

# Verdades, medias verdades y falsedades del TLC

## Doce puntos para el debate

Alberto Acosta  
21 de marzo del 2006

“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**

La discusión sobre el TLC está en un punto crítico. De la postura entreguista y simplona adoptada por el gobierno Lucio Gutiérrez, que se sintetizaba en que “la única alternativa al TLC es el TLC”, se ha desembocado en una posición de creciente autoritarismo. Mientras se protege y alienta las manifestaciones a favor del TLC, impulsada por los empresarios y SUS trabajadores, la represión se ensaña en contra de quienes se movilizan en contra del TLC.

En este ambiente, a pesar de que las negociaciones están próximas a cumplir dos años de su inicio, todavía faltan informaciones sobre lo que se está negociando. Esto, sin embargo, no es un motivo para aceptar aquella argumentación de que si no está terminada la negociación, no hay aún elementos para adoptar una posición. A pesar de la cláusula de confidencialidad impuesta por los EEUU al inicio de las negociaciones y de que no ha sido entregada la documentación sobre los avances logrados en estos largos meses de negociación, hay suficientes datos como para anticipar de qué se trata el TLC. Incluso para puntualizar sus principales elementos críticos. Basta conocer los TLC suscritos hasta ahora (los de Perú y Colombia, para no ir más lejos, están a la mano) e incluso estudiar los pronunciamientos y documentos existentes en relación a la negociación de Ecuador para poder pronunciarse al respecto. Además, no es mucho lo que se negocia: el propio ministro de Comercio Exterior de Colombia, Jorge Humberto Botero, reconoció, a poco de concluida la negociación de su país, que lo que realmente se negocia es un 15 por ciento, que el resto ya viene dado por la fuerza de los convenios anteriores....

En estas condiciones, cuando la campaña de desinformación y amenazas está a la orden día, cuando la ignorancia y la audacia predominan, es preciso hacer una síntesis crítica de los puntos más controvertidos del proceso.<sup>1</sup> Hay que descubrir las verdades, medias verdades y las falsedades del TLC. En esa línea se inscribe este documento, escrito para alentar la discusión democrática.

---

<sup>1</sup> De entrada conviene tener presente que este proceso de negociación no depende exclusivamente del gobierno y el Congreso ecuatorianos, sino que en última instancia será el Congreso de los EEUU el que apruebe o no el TLC. Después que finalicen las rondas de negociación, el tratado deberá ser redactado en inglés y español antes de ser conocido en el tribunal Constitucional y de ser aprobado en el Congreso Nacional. Sólo entonces irá al Congreso de los EEUU, país en el que habrá una renovación parlamentaria a fin del año, en la que es muy posible que el partido demócrata obtenga una importante votación, lo que haría peligrar al TLC...

## 1. “El TLC es más que un tratado comercial”

Si, efectivamente se trata de tratado comercial. Sin embargo, lo comercial no agota el tratado. Hay una serie de temas que supera largamente ese ámbito. Este es un tratado comercial de nuevo tipo, no comparable con los tratados de integración andina<sup>2</sup>, ni con el TLC suscrito con el Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR)<sup>3</sup>. En definitiva es una propuesta que se asemeja mucho más a una suerte de constitución económica -impuesta por Washington-, que a un simple acuerdo comercial.

Hay que conocer que con el TLC se quiere introducir una serie de reformas y ajustes para instrumentalizar un determinado modelo económico. Por eso mismo es preciso destacar otros puntos fundamentales del TLC, sobre los cuales se habla poco y 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.
- Reducción de los márgenes de acción de la política económica.
- La posibilidad para que los servicios públicos puedan ser privatizados.
- Ampliación de beneficios a las empresas farmacéuticas norteamericanas.
- Limitación de la capacidad de gestión de los gobiernos seccionales.
- Movilidad del capital y mercancías, sin flexibilización de la política inmigratoria de EEUU.

En síntesis, los derechos de las personas jurídicas y sus propietarios tienen más jerarquía que los derechos de los seres humanos. El TLC, como veremos a continuación, se inscribe en la lógica exacerbada del sistema capitalista, la neoliberal, que encuentra en Washington, en términos amplios, uno de sus principales centros de expansión transnacional.

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

Es innegable que los EEUU representan en la actualidad la economía más poderosa del planeta y que tienen el mercado con la mayor capacidad adquisitiva en el mundo. Frente a lo cual 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 coloca en el mercado norteamericano más del 40% de sus exportaciones, EEUU coloca en Ecuador apenas el 0,16% de sus exportaciones; en término de importaciones la relación es inversa: mientras las importaciones desde los EEUU representan el 23% de nuestras compras en el exterior, las importaciones norteamericanas de productos ecuatorianos apenas significan un 0,20% de todas las compras que realiza la gran nación del norte.

Otro punto importante. No es que recién con el TLC se va a abrir la economía ecuatoriana. No es que con el TLC 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 comercial y financiera entre los dos países es de larga data.

<sup>2</sup> Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.

<sup>3</sup> Argentina, Brasil Paraguay y Uruguay (Venezuela ha pedido ser aceptado como miembro pleno)

Además, los productos ecuatorianos ya ingresan al mercado norteamericano. Muchos de ellos sin arancel alguno. Aquí cabe mencionar al petróleo, banano, café, cacao, entre otros productos que tradicionalmente vende Ecuador en los EEUU. Eso si, en algunos de estos productos los niveles de productividad son bajísimos, por ejemplo en el banano el Ecuador tienen niveles inferiores a los de los países centroamericanos, en el caso del café y el cacao la productividad es similar a la que se tenía hace un siglo...

Es más, con el Tratado de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga (ATPDEA, por su siglas en inglés), para “premiar” la sumisión de los gobiernos andinos a la política norteamericana de combate al narcotráfico o para castigar a los países que tomen medidas que puedan afectar las inversiones norteamericanas, el Ecuador, desde hace 15 años, consiguió liberar unas 6000 partidas (o productos), de los cuales apenas ha aprovechado colocar un par de cientos; en realidad una veintena de productos copa la mayoría de los productos que obtienen dicha preferencia. Esta realidad relativiza en gran parte aquellas aseveraciones de que ahora si, sin la temporalidad de las ATPDEA si se realizarán las inversiones necesarias para aprovechar las potencialidades de exportación de todos esos productos.

A más del bajo nivel de competitividad de la economía ecuatoriana, que representa un real lastre para una relación con los EEUU, hay que resaltar la inexistencia de un trato equitativo, ni siquiera igualitario. El más fuerte, los EEUU se asegura una serie de beneficios incluso en las negociaciones del TLC que aumenta los niveles de asimetría existentes. Recuérdese que los EEUU impusieron la eliminación de las bandas de fijación de precios con las que protegían de alguna manera los países andinos a sus productores agropecuarios, sin que los EEUU eliminen los multimillonarios subsidios a sus agricultores, que en el campo agrícola representan un valor anual de 26 mil dólares por agricultor. A esto habría que añadir otros mecanismos de protección como controles fitosanitarios, normas de origen y la misma ley anti dumping.<sup>4</sup>

Este país ha aplicado en las últimas décadas una política comercial que combina el proteccionismo en los sectores en los que ha perdido competitividad, con la promoción en el resto del mundo del libre comercio para sus productos, en particular en los sectores en que son competitivos. La economía más grande del mundo, que tiene el mayor potencial industrial, vía 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 entorno 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. Por eso no es equivocado decir que Goliat enfrenta a David, asegurándose de antemano que el pequeño no tenga acceso a la honda o catapulta...

Los EEUU, con sus subsidios a la agricultura, aseguran la alimentación de su población como una cuestión de “seguridad nacional”, como afirmó Jorge Bush II.<sup>5</sup> Esta

---

<sup>4</sup> 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.

<sup>5</sup> 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.”

posición del mismísimo presidente norteamericano contradice aquellas visiones miopes o interesadas, que alientan importaciones y exportaciones sin hacer ninguna reflexión más compleja del tema agrario y menos aún alimentario. No entienden el significado económico, social y cultural de las economías de autoconsumo campesinas. Su mundo es el negocio, no la vida...

La asimetría de las negociaciones es inocultable, tanto como el simplismo de los países andinos que se sentaron en la mesa a negociar con los EEUU sin tener al menos una propuesta subregional común. Aplicando la vieja norma imperial de “divide y vencerás” los EEUU están consiguiendo su cometido: armar el Acuerdo Libre Comercio de las Américas (ALCA), propuesto en 1994 y que encontró dificultades en su camino de cristalización multilateral, en base a acuerdos bilaterales en los que van imponiendo condiciones incluso no consideradas en la Organización Mundial de Comercio (OMC). Los EEUU consiguió su objetivo, puso a competir entre si a los tres gobiernos de los países andinos para obtener cada vez más ventajas...

Washington, adicionalmente, cuando le ha convenido y al margen de cualquier acuerdo suscrito, ha recurrido también al uso de las restricciones “voluntarias” a las exportaciones; a la acusación de *dumping*, definido por su gobierno de manera arbitraria; 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, en función de los intereses estadounidenses. Este neoproteccionismo, sustentado sobre todo en medidas no arancelarias, en muchos casos rebasa el efecto de los anteriores aranceles. Y tampoco faltan salvaguardias arancelarias como las aplicadas en el año 2002 al acero por parte del régimen de George Bush II.

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 y Japón, cuando los subsidios para el arroz, la papa, el maíz, los pollos... ya no les sean más necesarios, comiencen a subir los precios con el fin de cubrir los costos de producción y hacer atractivas ganancias en mercados cautivos.

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.<sup>6</sup> Al finalizar los años cincuenta entró en la escena la Agencia Internacional de Desarrollo (USAID), dependencia del Departamento de Estado de los EEUU. 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 nacional 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 la promoción del desarrollo nacional, “para ayudar al desarrollo de nuevos mercados de productos agrícolas de los Estados Unidos, para financiar actividades internacionales de intercambio educacional en el Ecuador y para otros gastos de los Estados Unidos en el Ecuador”. O, 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

<sup>6</sup> A más del trigo hay la experiencia con el algodón. Ecuador producía y exportaba algodón. Se le 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).

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 del nuevo empuje fondomonetarista impulsado desde 1982, en 1988 se suprimió definitivamente el subsidio al trigo y, por lo tanto, a la harina y sus derivados.

Una situación similar se vive con las ayudas alimentarias al inicio del tercer milenio, cuando en el Ecuador con el ingreso de una soja transgénica, que con el argumento de satisfacer necesidades alimenticias de los sectores más desprotegidos, se debilita aún más a los pequeños y medianos propietarios del agro, al tiempo que se afecta la seguridad alimentaria del país.

De lo anterior se desprende que la ventaja de los consumidores al consumir productos más baratos puede transformarse en la trampa que terminará por minar la bases de la economía campesina y de la soberanía alimentaria, aumentando la dependencia del país 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- para “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”.

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

Esta es una de las mentiras más difundidas. 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”.

Las grandes cámaras de la producción de Quito, por ejemplo, afirmaron, en remetidos de página entera en todos los periódicos grandes, el 22 de septiembre del 2004, 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, Roberto Illingworth, ministro de Comercio Exterior, 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. 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 forman parte del instrumental terrorista al que recurren muchos defensores del TLC, incapaces de demostrar las ventajas que dizque traería el Tratado.

Para desvirtuar dicha desfachatez, basta señalar que la no firma del TLC coincidiría con la anunciada terminación del Acuerdo de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de Drogas (APTDEA), que garantiza una serie de preferencias a varios productos ecuatorianos que ingresan al mercado de los EEUU. En la actualidad sin TLC, e incluso sin las ATPDEA, vende una gran cantidad de productos en los EEUU sin pagar aranceles. Como muestra téngase en mente la venta de petróleo (que representó en el 2005 casi el 64% de las exportaciones globales de Ecuador a los EEUU), banano, café, cacao, entre muchos otros, entre otros productos que

tradicionalmente vende Ecuador en los EEUU, el principal mercado ecuatoriano. Y, por cierto, la vigencia de las ATPDEA, desde hace unos 15 años, no abrió la puerta a la diversificación sostenida y profunda de las exportaciones ecuatorianas.

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

Esto no deja de cierto, a primera vista. 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 en la actualidad los 30 (treinta) millones de dólares. Ese valor, a todas luces, no debería ser motivo para una mayor preocupación. En un país como Ecuador, con un Presupuesto General del Estado de más de 8.500 millones de dólares ese monto de 30 millones es totalmente marginal.

¿Cómo se llega esa cifra? Tomando cifras de documentos oficiales, utilizados por la Comisión Negociadora ecuatoriana del TLC, 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 para sostener los precios existentes sin afectar las utilidades de las empresas exportadoras. 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.

Entonces, si se creería que es conveniente apoyar a dichas empresas, la salida es muy simple: el establecimiento de un fondo que ayude a recuperar la competitividad perdida por esta causa (Se les podría ayudar a través de subsidios directos o indirectos, buscando aquellas opciones que no provoquen respuestas contrarias de los EEUU... Por ejemplo se podría dotarles de adecuada infraestructura de riego, de un servicio de electricidad más barato, de un apoyo para constituir una empresa de transporte aéreo propia, de líneas de crédito preferencial en la CFN, etc.). La potencial pérdida de esos 30 millones, que tendría que cubrir Ecuador para no quedar en desventaja con otros competidores, no justifican, de ninguna manera, la aceptación de todas las pretensiones de los EEUU, que afectarán en varios campos al país, por ejemplo en su seguridad alimentaria y que inclusive reducirían la capacidad de gestión del país en el contexto internacional.

Incluso si se llegará a producir tan “tremenda” pérdida de las ATPDEA el país podría empezar una negociación por separado con los mismos EEUU para conseguir la ampliación de dichas preferencias, otorgadas por nuestro aporte en la lucha contra el narcotráfico. Poniéndose en un plano de cochino pragmatismo (para estar a tono con muchos de los negociadores del TLC, concientes que la dignidad y la soberanía no tienen precio), el Ecuador tendría justificación para cerrar la base yanqui de Manta, cuya (inconstitucional) entrega se justificó como aporte ecuatoriano en la lucha contra el narcotráfico. Y por cierto, aún en este escenario perverso en donde lo monetario 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.

## 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 y del atraso existente en Ecuador. Cuando Perú anunció que había cerrado dicha negociación a fines del 2005, algo que fue cierto recién varias semanas después, determinados personajes aumentaron sus quejas por el temor a quedar rezagados o, peor aún, aislados. Ahora, en su angustia, desatan una campaña de miedos y mentiras.

Sin el TLC Ecuador no se aísla de la economía mundial. Es también absolutamente falso, que se margina del mercado norteamericano. Ya se ha demostrado que hasta la pérdida de las ATPDEA tendría un costo marginal. Tampoco se sostienen aquellos argumentos que se esgrimen indicando que los países vecinos con el TLC van a mejorar su competitividad porque podrán importar insumos o bienes de capital más baratos y que eso no lograríamos sin el TLC. La verdad es que, si fuera necesario, sin TLC se podría reducir los aranceles de aquellos insumos y bienes de capital que se considere pertinente, 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 simplón 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 de aranceles 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.

## 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 la llave que abrirá la puerta a una serie de reformas en la sociedad y economía ecuatorianas. La lista es larga. Por ejemplo se menciona la prohibición del trabajo infantil o la mejora de las aduanas. 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. Recuérdese que de 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 del lado de los “buenos, serios y pragmáticos”, lo que han provocado más pobreza y desigualdad, paliadas en parte por las remesas de los y las emigrantes.

Es preciso recordar que el TLC está pensado también para introducir las reformas neoliberales. Robert B. Zoellick, 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 FMI 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.

Sin perder de vista la complejidad de la política global desplegada por Estados Unidos 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 aplicadas en el marco de los programas de ajuste estructural del FMI 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 -vale la pena insistir- 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 se suscriba dicho acuerdo. En el campo de la protección de las inversiones extranjeras, las propuestas del TLC pueden ser ya apreciadas a plenitud en los tratados recíprocos de protección a las inversiones extranjeras, que en el caso con los EEUU concluye en el 2007: con la no firma del TLC se podría concluir en breve con este trato discriminatorio a los empresarios ecuatorianos en el Ecuador.

## 7. “El TLC hará crecer la economía”

En contra de las declaraciones gubernamentales de que con el TLC crecerá la economía, incluso con estudios oficiales se puede demostrar que los resultados en este campo son insuficientes. La Dirección General de Estudios del Banco Central del Ecuador presentó, hace un par de meses, los resultados que espera del TLC en su estudio: Modelo ecuatoriano de equilibrio general aplicado. Sus cifras, de precisión angustiante, son concluyentes. 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 EEUU), su alza sería de 1,728%, con un aumento inicial de 0,073%.

Sin embargo, como consecuencia de la desgravación arancelaria para productos provenientes de EEUU, el mismo Banco Central calcula 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.

En este punto es bueno destacar algunos aspectos puntuales:

**1. Medicinas.** Los datos que proporciona el estudio de CORDES -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%, con la consiguiente caída de la demanda en las medicinas de 77%. Incluso un incremento de un 1% ya sería motivo suficiente para la disconformidad.

La situación en temas de propiedad intelectual es compleja. 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 de Jorge Bush II porque 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 II “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 que busca patentar plantas, animales y recursos genéticos, con todas sus consecuencias ambientales, sociales y culturales.

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 carta de conducta paralelas, pues se debe tener siempre presente que los EEUU no han suscritos convenios vitales como el de la biodiversidad o el de Kioto.

**2. Microempresa.** Los efectos del TLC en la microempresa en el Ecuador tampoco se muestran alentadores. Con financiamiento de la USAID y la cooperación de otras organizaciones se realizó una gran encuesta a nivel nacional (30.000 microempresarios), la cual demuestra que el TLC afectará a 2 millones y medio de personas. Para paliar sus efectos se pretende realizar programas de microcréditos. (Como un dato al margen valga conocer que la USAID y otros organismos multilaterales, como el BID, han financiado estudios de la comisión negociadora ecuatoriana, así como consultorías pro TLC con personajes vinculados a la tendencia neoliberal, como Mauricio Pozo, ex-ministro de Economía y “economista de cabecera del dictócrata” Lucio Gutiérrez).

**4. Agricultura y ganadería.** En el ámbito agropecuario los estudios son demoledores. Un estudio de la FAO y la CEPAL concluyó que en cualquier escenario, incluso en el más positivo para el país, el TLC es negativo para el agro ecuatoriano.

Estos organismos de Naciones Unidas demuestran que al menos el 57% de las personas que viven en las unidades productivas, algo más de 1,66 millones de habitantes del campo, dependen para su subsistencia de productos amenazados por el TLC. El golpe será mayor para las mujeres, por cierto. 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, soja, 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<sup>7</sup> de arroz a importador...

El país rico 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<sup>8</sup>, y simultáneamente quieren introducir sus productos agropecuarios subsidiados: maíz suave y maíz duro, arroz, papas, cuartos traseros de pollo... 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.<sup>9</sup> Además, como vimos antes, poco más tarde puede reaparecer el beneficio que obtuvieron los consumidores cuando los EEUU ya no requieran más de los subsidios a su agricultura.

Este es un asunto de sumo cuidado, pues mientras en Ecuador, por ejemplo un 27% de la población económicamente activa trabaja en el agro, en los EEUU este porcentaje no llega al 2%.

**5. Inversión extranjera.** Sin minimizar la significación de los puntos arriba mencionados, por falta de espacio en este punto nos centramos en el tema de las inversiones extranjeras. En los TLC suscritos por Washington e incluso en el borrador del ALCA, la gran matriz para los TLC en marcha, en el capítulo sobre la inversión extranjera directa, hay una definición amplísima 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 gringas estarían casi “inmunizadas” contra medidas del Estado nacional. Serían entidades “extra-territoriales”, en muchos casos ya no estarán 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”.

<sup>7</sup> 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, arroz a Colombia.

<sup>8</sup> A Colombia, que pretendía una cuota de 100 mil toneladas de azúcar, le dieron, sin ninguna consideración técnica, un volumen de 50 mil toneladas.

<sup>9</sup> 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.

2) La utilización de arbitrajes internacionales, en el marco del Banco Mundial (CIADI), 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 directamente, sin pasar por un proceso judicial previo, 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 a al gobierno fuera de la legislación nacional: el arbitraje. Esta posibilidad debilita los marcos jurídicos nacionales y pone en desventaja incluso a los empresarios nacionales. Esto implica una clara pérdida de soberanía.
- 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.
- La limitación para que el Estado pueda desarrollar políticas industriales proactivas, al prohibírsele que imponga a los inversionistas extranjeros cuotas mínimas de exportación, 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 exportaciones, reglas de transferencia de tecnologías o conocimientos.

**6. 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. Para mencionar un potencial caso, si un municipio resuelve realizar una compra directa de enseres para las escuelas a una empresa comunal de la localidad deberá considerar que límite impuesto no debe superar los 450 mil dólares.
- La pretendida libre movilidad del capital y de las mercancías, sin flexibilizarla política migratoria restrictiva de Estados Unidos (apenas se otorgaría un cupo de 3 mil 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.

**7. 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, por ejemplo, en una sociedad con cerca de un 60% de pobreza, las ofrecidas mejores condiciones para el consumo resultan relativas. Adicionalmente conviene tener en cuenta el impacto que podrían provocar productos transgénicos incorporados en la dieta alimenticia del Ecuador. Y por cierto nunca 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....

## 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 I y que incluso se intenta plasmar por la vía de tratados bilaterales, los EEUU 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 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. 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 Panamá deben, por tanto, integrarse en el análisis del ALCA y del TLC.

Como reconoció públicamente Robert B. Zoellick, el representante comercial de 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 Estados Unidos. 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 enterrará la integración subregional y alejará aún más a los países andinos de la integración con sus vecinos latinoamericanos y caribeños.

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”.

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. Y 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 el jurista liberal Fabián Corral en un verdadero **“imperialismo legal”**.

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 EEUU, pero eso si 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; reducción del papel del Estado al de guardián del capital; todo esto limita aún más la capacidad de aplicar políticas nacionales de desarrollo.

Por eso mismo que es tan importante, tan complejo, tan amplio el TLC, se requiere un gran debate, que concluya en una consulta popular.

#### **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 material 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.

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 más de 10 años desde la firma del TLCAN en 1994, punto intermedio culminante en un proceso de prácticas neoliberales con 20 años de vida. El librecambismo 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. Y 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, deberá 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. Y los resultados en el campo de las condiciones de vida están también a la vista. Con un lenguaje tecnocrático insuperable, Sandra Polaski (2004), ex funcionaria del Departamento de Estado de los EEUU, en una publicación de la Carnegie Endowment for International Peace, afirma que “el TLCAN ha producido una ganancia neta decepcionantemente baja en materia de empleo en México”. Detrás de este subterfugio, siguiendo a la misma autora, 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. Polaski 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 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 EEUU 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...

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, otra vez modelo del librecambismo luego de las debacles neoliberales registradas en Argentina y Bolivia.

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. Lo que sí consolida con el TLC es el régimen de acumulación primario exportador. 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.

El fin de las bandas de precios liquidará la producción agrícola orientada al mercado doméstico, golpeando a agricultores y campesinos chilenos. Las industrias farmacéuticas 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- mal 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 mercados. Recuérdese 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 del tema.

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 latinoamericana. Inversiones, comercio, propiedad intelectual y un par de temas más, ya mencionados, agotan la propuesta formal. No se plantean 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. Frente a la práctica asimétrica que se deriva del libremercado yanqui, en Europa se incorporan ciertos criterios de equidad; 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 sucede con España o Irlanda, por ejemplo), algo que no asoma por lado alguno en el TLC.

En la UE se construyen espacios para el diálogo político entre sus países miembros: el Parlamento Europeo, por ejemplo; hay un esfuerzo sostenido 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.

Mercado común sí, pero con equilibrio social y con coordinación política, asoman en la estrategia europea; proceso en el que no están ausentes debilidades y contradicciones. 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. 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<sup>10</sup>, 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 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, tampoco fueron ni son practicantes del llamado "libre comercio".<sup>11</sup>

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 adopción 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 realmente existente 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 Estados Unidos, 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.

## **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

<sup>10</sup> 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".

<sup>11</sup> Carlos Marx, citado por Xavier Caño Tamayo, aunque no le gustaba la libertad de comercio, la prefería al proteccionismo cuando la libertad de comercio era auténtica.

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 intereses del Norte y del Sur; antagonismo que se reproduce aún dentro de los países subdesarrollados. 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 al subdesarrollo y fortalecer la democracia.

Ya es hora de pensar en la posibilidad de una supresión consensuada de las monedas nacionales 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. Pero no 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.
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. Hay que alentar la constitución de soberanías regionales a partir de los ahora estrechos márgenes nacionales.
3. En lugar de quitar poder al Estado -como ocurre con el TLC- se deberá reconstruir y fortalecer el Estado nacional como actor del desarrollo; simultáneamente habrá que modernizar los mercados como espacio de construcción social que requieren ser controlados y normados; también se tendrá que impulsar la participación activa de la “sociedad civil” en el Estado y en los mercados, como actor y controlador de los mismos.
4. Incentivar acuerdos entre empresas públicas de los diferentes países para su fortalecimiento mutuo y para viabilizar la integración.
5. Establecer vínculos con la mayor cantidad de economías relevantes para el desarrollo ecuatoriano a más de las economías vecinas, por ejemplo con China, 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 y energética del país.
6. Establecer reglas claras y estables para todos los inversionistas: extranjeros, nacionales y el Estado mismo. La seguridad jurídica debe ser para todos, no sólo para el capital extranjero. A partir de la premisa de que en este país el eje es el ser humano vinculado a la naturaleza 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 privado (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 BID y del FMI, 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.<sup>12</sup> Las enormes diferencias de tamaño y de poder impiden una negociación equilibrada, más todavía con gobiernos entreguistas, mediocres, ingenuos y

---

<sup>12</sup> 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” ce los EEUU.

aun corruptos, que tampoco tiene 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 y financiero. El dólar y crecientemente el euro, en especial, se han transformado en mercancías comercializables, cuya incidencia es determinante en las economías subdesarrolladas.

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, lo que les otorga una mayor capacidad para impulsar el desarrollo. 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 cuando asevera que “la integración mundial es ya una poderosa fuerza de lucha contra la pobreza” (2001). 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). 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). 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.

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. 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 sí 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.

Recuérdese que 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 con miras a ahorrar o reemplazar materias primas y energía importadas, para conseguir una mayor utilización de la información y una creciente innovación en todos

los procesos productivos y comerciales. 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, 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 programáticas 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 riqueza 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 no es un tratado de “libre comercio”, menos aún de integración. El TLC apunta a la 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. La sociedad ecuatoriana tiene la palabra.

**Nota:** Este documento ha sido escrito para alentar la discusión en el país. Ha prescindido, para facilitar su lectura, de todo el sistema de citas y de la correspondiente lista bibliográfica misma. Si alguna persona requiere dicha información será muy grato proporcionarla ([alacosta48@yahoo.com](mailto:alacosta48@yahoo.com)).