuestas “ventajas” de hoy para los consumidores, en términos de productos más baratos, conllevan desempleo, destrucción de las bases de la economía popular, campesina y microempresarial, así como, pérdida de soberanía alimentaria y aumento de la dependencia del país; en este caso con los EEUU.

El TLC, para que no quepa la más mínima duda, sintetiza la pretensión de Washington, expuesta por Colin Powell cuando era Secretario de Estado, de “garantizar para las empresas norteamericanas, el control del territorio que va desde el Polo Ártico hasta la Antártida y el libre acceso sin ningún obstáculo o dificultad, a nuestros productos, servicios, tecnología y capital en todo el Hemisferio”. Tal como lo definió Robert Zoellick en su carta a la Cámara de Representantes de los EEUU, de noviembre del 2003, cuando le anunciaba el inicio de las negociaciones de los TLC andinos.

3. “Sin el TLC Ecuador se margina del mercado mundial”

Esta es una de las mentiras más difundidas. La economía ecuatoriana es una de las más abiertas de Latinoamérica desde hace muchos años atrás, basta con mirar la relación entre importaciones y exportaciones sobre el PIB (índice

de apertura comercial). Sin embargo, no faltan voces que anotan que ésta es una economía cerrada. E inclusive, varias personas, haciendo gala de su ignorancia o de su afición al “terrorismo económico”, pintan un panorama dantesco si no se firma el TLC. Ven graves “amenazas a la estabilidad económica y social”.

El país ha vivido muchos episodios de “terrorismo económico”, ya que varias veces quienes ostentan el poder nos han puesto contra la espada y la pared. Bajo esta lógica perversa, en los años 80 y 90, si no se aplicaban las políticas de ajuste estructural, estábamos fuera de la dinámica de la modernización; a inicios del nuevo milenio, si no se declaraba la dolarización unilateral de la economía, el resultado habría sido la catástrofe por la amenaza de una inexistente hiperinflación; actualmente, si no se firma el TLC, el país quedaría al margen de los procesos de globalización.

Las Cámaras de la producción de Quito, por ejemplo, afirmaron el 22 de septiembre de 2004, en remitidos de página entera en los periódicos de mayor circulación del país, que la no firma del TLC “significaría un terrible golpe para la economía”. Incluso cuantificaron una pérdida -sin ruborizarse por tamaña mentira- de “3.500 millones de dólares provenientes de las exportaciones, con los que se pondría en riesgo el empleo directo de 300 mil ecuatorianos, se produciría un decremento del 20% del PIB...”, entre otras plagas.

Recientemente, Jorge Illingworth, ministro de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad quien acusó de aliados de Ben Laden a quienes se oponen al TLC, aseveró ante

la reciente ola de protestas -sin explicar cómo llega a esa cifra- que se perderían 600 mil puestos de trabajo si no se firma dicho Tratado.¹⁸ Este mismo personaje incluso amenaza con el fin de la dolarización sino se firma el TLC.¹⁹ Y, muy suelto de huesos, amenazó al sector agrícola con la peor crisis de su historia. La ignorancia no está en juego, definitivamente. Estas intimidaciones, que no provienen de cualquier ciudadano común sino de un ministro de Estado, forman parte del instrumental terrorista al que recurren muchos defensores del TLC, incapaces de demostrar sustentada y académicamente las supuestas ventajas que traería el Tratado a la sociedad en su conjunto.

Para desvirtuar dicha desfachatez, indicar que el estudio del Banco Central del Ecuador (Miguel Acosta y Wilson Pérez, 2005), bajo el escenario de no firmar el TLC y que se elimina el ATPDEA (Acuerdo de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de Drogas), las exportaciones a los EEUU disminuirían sólo en un 3,75%, ¿con este decrecimiento de las exportaciones se podría pensar en una crisis de semejantes dimensiones como profetizan nuestros irresponsables negociadores?, ¿con esto se puede decir que las negociaciones se están llevando de forma seria, imparcial y en defensa de los intereses de todos los ecuatorianos?, por supuesto que no. Además, la pérdida en competitividad por la no existencia de dichas preferencias no es difícil de cubrir, como se demostrará más adelante.

Cabe indicar que, inclusive sin ATPDEA, los principales productos que actualmente se exportan al mercado norteamericano y que represen-

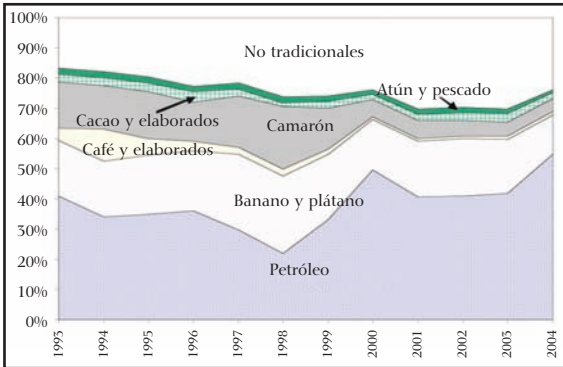
taron cerca de 4.395 millones de dólares en el año 2005 (petróleo, banano, camarón, rosas, nafta disolvente y atún), no se verán amenazadas. En el caso del petróleo sería ingenuo pensar que los EEUU grave con aranceles a este producto estratégico, que le suministra en una cantidad mayor la República Bolivariana de Venezuela, cuyo gobierno mantiene una posición abiertamente contestataria al gobierno del presidente Bush. El caso del banano y camarón²⁰ tienen arancel cero, están bajo el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y el de Nación más favorecida (NMF) en el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC). El caso de las flores, el posible arancel *Ad Valorem* que fijaría los Estado Unidos sería de alrededor de un 6,8%, por lo que el impacto en el precio final del producto, tallo de rosa, sería de alrededor de 1 centavo de dólar, es decir, nada que cambie la conducta de los consumidores norteamericanos. Finalmente, el atún no está incluido en el ATP-DEA por lo que el nivel actual de sus exportaciones no se vería afectado.

4. “Sin las preferencias arancelarias andinas los productos ecuatorianos pierden competitividad”

La competitividad es un término que se ha puesto de moda en la última década y que ha superado el ámbito netamente empresarial para convertirse en un indicador del desempeño económico de un país. Varios autores, entre ellos Porter (1990), han abordado este tema para explicar los éxitos o fracaso de las empresas y países en el comercio de bienes y servicios. Pero

Gráfico No. 4

Principales productos de exportación,
como porcentaje del total de exportaciones
hacia los Estados Unidos



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Autores

¿qué es la competitividad nacional?

El aporte de Porter permite consolidar una corriente de investigación que rebasa la cuestión de las “ventajas comparativas” para situarse en la identificación de “ventajas competitivas” como fuente para entender, en un mundo globalizado, el comportamiento de empresas y naciones en mercados competitivos. Así, la competitividad nacional es una de las preocupaciones centrales de gobiernos y sectores industriales, a la que Porter la define como “productividad” y desarrollo de capacidades para competir.

La competitividad ecuatoriana es un problema estructural. El país ha tenido niveles críticos de competitividad, con o sin ATPDEA. En el año 2005, el país se ubicó en el puesto 103 entre 117 países según el índice de competitividad

publicado por el Foro Económico Mundial, mientras que los EEUU se ubican en el puesto número 2. Y como se observa en el cuadro 2, experimenta una tendencia decreciente.

Los empresarios y funcionarios del gobierno que defienden el TLC y ahora se asustan de que los aranceles norteamericanos resten competitividad a los productos ecuatorianos de exportación, en primer lugar, deberían haber reclamado esta pérdida de competitividad cuando se declaró la dolarización unilateral de la economía ecuatoriana en el año 2000 (medida que resta competitividad al país), en segundo lugar, tendrían que haber estado preparados para competir a sabiendas de que el ATPDEA tenía un horizonte temporal de cinco años, hasta diciembre de 2006, y, en tercer lugar, sólo están centrado su análisis desde la perspectiva de algunas empresas exportadoras y no así desde la perspectiva de las micro, pequeñas y medianas empresas locales, que abastecen la demanda interna de bienes y servicios.

Por otro lado, una renegociación del ATPDEA, es decir una ampliación de las preferencias arancelarias andinas, no hay que descartarla del todo. Los EEUU crearon este tipo de acuerdo sobre la convicción de que los países andinos

Cuadro No. 2
Índice de Competitividad
(*Growth Competitiveness Index*)

País	2002	2005	2004	2005
Estados Unidos	2	2	2	2
Perú	55	57	67	68
Colombia	61	65	64	57
Ecuador	73	86	90	103
Número total de países	80	102	104	117

Fuente: World Economic Forum

Elaboración: Autores

Cuadro No. 3
 Balanza comercial* (1995 - 2005). Principales socios comerciales
 (en millones de dólares)

País	ANTES DE LA DOLARIZACIÓN										DESPUES DE LA DOLARIZACIÓN											
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Estados Unidos*	-166.5	-29.7	-169.8	-522.1	185.5	-106.9	-538.4	-516.5	-91.8	-534.1	-527.0											
Comunidad Andina de Naciones (CAN)	-545.4	-224.4	-281.7	-428.2	-128.6	-159.8	-535.9	-609.7	-421.3	-854.1	-750.8											
Chile	85.2	75.7	75.9	-61.6	72.6	11.9	-174.9	-226.5	-280.3	-287.1	-108.6											
Brasil	-132.5	-112.1	-119.6	-165.9	-79.7	-117.9	-179.5	-390.9	-546.7	-404.5	-596.2											
México	-98.9	-144.7	-126.0	-108.5	-45.6	-67.4	-119.5	-165.3	-155.5	-193.8	-245.4											
Argentina	15.9	1.2	-22.5	-59.1	4.2	55.4	-22.5	-153.8	-159.7	-212.8	-504.0											
Mercado Común Centroamericano	50.9	78.8	87.1	59.9	105.0	142.1	67.0	165.5	186.9	110.2	240.9											
Unión Europea	206.2	245.6	210.5	52.2	590.8	198.7	1.5	-95.0	261.6	220.4	224.7											
Asia	-102.8	190.1	2.5	-458.9	162.9	54.2	-588.9	-513.2	-600.4	-853.5	-1604.6											

* Balanza Comercial No Petrolera para el caso de los EEUU

Balanza Comercial Positiva (+)

Balanza Comercial Negativa (-)

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Autores

colaboren en su particular postura para enfrentar el narcotráfico. Siendo así, toda contraparte local debería tener el mismo horizonte temporal que este acuerdo. Por lo tanto, existe una *incompatibilidad temporal* entre la ATPDEA y el acuerdo de la Base de Manta,²¹ los dos acuerdos están vinculados en el marco de la relación de compromisos entre los dos países. Entonces, ¿por qué el ATPDEA vence en diciembre de 2006 y el acuerdo de la Base de Manta en octubre de 2009? Con esto, si los EEUU no renuevan el acuerdo de preferencias arancelarias, entonces la Base de Manta tendría que salir antes del vencimiento del acuerdo. Y por cierto, aún en este escenario en donde lo económico prima, el país no tendría por qué seguir haciendo el juego a Washington con la expansión bélica del Plan Colombia hacia nuestro territorio, una complicidad que tiene ya un elevado costo económico con la creciente movilización de tropas a su frontera norte.

Sin embargo, aquí habría que aclarar el alcance real de las ATPDEA para ver si se trata o no de un problema insalvable. El beneficio de dichas preferencias para el Ecuador debe bordear los 30 (treinta) millones de dólares, si se considera que en el 2005 productos por 480 millones de dólares se beneficiaron de dichas preferencias. Ese valor, a todas luces, no debería ser motivo para una mayor preocupación (menos aún luego de las reformas a Ley de Hidrocarburos, que dejarían ingresos adicionales al fisco del orden de los 600 millones anuales de dólares si se mantienen los precios del petróleo en los niveles actuales). En un país como Ecuador, con un Presupuesto General del Estado de más

de 8.500 millones de dólares el monto de 30 millones es totalmente marginal.

¿Cómo se llega esa cifra? Tomando cifras de documentos oficiales, utilizados por la Comisión Negociadora ecuatoriana, se sabe que entre 1999 y 2003 el promedio anual de las exportaciones de Ecuador a los EEUU fue de 1.960 millones de dólares. De los cuales, un 17%, es decir 333 millones, correspondió a productos que se beneficiaron de las preferencias ATPDEA. Y como se señala en dicho documento, el “sacrificio fiscal de los EEUU” fue de 20 (veinte) millones al año; dicho en otras palabras, sin ATPDEA el Ecuador (el Estado o las empresas exportadoras) tendría que conseguir 20 millones de dólares anuales para sostener los precios existentes sin afectar las utilidades de las empresas exportadoras (Al respecto, se puede consultar el documento oficial del equipo negociador, Suasti 2004). Si consideramos que las exportaciones ATPDEA han aumentado en estos últimos años (no tanto como las petroleras, vale señalarlo de paso), y que podrían estar alrededor de los 480 millones, dicho sacrificio bordearía los mencionados 30 millones.

Si se creería que, como consecuencia de la pérdida de las ATPDEA, es conveniente apoyar a dichas empresas, la salida es muy simple: el establecimiento de un fondo que ayude a recuperar la competitividad pérdida por esta causa. La potencial pérdida de esos 30 millones, que tendría que cubrir Ecuador para no quedar en desventaja con otros competidores, no justifica, de ninguna manera, la aceptación de todas las pretensiones de los EEUU, que inclusive reduci-

rían la capacidad de gestión del país en el contexto internacional.

5. “Sin TLC el Ecuador sería invadido de productos desde los países vecinos”

La conclusión de las negociaciones del TLC por parte de Colombia agravó el síndrome del aislamiento en el Ecuador y de “invasión comercial”. Cuando Perú anunció que había cerrado dicha negociación a fines del 2005²² y más con la firma del mismo en abril del 2006, determinados personajes aumentaron sus quejas por el temor a quedarse rezagados o, peor aún, aislados. Ahora, en su angustia, desatan una campaña de miedos y mentiras para acelerar un proceso que carece de una agenda nacional.²³

La firma del TLC es apenas un paso en el proceso que debe cumplir el tratado para entrar en vigencia. Todavía deben aprobar el TLC los congresos de Perú y los EEUU. Posteriormente el Perú deberá introducir las reformas que son necesarias para su cristalización. Una situación que podría complicarse con los recientes resultados electorales en ese país. De todas maneras, la firma del presidente Toledo sirve como un incentivo para presionar a Colombia y a Ecuador. Estos son TLC que alientan otros tratados similares en la región, siempre dentro de los intereses de Washington. Así mismo los estándares conseguidos con Perú y también con Colombia, mucho más beneficiosos a los EEUU que en otros TLC, constituyen otro logro de Washington.

Los argumentos que se esgrimen indicando que los países vecinos con el TLC van a mejorar su competitividad porque podrán importar insu-

mos o bienes de capital más baratos y que eso no lograríamos sin el TLC, son falsos. La verdad es que, si fuera necesario, aún sin TLC se podría reducir los aranceles de aquellos insumos y bienes de capital que se consideren pertinentes, por ejemplo, para alentar la producción agrícola (además se requiere romper el monopolio de los importadores de insumos y abonos agrícolas). Lo mismo valdría para permitir el ingreso de bancos extranjeros o para introducir códigos de conducta transparentes en el sistema financiero. Incluso, utilizando un ejemplo simple, pensando en quienes sueñan con comprar autos más baratos, si se quisiera bajar el monto de los gravámenes a la importación de automóviles para abaratarlos en el mercado doméstico, favoreciendo a esos consumidores, se lo podría hacer ahora, sin necesidad de firmar el TLC.

¡La reducción o eliminación de aranceles a los productos de importación es una decisión soberana que no requiere para nada un TLC!

El contrabando de productos agrícolas estadounidenses desde los países vecinos también es utilizado para asustar a los incautos. Con el TLC, esos productos, como el arroz y las papas por ejemplo, entrarán de todas formas en nuestro mercado; mientras que sin el TLC tendríamos la posibilidad de impedirlo. Tarea difícil, pero no imposible. Este es un tema netamente aduanero y de voluntad política de combatir el contrabando por las fronteras. Lamentablemente, los mismos congresistas contribuyen a exacerbar el desconcierto nacional y formalizar el contrabando; por ejemplo, la Ley de Huaquillas,²⁴ aprobada por 71 diputados, confirma la incoherencia de las políticas ecuatorianas.

6. “El TLC ayudará al país a introducir las reformas que hacen falta para lograr el desarrollo”

Esta afirmación se utiliza para presentar al TLC “como el gran incentivo para la modernización”, según Manuel Chiriboga, jefe del equipo negociador.²⁵ También se habla que con el TLC la sociedad se vería obligada a respetar sus reglas e instituciones. El TLC funcionaría como la llave que abrirá la puerta a una serie de reformas en la sociedad y economía ecuatorianas. La lista es larga. A más de las reformas conformes con el Consenso de Washington, hay otras reformas que aparecen como “bondadosas”, por ejemplo se menciona la prohibición del trabajo infantil que no requiere del TLC para su aplicación.

Cabe preguntarse si estarán realmente interesados los defensores del TLC en una verdadera mejora de las relaciones laborales que incluya facilitar la sindicalización (incluso reduciendo el número de personas para formar un sindicato), reducir los abusos de la tercerización y la subcontratación y no sólo eliminar el trabajo infantil, que no requiere del TLC para su cristalización, sino simplemente de voluntad política de aplicarla ahora.

Igualmente se menciona, que con el TLC mejorarán las aduanas y que será posible la modernización del país. Este argumento no sólo que es falso, sino que resulta peregrino. Sólo mentes acostumbradas a avanzar blandiendo el látigo, actitud tan propia de oligarquías terratenientes y de gamonales, pueden recurrir a estos argumentos que terminan por debilitar la soberanía nacional y la misma democracia. En forma similar se

procedió cuando se impuso la dolarización. Y no solamente eso, sino que las reformas que se adoptaron por la dolarización, bajo el supuesto de esa es la única forma para que el Ecuador se ponga al lado de los “buenos, serios y pragmáticos”, lo que han provocado es más pobreza absolutas y desigualdad, paliadas en parte por las remesas de los y las emigrantes.²⁶ Además, cabría preguntarse ¿qué reglas y qué instituciones deben ser respetadas? Acaso, las neoliberales.

Es preciso señalar que el TLC está pensado también para introducir las reformas neoliberales. Robert B. Zoellick, ex-secretario de Comercio de los EEUU, quien lideró el equipo negociador de ese país durante más de la primera mitad de las rondas, reconoció con claridad que “los tratados comerciales pueden ser más útiles que el Fondo Monetario Internacional para conseguir que los países en desarrollo hagan reformas”. Esta aseveración permite comprender el alcance del TLC. Más allá de asegurarse ventajas comerciales y los recursos naturales de los países andinos, el TLC apunta a la consolidación del neoliberalismo en la región, este es, como ya lo dijimos, el punto medular.

Sin perder de vista la complejidad de la política global desplegada por EEUU y, por cierto, las cambiantes condiciones vinculadas a la globalización del sistema capitalista, hay que reconocer que desde hace más de dos décadas se han aplicado políticas de ajuste estructural en América Latina, con diversos grados de intensidad y coherencia. Esta región, sobre todo desde los años ochenta, y más aún en los noventa en el siglo XX ha estado fuertemente condicionada por las profundas reformas económicas aplica-

das en el marco de los programas de ajuste estructural del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial, que postularon entre sus metas principales la apertura comercial, la liberalización financiera y la reforma minimizadora del Estado, incluyendo la privatización de empresas públicas y la creciente protección a las inversiones extranjeras.

Como consecuencia de tanta apertura y liberalización, las influencias externas son cada vez más notorias en la región. Y esta pérdida de capacidad para accionar y reaccionar frente a los vaivenes en el mercado mundial, que se refleja en una inserción pasiva y hasta ingenua en el mercado mundial, ha abonado el terreno para el TLC. Así, en varios puntos en el campo del comercio, vía apertura comercial, el espíritu del TLC es una realidad aún antes de que entre en vigencia. Las propuestas del TLC pueden ser también apreciadas a plenitud en la protección de las inversiones extranjeras, vía Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (BIT, por sus siglas en inglés), que en el caso con los EEUU concluyen en el 2007.

La aceptación del mencionado acuerdo de protección a la inversión extranjera entró en vigencia como resultado de las advertencias de los EEUU de que Ecuador se quedaría sin las ATP-DEA. Además, con este tipo de acuerdos lo que se hace es minar la capacidad jurídica nacional. Navas (2004) señala que “este tipo de instrumentos tienden a consolidar las políticas de liberalización y privatización propias del denominado modelo neoliberal y deja en segundo plano, prácticamente inoperante, al derecho público estatal”. Las transnacionales, protegidas por “un

sistema planetario de derecho corporativo”, estarían a salvo de las consecuencias de las decisiones que adopte el Estado. Por eso, con la no firma del TLC, se podría concluir en breve con este trato discriminatorio para los empresarios ecuatorianos en su propio país, el Ecuador.

7. “El TLC hará crecer la economía”

En contraposición a las declaraciones gubernamentales de que con el TLC crecerá la economía, los mismos estudios oficiales demuestran resultados poco optimistas. El Banco Central del Ecuador (Miguel Acosta y Wilson Pérez, 2005) ha evaluado los posibles efectos de la firma del TLC mediante un modelo de equilibrio general computable,²⁷ herramienta que pretende captar los diversos encadenamientos positivos y negativos en la economía. En primer lugar, los resultados de la firma del TLC arrojan un impacto poco significativo en el crecimiento del PIB, puesto que Ecuador ya se beneficia del ATPDEA. El estudio plantea tres escenarios: a la firma del acuerdo, bajo una desgravación total con los EEUU y bajo el supuesto de que no se firma el TLC y se elimina el ATPDEA. Bajo estos tres escenarios, hay un deterioro de la balanza comercial con relación al PIB. Si se firma el TLC, el PIB tendría un incremento anual de 0,027%, con un impacto inicial de 0,003%. Las exportaciones aumentarían al principio en 0,02%, para luego, si se cumplen las premisas del modelo, subir en 0,963%. En el caso de las importaciones (desde los EEUU), su alza sería de 1,728%, con un aumento inicial de 0,073%. En el caso de que no se firme y se elimine el ATPDEA (por

cierto, lo primero puede ocurrir, pero no necesariamente lo segundo), el PIB caería apenas en -0.211%, las exportaciones y las importaciones también se reducirían, -3.75% y -1.38%, respectivamente.

Sin embargo, como consecuencia de la desgravación arancelaria para productos provenientes de los EEUU, con TLC, el estudio del Banco Central del Ecuador indica que existe un costo fiscal de 163 millones de dólares. Esto significa que la reducción de los aranceles dejará un bache fiscal que habrá que cerrarlo de alguna forma, por ejemplo, a través de un incremento del IVA o la eliminación del subsidio al gas doméstico o el alza del precio de la gasolina o con una mayor reducción de la inversión social, etc.

De esta manera, el estudio concluye que “las consecuencias del Tratado de Libre Comercio en el largo plazo tienen un impacto poco significativo en el Producto Interno Bruto, puesto que Ecuador ya se encuentra beneficiado por la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA) que concede aranceles cero al ingreso de bienes ecuatorianos a los EEUU. La firma del acuerdo de libre comercio no altera en mayor medida los aranceles de los productos que actualmente se exportan y por tanto tiene efectos poco significativos en el total exportado a este socio comercial. Las importaciones ecuatorianas provenientes de EEUU, no obstante, que con el Tratado gozarían de aranceles cero, se ven incrementadas”.

Esto es consistente con otro estudio de FAO/CEPAL (2005), que señala que “... desde el punto de vista arancelario, Ecuador no tendría mucho que ganar con la firma de un TLC en rela-

ción con la rebaja de aranceles en los productos agropecuarios”.²⁸ Sin embargo, en las negociaciones, parece que EEUU ha tomado de “rehenes”²⁹ estos productos actualmente con arancel cero, y se entiende que si no se llega a un acuerdo sobre el conjunto, éstos dejarán de tener este tratamiento preferencial.

La liberación de los “rehenes” se haría por la vía de los derechos de propiedad intelectual. A más de estos “rehenes” los EEUU presionan a través de la resolución de una serie de reclamos planteados por empresas norteamericanas al Estado ecuatoriano. Aquí sobre sale el caso de la empresa petrolera Oxy, cuyo contrato, si realmente se quiere respetar la seguridad jurídica, sólo puede terminar en la caducidad y en la reversión de sus campos al Estado. Igualmente Washington presiona sobre el Ecuador por la reciente adopción de reformas a la Ley de Hidrocarburos propuesta por el ejecutivo y aprobada por el Congreso Nacional, tendientes a reequilibrar los contratos petroleros debido al alto precio del petróleo, lo que conduciría a reducir las “obscenas” ganancias extraordinarias de las empresas petroleras. Las reformas a la Ley de Hidrocarburos, que fueron propuestas desde el año pasado por sectores vinculados a la industria petrolera con intereses nacionales y por varios analistas y que han recibido una feroz arremetida y presión por parte de abogados vinculados a las empresas transnacionales e incluso veladamente por algunos funcionarios públicos del actual gobierno que mencionan que el Tratado corre riesgo por las reformas petroleras, es una alerta grave sobre los riesgos del TLC: se crea una ventana abierta para futuros chantajes

sobre decisiones netamente soberanas. Una situación que, por lo demás, se ha registrado ya en varios países de la región.

Deliberadamente hemos dejado para este punto la distinción entre crecimiento y desarrollo. Crecimiento económico no es sinónimo de desarrollo. Hay patrones de crecimiento económico que son altamente inequitativos y generadores de daños ambientales y sociales. La economía puede crecer a costa del deterioro de la base natural sobre la cual se desenvuelve. Sin duda, el crecimiento es preferible a una situación de estancamiento inequitativo, pero aún si asumiríamos acriticamente que el fin es el crecimiento económico y no el medio, el TLC no es la panacea.

En este punto es bueno destacar algunos aspectos puntuales:

1. Medicinas. Los datos que proporciona el estudio de la Corporación de Estudios para el Desarrollo (CORDES, 2005) -aquel organismo del ex-presidente Oswaldo Hurtado Larrea, uno de los mayores portaestandartes en Ecuador de la ideología del Consenso de Washington- sobre el impacto del TLC en las medicinas, tampoco dejan de ser preocupantes. Según este informe, solicitado por el equipo negociador del TLC, las pretensiones estadounidenses, como sería aceptar segundos usos para ampliar la patente de las medicinas, eliminarían o retardarían el apareamiento de nuevos competidores. Y esta reducción de la libre competencia -a eso también apunta este acuerdo de "libre" comercio- se traduciría en un incremento de los precios del 186% en aquellos productos que obtendrían

una posición monopólica en el mercado, con la consiguiente caída de la demanda en las medicinas de 77%. Incluso un incremento de un 1,34% por la incorporación de los datos de prueba ya sería motivo suficiente para la disconformidad.

Lo que sucede con las medicinas para el consumo humano se repetirá en los productos para el agro. Gaybor (2005) estima, por ejemplo, que debido a los datos de prueba aumentará la monopolización en los mercados de plaguicidas y con esto el incremento de sus precios, en el orden del 37%. Esto implicaría que en una hectárea de papa, los productores tendrían que destinar un equivalente de unos 20 quintales para cubrir el incremento de los precios.

Tomando como referencia el estudio realizado por IFARMA y la Organización Panamericana de la Salud (2005) para el caso colombiano se tienen resultados preocupantes para el Ecuador. La lectura de sus conclusiones nos ahorra cualquier otro comentario. El impacto de fortalecer las medidas de propiedad intelectual como consecuencia del TLC en ese país, que tiene una población tres veces superior a la ecuatoriana, tendría el siguiente impacto (entre paréntesis se pone la cifra estimada para el Ecuador, tal como planteó directamente el doctor Iñigo Salvador a los autores):

- “La protección de datos de prueba tendrá un impacto económico estimado en 280 millones de dólares para el año 2010, equivalente a casi 400 mil personas sin acceso a medicamentos (Ecuador: 260 mil personas) y representan un 2% de la población.

- Incorporar la prolongación de las patentes en un eventual TLC tendrá un impacto económico y sanitario significativo, perceptible a partir del año 2025. En el mercado farmacéutico, este impacto se ha estimado en la suma de 400 millones de dólares (Ecuador 56 millones) que corresponden al 13% del mercado. El impacto sanitario muestra que cerca de 2,5 millones de personas (Ecuador 550 mil personas) (el 4,13% del total) no tendrían acceso a medicamentos.
- Incorporar la ampliación del espectro de patentabilidad (usos, modificaciones menores, combinaciones, etc.) en un eventual TLC tendrá un impacto económico estimado en el año 2014 de cerca de 1.200 millones de dólares, que representarían un 13,73% del valor del mercado en el último año. El impacto sanitario muestra que un poco más de 2 millones de personas (Ecuador 460 mil personas) perderían acceso a medicamentos, un 3,5% del total.
- Incorporar medidas de protección de propiedad intelectual en un eventual TLC como en el aumento en el espectro de la patentabilidad, tendrá un impacto en el gasto del bolsillo de los hogares, mucho más pronunciado en los estratos más pobres. Mientras los hogares del estrato 1 deberán incrementar el porcentaje de sus ingresos para mantener su actual nivel de consumo hasta el 22,28% del total, para el estrato 6 el incremento llegaría al 4,6%.
- Incorporar medidas de protección de la propiedad intelectual en un eventual TLC como

el aumento en el espectro de la patentabilidad, tendrá un impacto en el caso del VIH-SIDA, equivalente a la reducción de casi 10 mil pacientes que no tendrían acceso a la terapia, con un incremento en la mortalidad atribuible a la medida, estimada en 61 eventos en el año 2005, y que crecería hasta cerca de 4 mil eventos anuales atribuibles hacia el años 2004”.

La situación en temas de propiedad intelectual es realmente compleja.³⁰ Los EEUU promueven “los intereses de la industria farmacéutica a costa del acceso a las medicinas en las naciones en vía de desarrollo”, esto lo reconoció en el Senado norteamericano, el senador Edward Kennedy, el 16 de febrero del 2005. Este senador demócrata reclama, a la administración del presidente George Bush, por qué desafía la Declaración de Doha, en el marco de la OMC, con la que los propios EEUU aceptaron que primero es la salud y luego el negocio. Bush “utiliza incontable tácticas legales para retrasar la aprobación de las medicinas genéricas”, al tiempo que hace enormes esfuerzos “para proteger las ganancias de las compañías farmacéuticas de productos de marca”; esta acción, siempre en palabras de Kennedy, “es una política inmoral”.

A esto habría que añadir el impacto no calculado (realmente imposible de calcular) de los efectos que provocaría otra pretensión de los EEUU, la posibilidad de patentar plantas, animales y recursos genéticos, con todas sus consecuencias ambientales, sociales y cultura-

les. En suma, hay que considerar los efectos que provocaría la eliminación de restricciones que impidan a las empresas privadas monopolizar patentes, incluso de aquellas que afecten los conocimientos comunitarios de los pueblos indígenas. La posibilidad de patentar la vida - plantas y animales- estaría abierta con el TLC por más que se introduzcan cartas de conducta paralela, pues se debe tener siempre presente que los EEUU no han suscritos convenios vitales como el de la biodiversidad o el protocolo de Kioto, que atañe al cambio climático. Como para completar este cuadro preocupante, valga recordar que los EEUU, a diferencia de Ecuador, tampoco han suscrito el Convenio de Basilea que trata sobre el transporte fronterizo de desechos peligrosos, el Convenio de Róterdam para controlar el comercio internacional de productos químicos peligrosos, el Convenio de Estocolmo sobre contaminantes orgánicos persistentes.

2. Microempresa. Los efectos del TLC en la microempresa en el Ecuador tampoco se muestran alentadores. Con financiamiento de la USAID (2005)³¹ y la cooperación de otras organizaciones se realizó el estudio sobre “Microempresas y microfinanzas en el Ecuador” – en el marco del Proyecto Salto –, en el que se indica que existe alrededor de 684.850 microempresas en áreas urbanas del país que proporcionan trabajo a cerca del 25% de la mano de obra urbana, es decir, alrededor del 1.018.135 personas.

El 25,7% de las microempresas se dedican a actividades de servicios, como salones de belle-

za y barberías, bares, restaurantes, talleres de reparación de vehículos, transporte (bus, taxi, camiones), entre otros. El 19,2% se dedican a actividades de producción, como vestuario (modistas y sastres), carpinterías, cerrajerías, producción de bebidas no alcohólicas y jugos, panaderías, etc. Y el 55.2% de las microempresas se dedican al comercio: venta de alimentos y bebidas, artículos de vestuario, productos de limpieza, entre otros. Uno de los mayores problemas que enfrentan los microempresarios es que pese a sus altos costos de producción, entre ellos los financieros, y costos de transacción, se desenvuelven en un ambiente sumamente competitivo, debido a su carácter local, y con limitado potencial de crecimiento. Con el TLC, el aumento de la competencia norteamericana, por la entrada de productos y de las grandes cadenas de franquicias, amenazaría la subsistencia de las microempresas en el país. Un asunto preocupante, si se considera que el fomento a la microempresa es una herramienta fundamental para general empleo y autoempleo, especialmente en un país como el Ecuador en el que el desempleo es un problema crónico.

3. Agricultura y ganadería. En el ámbito agropecuario los estudios son demoledores. Un estudio del PNUD y la CEPAL (2005) concluyó que en cualquier escenario, incluso en el más positivo para el país, el TLC es negativo para el agro ecuatoriano.

En otro documento que se sostiene en el anteriormente citado, la FAO y la CEPAL (2005), organismos de Naciones Unidas, demuestran

que los productos con potencialidades son banana, flores, piña, plátano, mango, cacao en grano, palmito, brócoli. Los productos amenazados, por su falta de competitividad y que serían los perdedores ante el eventual ingreso masivo de los mismos al Ecuador, son todos los tipos de maíz -suave seco, suave choclo, duro seco y duro choclo-, el arroz, fréjol, papa, soya, carne vacuna, quesos y cítricos.

Téngase presente que a los EEUU les interesa colocar en los países empobrecidos los excedentes de sus productos agropecuarios estratégicos. Y que muchos de estos productos tienen un precio subsidiado, en cuya determinación no intervienen las fuerzas del mercado. Así, a modo de ejemplo, el 52% es subsidio estatal en el arroz, 30% en trigo, 46% en la leche, para citar apenas unos casos. Se trata de precios administrados que no se definen en el mercado, sino, en gran medida, en función del monto de los subsidios y de los intereses de las grandes empresas norteamericanas que controlan la producción y el comercio nacional e incluso internacional.

Esto significa que no solo se corre un riesgo de colapso social en el campo, ya que son los principales productos cultivados por los campesinos serranos y costeños, sino que dada la variedad genética que tiene la agricultura andina, habría una pérdida de la seguridad alimentaria y obviamente de la riqueza gastronómica que caracteriza al Ecuador, dada su variedad cultural y sus distintos pisos climáticos. El rico locro serrano y la deliciosa menestra costeña habría que elaborarlas con papa y arroz importados, si es que no se colocan sólidos mecanismos de exclu-

sión a la importación de productos norteamericanos que evidentemente tienen mayor productividad, tal como se puede apreciar en la base de datos de la FAO (2006).

Del estudio de FAO/ CEPAL (2005), se desprende que en todo el país viven 2'911.924 personas, cuya vida está relacionada con la agricultura, y 1'661.206 (o el 57%) están vinculadas a los productos amenazados. Del total de personas, casi la mitad son mujeres, proporción un tanto mayor en la Sierra. Las mujeres son las que realizan en mayor esfuerzo de seguridad alimentaria y el cuidado de las familias. "Desde el punto de vista de los esfuerzos que las mujeres realizan para asegurar la alimentación de sus familias es relevante destacar que en la Sierra el 68% de la población corresponde a miembros de familias pertenecientes a Unidades Productivas Agropecuarias (UPAs) asociadas a productos amenazados, proporción que alcanza al 39.5% en el caso de la Costa".

Puesto en términos regionales, las provincias más afectadas serían las de Imbabura, Bolívar, Azuay, Los Ríos, El Oro y Manabí. Y los más golpeados serían los productores de maíz suave y duro, papa y arroz, productores avícolas, así como de fréjol, cebada, soya, carnes, leche en polvo, quesos, cítricos, etc.; productores que en gran medida tienen pequeñas parcelas de tierra. Por ejemplo, se han destinado hasta 300 mil hectáreas a la producción de maíz duro, en unas 82 mil fincas, de las cuales el 70% son fincas de menos de 20 hectáreas.

El Ecuador, por esas ironías de la vida neoliberal, no por falta de eficiencia de sus productores, en vista de que el Estado norteamericano

subsidia el 52% del precio de su arroz, pasaría de exportador a importador de arroz. Recuerdese que los productores arroceros, sin ningún respaldo sólido del Estado (indispensable en los casos en los que se han desarrollado exportaciones sostenidas incluso en los mismos EEUU), en determinadas épocas del año exportan arroz a Colombia.

El país rico -los EEUU- impone condiciones a los países pobres para proteger su agricultura y asegurarse mercados para sus productos agrícolas. Hay que considerar que en las negociaciones del TLC, por ejemplo, los EEUU imponen cuotas a la importación de azúcar proveniente de los países centroamericanos y andinos (A Colombia, que pretendía una cuota de 100 mil toneladas de azúcar, le dieron, sin ninguna consideración técnica, un volumen de 50 mil toneladas), y simultáneamente quieren introducir sus productos agropecuarios subsidiados: maíz suave y maíz duro, arroz, papas, cuartos traseros de pollo, entre otros. Con esta intención norteamericana lo que se anuncia, en definitiva, es la desaparición de gran parte de la actividad agrícola vinculada a estos productos. Los períodos de gracia y de desgravación arancelaria previstos apenas postergan dicha desaparición. A Colombia le impusieron la aceptación de un contingente de 2 millones de toneladas de maíz con un período de desgravación de 12 años, 79 mil toneladas de arroz con un período de desgravación de 19 años y 6 años de gracia, en cuanto a los trozos de pollo el contingente de importaciones es de 26 mil toneladas con 18 años para la desgravación arancelaria. El Perú no está mejor que Colombia, pues,

teniendo plazos más o menos similares a los colombianos, los contingentes son los siguientes: arroz 74 mil toneladas, pollos 12 mil toneladas, maíz 500 mil toneladas. Otro producto considerado en este esquema de desgravación es la soya (aceite en bruto y frijol), que tiene una desgravación inmediata en Perú. La leche en polvo también está en la mira de los EEUU. Además, como vimos antes, más tarde puede desaparecer el beneficio que obtuvieron los consumidores cuando los norteamericanos ya no requieran más subsidiar a su agricultura.

La agricultura es un asunto que se debe tratar con sumo cuidado, pues mientras en Ecuador un 27% de la población económicamente activa trabaja en el agro, en los EEUU este porcentaje no llega al 2%. Esta realidad era perfectamente comprendida por Manuel Chiriboga, jefe del equipo negociador ecuatoriano, como se puede consultar en el recuadro 3. Chiriboga aboga, en la actualidad, presionado por los reclamos de los agricultores y por la premura en cerrar las negociaciones del TLC, por la cristalización de un programa de apoyo del gobierno de 120 millones de dólares, que abarcaría tres ejes: transferencia económica de recursos (subsídios), apoyo a la comercialización y a la productividad de los sectores agrarios más afectados. Promesas y más promesas para terminar la negociación del TLC. Luego, pasado el tiempo, en el caso de que se de este programa, su vida está permanentemente en riesgo por las presiones del FMI y de los economistas ortodoxos, que no tardarán en enderezar sus baterías en contra de estos subsidios.³²

Recuadro 3

Agro: ganadores y perdedores del TLC

Por Manuel Chiriboga V.

Ecuador es un país macro diverso no solamente en términos de biodiversidad y zonas de vida, sino de territorios agropecuarios y tipos de productores, donde lo que predomina es la producción en pequeña y mediana escala, como se ilustra en el cuadro. Productos donde hay un gran número de productores y donde se emplean miles de ecuatorianos, hombres y mujeres, como el arroz, la leche y la carne, los pollos, el maíz o la papa, para citar solo algunos, corren grave peligro. Estos se han beneficiado hasta ahora del sistema arancelario, de acuerdos de absorción de cosechas y de restricciones a la importación

¿Pueden estos productores competir en el contexto actual, si se eliminan tales sistemas?

¡La respuesta es decididamente No!

Sus costos son más altos que el de los competidores americanos, no tienen un sistema de apoyo tecnológico significativo y varios costos de producción están muy por arriba. Los defensores del libre comercio argumentan que esto castiga a los consumidores, particularmente a los más pobres, pues les obliga a pagar precios más altos y por lo tanto transferir ingresos desde los pobres a unos pocos productores. Este no es el caso para el país por dos razones:

- 1) Los ingresos de muchos pobres provienen de la actividad agropecuaria y en la mayor parte de casos no tienen otras alternativas de empleo.*
- 2) Los precios internos de la mayor parte de estos productos están muy cerca de aquellos internacionales por lo que los precios no bajarán como resultado del TLC.*

Conclusiones: para los productos tradicionales de exportación el TLC es neutro, ni le beneficia ni le afecta en forma inmediata. Puede favorecer a los nuevos productos de exportación, como flores, pero no a productos como palma aceitera. Y puede ser desastroso para los productos sensibles, donde miles de puestos de trabajo podrían perderse, sin que haya alternativas viables de empleo.

El perjuicio principal provendría de la entrada sin mayores controles de productos agropecuarios que tienen todo tipo de apoyos y subsidios.

El balance parece ser malo para la agricultura ecuatoriana en su conjunto, especialmente para los miles de pequeños y medianos productores. Es malo también para la seguridad alimentaria del país.

¿Qué hacer en este contexto? En el campo comercial los países andinos deberían buscar una evolución más pausada; no comprometer la franja de precios, ni el sistema de absorción de cosechas, ni la liberalización de los productos sensibles, hasta que haya progresos sobre estos temas en la OMC o en el ALCA. De manera urgente el país debería armar una política de apoyo, reconversión y competitividad del sector agropecuario y rural, constituyendo un fondo con los recursos arancelarios que produce el sector, una proporción de los recursos del FEIREP, así como recursos de la banca internacional de fomento.

iiEsto último no puede esperar más si en algunos años se quiere abrir el sector agropecuario!!

Nota: Este texto fue publicado en un suplemento editado por el Centro de Derechos Económicos Sociales y Culturales (CDES) y difundido en varios diarios del Ecuador, con motivo de la VI ronda de negociaciones del TLC de Guayaquil en octubre del 2004. Chiriboga entonces era investigador de RIMISP, Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural.

4. Inversión extranjera. En los TLC suscritos por Washington e incluso en el borrador del ALCA, matriz de los TLC, en el capítulo sobre la inversión extranjera directa, hay una definición amplia de lo que es inversión, que incluye la deuda externa, a la que se la ve como inversión extranjera indirecta.

Se sabe que con el TLC las empresas norteamericanas estarían casi “inmunizadas” contra medidas del Estado nacional. Serían entidades “extra-territoriales”, en muchos casos ya no estarían sujetas a la jurisdicción nacional. Y eso se apuntala en tres patas:

- 1) La mencionada definición de lo que es una “inversión”, que incorporaría activos, créditos externos, inversiones bursátiles, títulos financieros y a lo mejor “futuros, opciones y derivados”; en el borrador del ALCA se define como inversión a “todo tipo de activo y derecho de cualquier naturaleza” o “todo activo de propiedad o controlado directa o indirectamente”. Incluso la deuda externa es considerada como inversión extranjera.
- 2) La utilización de arbitrajes internacionales, en el marco del Banco Mundial, Centro Internacional para el Arreglo de Controversias Relacionadas con las Inversiones – (CIADI),³³ o en Naciones Unidas, Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional – (CNUDMI), al margen de los sistemas jurídicos nacionales, para que los inversionistas extranjeros (sólo ellos) puedan resolver sus conflictos con el Estado nacional cuando vean afectados sus intereses por lo que ellos consideren una “expropiación”.

- 3) Como complemento, hay otra definición también muy amplia de lo que se entiende por “expropiación”, la que, según una de las formulaciones del borrador del ALCA, es toda medida que baja las ganancias o sus expectativas, y que podría ser provocada, para mencionar un par de ejemplos, por un alza del salario mínimo vital, por una disposición ambiental que obligue al uso de filtros contra la polución. Todo esto es públicamente promocionado desde dentro de nuestros países por unos cuantos representantes de las empresas norteamericanas, empeñados en consolidar la “seguridad jurídica” para el inversionista extranjero.

También, hay claras referencias a las “concesiones, licencias, autorizaciones, permisos, y a derechos similares conferidos en seguimiento a la ley doméstica aplicable”. Esto significaría que si un gobierno revoca una concesión (del agua potable, por ejemplo), por la razón que sea, podría ser conducido a un arbitraje internacional. Por lo tanto, es preciso que se entienda que el arbitraje planteado por la compañía Occidental al Estado ecuatoriano para conseguir la devolución de 75 millones de dólares por concepto del IVA, que tanto revuelo ha causado, es apenas un pálido reflejo de lo que se viene. En conclusión:

- La sobreprotección a la inversión norteamericana se refleja en la potestad de demandar al gobierno fuera de la legislación nacional: el arbitraje. Esta posibilidad debilita los marcos jurídicos nacionales y pone en desventaja in-

cluso a los empresarios nacionales. Esto implica una clara pérdida de soberanía.³⁴

- El tratamiento de la deuda externa como inversión extranjera también reduce las capacidades de acción del Ecuador, que no podría instrumentar procesos de reestructuración o renegociación de sus deudas sin sufrir las represalias legales de los EEUU. Al considerar la deuda como inversión, ésta estaría sujeta a la aplicación de las reglas que permiten reclamar cuando se produzcan “expropiaciones no indemnizadas” provocadas por una moratoria o por una reestructuración de la deuda, o cuando se adopten medidas de política económica que afecten el valor de la deuda, lo que podría ser considerado como un expropiación indirecta, por ejemplo. Con este esquema, vigente en el TLC de Chile pero no en el de México, se establecería un sistema bilateral de arbitraje que limitaría las propuestas para sistemas multilaterales, sustentados sobre bases de legalidad y legitimidad, como el propuesto con el Tribunal Internacional de Arbitraje para la Deuda Soberana.³⁵
- La limitación para que el Estado pueda desarrollar políticas industriales proactivas, al prohibírsele que imponga a los inversionistas extranjeros los denominados requisitos de desempeño como son cuotas mínimas de exportación, restricción de ventas en el mercado interno, grados o porcentajes mínimos de contenido nacional, preferencias por bienes producidos o servicios prestados en su territorio, relacionar el valor o el volumen de las importaciones con el volumen o valor de ex-

portaciones, reglas de transferencia de tecnologías o conocimientos.

5. Otros ámbitos. Para completar el análisis se precisa conocer en detalle el alcance del TLC en otros campos. Como se dijo al inicio, el TLC no se agota en el ámbito comercial. La apertura comercial de las economías de la región, sin que los EEUU estén dispuestos a revisar sus esquemas proteccionistas, los subsidios a la agricultura, por ejemplo, tiene una serie de implicaciones que habría que complementarlas con lo que podría suceder si se consideran los siguientes aspectos:

- La prohibición de los controles sobre el movimiento de capitales que reduce aún más la capacidad de acción de los estados frente las empresas transnacionales; esto se impuso a Chile, por ejemplo.
- La posibilidad para que todos los servicios - agua, educación, salud, pensiones, jubilaciones, vivienda social, seguridad social- puedan ser privatizados, esto es, puedan pasar a manos de inversionistas norteamericanos, los que no tendrían ni siquiera la obligación de radicarse en el Ecuador.
- El establecimiento de normas que dejen abiertas exclusivamente a mecanismos de mercado a las compras de gobierno; esto limita la capacidad para que el gobierno central o los gobiernos seccionales puedan influir positivamente con medidas que favorezcan a los productores locales.³⁶ Para mencionar un potencial caso, si un municipio resuelve realizar una compra directa de ense-

res para las escuelas a una empresa comunal de la localidad deberá considerar el límite impuesto que no podrá ser superado. A cuenta de conseguir mejores niveles de transparencia (algo por lo demás deseable e indispensable), se pierde una herramienta fundamental como es la posibilidad de definir una política de apoyo a la producción local, como lo han hecho y lo siguen haciendo los países más poderosos, incluyendo los EEUU. Con este mecanismo los EEUU quieren expandir el “acceso para los bienes y servicios estadounidenses al mercado de adquisiciones gubernamentales en los países andinos”, como lo reconoció el propio Zoellick.

- La pretendida libre movilidad del capital y de las mercancías, sin flexibilizar la política migratoria restrictiva de EEUU (apenas se otorgaría un cupo de 3.000 visas para que empresarios ecuatorianos busquen mercados en los EEUU, cuando los empresarios de ese país entran libremente en Ecuador). Aquí cabe desarmar aquellos argumentos de gente ingenua que tratan de comparar la relación entre Ecuador y los EEUU con lo que sucede entre los estados de dicho país, por ejemplo entre Alabama y California: dicen que el comercio libre ha beneficiado a esos estados, pero no dicen que allí si el comercio es libre, que el flujo del factor trabajo -los seres humanos- también es libre y que el Estado central garantiza una serie de condiciones de equidad entre esos estados.

6. Consumidores. Si se plantea el TLC desde el lado de los consumidores el asunto merece un

abordaje múltiple. Por un lado, si sólo fuera una cuestión de precios, la decisión de reducir los aranceles está en manos del gobierno y no depende del TLC. Por otro lado, habría que recordar que normalmente los consumidores son productores, y si se pone en riesgo miles de puestos de trabajo en el agro e industria, por ejemplo, en una sociedad con cerca de un 60% de pobreza, las ofrecidas mejores condiciones para el consumo resultan relativas; valga recordar las palabras del jefe negociador ecuatoriano, Manuel Chiriboga: “Los defensores del libre comercio argumentan que esto castiga a los consumidores, particularmente a los más pobres, pues les obliga a pagar precios más altos y por lo tanto transferir ingresos desde los pobres a unos pocos productores. Este no es el caso para el país por dos razones: 1) Los ingresos de muchos pobres provienen de la actividad agropecuaria y en la mayor parte de casos no tienen otras alternativas de empleo. 2) Los precios internos de la mayor parte de estos productos (agrícolas) están muy cerca de aquellos internacionales por lo que los precios no bajarán como resultado del TLC”.

De la misma manera, conviene considerar el impacto que podrían provocar productos transgénicos incorporados en la dieta alimenticia del Ecuador. Y tampoco hay que perder de vista los cambios que se pueden introducir en los EEUU que podrían darse sin consultar a los países de la región; como ya se mencionó, hay el riesgo de que desaparezcan los subsidios a la agricultura cuando Ecuador ya haya desmontado sus capacidades agrícolas para producir arroz, maíz, papas, pollos, soja, etc., entonces, ¿qué pasarán con los precios de estos productos?

Recuadro 4

El "fraude inocente": El engaño del libre mercado

John Kenneth Galbraith *

15.02.2000 (ALAI)

Este mes tengo dos eventos a celebrar: la distinguida carrera de Robert Heilbroner, el economista de centro-izquierda más interesante, innovador e influyente, y el nonagésimo aniversario de la revista *The Progressive*. Me atrevo a ofrecer el mismo tema para ambos. Es el siguiente: la mayoría de los economistas cometen algo que, de manera profesionalmente cauta, me atrevo a denominar como fraude inocente. Es inocente porque la mayoría de los que lo perpetran lo hacen sin sentirse culpables. Es fraude porque rinde un servicio sigilares a ciertos intereses particulares.

Empecemos con la palabra "capitalismo" que parece pasada de moda. Hoy día lo correcto es referirse al sistema de mercado. Este cambio minimiza, e incluso borra, el papel que juega la opulencia individual en el sistema económico y social. Y elimina ciertas connotaciones adversas que se remontan a Marx. En lugar de tener a los propietarios del capital o a sus empleados en el poder, lo que tenemos es el rol admirablemente impersonal del mercado. Es difícil imaginar un cambio semántico que beneficie más a los que disfrutaban del poder que concede el dinero. Han conseguido una cierta anonimidad funcional.

Sin embargo, la mayor parte de los que utilizan esta designación -en particular, los economistas- lo hacen inocentemente. No ven problema alguno con esta terminología neutra y descriptiva. Ignoran una cuestión de máxima importancia: si

el dinero y la opulencia confieren poder (la respuesta es: claro que sí). De ahí el termino "fraude inocente".

Este fraude oculta un cambio importantísimo en el papel que el dinero juega en la economía moderna. Hace un tiempo el consenso era que el dinero confería a su propietario, al capitalista, control sobre la empresa. Este es el caso todavía en la pequeña empresa. Pero en todas las grandes empresas el poder decisivo lo ostenta una burocracia que controla, pero no posee, el capital requerido. Las escuelas de administración [MBAs] enseñan a sus estudiantes a navegar por estas burocracias, y es a éstas a donde los graduados de dichas escuelas se dirigen. Pero la motivación y el poder de las burocracias no son temas dignos de estudio para los economistas. La gestión empresarial existe, pero su dinámica interna no se estudia, ni se explica porque determinadas conductas son recompensadas con dinero y poder. Estas omisiones son otra manifestación del fraude. Puede que no sea del todo inocente. Permite evadir ciertos hechos, a menudo desagradables: la estructura burocrática, la competencia interna, la autopromoción, y muchos otros.

Este fraude, inocente o no, oculta un factor de crucial importancia en la distribución de la renta: en la cima de las burocracias empresariales, la remuneración la fijan aquellos que la reciben. Este hecho impenetrable no encaja bien en las teorías económicas ortodoxas, y por tanto se le ignora. En los libros de texto no existen ni las aspiraciones burocráticas, ni la acreción burocrática mediante fusiones y adquisiciones de otras empresas, ni la remuneración establecida por el recipiente. Ignorar todo esto constituye un fraude no del todo inocente.

Un fraude más generalizado domina el pensamiento académico en economía y política: la presunción de que la economía de mercado existe independientemente del Estado. La mayoría de los

economistas admiten el papel estabilizador del Estado, incluso aquellos que tratan, desesperadamente, de ignorar la realidad asignando un papel de bondad todopoderosa a Alan Greenspan y a la Reserva Federal norteamericana. Y, salvo los más dogmáticos, todos aceptan la necesidad de que el Estado regule y establezca controles legales. Pero muy pocos economistas mencionan la intromisión de la empresa privada en funciones que, por común acuerdo, deberían corresponder al Estado. Las referencias constantes a los sectores público y privado ocultan esta intromisión, y esto constituye uno de los ejemplos más diáfanos de fraude inocente.

Examinemos, por ejemplo, las protestas habituales contra los subsidios a empresas privadas, donde éstas reciben una subvención estatal para sus productos o servicios. El problema es que estos subsidios son un detalle de poca importancia. Mucho más seria es la asunción por parte de la empresa privada del control de decisiones en el ámbito público y del gasto estatal.

El caso más claro es la industria armamentista. Esta utiliza su influencia en el Congreso y el Pentágono para crear la demanda para sus productos, dirigir el desarrollo tecnológico de nuestro sistema defensivo, y suministrar los fondos necesarios al presupuesto de Defensa. Esto no es nada nuevo. Se trata del complejo militar-industrial, una caracterización que se remonta a alguien tan poco radical como Dwight D. Eisenhower.

La idea de que los sectores privado y público son entes distintos es, en este caso, claramente absurda. Sin embargo, tanto académicos como comentaristas políticos y económicos ignoran sistemáticamente la absorción de funciones públicas por parte de la industria armamentista. Y el que calla, al menos en parte, otorga. Me resulta difícil describir esto como fraude inocente. Las consecuencias sociales distan mucho de ser benignas.

En este asunto, es bastante evidente que es importante expresar lo que ocurre en lenguaje claro. Podremos así disfrutar de la incomodidad ajena que causan aquellos que dicen la verdad.

* John Kenneth Galbraith, de origen canadiense, nacido en 1908 y fallecido el 29 de abril del 2006, fue uno de los economistas más influyentes del siglo XX. Galbraith fue presidente de la American Economic Association.

8. “El TLC es un asunto eminentemente técnico y no político”

EEUU busca la unión económica de todo el continente americano, aspiración formulada ya en la Primera Conferencia Internacional Americana a fines del siglo XIX en Washington. En este nuevo intento, plasmado en la propuesta del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), que se nutre de la denominada Iniciativa de las Américas planteada en 1990 por George Bush padre, y que incluso se intenta plasmar por la vía de tratados bilaterales, los norteamericanos tienen varios objetivos geopolíticos, algunos de ellos incluso explicitados por funcionarios de alto nivel.

La ampliación de los mercados para sus productos y sus inversiones es una de las prioridades, no la única. Con esta propuesta los EEUU quiere asegurar su posición hegemónica en el hemisferio en vista del fortalecimiento y expansión de la Unión Europea (UE). El ALCA, propuesto a fines de 1994, también fue una respuesta frente al MERCOSUR, en tanto ésta asoma como una propuesta de integración subregional que no se ajusta a la lógica de apertura

comercial y financiera asimétrica impulsada por Washington.³⁷ Y, por cierto, en esta nueva iniciativa estadounidense no están ausentes las razones geopolíticas y militares, sobre todo desde el 11 de septiembre del 2001. El Plan Colombia y el Plan Puebla Panamá³⁸ deben, por tanto, integrarse en el análisis del ALCA y del TLC.

Vale pena repetir, como reconoció públicamente Robert B. Zoellick, el ex - representante comercial de los EEUU, en carta del 18 de noviembre de 2003, dirigida a J. Dennis Hastert, presidente de la Cámara de Representantes de EEUU, "un TLC con los países andinos ayudaría a promover la integración económica entre los cuatro países andinos. Al mismo tiempo, brindaría oportunidades de exportación para los proveedores de productos agrícolas, industriales y de servicios de EEUU. Serviría como un complemento natural al Plan Colombia, al que el Congreso ha dado un apoyo significativo a lo largo de los años".

No está por demás destacar esta mentira que se desliza en la afirmación de Zoellick relativa al fortalecimiento de la integración andina: el TLC enterraría la integración subregional y alejará aún más a los países andinos de la integración con sus vecinos latinoamericanos y caribeños, preocupación que se sintió en la XV Cumbre Presidencial Andina, celebrada en Quito en julio de 2004.

Justo ahora, cuando hay una gran oportunidad para profundizar la democracia, voceros oficiales y oficiosos anuncian la inconveniencia de recurrir a todos los procedimientos democráticos existentes para dilucidar una cuestión que gravitará profunda y largamente en la vida nacional:

el TLC. Los defensores abiertos o encubiertos del TLC, sin abordar los temas de fondo, arremeten en contra de una posible consulta popular. Por su “complejidad y amplitud”, no cabe consulta, dice alguien. “Es inconveniente desde todo punto de vista elevar este tema, tan importante, a un plebiscito”, consigna otro. Porque “se trata de un tema muy complejo y poco conocido por la ciudadanía, no creo que sea factible una consulta popular”, asegura un tercero. La gran prensa, autodefinida como adalid de la democracia, alienta esta oposición, pues, como dice un matutino quiteño, “resulta difícil someter a consulta popular una negociación tan compleja”, ya que, como afirma otro rotativo, es “absurdo que un tratado de esta naturaleza -de complejos contenidos técnicos y jurídicos de poco acceso al conocimiento común- se pretenda llevarlo a una consulta popular”.³⁹

Fabián Corral es nuevamente contundente en este punto. El recomienda “entender bien, negociar bien y mirar con lupa el TLC, sabiendo que antes que comercial es un instrumento de carácter político” (Diario El Comercio, Quito, 27 de septiembre del 2004).

Ante las exigencias de Washington, sintetizadas en el TLC como coronación del proceso de ajuste y reformas neoliberales, se pone jaque mate a la democracia. Sin embargo, no la sacrificarán, simplemente la obviarán, una vez más. Luego las consecuencias del TLC, que incluso obligarán a reescribir la Constitución, limitando aún más la vida democrática, serán asumidas como un acto de pragmatismo. Amenazas políticas que se traducirán, como afirma Corral, en un editorial titulado como “El imperialismo legal”,

“... en el proceso de negociación del TLC, en más de un aspecto, se advierte el ánimo de extender la normativa y las regulaciones estadounidenses a temas que son de competencia de los poderes de los países extranjeros. O de influir a fin de que la normativa local se adecue a lo que allá han propuesto, por ejemplo, en el tema laboral...” (Diario El Comercio, Quito, 28 de junio del 2004).⁴⁰

Un asunto perverso, en tanto el TLC garantiza seguridad a la acumulación del capital, no así a las personas; valga constatar que en el TLC no se discute el tema de la masiva emigración de ecuatorianos a los EEUU, pero eso sí se ofrece trato nacional a las mercancías y servicios extranjeros, a las inversiones foráneas; derecho a demandar en el exterior al Estado ante cualquier decisión que disminuya las ganancias de los inversionistas extranjeros; apertura y libre circulación a todo tipo de bienes y servicios; protección total a los derechos de propiedad intelectual;⁴¹ reducción del papel del Estado al de guardián del capital; todo esto limita aún más la capacidad de aplicar políticas nacionales de desarrollo.

9. “El TLC con México e incluso con Chile ofrecen argumentos favorables al TLC ecuatoriano”

Cualquier negociación con una potencia global como los EEUU debería partir por comprender todos los riesgos existentes y no sólo magnificar las posibles oportunidades. Incluso es sabio analizar las experiencias de otros países con el “libre comercio”. Para eso ya hay suficiente ma-

terial para el estudio al cabo de más de una década de TLC en México y por cierto también sobre la reciente negociación del TLC con Chile o con los mismos países centroamericanos y República Dominicana.⁴²

En México no se trata de potencialidades o amenazas que pueden derivarse de un acuerdo que recién empieza a funcionar. En México ya han pasado 12 años desde la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, también conocido como NAFTA por sus siglas en inglés: *North American Free Trade Agreement*), suscrito en 1994, punto intermedio culminante en un proceso de prácticas neoliberales con 20 años de vida y que también marcó la emergencia del movimiento zapatista.⁴³ El libremercado en el país azteca a más de ofrecernos suficiente material para el análisis, nos recuerda que con el TLC no se da el pitazo inicial para un “cambio de modelo de desarrollo y estilo de vida”, pues, en realidad, el TLC busca perennizar un partido iniciado hace rato en América Latina, cuya apuesta es la imposición de una constitución económica neoliberal, de alcance hemisférico. Este intento, que al parecer avanza en forma fluida por el sendero de los TLC bilaterales y no tanto por la avenida multilateral del ALCA, debe ser enfrentado estudiando experiencias como la mexicana.

A pesar de registrar un incremento de más de tres veces las exportaciones y un aumento significativo de la inversión extranjera, los resultados macroeconómicos de México son magros. El ritmo de crecimiento en estos años de TLC, que se iniciaron en un momento de crisis, no llega ni a la mitad de lo logrado en los años cepalinos. Las

inversiones se concentraron en pocas regiones y en pocas actividades. Las inversiones manufactureras y los servicios financieros se llevan el 75% del total, mientras que la agricultura, minería y construcción no llegan ni al 1%. Muchas de esas inversiones no crearon nuevas estructuras productivas, pues simplemente adquirieron las ya existentes.

Los resultados en el campo de las condiciones de vida están también a la vista. Con un lenguaje tecnocrático insuperable, en una publicación de la *Carnegie Endowment for International Peace* (2004), se afirma que “el TLCAN ha producido una ganancia neta decepcionantemente baja en materia de empleo en México”.⁴⁴ Detrás de este subterfugio, siguiendo a la misma publicación, en realidad aflora una pérdida enorme. En las maquiladoras, de los 800 mil puestos de trabajo creados hasta el 2002 (producto en gran medida de la devaluación del peso), apenas quedan unos 500 mil empleos. El resto de la industria registra “una disminución del empleo” (en este contexto influyó mucho el creciente ingreso de productos chinos en el mercado norteamericano). Mientras que en la agricultura han desaparecido 1,3 millones empleos; tan dramática es la situación en el agro, que México -la tradicional cultura del maíz- importa este alimento básico.

Por el lado de los salarios el asunto también decepciona. *Carnegie Endowment for International Peace* (2004) confirma que “los salarios reales para la mayoría de los mexicanos son más bajos hoy que cuando el TLCAN entró en vigor”, lo que provoca que los salarios mexicanos se distancien de los salarios de EEUU; basta

un dato, los trabajadores de las filiales norteamericanas en México ganan 75% menos que los empleados en los EEUU. Así las cosas, “la desigualdad en materia de ingresos ha estado en aumento en México desde la entrada en vigor del TLCAN (...). Comparado con el período anterior al TLCAN, el 10% de los hogares con más altos ingresos han aumentado su proporción del ingreso nacional, mientras que el 90% han perdido su participación o no han experimentado ningún cambio”. A esto se suma la mayor desigualdad regional y la creciente fuga de mexicanos hacia el país norte buscando el empleo que no ha creado o que lo ha destruido el TLCAN; si la emigración antes del TLC bordeaba las 200 mil personas al año, en la actualidad supera las 500 mil personas que anualmente intentan salir de México.

El saldo: México “es uno de los países más abiertos del mundo (con doce acuerdos de libre comercio con 42 países) y de los menos competitivos y, además, cada vez con menor capacidad de sustentabilidad pues pierde posiciones competitivas respecto a otros países” (Villarreal, 2004). En este país se demostró, una vez más, que la apertura y la libre competencia no modernizan por si solas la agricultura, como creen algunos ingenuos defensores del TLC. Por lo que, según Rubens Ricupero, secretario general de la UNCTAD, “a pesar de varios años de reformas económicas, del acceso privilegiado al mercado más grande y más dinámico del mundo industrial y de las cuantiosas entradas de inversiones extranjeras, la economía mexicana ha sido incapaz de establecer un proceso dinámico de

industrialización y crecimiento económico” (citado por Villarreal, 2004).

Desde una perspectiva más actual, en los países andinos, gobiernos y agrupaciones empresariales desatan una pirotecnia verbal, que cuenta con el beneplácito de EEUU. Los ejemplos de negociaciones recientes son presentados a la “sociedad civil” como la comprobación de lo posible: se puede obtener beneficios negociando bilateralmente con la primera potencia, dicen. Un país “positivo y propositivo”, es la conclusión, puede seguir la senda de Chile,⁴⁵ otra vez modelo del librecambismo luego de las debacles neoliberales registradas en México, Argentina (otro de los grandes modelos neoliberales que los libros de texto de economía consideraban exitosos), Turquía, Indonesia, Corea, Malasia, Filipinas, Tailandia, Ecuador o Bolivia. Este último país, que en la década de los ochenta incurrió en un draconiano programa de ajuste ideado por el pensamiento dominante y que incluso alcanzó el estatus de país modelo, luego cayó en una profunda crisis económica, social y política, lo cual, entre otras razones vinculadas a la organización de la sociedad civil boliviana, provocó el triunfo en urnas de un candidato antineoliberal: el actual presidente Evo Morales.

Más allá de los aplausos de los propios promotores del TLC, lo que cuenta es que Chile, país con amplia experiencia en relaciones bilaterales, se tomó casi 10 años (no meses) para negociar y a la postre “no obtuvo acceso real a los mercados norteamericanos”, como reconoció posteriormente Joseph Stiglitz, Premio Nobel de Economía.⁴⁶ En lo que va de corrida la vigencia

del TLC de Chile, los datos son categóricos: las importaciones desde los EEUU han crecido mucho más rápido que las exportaciones a ese país, aumentando el peso de los EEUU en el contexto del comercio exterior chileno, antes caracterizado por una interesante diversificación. Curiosamente, en estos años de vigencia del TLC, se nota un notable aumento del comercio exterior chileno con países con los cuales no ha firmado un TLC, como China y Corea, con ritmos que superan al comercio con los mismos EEUU.

Lo que sí consolida Chile con el TLC es el régimen de acumulación primario exportador, el cual se sostiene en los altos precios actuales del cobre, y una sociedad que aún tiene que resolver los problemas distributivos.⁴⁷ Téngase presente que los éxitos comerciales del Chile neoliberal se destacan por la diversificación de sus mercados, antes que por la incorporación del progreso técnico a través de sus exportaciones. El punto es que sus ventas externas tienen un alto componente de bienes primarios. El 40% son bienes primarios y 50% manufacturas obtenidas de dichos bienes; las exportaciones con algún grado de tecnología representan 10%. Con el TLC esta tendencia se ahondará, mientras se pierde la indicada diversificación con una mayor dependencia del mercado norteamericano.

Hay analistas que anticipan que el fin de las bandas de precios liquidará la producción agrícola orientada al mercado doméstico, golpeando a agricultores y campesinos chilenos. Actualmente, la moneda nacional está apreciada, el precio del cobre registra alzas históricas y algunos analistas alertan sobre los riesgos de una posible "enfermedad holandesa". Las industrias far-

macéuticas saldrán perjudicadas, al haberse reservado Washington la protección de las patentes por 20 años. Las pequeñas y medianas empresas -generadoras de casi el 80% del empleo- podrán competir con los productos de las grandes compañías, sean producidos localmente o que se los importe. La posibilidad para que 87% de productos chilenos ingresen en los EEUU con arancel 0 no es mayor cosa, si se ve que antes del TLC estos productos tenían un arancel de menos de un 1%. Por otro lado, en Chile, para compensar los menores ingresos arancelarios, que ocasiona la reducción de un promedio del 4% al 2,8%, será preciso subir en un 1% el IVA.

Entre otras limitaciones, que -según Stiglitz, constituyen “nuevas amenazas a su soberanía”-, el gobierno “socialista” de Chile aceptó que se apliquen derechos supranacionales y trato económico como a inversionista nacional a los capitales extranjeros, al tiempo que se comprometió a no usar restricciones en el mercado de capitales, que fueron indispensables para que este país austral se proteja de presiones especulativas internacionales. Sumando tanto costo, queda claro que el pueblo chileno deberá asumir un enorme peso en inversiones y transformaciones para que funcione un tratado que no beneficiará a todos.

10. “El TLC permite la integración del Ecuador con los EEUU”

Esto es falso. Es preciso diferenciar el TLC de otras formas de verdadera integración, que no tienen mucho que ver con el acceso a los mer-

cados. Recuérdense que en algunos escenarios no faltan voces que comparan el ALCA o los TLC con la propuesta de integración que dio lugar a la Unión Europea (UE). Si los europeos se unen, por qué no los americanos, se preguntan algunas personas. Detrás de este planteamiento, aparentemente razonable, hay claros intereses y también un marcado desconocimiento.

Para empezar, el diseño del TLC, su lógica y los ritmos planteados para su introducción son dictados por los EEUU. En realidad no ha habido un intento real para proponer un acercamiento desde una perspectiva equitativa e integral. Inversiones, comercio, propiedad intelectual y un par de temas más, ya mencionados, agotan la propuesta formal. No se plantea una integración a partir de esquemas políticos democráticos e institucionales compartidos. Por ningún lado asoman compromisos jurídicos, sociales o ambientales, más allá de los ya contemplados en varios tratados internacionales, algunos de los cuales no han sido ratificados por los EEUU.

Mientras el TLC gira alrededor de la "teología" del libre mercado, la iniciativa europea, que también apoya la integración comercial, se ajusta a una dimensión política-institucional y social (Ver Gratius, 2002, o Gudynas, 2005). Frente a la práctica asimétrica que se deriva del librecambismo norteamericano, en Europa se incorporan ciertos criterios de equidad; basta recordar los fondos de cohesión social y los fondos regionales para apoyar financiera y técnicamente a los países de menor desarrollo relativo para que alcancen el nivel de las naciones más ricas (como sucede con España o Irlanda, por ejemplo), algo que no asoma por lado alguno en el TLC.

En la Unión Europea se intenta construir espacios para el diálogo político entre sus países miembros: el Parlamento Europeo, por ejemplo; hay un esfuerzo por configurar un marco jurídico común: el Tribunal Europeo de Justicia, para citar otro ejemplo; y aún el esquema de unificación monetaria, a partir de una largamente trabajada convergencia de políticas económicas, transformó a la renuncia de las monedas nacionales en una opción para ganar en soberanía regional, a través de decisiones democráticas; como muestra adicional de las diferencias con Europa asoma la constitución de la zona monetaria europea con el euro que difiere totalmente de la dolarización unilateral de las economías latinoamericanas (Ecuador, El Salvador), alentada de diversas maneras por los grupos de poder de Washington, que son los mismos que impulsan el TLC con el apoyo de un entusiasta coro de intelectuales e ignorantes orgánicos en los países del Sur.

Y, de la libre movilidad de las personas dista mucho el proceso europeo con los TLC, es más, ahora en los EEUU se propone una ley para endurecer el tema migratorio.

Mercado común sí, pero con visos de equilibrio social y con rasgos de coordinación política común, asoman en la estrategia europea; proceso en el que no están ausentes enormes debilidades y contradicciones de todo tipo, sobre todo por la existencia de un sistema político bastante burocratizado y alejado de un verdadero control democrático. A pesar de eso, hay mucho que aprender de Europa, sin llegar a la copia simplona de su experiencia integracionista.

11. “El TLC es un tratado de libre comercio”

A escala internacional, y salvo algunas excepciones nacionales, nunca hubo una real libertad económica.⁴⁸ Ni siquiera Gran Bretaña, para recordar a la primera nación capitalista industrializada con vocación global, practicó la libertad comercial; con su flota impuso en varios rincones del planeta sus intereses: introdujo a cañonazos el opio a los chinos,⁴⁹ a cuenta de la presunta libertad de comercio o bloqueó los mercados de sus extensas colonias para protegerlos con el fin de mantener el monopolio para colocar sus textiles, en la India por ejemplo. Los alemanes lograron su desarrollo con medidas proteccionistas en contra del discurso librecambista dominante en el siglo XIX. Los estadounidenses no siguieron la senda que predicaban los ingleses; Ulysses Grant, héroe de la guerra de secesión y luego presidente de los EEUU (1868-1876), fue categórico cuando declaró que “dentro de 200 años, cuando América haya obtenido del proteccionismo todo lo que pueda ofrecer, también adoptará el libre comercio”; y vaya que lo lograron antes, incluso apoyándose una y otra vez en sus marines. Y los países asiáticos, Japón y ahora China,⁵⁰ tampoco fueron ni son practicantes del llamado “libre comercio”.⁵¹

Lo cierto es que una vez que los países ricos obtuvieron sus objetivos a través de estrategias activas e incluso proteccionistas para insertarse en el mercado mundial, han reclamado de los otros países la adopción del libre comercio, la desregulación de las economías, la apertura de los mercados de bienes y de capitales, la adop-

ción de instituciones adecuadas a la racionalidad empresarial, a su cultura empresarial transnacional, se entiende. Así, hoy, más allá del discurso dominante, no hay todavía tal libre mercado. Y si bien las recetas del neoliberalismo han fracasado en términos de generar bienestar a la mayoría de la población, no lo han hecho en su búsqueda de una nueva división internacional del trabajo globalizada en función de las demandas del capital transnacional.

Hay que tener presente que en la actualidad, a escala planetaria, existe todo un marco de regulaciones y prácticas que norman el comercio internacional, elaborado por y para los países más poderosos. Más allá del discurso de la libertad de los mercados, el mercado mundial se caracteriza por ser un espacio administrado. Las declaraciones de los gobiernos de los países ricos, orientadas a beneficiar a los países empobrecidos del Sur, se contradicen con la realidad, en la medida en que con sus políticas comerciales marginan las exportaciones de los países pobres.

Los países latinoamericanos, tal como sucede en el resto del mundo empobrecido, han liberalizado más rápido sus mercados que los países industrializados. Se ha cristalizado un discurso perverso: "hagan lo que yo digo que deben hacer, no hagan lo que yo hago", parece ser el mensaje impuesto desde el mundo industrializado. Y como resultado de esta realidad, en un ambiente propicio para las economías más desarrolladas, las importaciones provenientes de los países más ricos, organizados en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), en especial EEUU, han

crecido mucho más rápido que las ventas externas de la región.

Sin embargo, sería un error creer que el problema se resuelve sólo por el lado del acceso a los mercados y/o con el ingreso de inversiones extranjeras; aunque debe quedar claro que, si existiera la voluntad política del mundo rico, una total liberalización para los productos del mundo empobrecido no pondría en riesgo la economía global. Y que adicionalmente o mejor dicho prioritariamente se requieren políticas integrales de desarrollo.

12. “No se han presentado alternativas al TLC”

Esta es una de las mayores falacias. Los defensores del TLC reclaman alternativas dentro de la lógica dominante. Cuando eso es exactamente lo que no hay que hacer. No se trata de hacer bien lo mismo que se ha hecho hasta ahora. En las condiciones actuales, una respuesta adecuada exige buscar un régimen social de acumulación diferente al neoliberal, que no tenga como su eje y meta la inserción sumisa al mercado mundial. Esto conduce a diseñar una concepción estratégica de participación en el mercado internacional, como parte del proceso nacional-local de desarrollo, fortaleciendo una real integración regional.

El problema del desarrollo, entendido en su acepción contemporánea, tiene más que ver con la satisfacción de las necesidades humanas superiores que con la tasa de crecimiento del PIB o con el aumento de las exportaciones y de las inversiones extranjeras, variables que no serían

más que un medio para lograr los objetivos auténticamente humanos, esto es superar la pobreza y generar empleo, sin deterioro de la base natural en la que se desenvuelven los procesos productivos.

Para Ecuador, la noción de desarrollo sigue siendo esquiva. Es imperioso repensarlo desde su realidad, fundamentalmente en los aspectos vinculados con el desarrollo humano (educación, salud, atención básica, empleo digno) y productivo. Esta discusión se ha delegado a los organismos internacionales de crédito y a ciertas ONG. Pero debe ser retomada a partir de los agentes involucrados y especialmente por parte del gobierno. El resultado esperado sería una visión multiparadigmática del desarrollo.

Este enfoque exige incorporar consideraciones económicas, así como también sociales y culturales, sin descuidar jamás las ambientales. Debe ser una programación que guíe y ofrezca una serie de criterios tanto para el corto plazo como para los mediano y largo plazos.

Por lo tanto, esta estrategia tendrá que ser suficientemente flexible para enfrentar las turbulencias del mercado mundial, las transformaciones que se deriven de la nueva revolución tecnológica, la complejidad creciente de fenómenos geopolíticos a nivel mundial y aún los complejos retos internos. En este empeño cabe aprovechar todas las capacidades disponibles, así como desarrollar ventajas comparativas dinámicas; en especial si se tiene presente la serie de limitaciones y dificultades que se derivan de la globalización capitalista que excluye sistemáticamente a la mayoría de la población mundial y que presenta un creciente antagonismo de los intere-

ses del Norte y del Sur; antagonismo que se reproduce aún dentro de los países del sur. Todo en un ambiente donde afloran, de una manera abierta o solapada, las intromisiones imperiales y transnacionales.

Se requiere una visión integradora que reconozca los probables escenarios nacionales e internacionales de conflicto y demandas reales de seguridad, tanto como posibles espacios para potenciar el desarrollo. Urge una concepción de desarrollo que considere el momento histórico, la realidad política, económica y cultural del país, de la subregión y del mundo. Es cada vez más apremiante una reformulación del proceso de integración subregional y aún regional en marcha, para ampliar el campo de acción de su aparato productivo a partir de profundas reformas internas que potencien sus mercados domésticos y que permitan un accionar más inteligente en el concierto internacional.

Uno de los mayores escollos de la integración en América Latina y el Caribe ha sido su conceptualización como un ejercicio económico, mayormente de tipo mercantil. Esta no solo debe servir para relanzar una estrategia exportadora de inspiración transnacional o para conseguir un simple acercamiento a la economía norteamericana en medio de un proceso de reordenamiento geopolítico complejo, cuyo resultado no está claro. La integración de cada una de las subregiones, como parte de un esfuerzo de integración latinoamericanista, tiene que apuntar a objetivos más amplios y profundos en un esfuerzo concertado por vencer la dependencia y fortalecer la democracia.

Ya es hora de pensar en la posibilidad de una supresión consensuada de las monedas naciona-

les para dar paso a la constitución de una moneda regional y en un acercamiento real de nuestras políticas económicas, tal como sucede en Europa, como parte de una estrategia de cesión voluntaria de parte de las soberanías nacionales a cambio de la construcción de una soberanía monetaria regional más amplia y eficiente. Hay que hacer posible el establecimiento y la vigencia de esquemas de acumulación y reproducción nacionales y regionales que se sustenten en una mayor participación ciudadana y que excluyan los regímenes autoritarios y represivos, que superen los dogmas y contradicciones neoliberales, para lo cual se tendrá que avanzar en las transformaciones económicas, sociales y políticas que cada sociedad requiere.

En concreto, se proponen los siguientes puntos en una concepción estratégica de inserción del Ecuador en el mercado mundial:

1. Priorizar como objetivo la unidad y la integración latinoamericana a partir de la convergencia de sus políticas económicas y sociales, de la complementariedad de sus aparatos productivos y de la solidaridad regional. No se tiene en mente la misma forma de integración impulsada hasta ahora. Requerimos una integración diferente, autónoma, sustentada en bases económicas, sociales, políticas y culturales a partir de las diversas realidades ambientales existentes en la región. Hay que alentar la constitución de soberanías regionales a partir de los ahora estrechos márgenes nacionales. Aquí, por ejemplo, habría que incentivar acuerdos entre empresas públicas de los países de la región para su

fortalecimiento mutuo y para viabilizar la integración.

2. Promover mecanismos de negociación que reconozcan la realidad del desarrollo desigual y las relaciones solidarias entre los socios en vez de plantear una ficticia igualdad entre los países. El cuestionamiento al TLC con los EEUU no cierra las puertas a otros tratados bilaterales o multilaterales, siempre que éstos no constituyan la imposición de condiciones adversas al desarrollo nacional y regional. El Ecuador debe multiplicar sus esfuerzos para insertarse activa e inteligentemente en el mundo. La tarea es establecer vínculos con la mayor cantidad de economías relevantes a más de las economías vecinas, por ejemplo con China,⁵² India, Europa (aquí tenemos además la ventaja de la depreciación del dólar frente al euro) y, por cierto, hay que comerciar los mismos EEUU. Hay que buscar una sostenida diversificación de las exportaciones, no depender de pocos mercados y menos aún de uno sólo. El comercio debe orientarse y regularse desde la lógica social y ambiental, no exclusivamente desde la lógica de acumulación del capital; así, por ejemplo, el comercio exterior no puede poner en riesgo la soberanía alimentaria, la soberanía energética y el empleo del país.
3. En lugar de quitar poder al Estado -como ocurre con el TLC- se deberá transformar de raíz y fortalecer el Estado nacional como actor del desarrollo. La misma CEPAL, que ha terminado por alinearse a la mayoría de los planteamientos del Consenso de Washing-

ton, considera que ya es hora de disminuir el sesgo anti-inversión pública. Simultáneamente habrá que modernizar los mercados como espacio de construcción social que requieren ser controlados y normados por la misma sociedad y el Estado. También se tendrá que impulsar la participación activa de la “sociedad civil” en el Estado y en los mercados, como actora y controladora de los mismos.

4. Establecer reglas claras y estables para todos los inversionistas: extranjeros, nacionales y el Estado mismo. Con la crítica a este TLC con los EEUU no se está cerrando la puerta a la inversión extranjera que contribuya al desarrollo nacional, ni se está aseverando que toda la inversión nacional se ajusta a las necesidades de dicho desarrollo, pues, no podemos ocultar, que parte importante de la pobreza y el atraso nacionales se debe a una sistema de acumulación de capital rentístico, oligopólico e incluso oligárquico, en el que no funcionan adecuadamente los mercados. La seguridad jurídica debe ser para todos, incluyendo las empresas estatales, no sólo para el capital extranjero. Y esto a partir de la premisa de que en este país el eje es el ser humano vinculado a la naturaleza por lo cual deben respetarse los acuerdos y convenios internacionales debidamente suscritos.

Por otro lado hay que salir de la trampa planteada por quienes creen que el problema para lograr el éxito de las políticas neoliberales es de “governabilidad”, entendida ésta como un esquema que facilite la consolidación del régimen social de acumulación neoliberal, sostenido en

una mayor orientación hacia el mercado mundial -con una apertura y liberalización a ultranza- y en una menor injerencia de propuestas de inspiración nacional. Esta visión neoliberal, como se sabe de la experiencia de las últimas décadas, exige una creciente concentración de la riqueza con miras a promover el ahorro que financie nuevas inversiones, que ofrezca nuevos beneficios y garantías al capital externo, que acepte una mayor flexibilización laboral y un menor peso de la organización sindical y social en general. Además, provoca el fortalecimiento del gran empresariado nacional y transnacional en detrimento de la pequeña y mediana empresa, así como de los espacios empresariales comunitarios. Todo lo cual desemboca en un acrecentamiento del poder en manos de pocas personas: el hiperpresidencialismo, viable sobre bases de creciente autoritarismo y debilitamiento democrático.

La ingenuidad de las actuales estrategias del Banco Mundial, del Banco Interamericano de Desarrollo y del Fondo Monetario Internacional, así como también de Washington con el TLC, radica precisamente en la creencia de que toda la economía puede, de la noche a la mañana, incorporarse activamente a la “nueva” división internacional del trabajo; cuando, en realidad, la globalización en marcha margina tendencialmente y en forma estructural a la mayoría de la población y a partes sustantivas del propio aparato productivo. El camino debe ser otro, aceptando el tránsito por un proceso paulatino, que requiere de un horizonte de preparación y bases de equidad, incluso para que los mercados “funcionen”. Y con seguridad no solo habrá que

marchar por un camino diferente, sino que la meta final deberá diferir de los imaginarios (imposibles) del neoliberalismo.

Esta tarea implica un esfuerzo de largo aliento y de profundas transformaciones, cuyas connotaciones adquirirán una creciente urgencia en la medida que se profundicen las condiciones críticas desatadas internacional y nacionalmente, en el campo social, ecológico y hasta económico. Paulatinamente se perfila la necesidad de revisar el estilo de vida vigente a nivel de las elites y que sirve de marco orientador (si bien inalcanzable) para la mayoría de la población; una revisión que tendrá que procesar, sobre bases de real equidad, la reducción del tiempo de trabajo y su redistribución, así como la redefinición colectiva de las necesidades en función de satisfactores ajustados a las disponibilidades de la economía y la naturaleza. Este planteamiento, apenas esbozado en las líneas anteriores, resulta inviable dentro de la lógica del “libre comercio”.

De la docena de puntos para la discusión a una conclusión múltiple

“Las economías en vías de desarrollo deberían prestar atención no a lo que dice EE UU, sino a lo que hizo durante los años en los que se erigió en potencia industrial y a lo que hace hoy en día”

Joseph E. Stiglitz,

Premio Nobel de Economía

La esencia mercantilista y casi exclusivamente empresarial de la iniciativa de Washington -

detrás de la cual asoman con claridad sus intereses militaristas y sus objetivos políticos imperiales- atenta incluso contra una verdadera integración hemisférica. Su doble discurso -apertura para sus productos en los mercados externos y protección frente a los bienes importados- ahoga cualquier opción equitativa en el campo del comercio.⁵³ Las enormes diferencias de tamaño y de poder impiden una negociación equilibrada, más todavía con gobiernos entreguistas, mediocres, ingenuos y aun corruptos, que tampoco tienen la suficiente capacidad técnica para absolver los temas propuestos.

Sin minimizar la importancia económica del comercio internacional, cabe puntualizar algunos elementos para poder comprender de mejor manera sus alcances y, por cierto, definir estrategias adecuadas para una inserción dinámica y provechosa en el mercado mundial.

1. Aunque pueda parecer hasta paradójico, la mayoría de las economías nacionales sigue orientada al mercado doméstico. Con diferencias entre cada economía, en el mercado interno se realiza entre 80% y 85% de lo que se produce año a año a nivel mundial, lo que, en otras palabras, indica que apenas entre un 15% y un 20% de la producción mundial se exporta. Y en América Latina, así como lo que se desprende de la experiencia europea, para citar otro elemento, los flujos comerciales externos se registran en un elevado porcentaje a nivel intrarregional.

Como complemento de la constatación expuesta a nivel del comercio de bienes, el grueso

de la inversión mundial, alrededor de un 90%, proviene de fuentes nacionales, con lo cual se demuestra que un país no puede organizar su política económica preponderantemente en función de las inversiones extranjeras, pues la formación de capital se produce fundamentalmente a partir de los ahorros nacionales.

Lo que sí es cierto es que los flujos financieros, que fluctúan entre 1,2 y 1,7 billones de dólares al día sólo en lo que tiene que ver con la compra-venta de divisas, superan largamente el comercio mundial de bienes que al año bordea los 6 billones de dólares. Hay, entonces, un distanciamiento cada vez mayor entre el mercado comercial y productivo en relación al mercado cambiario, financiero y especulativo. El dólar y el euro, en especial, se han transformado en mercancías comercializables, cuya incidencia es determinante en las economías empobrecidas del Sur.

Si se considera que la mayoría del capital proviene del ahorro interno y que la producción local se realiza domésticamente, se concluye que el potencial de desarrollo propio o autodependiente es enorme. Una constatación que puede ampliarse si además se incorpora el potencial de la integración regional, pues las exportaciones regionales llevan incorporadas un mayor peso del progreso técnico. Es más, aún por razones ecológicas y por cierto humanas, el regionalismo autónomo, no necesariamente vinculado a las redes y cadenas de valor global de las empresas transnacionales, se perfila como una opción mucho más adecuada para dar paso a otras formas de desarrollo local desde

donde procesar una nueva forma de interrelación global.

Es esencial señalar que las exportaciones son necesarias, pero para nutrir el desarrollo interno, en especial para ampliar el mercado interno, descentralizar la economía, desarrollar las ciudades intermedias, generar cadenas productivas. Esto requiere una mayor relación sur-sur. También exige una especialización en nichos y en productos con rendimientos crecientes a escala, que ejerza efectos multiplicadores regionales y locales, sustentados en un Centro de Innovación y Desarrollo Tecnológico poderoso. Cambio en los patrones exo-dirigidos de consumo, independencia relativa de los flujos foráneos de capitales, etc. Todo lo que potenciaría la capacidad adquisitiva interna, el desarrollo industrial propio, cambiaría la desigual distribución de la riqueza y el ingreso. Solo así se logrará construir paulatinamente una sociedad democrática, participativa, inclusiva, concertadora, descentralizada, autónoma, multicultural y plurinacional.

2. Igualmente es importante destacar que los avances cuantitativos en el comercio exterior de la región no se reflejan en términos cualitativos. Por ejemplo, el dinamismo exportador no es tan consistente con el crecimiento del PIB, tal como sucedía antes. Por tanto no es sostenible la afirmación del Banco Mundial (2001) cuando asevera que “la integración mundial es ya una poderosa fuerza de lucha contra la pobreza”. Las ganancias de un creciente comercio no van necesariamente hacia los pobres.

“La globalización puede estar revolucionando el comercio mundial, pero, en el caso de la distribución, existe una arraigada continuidad en medio de ese cambio” (OXFAM, 2002). La concentración de la riqueza es una constante en el norte y en el sur; a nivel mundial el 10% más pobre apenas accede a un 1,6% de los ingresos del 10% más rico (OXFAM, 2002). Los países de renta alta generan unas tres cuartas partes de las exportaciones mundiales; los países subdesarrollados una cuarta parte del total, a pesar de que allí viven las cuatro quintas partes de habitantes del planeta. Además, la creciente dependencia de las relaciones internacionales implica una mayor exposición a los vaivenes externos y por tanto ha aumentado la vulnerabilidad de la mayoría de la población pobre, normalmente carente de todo tipo de protección social.

El comercio exterior, entonces, no simplemente debe resolver temas vinculados a la competitividad empresarial y asuntos que tengan que ver con la problemática internacional, sino que, sobre todo, debe buscar sentar las bases para un desarrollo más armónico dentro de cada país. El comercio exterior debe ser un medio y no un fin en sí mismo, tal como se deriva ingenua y perversamente de las propuestas de ajuste estructural inspiradas en la liberalización y desregulación a ultranza de los mercados: el Consenso de Washington. El asunto, a la postre, es una cuestión de disputa del poder, antes que de disponibilidad de recursos y capacidades. Tiene razón Espinosa (2005) al afirmar que “el problema del desarrollo no radica, en este caso, en la insuficiencia de capacidades y recursos internos, sino fundamentalmente en factores políticos y en la

estructura de poder vigente, que impiden el aprovechamiento racional de los recursos existentes y provocan una creciente marginalidad y pobreza”.

3. Por el lado de la calidad y de la diversificación de los mercados y de los productos, América Latina también presenta grandes deficiencias. Los productos latinoamericanos, en gran medida de origen primario, con baja elaboración y muy poco valor agregado, están sujetos a una volátil demanda internacional y a fluctuaciones de precios que dificultan el desenvolvimiento económico.⁵⁴ Y si la inestabilidad de los precios de los productos de exportación afecta por el lado de los ingresos, la calidad de dichos productos, así como las formas de producción de los mismos, han impedido que las actividades exportadoras se interrelacionen con el resto de la economía, imposibilitando que los efectos del comercio exterior se reflejen en el desarrollo de los mercados internos.

En este punto surgen varias inquietudes sobre si es posible dar saltos tecnológicos que permitan acelerar los procesos o si será necesario que los países empobrecidos encuentren su propia vía a través de una mayor integración interna y subregional. Por lo que se ha visto en las últimas décadas, cada vez más se vinculan entre si los grupos acomodados del norte y del sur, mientras que los sectores marginados, cada vez más numerosos, permanecen estructuralmente excluidos.

Será la mano de obra barata un primer peldaño para incrementar la productividad en la producción de bienes, esperando que un mayor valor agregado genere los ansiados incrementos salariales para ampliar los mercados internos, es otra de las grandes incógnitas.

Muchos de los cambios tecnológicos actuales se inscriben en los esfuerzos que realizan las naciones industrializadas para reemplazar el uso de mano de obra por capital, para provocar la desmaterialización y la desenergización de la producción (menor utilización de energía y materiales por unidad de producto), para conseguir una mayor utilización de la información y una creciente innovación en todos los procesos productivos y comerciales, aunque estos procesos significan paradójicamente una mayor utilización global de energía y materiales y por ende de contaminación (Falconí, 2002). Todo esto en medio de una acelerada difusión de las nuevas tecnologías en sus aparatos productivos, en donde endógenamente se produjeron dichos cambios destinados a agilizar una integración descentralizada de la producción, así como a viabilizar sistemas de mejora continua y de aprendizaje constante, que conducen a una creciente flexibilidad y adaptabilidad de los grandes conglomerados transnacionales. Lo que cuenta, en definitiva, es el permanente desarrollo de tecnologías para nuevos procesos productivos y ya no simplemente los productos.

4. La influencia determinante de la economía norteamericana, por un lado, y la ausencia de una adecuada estrategia de integración regional, por otro, son también elementos

que deberán ser considerados para mejorar la incidencia del comercio exterior. Este es un asunto de cuidado en la actualidad, cuando los EEUU impulsan la aprobación del ALCA o de los TLC, a través del cual las posibilidades de desarrollo nacional de los países latinoamericanos estarían severamente limitadas.

La experiencia regional y la acumulada en otras regiones, quizás la más reciente digna de ser mencionada sea la asiática (en donde el libre comercio no fue la característica del éxito), permiten anticipar la necesidad de desplegar estrategias que consideren las disponibilidades de recursos físicos y humanos, así como la aplicación de políticas económicas sustentadas en una creciente autonomía, sin descuidar las realidades internacionales. Estas estrategias, por cierto, deben buscar el establecimiento de bases sólidas para la construcción de una competitividad sistémica, que deberá construir sobre sólidas bases de equidad. Habrá la capacidad de entender que, en determinadas ocasiones, protecciones y subsidios no solo benefician al interés privado, sino que son indispensables en una estrategia de inserción inteligente en el mercado mundial. Este es uno de los retos más complejos en la actualidad, en la medida que las presiones externas, derivadas del servicio de la deuda externa o por causas de la dolarización, por ejemplo, han derruido los espacios para el ejercicio soberano de políticas económicas propias, pilares fundamentales en los logros del sudeste asiático.

En este contexto, a pesar de las limitaciones descritas, se consolidan posiciones programáti-

cas de diversos grupos, con poder e influencia en las sociedades latinoamericanas, que tienden a forzar el proceso de apertura y liberalización para -desde una falsa apreciación del proceso en marcha- no ser marginados por la globalización. Este mensaje política- y culturalmente tiene un impacto muy fuerte. Aquí radica uno de los puntos más críticos de la globalización, pues pensar que ésta va a beneficiar a todos los habitantes del planeta por igual es una quimera. Basta tener en mente la evolución y la situación del comercio exterior de América Latina, uno de los elementos determinantes en este proceso global, pero que no explica por sí sólo toda la enorme diversidad de la evolución de la economía mundial.

5. Como síntesis de lo anterior hay que tener presente que el TLC no es un acuerdo de “libre comercio”. No sólo que éste no existe, sino que su manipulación ideológica lo que está permitiendo es la cristalización de una propuesta proteccionista de los intereses norteamericanos. El TLC, que no es un tratado de “libre comercio”, lo es menos de integración. El TLC apunta a una forma de anexión. Frente a esta pretensión eminentemente política las repuestas tienen que ser necesariamente políticas. Si el TLC es impuesto por la fuerza su aplicación no estará garantizada, menos aún la aceptación de las reformas neoliberales que alienta este tratado. Por eso mismo que es tan importante, tan complejo, tan amplio el TLC, se requiere un gran debate, que concluya en una consulta popular, que propicie el derecho de todos y de todas

a participar en las deliberaciones y en la decisión de un asunto de tanta trascendencia. La sociedad ecuatoriana tiene la palabra.

Recuadro 5

El TLC y sus elitistas defensores *Franklin Ramírez Gallegos (1)*

La demanda indígena por la realización de una Consulta Popular a fin de verificar el juicio ciudadano respecto a la aprobación del TLC tiene implicaciones que van más allá de la contestación a los contenidos del acuerdo comercial (lo sustantivo) y que conciernen un cuestionamiento de los modos con que se han llevado a cabo las negociaciones y de las vías que se dibujan para su posterior ratificación (lo procedimental). Detenerse en este nivel del problema permite evaluar críticamente las respuestas de un importante bloque de la opinión pública dominante a la luz de los supuestos teóricos y normativos con que el liberalismo político, tradición de pensamiento que los inspira, entiende la cuestión de la legitimidad democrática.

La confidencialidad impuesta por los EEUU como exigencia política para asegurar el buen curso de las negociaciones bilaterales ha implicado, al mismo tiempo, el aislamiento público de unos cuerpos negociadores que operan bajo nulos mecanismos de rendición de cuentas y control social (¿Cómo fueron, por ejemplo, designados? ¿a qué sectores representan?), así como una insuficiente circulación de información precisa y conocimiento desagregado sobre los términos y avances de los diálogos.

Más allá de las diversas interpretaciones sobre la movilización indígena de los días recientes es de fuerza constatar que han tenido como efecto la ampliación del radio de discusión social sobre el TLC. Las credenciales democráticas de la clase política, de las elites económicas y de los líderes de opinión que conducen y sostienen la aprobación del tratado podrían haberse verificado si hubiesen manifestado una mínima voluntad para emprender un real proceso de rendición de cuentas, información y comunicación pública sobre los avances y las perspectivas de las negociaciones comerciales sobre cuya base la ciudadanía pueda construir un juicio razonable respecto de la pertinencia de un TLC con los EE.UU. No ocurrió así, al contrario: la reacción de tales sectores hace pensar que lo que ellos menos desean es, precisamente, la ampliación del debate público y sus implicaciones en la legitimación del tratado.

- Pregunta del periodista: *“¿cree que el ciudadano común sabe lo que es el TLC?”*
- El empresario entrevistado: *“No es necesario que entienda con profundidad, tiene que beneficiarse. Para eso existen las cúpulas empresariales que buscan el bienestar. El tema es complejo, por eso se lo delega a negociadores con conocimientos técnicos”* (El Comercio, 22-03-2006).

No solo que “la presunción de su capitis diminutio como estigma histórico” sigue manifiesta en el discurso colonial con que gran parte de las elites dirigentes (5) se refieren al movimiento sino que además, en este caso, dicha presunción se extiende a todo aquel cuyo saber profano le inhabilita para entender el abstruso mundo de los altos negocios. Desde Weber, las concepciones elitistas de la democracia han sostenido que la participación popular es incompatible con la complejidad de la con-

ducción gubernativa que exige la moderna administración pública. De ahí que sea necesario trasladar todo el poder decisorio a unas elites dirigentes seleccionadas una vez cada tanto por las masas irracionales (Schumpeter) o apáticas (Downs).

Es evidente que en esta perspectiva la democracia queda disociada de la opinión pública en un doble sentido: el poder decisorio de las elites vuelve irrelevante la formación de espacios de opinión y, a nivel del sistema de gobierno, es posible prescindir del debate público para alcanzar una cierta racionalidad política (siempre imperfecta). El intercambio y el debate públicos carecen entonces de utilidad sustantiva en la formación de los juicios ciudadanos y son apreciados, más bien, como parte del sistema de libertades políticas formalmente garantizadas a través del voto.

Las cosas son, no obstante, más complicadas que eso. Los individuos, aún a pesar de nuestros elitistas criollos, cuentan *siempre* con algún bagaje de información y con ciertas preferencias, más o menos delineadas, sobre las diferentes situaciones políticas frente a las que deben tomar partido o emitir un juicio. La noción de un individuo con "juicios inacabados" / con una "voluntad en construcción" sugiere otra forma de producir la legitimidad de las decisiones políticas en las democracias modernas: "*Es el proceso de formación de las voluntades el que confiere legitimidad a un resultado político, no las voluntades ya formadas... La ley es el resultado de la deliberación general y no de la expresión de la voluntad general*" (reducida, en las democracias existentes al principio de la unanimidad y a la expresión de la mayoría) (Manin, 1985: 84-85).

No se trata, por ende, de sostener únicamente la necesidad de que la aprobación o rechazo del TLC se produzca por medio de una Consulta Popular, como instancia final de decisión política, sino de conectar este momento decisorio con la intensa actividad de la opinión pública. Para el efec-

to se requiere que el gobierno nacional provea, lo antes posible, la más amplia y transparente información sobre los específicos contenidos del avance de las negociaciones (y de sus implicaciones), y que garantice una participación equitativa en los medios de comunicación a los puntos de vista confrontados. Sin el reconocimiento de la centralidad de lo político ninguna sociedad puede auto-gobernarse y reclamarse como soberana. Solo de la misma política depende, no obstante, la recuperación de su estatuto. Optar por un proceso radicalmente democrático de formación de la voluntad popular respecto a un tema, como el TLC, de profundas implicaciones para el futuro del país puede, precisamente, proporcionar la ocasión para recuperar la dimensión constitutiva de la política, para evidenciar su autonomía respecto de los poderes fácticos, y para avanzar en la relegitimación de las instituciones democráticas.

No está en juego cualquier cosa. Se trata, solo por mencionar un elemento que apenas ha aparecido en el debate, de un proceso con consecuencias inter-generacionales: los niños y jóvenes de hoy serán quienes reciban los mayores impactos de una medida sobre la que, en principio, no habrán tenido ocasión de decidir. Los acuerdos comerciales funcionarán, además, como dispositivos de regulación de la política local, forzando así a cambios constitucionales y a nuevos modos de intervención estatal. Nada de esto puede ser decidido de modo unidimensional por una clase política deslegitimada; ello solo aceleraría el desprestigio de la política y la polarización social que, desde ya, genera el tratado. La gestión escasamente democrática de las reformas neoliberales, así como sus perniciosos efectos en las condiciones de vida de la población, han conducido a una prolongada crisis de legitimidad estatal en casi todos los países de la región. Las señales del fin de un ciclo político

se multiplican. Los agentes políticos deben recobrar el sentido de la democracia y actuar a la altura de las circunstancias. ¿O, acaso, en el largo baile de los cínicos ninguna virtud paga doble?

Madrid, 29 marzo 2006

Notas

(1) Sociólogo, Taller El Colectivo.

(2) Para leer la versión completa visitar

http://www.lainsignia.org/2006/abril/econ_001.htm, La Insignia.

(3) El diputado socialcristiano A. Harb dijo, según El Comercio, que "es irresponsable hacerlo (convocar a una Consulta Popular) porque los propios sectores que protestan, como la CONAIE, ni siquiera saben de que se trata el TLC". El artículo finalizaba con una alusión a un destacado dirigente empresarial: "Éste es el único punto con el cual Pinto concuerda" (Ver "TLC: el Congreso calla por imagen", 22-05-2006). Ver también, por ejemplo, las declaraciones de Roberto Aspiazu o Fabián Corral en El Comercio del 22 de marzo 2006, "La CONAIE no recogió firmas".

Notas

- 1 El presidente de la República Bolivariana de Venezuela, Hugo Chávez, ha anunciado la decisión de su país de separarse de la CAN como consecuencia del TLC. En la Comunidad se comenzó a adecuar sus normas, por ejemplo las de propiedad intelectual, para ponerlas a tono con las demandas del TLC.
- 2 A diferencia que Ecuador, en Colombia se realizaron bastantes más actos públicos sobre el tema. Así, por ejemplo, durante los días 28 y 29 de julio de 2005 el Senado Colombiano, en conjunto con el Centro de Estudios Latino Americanos (CLAS por sus siglas en inglés) de la Universidad de Miami, la Fundación Buen Gobierno y el departamento de Ciencia Política

de la Universidad de los Andes, patrocinaron una conferencia que tuvo lugar en la sede Congreso Nacional colombiano en Bogotá, titulada “Evaluación del TLC EEUU-Países Andinos: Retos y Posibilidades”. El propósito central de dicho evento -transmitido por medio del canal institucional de la televisión nacional- era el de proveer un análisis con respecto a los potenciales costos y beneficios para Colombia, Perú y Ecuador en lo concerniente a la firma de un tratado de libre comercio con los EEUU. En el Ecuador, por el contrario, el Congreso Nacional ha sido un espectador del proceso, pese a que finalmente es el que tiene que aprobar el acuerdo por mayoría simple, sin poder introducir modificación alguna. En realidad los negociadores del TLC tienen una posición de supra legisladores.

- 3 El desprestigiado gobierno peruano del presidente Alejandro Toledo firmó el TLC el 12 de abril, pese al rechazo de los dos candidatos finalistas en las elecciones presidenciales. Esta situación augura nuevas complicaciones en ese país, cuyas repercusiones no pasarán desapercibidas en Ecuador.
- 4 Al inicio de las negociaciones, los EEUU impusieron una cláusula de “confidencialidad” a los países andinos. Cláusula que se refleja en la existencia del “cuarto de al lado”, en donde permanecen los acompañantes de los equipos negociadores, mientras estos están en las sesiones. Como una muestra adicional recuérdese que los borradores iniciales del TLC andino, utilizados por el equipo estadounidense, tienen fecha de desclasificación en el año 2014.
- 5 Incluso a la embajadora de los EEUU en Ecuador, Linda Jewel, se le ha dado oportunidad de escribir a favor del TLC en la página editorial de uno de los diarios de mayor prestigio en el país: Diario El Comercio, Quito, 8 de diciembre del 2005.
- 6 En la bibliografía se recoge una corta selección de textos que abordan el tema, entre los cuales de destaca el completo y exhaustivo estudio realizado por la Alcaldía Mayor de Bogotá. Otro texto que podría

ayudar a conocer los entretelones de las negociaciones andinas, centroamericanas y Chile es el de Fairlie (2004), en donde se recogen valiosos aportes. Para el caso de Ecuador resultan interesantes los trabajos de la FAO y la CEPAL (2005), así como el realizado por el CONCOPE (2005), entre otros.

- 7 Este fue el título de un libro publicado por el Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (ILDIS-FES) y la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO). El libro, editado por Acosta y Falconí (2005), recoge un conjunto de artículos, que contribuyen al debate con argumentos teóricos y analíticos, y se presenta un aporte necesario no sólo para la negociación en transcurso sino también para la toma de la decisión final que compete a los mecanismos previstos en la Constitución ecuatoriana.
- 8 Argentina, Brasil Paraguay y Uruguay (Venezuela ha pedido ser aceptado como miembro pleno).
- 9 Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.
- 10 Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Suecia.
- 11 Entre los servicios que podrían verse afectados está el de la educación, que ha estado permanentemente en la mira de la reformas neoliberales. La liberalización de la educación, como demuestra la experiencia chilena no mexicana, tiene más amenazas que oportunidades, en tanto promueve una mayor desigualdad social y en lo económico puede incluso poner límites al crecimiento sostenido, afirma Ruiz (2006), en un estudio sobre el tema. A más de ampliarse las brechas sociales, se desdibuja el papel del Estado como garante del derecho a la educación, se pierde capacidad para autodeterminar la propuesta intelectual de desarrollo de un país, se subordina el pensamiento social e incluso político a la lógica del mercado, entre otros efectos perniciosos.

- 12 Si bien, la migración ha significado para el país un flujo de remesas importante, no se pudo desconocer que acarrea una infinidad de “pasivos sociales” de difícil cuantificación: la erosión social por la desestructuración familiar, una cultura rentista, pérdida de población económicamente activa calificada, abandono de prácticas agrícolas diferenciadas, etc.
- 13 Es curioso que ahora sí los sectores empresariales hablen de la necesidad de prepararse y ser competitivos por la cercanía del cierre de negociaciones del TLC, luego de no haber asumido las posibilidades que se les abría con el APTA y después con el ATPDEA. Por otro lado, la falta de competitividad del país es un problema estructural que no se resuelve con la firma del Tratado.
- 14 Se entiende como *dumping* la venta de mercancías en el extranjero por parte de un proveedor a un precio netamente inferior al de su propio mercado, con el fin de eliminar la competencia o asegurar su ingreso en un nuevo mercado. Así, el *dumping* es empleado muchas veces sólo hasta crear una posición monopólica u oligopólica en la comercialización de un producto. Los EEUU que combaten el *dumping* en los países empobrecidos, lo practican con sus productos, por ejemplo, el arroz de EEUU cuesta menos en el exterior gracias a los subsidios que recibe. Según Therakan (2002), el antidumping representa más del 86% de las investigaciones de protección contingentes iniciadas por miembros de la OMC. El 20% del total fueron iniciadas por EEUU, convirtiéndose en el país con mayor nivel de anti-dumping.
- 15 Entre los muchos textos sobre este tema se puede consultar en Villarreal (2004).
- 16 Se puede revisar el trabajo del SIPAE (2004).
- 17 A más del trigo hay la experiencia con el algodón. Ecuador producía y exportaba algodón. Se quitó la protección arancelaria y ahora importa algodón subsidiado desde los EEUU (este subsidio equivale a la totalidad del monto de producción de algodón en ese país).

- 18 Ver Diario El Mercurio, Cuenca, 3 de marzo del 2006.
- 19 Ver Diario El Comercio, Quito, 19 de abril del 2006.
- 20 Como se anotó antes, el camarón ecuatoriano paga un arancel por que estaría comprometido en un caso de *dumping*, según Washington.
- 21 La aceptación de una base militar en territorio ecuatoriano, durante el gobierno del democristiano Jamil Mahuad (1998-2000), quien ganó apadrinado por el ex-presidente de la República, Oswaldo Hurtado Larrea, es considerada por Benjamín Ortiz, canciller en ese entonces, como “un dispositivo técnico que permitiera controlar el narcotráfico por vía aérea”. (Diario El Comercio, Quito, 13 de diciembre del 2004). Tanta supuesta inocencia es impensable en una operación que ha puesto en riesgo la soberanía nacional y que ha contribuido a involucrar cada vez más al Ecuador en la lógica belicista del Plan Colombia.
- 22 En realidad, cerró varias semanas después, pero esta maniobra le permitió al presidente Toledo adelantar el plazo para la firma del TLC. Si Toledo magnifica en extremo los potenciales beneficios, incluso mintiendo, Uribe en Colombia no se quedó a tras al terminar las negociaciones de su país, lo que fue duramente desmentido por el candidato liberal César Gaviria. En Ecuador la exageración e incluso la mentira no han faltado; basta recordar que la ex ministra de Comercio Exterior, Ivonne Baki, quien inició el proceso de negociación del TLC llegó a afirmar que “el Ecuador está muerto” y que sólo resucitará con el TLC (ver diario Meridiano, Guayaquil, del 25 de agosto del 2004).
- 23 En noviembre del 2004 el equipo negociador del TLC reconoció públicamente que no hay dicha agenda (ver Diario El Comercio, Quito, 24 de noviembre del 2004). Una situación que no ha cambiado hasta la fecha, pues los diversos y disímiles intereses de quienes creen van a ganar con el TLC determinan la casi totalidad del equipo negociador y de sus decisiones.

- 24 Si se compara la Ley de Huaquillas, que representa una torpe e inconsulta apertura comercial, con el TLC, se puede anotar que aquella coincide en el espíritu aperturista con el TLC, pero que no impone las normativas neoliberales.
- 25 Ver: <http://www.ecamcham.com/noticias/noticia2.htm>.
- 26 La dolarización sería, sin duda, otro lastre para el Ecuador con un eventual TLC. Villarreal (2004), para el caso mexicano, recomienda la necesidad de “lograr un tipo de cambio real competitivo”. ¿Cómo conseguirlo con la dolarización?, he aquí la cuestión.
- 27 Se trata de un modelo estático que incluye hogares, gobierno, sector externo e industrias, basado en la matriz de contabilidad social del año 2001.
- 28 Este estudio señala que Ecuador exporta más de 800 productos agropecuarios a los EEUU, 50 de éstos dan cuenta del 98% de las exportaciones agroalimentarias a ese mercado.
- 29 Manuel Chiriboga (2005), jefe negociador del Ecuador, utiliza este término. Los productos ATPDEA, que ya ingresaban en el mercado de los EEUU sin pagar aranceles, han tenido que ser negociados nuevamente y conseguir que se acepte su desgravación definitiva. Esto se ha transformado en un mecanismo a través del cual los EEUU presionan en otros campos, por eso se habla de productos “rehenes”.
- 30 Se recomienda sobre todo el aporte del jurista Iñigo Salvador (2005), un conocedor de la materia en el campo legal. También hay reflexiones realizadas por la Fundación Donum, ver, por ejemplo, el artículo de Cuvi (2005).
- 31 Como un dato al margen, la USAID, entidad del Departamento de Estado de los EEUU, y otros organismos multilaterales, como el BID y la CAF, han financiado estudios de la comisión negociadora ecuatoriana, así como consultorías pro TLC de un experto chileno, un colombiano y dos ecuatorianos, por cierto personajes vinculados a la tendencia neoliberal, como Mauricio Pozo, ex-ministro de Economía y “eco-

nomista de cabecera del dictócrata”, coronel Lucio Gutiérrez. Con recursos externos se financió también el estudio sobre el impacto en las medicinas a cargo de CORDES y la elaboración del sitio web del equipo negociador.

- 32 Subsidios que por lo demás, en la medida que sean vistos como compensaciones para los productos agrícolas amenazados por el TLC, alentarían su producción y no necesariamente la conversión productiva buscada.
- 33 Este es el foro más importante para solucionar vía arbitraje las disputas entre los estados y las empresas extranjeras. Nació en el seno del Banco Mundial. Entró en vigencia en 1966. Su sede está en Washington. Ecuador se adhirió al CIADI en 1986. Y como consecuencia de la Constitución de 1998 (en la Asamblea Constitucional), este convenio tiene categoría supra-legal y prevalece sobre toda legislación local (ver el artículo de Fabián Corral, Diario El Comercio, 16 de marzo del 2006).
- 34 Los ejemplos del TLCAN mexicano están a la vista. En el caso de la Ethyl Corporation contra el gobierno canadiense referida al comercio del compuesto MMT, un aditivo de gasolina calificado por la Agencia Ambiental de los EEUU como riesgoso para la salud y el ambiente; Canadá había avanzado en el mismo sentido, prohibiendo el ingreso de ese aditivo en su país; ante esa medida canadiense la empresa norteamericana elevó una demanda por “expropiación indirecta” contra Canadá que se desarrolló por medio del arbitraje; el gobierno canadiense ante el temor de perder el arbitraje pagó 13 millones de dólares y tuvo además que sufrir la humillación de emitir un comunicado público indicando que el MMT no era riesgoso para la salud o el ambiente. De estos casos dentro del TLCAN (NAFTA) hay muchos. El caso Metalclad en México es igualmente impactante: esta empresa, alegando la “pérdida de sus futuras ganancias comerciales” interpuso un recurso de arbitraje porque el Estado de San Luis de Potosí le prohibió

- instalar una planta procesadora de desechos; este reclamo lo ganó en el CIADI, con el pago de 16,7 millones de dólares con 45 días de plazo por parte del gobierno mexicano. Sobre estos casos se puede consultar en Public Citizen (2002).
- 35 Ver la propuesta de Ugarteche y Acosta (2005).
 - 36 Cabe anotar que muchas limitaciones existentes en la actualidad surgen de nuestra sesgada legislación local, que no toma en cuenta aspectos importantes como la generación de empleo local o la satisfacción de la demanda local con producción local; por ejemplo, sería conveniente que los recursos para el desayuno escolar se destinen a financiar las actividades agrícolas en cada cantón.
 - 37 El ALCA es “absolutamente incompatible” con el MERCOSUR, reconoció el científico social Helio Jaguaribe, en una entrevista publicada en el diario argentino Página 12, noviembre del 2003. El MERCOSUR, por cierto, tampoco puede ser visto como un ejemplo a seguir, basta ver el trato que sufren los países pequeños como Uruguay y Paraguay de parte de sus vecinos más grandes, Brasil y Argentina.
 - 38 Resulta conveniente analizar la economía política de estos proyectos expansionistas de Washington, por ejemplo se puede consultar el trabajo de Alvarez, Barreda y Bartra (2002).
 - 39 Pero eso sí, en su desesperación los defensores del TLC, ante la creciente movilización popular en su contra, han entrado en la arena política financiando marchas de empresarios y SUS trabajadores, así como organizando recitales musicales pro TLC. Por ejemplo, la marcha organizada en Quito el viernes 17 de marzo del 2006.
 - 40 Esta pretensión fue impugnada por la Corte Suprema de los EEUU en el caso de Hoffman-La Roche y otros, pues, según dicha Corte, las leyes norteamericanas no deben sustituir a las legislaciones locales de otros países en temas antimonopolio o de protección a los consumidores.

- 41 Robert Zoellick, en su carta del 18 de noviembre del 2003, fue explícito en este campo, cuando anunció que los EEUU se proponen “cumplir los derechos de propiedad intelectual en los países andinos, con acciones tales como la confiscación de material pirateado o equipo usado para hacer o transmitir tales materiales” y que plantea “Sanciones penales en estos países”, además de “compensación de los propietarios de los derechos en caso de violar los derechos de propiedad intelectual”. Estas afirmaciones, a más de ser una amenaza abierta, demuestran la pretensión de los EEUU para bloquear o limitar el acceso a conocimientos y tecnologías necesarias para el desarrollo de los países andinos y latinoamericanos, cuando los países industrializados consiguieron sus objetivos recurriendo muchas veces a la piratería industrial, como lo demuestra Ha-Joon Chang (2004).
- 42 El Salvador aparece con frecuencia como el país modelo de la dolarización y del TLC dentro de la negociación centroamericana (CAFTA, por sus siglas en inglés). Sin embargo, los problemas asoman cada vez con mayor fuerza tanto por la dolarización como por el TLC, tal como lo demuestra el empresario salvadoreño José Antonio Quiroz. Sobre el TLC en Centroamérica, entre los muchos trabajos disponibles, se puede consultar en Moreno (2005).
- 43 Hay varios estudios sobre el caso mexicano, por ejemplo de Villarreal (2004) o de Calderón Salazar (2005), a más de los trabajos de la Carnegie Endowment for International Peace (2004) o del propio Banco Mundial, entidad que por más que “dore la píldora” no consigue demostrar los supuestos logros del TLCAN.
- 44 En este trabajo participaron investigadoras vinculadas al *establishment* norteamericano, como Sandra Polaski, ex funcionaria del Departamento de Estado de los EEUU.
- 45 En Chile se mantienen activas y fortalecidas dos empresas estatales básicas: CODELCO en el cobre y ENAP en el petróleo. Además cumplen a cabalidad

su papel la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), la Fundación Chile y ProChile, entidades estatales, que son un pilar fundamental para el desarrollo empresarial y del comercio exterior chileno, y que nunca estuvieron en riesgo de desaparecer, incluso en los oscuros años de la dictadura pinochetista.

- 46 “Se cree que los acuerdos bilaterales traerán crecimiento y nuevas oportunidades de desarrollo, pero no hay evidencias de que eso sea así”, declaró el mismo Stiglitz en un debate con Jeffrey Sachs, analistas y editores de periódicos de EEUU, incluyendo el Wall Street Journal, organizado en la Universidad de Columbia, Nueva York, en el mes de marzo del 2006.
- 47 En 1990, en Chile, el 5% más rico de la población recibía ingresos 110 veces superiores a los del 5% más pobre; en el 2000 la brecha llegaba a 220 veces. (Claude, 2006).
- 48 Sobre este tema se recomiendan dos textos fundamentales de Chang (2004) y Bairoch (1993). Por cierto el texto clásico sigue siendo el de Friedrich List, escrito en la primera mitad del siglo XIX (1955). Aquí cabría anotar que casos como el de Hongkong no pueden ser utilizados como ejemplo, pues esta ciudad fue primero una colonia británica y después retorno a dominio chino. Es el típico ejemplo de una ciudad-estado que se vincula al comercio exterior como un enclave.
- 49 No ha cambiado mucho el mundo, en Ecuador, con la represión contra las movilizaciones campesinas e indígenas, parece que se trata de imponer el “TLC a balazos”. Ya se registra un joven muerto en la ciudad de Cuenca. No hay duda que el nivel de agresión con que responde el gobierno del doctor Alfredo Palacio a la protesta en contra del TLC contribuye a contaminar más el ambiente nacional.
- 50 La experiencia de Japón y de las otras potencias industrializadas se encuentra analizada en el libro de Chang (2002) y sobre China hay también textos nota-

bles como el del economista francés Pierre Salama (2005). Esta gigantesca economía se abrió, pero sin seguir las recomendaciones del Consenso de Washington. Su éxito radica en una política deliberada del Estado chino: subvenciones a las exportación, política de tasa de interés selectiva, proteccionismo temporal y selectivo, expresión de una política industrial activa.

- 51 Carlos Marx, citado por Tamayo (2003), aunque no le gustaba la libertad de comercio, la prefería al proteccionismo cuando la libertad de comercio era auténtica.
- 52 A este país no sólo hay que temerle por su potencial exportador, sino que hay que incorporarlo en una estrategia de inserción en el mercado mundial considerando su enorme potencial importador. Esto es válido también para la India.
- 53 La forma en que se han dado las negociaciones ratifica esta aseveración. Incluso personas defensoras del TLC lo reconocen: Pablo Lucio Paredes, en Diario El Universo del 3 de marzo del 2006, habla de un “mensaje de desprecio” de los EEUU.
- 54 Dentro de una concepción estratégica diferente a la neoliberal, las exportaciones deberían cumplir con algunos requisitos que generen encadenamientos hirschmanianos, en la producción, en el consumo y fiscales; que tengan un elevado valor interno de retorno, más que solo un alto valor agregado; que se caractericen por rendimientos crecientes a escala; que sean intensivas en trabajo y utilicen tecnologías adaptadas a nuestra dotación de factores; que revaloricen nuestras habilidades, recursos y potencialidades autóctonas y tradicionales crecientemente marginadas por la globalización; que estén basadas en *clusters* y cadenas productivas; que exploten ciertos nichos de mercado, en base a bienes y servicios “autóctonos” y hasta considerados “exóticos”, para lo cual el Ecuador cuenta con el enorme potencial de la emigración.

Bibliografía

- Acosta, Alberto
2001 "Breve historia económica del Ecuador", Corporación Editora Nacional, Quito. (segunda edición).
- Acosta, Alberto
2002 "Retos de la globalización para América Latina". Conferencia en la Jornada de Comercio Internacional: efectos en las economías del sur. Fundación "La Caixa", Barcelona, 26 de septiembre.
Disponible en http://www.lainsignia.org/2002/diciembre/dial_007.htm
- Acosta, Acosta
2004 "El libre comercio o la vieja práctica de quitar la escalera", en Acosta, Alberto y Gudynas, Eduardo; "Libre comercio – Mitos y realidades", ILDIS, D3E, Abya-Yala, Quito, 2004.
- Acosta, Alberto y Falconí, Fander
2005 "El TLC más que un tratado de libre comercio", ILDIS y FLACSO, Quito.
- Acosta, Miguel y Pérez, Wilson
2005 "Modelo Ecuatoriano de Equilibrio General Aplicado (MEEGA)", Cuestiones Económicas Vol. 22. No. 2:2-3, Banco Central del Ecuador, Quito.
- Alcaldía Mayor de Bogotá
2005 "Bogotá frente al TLC – La posición de Bogotá frente al TLC que negocia el gobierno de Colombia con EEUU", Bogotá.
- Alvarez, Alejandro; Barreda, Andrés, y Bartra, Armando
2002 "Economía política del Plan Puebla Panamá", ITACA, México.
- Bairoch, Paul
1993 "Economics and World History: Myths and Paradoxes". Chicago.
- Banco Central del Ecuador
2006 "Información Estadística Mensual No. 1847", Quito.

- Banco Mundial
 2001 "Globalization, Growth and Poverty: Building an Inclusive World". Banco Mundial. Washington D.C.
- Bravo, Elizabeth
 2005 "Implicaciones del control de EEUU sobre la biodiversidad", en SIPAE "TLC en lo agrario – Evidencias y amenazas", SIPAE, CESA, CAMAREN, CICDA, COSUDE, Ayuda en Acción, Quito.*
- Calderón Salazar, Jorge A., "Diez años del TLCAN – Su impacto en la economía de México", Acosta, Alberto y Falconí, Fander
 2005 "El TLC más que un tratado de libre comercio", ILDIS y FLACSO, Quito.
- Caño Tamayo, Xavier
 2003 1 de septiembre del 2003. "Países ricos, países pobres y libertad comercial", en www.lainsignia.org
- Cárate, E. y Fernández, G
 2004 "Exportaciones del Ecuador a EEUU. Algunos elementos para las negociaciones del TLC", Apunte de Economía No. 43, Banco Central del Ecuador, Quito.
- Chang, Ha-Joon
 2002 "Kicking Away the Ladder - Development Strategy in Historical Perspective". Londres, Anthem Press. Disponible también en español: 2004. "Retirar la escalera – La estrategia de desarrollo en perspectiva histórica, Catarata e Instituto Universitario de Desarrollo y Cooperación, Madrid.
- Chiriboga, Manuel
 2004 "Agro: Ganadores y perdedores del TLC", este texto fue publicado en un suplemento editado por el CDES y difundido en varios diarios del Ecuador, con motivo de la VI ronda de negociaciones del TLC de Guayaquil en octubre del 2004.

- Chiriboga, Manuel
 2005 "Posibles efectos del TLC sobre el sector agropecuario del Ecuador", en SIPAE "TLC en lo agrario – Evidencias y amenazas", SIPAE, CESA, CAMAREN, CICDA, COSUDE, Ayuda en Acción, Quito.
- Claude, Marcel
 2006 "Chile – La deuda insoslayable". 20 de abril. www.lainsignia.org
- CONCOPE (Consortio de Consejos Provinciales del Ecuador)
 2005 "Impacto del TLC en la Agricultura y Manufactura en el ámbito provincial", Serie Territorio 22, Quito
- CORDES (Corporación de Estudios para el Desarrollo).
 2005 "Informe sobre el impacto económico sobre el sector farmacéutico y agroquímico ecuatoriano de la adopción de un capítulo sobre protección de derechos de propiedad intelectual en el marco del Tratado de Libre Comercio (TLC)", Quito.
- Cuvi, Juan
 2005 "El TLC atenta contra el acceso a medicamentos", en "TLC o Agenda de país – Hacia un Ecuador sustentable", serie propuestas N° 1, terranueva Gestión Social, Quito.
- Espinosa, María Fernanda
 2004 "Recursos genéticos, conocimientos tradicionales y propiedad intelectual: Piezas clave en el TLC", Revista ICONOS 11, FLACSO, Quito.*
- Espinosa Ramón, Petronio
 2005 "TLC, neoliberalismo y desarrollo", revista entre voces del Grupo Democracia y Desarrollo Local, Quito.
- Fairlie, Alan (editor)
 2004 "El TLC en debate", Friedrich Ebert Stiftung y Red Latinoamericana de Política Comercial, Lima.
- Falconí, Fander
 2002 "La desmaterialización de la economía". *Ecuador Debate* No. 55: 121-133. Centro Andino de Acción Popular (CAAP), Quito.

- Falconí, Fander y Vallejo, María Cristina
 2005 “¿Será necesario importar (más) papas para hacer loco” – Una reflexión a propósito del TLC”, en Acosta, Alberto y Falconí, Fander. 2005. “El TLC más que un tratado de libre comercio”, ILDIS y FLACSO, Quito.*
- FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y Alimentación)-Stat
 2006 “Base de datos estadísticos”. Disponible en: <http://www.fao.org>
- FAO y CEPAL
 2005 “Los efectos potenciales del Tratado de Libre Comercio entre Ecuador y Estados Unidos en las mujeres rurales ecuatorianas”, Servicio de Género y Desarrollo para América Latina y el Caribe de la FAO, Unidad de Desarrollo Agrícola de la CEPAL, Santiago de Chile.
- Flores, Rubén
 2005 “¡Cuidado con un proceso de adhesión en lugar de uno de negociación!”, en SIPAE “TLC en lo agrario – Evidencias y amenazas”, SIPAE, CESA, CAMAREN, CICDA, COSUDE, Ayuda en Acción, Quito.*
- Gaybor, Antonio
 2005 “El escenario global de la agricultura y el libre comercio”, en SIPAE “TLC en lo agrario – Evidencias y amenazas”, SIPAE, CESA, CAMAREN, CICDA, COSUDE, Ayuda en Acción, Quito.
- Gratius, Susanne
 2002 “El proyecto del ALCA visto desde Europa”. Santiago de Chile: Fundación Friedrich Ebert.
- Gudynas, Eduardo
 1999 “Desarrollo sostenible, globalización y regionalismo”, PORDENA, FOBOMADE, CIDES/UMSA, La Paz.*
- Gudynas, Eduardo
 2005 “Dos caminos distintos: tratados de libre comercio y procesos de integración”, en Acosta, Alberto y Falconí, Fander. 2005. “El TLC más que un tratado de libre comercio”, ILDIS y FLACSO, Quito.*

- Gudynas, Eduardo. 2005. "Alternativas en la integración – Regionalismo autónomo y desarrollo sostenible", CLAES, Montevideo.
- INEC-SICA-MAG, III Censo nacional agropecuario 2000.
- Jácome, Hugo
 2005 "La competitividad ecuatoriana: problema sin eco en el TLC", Acosta, Alberto y Falconí, Fander. 2005. "El TLC más que un tratado de libre comercio", ILDIS y FLACSO, Quito. *
- Keynes, John Maynard
 2003 Autosuficiencia Nacional Conferencia Finlay en el University College, Dublín, el 19 de Abril 1933, publicada en el Yale Review Vol 22 (4), 1933. Traducción al castellano del ILDIS-FES publicada por Ecuador Debate (CAAP), No 60, Quito. *
- Krugman, P. y Obstfeld, M.
 2000 International Economics: Theory and Policy.
- Lara Cortés, Claudio
 2005 "El TLC entre Chile y EEUU – Un modelo a evitar", Acosta, Alberto y Falconí, Fander. 2005. "El TLC más que un tratado de libre comercio", ILDIS y FLACSO, Quito*
- List, Friedrich
 1955 "Sistema nacional de economía política", Aguilar, Madrid.
- Martí, José
 La Revista Ilustrada, Nueva York. 1891. Obras Completas, tomo 6, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana. *
- Moreno, Raúl
 2005 "El TLC entre Centroamérica y los EEUU", en SIPAE "TLC en lo agrario – Evidencias y amenazas", SIPAE, CESA, CAMAREN, CICDA, COSUDE, Ayuda en Acción, Quito.
- Navas, Marco
 2004 Julio. "Los acuerdos de promoción y protección de inversiones", Revista Judicial, Diario La Hora, Quito.

- Organización Panamericana de la Salud (OPS) e IFARMA.
 2005 Noviembre. "Impacto de fortalecer las medidas de propiedad intelectual como consecuencia de la negociación de un TLC con EEUU – Aplicación del modelo a Colombia". Aquí se recogen las conclusiones y recomendación del estudio completo divulgado durante el Foro "TLC y salud pública", 10 de noviembre del 2005.
- OXFAM.
 2002 Cambiar las reglas - Comercio, globalización y lucha contra la pobreza. Intermon - OXFAM, Barcelona.
- OXFAM.
 2003 "Comercio con justicia para las Américas – Agricultura, Inversiones y Propiedad Intelectual, tres razones para decir no al ALCA", OXFAM Briefing Paper 37.
- PNUD, CEPAL
 2005 "El impacto diferenciado del TLC Ecuador Estados Unidos en el agro ecuatoriano". Unidad de Desarrollo Rural de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL).
- Polanyi, Karl
 1944 (edición en castellano 1992). "La gran transformación – Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo", Fondo de Cultura Económico. México. *
- Papademetrio, Demetrius; Audley, John; Polaski, Sandra y Vaughan, Scot
 2004 "La promesa y la realidad del TLCAN: Lecciones de México para el Hemisferio", Carnegie Endowment for International Peace, Washington.
- Porter, M
 1990 "The competitive advantage of nations". Harvard Business Review, marzo-abril.
- Public Citizen
 2002 "El ataque contra la democracia: El historial del Capítulo 11 del TLCAN sobre inversiones y las demandas judiciales de empresas contra gobiernos – Lecciones para el ALCA", en www.tradewatch.orgftaa/ALCA_Espanol

- Quijano, Aníbal
 2001 "Globalización, colonialidad del poder y democracia". En Tendencias básicas de nuestra época: globalización y democracia. Caracas: Instituto de Altos Estudios Diplomáticos Pedro Gual, Ministerio de Relaciones Exteriores. *
- Quiros, José Antonio
 2005 "Vulnerabilidad de la economía salvadoreña ante el TLC y la crisis", San Salvador (mimeo).
- Ramírez Gallegos, Franklin.
 2006 Abril. "El TLC y sus elitistas defensores",
www.lainsignia.org
- Robledo, Jorge Enrique
 2004 "Por qué decirles NO al ALCA y al TLC", TR Ediciones, Bogotá. *
- Ruiz Caro, Ariela
 2006 "Impactos de las globalización y el TLC con EEUU en la educación", Conferencia Foro Educativo 2006, Buenos Aires (mimeo).
- Salama, Pierre
 2005 "China- la apertura revisitada".
www.lainsignia.org
- Salvador, Iñigo
 "Acceso a medicamentos y propiedad intelectual en el TLC", Acosta, Alberto y Falconí, Fander. 2005. "El TLC más que un tratado de libre comercio", ILDIS y FLACSO, Quito.
- SIISE, Informe de Desarrollo Social
 2003 "Desarrollo social y pobreza en el Ecuador, 1990-2001", SIISE-STFS, Quito-Ecuador.
- SIISE versión 4.0.
- SIPAE – Sistema de Investigación sobre la problemática Agraria en el Ecuador
 2005 "TLC en lo agrario – Evidencias y amenazas", SIPAE, CESA, CAMAREN, CICDA, COSUDE, Ayuda en Acción, Quito.
- Stiglitz, Joseph E.
 2002 El malestar en la globalización, Taurus, Buenos Aires.

- Suasti, Francisco
 2004 "Ecuador comercio preferencial con EUA", documento del Equipo Negociador Oficial Agrícola.
- Sunkel, Oswaldo
 1971 "Capitalismo transnacional y desintegración nacional en América Latina", en *El Trimestre Económico* vol. 38, no. 150, abril-junio. *
- Therakan, P. K. M.
 2002 "The Problem of Contingent Protection" in S Manssob (ed), *Globalization, Marginalization and Development*, London: Routledge.
- Ugarteche, Oscar y Acosta, Alberto
 2005 "Post Bretton Woods: los problemas de la economía global, y el tribunal internacional de arbitraje de la deuda soberana", en Acosta, Alberto y Falconí, Fander. "Asedios a lo imposible – Propuestas económicas en construcción", ILDIS y FLACSO, Quito.
- Umaña, Germán
 2005 "El TLC y la Comunidad Andina", en Acosta, Alberto y Falconí, Fander. 2005. "El TLC más que un tratado de libre comercio", ILDIS y FLACSO, Quito. *
- USAID
 2005 "Microempresas y microfinanzas en el Ecuador". Informe final del estudio de línea de base 2004. Quito, disponible en: <http://www.salto-ecuador.com/informesydocumentos.htm>
- Villarreal, René
 2004 "TLCAN 10 años después Experiencia de México y lecciones para América Latina", Editorial NORMA, Bogotá.
- Vos, Rob y León, Mauricio
 "Libre comercio, pobreza y desigualdad en el Ecuador", Acosta, Alberto y Falconí, Fander. 2005. "El TLC más que un tratado de libre comercio", ILDIS y FLACSO, Quito. *

Zoellick, Robert

2003 "Carta a la Cámara de Representantes de los EEUU del 18 de noviembre de 2003", Oficina Ejecutiva del Presidente Comercial de los EEUU, Washington, D.C. 20508.

Nota: Los libros con (*), si bien no fueron citados expresamente en el texto, han servido de referencia para el mismo.

ANEXOS

Anexo 1 **Productividad agrícola ***

Si se usa la medida monetaria de producción bruta por hectárea como variable “proxy” de la productividad obtenida, a partir del III Censo Nacional Agropecuario de 2000, se obtiene que el banano contribuye a la producción bruta total con el 38.9%, las flores con el 18.2%, el cacao con 2.4% y el café con 0.3%. El 40% restante de la producción bruta corresponde a productos destinados primordialmente al mercado interno, ya sea para consumo final o para uso industrial. Se destacan en este grupo el arroz (9.9%), caña de azúcar (4.1%), maíz suave seco (3.9%), maíz duro seco (3.5%), palma (3.2%), plátano (3.1%), papa (1.7%), soya (1.0%), yuca (0.8%) y, finalmente, cebolla colorada, fréjol seco y tomate de riñón, cada uno con una participación de 0.6%.

Los productos que tienen una participación relevante en la producción bruta de las Unidad de Producción Agropecuaria (UPAs) de menos de cinco hectáreas son el arroz, maíz suave seco y suave choclo, papa, cebolla colorada y blanca, fréjol seco y tierno, tomate de riñón y de árbol, ajo, arveja tierna y seca, col, haba seca y tierna, lechuga, lenteja, manzana, mora, trigo, zanahoria amarilla y blanca. Si asumimos que

los pequeños propietarios tienen mayor probabilidad de ser pobres, se puede afirmar que éstos son los productos que cultiva este estrato social. De estos productos, los que mayor participación tienen en la producción bruta agrícola total son, en ese orden, el arroz, maíz suave seco, papa, soya, yuca, cebolla colorada, fréjol seco y tomate de riñón.

En el mapa de “productividad” agrícola media del Ecuador se observa que los cantones con una mayor producción bruta por hectárea cosechada promedio son principalmente aquellos ubicados alrededor de la cuenca del río Guayas y en la provincia de El Oro, en donde priman cultivos de exportación y un entorno natural favorable. También se destacan algunos cantones de la Sierra centro-norte con producción importante de flores, producto también dirigido primordialmente al mercado externo. Resaltan fundamentalmente aquellos cantones con mayor producción bananera en la provincia de El Oro y florícola en la provincia de Pichincha.

Algunos cantones de la provincia del Carchi, en la frontera norte, se encuentran también entre los de mayor “productividad”. En éstos, el cultivo principal es la papa, dirigida tanto al mercado interno como al externo, principalmente Colombia. Igualmente, sobresalen los cantones productores de caña de azúcar en Guayas y Cañar, de maíz suave seco en Loja y de cebolla y frutales en Tungurahua. En contraste, la Amazonía centro-norte y la provincia de Manabí aparecen como las zonas de menor “productividad” agrícola media.

* Texto tomado del SIISE, Informe Social 2003, capítulo 11.

Anexo 2

Datos sobre el Agro Ecuatoriano

Datos Generales: En el Ecuador existen 842.881 UPAs, Unidad de Producción Agropecuaria, (equivalente a 1.235.583 Ha de superficie) de los cuáles el 26% se encuentran en la Costa, 67% en la Sierra y 6% en la Amazonía. El 27% de la PEA se dedica a la agricultura, caza o pezca.

Estructura y distribución de la tierra: Uno de los indicadores más utilizados para medir la concentración de la tierra es el coeficiente de Gini. Mientras más cercano está a uno, mayor concentración existe; es decir, la mayor cantidad de la tierra está en manos de un poco número de personas. Si el coeficiente de Gini es 0, existe perfecta igualdad. En Ecuador, sin considerar la Amazonía ni Galápagos, disminuyó de 0.866 en 1954 a 0.827 en 1974 y a 0.802 en el 2000. Es decir después de 50 años –con dos reformas agrarias incluidas, 1964 y 1973- la tierra sigue concentrada en pocas manos y la disminución de dicha concentración prácticamente ha sido despreciable (SIISE, 2003).

Vale decir que de acuerdo al último censo agropecuario, del total de UPAs, tan solo el 6.4% de ellas tiene más de 50 hectáreas. El 53% tiene menos de 3 hectáreas y el restante entre 40.8% entre 4 y 50 hectáreas.

Desarrollo del capital físico: A penas el 13.5% del total de UPAs tiene acceso a riego. El 63% de los hogares tiene déficit de servicios básicos y el 80% de las carreteras no se encuen-

tran pavimentadas lo que dificulta el acceso y la distribución de los productos agrícolas.

Desarrollo productivo: Del total de UPAs apenas el 7.4% tiene acceso a crédito y el 6.8% a asistencia técnica. Casi un tercio del total de UPAs no tiene título de propiedad a favor del productor.

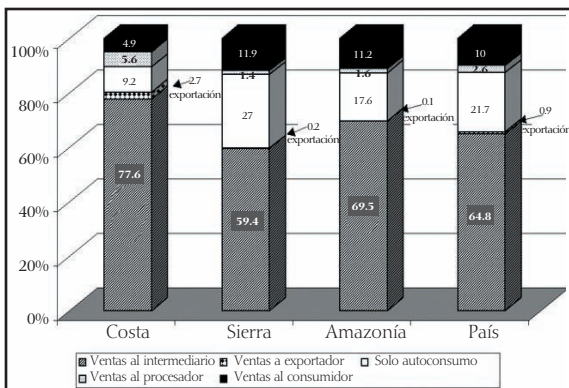
Desarrollo humano y social: La escolaridad media del productor y productora es de 4.4 años. Apenas el 6.7% es una persona productora agremiada

Ver anexo 1 para complementar la información.

Destino de la producción agrícola del Ecuador: Del total de la producción agrícola el 64.8% se vende al intermediario, el 21.7% es para autoconsumo, el 10% se vende al consumidor final, el 2.6% se vende a un procesador y tanto solo un 0.9% se exporta.

Como se puede apreciar en la gráfica de abajo, El Oro, Los Ríos, Guayas son las provincias con mayor nivel de exportaciones de su producto, llegando, en el mejor de los casos al 8.1%. No obstante, 6 provincias (Carchi, Tungurahua, Bolívar, Loja, Napo, Zamora Chinchipe) destinan 0% a las exportaciones de su producción agrícola y 7 provincias menos del 0.2% del total de su producción (Imbabura, Sucumbíos, Pastaza, Chimborazo, Azuay, Orellana).

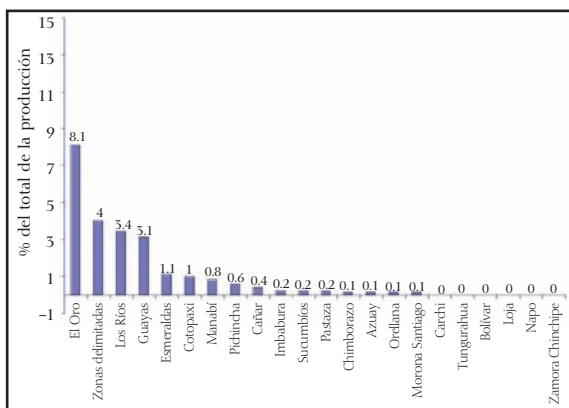
Gráfico No 5.
Destino de la producción por Región, 2000



Fuente: SIISE a partir del Censo Agropecuario, 2000

Elaboración: Autores

Gráfico No 6.
Porcentaje de la producción total dedicado a las exportaciones, según provincia, 2000



Fuente: SIISE a partir del Censo Agropecuario, 2000

Elaboración: Autores

Cuadro No. 4
Datos sobre el Agro Ecuatoriano

		Costa	Sierra	Amazonía	País
Datos Generales					
Superficie de UPAs - Total	Hectáreas	4778859.3	4762530.7	2665718.1	1255583.2
Número de UPAs - Total	Número	219809.4	567621.4	50550.9	842881.9
Población (habitantes) - Rural	Número	1848683	2447599	353653	4725253
ESTRUCTURA DE DISTRIBUCION DE LA TIERRA					
Número - UPAs de menos de 1 Ha.	Número	29090.9	216999.1	1758.9	248397.7
Número - UPAs de 1 hasta menos de 2 Has.	Número	24050.6	92144.2	1274.3	117659.8
Número - UPAs de 2 hasta menos de 3 Has.	Número	20798.3	56733.4	1048.4	78850.2
Número - UPAs de 3 hasta menos de 5 Has.	Número	28418.6	59925.8	1646.3	90401.2
Número - UPAs de 5 hasta menos de 10 Has.	Número	38162.2	58417.6	3686.8	101065.9
Número - UPAs de 10 hasta menos de 20 Has.	Número	50581.2	38744.1	5470.8	75660.5
Número - UPAs de 20 hasta menos de 50 Has.	Número	29679.8	29375	16577.8	76792.4
Número - UPAs de 50 hasta menos de 100 Has.	Número	10902.6	9612.8	13453.4	34497.8
Número - UPAs de 100 hasta menos de 200 Has.	Número	4904.6	3517.4	4296.8	12940.8
Número - UPAs de 200 Has. y más	Número	3220.6	2152	1157.4	6615.7
DESARROLLO CAPITAL FISICO					
Superficie/habitantes rurales	(Has./Hab)	1848683	2447599	553653	4725253
Superficie con riego	Porcentaje	15.2	18.5	0.1	13.5
UPAs con acceso a electricidad	Porcentaje	57.6	78	29.2	69.6
Tractores, cosechadoras, sembradoras	Porcentaje	2	1.7	0.1	1.5
Vehículos	Porcentaje	7.3	8.8	0.8	6.5
Déficit de servicios residenciales básicos	Porcentaje	75	51	80	63
Ventas al consumidor	Porcentaje	4.9	11.9	11.2	10
Densidad de carreteras	Tasa por 1.000 Has.	5.8	5.7	1	3.5

Carreteras pavimentadas	Porcentaje	15.6	25	257	20.2
DESARROLLO PRODUCTIVO					
Superficie con semilla mejorada - cultivos total	Porcentaje	51.9	16.6	148	26.2
Cultivos permanentes	Porcentaje	17.9	6.5	52	11
Cultivos transitorios y barbecho	Porcentaje	15	11.4	22	10
Pastos naturales y cultivados	Porcentaje	37.2	39.1	297	56.5
Otros usos en cultivos	Porcentaje	51.9	45	629	42.7
Titularización de la tenencia de la tierra	Porcentaje	62.8	72.1	515	68.5
UPAs con crédito	Porcentaje	14.6	4.8	49	7.4
UPAs con acceso a asistencia técnica	Porcentaje	7.7	6.4	7	6.8
PEA dedicada a la agricultura, caza y pesca (#)	Número	568790	564165	96548	1244686
PEA dedicada a la agricultura, caza y pesca (%)	Porcentaje	26.7	26.1	48	27.5
Tasa de desempleo	Porcentaje	2.6	1.7	1.5	2.1
DESARROLLO HUMANO					
Escolaridad media del productor/a	Promedio	4.9	4	55	4.4
Pobreza según necesidades básicas insatisfechas (NBI)	Porcentaje	66.5	53.8	77.6	61.5
DESARROLLO SOCIAL					
UPAs con personas agremiadas	Porcentaje	10.8	4.6	11.6	6.7
DESTINATARIO					
Solo autoconsumo	Porcentaje	9.2	27	17.6	21.7
Ventas al intermediario	Porcentaje	77.6	59.4	695	64.8
Ventas al procesador	Porcentaje	5.6	1.4	1.6	2.6
Ventas al exportador	Porcentaje	2.7	0.2	0.1	0.9
Total	Porcentaje	100	100	100	100

Fuente: SIISE versión 4.0

Cuadro No.5
Comparación de indicadores Socio-económicos,
EEUU y Ecuador, 2003

	EEUU	Ecuador	Brecha
	a	b	a/b
Total de la población, millones	292,6	12,9	22,68
Índice de Desarrollo Humano	0,944	0,759	1,24
Esperanza de Vida al nacer	77,4	74,5	1,04
PNB per capita (PPP US\$)	57562	5641	10,52
Tasa de desempleo total, (% de la fuerza laboral)	6	8,51	0,71
Tasa de mortalidad infantil menores de 5 años, (por 1.000 nacidos vivos)	8	27	0,50
Población con acceso a agua,2005	100	72	1,39
Población que vive con menos de 2 US\$ diarios, %, 1990-2005	-- (1)	40,8	
Gasto Público en salud, (% del PNB), 2002	6,6	1,7	3,88
Gasto en salud per cápita, (PPP US\$), 2002	5274	197	26,77
Desnutrición crónica infantil, (% menor a 5 años)	2	26	0,08
Gasto en Educación, (como porcentaje del PNB), 2000-2002	5,7	1	5,70
Gasto en Investigación y desarrollo (como % del PNB), 1997-2002	2,7	0,1	27,00
Exportaciones de "Alta Tecnología" (% de los bienes exportados)	31	6	5,17
Bienes importados de los países menos desarrollados (del total de importaciones),%	0,9	--	
Bienes importados de los países desarrollados (del total de importaciones),%	49	--	
Exportaciones Manufactureras, (% de los bienes exportados)	80	12	6,67
Exportaciones de bienes primarios, (% de los bienes exportados)	16	88	0,18
Términos de Intercambio (1980=100) (2)	119	36	3,51
Usuarios de Internet, (por 1.000 personas)	556	46	12,09
Rango en el Índice de Desarrollo Humano	10	82	0,12

(1) En EEUU, la población que vive debajo del 50 % de ingreso medio es del 17%

(2) Un valor mayor a 100 significa que el precio de las exportaciones ha crecido en términos relativos frente a los precios de las importaciones.

Fuente: PNUD, 2005

Elaboración: Autores

Cuadro No.6

Importaciones y Exportaciones de/a Colombia y Perú,
Enero-Noviembre, 2005

	Importaciones	Exportaciones
Colombia	15%	5%
Perú	4%	9%
Resto	81%	86%
Total (millones de dólares)	8856,9	8875,4

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Autores

AUTORES

Alberto Acosta. Economista de la Universidad de Colonia, Alemania, especialización en Economía de la Energía; allí también estudió Geografía Económica. Administrador de Empresas (especializaciones en Marketing y Comercio Exterior) de la Universidad de Estudios Superiores de Colonia. Consultor del ILDIS (FES) y de otros organismos internacionales. Profesor visitante en cursos de postgrado de varias universidades dentro y fuera del Ecuador. Asesor de diversas organizaciones sociales. Investigador de temas de deuda externa desde 1982. Autor de múltiples libros sobre cuestiones económicas y sociales nacionales e internacionales, por cierto también sobre desarrollo y relaciones internacionales. Su libro más reciente es Desarrollo Glocal - Con la mira en la Amazonía, Corporación Editora Nacional, Quito, 2005.

Rafael Correa Economista. Ph.D. en Economía y Master de Ciencias en Economía por la Universidad de Illinois en Urbana, Champaign. Master de Artes en Economía Universidad Católica de Lovaina la Nueva, Bélgica. Entre sus varias publicaciones se encuentran La vulnerabilidad de la economía ecuatoriana (PNUD, 2004), El Reto del Desarrollo: ¿Estamos Preparados para el Futuro?, publicaciones de la USFQ, Quito,

1996, Compilador. Se desempeñó como Ministro de Economía y Finanzas durante el gobierno de Alfredo Palacio.

Fander Falconí Benítez. Economista. Tiene una Maestría de Economía otorgada por FLACSO. Maestría y Doctorado en Economía Ecológica en la Universidad Autónoma de Barcelona. Se desempeña como coordinador del programa de doctorado de economía del desarrollo, y de investigación de FLACSO. Entre sus publicaciones se encuentran: "Integrated Assessment of the Recent Economic History of Ecuador". *Population and Environment*. Volumen 22, Número 3 (2001); *Economía y desarrollo sostenible: Matrimonio feliz o divorcio anunciado* (2002) y *Antología de Economía Ecuatoriana*, con Julio Oleas (2002). Forma parte del consejo editorial de la *Revista Iberoamericana de Economía Ecológica*.

Hugo Jácome. Coordinador del Programa de Economía de la FLACSO. Master en Banca y Finanzas por la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona. Estudios doctorales en Economía Financiera en la Universidad Autónoma de Madrid y candidato a Doctor en Desarrollo Económico por la Universidad Santiago de Compostela. Sus investigaciones y publicaciones se han centrado alrededor del campo de las microfinanzas y sus implicaciones en el desarrollo económico y social. Ha publicado el libro *Microfinanzas en la Economía Ecuatoriana: Una alternativa para el Desarrollo*, Serie Ágora, FLACSO y Fondo de Solidaridad. Miembro del Comité de Organización de la Red de Investigadores Latinoamericanos de Economía Social y Solidaria (RILESS).

René Ramirez. Maestro en Economía del Desarrollo, Institute of Social Studies, La Haya-Holanda; Maestro en Gobierno y Asuntos Públicos, FLACSO-México; Postgrado en metodología cuantitativa, Universidad de Michigan. Actualmente se desempeña como coordinador del Centro de Investigaciones Sociales del Milenio, CISMIL y como profesor-investigador de FLACSO-Ecuador. Sus líneas de investigación están relacionadas con: bienestar, pobreza, desigualdad, felicidad y política social. Ha publicado el libro "Versiones y aversiones del desarrollo", (2002). Miembro de la Red sobre Desigualdad y Pobreza de América Latina, NIP.