

Por María de la Paz Vela

El más trascendental “cambio de modelo de desarrollo y de estilo de vida” ya está en marcha en Ecuador al ser anunciado el inicio de las conversaciones para un Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos. En su arranque ha empezado a involucrar con fuerza al gobierno, a la comunidad empresarial, al mundo académico y a los medios de comunicación, mientras los partidos políticos, los movimientos sociales, las organizaciones de trabajadores, gremios profesionales y, lo más importante, la sociedad civil, recién presienten su influencia. Lo mismo un empresario que ha penetrado los mercados mundiales que un humilde agricultor que provee el mercado interno o que un profesional privado que actúa por su cuenta, tendrán que irse adecuando a estándares internacionales para operar.

Bajo la apariencia de un tratado comercial, aspectos tan amplios como el comercio,

la política, la educación, el manejo de la energía, del agua y del medio ambiente tendrán nuevas reglas de juego, como parte del mundo global, que está ya en nuestra puerta de modo inevitable. El pitazo inicial ha sonado y el partido tiene que jugarse a pesar de la asimetría entre los equipos. La peor opción sería no jugar.



Pitazo inicial para el TLC

Del foro mundial al regional

El punto de partida para el actual proceso del TLC en Ecuador fue la fracasada reunión de la OMC realizada en Cancún (México) en septiembre de 2003, donde, encabezados por el líder sudamericano, **Luis Inácio Lula da Silva**, Presidente del Brasil, un grupo de países –denominado G 21–, en el que se sumaron Sudáfrica, India, China además de doce presidentes de América Latina, plantearon a Estados Unidos y a la Unión Europea una propuesta alternativa para los subsidios y apoyos internos de los países desarrollados, que distorsionan los mercados agrícolas.

Este bloqueo a la estrategia prevista por los industrializados, explica que la primera potencia económica del mundo haya dado un giro y haya propuesto negociar tratados comerciales bilaterales y regionales en donde puede obtener mayores ventajas que en los tratados multilaterales.

Al igual que otros países del G-21, Ecuador se vio obligado a respaldar el proyecto del Alca antes de la reunión de Miami realizada el 21 de noviembre. En el Alca, en el TLC y en los acuerdos bilaterales –donde los países en desarrollo tienen menos fuerza–, EEUU y Canadá presionan por establecer reglas más ventajosas para sus economías de lo que podrían lograrlo en la OMC, pues buscan incluir en un tratado comercial otros temas muy importantes como: inversiones, compras gubernamentales y contratos públicos, políticas de competencia y de propiedad intelectual, temas que ya fueron rechazados en la OMC. Esos países son radicales en defender los subsidios agrícolas otorgados a sus productores y exportadores, que en el caso de EEUU alcanzarían un monto anual de \$ 300 mil millones.

Con estos antecedentes, para Ecuador los hechos se desarrollan con suma rapidez, tomando como punto de partida el cambio de estrategia norteamericana con la región y su disposición de negociar un TLC con los países andinos. El pedido de Ecuador de ser considerado por EEUU para la negociación de un TLC al igual que los demás países andinos, mar-

Dice la embajadora de EEUU, Kristie Kenney

“La pelota está en la cancha de Ecuador”

“Los beneficios del libre comercio son: más mercado, más trabajos, más inversiones. ¿Dónde estamos ahora? Ecuador pidió a fines de 2003 un TLC con EEUU y hemos dicho ‘Sí, por supuesto’”, dijo la embajadora **Kristie Kenney**. “Ahora, la pelota pasó nuevamente a la cancha de Ecuador. Es el momento para que este país formule sus posiciones, piense en los desafíos, en las posibilidades y las dificultades”. Añadió que no es un asunto solamente de un equipo negociador, sino que los empresarios tienen que ayudar, “porque llegar a un tratado no implica terminar la negociación, sino que significa tener algo que pueda ser aprobado por el pueblo de Ecuador, por el Congreso y que se pueda implementar para que lleguen los beneficios del libre comercio”.

“Un TLC no se trata solamente del comercio de productos, sino que es un paquete total, que implica estándares de trabajo, derechos de los trabajadores, protección al medio ambiente, protección a la propiedad intelectual, reglas claras de juego para empresas e inversiones”, explicó la embajadora en la Cámara Ecuatoriano-Americana.



Foto: Rodrigo Buendía.

Kristie Kenney fue invitada por la Cámara de Comercio Ecuatoriano Americana.

Recuadro 1

Cronología

15 de Agosto. Ministerio de Industrias y Comercio (MICIP) con Comexi diseñan política de comercio exterior.

2 de Octubre. Carta del Presidente **Lucio Gutiérrez** al presidente **Bush** solicitando un TLC.

18 de Noviembre. **Robert Zoellick**, representante comercial de EEUU, comunica al Congreso estadounidense la intención del presidente Bush de iniciar negociaciones de TLC con los cuatro países miembros del Acuerdo de Preferencias Arancelarias Andinas (Ecuador, Bolivia, Colombia y Perú).

29 de Diciembre. Nombramiento del negociador del TLC, **Mauricio Yépez**, presidente del Banco Central del Ecuador.

16 de Enero 2004. El Procurador General del Estado absolvió favorablemente la consulta del Presidente de la Comisión de lo Tributario Fiscal y Bancario del Congreso sobre la constitucionalidad de que el presidente del Banco Central ejerza la función de negociador del TLC por delegación del Presidente de la República.

Febrero 2004. Reunión prevista de la ministra **Baki** y **R. Zoellick**.

Abril – Junio 2004. Inicio previsto de las negociaciones del TLC con EEUU entre equipos negociadores. El acuerdo debe estar concluido en 2004 para dar a la administración Bush 180 días para analizarlo antes de que termine el *fast track* en julio 2005.

Enero 2006. Expiran preferencias arancelarias para los países andinos (Atp-dea).

ca la aceptación de esta estrategia y el pitazo inicial para el complejo pero acelerado proceso que se inicia (Cuadro 1).

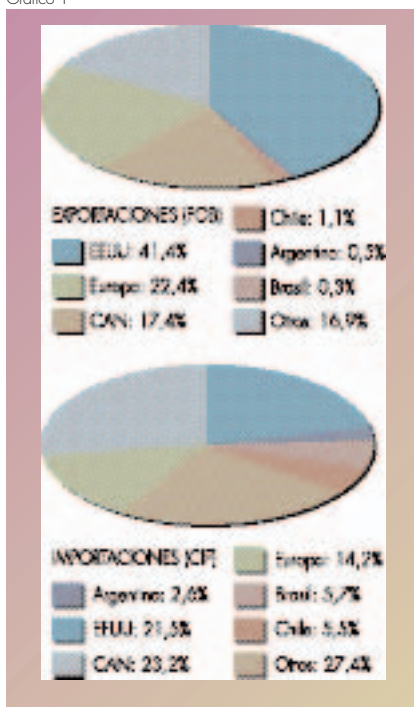
Asimetría de los equipos

No se puede tapar el sol con un dedo: las negociaciones para un tratado bilateral entre Ecuador y EEUU son francamente desiguales y es el coloso del norte el que va a marcar en gran medida las reglas de juego, sin que ello signifique que no haya lugar a negociar lo que no tenga que ver con agricultura, en donde sus reglas son los subsidios a la producción y exportación sin lugar a discusión.

La asimetría de los jugadores de este partido —que se juega abarcando mucho más que el ámbito comercial— es abismal (Cuadro 1) y el poder geopolítico es determinante. Ecuador está envuelto en el proceso porque cabe dentro de la estrategia regional de Estados Unidos de fortalecer sus ventajas en la región con respecto al comercio de bienes y servicios, las garantías para su inversión, las ventajas económicas

Comercio de Ecuador muestra a EE.UU. como el principal socio (ene-nov 2003)

Gráfico 1



Fuente: Banco Central del Ecuador.

Cuadro 1

Jugadores: diferencias abismales en magnitud y poder político

Estados Unidos	Ecuador
Primera potencia económica mundial.	Economía en desarrollo.
Sólida institucionalidad democrática.	Institucionalidad extremadamente débil.
PIB de \$10,7 billones, que representa el 22% del PIB mundial, 375 veces mayor que el de Ecuador.	PIB de \$ 28.960 millones, que representa el 0,06% del PIB mundial.
PIB per cápita de \$ 38.158.	PIB per cápita de \$ 1.959.
4,7% de la población mundial, equivalente a 285 millones de consumidores.	0,21% de la población mundial, equivalente a 12,5 millones de personas (60% de pobreza).
Sector agroexportador no competitivo, que recibe \$ 300 mil millones al año en subsidios y representa 1,4% del PIB y una pequeña parte del empleo de EEUU.	Segmento agroexportador competitivo pero agricultura del mercado interno no competitiva y sin subsidios, que representa 10% del PIB y genera 27% de empleo PEA.
Importaciones de \$ 1,5 billones por año, de las cuales el 0,6% se importa desde Ecuador.	Importaciones por año de \$ 6.000 millones, de las cuales un 22% se origina en EEUU.
Exportaciones por año de \$ 993,5 billones.	Exportaciones por año de \$ 5.850 millones, de las que 37% se destina a EEUU.
Tratados de libre comercio con: México y Canadá (Tlcan o Nafta); los países centroamericanos (Cafta); Chile, República Dominicana, Costa Rica.	Sin experiencia en TLC, pero con acuerdos bilaterales de promoción de inversiones con 25 países, y 8 acuerdos multilaterales: CAN, OMC, Alca, Aladi, Apcc, etc..
Interés regional en TLC con andinos para llevar las ventajas a negociaciones multilaterales.	Interés de país en consolidar el ingreso de productos al gigantesco mercado norteamericano.

para sus empresas a través de los mecanismos de propiedad intelectual, reglas para las compras gubernamentales de Ecuador que abran la cancha para las empresas estadounidenses y otros temas que vienen ya incluidos. Le mueve también su necesidad de afianzarse en esas ventajas con anticipación a otros bloques comerciales y a la expansión comercial de la China.

Para Ecuador, al igual que para Colombia y Perú, que también negociarán el TLC, la importancia radica en acceder en forma estable al mercado gigantesco de su mayor socio comercial (Gráfico 1), lo cual favorecerá la inversión doméstica y extranjera y la inserción en el mercado global de los sectores competitivos y dotados de tecnología, mano de obra especializada y visión empresarial. En contraparte, el riesgo gigantesco, al igual que en México, lo corren la estructura agrícola tradicional, la microempresa y la pequeña industria incapaz de competir a tono con las exigencias de un mundo globalizado. “Lo que muchas empresas no han

entendido es que con o sin acuerdos comerciales, el mundo ha cambiado. (...) las empresas tendrán que reinventarse o desaparecer. Esa es una realidad no solo en Colombia sino en el mundo entero”, dijo el experto en comercio exterior Jorge Ramírez Ocampo, a raíz del inicio de las tratativas del TLC en el vecino país (citado por la revista *Dinero*).

Una vez involucrado en el proceso regional, el peor negocio para Ecuador sería no jugar, puesto que a partir de la fecha en que entren en vigencia los tratados bilaterales con los países vecinos, el comercio de su principal socio se dinamizará con fuerza con los firmantes dejando de lado a los no firmantes, según se desprende de la experiencia de México en el TLC de América del Norte (Nafta, por sus siglas en inglés). Por eso —aun con un pitazo inicial tardío—, hay que llegar al juego y terminarlo a tiempo, pues si Colombia o Perú terminan su partido antes que Ecuador, el comercio exterior de este quedará en enorme desventaja.

Recuadro 2

¿Qué es un Tratado de Libre Comercio (TLC)?

Se trata de un instrumento legal que consagra los compromisos logrados entre dos o más países, los cuales no pueden ser legalmente modificados sino con la anuencia de todos los firmantes, es decir que no permite hacer cambios unilaterales. Las ventajas acordadas se otorgan entre los firmantes y no al resto del mundo. Sus objetivos son los siguientes:

1. Eliminar los aranceles a la importación de productos entre sí y todo obstáculo o medida que impida o dificulte el ingreso de productos al territorio de ambos países.
2. Establecer regulaciones para el comercio de servicios (incluso profesionales) entre nacionales de ambos países.
3. Regular los temas relacionados con el comercio.
4. Garantizar los derechos de las personas naturales y jurídicas para la inversión en el otro país. Hablar de inversión tiene que ver con los flujos de capital entrante y saliente de un país, que afectan la propiedad, la producción, los ingresos, las ganancias y divisas que se generan.
5. Cumplir las obligaciones y ejercer los derechos negociados.
6. Establecer mecanismos que en forma rápida solucionen cualquier problema en el comercio de productos, servicios o inversiones.

Normalmente, este ha sido el alcance de un tratado de libre comercio. Pe-

ro, ¿qué firmó Estados Unidos con Chile y con los países de América Central? El compromiso fue mucho más allá y constituye un referente para los países andinos. En cuanto a los servicios, incluyó la apertura de importantes mercados respecto de ellos, como los de telecomunicaciones, los servicios financieros, de seguros, de energía y transporte; por ahora no se descarta que aun los temas de salud y educación entren en el paquete. Otros temas de elevado interés norteamericano son los de una mayor protección para los derechos de propiedad intelectual, la apertura de las compras gubernamentales y compromisos en las áreas del medioambiente y del mercado laboral. Garantizar los derechos de la propiedad intelectual (Trips, por sus siglas en inglés) tiene que ver con las patentes y un conjunto de medidas relacionadas con la política industrial.

Opina la Ministra Ivonne Baki

“El TLC es la prioridad del gobierno”

Por ley le corresponde al Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca, MICIP, planificar, dirigir, controlar y ejecutar las políticas de comercio exterior, razón por la cual “lidera el proceso del TLC, que es la prioridad del gobierno”, según la ministra **Ivonne Baki**. “¿Qué es lo que nos atrae más que todo? Que EEUU, nuestro primer socio comercial, tiene un mercado inmenso de consumidores, 280 millones de personas, y lo que aquí producimos en un año ellos lo consumen en una semana o en un día”. Explica que el objetivo es “aumentar la calidad de vida de la gente, mejorar los ingresos per cápita, la calidad del producto, pero al mismo tiempo, que las pequeñas y medianas empresas tengan capacidad de vender más y generar empleo para que la gente no salga del país”. Recuerda que un TLC “genera muchísimo empleo, como ha ocurrido en México con el Nafta, en donde de un déficit comercial superior

a \$ 3.000 millones antes del tratado, se ha llegado a un superávit de \$ 37.000 millones en la balanza comercial anual con EEUU; donde de un ingreso per cápita de menos de \$ 1.000, ahora tienen un ingreso de más de \$ 7.000; la inversión se multiplicó por 500 y la generación de empleo en México fue increíble”, aunque en este último punto no precisa cifras. Según la ministra, las demás negociaciones en la CAN, o CAN-Mercosur, CAN-UE, Alca, OMC, continúan adelante pero con un orden que prioriza el TLC.

Este acuerdo se va a negociar en forma conjunta con Colombia y con Perú para los temas que se puedan tratar en grupo y bilateralmente para temas sensibles y de interés específico del país, como la agricultura, dice Baki, aunque los campos aún no están definidos en detalle. “Las negociaciones tienen que terminar en 2004”, dijo. ¿Por qué? “Porque después hay que darle plazo de 180

días al Congreso de los Estados Unidos para que revise el tratado propuesto por la administración Bush y se firme en 2005, antes de que expire el TPA (Trade Promotion Authority)”, mecanismo que permite al Presidente norteamericano decidir sobre la firma de tratados como este.



Ivonne Baki, Ministra de Industrias, Comercio, Integración y Pesca.

Foto:Rodrigo Buendía

Los grandes temas del TLC de Ecuador

Los asuntos por resolver antes de negociar

A inicios de año, la embajada norteamericana en Quito expresó el interés de EEUU en dar cabida a las negociaciones del TLC, para lo cual esperaban, en primer lugar, la solución de disputas comerciales que empresas norteamericanas enfrentan en Ecuador. Los casos son: el reclamo de Duke Energy, propietaria de Electroquil, por pagos no realizados, en un conflicto que se arrastra desde 1995; un reclamo de Bellsouth a Pacifictel por alrededor de \$ 10 millones; un reclamo de IBM a las aduanas del Ecuador por servicios prestados hace años; controversia en la aplicación de un contrato de concesión de los servicios de agua potable y alcantarillado para la ciudad de Guayaquil entre la empresa Interagua (norteamericana) y la Ecapag; la clausura temporal de un concesionario de General Motors en Ibarra y acciones contra la firma por el daño que vehículos de esta marca sufrieron por el uso de combustible con elementos extraños en su elaboración; devolución del IVA de "drawback" a las empresas petroleras, que se les pagaba hasta antes de la disposición del SRI en sentido contrario; incumplimiento al marco de propiedad intelectual sobre productos farmacéuticos respecto de los cuales se aprueba el registro sanitario y la venta de copias o imitaciones por parte del Instituto Izquieta Pérez, lo que afectaría a laboratorios norteamericanos.

En cuanto a legislación laboral, se ha pedido que Ecuador se ciña a los tratados que ha firmado con la Organización Internacional del Trabajo, OIT, o sea en cuanto a favorecer en las empresas privadas la formación de sindicatos, los contratos colectivos y asociación de los trabajadores, limitar el trabajo a través de tercerizadoras, cumplir las regulaciones sobre trabajo infantil, de modo que la fuerte regulación laboral norteamericana no quede en tanta desventaja en costos frente a la débil estructura laboral ecuatoriana, que implica menos costos laborales.

Según Mauricio Yépez, jefe del equipo negociador "EL TLC es un impulsador de los estándares internacionales"

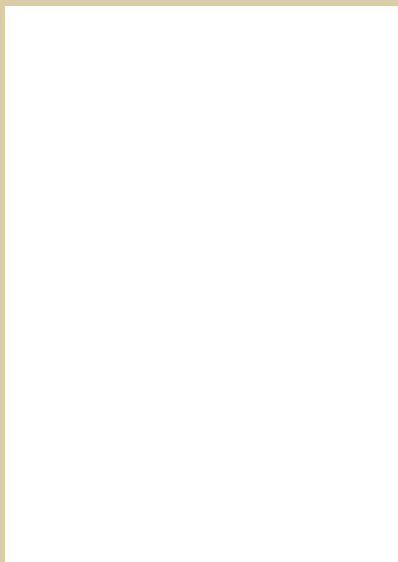


Foto: Augusto Ordóñez

Mauricio Yépez, Negociador del TLC delegado por el Presidente de la República.

¿Cuáles serían las ventajas de un TLC?

Los TLC no son simplemente acuerdos arancelarios en los que se establecen preferencias entre dos países (como la CAN, Aladi, etc.), sino que buscan mejorar las condiciones de empleo y bienestar de los países firmantes. No solo tratan apertura de mercados, sino tecnología, legislación laboral, contrataciones públicas, propiedad intelectual, y otros temas, estableciendo un marco jurídico que haga posible mayor bienestar.

¿Implicaría revisar la legislación del sector público y privado?

Implica cambios hasta en la educación, ya que hay que adecuar las empresas en función de los nuevos mercados a los que tendrán acceso.

Ecuador es un país pequeño negociando con EEUU, ¿ implica esto que nuestra estructura se debe adecuar a la de ellos?

Existen en la globalización varios

estándares internacionales hacia los cuales va el mundo tanto en lo financiero como en lo comercial. El TLC es un impulsador para que se apliquen las prácticas internacionales. En Ecuador la banca ya aplica Basilea. En lo corporativo hay que tener normas prudenciales internacionales. El Ecuador podrá ajustar su economía a estas normas y estándares, y en la negociación tenemos que buscar los tiempos para hacerlo.

¿Pero hay temor de que sectores no muy productivos desaparezcan con el TLC?

Existen riesgos. Hay que ver los sectores débiles para aumentar su productividad con nueva tecnología, pero también hay que ver si tenemos que reconvertirlos y mejorar su productividad.

¿Hay ya un esquema de negociación del tratado?

Hemos pensado en 14 capítulos, cinco personas por mesa, o sea que habría alrededor de 70 personas involucradas en la negociación, sumando en total 100 personas. Cada institución pública apoyará a los funcionarios que participen. En lo referente a la asistencia técnica, esperamos que nos financien la CAF y el BID.

¿Hay presión internacional para entrar en tratados bilaterales?

Ecuador ha buscado mercados por más de 40 años, como en el caso de la Aladi, pero los acuerdos multilaterales resultantes no nos han permitido crear nuevas corrientes de comercio. Por ello hay que privilegiar una relación bilateral en la que Ecuador pueda colocar sus productos y servicios en los mercados internacionales, y hay que modernizar el país para que pueda acceder a esas ventajas.

Las comisiones de negociación son catorce

1. Comercio de Bienes

Objetivo: incrementar el volumen de comercio de bienes, establecer un programa de desgravación arancelaria y no arancelaria con cronogramas.

Temas a negociar: bienes agrícolas; bienes industrializados; plazo máximo para arancel 0% en los productos incluidos en el acuerdo.

2. Aduanas y Reglas de Origen

Objetivo: establecer criterios para determinar el origen de las mercancías, para darles el trato arancelario acordado y agilizar los trámites aduaneros.

Temas a negociar: normas de control aduanero; sistema de verificación de origen.

3. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

Objetivo: comerciar productos agropecuarios protegiendo la vida y salud de las personas, animales y preservación de los vegetales.

Temas a negociar: implementación eficiente del Acuerdo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC.

4. Barreras Técnicas al Comercio

Objetivo: mejorar la implementación del Acuerdo de Obstáculos Técnicos al Comercio, OTC y eliminarlos para evitar el proteccionismo.

Temas a negociar: estandarizar las normas técnicas del comercio con normas internacionales. Establecer Comité sobre obstáculos técnicos del comercio.

5. Derechos de Propiedad Intelectual

Objetivo: vigencia de derechos y obligaciones de los sistemas de propiedad intelectual basados en el acuerdo ADPIC de la OMC.

Temas a negociar: cumplimiento de convenios internacionales de patentes, variedad de plantas, derechos de marcas, transmisiones vía satélite, diseños industriales, etc. Cumplimiento de normas sobre nombres de dominio en Internet, derechos de autor, indicaciones geográficas, marcas de fábrica, etc.

6. Comercio de Servicios

Objetivo: establecer normas y procedimientos que eliminen barreras al comercio de servicios, basados en el Acuerdo GATS de la OMC sobre este tema.

Temas a negociar: regulaciones sobre: servicios profesionales, bancos, seguros, fondos de pensiones, transporte de personas y de mercaderías; facilidades para el transporte con puertos, aeropuertos, combustible, telecomunicaciones, energía, servicios de correo.

7. Inversiones

Objetivo: garantizar acceso y protección a los inversionistas de los dos países, con condiciones de nación más favorecida y trato nacional.

Temas a negociar: promoción y protección recíproca de inversiones, incluyendo prohibición de expropiación, normas, reglamentos y solución de controversias.

8. Comercio Electrónico

Objetivo: promover a través de reglas y principios generales un entorno favorable para la expansión del comercio electrónico como instrumento de desarrollo del sector productivo y del sector financiero.

Temas a negociar: eliminación de aranceles aduaneros a productos digitales.

9. Contratación Pública

Objetivo: definir normas que garanticen el acceso de los mercados públicos a los productos y proveedores del país con igualdad de oportunidades.

Temas a negociar: trato nacional no discriminatorio de los productos y empresas, con transparencia en el suministro de información; mecanismos de solución de disputas.

10. Transparencia, Anticorrupción y Reformas Reglamentarias

Objetivo: establecer un marco legal que garantice transparencia y mecanismos que eliminen prácticas de corrupción y establezcan sanciones en caso de ocurrir.

Temas a negociar: centros de información que permitan difundir normas, leyes reglamentos o proyectos que afecten a las empresas y establecer mecanismos de disputa.

11. Recursos de Protección Comercial (Salvaguardias)

Objetivo: señalar reglas para la aplicación del mecanismo de salvaguardia arancelaria (con carácter de transitorio y aplicado en caso de que perjudique a un bien local).

Temas a negociar: medidas de protección con mecanismos que prueben el perjuicio al bien local; sistemas globales de compensación del GATT; solución de controversias.

12. Medio Ambiente

Objetivo: asegurar que las políticas comerciales y ambientales se apoyen y contribuyan a la utilización óptima de los recursos en el marco del desarrollo sostenible.

Temas a negociar: sistemas de fiscalización, mecanismos de consulta, cooperación, listas de árbitros ambientales, normas y acuerdos ambientales.

13. Temas Laborales

Objetivo: procurar el cumplimiento de la legislación laboral nacional, así como los acuerdos internacionales suscritos por las partes en el marco de la OIT.

Temas a negociar: la libertad sindical, contratos colectivos, trabajo infantil, salarios mínimos, horas de trabajo, salud ocupacional, seguridad ocupacional, trabajo forzoso, etc.

14. Solución de Controversias

Objetivo: establecer un sistema de arbitraje y solución de diferencias para resolución de conflictos comerciales.

Temas a negociar: conformar una Comisión de Libre Comercio del Acuerdo como ente máximo para la solución de controversias que puedan surgir en la implementación del tratado.

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Allan Wagner, Secretario de la Can

“Integración Andina para enfrentar la globalización”

En el camino hacia el libre comercio es importante lograr insertarnos bien en el mundo globalizado, conscientes de que lo que se está negociando es “un modelo de desarrollo y un estilo de vida” antes que un tratado comercial, asegura **Allan Wagner Tizón**, Secretario General de la Comunidad Andina. Añade que “a partir de la reunión del Alca en Miami se vio que se darán negociaciones por regiones y por países. Quizá el TLC con los países andinos sea el Alca de la región, pues ¿qué lo puede diferenciar?” Explica que la Secretaría General de la CAN ha creado con fondos propios un Proyecto Especial de Apoyo a las Negociaciones Comerciales Internacionales de los Países Andinos.

Adelanta que “hay temas como los subsidios agrícolas que no se podrán negociar en el marco del Alca y por la importancia del sector (está vinculado no solo a la economía sino también a la cultura en nuestros países andinos), posiblemente tendremos ahí un hueco en la negociación que quizá nos conviene”. Se espera una normativa común –con un espacio comunitario de negociación–, con algunos temas específicos que dependerán de las sensibilidades de cada país. Por eso, propone una “alianza energética subregional” puesto que 52% de las exportaciones totales andinas al mundo consisten en productos generadores de energía, tales como petróleo, carbón y gas. Propone también la creación del Consejo Asesor para el Medio Ambiente y el Desarrollo Sostenible, “considerando que los países de la CAN poseen 25% de la biodiversidad mundial y 20% del agua dulce del planeta, temas estratégicos en la integración andina y en un mundo globalizado”.



Foto: Rodrigo Buenafía.

Allan Wagner, Secretario General de la Comunidad Andina.

Ventajas y desventajas del TLC

El aporte de la producción exportable a la generación de valor agregado y al crecimiento del PIB (*Gráfico 2*) muestra que el comercio de exportación ha sido un puntal fuerte en la estructura productiva del país y que su dinamización con acuerdos comerciales –siempre que lo favorezcan– puede ser determinante en el fortalecimiento del producto. La balanza comercial positiva que se ha mantenido con EEUU a través del tiempo (*Gráfico 3*), pudiera mejorar siempre que las negociaciones que se hagan con otros países andinos sean similares y no favorables a uno u otro país vecino. De ahí la importancia de mantenerse unidos en bloque para la mayor parte de las negociaciones, y poder separarse bilateralmente en el caso de productos y sectores diferentes y sensibles, según lo aconsejan expertos en comercio y en negociaciones del Cafta.

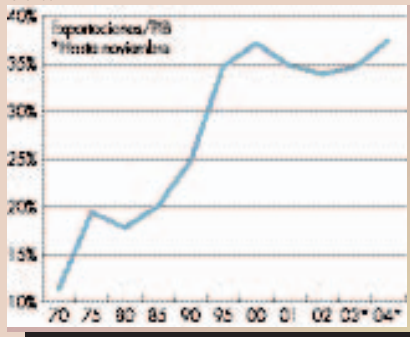
Pero con una negociación perjudicial para el país, la situación también pudiera empeorar desde el día siguiente de firmar el TLC, o desde el día siguiente de que alguno de los vecinos firme el TLC. Al momento no se puede saber cómo afecta al Ecuador el que Chile y Centroamérica, incluyendo Costa Rica, ya lo hayan firmado: ese efecto se reflejará en la balanza comercial de 2004.

¿Por dónde irían las ventajas? Según los especialistas de la Corporación Andina de Fomento, **José Pineda** y **Stefania Scandizzo**, “un acuerdo bilateral con los EEUU permitiría a los andinos consolidar y hacer permanentes las preferencias logradas con el Atpdea. (...)lo cual mejorará el clima de inversión en los países firmantes. Bajo el Atpdea, la casi totalidad de las exportaciones de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú entran a los EEUU sin aranceles, con la excepción de los textiles, el azúcar, el atún en lata, el ron y la tafia. Las prendas de vestir gozan de preferencias pero están sujetas a cuotas y otras condiciones”. En segundo lugar, “un acuerdo bilateral incluiría la liberalización de estos sectores excluidos, que sería impor-



Exportaciones crecientes han sido puntal del producto interno (\$ millones FOB)

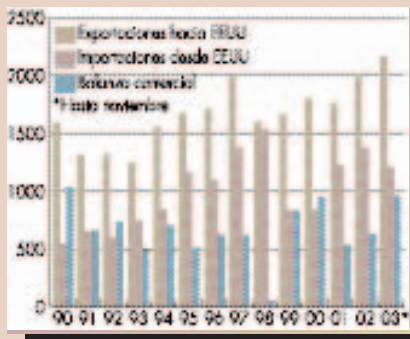
Gráfico 2



Fuente: BCE.

El comercio de Ecuador con EEUU siempre fue favorable al país (\$ millones FOB)

Gráfico 3



Fuente: BCE.

tante sobre todo para los textiles (en Colombia y Perú) y para el atún (en Ecuador)". En tercer lugar, un acuerdo bilateral permitiría "acelerar el proceso de liberalización y de acceso al mercado de EEUU, hecho importante frente a las demoras de las negociaciones multilaterales y del Alca".

¿Cuáles serían las desventajas? Por el lado de los costos de un tratado bilateral de los andinos con EEUU están las protecciones que exige ese país sobre la propiedad intelectual, inversiones, estándares laborales y compras gubernamentales, a las cuales los países andinos no estarían expuestos a acceder dentro de las negociaciones en la OMC o en el Alca. Este tipo de compromisos pueden resultar difíciles de cumplir por los países andinos, por ejemplo en materia laboral, en donde su estructura es muy distinta a la norteamericana. "El incumplimiento de compromisos podría traer sanciones comerciales, que podrían afectar incluso los avances que se han dado hasta aho-

ra", señalan. Un tema sumamente difícil será el haber aceptado de entrada la liberalización sin eliminación de los subsidios agrícolas en EEUU, lo cual potencialmente puede devenir en una fuerte competencia para productos locales, mientras que las preferencias del Atpdea ya garantizan prácticamente el acceso libre de aranceles de los productos agrícolas andinos a EEUU, señalan los especialistas Pineda y Scandizzo.

El referente más claro del TLC es México: su economía creció muchísimo, pero no han disminuido las desigualdades sociales.

Tanto para las ventajas como para las desventajas el referente más claro es México. Tras la firma del Nafta sus exportaciones totales aumentaron de \$ 41.000 millones a \$ 158.000 millones en nueve años; captó entre 1994 y 2001 cerca de \$ 100.000 millones en inversión extranjera directa originada en EEUU, Asia y Europa, triplicándola. Esto sí, se perdieron ingresos arancelarios, que tuvieron que ser compensados con otros impuestos. Sin embargo, el crecimiento promedio anual no ha contribuido a la reducción de las desigualdades sociales. El Banco Mundial destaca las desigualdades enormes entre ricos y pobres, entre el norte y el sur, entre las ciudades y el campo. Según Oxfam, permitir la entrada a productos agrícolas subsidiados causó estragos entre los millones de pequeños productores de granos básicos, se desplomó internamente el precio del maíz afectando los ingresos de 15 millones de mexicanos que dependen de este cultivo.

La pregunta final es, por lo dicho, ¿quién meterá los goles en este partido y a quién beneficiarán? Es bastante obvio que los pobres siempre tienen menos opciones. **G**

Enfrentando el drama del SIDA

Ecuador se alista para emprender de mejor manera la batalla contra el Síndrome de Inmunodeficiencia Adquirida (SIDA), que en 2003 causó la muerte de tres millones de personas en todo el mundo y constituye un drama para otros 40 millones de infectados con el VIH.

La Corporación Kirimina, que desde 1999 trabaja en la reducción del impacto de la enfermedad en Ecuador, y la Cruz Roja Ecuatoriana, desarrollan un programa de apoyo y asesoría para las personas que padecen el VIH/Sida, que después de una exitosa experiencia en Loja será replicado en Guayaquil y Portoviejo desde mediados de 2004.

El proyecto, cuyo objetivo central será promover la asesoría en pre y post prueba de VIH, así como capacitar al personal del organismo de socorro, contará con el aporte de la compañía Merck Sharp & Dohme, que entregó una donación por \$ 36.000.

Federico Wintour, director general de la firma farmacéutica en Ecuador, reitera el compromiso de apoyar los esfuerzos para brindar mejores condiciones de vida a los contagiados con el mortal síndrome y recuerda que desde hace tres años han reducido en un 75% los precios de los fármacos que se comercializan en el país.

Margarita Quevedo, secretaria ejecutiva de Kirimina, llama la atención sobre la importancia de tratar de manera integral el tema, es decir, no enmarcarlo solamente en el ámbito de la salud, sino considerarlo como un problema de desarrollo, que está relacionado a temáticas como la sexualidad, la autoestima y los derechos humanos.

El programa, que forma parte del Proyecto de Prevención en las Fronteras de la Epidemia, a cargo de Kirimina, también busca sensibilizar a las autoridades y al personal de la Cruz Roja con la problemática y posibilitar la adecuación de espacios físicos apropiados de atención a la población.

Las personas que acudan a realizarse una prueba de sida podrán recibir información sobre la enfermedad y su tratamiento, y se trabajará también de manera directa con los pacientes, a quienes se les asesorará sobre cómo evitar la discriminación de la que podrían ser víctimas tanto en su entorno familiar como por parte de la sociedad. (Leisa Sánchez) **G**