

**El retorno de las carabelas:
Acuerdo Comercial Multipartes
entre Ecuador y
la Unión Europea**

Hugo Jácome, coordinador

**El retorno de las carabelas:
Acuerdo Comercial Multipartes
entre Ecuador y
la Unión Europea**



FLACSO
ECUADOR

El retorno de las carabelas: Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea / coordinado por Hugo Jácome. Quito : FLACSO, Sede Ecuador, 2012.- (Serie Foro)

199 p. : diagramas, gráficos y tablas

ISBN: 978-9978-67-324-9

LIBRE COMERCIO ; ECUADOR ; UNIÓN EUROPEA ; COMERCIO INTERNACIONAL ; POLÍTICA COMERCIAL ; ACUERDOS COMERCIALES ; RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES ; TRATADO DE LIBRE COMERCIO ; ASPECTOS ECONÓMICOS.

382.71 - CDD

© De la presente edición:

FLACSO, Sede Ecuador
La Pradera E7-174 y Diego de Almagro
Quito-Ecuador
Telf.: (593-2) 323 8888
Fax: (593-2) 323 7960
www.flacso.org.ec

ISBN:978-9978-67-324-9

Cuidado de la edición: Paulina Torres
Diseño de portada e interiores: Antonio Mena
Imprenta: CrearImagen
Quito, Ecuador, 2012
1ª. edición: enero 2012

Índice

Presentación	7
Introducción	9
<i>Hugo Jácome</i>	
Implicaciones del posible Acuerdo Multipartes con la Unión Europea	17
<i>Fander Falconi y Julio Oleas</i>	
Amenaza de un TLC con la Unión Europea o la Constitución como punto de partida de las relaciones internacionales	65
<i>Alberto Acosta</i>	
El Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea: efectos económicos y distributivos para el Ecuador	93
<i>Hugo Jácome y Martín Cicowiez</i>	
Repensando los acuerdos de comercio y servicios en clave migratoria. El caso de la CAN-UE	139
<i>Jacques Ramírez e Isabel Estévez</i>	

Apéndices

Martín Cicowiez

Apéndice A

Estructura matemática del MACEPES+ 167

Apéndice B

Elasticidades empleadas para la
calibración del MACEPES+ 198

Presentación

El retorno de las carabelas: Acuerdo Comercial Multipartes –TLC– entre Ecuador y la Unión Europea es uno de los resultados de la investigación y reflexiones alrededor de los tratados de libre comercio (TLC) realizados por el Programa de Economía de FLACSO sede Ecuador y por los autores de este libro, a través de varios foros y publicaciones durante los últimos ocho años.

La Comunidad Andina (CAN) y la Unión Europea comenzaron en 2006 la negociación de un «Acuerdo de Asociación», con el objetivo de establecer un proceso de fortalecimiento de los lazos –políticos, económicos y de cooperación– entre ambos bloques regionales. Sin embargo, las negociaciones dieron un giro hacia los aspectos relacionados con la inversión y el comercio de bienes y servicios, como ejes del Acuerdo. De hecho, una vez que Bolivia decidió no negociar –lo que fracturó la CAN– la Unión Europea propuso a los países andinos avanzar en un «Acuerdo Comercial Multipartes» que posibilitó una negociación bilateral con los demás países de la CAN. El Acuerdo Multipartes tiene una estructura muy similar a los TLC promovidos por los Estados Unidos en las dos décadas pasadas, que han sido criticados desde amplios sectores de la sociedad civil y de la academia.

La publicación de este libro busca aportar al debate nacional sobre el alcance de los TLC, su pertinencia para solidificar un régimen de desarrollo endógeno, sus desconexiones con respecto a los mandatos constitucionales –en especial en lo relativo a derechos de propiedad intelectual, servicios y sectores estratégicos–, las afectaciones que de ellos resultan para la soberanía nacional; y, en general, sobre los riesgos que implica el Acuerdo Comercial Multipartes para el futuro de la sociedad ecuatoriana.

Adrián Bonilla
Director
FLACSO-Sede Ecuador

Introducción

Hugo Jácome*

Para abordar el alcance de los tratados de “libre comercio”, es preciso tomar en consideración que la presión por parte de los países del Norte global para firmar este tipo de acuerdos con los países del Sur global, en este caso de América Latina, no es nueva. Las tensiones se hicieron evidentes durante la década de los años noventa en pleno auge del neoliberalismo en el mundo, alentado por el llamado “Consenso de Washington”¹.

* Profesor-investigador FLACSO-Ecuador.

1 A poco de concluir la II Guerra Mundial, el desconcierto social y económico despertó el debate sobre la necesidad de reconstrucción de la economía mundial. Es así que en julio de 1944, en la reunión de Bretton Woods, Estados Unidos, se fundaron el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI). La idea fundamental era construir espacios de toma de decisiones consensuadas y de cooperación a escala global en el ámbito de las relaciones monetarias, financieras y comerciales para garantizar procesos sostenidos de crecimiento económicos que alienten la paz. Las responsabilidades del FMI eran las de mantener la estabilidad de las políticas monetarias y cambiarias de los países miembros, asistiéndoles cuando tengan problemas de balanza de pagos. Bajo la responsabilidad del BM estaba el financiamiento, primero para la reconstrucción de los países devastados por la guerra y después para proyectos de desarrollo. El balance del cumplimiento de sus mandatos ha sido lamentable. Las críticas a su gestión han aflorado desde todos los costados, incluso de quienes fueron sus altos funcionarios, como Joseph Stiglitz, Premio Nobel de Economía.

Estas instituciones, carentes de control democrático alguno, atendieron las demandas de los países más ricos y del capital transnacional. Así, impusieron la agenda neoliberal promovida por el llamado “Consenso de Washington”, originalmente planteada por John Williamson en 1989. La lista de instrumentos en este proceso de dominación es larga: los créditos contingentes, las cartas de intención, los préstamos para pagar préstamos, las condicionalidades que establecieron la supremacía de las políticas económicas sobre las políticas sociales, el ajuste fiscal para garantizar el pago de la deuda pública externa, las privatizaciones, la reducción del Estado y su papel como agente de desarrollo, la agenda de liberalización económica, comercial y financiera, entre otros. Todo esto contribuyó a consolidar el “pensamiento único”, es decir la ortodoxia económica mundial.

Para los países del Norte global, en especial los Estados Unidos, no fue suficiente propiciar el libre comercio al interior de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Por eso resultó urgente, desde sus intereses, acelerar por otras vías –Iniciativa para las Américas, ALCA o TLC– los procesos de desgravación arancelaria y flexibilizar o superponerse a las regulaciones y marcos constitucionales de los países del Sur global para acelerar el libre flujo de mercancías, servicios e inversiones de las grandes empresas transnacionales hacia estos países.

De hecho, la llamada “Iniciativa de las Américas”, propuesta por George W. Bush (padre) en 1990, visibilizaba la estrategia norteamericana de liberalización del flujo de productos, servicios e inversiones, no así la libre movilidad de las personas, en todo el continente americano. Sin embargo, mientras por un lado esta propuesta se debatía por varios años en las diferentes reuniones de la Cumbre de las Américas, por otro lado, los Estados Unidos aceleraban el proceso de liberalización de forma bilateral con algunos países del continente a través de los TLC. Así, México suscribió en 1994 el Tratado de Libre Comercio de América del Norte con los Estados Unidos (NAFTA por sus siglas en inglés: North American Free Trade Agreement); Chile inició las negociaciones en 1994 y tras un largo proceso de negociación se implementó el TLC en el año 2004; los países centroamericanos iniciaron las negociaciones de TLC en el año 2003 (DR-CAFTA por sus siglas en inglés: Dominican Republic-Central America Free Trade Agreement), poniéndose en vigencia a partir del año 2006. De igual forma, los países andinos Perú y Colombia, entre finales de 2005 y principios de 2006, suscribieron un TLC con los Estados Unidos, mientras Ecuador tras un intenso debate y movilización social interna en contra de este tipo de acuerdos, suspendió el proceso de negociación.

Esta estrategia de firmar acuerdos del libre comercio de forma bilateral o con distintos bloques del continente, desde mediados de esta última década, también fue vista con mucho interés por parte de los países de la Unión Europea –UE–. Bajo la forma de Acuerdos de Asociación –AdA–, que en teoría también incluían los componentes de diálogo político y de cooperación, se evidenció el interés europeo de liberalizar, al igual que los TLC con los Estados Unidos, los flujos de bienes, servicios e inversiones entre los dos

lados del Atlántico; por otro lado, este tipo de acuerdos llevaría a que el sistema de preferencia arancelarias vigente hasta el momento con países en desarrollo, mediante el Sistema Generalizado de Preferencias –SGP–², sea reemplazado por nuevas condiciones de comercio que implican la reducción de aranceles para los productos europeos. La estrategia europea tuvo eco en los gobiernos de países de Centroamérica y de la Comunidad Andina, quienes iniciaron las negociaciones con la Unión Europea.

Es así que el proceso de negociación entre la Comunidad Andina –Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia– como bloque y la UE inició en el año 2006, en el marco de un “Acuerdo de Asociación”, que se sustentaba en los tres ejes fundamentales: diálogo político, cooperación y el componente económico-comercial. Este proceso inicial se truncó, Bolivia dejó la negociación debido a las diferencias respecto a la posición de la Unión Europea en cuanto a propiedad intelectual, lo que llevó a la UE a cambiar de estrategia, dejó atrás la idea de avanzar en un AdA y propuso negociar bilateralmente acuerdos comerciales-económicos, “Acuerdo Multipartes”, con cada uno de los países andinos. Con esto, la posibilidad de avanzar en un acuerdo de asociación para el desarrollo, objetivo primordial del Gobierno ecuatoriano, se diluyeron debido a que los aspectos de cooperación y diálogo político, como por ejemplo los referidos a las cuestiones migratorias, quedaron relegados.

Sin embargo, el Ecuador continuó abierto al proceso, pero en julio de 2009 suspendió las negociaciones debido a la disputa sobre el banano con la UE en la Organización Mundial de Comercio. Tras solucionarse el conflicto bananero, en febrero de 2010, Ecuador hizo saber su decisión de regresar a la mesa de negociación con la UE. En tanto, Colombia y Perú desde el inicio de las negociaciones continuaron con el proceso

2 En 1968, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo –UNCTAD por sus siglas en inglés– recomendó la creación de un Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) con el objetivo de que los países desarrollados concedieran preferencias tarifarias –aranceles– a todos los países en desarrollo, este sistema fue incorporado en 1971 en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio –GATT por sus siglas en inglés–. El SGP de la UE ofrece aranceles más bajos o un acceso en franquicia de derechos al mercado de la Unión Europea, a las importaciones procedentes de países de menor desarrollo y países que cumplen con determinadas normas básicas en el ámbito laboral y ambiental.

hasta finalizar las negociaciones con la UE en la Ronda de Bruselas de febrero de 2010.

A lo largo del año 2011 se dieron algunas reuniones entre los equipos negociadores de Ecuador y la Unión Europea, pero no se llegó a solventar algunas posiciones sobre temas sensibles entre las partes. Las negociaciones en el futuro dependerán de las prioridades del bloque europeo para enfrentar la crisis económica que ha desencadenado agudas perturbaciones económicas y un creciente desempleo en varios de sus países miembros, como España, Italia, Irlanda, Portugal y Grecia, incluso este último al borde de la quiebra y salida del euro.

Por otro lado, si bien se conoce el contenido de las negociaciones que alcanzaron finalmente Perú y Colombia con la UE, cabe indicar que a lo largo del proceso de negociación con Ecuador, al igual que lo sucedido durante las negociaciones del TLC con los Estados Unidos, la falta de información sobre los avances de cada una de las mesas de negociación ha sido evidente. A pesar de que este tipo de acuerdos tienen profundas implicaciones para toda la sociedad, el grupo negociador ecuatoriano no ha difundido los acuerdos alcanzados en las diferentes mesas de negociaciones, tampoco se han conocido, en términos concretos, las “líneas rojas” que deberían guiar la negociación. El proceso de negociación hasta el momento, ha sido llevado, principalmente, por el Gobierno olvidándose de abrir un diálogo amplio con los diferentes sectores de la sociedad, en especial con los que en mayor medida se verían afectados por este tipo de acuerdos, como son los pequeños y medianos productores, los campesinos, los agricultores de pequeña escala, entre otros.

En este escenario, los diferentes artículos que componen el libro buscan responder a varias inquietudes que giran alrededor de una pregunta central: ¿cuáles son los efectos que podría tener para el Ecuador la firma de un Acuerdo Multipartes con la Unión Europea? Para abordar esta pregunta central se busca, en un primer momento, examinar los postulados del libre comercio desde una perspectiva geopolítica cambiante, afectada por las crisis (financiera, alimentaria y ambiental). Luego se analiza la presencia de nuevos actores globales y los obstáculos en contra de los nuevos escenarios de integración en América Latina, siendo en este contexto necesario reflexionar sobre si ¿es posible que los tratados de libre

comercio sean beneficiosos en países en desarrollo con una configuración histórica del comercio exterior centrada en la venta mayoritaria de bienes primarios, con escasa generación de valor y con secuelas sociales y ambientales?

En un segundo momento, el libro busca determinar de forma más precisa las implicaciones políticas, económicas y sociales de un posible Acuerdo Multipartes, focalizando la discusión en identificar ¿cuáles son los riesgos y las contradicciones que engloba un acuerdo de estas características con la actual Constitución del Ecuador y con el Plan Nacional para el Buen Vivir? ¿qué efectos económicos directos e indirectos, tanto agregados como sectoriales, tendría la liberalización del comercio de bienes entre Ecuador y la UE? ¿cuáles son los impactos en pobreza y en desigualdad que tendría la liberalización del comercio de bienes entre Ecuador y la UE? y, finalmente, ¿qué implicaciones sobre las políticas de migración encierran este tipo de acuerdos comerciales?

La propuesta comercial de la Unión Europea, tal como se dio en las negociaciones con Perú y Colombia, apunta a que bajo el supuesto de los “beneficios” mutuos de la desgravación arancelaria bilateral, también pasen por la mesa de negociaciones los asuntos que realmente interesan a la UE para reciclar su economía en recesión: inversión, compras públicas, derechos de propiedad intelectual y sectores estratégicos. Muchos de ellos en contraposición a lo que establece el marco constitucional y los objetivos que busca el Plan Nacional para el Buen Vivir. Es verdad, que el mundo global obliga a mantener lazos políticos y comerciales con todos los países, pero una inserción inteligente en la globalización no significa subyugarse al modelo de –mal– desarrollo que viene empaquetado desde los países del Norte global bajo la forma de TLC, sino implica respetar el modelo de desarrollo ecuatoriano, consagrado en la Constitución de Montecristi, que habla de un desarrollo endógeno que genere un proceso de acumulación interno con igualdad, equidad, distribución y participación de la sociedad, para la consecución del Buen Vivir.

Por otro lado, a la luz de los resultados obtenidos, el aporte de un tratado de libre comercio con la UE en el crecimiento de la economía ecuatoriana sería mínimo, el nivel de producto interno bruto (PIB) se incrementarían, en promedio, tan sólo un 0,32% para el período 2011-2015.

Además, su impacto en reducción de la pobreza para el año 2015 sería muy pequeño, medio punto porcentual respecto del escenario de referencia, y los efectos en la disminución de la desigualdad serían prácticamente nulos. Estos resultados confrontan estudios que se señalan que los tratados de libre comercio contribuyen *per se* de forma importante al crecimiento económico y a la reducción de la pobreza y las desigualdades sociales. Además, este tipo de acuerdo tendría un mayor impacto en las importaciones que en las exportaciones, situación que era previsible ya que las mayores ganancias en acceso al mercado –reducción de aranceles– las tiene Europa, debido a que varios de los productos ecuatorianos entran al mercado europeo bajo el sistema generalizado de preferencias –SGP Plus–. Esta situación conllevaría en el mediano plazo a un deterioro de la balanza comercial, que ahora es favorable para Ecuador.

En un acuerdo de esta naturaleza, queda claro que en el Ecuador, el ganador sería el sector bananero, de manera especial las comercializadoras de banano quienes son las que supeditan a los pequeños y medianos productores de esta fruta y con un TLC no tendrán presión sobre sus márgenes de utilidad. En contraposición se encuentran los sectores industriales, como el farmacéutico (química), metalmecánica, maquinaria y equipo, vehículos y otras manufacturas, que estarían en el lado de los perdedores, debido a la presión por el aumento de las importaciones de bienes industriales desde la Unión Europea. Estos resultados ponen en evidencia los riesgos para el proceso de desarrollo endógeno que busca el país, por otro lado, refuerzan la hipótesis de que un tratado de libre comercio entre Ecuador y la UE, enraíza aún más el patrón de comercio bilateral vigente como un país primario exportador (productos agrícolas y pesqueros) e importador de manufacturas de origen industrial.

Finalmente, se evidencia que en este tipo de acuerdos se empaquetan una serie de medidas que tienen implicaciones concretas en las políticas migratorias que apuntan a un desplazamiento y a una migración bien administrada, ordenada, reducida, temporal y calificada, que no reconoce derechos y que favorece los intereses europeos, no así los intereses de millones de migrantes andinos que viven en Europa.

Esta publicación está dividida en cuatro partes que analizan, como se indicó anteriormente, desde varias perspectivas los alcances e implicacio-

nes que podrían tener para el Ecuador la firma de un Acuerdo Multipartes –tratado de libre comercio– con la Unión Europea. La primera parte, elaborada por Fander Falconí y Julio Oleas, examina los postulados del libre comercio en una situación geopolítica cambiante, afectada por la crisis (financiera, alimentaria y ambiental), las dificultades de la economía norteamericana, la presencia de nuevos actores globales y los obstáculos en contra de los nuevos escenarios de integración comercial. También, analiza la configuración histórica del comercio exterior ecuatoriano, con especial atención a las características de su inserción en los mercados globales y a su débil institucionalidad, para luego abordar las implicaciones de un posible acuerdo “Multipartes” con la Unión Europea.

En la segunda parte, Alberto Acosta confronta las amenazas externas e internas para la Constitución si llegara a firmarse un Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, señalando que no se puede suscribir un TLC al margen de los límites establecidos por la Constitución de Montecristi. Además, hace una reflexión sobre los problemas que generaría un tratado de libre comercio al régimen de desarrollo del Buen Vivir, la soberanía económica, la seguridad y soberanía alimentaria, el manejo de los sectores estratégicos, entre otros aspectos. El autor concluye destacando varios elementos de la Constitución que deberían ser asumidos no sólo como límites, sino como potenciales para diseñar una concepción estratégica que permita una inserción inteligente y dinámica del Ecuador en la economía mundial.

La parte tercera, elaborada por Hugo Jácome y Martín Cicowiez, analiza los efectos económicos y distributivos que puede tener para el Ecuador, la firma de un tratado de libre comercio con la Unión Europea. Establece algunos escenarios relacionados a la reducción bilateral de aranceles de bienes, para analizar los efectos directos e indirectos, tanto agregados como sectoriales, que tendría la liberalización del comercio de bienes en la economía ecuatoriana. Además los autores examinan los efectos de un posible acuerdo de comercio en la reducción de la pobreza y la desigualdad.

La cuarta parte, desarrollada por Jacques Ramírez e Isabel Estévez, aborda la implicancia de los acuerdos de comercio en los asuntos migratorios. Los autores alertan que si bien, cada vez más los aspectos relacionados con la migración se han visibilizado en la agenda política y se han

creado espacios institucionales, tanto nacionales como multilaterales, para abordar estos tópicos, no sólo en estos espacios es donde se discuten aspectos migratorios sino también en las instancias que tienen el membrete de asuntos de seguridad nacional o de comercio, siendo estas últimas donde efectivamente se toman decisiones que afectan de forma directa a la población migrante.

En 1492, las primeras carabelas llegaron para conquistar América. A partir de ahí se comenzaron a estructurar sus redes de comercio con Europa y con esto un patrón de intercambio desigual, basado en apoderarse de la riqueza del continente americano. En la actualidad, la estrategia no es diferente, los intereses europeos van por maximizar su riqueza y para esto sirven bien los tratados de libre comercio.

Implicaciones del posible Acuerdo Multipartes con la Unión Europea

Fander Falconí *

Julio Oleas**

Introducción

Hace más de 500 años los europeos conquistaron América a sangre y fuego. Luego de la violencia inicial, comenzaron a estructurar sus circuitos comerciales. Gracias a su poder militar, al desconcierto provocado en la población aborigen por las epidemias traídas desde Europa y valiéndose de baratijas se apoderaron de la riqueza americana que la tecnología de transporte les permitió llevar al Viejo Continente¹. Hoy, al comenzar el siglo XXI, el intercambio es más desigual e incluso ecológicamente desigual (Bunker, 1984; Martínez-Alier, 1992), y para esto sirven bien los tratados de libre comercio (TLC), como el Acuerdo Multipartes propuesto por la Unión Europea. Éste ofrece conceder los beneficios de la desgravación arancelaria, e incluso del acceso a sus mercados, y pasar por bajo la mesa de las negociaciones los asuntos que les interesa para reciclar su crisis económica: inversión, compras públicas, derechos de propiedad intelectual y sectores estratégicos.

* Profesor-investigador del Programa de Economía de FLACSO-Ecuador.

** Profesor-investigador del Programa de Economía de FLACSO-Ecuador.

1 El sistema colonialista y sus enfermedades (como la viruela) diezmaron a la población nativa por más de tres siglos (Pereiro-Otero, 2008). Pereiro-Otero reivindica el rol de Eugenio Espejo en los debates médicos de la época y en particular sus "Reflexiones sobre la viruela", libro escrito al finalizar el siglo XVIII.

En un mundo global un país pequeño debe mantener lazos políticos y comerciales con todos los países del mundo, sobre la base de la justicia y la soberanía. Ecuador debe abrirse a todas las oportunidades, como medio para lograr el desarrollo endógeno, para lo cual es necesario cambiar la política comercial dependiente y determinada desde fuera, que le ha caracterizado desde hace más de un siglo, por una política propia, independiente y de largo aliento. La opción de desarrollo propio se opone a los TLC, que implican la renuncia por parte del Estado al ejercicio de la política pública (industrial, tributaria, ambiental, agrícola, laboral, legislativa, judicial, financiera, económica, etc.).

El primer estudio consistente sobre desarrollo endógeno se remonta a 1776, año de publicación de “La riqueza de las naciones” de Adam Smith. Al otro lado del Atlántico, Alexander Hamilton propuso para la Unión norteamericana una opción algo distinta de desarrollo endógeno, plasmada en su “Report on Manufactures” (Frisch, 1993). Más recientemente, Nicolas Kaldor (1976), sostuvo que el sector industrial era el motor del crecimiento. Muchas interpretaciones se centran en los procesos de crecimiento y acumulación de capital en los territorios, con especial vinculación a la innovación y al conocimiento (Vásquez, 2000 y 2007). También se menciona que las empresas transnacionales serían un obstáculo para el desarrollo endógeno (Áñez, 2006).

A diferencia del “crecimiento guiado por las exportaciones”, las versiones actuales de desarrollo endógeno destacan la importancia de la acumulación en base a la consolidación del mercado interno, con criterios de equidad territorial, tecnológica, sistémica, distributiva y ambiental. La acumulación interna no implica cerrar el comercio exterior, pero sí priorizar el mercado interno como mecanismo de generación de riqueza y distribución.

Desde la perspectiva del desarrollo endógeno los TLC anularían la posibilidad de acumulación interna, imposibilitando discriminar a favor de los empresarios nacionales; impiden orientar los recursos provenientes del exterior con algún sentido específico de desarrollo; incluso provocan la desestructuración de sectores claves como la agricultura. Así como durante décadas el Banco Mundial y el Fondo Monetario

Internacional (FMI) han promovido en el Sur el desmantelamiento del Estado mediante condiciones de austeridad fiscal, privatizaciones y despidos masivos de empleados públicos, la Organización Mundial de Comercio (OMC) promueve los TLC para con ellos maniatar la política pública y convertir extensos espacios nacionales en espacios de mercado e inversión para beneficio de las empresas transnacionales del Norte.

Este capítulo del libro se divide en cinco secciones. La primera examina los postulados del libre comercio en una situación geopolítica cambiante, afectada por las crisis (financiera, alimentaria y ambiental), las dificultades de la economía norteamericana, la presencia de nuevos actores globales y los obstáculos en contra de los nuevos escenarios de integración comercial. La segunda sección analiza la configuración histórica del comercio exterior ecuatoriano, con especial atención a las características de su inserción en los mercados globales y a su débil institucionalidad. La tercera estudia la política comercial y la cuarta examina las implicaciones del posible Acuerdo Multipartes con la Unión Europea (UE). La parte final presenta varias conclusiones.

“Libre comercio” en un mundo cambiante

En teoría, el libre comercio beneficia en forma recíproca a todos sus participantes. Si el libre comercio fuese la situación ideal de las relaciones económicas internacionales, buscada en forma franca por todos los miembros de la OMC, entonces los TLC serían un paso adelante en esa dirección. Esto porque los TLC priorizan la liberación mutua del comercio de bienes y de servicios, como si los países contratantes en esos acuerdos fuesen iguales, estuviesen en condiciones simétricas, no existiesen empresas transnacionales ni penalizaciones de todo tipo a la libre circulación de personas. En la realidad los países ricos exportan bienes de capital y productos industrializados mientras que los países pobres venden en forma mayoritaria bienes primarios, con escasa generación de valor y con secuelas sociales y ambientales. Una porción

importante del comercio mundial es, en realidad, comercio intra-firma y las facilidades con las que circulan bienes y capitales contrasta con los obstáculos que se imponen en el Norte y en el Sur a la migración.

Si en la lógica de un mundo estable y unipolar son cuestionables los supuestos y pretensiones de los defensores del libre comercio, más aún en un mundo capitalista multipolar, afectado por una profunda crisis financiera, cuya principal superpotencia muestra síntomas evidentes de declinación económica y política². La crisis financiera nació en el seno de la economía norteamericana y marcó el fin de un momento histórico, no de la historia, como auguraron los teóricos del pensamiento único tras el colapso de la Unión Soviética³.

I. Wallerstein (2005, 2006a), que interpreta la realidad mundial desde la visión de la larga duración del espacio geográfico planetario, sostiene que el capitalismo –aparecido en forma embrionaria en el siglo XVI– se convirtió en la “economía-mundo” o “sistema-mundo”, se expandió hasta su plenitud en el siglo XX y ya ha ingresado en fase de decadencia. Afirma que el éxito de Estados Unidos como poder hegemónico luego de la segunda posguerra generó, a su vez, las condiciones de su declive: la guerra de Vietnam, las revoluciones de 1968, la caída del Muro de Berlín de 1989 (en esa ocasión perdió a su contradictor natural, el comunismo) y el ataque a las Torres Gemelas de Nueva York (2001).

Las relaciones entre el colapso de las Torres Gemelas y la crisis iniciada en 2008 son múltiples y variadas. Una de las más evidentes fue la agresiva reducción de la tasa de interés para alentar la inversión y el consumo, tras la estupefacción dejada por el ataque. Esta crisis no sólo

2 En una reciente entrevista concedida a la radio francesa RTL, Pascal Lamy, director general de la OMC, admitió que la crisis financiera tendría un impacto negativo en el comercio internacional, aunque con su proverbial optimismo acotó que “si la economía estadounidense y las economías europeas son afectadas, nos quedan, gracias a Dios, grandes motores del crecimiento en los países emergentes.” Ver http://www.lanacion.com.ar/nota.asp?nota_id=1055222 (consultada el 11 de marzo de 2011).

3 Para Francis Fukuyama (2000) la historia de la humanidad, como lucha entre ideologías, ha concluido y se ha iniciado un mundo basado en la democracia liberal, la economía de mercado y la extensión de una cultura universal de consumidores. Con lo cual, para él, se habrían logrado los fines de la humanidad en la visión hegeliana.

es norteamericana y no ha concluido. Al desplome de los mercados financieros del Norte le ha seguido una caída de la demanda global⁴. Todo esto en medio de una crisis energética y alimentaria que tiene, como telón de fondo, el cambio climático y la pérdida de biodiversidad debido a las altas tasas de deforestación.

En esta coyuntura no sólo está operando un cambio en la economía y en el orden social. El deterioro de las condiciones físicas del planeta pone en riesgo la supervivencia de la humanidad. En verdad nos encontramos frente a una ruptura civilizatoria: el incremento de la incertidumbre y la magnitud de los problemas contemporáneos han llegado a un punto crítico; ahora es indispensable y urgente debatir la necesidad de construir nuevos paradigmas (Funtowicz y Ravetz, 1997).

Sin embargo de los riesgos ambientales, la aparición en el mercado mundial de nuevos actores relevantes, como China e India, a los que se suma Brasil; la reconversión de Rusia como nuevo eje de poder económico y militar en el Cáucaso y en el Este de Europa; la impotencia de EEUU para resolver en su beneficio los conflictos militares abiertos en Medio Oriente (Iraq y Afganistán), al tiempo que se le complican otros “problemas”, como Irán e incluso otros países del mundo musulmán; y la crisis económica generada por el “estallido de la burbuja inmobiliaria”, ponen en entredicho la existencia de un ‘concerto internacional’ constituido por países iguales.

En este contexto es insuficiente considerar como factor determinante de la política comercial de largo plazo las circunstancias coyunturales de la cuenta corriente de la balanza de pagos. Esa política debe visualizar un escenario interno e internacional dentro de un horizonte de al

4 En septiembre de 2008 el banco de inversiones Lehman Brothers fue obligado a declararse en bancarrota; le siguieron Merrill Lynch Citigroup y la gigante aseguradora AIG. La forma en que se apuraron las medidas contra la crisis no fue ideada para recuperar la demanda. Los 10 millones de norteamericanos que perdieron sus ahorros, sus empleos y sus casas jamás llegaron a ver los US \$ 700 mil millones que pidieron al Congreso norteamericano el presidente de la Reserva Federal, Ben Bernanke y el secretario del Tesoro Henry Paulson Jr. (ex miembro del Directorio de Gobernadores del FMI y ex presidente ejecutivo de Goldman Sachs, uno de los mayores bancos de inversiones del mundo). Todo ese dinero se destinó a rellenar los huecos contables que habían dejado los fraudes financieros.

menos tres ó cuatro lustros. ¿Cómo será la matriz productiva del Ecuador en 2025? ¿Tendrá el país el mismo modelo de inserción en la economía mundial? ¿Cuál será la estructura social del país? ¿Será conveniente –y sostenible– mantener el mismo patrón de acumulación y de generación de externalidades, agotamiento de recursos y erosión del medio físico? Y, fuera de las fronteras del país, ¿cómo se verá el mundo?

Las respuestas a la mayoría de estas preguntas ya habrían sido esbozadas en los dos planes de desarrollo elaborados por el Gobierno nacional. El segundo de ellos expresa en forma programática las líneas de política comercial establecidas en la Constitución de la República aprobada mediante referendo en octubre de 2008 (Senplades, 2009). La Constitución de la República y la planificación nacional conciben al comercio exterior como a una herramienta de desarrollo endógeno. Resta, entonces, tratar de auscultar las respuestas para la última pregunta.

EEUU ya no tiene hoy, como nación, el mismo vigor que tuvo hasta la década de los años setenta del siglo pasado. Ni EEUU ni sus aliados de la OTAN. En la década final del siglo pasado, la sociedad norteamericana dio nuevas evidencias de su declive al subordinar en forma definitiva su otrora pujante capital industrial a los designios del capital financiero. El ataque del 11 de septiembre de 2001 marcó un punto de inflexión en la política internacional norteamericana, a partir del cual se reactivaron viejas estrategias de línea dura, y se exacerbó el militarismo y la codicia financiera que desembocó en la crisis de los títulos *subprime* en septiembre de 2008. En contraste, en el caso de América Latina, se aprecia la consolidación de la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) constituida el 11 de marzo de 2011 en Quito, una vez que diez de los doce países miembros ratificaron su tratado constitutivo⁵. El peso regional que podría alcanzar la UNASUR podría ser diferente al de la Organización de Estados Americanos (OEA).

5 Hasta esa fecha lo habían ratificado Argentina, Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador, Uruguay, Perú, Venezuela, Guyana y Surinam. Faltaban Brasil, por la parsimonia de Itamarati y Paraguay, en donde la tendencia mayoritaria de la función legislativa parece responder a intereses de fuera de la región.

La OEA nació el 30 de abril de 1948 en Bogotá. Un año antes, en la Conferencia Panamericana de Río de Janeiro, se aprobó el Tratado Interamericano de Asistencia Recíproca (TIAR) que fortaleció los intereses estadounidenses en América Latina en el escenario de la Guerra Fría. OEA y TIAR constituyeron los baluartes de la hegemonía norteamericana en el continente americano durante la segunda mitad del siglo XX. Sin embargo, a lo largo de seis décadas las demandas de la hegemonía norteamericana terminaron agotando la credibilidad del sistema panamericano ideado en Washington. En 1982, cuando Inglaterra atacó las Malvinas, EEUU liquidó el TIAR al facilitar apoyo logístico a la flota británica.

En la reconfiguración internacional Brasil desempeña un rol central. Brasil es uno de los pocos países emergentes (antes denominado “en desarrollo”) que, por su estructura, dimensiones y avances, será capaz de subir por la escalera de la industrialización hacia un estadio de inserción igualitaria en el capitalismo global⁶. Mientras tanto, ya ejerce en la región latinoamericana una suerte de hegemonía de segundo nivel con una clara tendencia a reproducir asimetrías que se creían propias del capitalismo central. Este escenario de pugna hegemónica podría aprovecharse para consolidar una integración equilibrada. Esta tarea no será fácil cuando la estrategia del capital es quebrar cualquier proceso de integración alternativo. Sin embargo de esto, el brasileño es un mercado gigantesco con el que se deben soldar intereses ambientales compartidos y con en el que se pueden encontrar ventajas recíprocas de índole geográfica, tecnológica y también comercial.

La reconfiguración de la escena internacional también está determinada por la creciente importancia de los BRIC (Brasil, Rusia, India y China), que generan diferentes (des)equilibrios y nuevos circuitos co-

6 Para corroborar esta afirmación véase Samir Amin (2001). Celso Furtado, hace más de 50 años, en su magnífica obra “Formación económica del Brasil”, traducida por Demetrio Aguilera Malta, ya caracterizó el proceso de industrialización brasileño, y su concentración en Sao Paulo, al igual que alertó sobre la tendencia a una disparidad regional de ingresos per cápita producto de este proceso.

merciales a escala planetaria. Esta podría ser una promisorio oportunidad de diversificar los destinos de la exportación primaria ecuatoriana⁷. Los BRIC son mercados que no siguieron las directrices del Consenso de Washington, cuyo crecimiento presenta nuevas opciones para la diversificación comercial (de destinos, de productos y de actores).

Antes del ataque al World Trade Center, China, Rusia, Kazajistán, Kirguistán, Tayikistán y Uzbekistán fundaron la Organización de Cooperación de Shanghai (OCS) en junio de 2001. En 2003 definieron un acuerdo marco para fomentar la cooperación económica; en octubre de 2005, durante la cumbre de Moscú, priorizaron la realización de proyectos energéticos conjuntos y decidieron crear un Consejo Interbancario. Los ejércitos de los países miembros realizan maniobras conjuntas y en agosto de 2007 ejecutaron ejercicios en los Urales con la participación mayoritaria de armamento y soldados rusos y chinos. Desde 2002 también despliegan una agenda cultural unida. Es evidente que uno de los objetivos concretos de la OCS es contrapesar la influencia de la OTAN y de EEUU, y evitar conflictos que justifiquen eventuales intervenciones norteamericanas en regiones limítrofes con China y Rusia. Desde 2005 Mongolia, Pakistán, India e Irán son miembros observadores de la OCS.

Rusia tiene valiosas reservas de recursos naturales no renovables: goza de los mayores depósitos de gas natural del mundo, dispone de gigantescas minas de carbón (segundo en el mundo) y también tiene grandes reservas de petróleo (el octavo lugar en el mundo). Al ser el primer exportador de gas natural y el segundo de petróleo, es la “superpotencia energética” de Europa. China es el país de mayor crecimiento. Y si crece su producto también crecerá su demanda. En el mediano plazo China podría ser la nueva potencia mundial. Ya ha comenzado a expandir su poderío militar, pero debe superar la inestabilidad que emana de un sistema político con un solo partido tanto como promover la unificación de la estructura geopolítica del Asia oriental. Pero

7 Aunque para los grupos de exportadores e importadores acostumbrados a los circuitos comerciales Norte – Sur, esta opción se percibiría como una amenaza.

esto último sólo será posible si logra reintegrar a Taiwan, si ayuda a reunificar Corea y si se reconcilia política y psicológicamente con Japón. Si China persiste en mantener su “modelo” existe un problema más grave e irresoluble: la expansión del consumo chino tendrá profundas repercusiones en el equilibrio ecológico del planeta.

Por el momento, la República Popular China ya es la segunda potencia mundial⁸. Aunque para Ecuador sólo representa una gigantesca demanda potencial, con 1 300 millones de habitantes con un creciente poder adquisitivo y una nueva fuente de financiamiento. Punto clave de la “primarización” es la presencia de inversiones chinas. En 2010, más del 90% de las inversiones de empresas chinas en América Latina –unos US\$ 15 251 millones confirmados– se dirigieron a la extracción de recursos naturales (CEPAL, 2011). En forma simultánea, la expansión china en América Latina también ha tocado al Ecuador en el campo de las grandes inversiones. Capitales chinos intervienen en las actividades de extracción de petróleo y financian la obra de infraestructura eléctrica más grande que se haya construido en el país (Coca-Codo Sinclair).

En esta coyuntura no se pueden perder de vista las medidas asumidas por el G20⁹. En abril de 2009, éste tomó decisiones con implicaciones para muchos países del mundo¹⁰. En concreto, los gobiernos del G-20 aceptaron poner en marcha planes de estímulo fiscal por mon-

8 China optó por solucionar la crisis desatada por la avaricia financiera en forma distinta a la norteamericana. En 2009 facilitó estímulos masivos de 4 billones (US\$ 580 000 millones, equivalentes a 13% de su PIB de 2008) no para el sistema financiero, sino para restablecer el crecimiento, lo que además ayudó a salir de la recesión a varias economías vecinas –desde Singapur hasta Corea del Sur. En buena medida debido a esto, en 2010 la producción industrial asiática ya recuperó su tendencia histórica.

9 Grupo de países –la mayoría industrializados– originado en 1999, y conformado por Alemania, Canadá, EEUU, Francia, Italia, Japón, Reino Unido y Rusia, más Arabia Saudita, Argentina, Australia, Brasil, China, India, Indonesia, México, República de Corea, Sudáfrica y Turquía; su vigésimo miembro es la Unión Europea. En el G-20 no participan los veinte países más ricos (Argentina ocupa el puesto 30 por su PIB nominal); es una suerte de club al que han sido invitados varios países semiperiféricos. Esto facilita, desde el centro del sistema, evitar la consolidación de bloques regionales alternativos.

10 El G-20 se ha autoproclamado con capacidad de decidir al margen del marco multilateral de la comunidad internacional, como es la Organización de Naciones Unidas.

tos equivalentes a 2% del PIB en 2009 y 10% en 2010¹¹. Se cuadruplicó la capacidad financiera del FMI y las instituciones financieras internacionales. Esta inyección de dinero (US\$ 750 000 millones) triplicó la capacidad de préstamo del FMI, autorizándosele, además, a incrementar la emisión de Derechos Especiales de Giro (DEG). Para revivir la vieja institucionalidad de Bretton Woods se capitalizó al Banco Mundial, y también al Banco Interamericano de Desarrollo (BID) con otros US\$ 100 000 millones.

Buena parte de esta enorme masa de dinero deberá destinarse a conjurar la crisis en los países del Este europeo y, en menor proporción, atenderá las demandas de los países “emergentes”. Éstos no tendrán más opción que financiarse con sus reservas o iniciar un nuevo ciclo de endeudamiento. Esos préstamos no serán gratuitos ni dejarán de exigir condiciones¹². Una suerte de neo-consenso de Washington, aunque en esta ocasión los países enriquecidos fueron los primeros en violar la prédica ortodoxa aplicando políticas basadas en incrementos del gasto público en favor de unos pocos intereses privados. Así, con la crisis apareció un ‘keynasianismo de clase’ que permitió salvar con fondos públicos a los responsables del (mal) funcionamiento del capitalismo globalizado.

Luego de esta socialización de las supuestas pérdidas de las grandes empresas privadas, ahora la preocupación se ha enfocado en el déficit público y en la deuda pública, aunque es evidente que el problema reside en la deuda privada. Así, nuevamente, los “mercados” están presionando por la reimplementación de políticas neoliberales: mucho ajuste fiscal y más privatización de los servicios públicos. Los PIGS (grupo de países conformado por Portugal, Irlanda, Grecia y España) ejemplifican esta tendencia. El Banco Central alemán sigue dirigiendo

11 EEUU aprobó hace poco la Buy America Act (comprar lo producido en EEUU), incorporada por el Congreso estadounidense en el paquete de estímulo fiscal, además del rescate a la industria automotor de Detroit, aprobado en diciembre de 2008, por US\$ 17 000 millones; el presidente Sarkozy ya anunció un plan de ayuda al sector automotor francés por €7 800 millones y con medidas extremadamente proteccionistas.

12 Los primeros casos fueron más que sintomáticos, con estricta aplicación de las famosas cláusulas de “austeridad” en los créditos otorgados a Pakistán, El Salvador y a otros países del Este europeo.

la política económica europea con más ‘soluciones’ dogmáticas. Es decir, una salida neoliberal a la crisis del neoliberalismo. Es así como la Unión Europea ha asumido una política económica híbrida basada en un intervencionismo regresivo y en un neoliberalismo que aplica esquemas de mercado libre bajo reglas derivadas de estructuras de poder. En esa lógica, es improbable que la recuperación europea se desenvuelva sin tropiezos, y menos que esté impulsada por una expansión significativa de la demanda.

Los esfuerzos desplegados para reordenar las finanzas mundiales fueron insuficientes y mal encaminados. La crisis financiera de 2008 evidenció la necesidad de los países periféricos de contar con un espacio político en el cual debatir y resolver estrategias para contrarrestarla, al margen del FMI, del Banco Mundial y de la OMC. Los países miembros del G-77 y China propusieron que el FMI asigne sin costo US\$ 100 000 millones en DEG a los países de bajos ingresos, y otros US\$ 800 000 millones a países en desarrollo de ingresos medios. Esta opción, postergada durante décadas por los países enriquecidos del Norte, habría ayudado a romper el monopolio que garantiza la unipolaridad del dólar estadounidense.

La evolución de la crisis internacional es parte de la transición geopolítica que está modificando las relaciones de dominación internacional. Es un proceso discontinuo, pero que no se detiene, cuyo destino final todavía no conocemos. Por el momento, el fin de la globalización unipolar dominada por EEUU ya es evidente; como lo es la presencia de China, el principal acreedor de la deuda norteamericana, el primer exportador del mundo y el país con las tasas de crecimiento más elevada de los últimos años.

El futuro es incierto. Las políticas de austeridad no han tenido el resultado previsto y la caída de la demanda mundial reduce las perspectivas de recuperación en términos de crecimiento económico. En el mundo global, un país abierto como Ecuador debe mantener lazos políticos y comerciales con todos los países. El dilema no está en decidir entre la integración dependiente al capitalismo central en crisis o una autarquía imposible. El dilema es qué tipo de integración política y co-

mercial le conviene al Ecuador. Una manera alternativa a la peligrosa opción del libre comercio es negociar acuerdos comerciales que reconozcan las asimetrías (como se examinará en el siguiente acápite) y postulen las bases de un orden internacional distinto. La ideología neoliberal pretende omitir la amplia tradición teórica latinoamericana —que comprende el estructuralismo y el dependentismo— y las nuevas y sugerentes propuestas de la Economía Ecológica¹³, para justificar la conveniencia de TLC de larga duración en una etapa de inestabilidad histórica y de rápidos cambios mundiales, sin precedentes.

La configuración histórica del comercio exterior ecuatoriano

Las bases económicas y políticas que determinan una estructura social a partir de la cual un país participa en el comercio mundial son el resultado de un proceso complejo, de largo plazo, que lo conduce a ocupar una posición específica en la división internacional del trabajo. La llegada a esa posición, en el centro o en la periferia del sistema capitalista, puede ser la consecuencia de un proceso buscado en forma consciente, como política de Estado, como ha sucedido en casos “exitosos” (los Países Bajos, el Reino Unido, EEUU, Japón y más recientemente Corea del Sur)¹⁴. También puede ser la consecuencia de políticas falli-

13 La Economía Ecológica (EE) se la puede definir como la disciplina de la gestión de la (in)sustentabilidad. Estudia las relaciones entre los ecosistemas y los sistemas económicos, es decir entre la ecología y la economía. A diferencia de la economía ambiental originada en el paradigma neoclásico, la EE se sustenta en el principio de inconmensurabilidad de valor, y aboga por la aplicación de la sustentabilidad fuerte, esto es el uso de indicadores biofísicos. La implicación es que no es posible una tasa de sustitución infinita entre el denominado “capital natural” y el capital económico.

14 Quienes pretenden emular la experiencia de los “tigres asiáticos” parecen olvidar ciertas características de esos procesos. En el caso del Corea del Sur, cabe recordar que durante buena parte de su despegue estuvo gobernada por un régimen totalitario; que partió de una estructura de propiedad de los medios de producción menos concentrada que la todavía prevaleciente en prácticamente todos los países de América Latina y el Caribe; que ese territorio constituyó un dique geopolítico estratégico para el avance de las doctrinas marxistas asiáticas sobre las cuales Estados Unidos puso especial cuidado; y que el “despegue sur coreano” ocurrió en las postrimerías de una relativa estabilidad del capitalismo en la segunda mitad del siglo XX.

das, o de su carencia, en cuyo caso los resultados arrojan modelos de inserción precarios, concentrados y concentradores, y de corto alcance para promover el desarrollo.

La experiencia ecuatoriana se asimila al segundo grupo de procesos históricos. El territorio hoy ocupado por la República del Ecuador se abrió al comercio externo desde los albores de su formación histórica. La Audiencia de Quito no tuvo una dotación significativa de metales preciosos, como la Nueva España y el Alto Perú. Su primera vinculación estable con la economía-mundo operó en forma indirecta, por medio de manufacturas textiles confeccionadas en la región de la sierra centro-norte que se vendieron con relativo éxito durante más de un siglo en el “Cerro Rico de Potosí” (la más grande mina de plata de las colonias españolas) y su zona de influencia (Sempat-Assadourian, 1979).

El resultado de esa primera forma de ‘inserción’ en el mercado mundial lo atestiguan silenciosamente las iglesias y monasterios del centro histórico quiteño. La acumulación de los excedentes resultantes del comercio obrajero de la región no tuvo mejor destino que la construcción de esas monumentales edificaciones. Esa primera experiencia ‘exportadora’ con mayor nivel de ‘valor agregado’, como se diría en la actualidad, no se ha repetido.

La política económica de los borbones, implementada en la segunda mitad del siglo XVIII, terminó por liquidar casi todo intento de acumulación propia de las colonias españolas. En su afán de incrementar la rentabilidad de sus territorios de ultramar, los borbones promovieron con poco éxito compañías de comercio (constituidas según los modelos inglés y holandés) y la participación de navíos de registro para comerciar al margen de la Flota de Indias. Los “criollos” fueron impedidos de participar en la administración pública. Se incrementaron los impuestos y en 1778 se permitió el “libre comercio” entre España y sus colonias, con la intención de romper el monopolio comercial sevillano-gaditano¹⁵.

15 El deseo borbónico de extraer la mayor cantidad de excedentes de sus colonias fue tan intenso que no reparó en expulsar a la Compañía de Jesús (1776), una de las primeras empresas

Cuando la Presidencia de Quito se incorporó a la Gran Colombia como el “Departamento del Sur”, sus exportaciones eran todas de productos primarios. De esa época data el primer “boom” del cacao, secundado por la exportación de cueros y maderas desde el Golfo del Río Guayas, y la agresiva extracción de cascarilla desde las áreas de influencia de Cuenca y de Loja¹⁶. Entre 1765 y 1806 la exportación de cacao pasó de 120 mil pesos a 455 mil pesos por año y representó hasta tres cuartas partes de las exportaciones totales de Guayaquil. Los astilleros del puerto redituaban otros 100 mil pesos por año, pero ese era dinero que iba directamente a Cartagena, por ser una actividad controlada por la Corona (Oleas, 2004).

El inicio de la era republicana trastocó los circuitos mercantiles organizados por décadas desde Lima, para beneficio del Virreinato y también de la Corona española. Las dificultades para el comercio durante dos décadas de guerra fueron precedidas por los avances británicos: en 1809 el Virrey del Río de la Plata abrió esa región al comercio con la Gran Bretaña. Valparaíso se convirtió poco después en el principal puerto del Pacífico Sur, para introducir mercaderías desde La Serena hasta Guayaquil. En 1813 el Cabildo guayaquileño pidió sin éxito a Lima una concesión por 25 años para comerciar cacao, libre de derechos de aduana y directamente hacia el puerto de destino, a través del Cabo de Hornos; la petición fue reiterada en 1819 y, ante las negativas limeñas, los comerciantes y propietarios guayaquileños decidieron independizarse, invocando la protección de José de San Martín y de Simón Bolívar.

transnacionales del mundo, que hasta la primera mitad del siglo XVIII gozó de un apreciable margen de maniobra, al tiempo que llevaba el Evangelio a los más recónditos lugares. El descontento se generalizó y comenzaron las primeras escaramuzas y rebeliones. En Quito, en 1765, el incremento de los impuestos a los aguardientes provocó la “Revolución de los Estancos”, sofocada con todo rigor. Quince años más tarde, en el Alto Perú una revuelta iniciada por criollos se convirtió en un levantamiento indígena armado, al mando de Tupac Amaru, exterminado a sangre y fuego.

16 La cascarilla o *Cinchona lanceifolia* es un árbol nativo del bosque temperado andino, que crece entre los 640 msnm y los 2 900 msnm, cuya corteza sirve para curar la malaria. La extracción de cascarilla de las áreas circundantes a Cuenca y Loja fue tan agresiva durante la primera mitad del siglo XIX que para la década de 1870 prácticamente se había extinguido.

La agresiva expansión comercial británica del siglo XIX se lanzó a pregonar y practicar el libre comercio, una vez que la productividad de su economía ya era inalcanzable para cualquier otro competidor mundial. Durante ese siglo, Ecuador se convirtió en un mercado naturalmente ‘complementario’ de la Gran Bretaña y de las demás potencias europeas ya encaminadas al mundo industrial. Al mismo tiempo, Alemania y EEUU, de menor desarrollo relativo que el británico, optaron por acogerse al paradigma de la “industria naciente”, mientras remontaban las diferencias de competitividad¹⁷.

El siglo XIX definió el lugar del Ecuador en la división internacional del trabajo. Esto es, la función de proveedor de bienes primarios, producto de la agricultura (intensiva y de recolección) o de la extracción minera, con los cuales financiar la importación de manufacturas industriales con mayor componente tecnológico. Entre 1820 y 1850 las exportaciones británicas hacia América Latina oscilaron alrededor de los 2,5 millones de libras esterlinas anuales. A los británicos les costó mantener el monopolio logrado durante las guerras de independencia, frente a la competencia de Francia, los estados alemanes, Cerdeña y especialmente EEUU, dotado de una excelente flota mercante.

El tránsito de la Colonia a la República tuvo como fundamento de la estructura social interna la consolidación de la hacienda. Ésta, junto al concertaje de indios, articuló la dominación ejercida por los terratenientes sobre el resto de la sociedad. Mientras tanto, los espacios internacionales fueron estabilizándose mediante la firma de tratados de comercio y navegación que, en la práctica, no eran negociables, sino precondiciones para el reconocimiento político europeo de los nuevos estados latinoamericanos como “exóticos” partícipes de segunda categoría en lo que poco más tarde se conocería como “sociedad de las

17 Este argumento a favor del proteccionismo fue presentado por primera vez por Alexander Hamilton, primer Secretario del Tesoro norteamericano, en su “Report on Manufactures”. Friedrich List lo formalizó en Alemania (1841) en “El sistema nacional de economía política” (Bolsinger, 2004). Entre 1816 y 1945, los aranceles norteamericanos fueron de los más altos del mundo, pero luego de la Segunda Guerra Mundial, cuando EEUU emergió como el líder indiscutido de la economía-mundo –la nación con la mejor competitividad–, también comenzó a predicar las bondades del libre comercio. Para profundizar este argumento véase Chang (2002).

naciones”. Ecuador los firmó con España (1840), con la monarquía francesa (1844) y con la Gran Bretaña (1851). Estos tratados garantizaban la libertad de comercio y otorgaban la condición de “nación más favorecida”. La necesidad de reconocimiento en el “concierto mundial” pospuso cualquier opción de política comercial para apoyar un progreso propio.

Esta situación asimétrica difícilmente se puede concebir como el resultado de alguna suerte de política comercial y menos como una relación equitativa entre países, en condiciones de igualdad. Por el contrario, fue el resultado de su omisión, dadas las desigualdades políticas prevalecientes en la “sociedad de las naciones” y una vez que se acepta como incontrovertible la teoría de los costos comparativos formulada por David Ricardo (1959). El vehículo de este proceso fue el cacao, y en proporción mucho menor el caucho, el tabaco, el café, la cascarilla, tagua, maderas, cañas, balsas, frutas y ceras. De entre todas estas mercancías, la única que tenía un proceso de elaboración más sofisticado, los sombreros de paja toquilla, perdió su “denominación de origen” por virtud de los circuitos comerciales que se fueron conformando a lo largo del siglo XIX, y fueron llamados *Panama Hats*. Al finalizar el siglo XIX, Ecuador se convirtió en el principal exportador mundial de cacao¹⁸.

Una vez convertido en país-producto, Ecuador no pudo reemplazar con facilidad al cacao, y menos hacerlo con celeridad. En la víspera de la Segunda Guerra Mundial, este producto seguía siendo el principal rubro de la canasta de exportaciones ecuatorianas (22,1% del valor total exportado en 1939), escoltado por el oro extraído de Zaruma (16%)¹⁹, el petróleo de alto octano extraído de la Península de Santa Elena (14,4%), el café (9,1%) y la tagua (5,7%). Cinco produc-

18 En el quinquenio 1870-1874 se exportó un promedio anual de 54 812 TM, cifra que creció aceleradamente hasta las 225 175 TM anuales en promedio durante el quinquenio 1915-1919. Las pestes (monilia y escoba de bruja) y la competencia desde la Costa de Marfil provocaron el colapso de este ciclo de mono-exportación y el ocaso del régimen liberal iniciado en 1895.

19 La empresa norteamericana South American Development Co. comenzó en 1895 la explotación de los depósitos auríferos de Zaruma y permaneció en ellos hasta 1950. El Ecuador nunca ha podido cuantificar el volumen de oro que extrajo ese enclave minero.

tos representaban más del 67% de las exportaciones totales (Linda Alexander-Rodríguez, 1992).

Luego de la Segunda Guerra Mundial, la CEPAL (1952) caracterizó el “subdesarrollo” ecuatoriano por su elevada tasa de crecimiento demográfico, minúsculas tasas de inversión, bajo consumo por habitante y el predominio de una fuerza laboral ocupada en tareas pobremente remuneradas. En 1945, en la sierra las propiedades de más de 200 hectáreas (el 4,4% de todas las unidades productivas) concentraban 83% de la superficie cultivable total (CEPAL, 1952). Fue entonces cuando apareció otro *boom* agrícola, en esta ocasión de banano, cuyas exportaciones crecieron desde los US\$ 3,5 millones en promedio anual durante el quinquenio 1945-1950 hasta los US\$ 74 millones en promedio anual durante el quinquenio 1966-70 (Banco Central del Ecuador, 1997).

Al banano le sobrevino otro ciclo iniciado en 1972, el del petróleo. Pese a la importancia de este evento, en la estructura productiva ecuatoriana operaron algunos cambios cualitativos y muchos cambios de escala. Durante breves años se trató de imponer una tardía política de industrialización sustitutiva de importaciones que no se sustentó en el ahorro interno, sino en el endeudamiento externo, respaldado por las reservas de petróleo. Pero la crisis de la deuda provocada por la política monetaria contracíclica de EEUU de inicios de la década de los años ochenta del siglo pasado organizó un penoso periodo de contraflujos financieros que terminaron por inhibir los intentos de industrialización.

En septiembre de 1992 el Gobierno ecuatoriano solicitó su adhesión al Tratado General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés). En abril de 1994 se iniciaron las negociaciones bilaterales de acceso al mercado con EEUU, la UE, Japón, Canadá, Suiza, Australia, Nueva Zelanda y los países nórdicos²⁰. Un año más tarde comenzó a operar la Organización Mundial de Comercio (OMC) y se

20 La intervención de los más de 100 países miembros no era necesaria, dada la cláusula de nación más favorecida que rige en la OMC.

decidió que el GATT sólo tendría vigencia hasta el 31 de diciembre de 1995. Así, la solicitud ecuatoriana pasó a la OMC y el 31 de julio de ese año el Consejo General aprobó el protocolo de adhesión del Ecuador, que entró en vigencia el 21 de enero de 1996. Al adherirse a la OMC, Ecuador se comprometió a que su política económica se conduzca observando las normas de esa entidad; a que las importaciones del sector público que no generan aranceles no compitan con similares del sector privado que sí las generan; a eliminar las diferencias entre productos nacionales e importados para el cálculo de impuestos a los consumos especiales; a asegurar que no haya discrimenes entre productos nacionales e importados en el cobro del impuesto al valor agregado; a no aplicar precios mínimos con fines aduaneros; a eliminar todas las restricciones no arancelarias a las importaciones y exportaciones; a eliminar las restricciones a las importaciones de bienes usados; a prohibir la fijación de contingentes para la importación de productos agrícolas; a eliminar el mecanismo de franjas de precios; a limitar la política de fijación de precios potestativo del Gobierno sólo al sector farmacéutico. Debía además eliminar el requisito de componente nacional del Acuerdo de Complementación Automotriz suscrito con Colombia y Venezuela, y garantizar la compatibilidad de su normativa de derechos de propiedad intelectual con la normativa de la OMC.

Fue evidente que la adhesión a la OMC implicó un nuevo escenario de liberalización, acompañado de mayor “seguridad jurídica” para las partes intervinientes. El advenimiento del neoliberalismo, aplicado en América Latina como un “consenso” definido en Washington, promovió con éxito la libertad de comercio y la conveniencia de las ventajas comparativas para, como queriendo confirmar el fin de la historia, proponer la creación de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)²¹. Esta pretensión hegemónica norteamericana finalmen-

21 En 1994 se reunieron en Miami los presidentes de 34 países del continente americano –con la excepción de Cuba– para atender la propuesta del presidente Bill Clinton de negociar un área de libre comercio de las Américas (ALCA) que debía abarcar desde Alaska hasta la Tierra del Fuego. Su antecedente inmediato era el North American Free Trade Agreement (NAFTA), por

te fracasó en noviembre de 2005, en la Cuarta Cumbre de las Américas realizada en Mar del Plata.

En el quinquenio final del siglo XX, tres productos primarios (petróleo, banano y camarón) representaron 70% de la oferta total de exportaciones (Acosta, 2001). Es así como desde su origen una porción importante de la economía ecuatoriana ha especializado su estructura social en función de su papel de proveedor de materias primas para el resto del mundo. En este proceso se ha generado una triple concentración. Como se ha visto, su canasta de exportaciones siempre estuvo agrupada en pocos productos, que siempre se dirigieron a pocos mercados. La base productiva y social que ha sustentado esta especializada forma de inserción en la economía mundo ha sido proclive a la concentración de la propiedad de los medios de producción y a la exclusión de las disponibilidades de mano de obra redundante, lo que en última instancia siempre estuvo determinado por las circunstancias de la demanda mundial, condenando al país a una extrema vulnerabilidad ante las frecuentes crisis del capitalismo.

Ante el inminente fracaso del ALCA, en octubre de 2003 el Presidente de la República Lucio Gutiérrez propuso al Gobierno norteamericano iniciar negociaciones para acordar un tratado de libre comercio (TLC). En un extraño caso de celeridad diplomática, pocas semanas más tarde el representante comercial norteamericano, Robert Zoellick, notificó al Congreso de ese país la decisión de negociar un TLC con Ecuador, Colombia y Perú. Las negociaciones se iniciaron en mayo de 2004 (en Cartagena, Colombia). Según el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI), el TLC con EEUU habría ampliado mercados, generado empleo, promovido el crecimiento económico, eliminado los aranceles, regulado el comercio, garantizado el

sus siglas en inglés). El ALCA pretendía liberalizar los servicios, incentivar las inversiones, facilitar las compras públicas, eliminar los aranceles, promover los derechos de propiedad intelectual y someter las disputas internacionales sobre comercio e inversión a tribunales de arbitraje erigidos por el Banco Mundial. El ALCA se habría superpuesto a otros modelos de integración subregional basados en la progresiva apertura comercial, como el MERCOSUR, la Comunidad Andina e incluso la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

derecho de personas o empresas a invertir en el país socio (para los ecuatorianos y las empresas de ecuatorianos dispuestos a invertir, se entendía que el país socio era EEUU), regulado el comercio de servicios, establecido un mecanismo de solución rápida de controversias comerciales, promovido condiciones para una competencia justa e incrementado las oportunidades de inversión nacional e internacional²².

El COMEXI no auguraba que ese tratado comercial pudiera promover el cambio de matriz productiva, para facilitar la incorporación de valor agregado a productos que bien podrían producirse en el Ecuador pero que se prefería importar, por consecuencia de la dolarización de 2000, de la liberalización comercial iniciada en la segunda parte de la década de los años ochenta del siglo XX con el auspicio de la teoría de las ventajas comparativas y de la carencia total de política industrial.

Dos años más tarde se interrumpieron las negociaciones iniciadas por Gutiérrez, luego de varios cambios en la repartición de la renta petrolera, que afectó a empresas norteamericanas, en especial a Occidental Petroleum, y a la tenaz resistencia de los movimientos indígenas, de agricultores y ganaderos pequeños y medianos. Por su lado, Perú y Colombia las continuaron hasta finalizarlas²³. Ante lo que consideraron un fracaso, quienes se dieron por afectados proyectaron un oscuro panorama por las probables represalias de Washington. “La situación es muy complicada. Mis cálculos son que se verá afectado el 2% del PIB y se podrán perder entre 30 000 y 50 000 empleos, además que se reducirá la tasa tributaria en unos 140 millones de dólares y la inversión privada en unos 90 millones de dólares anuales,” sentenció uno de ellos²⁴. Ese año el PIB creció 3,9% y ni una sola de las lúgubres premoniciones de los adeptos a ese TLC se hizo realidad.

Existe un problema fundamental con los bienes en los cuales se ha especializado el Ecuador para comerciar con el mundo, y es que sus pre-

22 <http://www.comexi.gob.ec/tlc/index.shtml>, consultada el 30 de marzo de 2011.

23 Mientras que el Legislativo norteamericano aprobó sin dilatorias el texto correspondiente al Perú; el de Colombia demoró algo más en ser aceptado.

24 <http://www.eldiarioexterior.com/comunidades/es-critica-la-situacion-economica-9896.htm>, consultada el 30 de marzo de 2011.

cios experimentan fuertes oscilaciones en los mercados internacionales. Además, generan secuelas sociales y ambientales en las zonas extractivas. Al consabido deterioro de los términos de intercambio –salvo las coyunturas de *boom* de precios– se suma el “intercambio ecológicamente desigual”: se venden bienes a precios que no incorporan los costos sociales y ambientales de los procesos extractivos y se regalan los servicios ecológicos (ciclo de nutrientes, regulación hídrica, polinización de cultivos, control de plagas, regulación de microclimas, etc.).

Los cultores del libre comercio suelen afirmar que el principal problema de la economía de exportación ecuatoriana es su falta de competitividad. Esta es, sin duda, una de las dificultades más acuciantes de la economía productiva ecuatoriana en su conjunto, no sólo del sector exportador. Dificultad que se agrava si se considera la imposibilidad de realizar correcciones cambiarias de corto plazo, como ocurre con el sistema de dolarización²⁵. Este impedimento profundiza, por otro lado, la tendencia estructural del país, en términos de valor monetario, a importar más de lo que exporta, lo que genera presiones de corto plazo en la cuenta corriente de la balanza de pagos. Esto se ha tomado como argumento adicional para promover nuevas negociaciones en la misma dirección, bajo el supuesto muy improbable de que acuerdos tipo TLC servirán para equilibrar la balanza comercial²⁶. Cabe anotar que, en términos físicos, el país exporta más de lo que importa, lo que empeora la desigualdad del intercambio ecológico²⁷.

La falta de competitividad es plausible, pero no es la única dificultad –ni la más importante– que aqueja a la economía de exportación.

25 Desde el 9 de enero de 2000 Ecuador carece de soberanía monetaria, por suprimirse la moneda nacional (el sucre) como unidad de cuenta, medio de pago y reserva de valor. Esta carencia también suprimió la política cambiaria, reduciendo sustancialmente las opciones de política macroeconómica para promover la competitividad, para defender la producción nacional y para corregir en el corto plazo desequilibrios cambiarios, comerciales y financieros.

26 En la última década, mientras el crecimiento anual de las exportaciones promedió 12,6%, el de las importaciones promedió 18,7%.

27 María Cristina Vallejo, en su tesis doctoral (2010), en base a la metodología de los flujos físicos, que se sostiene en la idea del metabolismo social, demuestra este deterioro de los términos de intercambio ecológicos en los países de la región andina, incluido Ecuador.

Y no se puede responsabilizar de ella a la dolarización solamente. Antes de ser poco competitiva, cualquier rama de actividad es poco productiva. Las dificultades del comercio exterior ecuatoriano son mucho más profundas y se encuentran en la estructura misma de la economía productiva, en la dotación de infraestructura y en el rezago tecnológico, tanto como en los arreglos institucionales que siguen vigentes, tras más de dos décadas de ajuste estructural y desregulación.

La concentración de productos y mercados produce vulnerabilidad y dependencia externa (agravadas por la falta de políticas monetaria y cambiaria). En 2008, cinco destinos (EEUU, Perú, Chile, Panamá y Guatemala) concentraron 91% de las exportaciones petroleras, mientras que otros 35 países recibieron 9% del valor exportado²⁸. En forma similar, ese año apenas 6% de todos los destinos con los que se mantuvo intercambios comerciales recibió 91% del valor total de exportaciones no petroleras²⁹. Otros 153 países recibieron el 9% restante del valor exportado en productos no petroleros.

Pese a la renovación del discurso y a la aplicación de una política comercial distinta con énfasis en la búsqueda de nuevos mercados, de los últimos cuatro años, Ecuador no ha podido desprenderse de las trampas de la especialización. Sigue exportando, sobre todo, productos primarios. En 2010 las exportaciones totales ascendieron a US\$ 17 489,9 millones (Banco Central, 2011). Más de las tres cuartas partes (77%) fueron productos primarios. El petróleo y sus derivados representaron 55% de las ventas externas. Las exportaciones de banano y plátano, el segundo rubro de ventas, alcanzaron el 12% del total (US\$ 2 032,8 millones), el camarón el 5% y las flores naturales 3%. Sólo el petróleo crudo, sus derivados, el banano, camarón y flores significaron el 75% del valor total exportado. En otras palabras, la matriz exportadora se mantiene inalterada.

28 En el periodo 2005-2008, EEUU recibió en promedio 62,5% del valor total exportado de productos del petróleo.

29 Ese 6% comprende a la Unión Europea (UE), EEUU, Colombia, Federación de Rusia, Venezuela, Perú, Chile, Japón, México y Argentina. Sólo la UE y los EEUU recibieron 53% del valor total de exportaciones no petroleras.

Una de las características más salientes de los negocios ecuatorianos de exportación es la inequidad. La matriz exportadora provoca la concentración de actividades y beneficios en unos pocos agentes económicos. “Las exportaciones están en manos de pocos exportadores” y “[en] cinco cantones está cerca del 90% de exportadores” (Peña, 2009). Las estructuras sociales, económicas y políticas que sustentan los negocios de exportación (desde la generación del producto hasta su consumo final) están fuertemente monopolizadas y son excluyentes³⁰.

Concentración e inequidad se encuentran reflejadas en la debilidad institucional resultante de la reducción del tamaño del Estado y de la desregulación promovidos por la doctrina neoliberal. Esa debilidad estuvo formalizada en la Ley de Comercio Exterior de 1997, que definía una institucionalidad y unos objetivos incompatibles con la Constitución de 2008 y con la reforma democrática del Estado, pues cedía la promoción de las exportaciones e inversiones a un ente privado autorizado a recibir fondos públicos y permitía la injerencia directa de los empresarios (exportadores e importadores) en las decisiones del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones, escenario crucial en el que se arbitran cambios arancelarios y “diferimientos” con los que se propician prácticas rentistas y se perpetúa la dependencia comercial. En la práctica, la indefinición jurídica que se mantuvo durante los tres primeros años del Gobierno de la Revolución Ciudadana causó descoordinaciones entre entidades del Ejecutivo al momento de implementar políticas y programas para el fomento y diversificación de las exportaciones.

30 En el ámbito nacional, el 10% de los establecimientos concentra el 96% de las ventas (INEC, 2011). Con el 45% de los establecimientos económicos, Pichincha y Guayas concentran el 72% del volumen de ventas. Estos datos confirman varios hechos, que requieren una investigación más prolija. Estudios como el de Navarro (1976) o Fierro (1991) iniciaron un campo de investigación ahora descuidado. La conclusión fundamental de estos trabajos es que en el país existe una gran concentración y centralización del capital, con la integración de empresas productivas y financieras. Esos grupos financieros tienen capacidad de influir en la fijación de precios, al constituir oligopolios en la mayoría de los sectores; e incluso influyen en el marco regulatorio y en las políticas económicas, por su representación en los gobiernos, partidos políticos y medios de comunicación. Dos décadas después del libro de Fierro, y la dolarización de por medio, la concentración económica habrá asumido una morfología que es necesario actualizar.

Queda por explorar cómo es que las relaciones asimétricas en las que opera el sector exportador ecuatoriano contribuyen a definir la densidad del tejido social, a determinar el lugar ocupado por el Ecuador en la división internacional del trabajo y a situar al país en el concierto político mundial. Parece evidente que esas relaciones no se modificarán recurriendo a más de lo mismo, es decir a la liberalización del comercio exterior en términos OMC-plus. Salvo un corto íterin durante la fracasada industrialización por sustitución de importaciones, la política comercial del Ecuador ha sido, por 'defecto' más que por decisión expresa de los gestores de la política pública, generalmente proclive a la libertad de comercio, en términos de complementariedad de productos primarios por un lado y productos industrializados por otro. Los límites de esta opción son evidentes.

Política comercial

El teorema comúnmente conocido como de ventajas comparativas, es el argumento más recurrido para justificar la conveniencia del libre comercio como factor de desarrollo (en países industrializados y no industrializados).

En su versión primigenia, la teoría de las ventajas comparativas supone que los factores productivos (capital y trabajo) se encuentran inmóviles y no fluyen entre los países. Pese a este supuesto, Ricardo asume que en el comercio internacional los valores coinciden con los costos. Pero como los factores dejan de ser competitivos de país a país, los costos dejan de coincidir con las cantidades de factores gastadas en la producción: al no haber tendencia a la igualdad, la remuneración de los factores ya no es la misma.

Sin embargo, y pese a las críticas que despiertan lo irreal de sus supuestos, esta teoría ha respaldado por casi dos siglos el libre cambio; ha sido el principal argumento para promocionar las supuestas ventajas que el mundo en su conjunto y cada país por separado podrían obtener de la división internacional del trabajo originada en el libre

comercio. Confundidos por el "velo monetario," quienes todavía aceptan esta teoría olvidan que en el intercambio internacional, valorado en una determinada unidad de cuenta (dólares, libras esterlinas, euros...), en realidad se intercambia el producto del trabajo y del capital, remunerados en forma diferente en los distintos países que se avienen a comerciar entre sí³¹.

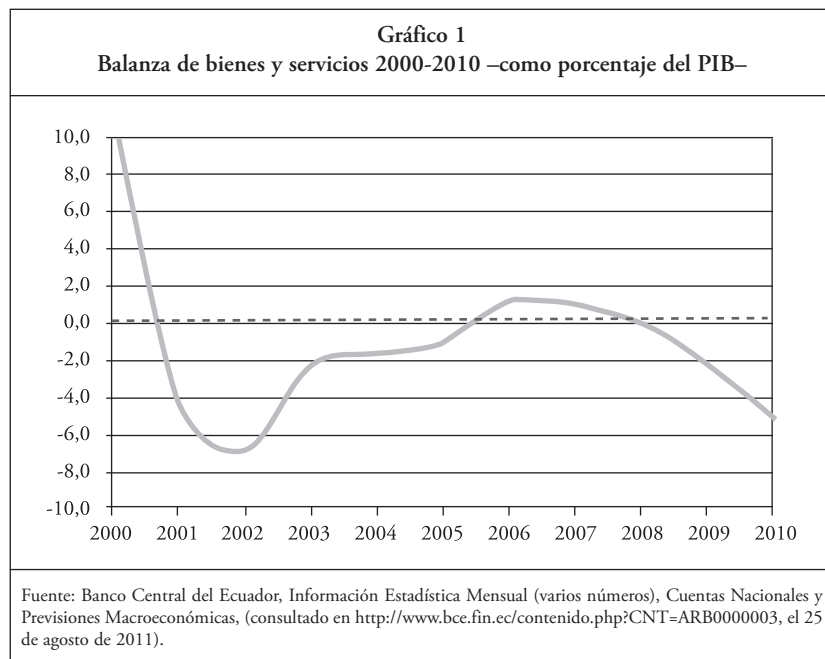
Muchos seguidores de este teorema ignoran que en el siglo XIX se lo expresó como libre cambio, impuesto mediante acuerdos comerciales con la cláusula de nación más favorecida; que luego de los sobresaltos bélicos de la primera mitad del siglo XX, este postulado comenzó una vez más a ser expandido por el mundo mediante el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) creado en la Conferencia de La Habana (1947) para reducir los aranceles y otras barreras al comercio internacional; y que en la actualidad esto se expresa por los planteamientos de la OMC, y sus extensiones "plus", que se diseminan como tratados de libre comercio.

Ninguna de esas expresiones concretas del teorema ha servido, por más de dos siglos, para promover el desarrollo de los países especializados en vender productos primarios. Esta es, sin embargo, la opción que quieren para el Ecuador del presente y del futuro quienes promueven la negociación del Acuerdo Multipartes con la UE. En esta ocasión nuevamente, y pese al repudio que despertó el fracasado TLC con EEUU, se busca sujetar al país a las disciplinas de un tratado que es mucho más que un simple acuerdo comercial de desgravación arancelaria y exclusión de productos sensibles (Acosta y Falconí, 2005).

En el Ecuador, las afirmaciones de los grupos de exportadores de productos tradicionales se realizan a pesar de conocerse con certeza que, si se liberan las aduanas de dos espacios económicos, el espacio ganador será el de mayor productividad, en este caso, la UE. Esto

31 A. Emmanuel (1972) ofrece una crítica contundente al teorema de los costos comparativos. Este autor comienza por citar el "Discurso sobre el libre cambio" de Karl Marx: "Nada de extraño tiene que los librecambistas sean incapaces de comprender cómo un país puede enriquecerse a costa de otro, pues estos mismos señores tampoco quieren comprender cómo en el interior de un país una clase puede enriquecerse a costa de otra" (1972: 3).

quiere decir, que, al firmar un tratado comercial que reduce en forma masiva los aranceles y abre el comercio de servicios, el déficit comercial (bienes y servicios) del Ecuador se agravará, con importantes impactos en los niveles de empleo y el consiguiente riesgo para la dolarización.



Según se puede inferir del Gráfico 1, en 2008 habría terminado el ciclo expansivo del sector externo ecuatoriano iniciado en 2002. Si se considera que las importaciones ecuatorianas son inelásticas a la baja, mientras que las exportaciones pueden contraerse fácilmente, como de hecho ya está ocurriendo con el banano, según las condiciones de la demanda mundial; si los tradicionales mercados externos del Ecuador (EEUU y Europa) atraviesan una severa crisis que en el corto y mediano plazo inhibirá la demanda de los productos ecuatorianos; y si se

asume como muy probable el agravamiento de la recesión mundial (lo que hará más agudo el cambio de ciclo que se percibe en el Gráfico 1), la coyuntura presente sería el peor momento para incurrir en un acuerdo de libre comercio con la UE.

Otro de los puntos a precisar es el relativo a la inversión extranjera. Bajo el supuesto de que el capital siempre es un bien escaso, en especial en los países periféricos, la inversión extranjera directa (IED) se realiza cuando se conjugan dos factores. El primero tiene que ver con las condiciones de rentabilidad del capital en los países del centro del sistema, de manera que si en ellos la tendencia es a la baja, preferirá migrar hacia espacios en donde el beneficio esperado pudiera ser mayor. Y el segundo tiene que ver con las condiciones de rentabilidad del capital en la periferia, en donde las rentabilidades sectoriales pueden tener niveles diferentes. Por esta razón la IED es selectiva, puede contribuir en el corto plazo a aliviar los problemas de desempleo, pero no le interesa un crecimiento armónico y equitativo de la economía productiva del país receptor.

De acuerdo a la CEPAL (2011), en América del Sur los sectores con mayor recepción de IED en 2010 fueron los recursos naturales con 43% y los servicios con 30% de participación, respectivamente. En comparación con el período 2005-2009, en 2010 se nota un mayor peso de los recursos naturales, lo que muestra una tendencia a la “primarización” de la IED. Dicho de otra manera, más IED no es garantía de más desarrollo, más todavía si la IED genera economías de enclave como suele ocurrir en la minería y en la extracción de petróleo, o en servicios monopolizados que irían a parar al control extranjero. Puede ocurrir –y no faltan ejemplos históricos– que la IED, si bien otorga réditos de mayor o menor significación, también puede contribuir en forma determinante a deformar la matriz productiva de un país y a incrementar su sensibilidad frente a las frecuentes crisis del capitalismo.

Existe una motivación adicional, no confesada, para apoyar tratados comerciales que también contienen cláusulas para facilitar y salvaguardar la IED. En un mundo en el que bienes y capital pugnan por circular libremente, las elites nacionales también quieren que sus exce-

dentes gocen de ese privilegio. Esto, dado el nivel de concentración de los medios de producción, disminuiría más todavía los niveles de acumulación del capitalismo nacional, que preferiría expatriar sus excedentes antes que reinvertirlos en el país. Si se apoya la IED vía acuerdos de libre comercio, la responsabilidad social del capitalismo criollo encuentra una válvula de escape que a su vez es un poderoso factor inhibidor del desarrollo.

La política comercial por defecto que se quiere mantener vigente también se expresa en concesiones unilaterales que entremezclan aspectos comerciales con la necesidad de reprimir el tráfico de drogas ilegales. La “Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de Drogas” (ATPDEA, por sus siglas en inglés, y antes de 2001 Ley de Preferencia Comercial Andina, ATPA), era una concesión del Gobierno de EEUU que liberaba de aranceles el ingreso de productos originarios de Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia al mercado estadounidense. Se suponía que este sistema de preferencias buscaba fortalecer las actividades legales de los países andinos, como alternativas al tráfico y producción de cocaína³².

En 2005, ante la inminente caducidad del ATPDEA (diciembre de 2006), un país con historial proteccionista como EEUU determinó, mediante un informe de la United States International Trade Commission –USITC–, que las importaciones estadounidenses cuyo único beneficio era el ATPDEA representaba apenas 0,7% de todas las importaciones norteamericanas. El conjunto de importaciones andinas beneficiadas con esas preferencias no tenía efectos significativos contra los norteamericanos, salvo contra los productores de espárragos, rosas frescas cortadas, crisantemos, anturios y orquídeas. Ese informe anticipó que si el ATPDEA se prorrogaba luego de 2006, el efecto para el sistema productivo de EEUU sería prácticamente inexistente³³.

32 En 2005 Colombia exportó el 40,6%, Ecuador el 38,1% y Perú el 19,9% del total de exportaciones andinas amparadas por el ATPDEA.

33 La USITC no pudo dejar de concluir que el ATPDEA no había tenido los efectos esperados en la erradicación de los cultivos de coca. Entre 2001 y 2005 esos cultivos crecieron en Bolivia y

El ATPDEA, vigente desde el 31 de octubre de 2002, comprendía unos 6 300 productos, muy pocos de ellos aprovechados por el sector productivo ecuatoriano. Desde el 31 de diciembre de 2006, fecha en que debía expirar, el Gobierno y el Legislativo estadounidense tuvieron un magnífico pretexto para someter a su escrutinio la conducta de los países andinos, como ocurrió en noviembre de 2008, cuando se excluyó a Bolivia por no someterse a los dictámenes de Washington sobre control del tráfico de cocaína. Los esfuerzos del resto de naciones andinas –en la lucha antidroga– justificaron las prórrogas de las preferencias por seis, ocho o diez meses por vez hasta que, tras un último aplazamiento irrisorio de seis semanas, el 12 de febrero de 2011, el Senado norteamericano se negó a renovarlas.

Si se adjunta la pérdida de significación del ATPDEA (por lo ocurrido con Bolivia y Perú, y por lo que podría ocurrir con Colombia), el afán ecuatoriano de denunciar los tratados de protección de inversiones, el cambio de participación en las rentas petroleras a favor del Estado ecuatoriano en desmedro de las empresas norteamericanas (iniciado en 2006), la no renovación del acuerdo para utilizar la Base de Manta, la insumisión ecuatoriana al mantener relaciones de cooperación con Rusia, la cercanía a Venezuela y Bolivia, la expulsión de funcionarios diplomáticos norteamericanos inmiscuidos en asuntos sensibles para la soberanía nacional, la adhesión al ALBA, el cambio de correlación de fuerzas en el Legislativo norteamericano, la reciente sentencia contra Chevron-Texaco por daño ambiental y social³⁴, y por último la declaración

Perú. En este último, crecieron 38% entre 2004 y 2005. En resumen, además de su menos que marginal efecto sobre la economía de EEUU, el ATPDEA era insatisfactorio como instrumento de lucha contra el tráfico de drogas desde el lado de la oferta.

34 La transnacional Texaco-Chevron provocó daños irreparables en la Amazonía ecuatoriana. En un histórico fallo, la justicia ecuatoriana la ha condenado a pagar a los afectados más de US\$ 9 000 millones por contaminación y compensación. Las comunidades y los pueblos celebran esa decisión judicial, aunque consideran que la compensación por los daños es insuficiente. Esto ocurre a pesar de los poderosos lobbies internacionales de Chevron, que intentaron deslegitimar al país y al Gobierno, y que sistemáticamente pidieron al Congreso y al Senado estadounidenses excluir al Ecuador del sistema de preferencias arancelarias, como medida de retaliación.

Es importante indicar que unos daños son cuantificables y otros no. En economía hay distintos lenguajes para denominar a los daños ambientales: externalidades: “fallos de mercado”, “deseconomías”, pasivos, etc. Las externalidades son los efectos negativos –también pueden ser positivos–

de persona *non grata* a la embajadora norteamericana (abril de 2011), las opciones de mantener esa concesión unilateral son escasas.

La no renovación del ATPDEA es una magnífica oportunidad para Ecuador, para acentuar la política de “desnarcotización” de su relación bilateral con EEUU. Sin esas preferencias –que mezclan lo comercial con la lucha contra el narcotráfico– será mucho más fácil dimensionar la falta de reglas comerciales bilaterales y la necesidad mutua de arreglar un acuerdo estable y de largo plazo, al margen de los principios del libre comercio y, por supuesto, al margen de la política estadounidense de control del mercado de drogas. En otras palabras, sin ATPDEA será mucho más evidente, para las dos partes, negociar un auténtico acuerdo comercial que, en la visión ecuatoriana del desarrollo endógeno, no puede ser un TLC.

Pero para los sectores empresariales que promueven la firma del Acuerdo Multipartes, la pérdida del ATPDEA puede ser un pretexto para recuperar viejas prácticas rentistas. Cualquier tipo de compensación –financiera, tributaria o fiscal– que se quiera establecer para mejorar los ingresos de los empresarios que han usufructuado del ATPDEA, sólo sería legítima si se acepta que el Estado ecuatoriano está obligado a asumir los costos privados derivados de una decisión soberana y unilateral de EEUU.

Una decisión de este tipo sólo reeditaría, en otro contexto, mecanismos de socialización de pérdidas privadas, como a su momento fue-

provocados por las actividades de producción o consumo, no incorporados en los precios de mercado. Por ejemplo, la contaminación de mercurio por la actividad minera (externalidad negativa), un paisaje bonito (externalidad positiva). La ‘internalización’ de las externalidades consiste en asignar un precio de mercado a los daños o beneficios ambientales. Esto supone que se pueden valorar de forma monetaria los daños o beneficios ambientales. Esto es parcialmente cierto. El juicio contra la Texaco-Chevron demuestra que es posible cuantificar parte de los daños, y que además se los puede judicializar, pese a las presiones de las empresas transnacionales. Pero otros daños ambientales no son cuantificables. La desaparición de biodiversidad no se puede contar en dinero (no hay reconstrucción ni reparación posibles). Hay valores que no tienen precio. Uno de los iniciadores de la Economía Ecológica, William Kapp (1950), afirma que los daños ambientales no sólo son el resultado de fallas de mercado, sino que estos impactos provocan un traslado “exitoso” de costos hacia quienes tienen menos poder de mercado. Este es el caso, por ejemplo, del tratamiento de los desechos o residuos tóxicos y radioactivos que los países ricos tratan de depositar en países con menores estándares ambientales.

ron la ‘scretización’ de la deuda externa privada (años ochenta) o el salvataje bancario (años noventa).

Como en aquellas ocasiones, en ésta también se justificará la transferencia de recursos públicos al sector privado aduciendo la necesidad de preservar el empleo, sin transparentar la verdadera condición de la distribución del valor agregado en cada cadena productiva.

Si por desarrollo se entiende el proceso mediante el cual los objetivos, las libertades y las oportunidades reales de los individuos –es decir sus capacidades y libertades³⁵– se amplían para lograr aquello que se valora (Sen, 1992, 1999), y no simplemente la ampliación del poder adquisitivo y de las capacidades de consumo de bienes y servicios, entonces el comercio exterior debe ser el instrumento con el cual promover esos objetivos, libertades y oportunidades individuales y sociales, y no simplemente el medio para fomentar exportaciones con las cuales financiar importaciones³⁶.

Tanto el mercado nacional como los mercados internacionales son espacios en construcción organizados en función del poder de negociación de las fuerzas sociales involucradas. Esta proposición determina una visión del comercio mundial más concreta y real, como el espacio de intercambios concebidos para satisfacer las necesidades humanas, en su más amplia y abarcativa acepción, y no sólo en la dimensión consumista de bienes y servicios. Menos todavía sería el espacio en el que las empresas transnacionales ejercen su dominio al amparo de la doctrina del libre cambio.

Uno de los pilares de una inserción exitosa en el mercado mundial es la competitividad. Ciertamente, no esa competitividad lograda a expensas del riesgo y empobrecimiento de la gente que dedica su trabajo a la producción de bienes transables, o a expensas del maltrato y

35 Como un mejor estado de salud, conocimientos y destrezas, así como el uso que hace la población de esas capacidades adquiridas (el descanso, la producción y las actividades culturales, sociales y políticas).

36 En esta visión, más que el incremento de la riqueza, y la capacidad adquisitiva de los individuos, el desarrollo constituye la expansión de las capacidades, garantizando la satisfacción de las necesidades intrínsecas del ser humano.

degradación de la naturaleza. No puede haber competitividad sistémica –concepto relativo al mercado internacional– sin sustento en una productividad homogénea y generalizada –concepto relativo a los mercados nacionales.

La competitividad sistémica y dinámica supone la concurrencia de micro, pequeña, mediana y grandes productores y empresarios, que operan e interactúan en un ambiente carente de monopolios, oligopolios u oligopsonios privados. De todas maneras, esta clase de competitividad –genuina– que no deteriora las condiciones sociales ni ambientales no es, en sí misma, el fin de la organización productiva, sino un medio para ampliar la demanda de empleo. Esta visión del comercio internacional se orienta en dirección contraria a la especialización productiva, al monocultivo y al extractivismo como modos de incrementar la competitividad interna. En el largo plazo esta vía tiene altos impactos ambientales, provoca graves asimetrías sociales y la tendencia constante a la reducción de los precios de los bienes fruto de esa especialización, para beneficio de las grandes corporaciones que manipulan los mercados mundiales (Schuldt, 2006).

Para no destruir la diversidad, complejidad y funciones de los sistemas ecológicos, las actividades productivas destinadas a la exportación –y sus efectos– deben considerar determinados límites físicos. Este es un tema crucial y en extremo complejo.

Los modelos de crecimiento expansivo de los países ricos del Norte, e incluso de China e India, requieren de grandes volúmenes de materias primas y productos primarios, a bajo costo, para producir manufacturas que aceleran la destrucción del planeta por los efectos del calentamiento global, la pérdida de la capa de ozono y la merma de la biodiversidad.

Una de las opciones más claras para enfrentar este problema es modificar los incentivos que suscitan los mercados internacionales, en especial de bienes primarios y materiales producto de la extracción, para promover principios de precaución, equidad y corresponsabilidad, que garanticen en el largo plazo los intercambios y que internalicen todos los costos sociales y ambientales que suelen estar relaciona-

dos a su producción. La sostenibilidad del ambiente también implica resolver el problema de la equidad distributiva, intra e inter generacional, en el nivel global. En este nivel, la sostenibilidad no puede ser simplemente un ejercicio de asignación de necesidades y prácticas locales, regionales o nacionales, pues se vincula a los principios de igualdad y de corresponsabilidad en las relaciones internacionales.

Esta estrategia de carácter alternativo debe recoger la heterogeneidad y la gran diversidad económica, tecnológica, ecológica, social y cultural del país. Y, desde ahí, proponer estrategias y políticas diferenciadas. Como la realidad ecuatoriana no es homogénea, la insistencia en políticas estandarizadas profundiza la heterogeneidad y la persistencia de patrones tradicionales de acumulación diferenciada. Desde luego, la estrategia y políticas propuestas al nivel del conjunto deben guardar coherencia y lógica internas.

El propósito de satisfacer las necesidades materiales, conjugado con una inserción inteligente en el mercado mundial, exige el pleno respaldo por parte del Estado a los derechos de los consumidores y de las consumidoras, dentro de sólidos procesos de ciudadanía. Estándares de trazabilidad de una sola dirección no son más que otra forma de discriminación de mercado (en el ámbito internacional), en la que naufragan los derechos de los consumidores frente a la crematística de las transnacionales del comercio mundial.

Una inserción inteligente en el mercado mundial exige consolidar la soberanía alimentaria, energética, económica y cultural, respaldada en relaciones internacionales de mutuo respeto y cooperación. No es suficiente –para preservar íntegramente nuestras formas culturales, nuestras identidades, nuestros saberes ancestrales y los derechos de la naturaleza– promover la seguridad alimentaria. Este concepto ha probado su funcionalidad a la demanda de agroquímicos y de fertilizantes a base de petróleo y gas natural, a la ingeniería genética, a la deforestación y al comercio internacional de bienes alimenticios promovidos por transnacionales que consolidaron su poder en el paradigma de la “revolución verde” condenando, al mismo tiempo, a la exclusión social.

Esta noción de soberanía –más compleja que la dimensión territorial de la tradición liberal– no se contraponen a la necesidad de impulsar la integración latinoamericana. Esto porque se la considera una forma de promover el régimen de desarrollo; porque la política económica del Gobierno debe incentivar la inserción estratégica en la economía mundial y las actividades productivas complementarias en la integración regional; y, más todavía, porque la integración, “en especial con los países de Latinoamérica y el Caribe será un objetivo estratégico del Estado”³⁷. Dicho de otra manera, se busca construir un país que pueda incluso pensar colectivamente en la construcción de una soberanía latinoamericana y que haga realidad el sueño de Bolívar, tanto como la primacía de respeto y defensa de los derechos de las personas, de las comunidades, de los pueblos y de los estados.

El acuerdo comercial con la UE

El TLC con la UE (que no es otra cosa que el llamado Acuerdo “Multipartes”) implicaría un cambio radical de estrategia de desarrollo endógeno para la inserción inteligente en el sistema internacional perseguida por el Gobierno ecuatoriano. La Constitución de la República y los documentos programáticos enfatizan la opción de un desarrollo propio.

Los sectores que presionan por el TLC con la UE omiten que éste es mucho más que un tratado de comercio, pues implica sumisiones geopolíticas y disciplinas sociales que sólo competen al Ecuador, de manera soberana, no a una potencia extranjera y menos a un orden internacional moldeado por los intereses de las empresas transnacionales. Olvidan que la IED, bajo las condiciones que quieren imponer los europeos, es uno de los mecanismos de la dependencia que permite

37 El preámbulo de la Constitución de la República propone construir “Un país democrático, comprometido con la integración latinoamericana –sueño de Bolívar y Alfaro–, la paz y la solidaridad con todos los pueblos de la tierra...”. También se refieren a este punto los artículos 276, n. 5; 284, n. 2; 416, n.1 y n. 11 ya citados; y el art. 423 (sobre integración latinoamericana).

que “recirculen” los excedentes de capital del centro de los países ricos bajo condiciones privilegiadas.

Existen grupos económicos deseosos de consumir un *by pass* a la Constitución de la República aprobada por amplia mayoría ciudadana en 2008. Son los mismos que ya intentaron imponer, sin beneficio de inventario, el TLC con EEUU. Esa negociación se inició en el Gobierno de Lucio Gutiérrez (2003-2005), fue un proceso carente de legitimidad, conducido de forma vertical por un puñado de sectores empresariales que saldrían favorecidos.

México es un espejo de las consecuencias de los TLC. Una vez suscrito el NAFTA, su agricultura campesina se deterioró de tal manera que hoy debe importar maíz de EEUU. México, la cuna ancestral del maíz, tiene que importar el grano para satisfacer su consumo interno.

En 2008, la Unión Europea (UE) propuso a la Comunidad Andina (CAN) un Acuerdo de Asociación, con los pilares de diálogo político, cooperación para el desarrollo y comercial. En Bruselas se definió la arquitectura que tendría el acuerdo: la negociación comercial debía conducirse en el marco de la OMC, con el objetivo de alcanzar un acuerdo “OMC-plus.” Un esquema casi idéntico al fracasado TLC con EEUU, salvo por los pilares políticos y de desarrollo. Pero con una diferencia fundamental para el caso ecuatoriano: mientras que EEUU importa –con o sin TLC– más del 50% del petróleo exportado por Ecuador, la UE no tiene ningún interés en el pesado petróleo ecuatoriano.

La negociación entre la UE y la CAN empezó como un encuentro entre dos bloques en busca de un acuerdo de asociación (comercial, política y de cooperación para el desarrollo). Bolivia la abandonó por considerar que el componente comercial no era más que un típico TLC que debilitaría su opción por un desarrollo propio. Ante la fractura de la CAN, en diciembre de 2008, la UE sugirió modificar la modalidad de negociación: si los cuatro países andinos lo decidieren, bloque a bloque el diálogo político y la cooperación; y, de forma bilateral, con los países que lo desearan, la negociación comercial. Esta forma de negociación se etiquetó como un “acuerdo multipartes”, es decir un convenio bilateral entre la UE y tres países andinos (Perú,

Ecuador y Colombia). Una suerte de negociación bilateral a tres bandas que restó fuerza a las ya debilitadas posiciones andinas, pues se limitó a lo comercial y se olvidó los temas políticos y de cooperación.

Vale realizar una reflexión sobre la CAN. La vocación integracionista del Ecuador se expresó de manera inequívoca el 26 de mayo de 1969, en Cartagena de Indias. Promover el desarrollo de los países miembros, acelerar su crecimiento y generar empleo, facilitar la formación de un mercado común latinoamericano, mejorar la posición en el contexto económico internacional y fortalecer la solidaridad subregional fueron, hace cuarenta y un años, los objetivos fijados por el Pacto Andino, ahora Comunidad Andina.

En todo caso, las heterogeneidades estructurales se han mantenido. Más todavía: en las pasadas cuatro décadas han aparecido otros problemas, no contemplados al inicio, como la exclusión social y económica, la interculturalidad, los impactos ambientales del extractivismo y de la degradación de la naturaleza, las diferentes velocidades y modalidades de inserción de nuestros países en el mercado globalizado.

Así mismo, en la CAN, las estrategias de inserción en el sistema global son diferentes entre países. Bolivia, al igual que Ecuador, prioriza un desarrollo propio sustentado en la potenciación de lo local. Esto es, recuperar las capacidades de regulación, planificación y distribución del Estado; fortalecer las empresas públicas ligadas a la obtención de la renta de los recursos naturales; en suma: un discurso político anti neoliberal que interpela al orden económico establecido y busca alianzas políticas con otros países y bloques, lo cual en ciertas coyunturas ha generado enfrentamientos con los Estados Unidos.

Al igual que Colombia, Perú privilegia las relaciones con los Estados Unidos, e incluso negocia con otros países –Australia, Brunei Darussalam, Chile, Nueva Zelanda, Singapur y Vietnam– un acuerdo con Washington para la zona Trans Pacific, con el fin de afianzar su alianza estratégica comercial con el país del norte, ya diseñada en torno al Tratado de Libre Comercio (TLC) que firmó en Washington D.C. el 8 de diciembre de 2005. Ambos países ya concluyeron la negociación del Acuerdo Multipartes con la Unión Europea.

Es evidente que las urgencias de la UE y la prevalencia de la visión primario-exportadora en Colombia y Perú han precipitado a la CAN a una crisis de difícil solución.

Ecuador suspendió la negociación del Multipartes el 17 de julio de 2009, debido a su escaso avance, para presionar por la solución del diferendo del banano y, sobre todo, como respuesta a la necesidad de redefinir el campo de negociación, con el afán de conseguir un acuerdo de comercio favorable para la mayoría de productores nacionales, no para unos pocos exportadores y menos aún para las transnacionales europeas.

La interpelación a las normas tradicionales de la negociación desigual asumió formas concretas, es decir la suspensión de la participación ecuatoriana en las negociaciones del Multipartes, mientras la UE no acate los fallos a favor del Ecuador en la OMC, a propósito del aberrante arancel cobrado por las comunidades europeas al banano producido en la zona latinoamericana. También se planteó la necesidad de negociar un verdadero acuerdo de asociación, con sus componentes de diálogo político y cooperación, a los que debía añadirse una negociación específica sobre movilidad humana y migración, y no sólo un TLC.

Una vez que con el liderazgo ecuatoriano los productores latinoamericanos de banano –incluido Panamá– pudieron presentar un frente unificado, la UE se vio urgida a acatar el fallo de la OMC. En esta ocasión, como en muy pocas, un país latinoamericano cuestionó con éxito la doble moral de un mundo industrializado que, por un lado, pregona el libre comercio extendiendo su dominio por el mundo a base de trampas como el Acuerdo Multipartes, mientras por otro mantiene por décadas mecanismos aberrantes de discriminación comercial (como aranceles por volumen y contingentes para el banano).

Esto corrobora los intereses de la UE frente a los postulados del libre comercio, usados para mantener la condición primaria exportadora de países que hace 200 años fueron sus colonias.

El actual régimen europeo de importación de banano guarda vestigios de la historia colonial de algunos de sus estados miembros, que dominaron otros territorios hasta la segunda mitad del siglo XX. Estos

nuevos países independientes, conocidos como ACP (África, Caribe y Pacífico), conservaron un tratamiento especial para el comercio de ciertos productos, que siguieron entrando al mercado de sus colonizadores libres de aranceles y otras barreras comerciales. Uno de ellos es el banano. España, Francia, Portugal, Italia y Grecia producen esta fruta; lo que les da una razón adicional para proteger su mercado frente a productores más eficientes como los latinoamericanos. Sin embargo, la UE es el mayor importador mundial de banano, y Ecuador y Colombia sus mayores proveedores.

Según el artículo I del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio), los miembros de la OMC están obligados a otorgar el mismo tratamiento arancelario a todos los productos similares provenientes de todos los países asociados. Pero la Comisión de la Comunidad Europea ha establecido un régimen discriminatorio para sus importaciones de banano. Éste ha sido condenado, al menos en diez ocasiones, por el Órgano de Solución de Diferencias, el Órgano de Apelación y los árbitros *ad hoc* convocados para evaluarlo, porque privilegia las exportaciones de los países ACP (África, Caribe y Pacífico).

En enero de 2010 el Gobierno ecuatoriano retomó la negociación con la UE. Una vez más, esta decisión colocó en la palestra la forma de inserción del país en el sistema internacional. Los riesgos concretos del TLC con la UE son evidentes al menos en tres campos:

- Propiedad intelectual y soberanía alimentaria: son necesarios los detalles técnicos de los productos comprometidos y sus cadenas, así como garantías máximas para no comprometer la soberanía alimentaria.
- Compras públicas: es necesario preservar para el Estado su manejo, ya que es una herramienta de desarrollo endógeno para las pequeñas y medianas empresas y para la economía social y solidaria. ¿Puede un precepto constitucional claro y definido “interpretarse” convirtiéndolo en un problema de grado, mediante la definición de umbrales?

- Servicios y establecimientos: Ecuador no puede pignorar su derecho a administrar, regular, controlar y gestionar los sectores estratégicos; la inversión nacional tiene prioridad sobre la extranjera, que debe asumir un rol complementario.

Los TLC se concibieron para fortalecer el juego de mercados globalizados; el TLC que nos ocupa, el Acuerdo Multipartes negociado por Perú y Colombia, al que eventualmente debería adherirse el Ecuador, pone en grave riesgo el proyecto de desarrollo endógeno y de recuperación del sector manufacturero ecuatoriano. Por esta razón, además de las obligaciones de participación ciudadana contenidas en la Constitución de la República, es fundamental contar con la aprobación de la ciudadanía, para que decida plenamente informada. Al momento se conoce que los europeos han decidido diferir para 2012 el reinicio de las negociaciones, dada la gravedad de la crisis económica que atraviesa el Viejo Continente. Sin embargo, la sociedad debe permanecer atenta a esta negociación y a sus potenciales secuelas. Y para ello se requieren estudios de impacto y modelos de simulación que permitan anticipar si realmente se mejorará el déficit comercial (véase al respecto el estudio de Jácome y otros, más adelante).

Conclusiones

En el mundo global Ecuador debe mantener lazos políticos y comerciales con todos los países, no sólo con aquellos que la tradición impuesta por la forma de inserción del Ecuador en los mercados internacionales establece de manera restrictiva como apropiados. Esto es distinto a caer en las trampas del libre mercado.

La geopolítica global atraviesa un acelerado proceso de cambio, en el que se esbozan como factores clave la ralentización del liderazgo estadounidense en lo político, económico y cultural (Wallerstein, 2006b); la crisis económica de la Unión Europea en especial a partir de la crisis de las hipotecas subprime; la emergente importancia global

de China e India y el dinamismo de los países BRIC, todo lo cual está transformando los flujos comerciales internacionales, las relaciones –políticas y militares– entre países y regiones, y la concepción misma de la integración regional. A partir de la crisis de septiembre de 2008, la estructura financiera internacional ha sido objeto de críticas.

En este escenario cambiante y aleatorio, las negociaciones comerciales de un país que busca el desarrollo endógeno deben ser prudentes. Prudentes, ante todo, para no repetir para el futuro las equivocaciones y omisiones cometidas por defecto en el pasado. La negociación comercial con la UE, bajo los parámetros OMC plus, y su oferta de desgravación arancelaria recíproca para el comercio de bienes, y de apertura para el de servicios constituye una forma de robustecer las condiciones de asimetría prevalecientes en las relaciones comerciales con la zona euro. La apertura del comercio de servicios, amparada en los principios de reciprocidad y de nación más favorecida, promueve la participación ecuatoriana en ese tipo de comercio en la UE, tanto como la europea en el Ecuador. Esta percepción del comercio mundial, simétrica y equitativa en el plano formal, encubre graves riesgos para la instauración de un auténtico proceso de desarrollo endógeno.

Dada la necesaria ampliación de las sociedades comerciales que debe cultivar el Ecuador con todos los países del mundo, en especial con los de la subregión latinoamericana, no deben formalizarse mediante esquemas de negociación bilateral bajo los referentes normativos conocidos como OMC plus, elaborados a finales del siglo XX con el fin de facilitar la expansión de la presencia e influencia del capitalismo central en la periferia del sistema, al amparo de la doctrina neoliberal. Es necesario consolidar y perfeccionar las alternativas de negociación que mejor apoyen un desarrollo propio, cuyas líneas generales están definidas en la Constitución de la República y en el Plan Nacional para el Buen Vivir 2009-2013. Se busca supeditar los instrumentos, canales y resultados del comercio internacional a las necesidades del Buen Vivir, y no sólo de crecimiento económico.

Proseguir con una negociación cuyo formato fue definido y liderado por la UE, según el esquema OMC plus, que no distingue la

crucial diferencia que tiene para el Ecuador el acceso a los mercados de bienes primarios de la apertura de los mercados de servicios, sería como enfrentar los retos del futuro con las mismas herramientas y con los mismos recursos del pasado. En otras palabras, el TLC que se pretende firmar con la UE, lejos de aumentar las opciones de Buen Vivir a partir de una matriz productiva nacional más eficiente y amplia, confirmará la vigencia de la matriz productiva heredada del siglo XIX cuando, como se ha visto, se definió el lugar supeditado y dependiente que en la actualidad ocupa el Ecuador como país exportador de bienes primarios. Así, la firma del Multipartes anulará cualquier opción de relativa autonomía que pudiera ejercer el Ecuador y contribuirá a subordinar el espacio económico del país a los requerimientos de la producción de bienes y de servicios de las transnacionales europeas, como ya lo hizo la Corona británica durante la segunda mitad del siglo XIX.

Es mucho más fácil optar –como ha sucedido durante casi dos siglos, salvo el corto intervalo del desarrollismo promovido por la CEPAL– por una política de libre comercio que, sin ser consensuada ni discutida democráticamente, se asume por omisión. En primer lugar, porque para ello sólo basta con “hacer buena letra” en el ámbito de la OMC. En segundo lugar, porque los grupos de exportadores e importadores del país estarían mucho más a gusto con esta opción que, al mismo tiempo, confirmaría su situación de privilegio en la sociedad. Una política comercial diferente, supeditada a las necesidades de recuperación del valor agregado dentro de la matriz productiva nacional, es mucho más compleja y requiere un horizonte temporal mayor, orientado hacia la modificación económica, social y política de un país que hasta ahora se ha auto-asumido como país-producto.

En el caso del banano, no se puede admitir que ese producto sea convertido en el rehén para negociar el Acuerdo Multipartes en los términos ya negociados por Perú y Colombia. Es necesario proteger el acceso del banano ecuatoriano al espacio europeo, ya que en la actualidad representa un sector importante para el empleo y para la provisión de divisas tan preciadas para el modelo monetario. Pero condenar

al país, por esta necesidad, a un tercer siglo de exportación primario exportadora, sólo traería por consecuencia confirmar el lugar que ocupa el Ecuador en la división internacional del trabajo. Los recientes problemas que atraviesa ese sector confirman las vulnerabilidades intrínsecas de los productos primarios en el comercio mundial, y la necesidad estratégica de diversificar la canasta de exportaciones.

Los grupos de poder esgrimen dos argumentos para presionar al Gobierno nacional a firmar el TLC con la UE. El primero sostiene que el persistente déficit de la balanza comercial se aliviará con el tratado comercial que ha propuesto Europa. Al respecto habría que anotar que con esa región la balanza bilateral es superavitaria, y que lo más probable, al desgarnecer recíprocamente las barreras arancelarias, es que el espacio económico con mayor productividad (la UE) tenga una mayor presencia de mercado en la contraparte, por lo que mucho más probable sería que ocurra lo contrario: se agravaría el déficit comercial global.

El segundo argumento dice que “no hay política comercial”. Los grupos de poder niegan la existencia de política comercial porque, en su base, ésta cuestiona profundamente el lugar ocupado por el Ecuador en la división internacional del trabajo que, como se ha visto, se definió durante el siglo XIX. Los grupos de presión que impulsan la celebración del Acuerdo Multipartes con la UE son los herederos de ese orden colonial sobre el cual se erigen las estructuras de la dependencia económica, social, política y cultural.

A estos dos argumentos, se suman otros. Como que la no renovación del ATPDEA es consecuencia de la falta endilgada al Gobierno, cuando es más que evidente el agotamiento al que esa concesión unilateral ha llegado, tanto por su ineficiencia para promover el empleo en los países andinos, por su absoluta impertinencia para controlar el tráfico de sustancias ilícitas y por su obsolescencia frente a la no renovación para Bolivia y a los nuevos acuerdos comerciales de EEUU con Colombia y Perú.

Si el acuerdo comercial que se insiste en negociar con la UE no se modifica en forma sustancial, desde su estructura formal hasta su con-

tenido, no dejará de ser un TLC maquillado. Esa modificación debe diferenciar el tratamiento del comercio de bienes del tratamiento del comercio de servicios. En este último, la posición ecuatoriana, si quiere preservar su derecho a desarrollarse endógenamente, debe ser restrictiva, repudiando cualquier pretensión europea para negociar tratamientos OMC plus. En cuanto a propiedad intelectual, no se ve opción de que el precepto constitucional que ordena que el conocimiento es un bien público, pueda ser conciliado con las pretensiones de las farmacéuticas europeas en lo concerniente a derechos de propiedad intelectual.

La posición ecuatoriana para la negociación del comercio de bienes debe considerar de partida las condiciones de asimetría existentes (en cuanto a competitividad, tecnología y subsidios, al menos), de manera que el acuerdo promueva el acceso a mercados de productos agrícolas, diferenciando las necesidades de corto y largo plazo, según los requerimientos del Plan Nacional para el Buen Vivir 2009-2013 y las agendas productivas sectoriales. Del lado de las importaciones, es preciso considerar las necesidades de desagregación tecnológica requeridas para impulsar la sustitución selectiva de importaciones.

No es un obstáculo menor para la posición ecuatoriana que el capital europeo quiera anular el esquema de compras públicas instaurado por el Gobierno nacional con el fin de promover la producción interna. Ante las pretensiones europeas en este campo, se ha respondido con una alternativa que transforma un mandato constitucional y legal en un problema de discriminación positiva y de fijación de umbrales cuantitativos.

Conviene también analizar la pretensión del capital europeo de ejercer su poder económico en territorio nacional, sin necesidad de domiciliarse. La domiciliación en territorio ecuatoriano es un requisito mínimo para tratar de subordinar esos capitales a la jurisdicción interna y a la potestad pública ecuatoriana, en los términos de subsidiariedad que debe cumplir la inversión extranjera según la Constitución de la República, la Ley Orgánica de Empresas Públicas y la Ley de Compras Públicas.

Por último, pero no al final, desde la posición ecuatoriana es fundamental que se planteen los problemas migratorios de los ecuatorianos en la Comunidad Europea. Desde un punto de vista puramente pecuniario, después del petróleo, las remesas de migrantes son el segundo rubro en importancia en la cuenta corriente de la balanza de pagos, más importante que el banano y que las flores. Sin embargo, este fenómeno no sólo es un fenómeno económico.

Frente a la “arrinconada” a la que nos pretenden llevar los grupos de poder insistiendo en la firma de un TLC con la UE, la respuesta debe ser diversificar los productos y el destino de las exportaciones, pues la canasta actual demuestra por todos lados su vulnerabilidad y su debilidad para promover una inserción inteligente del país en el contexto internacional.

Desde los Andes, el cambio hacia una economía social y solidaria se ha propuesto mediante el camino al Buen Vivir (diferente al crecimiento económico), el *Sumak Kawsay* que recogen las constituciones de Ecuador y Bolivia. El comercio interno e internacional debe articularse a esta visión.

Bibliografía

- Acosta, Alberto (2001). *Breve historia económica del Ecuador*. Quito: Editora Nacional.
- Acosta, Alberto, Fander Falconí, Hugo Jácome y René Ramírez (2006). *El rostro oculto del TLC*. Quito: Abya Yala.
- Acosta, Alberto, Fander Falconí y Hugo Jácome (2006). “¿Qué pasa si Ecuador no firma el Tratado de Libre Comercio?” *Revista Íconos* 24, enero. Quito: FLACSO.
- Acosta, Alberto y Fander Falconí (Ed.) (2005). *TLC. Más que un tratado de libre comercio*. Quito: FLACSO, ILDIS.
- Acosta, Alberto y Fander Falconí (2005). “El TLC, desempolvado el cuento del libre comercio”. En *TLC. Más que un tratado de libre comercio*, Alberto Acosta y Fander Falconí. Quito: FLACSO, ILDIS.

- Alexander-Rodríguez, Linda (1992). *Las finanzas públicas en el Ecuador (1830-1940)*. Quito: Banco Central del Ecuador.
- Amin, Samir (2001). *El capitalismo en la era de la globalización*. Barcelona: Paidós.
- Áñez, Carlos (2006). “Desarrollo endógeno y empresas transnacionales en la globalización”. *Aldea Mundo, Revista sobre fronteras e integración* 11(20). San Cristóbal: Universidad de los Andes.
- Asamblea Constituyente de Montecristi (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Quito: Asamblea Nacional del Ecuador.
- Banco Central del Ecuador (1997). *Setenta años de información estadística, 1927-1998*. Quito.
- Bolsinger, Eckard (2004). “The Foundation of Mercantile Realism: Friedrich List and the Theory of International Political Economy”. Estudio presentado a la 54th Political Studies Association Annual Conference, 5-8 de abril. University of Lincoln.
- Bunker, Stephen (1984). “Modes of Extraction, Unequal Exchange, and the Progressive Underdevelopment of an Extreme Periphery: The Brazilian Amazon 1600-1980”. *American Journal of Sociology* 89(5).
- CEPAL (1952). “El desarrollo económico del Ecuador”. Santiago de Chile: mimeografiado.
- (2011). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2010*. Santiago de Chile: Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL.
- Chang, Ha Joon (2002). *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*. Londres: Anthem Press.
- Consejo de Comercio Exterior e Inversiones –COMEXI– Ecuador (2011). “TLC: un proceso transparente y participativo”. Disponible en: <http://www.comexi.gob.ec/tlc/index.shtml>, consultada el 30 de marzo de 2011.
- El Diario Exterior (2006). “Es crítica la situación económica de Ecuador tras el fracaso de la negociación del TLC con los Estados Unidos”. Año VIII, Número 2.626. Disponible en: <http://www.>

- eldiarioexterior.com/comunidades/es-critica-la-situacion-economica-9896.htm, consultada el 30 de marzo de 2011.
- Emmanuel, Arghiri (1972). *El intercambio desigual*. México: Siglo XXI.
- Falconí, Fander y Carlos Larrea (2004). "Impactos ambientales de las políticas de liberalización externa y los flujos de capital: el caso de Ecuador". En *Globalización y Desarrollo*, 133-154. Quito: (s.e.).
- Falconí, Fander y Hugo Jácome (2005). "El Tratado de Libre Comercio: ¿va porque va?" *Revista Íconos* 22, mayo. Quito: FLACSO.
- Falconí, Fander (2009). "Reflexión sobre la política comercial del Ecuador y la integración regional". *Revista de la Integración. 40 años de integración andina. Perspectivas y Avances* 4. Lima: Secretaría General de la Comunidad Andina.
- Fierro, Luis (1991). *Los grupos financieros en el Ecuador*. Quito: CEDIS.
- Frisch, Morton J. (1993). *Alexander Hamilton y el orden político: una interpretación de su pensamiento y práctica política*. México: Ediciones Gernika.
- Fukuyama, Francis (2000). *El fin de la Historia y el último hombre*. Bogotá: Editorial Planeta.
- Funtowicz, Silvio y Jerry Ravetz (1997). "Problemas ambientales, ciencia post-normal y comunidades de evaluadores extendidas". En *Ciencia, tecnología y sociedad*, José Cerezo, Marta González y José Luis Luján (Ed.). Barcelona: Ariel.
- Furtado, Celso (2010). *Formación económica del Brasil*. Secretaría General de la Presidencia de la República del Brasil, Ministerio de Relaciones Exteriores y Fundación Alexandre de Gusmao. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, INEC (2010), Censo Económico. Quito: INEC.
- Jácome, Hugo (2004). "A las puertas del abismo: Las implicaciones del TLC para el Ecuador". *Revista Íconos* 20, septiembre. Quito: FLACSO.
- (2005): "La competitividad ecuatoriana: Problema de fondo sin eco en el Tratado de Libre Comercio". En *TLC. más que un tratado de libre comercio*. Quito: FLACSO, ILDIS.

- Kaldor, Nicholas (1976). "Capitalismo y desarrollo industrial: algunas lecciones de la experiencia británica". En *Política económica en centro y periferia*, C.F. Díaz, S. Teitel y V. Tockman (Comp.). México: Fondo de Cultura Económica.
- Kapp, William (1950). *The Social Costs of Private Enterprise*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Martínez-Alier, Joan (1992). *De la economía ecológica al ecologismo popular*. Barcelona: ICARIA Editorial S.A.
- Navarro, Guillermo (1976). *La concentración de capitales en el Ecuador*. Quito: Editorial Universitaria.
- Oleas, Julio (2004). "Economía republicana". En *Enciclopedia Ecuador a su alcance*. Bogotá: Espasa.
- Peña, Mauricio (2009). "Lineamientos de política comercial". Estudio de consultoría.
- Pereiro-Otero, José Manuel (2008). "Conquistas vi(r)olentas y vacunas independentistas: Andrés Bello y Manuel José Quintana ante la enfermedad de la colonia". *Hispanic Review* 76(2): 109-133. University of Pennsylvania Press.
- Ricardo, David (1959). *Principios de economía política y tributación*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Schuldt, Jürgen (2006). "La sonrisa de las empresas transnacionales". En *Actualidad Económica del Perú*, enero.
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES) (2009). *Plan Nacional para el Buen Vivir 2009-2013*. Quito.
- Sempat-Assadourian, Carlos (1979). "La producción de la mercancía dinero en la formación del mercado interno colonial. El caso del espacio peruano, siglo XVI". En *Ensayos sobre el desarrollo económico de México y América Latina (1500-1975)*, Enrique Florescano (Ed.). México: Fondo de Cultura Económica.
- Sen, Amartya (1992). *Nuevo examen de la desigualdad*. Madrid: Alianza Editorial.
- (1999). *Development as Freedom*. New York: Oxford University Press.

- Smith, Adam (1977). *Riqueza de las naciones*. México: Publicaciones Cruz O.
- United States International Trade Commission (2005). *The Impact of the Andean Trade Preference Act*. Twelfth Report.
- Vallejo, María Cristina (2010). *Biophysicalstructure of the Ecuadorian economy, foreign, trade and policy implications*. *Ecological Economics*. Doi: 10.1016/j.ecolecon.2010.03.006
- Vázquez Barquero, Antonio (2000). “Desarrollo endógeno y globalización”. *Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales (EURE)* XXVI(079). Santiago de Chile: Pontificia Universidad Católica de Chile.
- (2007). “Desarrollo endógeno. Teorías y políticas de desarrollo territorial”. *Revista de Investigaciones regionales* 11: 183-210. España: Asociación Española de Ciencia Regional.
- Wallerstein, Immanuel (2005). *Estados Unidos confronta al mundo*. México: Siglo XXI.
- (2006a). *La decadencia del poder estadounidense (Estados Unidos en un mundo caótico)*. Colombia: Editores Independientes.
- (2006b). “¿De quién es el siglo XXI?” Disponible en: <http://www.rcci.net/globalizacion/2006/fg615.htm>, consultada el 10 de abril de 2011.

Amenazas de un TLC con la Unión Europea o la Constitución como punto de partida de las relaciones internacionales*

Alberto Acosta**

“La idea de que el libre comercio beneficia siempre y a todos, es simplemente una falacia o ingenuidad extrema más cercana a la religión que a la ciencia, y no resiste un profundo análisis teórico, empírico o histórico”.

“Mientras que sin duda una adecuada especialización y comercio entre países con similares niveles de desarrollo puede ser de gran beneficio mutuo, una liberalización comercial a ultranza entre economías con grandes diferenciales de productividad y competitividad, significa graves riesgos para los países de menor desarrollo relativo dada la probable destrucción de su base productiva, y, con ello, la destrucción de puestos de trabajo sin capacidad de crear nuevos empleos, todo lo cual constituye una verdadera bomba social”.

Rafael Correa (2006)¹

* Un texto preliminar de este artículo fue publicado en: REBELION, www.rebelion.org/noticia.php?id=122979. Feb/2011
FOBOMADE, www.fobomade.org.bo/art-1124. Abril/2011

** Profesor-investigador de FLACSO-Ecuador. Ex-presidente de la Asamblea Constituyente y ex-ministro de Energía y Minas.

¹ Este texto se tomó del artículo de Rafael Correa: “El sofisma del libre comercio”, que sirvió de prólogo del libro de Alberto Acosta, Fander Falconí, Hugo Jácome y René Ramírez (2006).

Algunos antecedentes

El Gobierno del presidente Rafael Correa, desde el inicio de 2011, busca un nuevo acercamiento con la Unión Europea (UE) para, según la carta oficial del 17 de febrero, “concluir el Acuerdo Comercial Multipartes”².

En ese entonces, el creciente déficit comercial global bordeó los 1 500 millones de dólares, provocado por la ausencia de una clara e inteligente concepción estratégica de inserción en la economía mundial³, que coincidió con la finalización (temporal) de las preferencias arancelarias andinas (ATPDEA), creó las condiciones para que diversas fuerzas interesadas, dentro y fuera del Gobierno, presionen para que el régimen retome las negociaciones. Al parecer aupada por determinados círculos gubernamentales, la presión mediática creció para tratar convencer a la sociedad de que esta negociación es indispensable para el país. Se exacerbó conscientemente el síndrome del atraso en relación a las negociaciones avanzadas con Colombia y Perú y, del miedo a quedarse sin TLC⁴.

Incluso se llegó al chantaje burdo: “El solo hecho de estar en la incertidumbre de renovaciones cortas (de la ATPDEA) hace que nuestros clientes busquen otros proveedores en el mundo. Peor aún si es que el Ecuador pierde por completo las preferencias, nuestra exportación se reducirá a cero”, se llegó a afirmar sin empacho alguno por parte de algún representante de los gremios de la producción⁵.

2 Ver la carta de Mentor Villagómez, jefe negociador comercial del Ministerio de Relaciones Exteriores del Ecuador, a Gaspar Frontini, jefe negociador comercial de la UE.

3 A principios de 2010, como una muestra más de la ausencia de una estrategia de largo plazo inclusive en el campo de la producción, se empezó a dismantelar las salvaguardias por desequilibrios de balanza de pagos aprobadas para enfrentar la crisis que empezó a fines de 2008; estas medidas proteccionistas dieron algunos resultados positivos al alentar la actividad de algunos segmentos productivos, como el textil y del cuero.

4 En la actualidad un 80% de la población vería con buenos ojos los convenios de tipo TLC, cuando en 2006 este apoyo no llegaba al 35% (Perfiles de Opinión).

5 Ver declaraciones de Javier Díaz, presidente de la Asociación de Industriales Textiles en Buró de Análisis Informativo, 11 de enero de 2011, <http://www.burodeanalisis.com/2011/01/11/%E2%80%98si-ecuador-pierde-por-el-atpdea-las-exportaciones-se-reduciran-a-cero%E2%80%99/> Hay otros analistas, como Walter Spurrier, que afirman que la “probabilidad es que cuando se las renueve (a las ATPDEA, Nda) será por una última ocasión, en el contexto de una reestructuración de la política comercial de los EEUU, hoy en desorden, y que incluiría la ratificación

Una afirmación de ese tipo, orientada a generar angustia en la sociedad, carece de todo asidero. Téngase presente simplemente que el monto del “beneficio” de la ATPDEA —es decir los aranceles “ahorrados” por este concepto— durante los cuatro años del Gobierno del presidente Correa, del 2007 al 2010, no llegó a 105 millones de dólares; una cantidad muy pequeña en relación a las exportaciones hacia los EEUU, las que, en el mismo período, superaron los 25,2 mil millones de dólares, mientras que las exportaciones globales bordearon los 64 mil millones de dólares. Para ponerlo en porcentajes, el beneficio de dichas preferencias representó apenas el 0,41% de las exportaciones a los EEUU y el 0,16% de las exportaciones totales. Además, luego de que expiraran las preferencias arancelarias en febrero de 2011, las exportaciones a los Estados Unidos —en contra de estos anuncios pesimistas— crecieron, no disminuyeron. Estas preferencias fueron restablecidas, con efecto retroactivo, en octubre del mismo año.

Antes de continuar con las reflexiones relacionadas al posible TLC con la Unión Europea y sus amenazas para la Constitución de Montecristi, veamos —a vuelo de pájaro— un par de rasgos fundacionales de la nueva economía que exige el régimen del Buen Vivir, entendido como una alternativa al desarrollo y no simplemente como una alternativa de desarrollo.

Dejemos sentado desde el inicio que el Buen Vivir no sintetiza ninguna propuesta totalmente elaborada. El Buen Vivir, en realidad, se presenta como una oportunidad para construir colectivamente nuevas formas de vida. No se trata simplemente de un recetario plasmado en unos cuantos artículos constitucionales y tampoco plantea un nuevo régimen de desarrollo. El Buen Vivir constituye un paso cualitativo para disolver el tradicional concepto del progreso en su deriva productivista y del desarrollo en tanto dirección única, sobre todo en su visión mecanicista de crecimiento económico, así como sus múltiples sinónimos. Pero no sólo los disuelve, el Buen Vivir propone una visión diferente, mucho más rica en contenidos y, por cierto, más compleja⁶.

del TLC con Colombia. Las opciones van reduciéndose para que el Ecuador retenga su acceso preferencial al mercado de los EEUU” (Ver Análisis Semanal del 3.3.2011).

6 Sobre el tema se puede consultar en Gudynas y Acosta 2011, Acosta y Martínez 2011 o Acosta y Martínez 2010a, 2010b, 2010c, 2010d, 2010e.

El Buen Vivir exige otra economía, una economía solidaria

El valor básico de la economía, en un régimen de Buen Vivir, es la solidaridad. Por lo tanto, por disposición de la Constitución del 2008, se busca una economía distinta a la actual, caracterizada falsamente por la búsqueda de la libre competencia, proceso que en realidad anima al canibalismo económico entre seres humanos y que alimenta la especulación financiera. Recordemos que al alentar la libre competencia, sobre todo desprovista de normas para regular los mercados, se propicia la concentración oligopólica o directamente la monopólica, tendencia consustancial al capitalismo.

A partir de la definición constitucional de una economía social y solidaria se aspira a construir relaciones de producción, de intercambio y de cooperación que propicien la suficiencia (más que la sola eficiencia) y la calidad, sustentadas en la solidaridad. Se habla de productividad y competitividad sistémicas, es decir medibles en avances de la colectividad y no sólo de individualidades sumadas muchas veces en forma arbitraria. Sin pretender ofrecer un recetario de lo que se puede hacer, son muchos los aspectos a ser considerados, algunos de los cuales se puntualizan a continuación.

El ser humano, al ser el centro de la atención, según mandato constitucional, es el factor fundamental de la economía. Y en ese sentido, rescatando la necesidad de fortalecer y dignificar el trabajo, se proscriben cualquier forma de precarización laboral, como la tercerización. El incumplimiento de las normas laborales puede ser penalizado y sancionado.

El mundo del trabajo en el Buen Vivir forma parte fundamental de la economía solidaria, entendida también como la economía del trabajo. El trabajo es la base de la economía. Por lo tanto se plantea el reconocimiento en igualdad de condiciones de todas las formas de trabajo, productivo y reproductivo. El texto constitucional representa un avance histórico al señalar que “el trabajo es un derecho y un deber social, y un derecho económico, fuente de realización personal y base de la economía...” (art. 33); y que “el Estado garantizará el derecho al trabajo. Se reconocen todas las modalidades de trabajo, en relación de dependencia o autónomas, con inclusión de las labores de autosustento y cuidado humano; y como actores sociales productivos a todas las trabajadoras y trabajadores” (art. 325).

Este enfoque del trabajo se consolida con las disposiciones relativas a la inclusión y la no discriminación, la igualdad de género, los derechos reproductivos en el espacio laboral. Muchas de estas conquistas constitucionales pueden verse seriamente amenazadas por un TLC⁷.

Entonces, si el trabajo es un derecho y un deber social, en una sociedad que busca el Buen Vivir, cualquier forma de desempleo no puede ser tolerada. El reto del Buen Vivir, que en gran medida estará asociado al tema del trabajo, tendrá que resolverse por el lugar que se otorga al trabajo humano no simplemente para producir más, sino para vivir bien. Puestas las cosas en su debido orden, el trabajo contribuirá a la dignificación de la persona.

Igualmente habrá que procesar, sobre bases de equidades reales, la reducción del tiempo de trabajo y su redistribución, así como la redefinición colectiva de las necesidades axiológicas y existenciales del ser humano en función de satisfactores ajustados a las disponibilidades de la economía y la naturaleza. Más temprano que tarde, tendrá que darse prioridad a una situación de suficiencia, en tanto se busque lo que sea bastante en función de lo que realmente se necesita, antes que una siempre mayor eficiencia sostenida sobre bases de una incontrolada competitividad y un desbocado consumismo, que ponen en riesgo las bases mismas de la sociedad y de la sustentabilidad ambiental.

Ya no se trata solamente de defender la fuerza de trabajo y de recuperar el tiempo de trabajo excedente para los trabajadores, es decir de oponerse a la explotación de la fuerza de trabajo. En juego está, además, la defensa de la vida en contra de esquemas y organización de la producción antropocéntricos, causantes de la destrucción del planeta por la vía de la depredación y la degradación ambientales, como sucede con la mercantilización de los llamados servicios ambientales.

Esta acción, por cierto, debería hacerse extensiva a todas aquellas formas de producción, como la extractivista, que sostienen las bases materiales del capitalismo. Fijarse exclusivamente en los retos globales, marginando o negando los locales es un engaño que puede provocar perversas consecuencias. Los países productores y exportadores de materias primas, es

⁷ Además habría que tener presente que este tipo de acuerdos comerciales son esencia portadores de lo que José María Tortosa (2010) define como “maldesarrollo”.

decir de naturaleza, insertos como tales sumisamente en el mercado mundial, son funcionales al sistema de acumulación capitalista global y son también indirecta o aun directamente causantes de los problemas ambientales globales. El extractivismo⁸, en definitiva, no es compatible con el Buen Vivir no sólo porque depreda a la naturaleza, sino porque mantiene una estructura laboral explotadora de la mano de obra, a la que, por lo demás, no le asegura un empleo adecuado.

De lo anterior se desprende que la organización misma de la economía debe cambiar de manera profunda. El mercado por sí solo no es la solución, tampoco lo es el Estado. El subordinar el Estado al mercado, conduce a subordinar la sociedad a las relaciones mercantiles y al egolatrismo individualista. Lejos de una economía sobredeterminada por las relaciones mercantiles, en el Buen Vivir se promueve una relación dinámica y constructiva entre mercado, Estado y sociedad. Se busca construir una sociedad con mercados en plural, para no tener una sociedad de mercado, es decir mercantilizada. No se quiere una economía controlada por monopolistas y especuladores casa adentro. Menos aún se puede mantener la economía nacional sobre determinada por las demandas y mandatos de los capitales transnacionales, algo que se agravaría si se firma un TLC. Por cierto, tampoco se promueve una visión estatista a ultranza de la economía.

Los mercados requieren una reconceptualización política, que conduzca a regulaciones adecuadas. Los mercados reflejan relaciones sociales sujetas a las necesidades de los individuos y las colectividades. Los mercados deben ser entendidos como espacios de intercambio de bienes y servicios en función de la sociedad y no sólo del capital. Es más, el buen funcionamiento de los mercados, para los fines instrumentales que la sociedad les asigna, exige que no sean completamente libres. Los mercados libres nunca han funcionado bien y han acabado en catástrofes económicas de distinta naturaleza. Sin un marco legal y social adecuado, los mercados pueden resultar inmorales, ineficientes, injustos y generadores del

8 “Se utiliza el rótulo de extractivismo en sentido amplio para las actividades que remueven grandes volúmenes de recursos naturales, que no son procesados (o que lo son limitadamente), y pasan a ser exportados” (Eduardo Gudynas). Sobre el tema del extractivismo se puede consultar el texto del autor (2009).

caos social, como sucede con frecuencia con las mal llamadas propuestas de libre comercio.

Además, de ninguna manera se puede creer que todo el sistema económico debe estar inmerso en la lógica dominante de mercado, pues hay otras muchas relaciones que se inspiran en otros principios de indudable importancia; por ejemplo, la solidaridad para el funcionamiento de la seguridad social o las prestaciones sociales, pero también en otros ámbitos como el de la alimentación, la salud o la vivienda. Similar reflexión se podría hacer para la provisión de educación pública, defensa, transporte público, servicios de banca pública y otras funciones que generan bienes públicos que no se producen y regulan a través de la oferta y la demanda. No todos los actores de la economía, por lo demás, actúan movidos por el lucro.

Por lo tanto, siguiendo el pensamiento del gran pensador norteamericano Karl Polanyi (1992) —quien afirmó que “el mercado es un buen sirviente, pero un pésimo amo”—, al mercado hay que organizarlo y controlarlo, pero no asumirlo como mecanismo de dominación. Los mercados habrán de ser civilizados; esto implicará regulaciones e intervenciones estatales, tanto una creciente participación de la sociedad. Una ley para normar la competencia y erradicar toda forma de abuso oligopólico o monopólico, como manda la Constitución, es lo mínimo que se puede esperar. Pero establecer normas que atiendan preferentemente a los inversionistas extranjeros, como pretenden los TLC, es algo intolerable en una economía solidaria.

Para enfrentar la gravedad de los problemas existentes en la economía hay que desarmar las visiones simplificadoras y compartimentalizadas. No hay ni puede haber recetas, es decir un listado indiscutible de acciones a seguir; está fresco en la memoria el fracaso estrepitoso de un mundo al que se quiso organizar alrededor del mercado, a partir del recetario inspirado en el Consenso de Washington. Similar reflexión es válida si recordamos los fracasos de aquellas opciones estadocéntricas a ultranza.

Se precisan respuestas políticas que hagan posible un proceso de construcción sustentado en la vigencia de los derechos fundamentales (Derechos Humanos y Derechos de la Naturaleza⁹), como base para una sociedad solidaria, en el marco de instituciones biocéntricas que aseguren la vida.

9 Consultar en Gudynas (2009a), Acosta (2011) y Acosta y Martínez (2011), incluso en Acosta (2008).

Esta nueva economía consolida el principio del monopolio público sobre los recursos estratégicos, pero a su vez establece una dinámica de uso y aprovechamiento de esos recursos desde una óptica sustentable, con la necesidad de disponer de mecanismos de regulación y control en la prestación de los servicios públicos desde la sociedad. Las compras públicas ocupan por igual un puesto preferente. Las privatizaciones de los servicios públicos están prohibidas. El agua, no sólo que no puede ser privatizada, sino que constituye un derecho humano fundamental.

Igualmente esta Constitución considera las diversas formas de hacer economía: estatal, pública, privada, mixta, comunitaria, asociativa, cooperativa... desde donde se debe repensar toda la organización de la economía a partir de la sustentabilidad y la solidaridad.

La redistribución de la riqueza (de la tierra y del agua, por ejemplo) y la distribución del ingreso, con criterios de equidad, así como la democratización en el acceso a los recursos económicos, como son los créditos, están en la base de esta economía solidaria. Las finanzas deben cumplir un papel de apoyo al aparato productivo y no ser más simples instrumentos de acumulación y concentración de la riqueza en pocas manos; realidad que alienta la especulación financiera.

La Constitución propone también la construcción de una nueva arquitectura financiera, en donde los servicios financieros son de orden público. Allí se reconoce a las finanzas populares como promotoras del desarrollo y se incentiva la creación de una banca pública de fomento, como aglutinadora del ahorro interno e impulsadora de economías productivas de características más solidarias. Un tratamiento preferente reciben las cooperativas de ahorro y crédito, así como a las diversas formas de ahorro popular, también reconocidas constitucionalmente.

Esta Constitución abre la puerta también a la integración regional. Sin la integración de los países de nuestra América, elevada a la categoría de objetivo constitucional, no hay la posibilidad de superar las actuales condiciones de deterioro social y económico existentes. Ese es un paso fundamental para que los pueblos de la región puedan insertarse con dignidad e inteligencia en el contexto mundial. Las propuestas tipo TLC van en la dirección contraria.

Acuerdo de asociación o acuerdo multipartes como sinónimos de un TLC

Haciendo caso omiso a las afirmaciones tremendistas de que sin TLC nos quedamos aislados, propias del “terrorismo económico”¹⁰, preguntémosnos ¿de qué se trata un Acuerdo Comercial Multipartes? Aclarar esta pregunta resulta vital.

Los europeos, como bloque, plantearon inicialmente a los andinos, como bloque, negociar un Acuerdo de Asociación. Esta aproximación entre bloques, como lo dejamos sentado al inicio, fracasó. Al retirarse Bolivia, que cuestionó dicho acuerdo de asociación en tanto reeditaba la lógica de los TLC, los tres países andinos restantes en la CAN recibieron la oferta de un Acuerdo Comercial Multipartes, un eufemismo para negociar bilateralmente acuerdos entre la UE y cada uno de los países andinos. Esta propuesta, hasta ahora, sólo prosperó con Colombia y Perú.

El Gobierno de Ecuador propuso profundizar en otros criterios en este tipo de acuerdos. Se habló entonces de un Acuerdo Comercial para el Desarrollo, que debía agregar a las negociaciones, a más de los temas comerciales, la cuestión de la cooperación y, por cierto, aspectos políticos, como los referidos a las cuestiones migratorias. Aquí concretamente se cuestionó la Directiva del Retorno, que criminaliza la movilidad humana.

La respuesta europea al planteamiento ecuatoriano fue ambigua. Así, cuando Ecuador en el 2010 demostró el interés de volver a negociar, la UE dijo tener la predisposición para conversar dejando claramente sentadas algunas cuestiones que limitaban el planteamiento del Gobierno ecuatoriano. Sobre lo político se dijo que la Comisión no tenía un mandato suficiente otorgado por el Parlamento Europeo y que otros temas debían ser negociados con cada uno de los países miembros. En lo refe-

10 Entendemos como “terrorismo económico” técnicamente hablando— la acción de cualquier persona o institución, político o publicación, gobernante u organismo que difunde noticias u opiniones infundadas o carentes de constatación empírica que pueden llevar a la población a actitudes que hagan realidad el rumor que han corrido o que alienten la aceptación de posiciones sumisas frente a situaciones supuestamente inevitables. Esto, por ejemplo, sucedió cuando de manera irresponsable o tendenciosa se amenazó diciendo que estábamos “con un pie en la hiperinflación” para imponer la dolarización en el año 2000.

rente a la cooperación apenas se mostró interés en revisar la forma de distribución de los recursos ya comprometidos para los próximos años.

En suma, lo que quedó abierto es retomar los diálogos en el ámbito netamente comercial/económico planteado en las diferentes mesas de negociaciones sobre inversiones, servicios públicos, propiedad intelectual, acceso a mercados de bienes agrícolas y bienes no agrícolas, reglas de origen, medidas sanitarias y fitosanitarias, compras públicas, política de competencia, facilitación en aduanas, comercio y desarrollo sostenible, solución de diferencias, entre otros temas que fijan los límites de las negociaciones propuestas por la UE (Arroyo Picard, 2011).

Vistas así las cosas, si no existe una real apertura europea para incorporar las cuestiones que tienen que ver con un verdadero diálogo político, con una perspectiva profunda e incluso estructural, sobre bases de equidad no de igualdad, el Ecuador, al entrar nuevamente en el tren de las negociaciones avanzadas por peruanos y colombianos, caería por una suerte de embudo que le conduciría inexorablemente a un acuerdo tipo TLC.

Esa parece ser la orientación que ha asumido el Gobierno del presidente Correa. En la comunicación enviada el 17 de febrero de 2011 por el Ministerio de Relaciones Exteriores del Ecuador al jefe negociador de la UE, se trata básicamente de los temas de compras públicas y servicios. Otros aspectos fundamentales, como la propiedad intelectual o el migratorio, no aparecen en dicha misiva. Parecería que de parte del Gobierno ecuatoriano no hay conciencia o interés por este tipo de cuestiones cruciales en esta clase de acuerdos tipo TLC. Esta es una situación preocupante.

Querer negar los riesgos que implica la negociación con la UE o tratar de decir que el Acuerdo Comercial Multipartes por definición, sin analizar sus contenidos, no implica el riesgo de un TLC significaría un elevado grado de ingenuidad o sería simplemente un engaño a la sociedad. Poco ético sería tratar de presentar al Acuerdo Comercial Multipartes como un Acuerdo Comercial para el Desarrollo.

Recuérdese lo que afirmó el comisario europeo Peter Mandelson, en la Cumbre de Presidentes de América Latina y el Caribe-Unión Europea, realizada en Lima, en mayo de 2008, cuando señaló que el pilar comercial del “Acuerdo de Asociación”, antesala fracasada del Acuerdo Comercial Multipartes era, esencialmente, un TLC y que no aceptarían otras propuestas

por fuera de ese marco. Él fue categórico, cuando agregó “que quien insistiera en esas propuestas se vería excluido de las negociaciones”¹¹.

Esta pretensión europea, de lo que sabemos, no ha sido archivada. La propuesta comercial europea plantea exigencias tipo “OMC plus”, que van más allá de lo acordado en la Organización Mundial de Comercio (OMC). Esto es también más complejo en el ámbito de los derechos de propiedad intelectual, por lo que incluso se ha llegado a hablar de un “ADPIC plus”¹².

Estas pretensiones librecambistas han sido rechazadas, explícitamente, al menos hasta el momento. Pero parecería que hay condiciones que podrían afectar dicha convicción. Algunos personajes, inclusive dentro del Gobierno, como la ministra coordinadora de la Producción, defienden abiertamente las tesis librecambistas, incluso acomodando conceptos para ocultar sus reales contenidos.

Sorprende también que en las filas del Gobierno, directamente en el equipo negociador con la UE participen, al más alto nivel, personas que alentaron el TLC con los EEUU. Estos personajes, quienes hasta hace pocos años eran defensores de los TLC, sin haber cambiado para nada su posición ni sus objetivos, hablan de Acuerdo Comercial Multipartes o inclusive de un Acuerdo Comercial para el Desarrollo, sabiendo que los contenidos de dichos acuerdos sean del tipo TLC.

11 Parece que ese mensaje caló en la ministra coordinadora de la Producción, Nathalie Cely. Cuando a ella se le preguntó si ¿entra en las negociaciones el tema migratorio?, ella respondió: “No se le puede pedir a los países de la Unión Europea que irrespeten sus Constituciones, así como nosotros no irrespetaremos la nuestra. No podemos ser otra cosa que recíprocos. No podemos sentar a los europeos a tratar temas migratorios, no son de competencia. Eso es utópico”. En la misma entrevista, la ministra dijo, preocupada por la pérdida de las ATPDEA, que “la situación se complica con casos como el de la (sentencia a la, NdA) petrolera Chevron que es una empresa muy importante con muchas redes de lobby entre congresistas americanos”. Diario Expreso, Guayaquil, 23 de febrero del 2011, <http://www.diario-expreso.com/ediciones/2011/02/24/economia/economia/la-extension-del-atpdea-se-complica-con-el-caso-chevron/>

12 Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), de la OMC, negociado en la Ronda Uruguay (1986-94), incorporó por primera vez normas sobre la propiedad intelectual en el sistema multilateral de comercio. En este tipo de acuerdos ADPIC plus las pruebas de datos llegan a 25 años, cuando en la legislación europea están en los 15 años.

El TLC, amenaza para el desarrollo

Los sectores que auspician el Tratado de Libre Comercio (TLC) omiten que los TLC son muchos más que tratados de comercio. Nada indican sobre las sumisiones geopolíticas y económicas que implican. No es tema de discusión la cuestión de las restricciones sociales y ambientales que imponen los TLC. Se obvia reconocer los impactos nocivos sobre el empleo en determinadas actividades productivas, como la agraria. Poco o nada les importa que los TLC congelen las estructuras productoras y exportadoras sustentadas en el extractivismo, impuesto hace más de 500 años con la llegada de las carabelas españolas. Y por cierto tampoco reconocen que son propuestas al servicio de los intereses de los capitales transnacionales.

En este contexto, es preciso desmontar los componentes de lo que significa un Acuerdo Comercial Multipartes. Recuérdese que en este tipo de acuerdos prima la parte comercial-económica, mientras el diálogo político y el componente de cooperación se mueven bajo otras lógicas. Seguir por esta senda, sin un análisis crítico, podría fortalecer el “bobo aperturismo”, que tanto cuestionaba años atrás Rafael Correa.

Conocemos los riesgos y las amenazas de los TLC. Bastaría con rescatar los trabajos que se elaboraron cuando el Ecuador estuvo cerca de firmar un TLC con los EEUU¹³.

Ahora, de conformidad con el estudio preparado por investigadores de FLACSO-Ecuador y del CEDLAS/UNLP-Argentina (Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales de la Universidad de La Plata de Argentina), que se incorpora en este libro, el acuerdo entre Ecuador y la UE generaría, a nivel agregado, efectos en términos de crecimiento económico muy pequeños, alrededor del 0,5% del PIB. En términos de generación de empleo, así como de ampliación y diversificación de actividades manufactureras los resultados son por igual muy pobres. Si se excluye el banano, las ganancias de acceso al mercado serían aún menores.

13 A más del texto mencionado anteriormente, se podría recordar, entre otros muchos aportes, el de Alberto Acosta y Fander Falconí (Ed.) (2005). Es importante tener presente el posicionamiento del naciente Movimiento País, cuando en su Plan de Gobierno 2007-2011 (2006), se opuso al TLC con los EEUU con argumentos similares a los aquí expresados.

Se entiende entonces, que los ganadores de este proceso serían los grandes comercializadores de banano, los mismos que, como es de conocimiento público, ni siquiera, al menos algunos de ellos, tributan de forma correcta. Hay muchos intereses económicos en juego para mantener el *status quo* de la “banana republic” o la “no republic” (Correa, 2009). Con este acuerdo se reforzaría la posición del Ecuador como país productor y exportador de materias primas, lo que debilitaría la estrategia de desarrollo endógeno del país y por cierto mucho más las perspectivas de construir el Buen Vivir¹⁴.

Recuérdese que el Ecuador goza ya, desde hace muchos años del sistema general de preferencias arancelarias¹⁵ con la UE, lo que facilita el ingreso de sus productos a dicho mercado; mientras que la UE espera con este acuerdo asegurarse un importante acceso a nuestra economía. En síntesis, la UE tiene mucho más por ganar, mientras que Ecuador pondría en riesgo su futuro.

En la actualidad, además, la UE atraviesa por una grave crisis que marcará su desenvolvimiento en los próximos años. Es importante reconocer que en Europa se quiere resolver la crisis provocada por el neoliberalismo a través de una salida neoliberal. No se puede olvidar que en la UE se ha comenzado a desmontar las leyes laborales, a menoscabar el sistema de pensiones y por cierto el control estatal sobre determinados sectores estratégicos.

En este ambiente de crisis aguda se han consolidado otras normas neoliberales en el ámbito de la UE que tendrán repercusiones directas si Ecuador firma un TLC con dichos países. Basta mencionar dos ejemplos, la liberalización del sector servicios propiciada por la Directiva Bolkenstein, o la apertura irrestricta a los productos transgénicos, contraria al Convenio sobre la Diversidad Biológica de Naciones Unidas. Si

14 El Plan Nacional para el Buen Vivir orienta sus contenidos hacia la generación de riqueza y redistribución bajo condiciones post-petroleras, bajo opciones que engloba bajo los rótulos de bioconocimiento y servicios turísticos (expresados, por ejemplo, bajo la metáfora de una “biópolis ecoturística”).

15 Un SGP es un instrumento de política comercial no recíproco utilizado por los países desarrollados en su comercio con los países subdesarrollados. Su objetivo real, más allá del discurso de que con los SGP se quiere apoyar a los países empobrecidos, es asegurarse mercados y el suministro de materias primas o productos elaborados con abundante mano de obra barata. Entre otros, los siguientes países otorgan programas SGP: Australia, Canadá, EEUU, Japón, Rusia y la misma UE.

todas estas visiones neoliberales priman dentro de Europa, lo lógico será que desde allí se trate de exportarlas a otras regiones en función de los intereses europeos. Parece obvio esperar que la UE no firmara nada por debajo o al margen de su marco jurídico.

Europa, además, busca recuperar espacios de competitividad particularmente frente a China asegurándose condiciones ventajosas en terceros países. Los TLC, llámese como sea, son herramientas estratégicas para los intereses europeos. No son de ninguna manera instrumentos de desarrollo para los países atrasados, por más que se diga solemnemente lo contrario.

Amenazas de un TLC con la UE para la Constitución de Montecristi

En estas condiciones, mientras observamos expectantes el avance de las negociaciones con Europa, dejamos constancia de los riesgos que podría cernirse sobre la Constitución de Montecristi y por cierto sobre el Plan Nacional para el Buen Vivir¹⁶.

La embajadora del Reino Unido, Linda Cross, en entrevista a un diario ecuatoriano, reconoce que una complicación para concretar las negociaciones entre Ecuador y la UE “puede ser la Constitución, por ejemplo, donde hay preferencia para compañías nacionales en sectores estratégicos. No vale la pena entrar a cuatro o cinco rondas de negociaciones y al final que la Corte Constitucional diga que es inconstitucional. Hay que resolver este problema antes de entrar en negociaciones”¹⁷.

Ver a la Constitución como un problema ratifica claramente los riesgos que se ciernen sobre la carta magna. Podríamos preguntarnos si será acaso que ya se está pensando en reformar la Constitución para adecuar-

16 En el 2005, gracias a la movilización popular, se paró el TLC con los EEUU. Como se afirmó en el Plan de Gobierno del Movimiento País 2007-2011, redactado en el 2006, como plataforma electoral del presidente Correa, “debido a los importantes efectos negativos advertidos y a la irreversibilidad de la medida, rechazamos el TLC que se está negociando con los EEUU y cuya negociación se suspendió gracias a la movilización popular, encabezada por diversas organizaciones indígenas. Alianza País agotará sus esfuerzos para inviabilizar la concreción de este tratado, visiblemente inconveniente para el país, durante el presente año y a partir de enero de 2007, desde el Gobierno, rechazará cualquier posible negociación de este TLC o no lo cumplirá en el caso de que haya sido impuesto arbitrariamente al pueblo ecuatoriano”.

17 Diario *El Universo*, Guayaquil, 21.2.2011.

la a la lógica de las negociaciones con la UE o que simplemente vía leyes se tratará de dejar insubsistentes las disposiciones constitucionales.

Teniendo la Constitución en la mano (2008) identifiquemos las principales amenazas de un potencial TLC con la UE. Tarea que también deberían asumir todos los funcionarios del Estado.

Para empezar, por el hecho de tener una nueva Constitución las cosas no cambian. Estamos conscientes que “afirmar que la Constitución es garantista y que el constitucionalismo andino es transformador, no significa en la práctica que las instituciones y el Gobierno de turno sean consecuentes con los postulados constitucionalistas. No por ser garantista la Constitución significa que la realidad ha cambiado y todas las personas gozan de sus derechos” (Ávila, 2011).

El punto de partida para abrir estas reflexiones está, entonces, en el primer artículo de la Constitución, en donde se establece que “el Ecuador es un Estado constitucional de derechos y justicia, social, democrático, soberano, independiente, unitario, intercultural, plurinacional y laico. Se organiza en forma de república y se gobierna de manera descentralizada”¹⁸. Téngase presente que en “el estado constitucional de derecho, la asamblea constituyente somete a través de la Constitución a todos los poderes constituidos” (Ávila, 2011).

Este es el punto de partida para entender la significación de la Constitución como marco regulador y orientador de la vida nacional. Desde esta perspectiva habría que rechazar aquella visión que ve a la Constitución como un problema. Esta, por el contrario, debe ser vista como una fortaleza para desarrollar, a partir de ella, no sólo los elementos que permitan construir el Buen Vivir, sino inclusive las bases de una concepción estratégica que permita una adecuada e inteligente participación del país en el contexto internacional, sin sacrificar sus soberanías básicas.

Es importante, en definitiva, poner en marcha los principios, los derechos, las garantías y las institucionalidades previstas en la Constitución. Eso implica apropiarse democráticamente del contenido de la Constitución de Montecristi. Los futuros acuerdos políticos, indispensables para enraizar esta Constitución, tienen como condición innegociable susten-

18 Con el fin de comprender el alcance de esta definición se sugiere consultar el texto de Boaventura de Sousa Santos (2010).

tarse en el sentido de país, aportar al Buen Vivir (Ramírez, 2010; Acosta, 2010) y no sacrificar los intereses nacionales en beneficio particular de personas, gremios y corporaciones; los privilegios de unos pocos son insostenibles.

El Buen Vivir –en tanto filosofía de vida– abre la puerta para construir un proyecto liberador y tolerante, sin prejuicios ni dogmas. Este es un proyecto que, al haber sumado muchas historias de luchas de resistencia y de propuestas de cambio, al nutrirse de experiencias nacionales e internacionales, se posiciona como punto de partida para construir democráticamente una sociedad democrática.

La tarea ahora es darle vida a la Constitución para transformar estructuralmente la sociedad. Y para lograrlo habrá que identificar todo tipo de amenazas –internas y externas– que se ciernen sobre ella, como podrían ser aquellas derivadas de las negociaciones comerciales con la UE.

La Constitución como punto de partida de las relaciones internacionales

Ningún tratado puede estar por sobre la Constitución. Ningún tratado puede limitar o restringir los derechos establecidos en la Constitución. Así las cosas, ningún acuerdo puede ceder soberanía a organismos de arbitraje internacional o incautar nuestros derechos a la salud, por ejemplo. Si un tratado establece más derechos, que no es normalmente el caso de los TLC, se incorporan a los derechos reconocidos constitucionalmente.

Para empezar la reflexión hay que posicionar un artículo central de la Constitución en este tema, el artículo 424: “La Constitución y los tratados internacionales de derechos humanos ratificados por el Estado que reconozcan derechos más favorables a los contenidos en la Constitución, prevalecerán sobre cualquier otra norma jurídica o acto del poder público”.

En consecuencia, tal como se establece en el artículo 417, “los tratados internacionales ratificados por el Ecuador se sujetarán a lo establecido en la Constitución”.

En el artículo 419 se norma que la ratificación de dichos tratados,

requerirá la aprobación previa de la Asamblea Nacional en los casos que (...) 3. Contengan el compromiso de expedir, modificar o derogar una ley. 4. Se refieran a los derechos y garantías establecidas en la Constitución. 5. Comprometan la política económica del Estado establecida en su Plan Nacional de Desarrollo a condiciones de instituciones financieras internacionales o empresas transnacionales. 6. Comprometan al país en acuerdos de integración y de comercio.

De los tres numerales mencionados del artículo 419 se desprenden severas normas que no podrán ser descuidadas o transgredidas por los negociadores. Además, los acuerdos a los que lleguen los negociadores tienen que ser discutidos y ratificados por la Asamblea Nacional. Es decir que los negociadores e incluso el presidente de la República no pueden suscribir un TLC al margen de los límites establecidos por la Constitución de Montecristi. Estos límites constituyen, en definitiva, infranqueables “líneas rojas” para quienes defienden los intereses del país.

Es más, desde una perspectiva que ve a la Constitución como una fortaleza, habría que priorizar los puntos a discutir en las relaciones internacionales. En ese campo, como punto básico, no sólo deben entrar temas económicos. Nuestro país requiere construir vínculos más profundos y duraderos, en los cuales lo económico es un aspecto importante pero no el único.

Desde esa perspectiva uno de los temas que debería estar considerado en cualquier negociación con la UE o los EEUU y que no puede marginarse es el tema de la migración. A más del importante contingente humano ecuatoriano en dichas regiones, recuérdese que en la Constitución de Montecristi se incorporaron principios fundamentales como son: “la ciudadanía universal, la libre movilidad de todos los habitantes del planeta y el progresivo fin de la condición de extranjero como elemento transformador de las relaciones desiguales entre los países” (artículo 416, 6).

La Constitución es explícita en muchos otros puntos, que necesariamente deben servir de referencia para diseñar las relaciones internacionales.

Sin tratar de agotar lo previsto allí, tengamos presente la disposición fundamental cuando se trate de negociar temas vinculados a la propiedad inte-

lectual o de la salud, por ejemplo. Allí, en el artículo 421 se establece que: “la aplicación de los instrumentos comerciales internacionales no podrá menoscabar, directa o indirectamente, el derecho a la salud, el acceso a medicamentos, insumos, servicios, ni los avances científicos y tecnológicos”.

En la Constitución se prohíbe la vigencia de arbitrajes internacionales. En el artículo 422 se establece que:

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

Con esta disposición no se pretende simplemente recuperar espacios de soberanía económica y por cierto jurídica. Lo que se busca es establecer un sistema que asegure una verdadera equidad para inversionistas extranjeros y nacionales. No es posible que sólo los inversionistas de fuera del país gocen de la protección de esquemas de arbitraje en caso de disputas con el Estado. Esto, por cierto, implica una profunda reestructuración de la justicia en el Ecuador siguiendo lo que dispone la Constitución de Montecristi, sin “meterle la mano la justicia” como lo hace el presidente Correa.

La seguridad jurídica debe ser para todos, es decir para la sociedad en su conjunto, para las comunidades, para el Estado y sus empresas, por cierto para la naturaleza, no sólo para el capital privado. Esta seguridad jurídica de nuevo cuño de darse a partir de la premisa de que en este país el eje es el ser humano viviendo en armonía con la naturaleza, lógica que debe normar los acuerdos y convenios internacionales.

Desde la Constitución también se propone un nuevo sistema de comercio e inversión, así como el control internacional a las corporaciones multinacionales y la creación de instrumentos internacionales para la conservación y regeneración de la Madre Tierra¹⁹.

19 El artículo 71 expresamente reconoce a la naturaleza como sujeto de derechos. Un paso revolucionario a nivel mundial. Otros temas importantes en esta materia se los desarrolla en los artículos 72 y 73 (Sobre este tema se puede consultar en Acosta y Martínez, 2011; Acosta y Martínez, 2009a, así como Gudynas, 2009).

Volviendo al ya mencionado artículo 416, se establece que:

Las relaciones del Ecuador con la comunidad internacional responderán a los intereses del pueblo ecuatoriano, al que le rendirán cuenta sus responsables y ejecutores, y en consecuencia:

1. Proclama la independencia e igualdad jurídica de los Estados, la convivencia pacífica y la autodeterminación de los pueblos, así como la cooperación, la integración y la solidaridad.

7. Exige el respeto de los derechos humanos, en particular de los derechos de las personas migrantes, y propicia su pleno ejercicio mediante el cumplimiento de las obligaciones asumidas con la suscripción de instrumentos internacionales de derechos humanos.

12. Fomenta un nuevo sistema de comercio e inversión entre los Estados que se sustente en la justicia, la solidaridad, la complementariedad, la creación de mecanismos de control internacional a las corporaciones multinacionales y el establecimiento de un sistema financiero internacional, justo, transparente y equitativo. Rechaza que controversias con empresas privadas extranjeras se conviertan en conflictos entre Estados.

13. Impulsa la creación, ratificación y vigencia de instrumentos internacionales para la conservación y regeneración de los ciclos vitales del planeta y la biosfera.

Hay que recordar una y otra vez que uno de los puntos cruciales dentro de un TLC es el que tiene que ver con la apertura comercial a productos alimenticios y agrarios en general. Debemos tener en cuenta que la producción agrícola es mucho más que la producción de una mercancía. Es, más bien, un modo de vida. Es el fundamento básico para la preservación de opciones culturales, es una forma de ocupación del territorio, define modalidades de relación con la naturaleza, tiene que ver directamente con los temas críticos de la seguridad y la soberanía alimentaria. Por lo tanto, no puede ser tratada como cualquier otra actividad económica o cualquier producto.

En el Ecuador, artículo 281 de la Constitución: “la soberanía alimentaria constituye un objetivo estratégico y una obligación del Estado para garantizar que las personas, comunidades, pueblos y nacionalidades alcancen la autosuficiencia de alimentos sanos y culturalmente apropiado de forma permanente”.

Téngase presente, por igual, que la Constitución, en su artículo 284, numeral 6, dispone: “promover la preservación y recuperación de la agrobiodiversidad y de los saberes ancestrales vinculados a ella; así como el uso, la conservación e intercambio libre de semillas”.

Allí también en el artículo 284, numeral 8, se habla de la necesidad de “adoptar políticas fiscales, tributarias y arancelarias que protejan al sector agroalimentario y pesquero nacional, para evitar la dependencia de importaciones de alimentos”.

Y en el numeral 9, se habla de “regular bajo normas de bioseguridad el uso y desarrollo de biotecnología, así como su experimentación, uso y comercialización”.

En los TLC, como se ha visto en el caso mexicano, la apertura comercial provoca duros golpes al abastecimiento soberano de alimentos y masivas destrucciones en la estructura productiva agraria, particularmente de los campesinos. Además, México, atado al TLC con los EEUU desde hace ya más de 15 años, fue el país que mayores impactos registró durante la reciente crisis económica internacional, precisamente por la excesiva dependencia del mercado norteamericano²⁰.

La cuestión de la propiedad intelectual es otro asunto complejo. Con la introducción de un sistema de patentes dentro de la lógica de los TLC se podría contradecir el artículo 322 que:

prohíbe toda forma de apropiación de conocimientos colectivos, en el ámbito de las ciencias, tecnologías y saberes ancestrales. Se prohíbe también la apropiación sobre los recursos genéticos que contienen la diversidad biológica y la agrobiodiversidad.

No se puede tampoco minimizar las amenazas de este tipo de acuerdos para la soberanía económica del país en su conjunto; tema ampliamente tratado en el capítulo cuarto de la Constitución²¹. Así, por ejemplo, los

20 Anótese que Chile y México tienen ya un TLC con la UE. El primero de estos países, en el tiempo de duración de este acuerdo, ha visto cómo disminuyó el número de sus productos agrícolas exportados a la UE, mientras que el segundo pasó de ser superavitario en el comercio de productos agrícolas a deficitario.

21 Sobre el tema de las soberanías en plural, entre muchos otros aportes disponibles, se puede consultar en Acosta y Martínez, 2010a.

TLC, se conoce hasta la saciedad, establecen límites para que los estados puedan utilizar las compras públicas a plenitud como una herramienta básica de la política económica, fundamental para el fomento de la producción nacional y la creación de empleo.

Si se suscribe un TLC con la UE, se correría el riesgo de afectar el artículo 288 de la Carta Magna ecuatoriana:

Las compras públicas cumplirán con criterios de eficiencia, transparencia, calidad, responsabilidad ambiental y social. Se priorizarán los productos y servicios nacionales, en particular los provenientes de la economía popular y solidaria, y de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas.

La lista de aspectos que podrían entrar en contradicción con la Constitución es enorme. Bastaría revisar el artículo 304 relativo a la política comercial²², o el artículo 306 que tiene que ver con el control y fomento de exportaciones e importaciones con criterios ambientales. El manejo de los sectores estratégicos, artículo 313, tampoco estaría libre de estas amenazas, si recordamos que en los TLC se busca propiciar la privatización de las telecomunicaciones, los recursos naturales no renovables, el transporte y la refinación de hidrocarburos, la biodiversidad y el patrimonio genético, el agua²³.

En definitiva, las complicaciones derivadas de las negociaciones de un TLC con la UE podrían ser por igual múltiples para el régimen del Buen

22 Véase otro artículo, el 335, que establece disposiciones para alentar el comercio justo y el intercambio económico alejados de las lógicas perversas del mercado a ultranza: “El Estado regulará, controlará e intervendrá, cuando sea necesario, en los intercambios y transacciones económicas; y sancionará la explotación, usura, acaparamiento, simulación, intermediación especulativa de los bienes y servicios, así como toda forma de perjuicio a los derechos económicos y a los bienes públicos y colectivos. El Estado definirá una política de precios orientada a proteger la producción nacional, establecerá los mecanismos de sanción para evitar cualquier práctica de monopolio y oligopolio privados, o de abuso de posición de dominio en el mercado y otras prácticas de competencia desleal.”

23 Artículo 12: “El derecho humano al agua es fundamental e irrenunciable. El agua constituye patrimonio nacional estratégico de uso público, inalienable, imprescriptible, inembargable y esencial para la vida”. Artículo 314: “El Estado será responsable de la provisión de los servicios públicos de agua potable y de riego, saneamiento, energía eléctrica, telecomunicaciones, vialidad, infraestructuras portuarias y aeroportuarias, y los demás que determine la ley”.

Vivir, título VII de la Constitución. Bastaría con revisar los artículos relativos a la educación (348 y 352 o 356), la salud (artículo 362), seguridad social (367), biodiversidad (artículo 395, 400, 401²⁴, 402, 403).

Las fortalezas de la Constitución

En síntesis recordemos los principios más relevantes que constituyen el espíritu y la letra de la Constitución de Montecristi, en concreto de los artículos anotados anteriormente, que apuntan a la configuración de los contenidos que deben orientar las políticas de integración, de comercio exterior y por cierto de inserción de nuestro país en el mundo. Es decir, es indispensable ver a la Constitución como una poderosa herramienta a partir de reconocer que:

- La Constitución es la norma suprema y prevalece sobre cualquier otra del ordenamiento jurídico.
- Los tratados internacionales ratificados por el Ecuador se sujetarán a lo establecido en la Constitución y sólo serán legítimos si es que reconocen, promueven o protegen derechos fundamentales.
- La ratificación o denuncia de los tratados internacionales de comercio requerirá la aprobación previa de la Asamblea Nacional.
- Los instrumentos comerciales internacionales no afectarán, directa o indirectamente, el derecho a la salud, el acceso a medicamentos, insumos, servicios, ni los avances científicos y tecnológicos. Si lo hacen, al ser inconstitucionales, no son aplicables.
- La imposibilidad de celebrar tratados internacionales en los que el Estado ecuatoriano ceda jurisdicción soberana a instancias de arbitraje internacional.
- La independencia e igualdad jurídica de los estados.
- La soberanía nacional, la integración latinoamericana y una inserción estratégica en el contexto internacional, que contribuya a la paz y a un sistema democrático y equitativo mundial.

²⁴ En este artículo “se declara al Ecuador libre de cultivos y semillas transgénicas”.

- La política de integración en base a la cooperación, la integración y la solidaridad.
- La defensa del principio de ciudadanía universal.
- El intercambio justo y complementario de bienes y servicios en mercados transparentes justos y eficientes.
- El consumo social y ambientalmente responsable.
- La priorización de los productos y servicios nacionales en materia de compras públicas.
- El desarrollo, fortalecimiento y dinamización de los mercados internos, así como la producción nacional.
- La prohibición de las prácticas monopólicas y oligopólicas.
- La regulación, control e intervención estatales, cuando sea necesario, en los intercambios y transacciones económicas.
- La promoción de la creación de mecanismos de control internacional a las corporaciones multinacionales y el establecimiento de un sistema financiero internacional, justo, transparente y equitativo.
- La soberanía alimentaria como objetivo estratégico del país.
- Políticas fiscales, tributarias y arancelarias de protección a producción nacional.
- Regulación bajo normas de bioseguridad del uso y desarrollo de biotecnología, así como su experimentación, uso y comercialización.
- La vigencia efectiva de los derechos de la naturaleza.
- Sanción de los daños ambientales y su causa no prescribirá.
- Gratuidad de la salud y la educación.
- Rescate y vigencia de los conocimientos y sabidurías ancestrales.
- Desarrollo y transferencia del conocimiento científico y tecnológico.
- Participación ciudadana como derecho individual y colectivo, sobre todo cuando se discute de interés nacional como sería la negociación con la UE, la misma que tiene que ser totalmente transparente.

Sería una gran miopía política y un grave error estratégico considerar que porque estos principios básicos se encuentran escritos en la Constitución la realidad ya está transformada o que ésta no puede ser amenazada por un TLC con la UE. Es más, si se avanza en la suscripción de un TLC con

la UE se podría reabrir la puerta del TLC con los EEUU, algo que sería realmente intolerable²⁵.

El cuestionamiento al TLC con la UE o los EEUU no cierra las puertas a otros tratados internacionales, sean bilaterales o multilaterales, siempre que éstos no constituyan la imposición de condiciones adversas al desarrollo nacional y regional, menos aún que se transformen en obstáculos para construir el Buen Vivir.

El Ecuador debe multiplicar sus esfuerzos para insertarse activa e inteligentemente en el mundo. La tarea es establecer vínculos con la mayor cantidad de economías relevantes a más de las economías vecinas, por ejemplo con China e India; así como, con economías con similares niveles de desarrollo, en las que la complementariedad lleve a beneficios mutuos. También, hay que comerciar con los mismos EEUU²⁶ y la UE²⁷, pero no bajo la lógica de igualdad de condiciones como plantean los TLC (las diferencias en los niveles tecnológicos y de competitividad con Ecuador son muy grandes); aquí caben acuerdos donde primen los aspectos de cooperación norte-sur y diálogo político, no al revés, sirviendo de “tontos-útiles” en donde los productos y servicios de los países desarrollados son los grandes ganadores. Hay que buscar una sostenida diversificación de las exportaciones, no depender de pocos mercados y menos aún de uno solo. El comercio debe orientarse y regularse desde la lógica social y ambiental, no exclusivamente desde la lógica de acumulación del capital.

En este punto quizás convendría recuperar la recomendación de John Maynard Keynes (1933):

Yo simpatizo, por lo tanto, con aquellos quienes minimizarían, antes que con quienes maximizarían, el enredo económico entre naciones. Ideas, conocimiento, ciencia, hospitalidad, viajes –esas son las cosas que por su natura-

25 En el mencionado Plan de Gobierno del 2006, el Movimiento País o Alianza País se comprometió para “cuando seamos Gobierno a asumir el mandato popular como una votación en contra del TLC y desde esa perspectiva se deroga todo tratado económico o de otro tipo que sea inconveniente al interés nacional”.

26 Para complementar esta información téngase presente que las exportaciones de Ecuador a los EEUU representaron el 39,8% en el 2010, y las importaciones desde dicho país el 27,8%.

27 En el mismo año 2010, las exportaciones ecuatorianas a la UE representan un 12,9% del total y las importaciones desde la UE un 9,8%.

leza deberían ser internacionales. Pero dejen que los bienes sean producidos localmente siempre y cuando sea razonable y convenientemente posible, y, sobre todo, dejemos que las finanzas sean primordialmente nacionales.

El ser humano es el sujeto y fin del sistema económico y de la política económica²⁸. De lo anterior se desprende, por ejemplo, que un acuerdo comercial no puede poner en riesgo la soberanía alimentaria, la salud, la soberanía energética, los derechos de propiedad intelectual, las compras públicas, ni el empleo del país.

Con la crítica al TLC no se cierra la puerta a aquella inversión extranjera que puede contribuir al desarrollo nacional. Pero tampoco se acepta que toda la inversión nacional se ajusta a las necesidades de dicho desarrollo, pues, no podemos ocultar, que parte importante de la pobreza y el atraso nacionales se debe a una sistema de acumulación de capital rentístico, oligopólico e incluso oligárquico, que aún se mantiene luego de cuatro años de gobierno del presidente Correa. Ya lo dijo en el año 2006 el ahora presidente Correa:

Una verdadera política de desarrollo, en lugar del simplismo del libre comercio en función de ‘ventajas comparativas’, necesariamente implica una política industrial implícita o explícita, que promueva las industrias viables y que las proteja hasta haber logrado las economías a escala y/o externalidades positivas que les permitan competir en el mercado internacional.

Ya con la dolarización perdimos una herramienta fundamental de política económica, los TLC nos llevarían a perder otras herramientas fundamentales, como son, entre otras, la política arancelaria y la política de compras públicas. Con esta miopía económica, no se alcanzarán los objetivos de la política económica establecidos en el art. 284 de la Constitución:

28 Esto se ha tratado ampliamente en la literatura especializada, por ejemplo Coraggio (2004, 2010, 2011). En la Constitución se establece con claridad en su artículo 283, que: “El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir. El sistema económico se integrará por las formas de organización”.

2. Incentivar la producción nacional, la productividad y competitividad sistémicas, la acumulación del conocimiento científico y tecnológico, la inserción estratégica en la economía mundial y las actividades productivas complementarias en la integración regional; 6. Impulsar el pleno empleo y valorar todas las formas de trabajo, con respeto a los derechos laborales; 7. Mantener la estabilidad económica, entendida como el máximo nivel de producción y empleo sostenibles en el tiempo; 8. Propiciar el intercambio justo y complementario de bienes y servicios en mercados transparentes y eficientes.

Concluamos recordando nuevamente lo que manifestaba Rafael Correa en el 2006: “en la toma de decisiones con riesgo, todo es cuestión de probabilidades, y aferrarnos a la existencia de ‘oportunidades’, independientemente de las escasas probabilidades de éstas, es simplemente un absurdo económico”.

En este sentido, dar paso a un TLC afectando la Constitución de Montecristi, aquel proyecto de vida en común para construir el Buen Vivir, sería ir en la dirección contraria a los principios que inspiraron –al menos en una primera etapa– el proyecto de la “revolución ciudadana”–.

Bibliografía

- Acosta, Alberto (2008). *Bitácora constituyente*. Quito: Abya Yala.
- (2010). “El Buen Vivir en el camino del post-desarrollo – Una lectura desde la Constitución de Montecristi”. Quito: ILDIS-FES, policy paper 9. En: <http://www.rebellion.org/docs/118561.pdf>
- (2010). “Hacia la declaración de los Derechos de la Naturaleza Reflexiones para la acción”. *AFESE, Revista del Servicios Exterior Ecuatoriano* 54. Quito, noviembre.
- (2010). *La maldición de la abundancia*. Quito: CEP, Swissaid, Abya Yala.
- (2011). “Los derechos de la naturaleza. Una lectura sobre el derecho a la existencia”. En *La naturaleza con derechos. De la filosofía a la política*, VV.AA, Alberto Acosta y Esperanza Martínez (Ed.). Quito: Abya Yala, Serie Debate Constituyente.

- Acosta, Alberto y Esperanza Martínez (Comp.) (2010a). *Soberanías. Una lectura plural*. Quito: Abya Yala.
- (2010 b). *Agua. Un derecho humano fundamental*. Quito: Abya Yala.
- (2010 c). *Derechos de la naturaleza. El futuro es ahora*. Quito: Abya Yala.
- (2010 d). *El Buen Vivir. Una vía para el desarrollo*. Quito: Abya Yala.
- (2010 e). *Plurinacionalidad. Democracia en la diversidad*. Quito: Abya Yala
- (2011). *La naturaleza con derechos. De la filosofía a la política*. Quito: Abya Yala.
- Acosta, Alberto, Fander Falconí, Hugo Jácome y René Ramírez (2006). *El rostro oculto del TLC*. Quito: Abya Yala.
- Acosta, Alberto y Fander Falconí (Ed.) (2005). *TLC. Más que un tratado de libre comercio*. Quito: ILDIS, FLACSO.
- Arroyo Picard, Alberto et al. (2011). *La Unión Europea: ¿promotora de la integración regional en América Latina? Retórica y realidad*. Quito: Ecuador Decide.
- Ávila, Ramiro (2011). *El neoconstitucionalismo transformador. El Estado y el derecho en la Constitución del 2008*. Quito: Abya Yala.
- Coraggio, José Luis (2004). *La gente o el capital. Desarrollo local y economía del trabajo*. Quito: CIUDAD, EED, ILDIS-FES, Instituto Fronesis, Abya Yala.
- (2010). *La gente o el capital. Desarrollo local y economía del trabajo*. Quito: CIUDAD, EED, ILDIS-FES, Instituto Fronesis, Abya Yala.
- (2011). *Economía social y solidaria. El trabajo antes que el capital*. Quito: Abya Yala.
- Correa, Rafael (2009). *Ecuador: de Banana Republic a la No República*. Bogotá: Debate.
- de Sousa Santos, Boaventura (2010). *Refundación del Estado en América Latina. Perspectivas desde una epistemología del Sur*. Quito: Abya Yala.
- Diario El Universo. Tomado de <http://www.eluniverso.com/2011/02/21/1/1356/la-ue-analizara-vale-pena-negociar.html>, 21 de febrero de 2011.

- Gudynas, Eduardo (2009). “Diez tesis urgentes sobre el nuevo extractivismo. Contextos y demandas bajo el progresismo sudamericano actual”. En *Extractivismo, política y sociedad*, VV.AA. Quito: CAAP, CLAES y Fundación Rosa Luxemburg.
- _____(2009a). *El mandato ecológico. Derechos de la naturaleza y políticas ambientales en la nueva Constitución*. Quito: Abya Yala.
- Gudynas, Eduardo y Alberto Acosta (2011). “El buen vivir o la disolución de la idea del progreso”. En *La medición del progreso y del bienestar. Propuestas desde América Latina*, VV.AA, Mariano Rojas (Coord.). México DF: Foro Consultivo Científico y Tecnológico de México.
- Keynes, John Maynard (1933). “Autosuficiencia nacional”. *Revista Ecuador Debate* 60. Quito: CAAP, diciembre 2003.
- Polanyi, Karl (1992). *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Pueblo ecuatoriano (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Montecristi.
- Ramírez Gallegos, René (2010). “Socialismo del sumak kawsay o bio-socialismo republicano”. En *Socialismo y sumak kawsay. Los nuevos retos de América Latina*, VV.AA. Quito: SENPLADES.
- Tortosa, José María (2011). *Mal desarrollo y Mal vivir –Pobreza y violencia a escala mundial*. Quito: Abya Yala.
- Varios autores (2006). *Plan de Gobierno del Movimiento País 2007-2011*. Quito (mimeo).

El Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea: efectos económicos y distributivos para el Ecuador*

Hugo Jácome**

Martín Cicowicz***

Introducción

En el 2006, la Comunidad Andina (CAN) y la Unión Europea (UE) comenzaron a negociar un “Acuerdo de Asociación”, sin embargo las negociaciones como bloque-CAN se rompieron, abriendo la puerta para negociar bilateralmente “Acuerdos Multipartes” entre la UE y cada uno de los países andinos¹.

En la actualidad, Ecuador goza de acceso preferencial a la UE a través del Sistema de Generalizado de Preferencias Plus (SGP+), por el cual la UE le otorga acceso preferencial a su mercado a países en desarrollo. La

* Los autores agradecen a la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo del Ecuador (SENPLADES). Esta investigación se desarrolló en el marco de un convenio entre esta institución y FLACSO- Ecuador. También los autores agradecen a Ana Zamorano por su colaboración en la construcción de la Matriz de Contabilidad Social –Año 2007– de Ecuador.

** Profesor-investigador de FLACSO-Ecuador.

*** Profesor-investigador del Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales –CEDLAS–. Universidad Nacional de La Plata, Argentina.

¹ En 2007, Bolivia dejó la negociación debido a las diferencias respecto a la posición de la UE en cuanto a propiedad intelectual (ver ICTSD, 2010). Luego, en julio de 2009, Ecuador suspendió su participación en la negociación debido a la disputa sobre el banano con la UE en la Organización Mundial de Comercio (OMC). A nivel técnico, las negociaciones entre la UE y Colombia y Perú finalizaron como acuerdos bilaterales en febrero de 2010 (ver European Commission, 2010). Actualmente, dichos acuerdos se encuentran en la etapa de revisión legal. Por su parte, en febrero de 2010 Ecuador hizo saber su decisión de regresar a la mesa de negociación, una vez solucionada la disputa sobre el banano que la UE mantenía en la OMC con varios países de América Latina (ver ICTSD, 2009, 2010).

última renovación del sistema de preferencias está vigente desde 2006 y vence este año, sin embargo, se encuentra en proceso de análisis su renovación hasta el 2013. Hay que tomar en consideración que el principal producto de exportación ecuatoriano a la UE, el banano, no recibe acceso preferencial. Si bien, un acuerdo Ecuador-UE permitiría transformar en permanente las preferencias que ahora están sujetas a una revisión periódica, este no garantiza una desgravación total del banano. El Ecuador tomaría como base el arancel máximo de desgravación que alcanzó Colombia en la negociación con la UE, que fue de 79 euros por tonelada métrica.

El objetivo de este trabajo es estimar los efectos directos e indirectos, tanto agregados como sectoriales, que tendría la liberalización del comercio de bienes entre Ecuador y la UE. Para ello, se utiliza la metodología macro-micro que combina un modelo computacional de equilibrio general (Computable General Equilibrium –CGE– por sus siglas en inglés) con un modelo de microsimulación. Así, es posible obtener resultados para variables tales como agregados macroeconómicos, producción, consumo, comercio internacional, pobreza, y desigualdad. El modelo de CGE que se utiliza es una ampliación y actualización del MACEPES –Modelo de Análisis de Choques Exógenos y de Protección Económica y Social– (ver Cicowiez y Sánchez, 2010), originalmente implementado para Ecuador por Ponce (ver Ponce et al., 2010)².

Ciertamente, se espera que cambios en la política comercial de un país generen ganadores y perdedores. Por lo tanto, contar con estimaciones de los efectos potenciales que podría tener un tratado de libre comercio Ecuador-UE es útil tanto en la mesa de negociaciones como así también para el diseño de la política económica doméstica.

2 En su versión original, el MACEPES se desarrolló en el marco del proyecto “Implicaciones de la Política Macroeconómica, los Choques Externos, y los Sistemas de Protección Social en la Pobreza, la Desigualdad y la Vulnerabilidad en América Latina y el Caribe” que coordinó la Oficina Subregional de la CEPAL en México y el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas (UN-DESA, por sus siglas en inglés).

Estudios previos

Como veremos, no son muchos los trabajos que han estudiado el impacto que tendría un tratado de libre comercio entre Ecuador y la UE, aplicando modelos de CGE. Además, en el mejor de los casos, emplean el 2004 como año base.

En Wong y Kulmer (2010) se utiliza un modelo de CGE estático para Ecuador combinado con un modelo paramétrico de microsimulación para evaluar el impacto de distintos escenarios de liberalización comercial entre Ecuador y la UE. El año base que emplean las autoras es 2004. El modelo de CGE que utilizan es conocido como “Estándar del IFPRI” (ver Lofgren et al., 2002). Los escenarios que simulan implican la reducción total o parcial de los aranceles ecuatorianos combinada o no con mejoras en el acceso al mercado europeo para el sector bananero. A nivel agregado, el acuerdo reporta cambios menores. A nivel sectorial, se observa una reorientación de las importaciones ecuatorianas hacia la UE. En los ejercicios que simulan, el único sector que resulta ganador por las mejoras en las condiciones de acceso al mercado europeo es el bananero. Sin embargo, este resultado se explica porque es el único sector en el que se simula una reducción arancelaria por parte de la UE, en los demás casos, se mantienen los aranceles vigentes según el SGP+. Los efectos sobre pobreza que reportan las autoras son, en todos los casos, pequeños.

En Giordano y Watanuki (2010) se utiliza un modelo de CGE multi-país para evaluar diversos acuerdos de liberalización comercial que involucran a los países andinos. En particular, se analiza un escenario de libre comercio bi-regional entre los países andinos y la UE25. En la primera variante, todos los aranceles se llevan a cero. En la segunda variante, se excluyen los productos agrícolas. En términos agregados, los autores reportan un efecto positivo sobre el producto de 0,75% que, llamativamente, no depende de la inclusión o no de los productos agrícolas en la negociación. Cabe mencionar que la base de datos utilizada no incorpora las preferencias que recibe Ecuador bajo el SGP+; en consecuencia, los resultados sobre estiman los efectos que tendría una mejora en el acceso al mercado europeo para los productos ecuatorianos. El sector de las frutas

es el principal ganador – nótese que el modelo utilizado no permite la identificación individual del sector bananero.

La investigación, realizada por encargo de la Comisión Europea, “Evaluación del Impacto sobre la Sostenibilidad de los Aspectos Comerciales del Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y los Países Andinos”³ contiene una estimación de CGE del acuerdo CAN-UE. El trabajo emplea una versión modificada del modelo (multi-país) del Global Trade Analysis Project –GTAP–. El modelo (estático) incorpora la acumulación de capital pero de manera *ad hoc*. Los autores simulan un escenario “ambicioso” que incorpora la liberalización del comercio de bienes y servicios, y medidas de “facilitación del comercio”. El punto de partida que se utiliza incorpora las preferencias que reciben los países andinos bajo el SGP+. En el caso de los servicios, utilizan un equivalente *ad valorem* de las restricciones al comercio internacional de 35% y 8% para Ecuador y la UE, respectivamente. Los autores reportan una ganancia de 2% del PIB para Ecuador, explicada –en gran medida– por mejoras en las condiciones de acceso para los productos agrícolas que Ecuador exporta a la UE.

La siguiente sección describe la evolución reciente del comercio entre Ecuador y la Unión Europea; más adelante se presentan la metodología y los datos que se utilizan para estimar el impacto de un TLC Ecuador-Unión Europea; después se exponen los resultados obtenidos, tanto a nivel agregado como sectorial, y por último, se cierra el trabajo con las conclusiones más relevantes del estudio. Adicionalmente, el Apéndice A contiene una presentación detallada del modelo de CGE utilizado para las estimaciones.

El comercio entre Ecuador y la Unión Europea

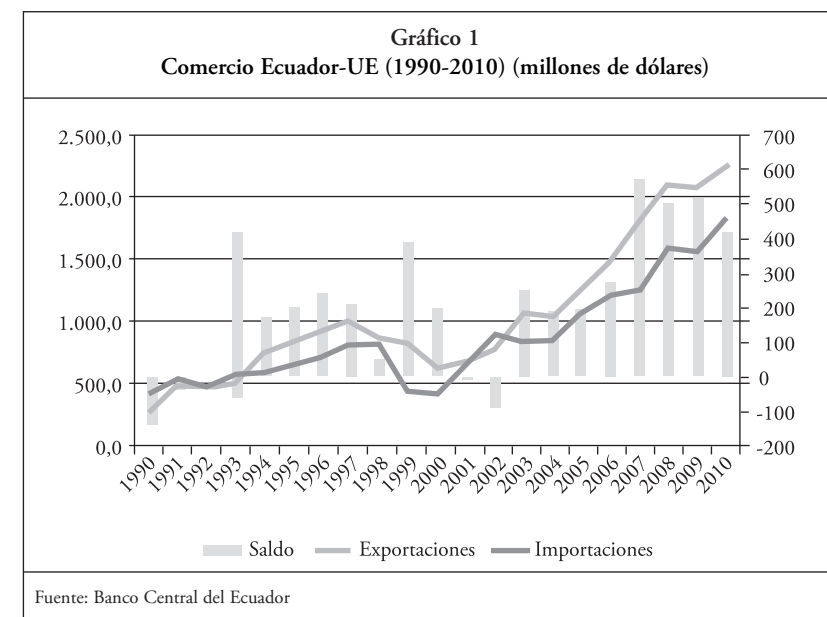
Evolución

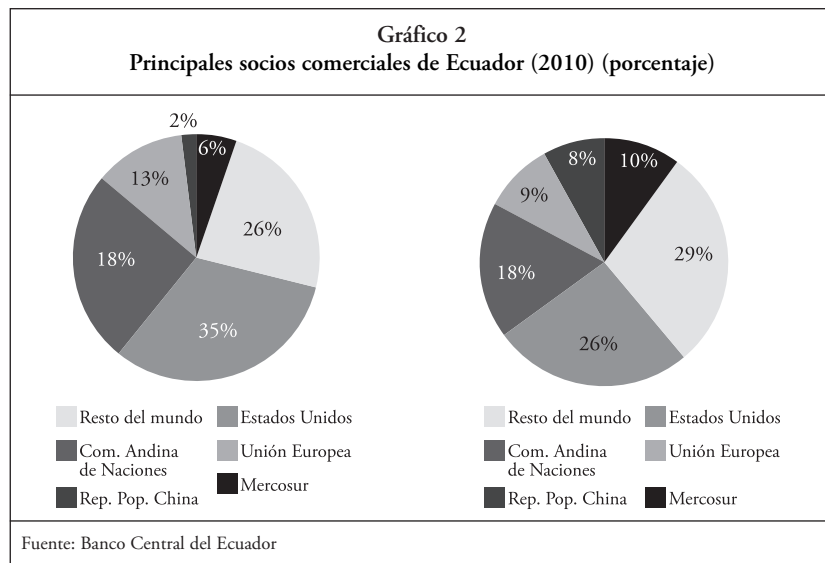
La evolución del comercio Ecuador-UE para el período 1990-2010 se muestra en el gráfico 1. En el eje izquierdo se miden las exportaciones e

3 Ver <http://www.euandean-sia.org>

importaciones de Ecuador con la UE. En el eje derecho se mide el saldo de la balanza comercial bilateral. Como se observa, en los últimos años el comercio bilateral ha mostrado un saldo positivo a favor de Ecuador, sin embargo, se evidencia una disminución de la balanza comercial positiva en el año 2010.

La Unión Europea de 27 miembros, en el 2010, fue destino del 13% de las exportaciones ecuatorianas, mientras que el 9% de las importaciones de Ecuador provinieron de la UE. Otros socios comerciales de importancia son Estados Unidos, los países andinos, el MERCOSUR y China. En los dos últimos casos, particularmente como origen de importaciones ecuatorianas (ver gráficos 2 y 3).

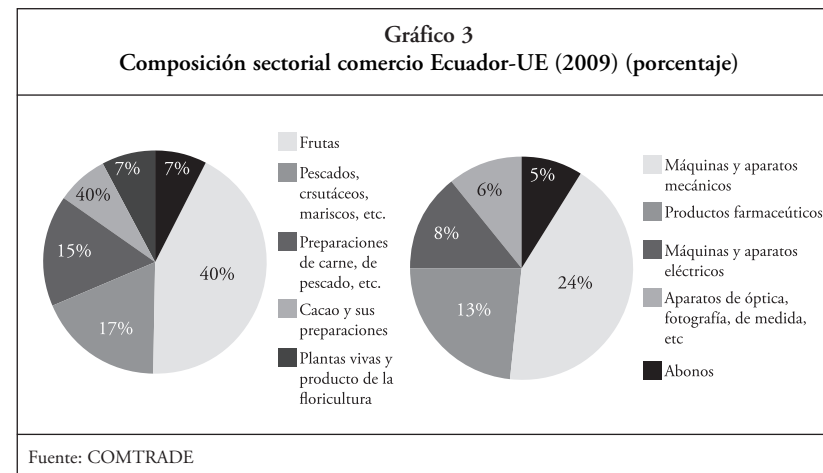




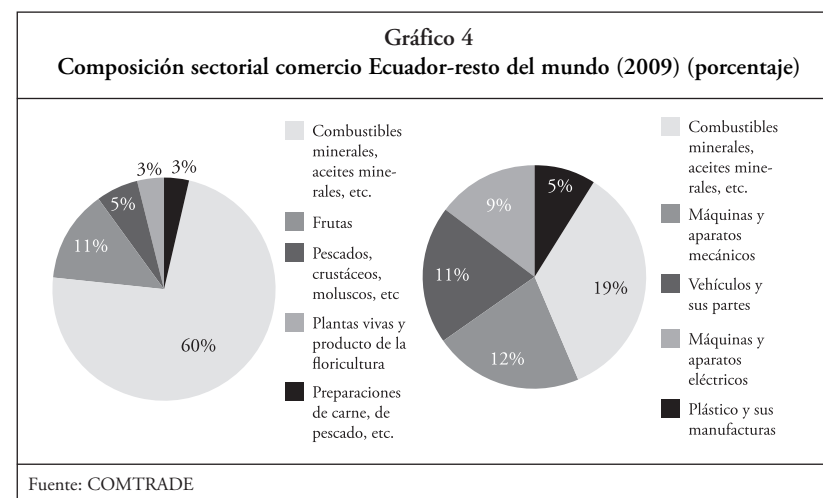
Composición sectorial

Los principales productos que Ecuador comercia con la UE27 se muestran en el gráfico 3. Como se observa, el comercio bilateral Ecuador-UE es de naturaleza inter-industrial; Ecuador exporta a la UE productos agrícolas y pesqueros al tiempo que importa desde la UE manufacturas de origen industrial. Por ejemplo, el 39% de las exportaciones ecuatorianas a la UE es banana.

Así, dada la estructura arancelaria de la UE, es esperable que un tratado Ecuador-UE refuerce el patrón de comercio registrado en los últimos años.



La característica estructural del Ecuador como un país primario exportador e importador de manufacturas de origen industrial, también se refleja en su composición sectorial de comercio con el resto del mundo (ver gráfico 4), incluso a pesar de contar por varios años con acuerdos de preferencia arancelaria, tanto con los Estados Unidos como con la Unión Europea.



Metodología y datos

En primer lugar, se describe brevemente el modelo de CGE utilizado. En segundo lugar, se presenta la información utilizada para calibrarlo.

El MACEPES Ampliado (MACEPES+)

El MACEPES+ es un modelo de CGE dinámico-recursivo que puede emplearse para evaluar los efectos de corto y largo plazo de gran variedad de shocks económico. El MACEPES original se extendió para incorporar varios destinos (orígenes) para las exportaciones (importaciones) del país que se modela⁴. Así, es posible analizar cuestiones relacionadas con la liberalización comercial preferencial utilizando un modelo que centra su atención en un único país. Asimismo, se realizaron otras modificaciones al modelo a fin de adaptarlo aún más a la realidad ecuatoriana.

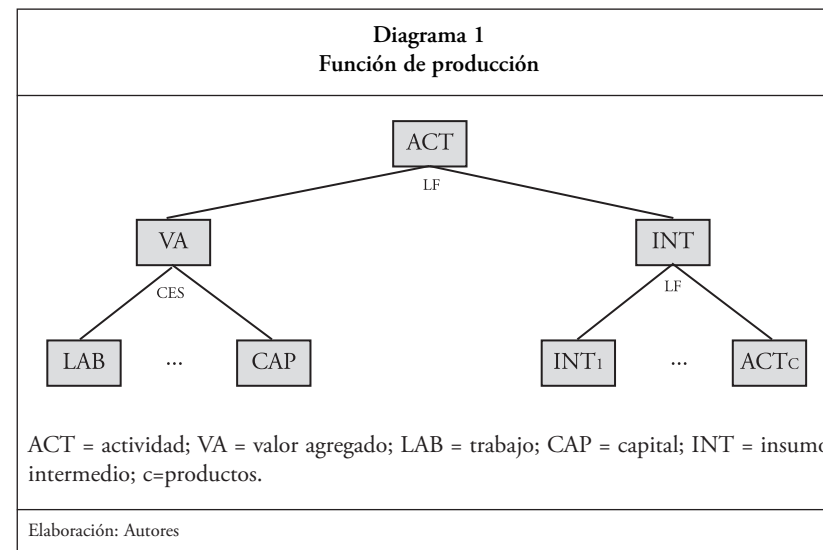
El MACEPES+, al igual que otros modelos de CGE, identifica sectores productivos o actividades, productos, e instituciones. En pocas palabras, se trata de un modelo multisectorial de una economía abierta, donde los agentes económicos toman decisiones enfrentando distintas restricciones tales como las condiciones de los mercados doméstico y mundial, restricciones presupuestarias, y las políticas públicas.

Por el lado de la oferta, se utiliza una función de producción anidada para representar las combinaciones alternativas de insumos que puede emplear cada actividad para producir uno o más bienes (ver diagrama 1) – nótese que cada bien puede ser producido por una o más actividades⁵. En primer lugar, las actividades combinan factores primarios de producción (típicamente, trabajo y capital) para “producir” valor agregado. La

4 Al modelo MACEPES original se le realizaron varios cambios para contar con el MACEPES+. La ampliación del modelo va en varias direcciones: identificación de varios socios comerciales (i.e., destinos de exportaciones y origen de importaciones), reglas de cierre macroeconómico de corte keynesiano, empleo de una curva de salarios (i.e., “wage curve”) para modelar el mercado laboral (ver Blanchflower y Oswald, 1994), y diferenciación entre las tasas media y marginal de ahorro. El detalle de estas modificaciones junto con una descripción detallada del modelo puede consultarse en el Apéndice A.

5 En lo que sigue se utiliza “bienes” para hacer referencia a “bienes y servicios”.

función de producción es de tipo CES (Elasticidad de Sustitución Constante). A su vez, utilizan insumos intermedios en una proporción fija del nivel de producción de la actividad. En segundo lugar, el valor agregado se combina con los insumos intermedios también en proporciones fijas; es decir, se utiliza una tecnología de tipo Leontief.



Luego, se utiliza una tecnología de coeficientes fijos para transformar la producción de cada actividad en producción de bienes y/o servicios. El siguiente paso es determinar el destino de la producción. En primer lugar, se elige cuánto se vende al mercado doméstico y cuánto se exporta al resto del mundo (ver gráfico 4). En segundo lugar, se determina cuánto se exporta a cada país de destino identificado en el modelo. La transformación imperfecta se modela, en ambos casos, con funciones de tipo CET (Elasticidad de Transformación Constante).

La oferta doméstica de bienes se complementa con importaciones. Así, los agentes domésticos (i.e., actividades, hogares, gobierno, inversión) consumen, para cada bien, las variedades doméstica e importada (ver diagrama 2 y 3). En primer lugar, se elige la composición domésti-

co/importado del consumo de cada bien. En segundo lugar, se determina la composición de las importaciones por país de origen. La forma funcional que se emplea en este caso es la CES (Elasticidad de Transformación Constante), también para ambos niveles⁶.

Para las familias, se asume que demandan bienes, ahorran, y pagan impuestos directos. Asimismo, su ingreso se compone de remuneraciones factoriales, transferencias desde el Gobierno, y transferencias desde el resto del mundo (i.e., remesas). La canasta de consumo de los hogares se determina en base a un sistema de gasto lineal; por lo tanto, las elasticidades-ingreso pueden variar entre bienes.

El Gobierno recauda impuestos directos e indirectos al mismo tiempo que consume bienes y realiza transferencias, tanto al resto del mundo como a los hogares. La diferencia entre ingresos y gastos del Gobierno es el ahorro público. Como se discute más abajo, el modelo permite la utilización de tres mecanismos alternativos para equilibrar el presupuesto público: (des)ahorro, impuestos, o consumo (i.e., ajustes en el consumo público).

El sector externo se divide en dos componentes. Por un lado, están los flujos comerciales que se modelan a nivel bilateral de socios comerciales. Por otro lado, las transferencias hacia/desde el resto del mundo no se “bilateralizan” por falta de información. Es decir, se identifica cuánto es el comercio de Ecuador con cada socio comercial, pero no cuánto de las transferencias que el Gobierno ecuatoriano recibe desde el resto del mundo se originan en cada socio comercial. Asimismo, también varían entre socios comerciales las tasas arancelarias que impone y enfrenta Ecuador. Los socios comerciales demandan exportaciones y ofrecen importaciones. Por el lado de las importaciones, se asume que Ecuador toma como dados los precios CIF de cada socio comercial. En cambio, mejoras en el acceso al mercado de algún socio comercial se traducen en un precio FOB bilateral más elevado para las exportaciones ecuatorianas. Por ejemplo, cuando la UE elimina aranceles a las importaciones desde Ecuador, se generan dos efectos. Por un lado, se reduce el precio que enfren-

6 A diferencia de Sánchez y Vos (2006, 2007), en nuestro caso la elasticidad de sustitución entre orígenes y destinos puede diferir de la elasticidad doméstico-importación y doméstico-exportación, respectivamente. Específicamente, se agrega un nivel de sustitución y transformación para consumo y producción, respectivamente.

tan los consumidores europeos. Por otro lado, se incrementa el precio que reciben los exportadores ecuatorianos. La importancia relativa de cada efecto depende de las elasticidades-precio de la oferta ecuatoriana y de la demanda europea.

El modelo identifica tres fuentes de ahorro: las familias, el Gobierno, y el resto del mundo. Como veremos, se ofrecen mecanismos alternativos para lograr que ahorro e inversión se igualen.

Los mercados factoriales pueden funcionar de maneras alternativas. En particular, se permiten regímenes de pleno empleo o desempleo endógeno con algún tipo de rigidez salarial. En segundo lugar, se permiten distintos grados de movilidad factorial entre sectores productivos. Así, también es posible evaluar la sensibilidad de los resultados del modelo a los distintos supuestos que se realizan.

La dinámica del modelo establece que la inversión de cada período permite incrementar el stock de capital del período siguiente. La inversión se asigna entre sectores productivos en base a las rentabilidades relativas; es decir, los sectores con tasa de retorno superior al promedio tienen una participación en la inversión total relativamente más elevada. Por su parte, las dotaciones de los demás factores evolucionan de manera exógena.

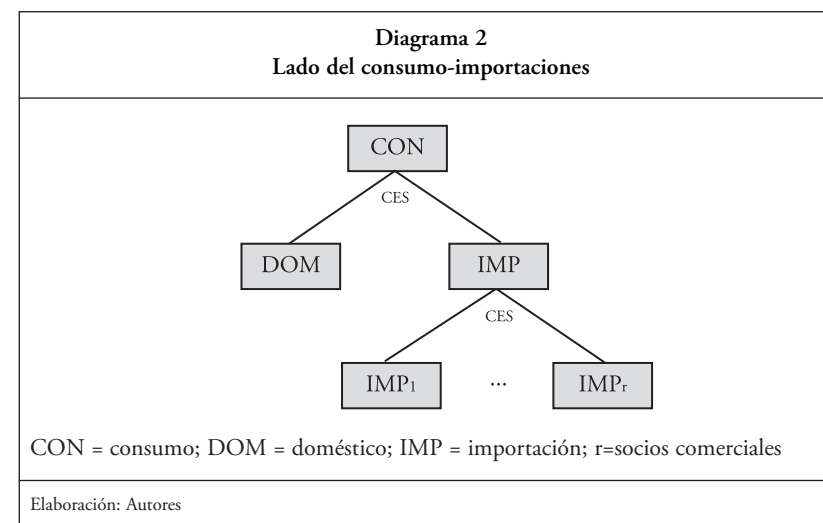
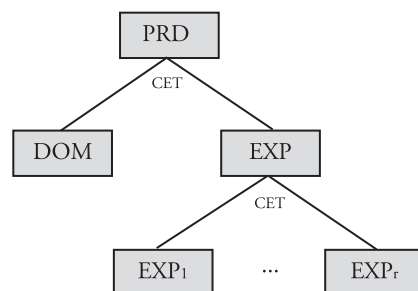


Diagrama 3
Lado de la producción-exportaciones



PRD = producción; DOM = doméstico; EXP = exportación

Elaboración: Autores

Naturalmente, los resultados del modelo dependen tanto de los datos empleados para la calibración (e.g., las elasticidades) como del tamaño del shock que se simula. Por este motivo, se analiza cómo varían los resultados cuando se modifica el valor de ciertos parámetros clave del modelo. En la interpretación de los resultados es importante considerar que las importaciones de la UE desde Ecuador aumentarán más cuando: i) mayor sea la preferencia arancelaria que reciba Ecuador, ii) mayor sea la facilidad de la UE para sustituir el origen de sus importaciones, iii) mayor sea la elasticidad-precio de los exportadores ecuatorianos hacia el mercado europeo, y iv) mayor sea la elasticidad-precio de la demanda de importaciones totales de la UE. Lo mismo puede decirse acerca de las importaciones ecuatorianas desde la UE.

Matriz de Contabilidad Social

La calibración del modelo de CGE requiere combinar una matriz de contabilidad social (Social Accounting Matrix –SAM– por sus siglas en inglés) con estimaciones independientes sobre elasticidades de oferta y

demanda. En el primer caso, se elaboró una nueva SAM para Ecuador para el año 2007⁷. En pocas palabras, una SAM es una matriz cuadrada que registra todas las transacciones de una economía en un año determinado. Las filas y columnas de una SAM se denominan cuentas. Las cuentas que contiene una SAM pueden agruparse en actividades, productos (i.e., bienes y servicios), instituciones, y ahorro-inversión. Como puede observarse (ver tabla 2), la consistencia macro/microeconómica (i.e., oferta=demanda, ingresos=gastos, etc.) se asegura siempre que las sumas de filas y columnas correspondientes sean iguales.

Las cuentas que se identifican en la SAM elaborados se muestran en la Tabla 1. Las fuentes de información utilizadas corresponden a las tablas de oferta y utilización correspondientes al cambio de año base de las cuentas nacionales publicadas en abril de 2011 por el Banco Central del Ecuador (BCE), balanza de pagos, información sobre ingresos y gastos corrientes del sector público no financiero obtenida del BCE, y datos de las ENEMDU 2003-2010 y ECV 2006.

La SAM empleada en este trabajo identifica 30 actividades y productos⁸, 9 factores primarios de producción, 4 instituciones, 7 impuestos, y la cuenta de capital (i.e., ahorro-inversión). Como particularidad, cabe mencionar que la SAM identifica seis socios comerciales de Ecuador. Así, el modelo puede utilizarse para simular los efectos de acuerdos de reducciones arancelarias preferenciales. En la tabla 2 se muestra una versión agregada de la SAM construida. Es fácil verificar que, por construcción, la SAM de la tabla 2 replica los agregados macroeconómicos que surgen de las cuentas nacionales.

7 El procedimiento seguido para elaborar la SAM se puede encontrar en: <http://www.iica.int/Esp/organizacion/LTGC/modernizacion/Publicaciones%20de%20Modernizacion%20Institucional/Matriz%20de%20contabilidad%20social%20para%20Costa%20Rica.pdf>.

8 Cabe recalcar que el sector “Pescado” incluyen tanto los productos frescos como los elaborados, tanto de pescado como de camarón.

Sectores (30)	Sectores (30) (cont.)	Instituciones (4)
<i>Productos primarios</i> Banano, café y cacao Flores Otros productos agrícolas Petróleo y gas Minería	<i>Servicios</i> Electricidad, gas y agua Construcción Comercio Hoteles y restaurantes Transporte Comunicaciones Servicios financieros y prof. Administración pública Educación Salud Otros servicios	Hogares rurales Hogares urbanos Gobierno Resto del mundo Socios comerciales
<i>Manufacturas</i> Pescado Café Otros alimentos procesados Bebidas Textiles Cuero Refinación de Petróleo Química Caucho y Plástico Prod. minerales no metálicos Metalmecánica Maquinaria y equipo Vehículos Otras Manufacturas	Factores (9) <i>Trabajo</i> Asalariado no calificado Asalariado semi-calificado Asalariado calificado No asalariado no calificado No asalariado semi-calificado No asalariado calificado <i>Otros</i> Capital Activos del subsuelo Tierra	Unión Europea 27 Estados Unidos Países andinos MERCOSUR China Resto del mundo Impuestos (7) Valor agregado Productos Aranceles Directos Contrib. seguridad social Actividades Subsidios productos Ahorro-inversión (2) Ahorro-inversión Variación stocks

Elaboración: Autores

	act	com	fac	hhd	gov	row	s-i	tax	total
act		97,536							97,53
com	49,862			33,181	4,285	16,288	12,053		115,66
fac	47,511					0,259			47,77
hhd			39,838		1,545	3,161			44,54
gov			3,893			0,171		6,081	10,14
row		15,637	2,305	0,136	0,13				18,09
s-i				9,538	4,303	-1,788			12,05
tax	0,162	2,497	1,733	1,689					6,08
total	97,535	115,67	47,770	44,544	10,146	18,091	12,053	6,081	

Fuente: SAM Ecuador 2007
act = actividades; com = productos; fac = factores; hhd = hogares; gov = gobierno; row = resto del mundo; s-i = ahorro-inversión; tax = impuestos

A continuación se presentan algunas estadísticas obtenidas de la SAM. Así, se presenta información que nos será de utilidad al momento de interpretar los resultados que arrojan las simulaciones del MACEPES+.

La composición del valor agregado se muestra en la tabla 3. La primera columna muestra la participación de cada sector en el valor agregado total expresado a precios corrientes.

Por su parte, las demás columnas muestran cómo se distribuye el valor agregado sectorial entre los nueve factores primarios de producción identificados. De acuerdo con las estimaciones realizadas, el recurso natural petrolero se lleva poco más del 30% del valor agregado generado en la actividad de extracción de petróleo.

Mientras que la tierra muestra una participación relativamente pequeña en el valor agregado de las actividades agrícolas. Por ejemplo, de acuerdo con estimaciones realizadas a partir de la Tabla de Utilización para 2007, la tierra se lleva alrededor del 7% del valor agregado del sector agrícola más tradicional (i.e., Banano, café y cacao).

En términos de la estructura económica, las participaciones de productos primarios, manufacturas y servicios son 22,1%, 16,9% y 61%, respectivamente.

Tabla 3
Composición del valor agregado (en porcentaje)

Actividad	activas	Trabajo; calificado			Capital	Activos subsuelo	Tierra	Total
		baja	media	alta				
Banano, café y cacao	1.9	72.1	10.0	4.5	6.3	0.0	7.1	100.0
Flores	0.7	70.6	9.8	4.4	7.2	0.0	8.0	100.0
Otros productos agrícolas	5.7	75.5	10.5	4.8	4.4	0.0	4.9	100.0
Petróleo y gas	13.4	2.5	2.3	1.9	63.0	30.2	0.0	100.0
Minería	0.3	34.1	31.2	25.4	9.2	0.0	0.0	100.0
Pescado	2.2	28.4	18.4	9.2	44.1	0.0	0.0	100.0
Café	0.2	6.9	4.5	2.2	86.4	0.0	0.0	100.0
Otros alimentos procesados	2.6	34.0	22.0	11.0	33.1	0.0	0.0	100.0
Bebidas	0.6	16.2	10.5	5.3	68.0	0.0	0.0	100.0
Textiles	0.7	46.3	30.0	9.2	14.5	0.0	0.0	100.0
Cuero	0.2	47.3	30.6	9.4	12.7	0.0	0.0	100.0
Refinación de petróleo	1.9	4.8	5.2	5.6	84.3	0.0	0.0	100.0
Química	1.4	8.7	9.3	10.1	71.9	0.0	0.0	100.0
Caucho y plástico	0.4	16.8	18.1	19.6	45.5	0.0	0.0	100.0
Prod. minerales no metálicos	0.9	9.4	10.2	11.0	69.4	0.0	0.0	100.0
Metalmecánica	0.7	24.6	22.7	14.6	38.1	0.0	0.0	100.0
Maquinaria y equipo	1.1	29.2	26.8	17.2	26.8	0.0	0.0	100.0
vehículos	0.4	11.3	10.4	6.7	71.5	0.0	0.0	100.0
Otras manufacturas	3.4	43.3	32.5	15.3	8.9	0.0	0.0	100.0
Electricidad, gas y agua	1.2	19.5	17.8	8.9	53.7	0.0	0.0	100.0
Construcción	8.4	62.2	15.3	19.5	3.0	0.0	0.0	100.0
Comercio	9.8	33.5	32.3	12.3	21.9	0.0	0.0	100.0
Hoteles y restaurantes	1.9	38.5	37.1	14.1	10.4	0.0	0.0	100.0
Transporte	6.7	33.5	30.6	15.3	20.5	0.0	0.0	100.0
Comunicaciones	2.6	11.9	10.8	5.4	71.9	0.0	0.0	100.0
Servicios financieros y prof.	15.9	10.7	29.9	39.8	19.9	0.0	0.0	100.0
Administración pública	4.3	14.0	43.3	42.7	0.0	0.0	0.0	100.0
Educación	4.7	4.7	29.9	65.0	0.4	0.0	0.0	100.0
Salud	2.3	10.9	24.3	60.4	4.3	0.0	0.0	100.0
Otros servicios	3.2	52.2	27.4	14.7	5.7	0.0	0.0	100.0
Total	100.0	27.6	21.7	20.1	26.0	4.1	0.5	100.0

Fuente: SAM Ecuador 2007

La estructura del comercio internacional ecuatoriano se muestra en la tabla 4. El sector petrolero en su conjunto representó en 2007 el 54,9% del total exportado (ver columna i), con exportaciones que, para el sub-sector extractivo, llegan al 85,2% de su producción (ver columna iii). A continuación se ubican los sectores Banano, café y cacao y Pesca, con exportaciones que representan, en ambos casos, 9,5 por ciento del total. Los sectores más orientados a la importación son Maquinaria y equipo y Vehículos, con 65,7 y 62,8 por ciento de su consumo cubierto con importaciones, respectivamente (ver columna iv). Por su parte, las importaciones representan 54,7% de los productos refinados del petróleo.

Tabla 4
Estructura del comercio internacional (en porcentaje)

Producto	expos% (i)	impos% (ii)	ex-intensity (iii)	im-intensity (iv)
Banano, café y cacao	9.5	0.0	82.6	0.0
Flores	2.9	0.0	82.0	6.7
Otros productos agrícolas	1.8	2.8	5.4	7.6
Petróleo y gas	45.6	-	85.2	-
Minería	0.0	0.2	0.8	10.8
Pescado	9.5	0.4	47.3	3.7
Café	0.6	0.1	57.3	19.9
Otros alimentos procesados	3.5	4.0	7.7	8.2
Bebidas	0.1	0.6	2.0	7.2
Textiles	0.6	2.6	8.3	25.6
Cuero	0.2	1.1	9.5	28.4
Refinación de petróleo	9.3	17.6	40.1	54.7
Química	0.8	13.8	5.8	49.8
Caucho y plástico	0.7	2.4	10.5	26.2
Prod. minerales no metálicos	0.2	1.5	2.9	15.0
Metalmecánica	1.6	7.8	13.4	41.5
Maquinaria y equipo	1.6	19.8	15.4	65.7
Vehículos	2.4	10.3	33.5	62.8
Otras manufacturas	1.5	4.2	8.9	21.0
Total	100.0	100.0	16.7	16.0

expos% = participación sector en total expos
impos% = participación sector en total impos
ex-intensity = participación expos en producción
im-intensity = participación impos en consumo

Fuente: SAM Ecuador 2007

Comercio entre Ecuador y la Unión Europea

Como se mencionó más arriba, las exportaciones de Ecuador hacia la UE se concentran en unos pocos productos. En términos de la base de datos utilizada para calibrar el MACEPES+, dichos productos son: Banano, café y cacao; Pescado, Otros alimentos procesados y Flores (ver tabla 5). En conjunto, dichos productos representan 80% del total exportado por Ecuador a la UE en 2007. Por el lado de las importaciones, los principales productos son Maquinaria y equipo, Química, Metalmecánica y Vehículos. Es decir, volvemos a observar un patrón de comercio bilateral inter-industrial, con Ecuador especializado en productos primarios. En términos agregados, el resultado de la balanza comercial es favorable a Ecuador en 716 millones de dólares⁹. En cuanto a los niveles de acceso al mercado, se observa que, a raíz del SGP+, los productos ecuatorianos enfrentan aranceles relativamente bajos para ingresar al mercado europeo. En consecuencia, es esperable que un tratado Ecuador-UE no genere ganancias de acceso a mercado demasiado importantes respecto de la situación actual. Sin embargo, hay que indicar que la permanencia o eliminación de las preferencias del SGP+ dependen unilateralmente de la UE.

9 El resultado difiere del presentado más arriba porque incorpora bienes y servicios.

Tabla 5
Comercio bilateral Ecuador-UE

Producto	Total exp	Total imp	Particip UE (%)		Arancel (%)		
	LCL	LCL	expos	impos	ECU-UE	UE-ECU (1)	UE-NMF (2)
Banano, café y cacao	646	0	41.7	0.0	0.0	26.3	26.4
Flores	98	1	20.8	19.6	2.1	0.0	11.9
Otros productos agrícolas	83	7	27.9	1.7	5.3	1.7	5.9
Petróleo y gas	13	0	0.2	0.0	10.0	0.0	0.0
Minería	0	3	0.1	9.0	5.0	0.0	0.0
Pescado	729	1	47.3	1.2	17.7	2.4	19.4
Café	64	0	66.0	0.0	20.0	0.0	19.0
Otros alimentos procesados	164	30	28.6	4.9	17.6	5.0	12.0
Bebidas	6	27	27.5	31.4	20.0	0.3	7.3
Téxtiles	13	16	12.5	4.0	17.7	0.0	7.3
Cuero	4	2	9.1	1.5	18.8	0.4	2.4
Refinación de petróleo	0	54	0.0	2.0	2.0	0.0	3.7
Química	11	330	8.7	15.3	6.4	0.0	3.1
Caucho y plástico	1	28	0.4	7.5	14.8	0.0	6.0
Prod. minerales no metálicos	1	29	2.0	12.5	13.4	0.0	6.9
Metalmecánica	16	75	6.0	6.2	10.6	0.4	1.0
Maquinaria y equipo	3	443	1.2	14.3	7.7	0.0	1.6
Vehículos	0	65	0.0	4.0	15.9	0.0	10.5
Otras manufacturas	42	65	17.7	9.9	12.1	0.0	4.4
Electricidad, gas y agua	0	6	12.8	9.2	-	-	-
Transporte	135	88	12.8	9.2	-	-	-
Comunicaciones	12	1	12.8	9.2	-	-	-
Servicios financieros y prof.	0	44	12.8	9.2	-	-	-
Otros servicios	6	17	12.8	9.2	-	-	-
Total (mill. dólares)	2,048	1,333	12,6	8,5	-	-	-

LCU = millones de dólares
 (*) aranceles calculados según índice restrictividad comercio.
 (1) = arancel preferencial que la UE aplica a Ecuador.
 (2) = arancel nación más favorecida que aplica la UE aplicaría a Ecuador.
 Expos-shr = participación del sector en el total de exportaciones hacia la UE.
 Impos-shr = participación del sector en el total de importaciones desde la UE.

Fuente: SAM Ecuador 2007 y EUROSTAT

Ciertamente, el arancel que enfrentan algunos productos desagregados para ingresar al mercado europeo es más alto que el reflejado en la tabla 6. Por ejemplo, el banano (i.e., código UE 0803001900) enfrenta un arancel equivalente ad-valorem de 28%. Sin embargo, al estar incluidas dentro del producto Banano, café y cacao, el arancel que aplica la UE se reduce a 26,3% cuando se lo calcula como un promedio ponderado según el índice de restrictividad del comercio propuesto por Kee et al. (2009).

Según información de la SAM, en 2007 el Gobierno de Ecuador recaudó impuestos indirectos por un valor equivalente a casi 11,4% del PIB. Los aranceles representaron 8,5% de la recaudación tributaria total. En particular, un tratado de libre comercio con la UE generaría, de manera directa, una pérdida de recaudación arancelaria equivalente a 0,2% del PIB.

Elasticidades

Como se mencionó, la SAM se combina con estimaciones independientes de elasticidades de oferta y demanda para la calibración del modelo. En este estudio se emplean elasticidades de oferta y demanda que, en su mayoría, fueron obtenidas a partir de una revisión de la literatura. Las elasticidades empleadas para la calibración del modelo se muestran en el Apéndice B. Las elasticidades de sustitución entre factores primarios de producción se obtuvieron de Narayanan y Walmsley (2008). Así, la elasticidad de sustitución entre factores primarios de producción varía desde 0,20 para los sectores extractivos hasta 1,68 para servicios como Construcción, Comercio y Transporte. Es decir, se asume que los sectores agrícolas y petrolero (i.e., las actividades intensivas en el uso de recursos naturales) no pueden aumentar fácilmente su producción sin incrementos en las dotaciones de tierra y activos del subsuelo, respectivamente. Además, la elasticidad-precio de la oferta de dichos sectores es inversamente proporcional a la participación de los recursos naturales (específicos) en el valor agregado.

Las elasticidades de sustitución entre bienes domésticos e importados –conocidas como elasticidades Armington (1969)– se obtuvieron de González y Wong (2005). Sin embargo, debido a diferencias en la clasifi-

cación sectorial, las estimaciones de dichos autores fueron complementadas con las provistas por Annabi et al. (2006). Así, las estimaciones van desde 0,66 para las manufacturas de origen industrial excepto textiles hasta 1,35 para los productos primarios. En promedio, la elasticidad de sustitución entre bienes domésticos e importados es 0,96. En consecuencia, para los principales productos de importación ecuatorianos, se asume que existe cierta complementariedad entre los bienes domésticos e importados¹⁰. Como es usual, a falta de mejor información, la elasticidad de sustitución entre importaciones desde distinto origen se asume igual al doble de la elasticidad Armington. Es decir, es más fácil sustituir entre orígenes de las importaciones que entre importaciones y bienes domésticos.

Las elasticidades de transformación entre ventas en el mercado doméstico y exportaciones se asumen 20% más elevadas que las elasticidades de sustitución Armington. Por su parte, la elasticidad de transformación entre exportaciones hacia distintos destinos es el doble de la elasticidad de transformación entre ventas en el mercado doméstico y exportaciones.

Las elasticidades-ingreso se obtuvieron de Regmi y Seale (2010), que proveen estimaciones para Ecuador para nueve categorías de productos. Por su parte, el parámetro de Frisch se estima igual a -3, en base a Llach et al. (1977) combinado con datos de cuentas nacionales¹¹.

La elasticidad del salario con respecto a la tasa de desempleo de la curva de salarios se fijó en -0.1 para todas las categorías de trabajo, consistente con las estimaciones reportadas en Blanchflower y Oswald (2005) para una gran variedad de países.

En este trabajo, se asume que la elasticidad-comercio de la productividad total de los factores es relativamente pequeña (i.e., 0,001). Así, se busca identificar los efectos puros del acuerdo comercial Ecuador-UE sobre la economía ecuatoriana. Por último, se asume que la elasticidad-precio de la demanda de exportaciones ecuatorianas por parte de los socios comerciales es igual a 4, la misma para todos los productos.

10 La caracterización de las importaciones de insumos intermedios como no competitivas de la producción nacional es típica de los modelos estructuralistas (ver Taylor, 1990).

11 El parámetro de Frisch se define como el cociente entre el ingreso total y el ingreso discrecional, aquel que queda una vez descontado el consumo de subsistencia.

Otros datos

Adicionalmente, para la calibración del modelo se utiliza una tasa de desempleo de 7,1% obtenida del Instituto de Estadísticas Censos (INEC) en base a información de la Encuesta de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU). La tasa de crecimiento de la población se obtiene como promedio de la registrada en 1990-2009, 1,5%. Las tasas de crecimiento para las ofertas laborales también se calculan en base a datos de la ENEMDU; la oferta de trabajo calificado crece más rápido que la oferta de trabajo no calificado. Por su parte, las dotaciones de tierra y activos del subsuelo crecen de acuerdo con la producción agrícola y petrolera, respectivamente. La tasa de depreciación del capital se asume igual a 6,5% anual.

La calibración del modelo requiere contar con estimaciones para los stocks de capital iniciales que emplea cada actividad productiva. Para ello, se combina información de la SAM con alguna estimación para la tasa de retorno al capital. En nuestro caso, se estimó que la tasa de retorno al capital es 15%. Luego, los stocks de capital iniciales se calculan como el cociente entre el excedente de explotación bruto y 0,15.

Dinámica de las simulaciones

El período de simulación va desde el año base 2007 hasta 2015. Así, el primer paso consiste en la generación de un escenario de referencia que luego se compara con los escenarios de reducción de aranceles. La generación del escenario de base se denomina “calibración dinámica” del modelo. La calibración dinámica del modelo se realiza mediante la imposición de valores conocidos para algunas variables macro durante el período 2008-2010. Luego, según estimaciones del BCE, se asume que la economía crece al 5% anual durante 2011-2015¹². Así, es posible construir un escenario de base que simula la evolución de la economía ecua-

12 El BCE estima que, en promedio, la economía ecuatoriana crecerá 5% anual durante 2011-2014 (BCE, 2010). Por su parte, el World Economic Outlook del FMI de Octubre de 2010 predice una tasa de crecimiento anual promedio para 2011-2015 apenas superior al 2% anual.

toriana durante el período 2007-2015, siendo 2007 el año base. La regla de cierre macro que se emplea para la calibración dinámica permite imponer la evolución de ciertas variables clave como ahorro del Gobierno, saldo de la cuenta corriente de la balanza de pagos, y consumo público. En cualquier caso, los resultados se determinan más por la regla de cierre utilizada en las simulaciones que por la empleada para la construcción del escenario de referencia.

Simulaciones

En esta sección se presentan los resultados que arroja nuestro modelo de CGE. En primer lugar, se describe cada uno de los escenarios que se simulan. En segundo lugar, se exponen los principales resultados obtenidos, tanto a nivel agregado como sectorial.

Escenarios

Los escenarios realizados en este estudio buscan analizar los efectos puros que tendría la liberalización del comercio de bienes entre Ecuador y la UE. Es decir, se dejan de lado otros componentes que podrían ser parte de un acuerdo Ecuador-UE27, como la liberalización del comercio de servicios, inversiones, propiedad intelectual, etc.¹³. En todos los casos, la reducción de aranceles se introduce en 2011 y se mantiene hasta 2015, último año de la simulación. Los escenarios que se simularon usando el MACEPES+ son los siguientes:

- **base:** es el escenario 2007-2015 que se utiliza como punto de referencia para comparar con los escenarios en los que se reducen aranceles. En el escenario base todos los agregados macroeconómicos crecen al 4%-5% anual para el período 2007-2015.

13 El estudio de estas cuestiones también puede realizarse empleando un modelo de CGE; ver, por ejemplo, Jensen et al. (2007) para estudiar el impacto de la liberalización del comercio de servicios.

- **tlc:** eliminación bilateral de los aranceles Ecuador-UE27. Este escenario permite identificar cuál sería el efecto final que tendría la liberalización completa del comercio bilateral de bienes entre Ecuador y la UE27, es decir, un tratado de libre comercio (TLC). Como particularidad, se asume que el arancel que impone la UE a las importaciones de banano desde Ecuador no llega a cero sino que es el mismo que alcanzó Colombia en la negociación del acuerdo con la UE. Para nuestra simulación, el arancel para el sector Banano, café y cacao se reduce en 59%, pasando desde 26,3% hasta 10,7%¹⁴. Adicionalmente, se simulan cuatro escenarios que permiten comprender con detalle cuáles son los determinantes de los resultados que arroja el escenario de firma de un TLC Ecuador-UE.
- **unilat:** eliminación unilateral de los aranceles que Ecuador impone a la UE27. Con este escenario se busca identificar cuánto de los resultados que arroja el escenario tlc se explican por la propia reducción de aranceles que realiza Ecuador.
- **unilat-ue:** eliminación unilateral de los aranceles que impone la UE27 a Ecuador. Con este escenario se busca identificar cuánto de los resultados que arroja el escenario tlc se explican por la propia reducción de aranceles que realiza la UE27. Igual que en el escenario tlc, el sector Banano, café y cacao recibe una reducción arancelaria del 59% para ingresar al mercado europeo.
- **tlc-nb** (TLC sin bananas): este escenario es similar al escenario tlc pero se asume que el sector bananero queda excluido del acuerdo. Así, la comparación con el escenario tlc permite determinar cuánto del resultado total se explica por la reducción del arancel europeo al sector bananero.
- **unilat-ue-nb:** este escenario es similar al escenario unilat-ue pero la UE no reduce sus aranceles al sector bananero. Nuevamente, nos interesa evaluar la importancia del sector bananero en el acuerdo Ecuador-UE.

¹⁴ 12% es el equivalente *ad valorem* del arancel de 75 euros por tonelada que la UE impondrá a las importaciones de banano desde Colombia en 2020, una vez que el cronograma de desgravación arancelaria del acuerdo Colombia-UE se implemente en su totalidad. Por otro lado, el banano representa casi el 90% de las exportaciones del sector Banano, café y cacao.

Reglas de cierre

Como se sabe, los resultados del modelo se explican –al menos en parte– por la regla de cierre macroeconómico utilizada para las simulaciones. En nuestro caso, los escenarios de reducción arancelaria emplean la siguiente regla de cierre macro:

- Para el ahorro-inversión, se asume que las tasas de ahorro media y marginal son exógenas al tiempo que la inversión es endógena. Así, ante una caída del ahorro –público o privado–, se producirá una caída de la inversión. A largo plazo, la menor inversión tendrá un efecto negativo sobre el tamaño del stock de capital.
- Para el Gobierno, se asume que tanto el ahorro público como el consumo del Gobierno siguen trayectorias exógenas. En particular, sus valores se mantienen en los registrados en el escenario base. La variable que ajusta para equilibrar el presupuesto público es la tasa del impuesto directo que enfrentan los hogares. Así, la recaudación arancelaria que se pierde por el acuerdo Ecuador-UE se compensa con incrementos del impuesto directo sobre el ingreso de los hogares. La regla de cierre elegida es similar a la utilizada en la implementación original del MACEPES (ver Ponce et al., 2010).
- Para el sector externo, se asume que el saldo de la cuenta corriente de la balanza de pagos se mantiene en los valores del escenario de referencia, siendo el tipo de cambio real la variable que se ajusta para igualar entradas y salidas de divisas. En consecuencia, ante una baja unilateral de aranceles que incrementa las importaciones, se generará una depreciación del tipo de cambio real que servirá para incrementar las exportaciones, algo necesario dado el supuesto de ahorro del resto del mundo exógeno.
- Para los mercados factoriales, se asume que existe desempleo en el mercado laboral generado por una curva de salarios. Adicionalmente, se asume que los trabajadores asalariados y no asalariados tienen movilidad perfecta entre sectores productivos. El capital, una vez instalado, se convierte en específico. Es decir, intra-período, el capital es inmóvil entre sectores. En cambio, al finalizar cada período la inversión se asig-

na entre actividades productivas en base a la comparación de rentabilidades relativas. Así, el nuevo capital es –inter-período– perfectamente móvil entre sectores. Finalmente, los recursos naturales son factores específicos que crecen a una tasa exógena.

Resultados agregados

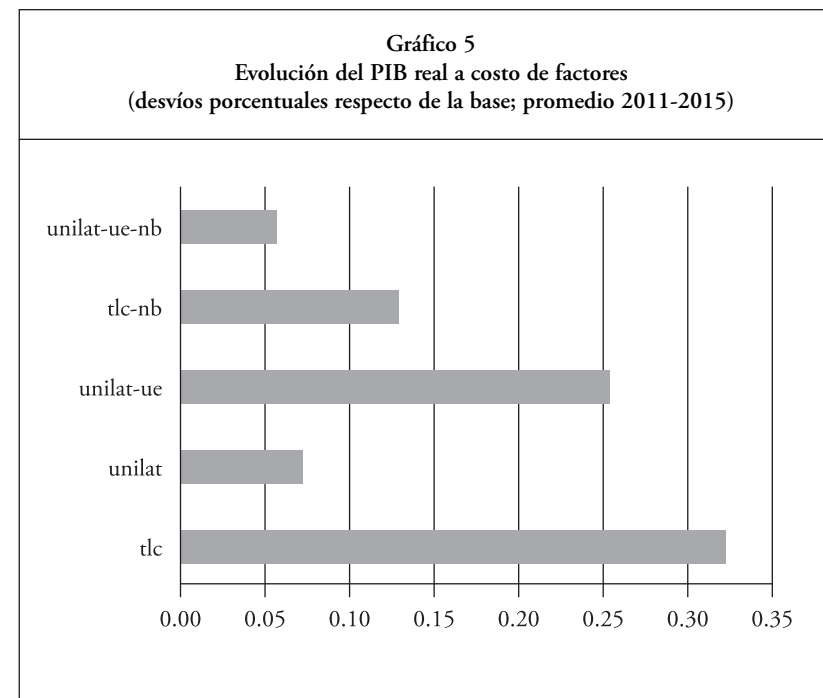
A continuación, se presentan resultados para indicadores agregados, variables fiscales, mercado laboral, y volúmenes de producción, exportación e importación sectorial; luego, se discuten los efectos distributivos. El escenario de base se genera asumiendo que la economía evoluciona de manera relativamente balanceada durante todo el período de solución del modelo (i.e., 2007-2015); en 2007-2010 se replica la evolución observada de ciertos agregados macroeconómicos.

El gráfico 5 muestra la evolución del PIB real a costo de factores en cada uno de los escenarios simulados; los resultados se muestran como desvíos porcentuales respecto del escenario base para el período 2011-2015. Como se esperaba, el resultado agregado del escenario tlc (de un tratado de libre comercio) es muy pequeño. Así, el nivel de producto se incrementa, en promedio, tan sólo un 0,32% para el período 2011-2015^{15,16}. Estos resultados demuestran que las afirmaciones que indican que los tratados de libre comercio contribuyen de forma importante al crecimiento económico, no son tan ciertas. Por otro lado, si aislamos el impacto que tiene

15 Además se realizaron simulaciones para otros dos escenarios: a) Escenario en el que el arancel europeo al sector Banano, café y cacao se lleva a cero: aquí el producto ecuatoriano se incrementa hasta 0,5% de promedio anual en 2011-2015; b) Un escenario de eliminación de las preferencias que reciben los productos de Ecuador para ingresar a la UE27 en el marco del SGP+. Con este escenario se busca cuantificar el costo que tendría para Ecuador una situación donde los productos ecuatorianos pasan a enfrentar el arancel NMF para ingresar al mercado europeo. En este caso, se obtiene una caída del PIB ecuatoriano de 0,3% de promedio anual en 2011-2015. Sin embargo, en términos de comercio, la UE sería reemplazada, al menos en parte, por otros países como destino de las exportaciones ecuatorianas.

16 Cabe mencionar que, cualitativamente, el resultado agregado cambia de manera notable cuando se asume que la menor recaudación arancelaria (por la disminución de aranceles) se traduce en un déficit público más elevado. En ese caso, se produce un efecto desplazamiento de la inversión privada que, a largo plazo, puede tener un efecto negativo sobre el nivel de producto.

el banano en el acuerdo (tlc-nb), se evidencia que el nivel del producto prácticamente no crece (0,13%)



El gráfico 6 muestra la evolución de las exportaciones (panel a) y las importaciones totales (panel b). En términos de comercio, el escenario tlc impacta más fuertemente sobre las importaciones que sobre las exportaciones, generando un deterioro en el saldo comercial bilateral Ecuador-UE. La reducción arancelaria unilateral por parte de Ecuador genera dos efectos sobre las importaciones (ver escenario unilat). Por un lado, aumentan las importaciones desde la UE27, que ahora son relativamente más baratas (ver tabla 6), y se incrementa el total importado (ver gráfico 8). Como consecuencia, el tipo de cambio real se deprecia a fin de cumplir con la restricción de saldo de cuenta corriente de la balanza de pagos exógena. Por su parte, la reducción arancelaria de la UE genera un aumento de

las exportaciones ecuatorianas que se compensa con una apreciación del tipo de cambio real (ver escenario unilat-ue).

De manera poco sorprendente, el incremento de las exportaciones ecuatorianas es considerablemente más importante cuando el sector bananero forma parte del acuerdo Ecuador-UE –las exportaciones ecuatorianas crecen 0,8% y 0,4% en los escenarios tlc y tlc-nb, respectivamente.

Ciertamente, los resultados obtenidos ponen de relieve la importancia que tiene la inclusión o no del sector bananero para explicar los efectos del TLC Ecuador-UE. Por ejemplo, cuando dicho sector queda excluido del escenario tlc (escenario tlc-nb), la reducción arancelaria unilateral por parte de Ecuador (escenario unilat) impacta más fuertemente sobre las exportaciones que la mejora en las condiciones de acceso al mercado europeo (escenario unilat-ue-nb). Este resultado se explica por el mecanismo descrito con anterioridad. La depreciación del tipo de cambio real que induce la eliminación de los propios aranceles incentiva las exportaciones más que la reducción arancelaria que la UE le otorga a Ecuador cuando el banano no recibe tratamiento preferencial en el marco del TCL Ecuador-UE.

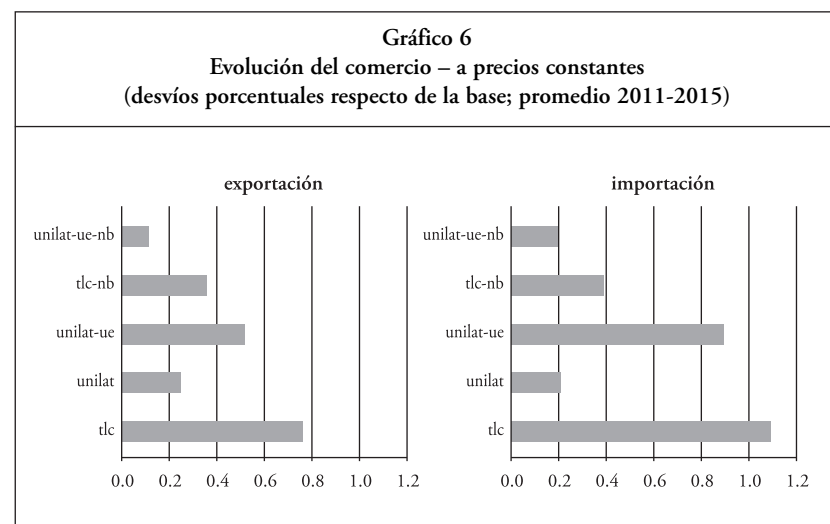


Tabla 6
Resultados macroeconómicos
(desvíos porcentuales respecto de la base; promedio 2011-2015)

Indicador	base LC	tlc	unilat	unilat-ue	tlc-nt	unilat-ue nb
Consumo privado	33,181	0.5	0.1	0.4	0.2	0.1
Inversión	10,446	0.5	0.1	0.4	0.2	0.1
Consumo gobierno	4,285	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Exportaciones	16,288	0.8	0.2	0.5	0.4	0.1
importaciones	15,637	1.1	0.2	0.9	0.4	0.2
PIB precios mercado	50,170	0.3	0.1	0.3	0.1	0.1
Impuestos indirectos	2,659	0.6	0.1	0.5	0.2	0.1
PIB costo factores	47,511	0.3	0.1	0.3	0.1	0.1
Tipo de cambio real	1	-0.7	0.3	-1.0	0.1	-0.2

LCU = millones de dólares

Fuente: Elaboración propia

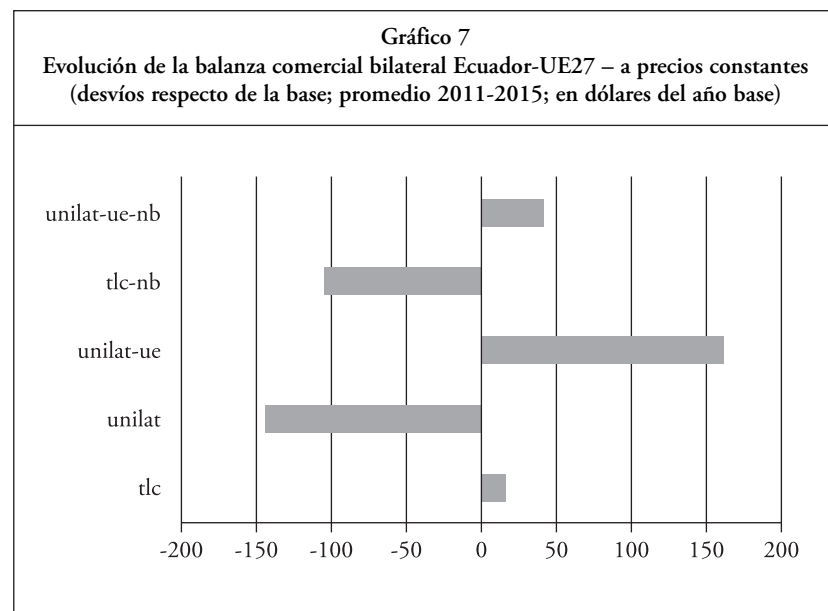
En términos fiscales, la eliminación de los aranceles ecuatorianos en el escenario TLC genera una pérdida de recaudación tributaria de 107 millones de dólares anuales durante 2011-2015, equivalentes, en promedio, a 0,2% del PIB. Por un lado, se eliminan los aranceles a las importaciones desde la UE. Al mismo tiempo, el redireccionamiento de las importaciones hacia la UE también genera una caída de la recaudación arancelaria. La pérdida de recaudación arancelaria es similar en todos los escenarios donde Ecuador elimina sus propios aranceles.

A nivel bilateral, el superávit comercial de Ecuador con la UE27 se incrementa en 15 millones de dólares de promedio anual para 2011-2015 cuando el acuerdo Ecuador-UE abarca a todos los sectores productivos (ver gráfico 7)¹⁷. En cambio, cuando el sector bananero no participa de la

¹⁷ El mismo resultado se incrementa hasta 122 millones de dólares cuando el arancel europeo al

negociación, la balanza comercial bilateral se deteriora en 106 millones de dólares de promedio anual para 2011-2015.

Como se observa, los resultados en términos agregados difieren de los reportados por los trabajos que simulan escenarios similares pero empleando modelos de CGE multi-país (ver EC-DG Trade, 2009 y Giordano y Watanuki, 2010). En ambos casos, las diferencias se explican porque dichos trabajos emplean elasticidades relacionadas con el comercio, considerablemente más elevadas que las nuestras, lo que genera cambios más grandes en los volúmenes comercializados. El segundo estudio, además, parte de aranceles que no incorporan el SGP+.



sector bananero se lleva a cero. Por su parte, la pérdida del SGP+ genera una caída del superávit comercial bilateral de 204 millones de dólares de promedio anual para 2011-2015, explicada por la caída de las exportaciones de Pescado, Flores, Otros alimentos procesados, entre los productos más importantes.

Resultados sectoriales

Los resultados para producción, exportaciones e importaciones se muestran en la tabla 7. Como puede verse, a nivel sectorial se observan algunos cambios importantes. Entre los sectores ganadores del acuerdo Ecuador-UE (escenario tlc), sólo se destaca el sector Banano, café y cacao (hay que recordar que en este sector, el banano representa el 90%). Sin embargo, otros sectores cuyos niveles de producción aumentan son Pescado y Otros alimentos procesados. En cuanto a los sectores perdedores, se concentran en las manufacturas de origen industrial. Cabe hacer notar que la producción del sector de construcción se incrementa debido al crecimiento de la inversión.

Tabla 7
Resultados sectoriales (desvíos porcentuales respecto de la base; promedio 2011-2015; en dólares del año base)

Indicador	base LC	tlc	unilat	unilat-ue	tlc-nt	unilat-ue-nb
Exportaciones						
Banano, café y cacao	1,551	11.2	0.7	10.4	0.2	-0.5
Flores	471	-1.7	0.5	-2.2	0.1	-0.5
Otros productos agrícolas	299	-0.6	0.4	-0.9	0.7	0.3
Petróleo y gas	7,428	0.1	0.1	0.0	0.1	0.0
Minería	2	-1.1	0.4	-1.5	0.1	-0.3
Pescado	1,545	0.6	0.6	0.1	2.3	1.7
Café	98	0.4	0.4	0.1	0.1	-0.2
Otros alimentos procesados	572	0.8	0.4	0.4	1.9	1.5
Bebidas	22	-0.9	0.2	-1.1	0.0	-0.2
Textiles	103	-0.7	0.3	-0.9	0.1	-0.2
Cuero	40	-0.6	0.3	-0.9	0.1	-0.2
Refinación de petróleo	1,517	-0.4	0.2	-0.6	0.1	-0.1
Química	129	-0.2	0.2	-0.5	0.1	-0.1
Caucho y plástico	121	0.4	0.3	0.0	0.2	-0.1
Prod. minerales no metálicos	39	-0.4	0.2	-0.5	0.0	-0.1
Metalmecánica	259	-0.4	0.3	-0.7	0.2	-0.1
Maquinaria y equipo	257	-0.7	0.2	-0.9	0.0	-0.2
Vehículos	389	0.0	0.5	-0.5	0.4	-0.1
Otras manufacturas	238	-1.2	0.4	-1.6	0.1	-0.3
Electricidad, gas y agua	1	-0.3	0.2	-0.5	0.1	-0.1
Transporte	1,059	-0.6	0.3	-0.9	0.1	-0.2

Comunicaciones	97	-0.4	0.3	-0.7	0.1	-0.1
Servicios financieros y prof.	1	-0.5	0.3	-0.8	0.1	-0.2
Otros servicios	50	-0.5	0.3	-0.8	0.1	-0.2
Importaciones						
Banano, café y cacao	0	-0.9	-0.5	-0.4	0.0	0.5
Flores	7	2.4	-0.3	2.8	0.2	0.6
Otros productos agrícolas	434	1.4	-0.3	1.7	0.1	0.5
Minería	32	1.6	0.1	1.5	0.5	0.3
Pescado	67	1.5	-0.2	1.6	0.6	0.8
Café	18	0.5	-0.2	0.7	0.1	0.2
Otros alimentos procesados	619	1.8	0.2	1.6	0.6	0.3
Bebidas	87	8.8	7.0	1.7	7.4	0.4
Textiles	412	1.3	0.4	1.0	0.6	0.2
Cuero	164	1.1	0.1	1.0	0.3	0.2
Refinación de petróleo	2,745	0.4	0.0	0.3	0.1	0.1
Química	2,162	1.4	0.2	1.1	0.4	0.1
Caucho y plástico	380	2.1	0.4	1.6	0.6	0.1
Prod. minerales no metálicos	231	1.7	0.8	1.0	1.0	0.2
Metalmecánica	1,217	0.6	0.1	0.5	0.2	0.2
Maquinaria y equipo	3,100	0.9	0.2	0.7	0.4	0.2
Vehículos	1,612	0.8	0.2	0.6	0.3	0.1
Otras manufacturas	658	2.7	0.9	1.8	1.3	0.4
Electricidad, gas y agua	67	0.8	-0.2	1.0	0.1	0.2
Transporte	957	1.0	-0.2	1.2	0.1	0.3
Comunicaciones	7	1.1	-0.2	1.3	0.1	0.3
Servicios financieros y prof.	479	1.1	-0.2	1.3	0.1	0.3
Otros servicios	181	1.0	-0.2	1.2	0.1	0.3
Valor agregado						
Banano, café y cacao	902	9.3	0.6	8.7	0.2	-0.4
Flores	349	-1.2	0.4	-1.6	0.1	-0.3
Otros productos agrícolas	2,717	-0.1	0.1	-0.1	0.2	0.1
Petróleo y gas	6,390	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0
Minería	131	-0.1	0.1	-0.1	0.1	0.0
Pescado	1,044	0.5	0.4	0.1	1.6	1.2
Café	89	0.5	0.3	0.2	0.1	-0.2
Otros alimentos procesados	1,251	0.1	0.0	0.1	0.2	0.2
Bebidas	293	-0.3	-0.4	0.1	-0.4	0.0
Textiles	316	-0.1	0.0	-0.1	0.0	0.0
Cuero	106	-0.1	0.1	-0.2	0.1	0.0
Refinación de petróleo	907	-0.2	0.2	-0.4	0.1	-0.1
Química	682	0.4	0.0	0.3	0.0	0.0
Caucho y plástico	210	1.0	0.1	1.0	0.1	0.0
Prod. minerales no metálicos	425	0.2	-0.1	0.2	0.0	0.0
Metalmecánica	355	-0.1	0.1	-0.2	0.1	0.0

Maquinaria y equipo	543	-0.3	-0.1	-0.2	-0.1	0.0
Vehículos	186	0.2	0.3	-0.1	0.2	0.0
Otras manufacturas	1,612	-0.5	-0.1	-0.3	-0.2	0.0
Electricidad, gas y agua	569	0.3	0.0	0.3	0.1	0.1
Construcción	3,992	0.4	0.1	0.4	0.2	0.1
Comercio	4,655	0.4	0.1	0.3	0.1	0.1
Hoteles y restaurantes	888	0.4	0.0	0.4	0.1	0.1
Transporte	3,188	0.1	0.1	0.0	0.1	0.0
Comunicaciones	1,221	0.3	0.0	0.3	0.1	0.1
Servicios financieros y prof.	7,549	0.3	0.1	0.2	0.1	0.1
Administración pública	2,057	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0
Educación	2,246	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0
Salud	1,112	0.3	0.0	0.2	0.1	0.1
Otros servicios	1,524	0.7	0.2	0.5	0.3	0.1
LCU = millones de dólares						
Fuente: Elaboración propia						

Naturalmente, las exportaciones e importaciones hacia y desde la UE muestran cambios porcentuales considerablemente más importantes. Por ejemplo, las importaciones ecuatorianas de Maquinaria y equipo desde la UE se incrementan, en términos reales, en 7,3% y las importaciones del sector farmacéutico (sector Química) un 6,5% (ver tabla 8). Como se mencionó, el incremento de las importaciones desde la UE se realiza, al menos en parte, a costa de una caída en las importaciones desde otros orígenes. En el escenario tlc, la UE27 incrementa su participación como origen y destino de las importaciones y exportaciones ecuatorianas en 0,9 y 0,7 puntos porcentuales, respectivamente.

Estos resultados contribuyen a la hipótesis de que un tratado de libre comercio entre Ecuador y la EU, reforzaría el patrón de comercio bilateral vigente, Ecuador como un país primario exportador (productos agrícolas y pesqueros), al tiempo que importa desde la UE manufacturas de origen industrial.

Tabla 8
Cambios en exportaciones e importaciones con la UE (desvíos porcentuales respecto de la base; promedio 2011-2015; en dólares del año base)

Indicador	base LC	tlc	unilat	unilat-ue	tlc-nt	unilat-ue nb
Exportaciones						
Banano, café y cacao	646	25.2	0.7	24.3	0.2	-0.5
Flores	98	-1.7	0.5	-2.2	0.1	-0.5
Otros productos agrícolas	83	1.5	0.4	1.1	2.7	2.3
Petróleo y gas	13	0.1	0.1	0.0	0.1	0.0
Minería	0	-1.1	0.4	-1.5	0.1	-0.3
Pescado	729	2.6	0.6	2.1	4.3	3.2
Café	64	0.5	0.4	0.1	0.1	-0.2
Otros alimentos procesados	164	6.4	0.4	6.1	7.6	7.2
Bebidas	13	-0.7	0.3	-0.9	0.1	-0.2
Textiles	103	-0.7	0.3	-0.9	0.1	-0.2
Cuero	4	-0.2	0.3	-0.5	0.6	0.2
Refinación de petróleo	0	-0.4	0.2	-0.6	0.1	-0.1
Química	11	-0.2	0.2	-0.5	0.1	-0.1
Caucho y plástico	1	0.4	0.3	0.0	0.2	-0.1
Prod. minerales no metálicos	1	-0.4	0.2	-0.5	0.0	-0.1
Metalmecánica	16	-0.1	0.3	-0.4	0.5	0.2
Maquinaria y equipo	3	-0.7	0.2	-0.9	0.0	-0.2
Vehículos	0	0.0	0.5	-0.5	0.4	-0.1
Otras manufacturas	42	-1.2	0.4	-1.6	0.1	-0.3
Electricidad, gas y agua	0	-0.3	0.2	-0.5	0.1	-0.2
Transporte	135	-0.6	0.3	-0.9	0.1	-0.2
Comunicaciones	12	-0.4	0.3	-0.7	0.1	-0.2
Servicios financieros y prof.	0	-0.5	0.3	-0.8	0.1	-0.2
Total	2,048	8.4	0.5	7.8	2.4	1.5
Importaciones						
Flores	1	3.4	0.6	2.8	1.2	0.6
Otros productos agrícolas	7	3.4	1.7	1.7	2.1	0.5
Minería	3	10.8	9.2	1.5	9.5	0.3
Pescado	1	4.8	3.1	1.6	3.9	0.6
Café	0	93.9	92.5	0.7	93.0	0.2
Otros alimentos procesados	30	25.9	23.9	1.6	24.3	0.3
Bebidas	27	43.4	41.0	1.7	41.5	0.4
Textiles	16	36.5	35.2	1.0	35.5	0.2
Cuero	2	41.7	40.3	1.0	35.5	0.2
Refinación de petróleo	54	0.5	0.2	0.3	0.3	0.1
Química	330	6.5	5.3	1.1	5.5	0.1
Caucho y plástico	28	19.1	17.2	1.6	17.4	0.1

Prod. minerales no metálicos	29	16.4	15.3	1	15.5	0.2
Metalmecánica	75	7.2	6.7	0.5	6.8	0.2
Maquinaria y equipos	443	7.3	6.6	0.7	6.8	0.2
Vehículos	65	18.5	17.8	0.6	17.9	0.1
Otras manufacturas	65	34.5	32.1	1.8	32.7	0.4
Electricidad, gas y agua	6	0.8	-0.2	1.0	0.1	0.2
Transporte	88	1.0	-0.2	1.2	0.1	0.3
Comunicaciones	1	1.1	-0.2	1.3	0.1	0.3
Servicios financieros y prof.	44	1.1	-0.2	1.3	0.1	0.3
Otros servicios	17	1.0	-0.2	1.2	0.1	0.2
Total	1,333	9.9	8.9	1.0	9.1	0.2
LCU = millones de dólares						
Fuente: Elaboración propia						

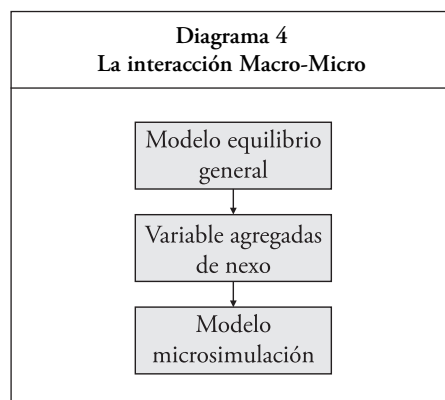
Efectos distributivos

El MACEPES+ se complementó con una metodología de microsimulación para evaluar los efectos distributivos de los escenarios considerados¹⁸. Como veremos, las microsimulaciones nos permiten desagregar los resultados presentados más arriba para generar estimaciones sobre pobreza y desigualdad. La metodología que se utiliza sigue de cerca la presentada en Sánchez y Vos (2010), pero la extiende a fin de incorporar el efecto de cambios en los ingresos no laborales¹⁹.

El MACEPES+ se comunica con el modelo de microsimulación de manera secuencial; es decir, se sigue un enfoque de “arriba hacia abajo” donde ciertas variables agregadas hacen de nexo entre ambas etapas del modelado (ver diagrama 4). En Bourguignon et al. (2008) se presentan distintas alternativas para obtener resultados distributivos empleando modelos de CGE. En nuestro caso particular, elegimos el enfoque secuencial dado que los datos disponibles dificultan la implementación de alguna metodología alternativa.

18 La combinación de modelos de CGE y microsimulaciones se conoce como enfoque macro-micro (ver Bourguignon et al., 2008).

19 A su vez, la metodología de microsimulación que se implementa tiene su origen en el trabajo de Almeida dos Reis y Paes de Barros (1991). En el caso de Ecuador, una implementación anterior de una metodología similar puede encontrarse en Vos y de Jong (2001).



La idea básica de nuestro modelo de microsimulación es que los cambios “macro” en el mercado laboral (por ejemplo, cambios en la tasa de desempleo, en la demanda laboral sectorial, etc.) pueden aproximarse mediante un proceso de selección aleatoria. Además, se asume que el mercado laboral está segmentado. Así, los individuos que se mueven del empleo, del desempleo, de un sector a otro, de ser asalariado a no asalariado, etc. son elegidos de forma aleatoria, dependiendo de los resultados “macro” que arroja el MACEPES+. En resumen, los movimientos entre segmentos se realizan de manera tal que los resultados repliquen los cambios en las variables del mercado laboral generados a nivel del modelo de CGE.

El principal canal de comunicación entre el MACEPES+ y las microsimulaciones es el mercado laboral. En particular, las siguientes variables se utilizan como nexo entre ambas etapas del modelado: tasa de desempleo por categoría de trabajo, estructura sectorial de empleo, estructura del empleo por categoría ocupacional (i.e., asalariados/no asalariados), remuneraciones relativas, y remuneración promedio. Analíticamente, la estructura del mercado laboral (λ) se representa como (ver Ganuza et al., 2002).

$$\lambda = \lambda(U, S, O, W1, W2, M)$$

donde

U es la tasa de desempleo para distintos grupos de la población definidos según características individuales (e.g., nivel de calificación),

S es la estructura sectorial del empleo,

O es la estructura según categoría ocupacional (asalariado/no asalariado) del empleo,

W1 es la estructura de remuneraciones relativas,

W2 es la remuneración promedio, y

M es la estructura por nivel de calificación del empleo

Por su parte, el efecto de los cambios en los ingresos no laborales aparece denotado como NLAB.

Como vimos, el MACEPES+ nos brinda valores contrafácticos para cada uno de los parámetros que definen la estructura del mercado laboral. Luego, se utiliza un mecanismo aleatorio para determinar cuáles son los individuos que cambian su situación ocupacional (desempleo/empleo, sector de ocupación, categoría ocupacional, etc.). La posibilidad de aproximar el funcionamiento del mercado laboral por medio de cambios aleatorios fue sugerida por Almeida y Paes de Barros (1991)²⁰. Concretamente, el procedimiento aleatorio se utiliza para determinar (1) cuáles individuos cambian de condición de actividad, (2) cuáles individuos cambian de sector de ocupación, (3) cuáles individuos cambian de categoría ocupaciones, y (4) qué ingresos contrafácticos se asignan a quienes cambiaron de segmento del mercado laboral; por ejemplo, si luego de un shock un individuo se mueve del desempleo al empleo, será necesario asignarle un ingreso simulado; en el modelo de microsimulación desarrollado se busca un individuo con características observables similares (i.e., nivel educativo y categoría ocupacional) para asignarle un ingreso laboral simulado. Por su parte, los cambios en los ingresos laborales, tanto relativos (W1) como absolutos (W2), se introducen directamente a partir de los resultados del MACEPES+. Luego, el cambio en los ingresos no laborales se simula de manera tal que el cambio en el ingreso promedio de los hogares representativos (i.e., urbanos y rurales) sea igual en ambas etapas del modelado. Sin embargo, debido a las deficiencias que suelen tener las encuestas de hogares como la ENEMDU para capturar los ingresos no laborales, los

²⁰ Alternativamente, puede emplearse una metodología paramétrica como en Robilliard et al. (2008).

resultados del efecto NLAB deben considerarse con sumo cuidado²¹. Dada la utilización de un procedimiento aleatorio, a fin de generar intervalos de confianza para los resultados, todo el ejercicio se repite varias veces como en un experimento de Monte Carlo.

Finalmente, se estiman los ingresos familiares contrafácticos a partir de los nuevos ingresos laborales y no laborales. La fuente de información empleada para hacer operacional el modelo de microsimulación es la Encuesta de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU) de Diciembre de 2010²². En consecuencia, los resultados 2007-2009 no se transmiten desde el MACEPES+ hacia las microsimulaciones. La medición de pobreza replica el cómputo oficial, que combina el ingreso per cápita familiar como indicador de bienestar con una actualización por índice de precios al consumidor (IPC) de la línea de pobreza calculada a partir de la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV) de 2006. Además, las 30 actividades productivas identificadas en la SAM se agregaron a los siguientes tres: primarias, manufacturas, y servicios.

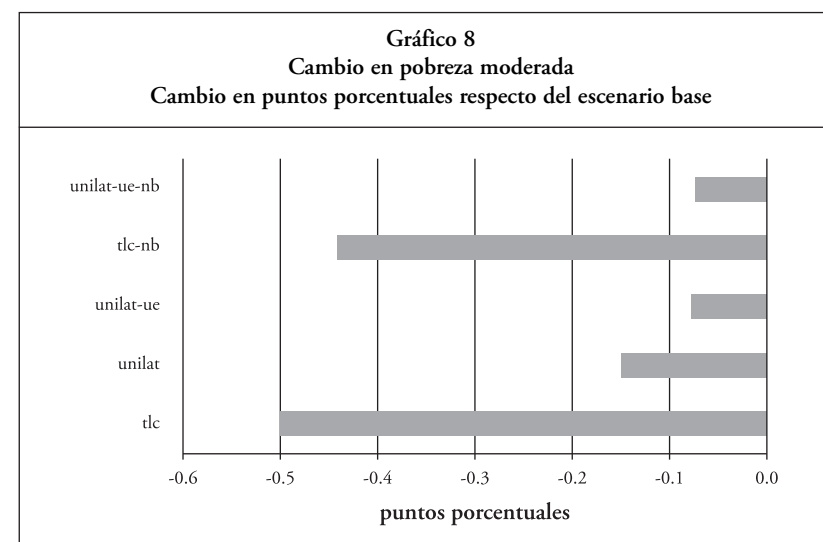
Los resultados para pobreza moderada (extrema) se muestran en la Tabla 9. En ella, la fila “obs” se refiere a la pobreza registrada en 2010, año base para el modelo de microsimulación. Luego, se muestra el resultado acumulado de cada uno de los efectos que forman parte de nuestra metodología de microsimulación. Por ejemplo, la fila “U” expone la tasa de pobreza contrafáctica en 2015 (i.e., último año de la microsimulación) cuando sólo se “microsimulan” los cambios en la tasa de desempleo que arroja el modelo de CGE. Por su parte, la fila “U + S” muestra el resultado acumulado de los cambios en el desempleo y en la estructura sectorial del empleo. Las demás filas de la tabla se interpretan de manera simétrica.

En términos de pobreza, tres son las variables que impactan más fuertemente sobre los resultados del escenario base: la tasa de desempleo, el salario promedio, y los ingresos no laborales. Como vemos, la pobreza en 2015 es 6,4 puntos porcentuales más baja que en 2010 (en el escenario base).

21 De hecho, en varias aplicaciones de la metodología de microsimulaciones los ingresos no laborales son ignorados (ver, por ejemplo, Ponce et al., 2010).

22 La base de datos se procesó siguiendo los lineamientos utilizados en la Socio-Economic Database for Latin America and the Caribbean (SEDLAC) de CEDLAS y Banco Mundial (ver <http://sedlac.econo.unlp.edu.ar>

En el escenario de liberalización completa del comercio Ecuador-UE (i.e., tlc), la pobreza moderada es medio punto porcentual más baja en 2015 respecto del escenario de referencia. Como puede verse, en todos los escenarios la pobreza se reduce aunque levemente (ver gráfico 8 y tabla 9)²³. Los resultados sobre reducción de la pobreza extrema en el 2015 con relación al escenario base, en todos los escenarios es nula o casi nula (ver tabla 10).



23 El único escenario que impacta negativamente sobre la tasa de pobreza moderada (+0,2 puntos porcentuales) es el de pérdida de preferencias del SGP+, dados en un leve incremento de la tasa de desempleo combinado con una caída del salario promedio.

Tabla 9
Resultados sobre pobreza moderada
tasa de pobreza, ingreso per cápita familiar con línea de pobreza moderada oficial

Efecto Microsimulación	2010	2015 (año final)					
		base	tlc	tlcnb	unilat	unilatuent	atuent
obs	32.8	32.8	32.8	32.8	32.8	32.8	32.8
U	32.8	32.1	32.0	32.0	32.1	32.0	32.1
U + S	32.8	32.0	31.9	31.9	32.0	31.9	32.0
U + S + O	32.8	32.0	31.8	31.9	31.9	31.9	31.9
U + S + O + W1	32.8	31.7	31.6	31.7	31.7	31.6	31.7
U + S + O + W1 + W2	32.8	31.0	30.5	30.9	30.9	30.6	30.9
U + S + O + W1 + W2 + M	32.8	31.0	30.5	30.8	30.9	30.5	30.9
U + S + O + W1 + W2 + M + NI	32.8	26.4	26.0	26.2	26.3	26.1	26.3

Fuente: Elaboración propia

Tabla 10
Resultados sobre pobreza extrema
tasa de pobreza, ingreso per cápita familiar con línea de pobreza extrema oficial

Efecto Microsimulación	2010	2015 (año final)					
		base	tlc	tlcnb	unilat	unilatuent	atuent
obs	13.2	13.2	13.2	13.2	13.2	13.2	13.2
U	13.2	12.8	12.7	12.8	12.8	12.7	12.8
U + S	13.2	12.7	12.6	12.6	12.7	12.6	12.7
U + S + O	13.2	12.7	12.6	12.6	12.7	12.6	12.7
U + S + O + W1	13.2	12.5	12.5	12.5	12.5	12.5	12.5
U + S + O + W1 + W2	13.2	12.1	11.9	12.0	12.1	12.0	12.1
U + S + O + W1 + W2 + M	13.2	12.1	11.9	12.0	12.1	12.0	12.1
U + S + O + W1 + W2 + M + NI	13.2	9.0	8.9	9.0	9.0	8.9	9.0

Fuente: Elaboración propia

Como muestran los resultados (ver tabla 11), los efectos que tiene el escenario tlc sobre la desigualdad son prácticamente nulos, si se compara con el escenario base. En general, los cambios en la desigualdad medida por el coeficiente de Gini resultan, en todos los casos, poco significativos.

Tabla 11
Resultados sobre desigualdad coeficiente de Gini, ingreso familiar equivalente

Efecto Microsimulación	2010	2015 (año final)					
		base	tlc	tlcnb	unilat	unilatuent	atuent
obs	0.505	0.505	0.505	0.505	0.505	0.505	0.505
U	0.505	0.503	0.502	0.502	0.503	0.502	0.50
U + S	0.505	0.502	0.502	0.502	0.502	0.502	0.50
U + S + O	0.505	0.502	0.502	0.502	0.502	0.502	0.50
U + S + O + W1	0.505	0.500	0.500	0.500	0.500	0.500	0.50
U + S + O + W1 + W2	0.505	0.500	0.500	0.500	0.500	0.500	0.50
U + S + O + W1 + W2 + M	0.505	0.500	0.500	0.500	0.500	0.500	0.50
U + S + O + W1 + W2 + M + NI	0.505	0.508	0.507	0.507	0.508	0.507	0.50

Fuente: Elaboración propia

Conclusiones

En este trabajo se analizan los efectos económicos y distributivos que puede tener para el Ecuador, la firma de un tratado de libre de comercio (TLC) con la Unión Europea. Cabe mencionar que el Gobierno ecuatoriano, en febrero de 2010, tomó la decisión de regresar a la mesa de negociaciones con la UE, mientras Colombia y Perú, en ese mismo mes, terminaron las negociaciones con la UE en la Ronda de Bruselas.

En la investigación se estimaron los efectos “puros” de la reducción bilateral de aranceles, por lo tanto, cabe mencionar que ninguno de los escenarios analizados incorpora componentes no relacionados directamente con el comercio de bienes que un TLC Ecuador-UE pudiera tener. En

particular, no se consideran la liberalización del comercio de servicios ni cambios en los flujos de inversión.

Como es conocido, gran parte de los productos ecuatorianos pueden ingresar al mercado europeo enfrentando un arancel cero debido al SGP+. El único producto ecuatoriano que enfrenta un arancel relativamente alto es el banano, que representa el 36% del total exportado a la UE. En consecuencia, los resultados obtenidos muestran la relevancia que tiene el sector bananero para explicar los efectos de un acuerdo de comercio Ecuador-UE.

Las conclusiones principales que arroja el estudio son las siguientes:

- El resultado agregado de un tratado de libre comercio entre Ecuador-UE (escenario tlc) es muy pequeño; el nivel de producto interno bruto (PIB) se incrementa, en promedio, tan sólo un 0,32% para el período 2011-2015, con relación al escenario base. Por otro lado, los efectos en reducción de la pobreza moderada en el año 2015 es leve, medio punto porcentual respecto del escenario de referencia, y los efectos en disminución de la desigualdad son prácticamente nulos. Estos resultados chocan con otros estudios en los que se señalan que los tratados de libre comercio contribuyen de forma importante al crecimiento económico y a la reducción de la pobreza y desigualdad.
- Si se excluye el banano (escenario tlc-nb), se evidencia que el nivel del producto prácticamente no crece (0,13%). De igual forma, los efectos en pobreza y desigualdad son mínimos o nulos.
- En cuanto al balance comercial, un tratado de libre comercio (escenario tlc) impacta más fuertemente sobre las importaciones que sobre las exportaciones, generando un deterioro en el saldo comercial bilateral Ecuador-UE. De hecho, el superávit comercial bilateral de Ecuador con la UE27 sería de tan sólo 15 millones de dólares de promedio anual para 2011-2015, muy distante al que se cuenta en la actualidad. Esto agravaría la balanza comercial global, que en la actualidad es negativa.
- Cuando el sector bananero no participa de la negociación (escenario tlc-nb), la balanza comercial bilateral se deteriora en 106 millones de dólares de promedio anual para 2011-2015.

- En términos fiscales, la eliminación de los aranceles ecuatorianos en el escenario de libre comercio (tlc) genera una pérdida de recaudación tributaria de 107 millones de dólares anuales durante 2011-2015, equivalentes, en promedio, a 0,2% del PIB. La caída de la recaudación arancelaria se produce por dos vías; la primera, por la propia reducción de aranceles a las importaciones desde la UE y, la segunda, por el redireccionamiento de las importaciones que el Ecuador hace de otros países hacia la UE.
- Para el Ecuador, entre los sectores ganadores de un tratado de libre comercio Ecuador-UE (escenario tlc), se destaca el sector bananero, de manera especial las comercializadoras que no tendrán presión sobre sus márgenes de utilidad, sin embargo son las que someten a los pequeños y medianos productores mediante las condiciones de compra de la fruta. En cuanto a los sectores perdedores, se concentran en las manufacturas de origen industrial. Para el caso de la Unión Europea, los sectores ganadores, debido al aumento de las importaciones desde Ecuador, son el Farmacéutico (Química), Metalmecánica, Maquinaria y equipo, Vehículos y Otras manufacturas.

Estos resultados contribuyen a la hipótesis de que un tratado de libre comercio entre Ecuador y la EU, reforzaría el patrón de comercio bilateral vigente, Ecuador como un país primario exportador (productos agrícolas y pesqueros), al tiempo que importa desde la UE manufacturas de origen industrial. En consecuencia, las posibilidades que impulsan procesos de desarrollo endógeno con la industria nacional, en especial los de pequeña y mediana escala, se verían amenazados con la firma de un TLC.

Bibliografía

- Almeida dos Reis, Jose Guilherme y Ricardo Paes de Barros (1991). "Wage Inequality and the Distribution of Education: A Study of the Evolution of Regional Differences in Inequality in Metropolitan Brazil". *Journal of Development Economics* 36 (1): 117-143.

- Annabi, Nabil, John Cockburn y Bernard Decaluwé (2006). “Functional Forms and Parametrization of CGE Models”. PEP-MPIA Working Paper 2006-04.
- Armington, Paul S. (1969). “A Theory of Demand for Products Distinguished by Place of Production”. *IMF Staff Paper* 16 (1): 159-178.
- Banco Central del Ecuador (2010). *Supuestos macroeconómicos 2011-2014*. Noviembre.
- Blanchflower, David G. and Oswald, Andrew J. (1994). *The Wage Curve*. Cambridge, MA: MIT Press.
- (2005). “The wage curve reloaded”. NBER Working Paper 11338. National Bureau of Economic Research.
- Bourguignon, François, Maurizio Bussolo y Luiz Awazu Pereira da Silva (Eds.) (2008). *The Impact of Macroeconomic Policies on Poverty and Income Distribution: Macro-Micro Evaluation Techniques and Tools*. Washington, DC: World Bank and Palgrave Macmillan.
- Cicowiez, Martín y Marco V. Sánchez-Cantillo (2010). *Efectividad y viabilidad de la política pública frente a los choques externos: un análisis de simulaciones*. CEPAL-México y UN-DESA.
- EC-DG Trade (2009). “EU-Andean Trade Sustainability Impact Assessment”. Final Report. European Commission-DG Trade.
- European Commission (2010). “EU Trade European Commission. Overview of FTA and other Trade Negotiations”.
- Ganuza, Enrique, Ricardo Paes de Barros y Rob Vos (2002). “Labour Market Adjustment, Poverty, and Inequality During Liberalization”. En *Economic Liberalization, Distribution and Poverty. Latin America in the 1990s*, R. Vos, L. Taylor y R. Paes de Barros (Ed.). Cheltenham (UK), Northampton (US): Edward Elgar Publishers.
- Giordano, Paolo y Masakazu Watanuki (2010). “Andean Countries at a Crossroads: Evaluating Pro-Poor Trade Integration Options”. En *Modeling Public Policies in Latin America and the Caribbean*, Carlos de Miguel, José Durán Lima, Paolo Giordano, Julio Guzmán, Andrés Schuschny y Masakazu Watanuki. Santiago, Chile: Libros de la CEPAL 109.
- González, Manuel y Sara Wong (2005). “Elasticidades de sustitución de importaciones para Ecuador”. *Revista Tecnológica ESPOL* 18 (1): 173-180

- ICTSD (2009). “EU, Latin Americans Call Truce in Long-Running Banana War”. *Bridges Weekly Trade News Digest* 13 (43). International Centre for Trade and Sustainable Development.
- (2010). “EU Ecuador to Rejoin Trade Negotiations with EU”. *Bridges Weekly Trade News Digest* 14 (6). International Centre for Trade and Sustainable Development.
- Jensen, Jesper, Thomas Rutherford y David Tarr (2007). “The Impact of Liberalizing Barriers to Foreign Direct Investment in Services: The Case of Russian Accession to the World Trade Organization”. *Review of Development Economics* 11 (3): 482-506.
- Kee, Hiau Looi, Alessandro Nicita y Marcelo Olarreaga (2009). “Estimating Trade Restrictiveness Indices”. *The Economic Journal* 119 (January): 172-199.
- Lluch, Constantino, Alan A. Powell y Ross A. Williams (1977). *Patterns in Household Demand and Saving*. London: Oxford University Press.
- Lofgren, Hans, Rebecca Lee Harris y Sherman Robinson (2002). *A Standard Computable General Equilibrium (CGE) Model in GAMS*. International Food Policy Research Institute (IFPRI) Microcomputers in Policy Research 5.
- Narayanan G., Badri and Terrie L. Walmsley (Ed.) (2008). *Global Trade, Assistance, and Production: The GTAP 7 Data Base*. Purdue University: Center for Global Trade Analysis.
- Ponce, Juan, José Antonio Sánchez y Sebastián Burgos (2010). “Implicaciones de la política macroeconómica, los choques externos y los sistemas de protección social en la pobreza, la desigualdad y la vulnerabilidad. El caso del Ecuador, 1990-2006”. Colección Documentos de Proyectos CEPAL.
- Regmi, Anita y James L. Seale, Jr. (2010). *Cross-Price Elasticities of Demand Across 114 Countries*. Technical Bulletin TB-1925.
- Robilliard, Anne-Sophie, François Bourguignon y Sherman Robinson (2008). “Crisis and Income Distribution: A Micro-Macro Model for Indonesia”. En *The Impact of Macroeconomic Policies on Poverty and Income Distribution: Macro-Micro Evaluation Techniques and Tools*, F. Bourguignon, M. Bussolo y Pereira da Silva, Washington: DC: L. A. World Bank y Palgrave Macmillan.

- Sánchez Cantillo, Marco V. y Rob Vos (2006). “DR-CAFTA: ¿Panacea o fatalidad para el desarrollo económico y social en Nicaragua?”. México, DF: CEPAL Serie Estudios y Perspectivas 57.
- (2007). “Liberalización comercial en el marco del DR-CAFTA: efectos en el crecimiento, la pobreza y la desigualdad en Costa Rica. México, DF: CEPAL Serie Estudios y Perspectivas 80.
- (2010). “A Non-Parametric Microsimulation Approach to Assess Changes in Inequality and Poverty”. *International Journal of Microsimulation* 3 (1): 8-23.
- Taylor, Lance (1990). “Structuralist CGE Models”. En *Socially Relevant Policy Analysis*, Lance Taylor. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.
- Vos Rob y Niek de Jong (2001). “Rising Inequality during Economic Liberalization and Crisis: Macro or Micro Causes in Ecuador’s Case?” Working Paper Series 326. The Hague: Institute of Social Studies.
- Wong, Sara y Veronika Kulmer (2010). *Poverty Impacts of Trade Integration with the EU: Lessons for Ecuador*. Graduate School of Management. Guayaquil, Ecuador: Polytechnic University.

Repensando los acuerdos de comercio y servicios en clave migratoria. El caso de la CAN-UE

Jacques Ramírez G.*
Isabel Estévez**

El Estado velará por el respeto a los derechos laborales de las trabajadoras y trabajadores ecuatorianos en el exterior, y promoverá convenios y acuerdos con otros países para la regularización de tales trabajadores.

(Constitución del Ecuador, Art. 329/5)

Introducción

Dentro del campo de los estudios migratorios, en los últimos años se ha desarrollado un creciente interés por los asuntos de políticas migratorias. En la academia ecuatoriana lo que más ha captado la atención ha sido el tema del voto migrante y la representación sobre la migración que el Estado ecuatoriano ha construido, sumado a un creciente interés por analizar las nuevas políticas migratorias emprendidas por el Gobierno del Ecuador, sobre todo las relacionadas con las políticas de retorno¹.

El interés por esta temática se da en un contexto internacional de fortalecimiento de la agenda securitista en los países de recepción de migrantes, con mayor énfasis a raíz del 11S y 11M, el apareamiento de unos emergentes actores políticos como son las asociaciones de migrantes y el

* Profesor titular Instituto de Altos Estudios Nacionales (IAEN) y profesor asociado FLACSO-Ecuador.

** Maestrante en antropología FLACSO-Ecuador.

1 Ver Eguiguren (2011), Ramírez (2010), Schramm (2011).

aparecimiento de diversos “problemas” ligados con la migración, sobre todo en dirección sur-norte.

La visibilidad que han adquirido los asuntos migratorios en la agenda política, sobre todo en la primera década del nuevo siglo, ha dado como resultado, que tanto los países emisores como receptores creen diferentes espacios institucionales para tratar estos tópicos. Y a nivel multilateral de igual manera han proliferado los diálogos de alto nivel en materia migratoria. Así por ejemplo a nivel sudamericano, en 2001 surge la Conferencia Sudamericana sobre Migraciones (CSM); en 2003 el Foro Especializado de Migraciones del MERCOSUR y, en 2008, el Foro Andino de Migraciones. A nivel mundial surge la Iniciativa Berna, la Global Commission on International Migration (GCIM) y Global Migration Group (GMG) a inicios de la década y, en 2006, el Foro Mundial sobre Migración y Desarrollo por recomendación de Naciones Unidas (Ramírez y Alfaro, 2010; Domenech, 2011).

En este contexto global, partimos de la hipótesis que si bien se han creado instancias nacionales y espacios multilaterales para tratar los asuntos de política migratoria, no es sólo en estos lugares donde se discuten estos tópicos. Por el contrario, donde se “cocinan” temas concernientes con la migración también es en instancias que tienen el membrete de asuntos de seguridad o comercio. De esta manera, la creación de estos espacios específicos para tratar las políticas migratorias, ha hecho que se pierda de vista estos temas que también son tratados dentro de otro tipo de diálogos y reuniones que incluso tienen el carácter de vinculantes² y en donde las decisiones que se toman, afectan directamente a la población migrante.

Para sustentar nuestro argumento, tomaremos como caso de análisis a la Comunidad Andina analizando lo que se ha avanzado a nivel intracomunitario y extracomunitario. En primer lugar, pasaremos revista a los temas sobre liberalización del comercio de servicios, para luego detenernos en las decisiones que se han tomado en materia migratoria dentro de la CAN. En la segunda parte haremos un breve recuento de los diálogos mantenidos entre este bloque y la Unión Europea (UE), para cerrar con el análisis sobre el acuerdo comercial y servicios que firmaron Colombia

2 La mayoría de espacios multilaterales de diálogo migratorio no son vinculantes.

y Perú con la UE, centrando nuestra mirada en los temas migratorios que ahí se trataron.

A nivel metodológico, el trabajo se basa en una revisión de los diferentes documentos y acuerdos que la CAN ha producido en materia de migración y comercio, así como algunos de los tratados suscritos con la Unión Europea, para cerrar con el análisis del corpus³ sobre movilidad humana que se incorporó en el acuerdo comercial firmando con la Unión Europea y los dos países andinos señalados anteriormente.

La liberalización del comercio de servicios en la CAN

Como señala Keohane (2006), los espacios multilaterales para su adecuado funcionamiento tienen que basarse en dos aspectos: el reconocimiento público de las reglas a las que estas instituciones obedecen y, en segundo lugar, en la persistencia de la institución a lo largo de mucho tiempo⁴. Y en este aspecto la CAN ha logrado sobrevivir a las diferentes crisis, conflictos y guerras que sus países miembros han tenido en los últimos 42 años de vida, aunque para algunos analistas y políticos se encuentra en el ocaso de su existencia.

El denominado Pacto Andino conocido desde el Protocolo de Trujillo de 1997 como Comunidad Andina agrupa actualmente a los países de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú⁵ y constituye un tipo de integración supranacional. Si bien ha sido una instancia de integración que ha tenido como una de sus metas prioritarias la implementación de un mercado común andino, y por ende donde han prevalecido los aspectos económico-comerciales, el artículo I del Acuerdo Fundacional de Cartagena estableció que uno de los objetivos de la integración tiene la finalidad de procurar un mejoramiento en el nivel de vida de los habitantes de la subregión.

3 Entendemos por “corpus” el conjunto de frases y textos del que pueden extraerse enunciados (Deleuze, 1991: 26).

4 Dicho autor entiende los conceptos multilateralismo o espacios multilaterales, como “la acción colectiva institucionalizada de un grupo determinado de Estados”.

5 Chile fue país miembro y fundador, pero se retiró en 1976. Desde el 2006 es país miembro asociado. Venezuela se adhirió en 1973 y se retiró en el 2006.

Antes de adentrarnos en los aspectos comerciales de la subregión, es necesario recordar que las políticas de integración comercial a nivel mundial se rigen por las normas de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Dentro de este marco, las políticas que regulan la “prestación de servicios” se fundamentan en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS, o GATS, por sus siglas en inglés), establecido durante la Ronda de Uruguay (1986-1993) del GATT.

El auge del boom tecnológico, que caracterizó la coyuntura histórica de las negociaciones de la Ronda de Uruguay, catalizó en aquel momento a una reconcepción del concepto de “prestación de servicios”. En rondas previas de negociación de la OMC (y en la literatura económica relacionada), los servicios se habían concebido como bienes “no transables”, debido a sus altos costos de suministro a nivel transnacional (especialmente transporte), pero para el momento de la Ronda de Uruguay, el desarrollo tecnológico había llegado a tal punto de sofisticación que este tipo de obstáculos disminuyeron, motivando la introducción del comercio de servicios a la normativa de la OMC.

Es en este contexto que se desarrolla el AGCS, como un acuerdo de liberalización, vinculante para los 149 miembros de la OMC⁶, fundamentado en tres principios generales⁷.

- Nación más favorecida: establece que ningún país miembro puede discriminar entre servicios o proveedores de servicios provenientes de los demás países miembros de la OMC. Su aplicación es inmediata e incondicional.

6 “Este abarca todos los sectores de servicios con la excepción de aquellos suministrados en ejercicio de facultades gubernamentales y los derechos de tráfico aéreo” (Por ejemplo los servicios sociales y de salud, que no se prestan en condiciones de competencia) (CAN, 2006: 18).

7 Los principales objetivos del AGCS son: 1) Liberalizar progresivamente el comercio en servicios a través de series sucesivas de negociaciones que promoverán los intereses de todos los miembros de la Organización Mundial de Comercio y lograrán un equilibrio general de derechos y obligaciones; 2) Alentar el crecimiento y desarrollo económico a través de la liberalización del comercio en servicios, como el Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) lo hace a través de la liberalización del comercio en bienes y 3) Aumentar la participación de los países en vías de desarrollo en el comercio mundial en servicios y expandir sus exportaciones de servicios desarrollando su capacidad de exportación y asegurando oportunidades de exportación en los sectores de interés de exportación para ellos (CAN, 2006).

- Trato nacional: consagra la no discriminación entre servicios y proveedores de servicios nacionales y extranjeros. Su aplicación está sujeta a que el subsector y modo de suministro de que se trate haya sido consolidado en la lista de compromisos específicos del país miembro.
- Acceso a los mercados: establece que no deben mantenerse los siguientes seis tipos de restricciones de carácter numérico:
 - número de proveedores de servicios
 - valor de los activos o transacciones de servicios
 - número de operaciones o cuantía de la producción
 - número de personas físicas que suministran un servicio
 - tipo de persona jurídica o de empresa conjunta
 - participación de capital extranjero⁸

Estos principios se aplican a cuatro posibles modalidades, o formas, en que pueden abastecerse servicios entre los miembros de la Organización Mundial de Comercio:

- Entrega fronteriza.
- Consumo en el extranjero.
- Abastecimiento a través de presencia comercial.
- Abastecimiento a través de presencia de personas físicas.

Todos los compromisos relacionados con la movilidad de personas entran bajo la cuarta modalidad conocida como GATS4.

Cabe señalar que, en el marco del GATS, los compromisos se negocian en un formato denominado “lista positiva”, por el cual los principios de acceso a mercado y trato nacional sólo se aplican a aquellos sectores expresamente consignados (CAN, 2006: 20). En este sentido, lo que se busca establecer en los acuerdos como el tratado comercial firmado entre la Unión Europea, Perú y Colombia (TLC UE-PECO) y los acuerdos de integración de la CAN es una normativa más liberalizada que aquella de la OMC —es decir, un conjunto de acuerdos estilo “OMC-plus”, que permitan mayor liberalización que aquella estipulada por el GATS.

8 Ver: <http://www.wto.org>.

La CAN establece su política de liberalización del comercio de servicios desde el año 1998, mediante ocho decisiones vinculantes, la última de las cuales fue establecida en el año 2009. La primera, Decisión 439 (2008), establece el Marco General de Principios y Normas para la Liberalización del Comercio de Servicios a través de un “conjunto de principios y normas para la liberalización progresiva del comercio intrasubregional de servicios, a fin de alcanzar la creación del Mercado Común Andino de Servicios, mediante la eliminación de las medidas restrictivas al interior de la Comunidad Andina” (art. 1).

Como veremos en la siguiente sección, las decisiones de la CAN referentes a temas explícitamente migratorios y de derechos laborales siempre apelan al desarrollo o fomento de un mercado común como justificación. En contraste, en las decisiones referentes a la liberalización del comercio de servicios “el mercado común” no se aprecia ningún esfuerzo por un proyecto político justificatorio. En otras palabras, la integración del mercado, el propio mercado, no necesita de ningún tipo de justificación.

Otra importante decisión, la 510 (2001), recoge las medidas restrictivas al comercio de los servicios vigentes en los países andinos que deberán ser eliminadas. Estas medidas se establecen a través de una lista negativa e incluyen, en contraste con el TLC UE-PECO, una serie de medidas explícitamente “laborales y migratorias” que deberán ser eliminadas “sólo si contrarían los principios de acceso a mercado y/o trato nacional” (art. 1)⁹.

La Comunidad Andina (CAN) y sus decisiones en materia migratoria

Aunque hay algunos antecedentes, los temas de migración como parte de la agenda de integración son recientes y no por casualidad casi todos se concretan en la última década, época en la cual los temas migratorios han formado parte importante de la agenda de los países miembros a la CAN¹⁰.

⁹ Para los interesados ver el documento anexo de ayuda memoria sobre liberalización del comercio de servicios de la CAN.

¹⁰ Si uno revisa las normativas y políticas en materia migratoria que han creado cada uno de los países miembros, salvo Colombia, el resto de países han elaborado en esta década. A nivel porcentual, en Perú el 61% de sus políticas fue desarrollada en estos años. En Bolivia el 62,5% y en Ecuador el 80%.

En efecto, si revisamos las declaraciones que se han tomado en esta materia se observa que la mayoría se efectuaron en el primer lustro del nuevo siglo:

Temas tratados en las decisiones vinculadas con migración	Decisión	Año
Tarjeta Andina de Migración	397	1996
Zonas de Integración Fronteriza en la Comunidad Andina	501	2001
Centros Binacionales de Atención en Frontera en la Comunidad Andina	502	2001
Reconocimiento de documentos nacionales de identificación	503	2001
Creación del Pasaporte Andino	504	2001
Ventanillas de entrada en aeropuertos para nacionales y extranjeros residentes en los Países Miembros	526	2002
Instrumento Andino de Migración Laboral	545	2003
Mecanismo Andino de Cooperación en Materia de Asistencia y Protección Consular y Asuntos Migratorios	548	2003
Instrumento Andino de Seguridad Social	583	2004
Instrumento Andino de Seguridad y Salud en el Trabajo	584	2004

A esta normativa hay que sumar el surgimiento de diferentes espacios dentro de la CAN que se han creado para tratar el tema migratorio como los Comités Andinos de Autoridades de Migración (CAAM, 1994), el subcomité de autoridades de migración laboral (2004), el Programa Migración y Trabajo (2008) y el reciente Foro Andino de Migraciones del cual ya se ha tenido dos encuentros (Quito, 2008) y Lima (2009) cuyo principal resultado ha sido la elaboración del Plan Andino de Desarrollo Humano para las migraciones.

Para algunos analistas como Mendoza (2010), “luego de más de cuatro décadas de vigencia del proceso andino de integración, la comprobación del surgimiento de nuevos temas y la posibilidad de su tratamiento bajo los parámetros institucionales y comunitarios establecidos, pone de manifiesto la renovada fortaleza con la que se puede visualizar el futuro de este espacio de integración, especialmente en la consolidación de un

concepto como la ciudadanía andina, elemento fundamental para articular el sentido de pertenencia y acción de la población con todo lo alcanzado en estos años de vigencia del Acuerdo de Cartagena”.

Si bien no queda duda que la incorporación de la temas migratorios dentro de la CAN le ha oxigenado, es cuestionable que en sus primeras tres décadas este asunto fue tratado tangencialmente dada la primacía e importancia que tuvieron los asuntos comerciales, de desarrollo y constitución de un libre mercado al interior de la región así como con otros bloques y países del primer mundo como Europa o Estados Unidos. Pese a esto hay algunos antecedentes pioneros en la región andina que merecen ser resaltados. Para un mejor entendimiento hemos dividido en tres subejos en los que se puede aglutinar las temáticas migratorias tratadas en este espacio multilateral supranacional.

Migración laboral intracomunitaria

En el año 1973 los países miembros de la CAN firmaron el Convenio Simón Rodríguez de Integración Socio Laboral que partía de la premisa que el desarrollo de los pueblos andinos se podía fortalecer mediante la activa participación de los trabajadores y los empleadores en el proceso de integración subregional. En su artículo tres se indicaba que los gobiernos tenían que conceder atención prioritaria, entre otros aspectos, “al establecimiento de un régimen que facilite la movilidad de mano de obra en la subregión”; y, en el art. 4, se acordó “procurar la adopción de normas básicas de protección de los trabajadores migrantes”. Todo esto con el fin de mejorar las condiciones de vida y de trabajo en los países del grupo Andino. Este convenio fue la base para la futura elaboración de la Decisión 116, Instrumento Andino de Migración Laboral aprobada en 1977, el cual otorgaba preferencias a los trabajadores migrantes provenientes de los países andinos. Algunos de sus artículos y disposiciones merecen ser resaltados:

- Los países miembros no obstaculizarán la entrada o salida de trabajadores migrantes (art. 4).

- Las oficinas de migración laboral (dependencias de los ministerios de Trabajo de cada uno de los países) ejecutarán la política migratoria laboral de su respectivo país (art.7.a).
- No podrá haber discriminación alguna en el empleo de los trabajadores migrantes en razón de sexo, raza, religión o nacionalidad. El trabajador migrante y su familia tendrán los mismos derechos que los nacionales en lo que respecta a educación, vivienda, salud y seguridad social (art. 13 y 14).
- Los países miembros adoptarán previsiones tendientes a facilitar la regularización de la situación de los indocumentados. El país de inmigración concederá documentos que autoricen la permanencia y actividades en su territorio a los trabajadores migrantes indocumentados. El indocumentado que se presenta en demanda de documentación a las oficinas correspondientes no podrá ser expulsado durante el lapso que dure su trámite y podrá continuar trabajando (art. 27, 28, 29).

Como se observa no sólo que se da un trato igualitario y no discriminatorio a todos los trabajadores migrantes pertenecientes a la región andina, quienes tenían preferencia con respecto de otro grupo de extranjeros, sino que también se daba facilidades de entrada, de salida, pero sobre todo es digno de rescatar que los asuntos concernientes a la migración laboral quedaban en manos de los ministros del Trabajo, a través de las oficinas de migración laboral y no de los ministerios del Interior como sucede actualmente y, además, se estableció procesos de regularización para aquellos que se encuentren indocumentados¹¹.

Dicho acuerdo posteriormente fue modificado por la Decisión 545 (de junio de 2003) la cual tiene varios elementos que la volvieron más restrictiva. En primer lugar en los considerandos de la 545 se remarca que la libre circulación de personas es necesaria para el establecimiento del Mercado Común Andino. Se indica que hay que crear las condiciones “para

11 Según Stuhldreher (2006) “aunque la voluntad política apuntaba a enfocar la movilidad de los trabajadores a través de la homogeneización de las reglas vigentes y la generalización del principio general de igualdad de trato, el instrumento 116 no se condijo con las condiciones económicas, sociales y políticas existentes, lo que determinó su inaplicabilidad”.

que a la libre circulación de bienes se añada la libre circulación de servicios, capitales y personas en la subregión”.

En segundo lugar, se indica que el objeto de dicho instrumento es establecer normas para la progresiva y gradual libre circulación y permanencia de personas andinas con finales laborales bajo relación de dependencia. De esta manera cambia la noción de trabajador migrante: si para la Decisión 116 se la definía como “todo nacional de un País Miembro que se traslade al territorio de otro País Miembro con el objeto de prestar servicios personales subordinados” en la 545 definen como “el nacional de un País Miembro que se traslada a otro País Miembro con fines laborales bajo relación de dependencia, sea de forma temporal o permanente”¹². De esta manera la nueva normativa habla específicamente de trabajadores en relación de dependencia, excluyendo a todas las otras categorías existentes.

Por otro lado, se indica que quedan excluidos de dicho acuerdo, “las personas que trabajan en la administración pública y aquellas actividades contrarias a la moral, a la preservación del orden público, a la vida y a la salud de las personas, y a los intereses esenciales de la seguridad nacional” (art. 2). Como se ve, cambia el espíritu de la libre circulación de personas en la subregión, no sólo porque queda ésta como un mecanismo necesario para la implementación de un mercado común andino, es decir prevalecen los asuntos comerciales, se limita a trabajadores en una sola categoría (en relación de dependencia) sino que empiezan a surgir elementos discriminatorios y subjetivos (actividades contrarias a la moral, a la salud, a la vida) y surgen las miradas securitistas y de control. Sobre este último aspecto cabe indicar que la categoría y todo el articulado sobre trabajadores migrantes indocumentados que estipulaba la Decisión 116 fueron eliminados¹³.

Para aquellos trabajadores migrantes bajo relación de dependencia que pueden beneficiarse de esta decisión, se les otorga igualdad de trato que los nacionales, derecho a sindicalización, a negociación colectiva, acceso de sis-

12 Mientras en la 116 se estableció tres categorías: trabajador calificado, fronterizo y temporal; en la 545 se habla de trabajador con desplazamiento individual, trabajador de empresa, temporal y fronterizo.

13 En la Decisión 545, la transitoria cuarta se indica que los países miembros adoptarán previsiones tendientes a facilitar la regularización de la situación migratoria de los trabajadores nacionales andinos que se encuentran en situación irregular que hayan migrado con anterioridad a la vigencia de dicha decisión.

temas de seguridad y se amplía la libre movilidad para su familia que incluye tanto “la pareja como a los hijos menores de edad, a los mayores solteros en condición de discapacidad y a sus ascendientes y dependientes”.

Esto queda ratificado y reforzado en la Decisión 546 “Instrumento Andino de Seguridad Social” en la cual se enfatiza la importancia de garantizar los derechos sociales a los migrantes laborales a nivel andino, así como a sus beneficiarios, quienes tendrán los mismos derechos y obligaciones en materia de seguridad social que los nacionales (art. 5), es decir, igualdad de trato.

Algo que es necesario visualizar es que la Decisión 546 introduce la categoría de “migrante laboral”, para referirse a “toda persona que se haya trasladado del territorio de un País Miembro a otro, independientemente de su nacionalidad o de su condición de trabajador dependiente o independiente”. Esta definición es más abarcadora que la señalada en la 545 ya que no lleva el requisito de dependencia.

Finalmente, la Decisión 584 introduce la categoría de “trabajo decente”, el cual debe garantizar, entre otras cosas, la protección de la seguridad y la salud en el ámbito laboral. Se establece una serie de políticas de prevención de riesgos laborales (arts. 4-10) y una política de gestión de seguridad y salud en los centros de trabajo (arts. 11-17). También se establece una serie de obligaciones para los empleadores.

Pese a que las reglamentaciones de dichas decisiones para su plena aplicabilidad no han sido elaboradas, algunos países, como Perú, han empezado a aplicarlas de manera unilateral (hace tres años), otros de manera bilateral como el caso del Ecuador y Perú en el marco del Estatuto Migratorio de reciente aplicabilidad¹⁴.

14 El cual incluye una regularización para trabajadores migrantes peruanos radicados en Ecuador que inició en abril de 2011. También, en base a la Decisión 545, el Ecuador procederá a una regularización migratoria a trabajadores colombianos (Entrevista Leonardo Carrión, Subsecretario de Asuntos consulares y migratorios, MERCI, Ecuador, 19.04.2011).

Identidad, ciudadanía e integración andina

Todos estos acuerdos de la CAN en materia de migración y trabajo surgieron a la par de una reflexión muy interesante de construir efectivamente una identidad y ciudadanía comunitaria andina, una ciudadanía de carácter supranacional¹⁵.

En primer lugar se elaboró y aprobó varias decisiones para eliminar cualquier tipo de visa consular y para permitir la libre circulación de ciudadanos andinos mediante la sola presentación del documento nacional de identificación (Decisión 503) o creando ventanillas especiales de entrada en aeropuertos para personas pertenecientes a países miembros (Decisión 526). Posteriormente se implementó la creación de pasaporte andino el cual, como se indica en los considerandos “coadyuvará a la consolidación de una conciencia y cohesión comunitaria entre los nacionales de los países miembros” (Decisión 504).

Es necesario resaltar que estas decisiones (503 y 504) en las cuales se lee reiteradamente las nociones de libre circulación, identidad andina, cohesión comunitaria, son utilizadas como un paso previo para una meta mayor de la CAN que es la constitución del Mercado Común Andino que constituye un fin primordial.

Dentro de este elemento de cohesión e integración comunitaria una preocupación central han sido las zonas de frontera. En efecto, la Decisión 501 “Zonas de Integración Fronteriza (ZIF) en la Comunidad Andina” tiene como fin impulsar, a través de planes, programas o proyectos, el desarrollo y la integración fronteriza de manera conjunta, compartida, coordinada y orientada a obtener beneficios mutuos, en correspondencia con cada uno de ellos (art. 1).

En los ZIF se promueve el libre tránsito de personas, vehículos, mercancías y servicios, así como armonizar y simplificar los procedimientos migratorios, aduaneros y fito/zoosanitarios (art.4-a); también pretende flexibilizar y dinamizar el intercambio económico y comercial, así como

15 Las decisiones, las normas jurídicas, aprobadas en el marco de la CAN no necesitan ser ratificadas por el órgano legislativo de cada país miembro ya que es de carácter supranacional. Y, cuando hay contradicciones con las normas legales nacionales, prevalece la decisión de la CAN (Para un análisis detallado ver RAE Jurisprudencia, 2010).

la circulación de personas, mercancías, servicios y vehículos (art. 5-c); y, establecer o perfeccionar, regímenes de tránsito de personas, vehículos y mercancías a fin de dinamizar los procesos de integración fronteriza y contribuir a generar mercados fronterizos (art. 9-d).

Por otro lado, según la Decisión 504 se determina la creación de Centros Binacionales de Atención en Frontera (CEBAF) que consisten en un conjunto de instalaciones que se localizan en una porción de territorio de un país miembro o de dos países miembros colindantes, aledaño a un paso de frontera, que incluye las rutas de acceso, los recintos, equipos y mobiliario necesarios para la prestación de servicios de control integrado de flujo de personas, equipajes, mercancías y vehículos, y donde se brindan servicios complementarios de facilitación y atención al usuario (art.1). Estos CEBAF actualmente existen en la frontera Perú-Ecuador, de reciente inauguración uno de ellos en Tumbes.

Asuntos extra comunitarios

A inicios del nuevo siglo fuimos testigos del incremento de los flujos migratorios desde los países andinos hacia el Norte, especialmente hacia Europa¹⁶. Dicho aumento ha ido a la par del endurecimiento de las políticas migratorias en los principales países de recepción lo cual ha sido tema de debate, preocupación y rechazo de los gobernantes de los países andinos como por ejemplo ante la promulgación de la llamada Directiva de Retorno Europeo, la Ley SB1070 de Arizona o la masacre de Tamaulipas-México.

Ante esta realidad y para proteger a los ciudadanos andinos que se encuentran fuera de la región se estipuló en el año 2003 la Decisión 548 que tiene como objetivos establecer un mecanismo de cooperación en materia de asistencia y protección consular y asuntos migratorios, en beneficio

16 En el Segundo Foro Andino de Migraciones, los países miembros (incluido Chile como país asociado) señalaron que existiría más de 11 millones de ciudadanos andinos en el exterior. Otras fuentes que retoma Mendoza (2010) del proyecto “Acción de la sociedad civil para la integración andina y de la red andina de migraciones” unos 9,3 millones de andinos estarían fuera de sus países: tres millones de bolivianos; 3,3 millones de colombianos; dos millones de peruanos y un poco más de un millón de ecuatorianos.

de las personas naturales nacionales de cualquiera de los países miembros de la Comunidad Andina que por diversos motivos se encuentren fuera de su país de origen (art. 2).

Es interesante resaltar que esta decisión, perfectamente entendible en la coyuntura actual, tiene un antecedente histórico de hace un siglo atrás. En efecto, en 1911, los países de Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela suscribieron el Acuerdo sobre Cónsules en el cual se facultó a que los cónsules de los países de la región residentes en terceros, puedan hacer uso de sus atribuciones a favor de los ciudadanos de los otros países que no tuvieran cónsul en el mismo lugar. Este acuerdo constituye el primer hito en materia migratoria y de cooperación de carácter multilateral que se tenga registro en la región en una época en la cual nuestro continente era más un lugar de recepción de migrantes.

La Decisión 548 plantea una serie de considerandos dignos a rescatar que no aparecen en las otras decisiones analizadas anteriormente, por ejemplo, situar a la persona humana como el fin supremo de la sociedad e indicar que los estados deben adoptar medidas que garanticen su bienestar.

Aparecen los pronunciamientos realizados en la Carta Andina de Promoción y Protección de los Derechos Humanos sobre la necesidad de promover y proteger los derechos de los migrantes y sus familiares, así como lo estipulado en la XII Reunión del Consejo Presidencial Andino sobre “anudar esfuerzos para defender a los nacionales de los países andinos que se encuentran en el exterior, en aquellas situaciones que se vean afectados los derechos humanos, garantías individuales o normas laborales internacionales, así como combatir manifestaciones de racismo o xenofobia que puedan presentarse”.

De esta manera el tema de la protección de derechos aparece como elemento central justificativo para crear la Decisión 548¹⁷. Al hacer un análisis detallado de esta decisión se observan varios principios (solidaridad, defensa y promoción de derechos) y acciones que están facultados los cónsules a favor de las y los ciudadanos andinos incluidas las de “promover políticas migratorias para la regularización de la situación migratoria

17 Aunque no deja de estar presente el tema del Mercado Común Andino y la libre movilidad como elemento que coadyuvará a dicho propósito.

de los nacionales de los países andinos” (art.5)¹⁸. Pero sobre todo una de las mayores virtudes de dicha decisión es la de impulsar efectivamente la concreción de una ciudadanía comunitaria andina. Como indica Mendoza (2011):

...cuando el ciudadano comunitario se encuentra por fuera de las fronteras de los países miembros, o sea en el ámbito extra comunitario quizá el mecanismo más emblemático de esta ciudadanía (andina) queda representado por la posibilidad de recibir asistencia y protección en cualquier Consulado de otro País Miembro de la CAN al que pueda acudir en casos de especial necesidad (Mendoza, 2011:1).

De esta manera, lo que se ha avanzado en la construcción de un sentido de pertenencia comunitaria andina (intracomunitaria y extracomunitario) y en las normativas y acciones que se han concretado, nos permite a nivel teórico superar la visión clásica de ciudadanía y pensar como han hecho varios autores desde la teoría crítica de la ciudadanía, que este es un instrumento de inclusión/exclusión y que hay que entender la interrelación de ambos.

Así, los migrantes andinos por un lado están siendo incorporados dentro del espacio supranacional andino (inclusión)¹⁹ pero en el ámbito extra-comunitario incluso los que están de manera regular han sido mermados de ciertos derechos y estigmatizados como ‘otros’ (exclusión). Las herramientas/normativas que se han desarrollado en la CAN posibilita ejercer ciudadanía en diferentes territorialidades incluso los más marginados, vulnerables o ‘sin papeles’.

Esta ‘ciudadanía inclusiva’ como se puede entender en los esfuerzos desarrollados en el marco de la Comunidad Andina se basa en cuatro valores como plantean Isin y Turner (2007): justicia, reconocimiento, autodeterminación y solidaridad, con el trasfondo de acceso a derechos.

18 Protección, orientación jurídica legal, gestionar asistencia material y de salud, velar por el bienestar y las condiciones adecuadas en caso de detención. Podrán representarlos ante tribunales o autoridades del Estado Receptor, otorgar salvoconductos, entre otras (Ver art. 7 Decisión 548).

19 Cabe recordar que los ciudadanos andinos de los cuatro países votan por sus representantes para el Parlamento Andino.

Lamentablemente la falta de conocimiento, difusión e información a la población andina de las diversas decisiones que se han implementado en la CAN, más la lentitud para la real puesta en marcha de las acciones pensadas dentro de este organismo ha sido y son uno de los principales obstáculos para su efectiva concreción. Si a esto se suma el desinterés o la falta de voluntad política –indispensable para apuntalar estos procesos de integración supranacional– preocupa enormemente todo lo que se ha conseguido –aunque de manera lenta– en estos 42 años.

El apareamiento de nuevas instancias supranacionales como Unión de Naciones Sudamericanas (UNASUR), Alianza Bolivariana para las Américas (ALBA), o la recientemente creada Área de Integración Profunda (AIP) cuyos gobiernos han puesto la ‘mayor carne en el asador’ también está mermando el proceso de integración subregional. Si bien en UNASUR están todos los países del área andina y de esta manera todo el trabajo realizado (así como el que se ha hecho en el MERCOSUR) puede ayudar al fortalecimiento de esta instancia, en el ALBA están Ecuador y Bolivia²⁰ de la región andina y en AIP Colombia y Perú²¹ lo cual visibiliza de manera clara las tendencias políticas actuales.

De hecho, estas diferencias se han sentido al interior de la CAN, por ejemplo al momento de intentar negociar en bloque con otros países y regiones. Así, el diálogo con la UE en temas comerciales que llevaban los países andinos fue suspendido y se retiraron de la misma Bolivia y Ecuador, por lo que recientemente se firmó un TLC con los europeos solamente Colombia y Perú el mismo que se espera entre en vigor el segundo semestre del 2012²².

20 Más Venezuela, Cuba, Nicaragua, Honduras, Antigua Barbuda, Dominica, San Vicente y las Granadinas.

21 Más México y Chile. EL AIP busca llegar a ser un mercado común, que permita trabajar de manera mancomunada temas de comercio, inversión y finanzas en sus cuatro países, para acercarse más a las economías del Asia-Pacífico. En la primera cumbre de Lima (abril 2011) los cuatro mandatarios coincidieron en que sus países le han apostado a los tratados de libre comercio y tienen economías y políticas similares. En su primera declaración se comprometieron a buscar con la integración “el crecimiento, el desarrollo y la competitividad de sus economías, por lo cual decidieron alcanzar la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas en sus territorios”.

22 “Esperamos que entre en vigor lo antes posible, quizás en el segundo trimestre de 2012, una vez el TLC haya sido aprobado por los 27 países de la Unión Europea (UE) y la Eurocámara” (Karel De Gucht, 13 Abril, 2011).

La Unión Europea, su política migratoria, comercial, de cooperación y diálogos con la CAN

En 1996 la Unión Europea y la Comunidad Andina suscriben en Roma, una Declaración Conjunta sobre Diálogo Político. De acuerdo con esta declaración, el diálogo que se sostendría a través de la celebración de reuniones de alto nivel, giraría alrededor de asuntos birregionales e internacionales de interés común.

En 2003, se suscribe el Acuerdo de Diálogo Político y de Cooperación entre la CAN y la Unión Europea. Este acuerdo amplía el alcance de la cooperación para incluir nuevos ámbitos, como los derechos humanos, la prevención de conflictos, la migración y la lucha contra las drogas y el terrorismo. El artículo 39 habla sobre temas migratorios:

Reafirma la importancia que dan ambas partes al tema migratorio entre sus territorios. Las partes entablarán el diálogo político en todas las cuestiones referentes a este tema, especialmente a lo que se refiere a la migración ilegal, el contrabando, el tráfico de seres humanos y la inclusión de la migración en las estrategias nacionales de desarrollo de cada parte.

En cuanto a la cooperación para controlar la inmigración ilegal, las partes acuerdan readmitir a sus migrantes ilegales a condición de: presentar una petición previa y sin proceder a más trámites. Los gobiernos andinos deberán readmitir a sus nacionales que se encuentren de manera ilegal en cualquier Estado de la UE y proporcionarles documentos de identidad, lo mismo se aplicará para los migrantes ilegales europeos en territorio andino. En materia de readmisión, las partes acuerdan celebrar un nuevo acuerdo en el marco del programa AENEAS²³.

Aquí es necesario detenerse y resaltar que desde que la Unión Europea se ha esforzado en convertirse en una fortaleza, a partir del Tratado de Maastricht (1992), pasando por el Tratado de Schengen (1995), el Tratado de Amsterdam (1997), el Consejo de Tampere (1999), Niza (2001),

23 El programa AENEAS (2003) presta asistencia financiera y técnica a los terceros países en materia de migración y asilo, la UE prevé una ayuda destinada a facilitar las transferencias de fondos de los migrantes de la UE hacia América Latina y el Caribe.

hasta el Tratado de Lisboa (2009); uno de los aspectos donde más fácilmente han tenido acuerdo y consenso los europeos es en el tratamiento de su política migratoria y de asilo.

En efecto, en el Tratado de Lisboa se otorga a la UE la personalidad jurídica para firmar acuerdos internacionales a nivel comunitario y definir una política comercial común. Define como competencia exclusiva de la Unión: 1.- la política comercial común. 2. “la celebración de un acuerdo internacional cuando dicha celebración esté prevista en un acto legislativo de la Unión, cuando sea necesaria para permitirle ejercer su competencia interna o en la medida en que pueda afectar a normas comunes o alterar el alcance de las mismas” (art. 3).

En cuanto a materia migratoria el Tratado de Lisboa, en el Capítulo 2, titulado “Políticas sobre Controles en las Fronteras, Asilo e Inmigración”, dentro del cual el punto clave concierne la determinación de la política migratoria como política común de la Unión se señala que:

La Unión desarrollará una política común de inmigración destinada a garantizar, en todo momento, una gestión eficaz de los flujos migratorios, un trato equitativo de los nacionales de terceros países que residan legalmente en los Estados miembros, así como una prevención de la inmigración ilegal y de la trata de seres humanos y una lucha reforzada contra ambas (artículo 63 bis)²⁴.

Bajo este paraguas, los europeos tienen firmados varios acuerdos de cooperación y comercio con terceros países en los que de manera directa o tácita han incluido los temas migratorios. Claro está que han logrado introducir su perspectiva y su política migratoria, en los cuales condicionan su cooperación a la inclusión de cláusulas de readmisión. De hecho, en 1998 el Consejo Europeo elaboró el “Documento de Estrategia sobre la Política de Migración y Asilo” que propuso una combinación entre las políticas migratorias, las políticas comerciales y ayudas al desarrollo:

24 Aunque es necesario señalar que en lo que más han avanzado es justamente en la prevención de la inmigración ilegal por lo que los países de la UE firmaron la Directiva de Retorno la cual fue duramente criticada por los países de la CAN, especialmente por Bolivia y Ecuador.

Es necesario un enfoque integrado (...). Se deberá vincular, por ejemplo, la ayuda económica con las cuestiones de visado, la atenuación de los controles fronterizos con garantías de readmisión, los enlaces aéreos con normas de control en las fronteras, la disponibilidad de cooperación económica con medidas eficaces para reducir los factores de atracción.

De esta manera la UE ha firmado acuerdos con terceros países donde se incluyen asuntos migratorios sobre todo con los países de la ACP²⁵, el cual permitió –entre otras cosas– la exportación de los principales productos agrícolas y mineros de los ACP a la Unión Europea libre de aranceles. Y, posteriormente, en el 2000, se introdujo una cláusula de readmisión como condición para la entrega de \$13 500 millones en concepto de cooperación en el periodo 2000-2005 (Gil, 2011).

Tal como indicamos este tipo de cláusulas de readmisión también fueron incluidos en los diálogos con la CAN, aunque para el 2006, durante la IV Cumbre ALC– UE los jefes de Estado de la Comunidad Andina y la Unión Europea tomaron la decisión de entablar un proceso conducente a la negociación de un Acuerdo de Asociación con tres pilares: diálogo político, cooperación y un acuerdo comercial. Sin embargo, para el 2008 dadas las diferencias al interior de la CAN impidieron seguir negociando en bloque por lo que la UE sugirió modificar la modalidad de negociación: si los cuatro países andinos lo decidieron, bloque a bloque el diálogo político y la cooperación y, en forma bilateral, con los países que lo desearan, la negociación comercial. Esto produjo el retiro de las negociaciones por parte de Bolivia²⁶ y Ecuador²⁷ por lo que continuó la negocia-

25 África, Caribe y Pacífico. Aunque también tiene firmado con otros como Albania, Argelia, Egipto, Croacia, Chile.

26 Bolivia abandonó la negociación por considerar que el componente comercial de lo que comenzó como un acuerdo de asociación no era más que un tratado de libre comercio (TLC) que debilitaría su opción de desarrollo (Falconí, 2011).

27 Ecuador se retiró de las negociaciones el 17 de julio del 2009 dado que no se obtenía respuestas satisfactorias a los intereses del país, de sus productores y fundamentalmente bajo una lógica de defensa de la producción nacional y del empleo. Ecuador exigió consolidar los pilares del diálogo político con la UE en temas como la movilidad humana (migración), derechos humanos, ambiente, cambio climático, nueva arquitectura financiera, entre otros, y la consolidación de los mecanismos de cooperación. Como señala Falconí (2011) fue una respuesta al escaso avance de las tratativas del “Acuerdo Multipartes” y una estrategia para presionar por la solución del diferendo del banano.

ción comercial, etiquetado como “Acuerdo Multipartes”, solamente con Colombia y Perú.

El Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y los países andinos signatarios (Colombia y Perú)

Como hemos indicado al inicio de este artículo, a lo largo de esta década se han creado a nivel mundial y regional instancias para tratar los temas migratorios los cuales han captado la atención de los propios analistas y académicos interesados en el estudio de las políticas migratorias. Sin embargo, se ha olvidado que estos temas también se debaten y se cocinan en otros ámbitos, como son en los tratados comerciales, los cuales tienen muchos efectos y repercusiones, no solamente debido a las consecuencias indirectas de la reestructuración de las relaciones económicas que estos fomentan, sino también como consecuencia directa de las políticas de migración que estos incluyen.

En efecto, los marcos regulatorios que encontramos en los acuerdos comerciales incluyen una gama de políticas cuyo contenido es indistinguible de aquello que generalmente denominamos “políticas migratorias”, pero cuya identidad se enmascara bajo el nombre de “comercio de servicios” tal como se observa en el reciente acuerdo firmado entre UE y Colombia-Perú.

Las normativas sobre migración inscrita en el TLC entre UE-CAN se encuentran en el “Título sobre el Establecimiento, Comercio de Servicios, y Comercio Electrónico”, un título de seis capítulos y cuarenta y cuatro páginas, con más de ochenta páginas de anexos. El capítulo busca establecer un “acuerdo de integración económica [...] que liberaliza de manera sustancial el comercio de servicios y establecimientos de conformidad con las normas de la OMC” (art.2). Sin embargo, más allá del lenguaje economicista en el que se redacta el acuerdo, podemos apreciar fácilmente que en esta denominada “liberalización” del comercio de servicios se esconden algunas políticas migratorias que predicen los europeos respecto a las cuales es preciso resaltar cuatro puntos:

La problemática del personal calificado

Aunque algunos acuerdos comerciales incluyen a trabajadores en todos los niveles de aptitudes, la mayoría está limitada a ‘personal altamente calificado’. Algunos acuerdos regionales de comercio ofrecen el desplazamiento libre de mano de obra, incluyendo la entrada al mercado local de trabajo, a pesar de que algunos están limitados a facilitar el desplazamiento de ciertos tipos de actividades relacionadas con el comercio o la inversión²⁸.

Como ya hemos discutido, según lo establecido por el GATS, existen cuatro posibles modalidades, o formas, en que pueden abastecerse servicios entre los miembros de la Organización Mundial de Comercio. Los compromisos bajo la modalidad 4 (abastecimiento a través de presencia de personas físicas), generalmente se han limitado a las categorías de personas más calificadas (gerentes, ejecutivos, especialistas), a pesar de que la modalidad 4 técnicamente comprende todos los niveles de aptitud²⁹.

Para el caso de nuestro análisis, los principales servicios de personal altamente calificado que contempla el acuerdo comercial son: servicios jurídicos, de contabilidad, y teneduría de libros; asesoramiento tributario; arquitectura; planificación urbana y arquitectura paisajística; ingeniería, ingeniería química, farmacéutica, fotoquímica; servicios médicos (incluye psicólogos), servicios dentales, enfermeros, fisioterapeutas y personal paramédico; servicios veterinarios; servicios de informática, tecnología y conexos; mercadeo, mercado y realización de encuestas de la opinión pública; consultores en administración; servicios de diseño; servicios en tecnología cosmética, ventas para el sector automotriz; servicios de diseño comercial y mercadeo de moda para la industria textil, confecciones, calzado y sus manufacturas; mantenimiento y reparación de equipos, incluidos los equipos de transporte. La única categoría de prestación de servicios que trasciende el requerimiento de llamada “alta calificación” es la categoría de servicios de comadronas, algo cada vez más demandado por las mujeres europeas.

28 Ver CARICOM, APEC, TLCN.

29 Sólo el 17 por ciento de todas las entradas horizontales comprenden personal con poca experiencia (por ejemplo, “vendedores”) y sólo diez países han permitido cierta forma de entrada restringida a personal de “otro nivel”. Personas transferidas dentro de una compañía: 40 por ciento de compromisos; ejecutivos, gerentes, especialistas, visitantes de negocios: 50 por ciento de compromisos (<http://www.iom.int/jahia/Jahia/about-migration/lang/es>).

Permanencia temporal

El capítulo IV del Título de Servicios habla sobre “Presencia temporal de personas naturales con fines de negocios” y describe una serie de modalidades y medidas en relación al ingreso y la permanencia temporal tales como: personal clave y practicantes graduados (art.16); vendedores de servicios comerciales (art.17); proveedores de servicios bajo contrato (art.18); profesionales independientes (art.19) y personas en visita breve de negocios (art. 20).

Incluso desde el primer artículo queda especificado que este tratado no es aplicable a personas que buscan acceso al mercado laboral, tampoco se aplicará a medidas en relación con la ciudadanía, residencia o contratación de manera permanente. De esta manera, lo que está en juego, la “permanencia temporal”, no es otra cosa que los programas y políticas para trabajadores temporales, las cuales han sido muy criticadas por los especialistas en la materia, “ya que las experiencias de trabajadores temporales constituyen actualmente formas de explotación laboral que se pueden denominar como neo esclavistas”³⁰.

Despolitización y derechos

El Título de Servicios no estipula ni alude un marco regulatorio para asegurar los derechos de aquellos seres cuyos desplazamientos pretende ‘gestionar’. En este sentido, este TLC es inclusive menos generoso que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, mismo que, tras una movilización sindicalista, llegó a incorporar un anexo sobre derechos laborales (Bolle, 2001). Esta carencia no salta a la vista inmediatamente

30 “Una vez más, la historia se repite y la evidencia comprueba que para el capital no hay mejor trabajador que el trabajador migrante. En la actualidad los trabajadores temporales son el último escalón de la escala laboral a nivel mundial, los más vulnerables y los que están sujetos a mayor grado de explotación. Los análisis demuestran que son víctimas de segregación laboral, exclusión social y alta vulnerabilidad. Para los trabajadores temporales no existe la posibilidad de cambiar de empleo, quedan sujetos a un contrato y a un patrón, se les impide la organización sindical, se les cobran impuestos excesivos y se les obliga a pagar por prestaciones que nunca podrán recibir” (Red Internacional Migración y Desarrollo, Costa Rica, 2008).

debido al lenguaje despolitizado que utiliza para referirse a los seres que son el objeto de su acuerdo comercial. Por ejemplo, la palabra “trabajador” aparece sólo dos veces en las 44 páginas del acuerdo. En su lugar, se maneja el término “personal” y “persona natural” (contraparte de la “persona jurídica”). Sin la categoría de “trabajador”, el concepto de derechos laborales pierde fuerza. Tampoco se habla de derechos sociales, y, mucho menos, de derechos políticos.

Cabe indicar que en el art. 275 se habla de “Trabajadores Migrantes” y se señala que “las partes reconocen la importancia de promover igualdad de trato respecto a las condiciones de trabajo, con miras a la eliminación de cualquier tipo de discriminación en este respecto a todo trabajador, incluyendo trabajadores migrantes legalmente empleados en los territorios”.

Nuevamente aquí se ve la ligereza y ambigüedad: no se indica que se dará igualdad de trato, se señala “la importancia de promover igualdad de trato”. Lo cual queda desmentido desde el primer artículo (literal 6) donde se ve que no hay un trato igualitario ya que sólo se exige visa a una de las partes (Colombia y Perú) para ingresar al territorio europeo y no a la inversa. Además como indicamos en los párrafos anteriores el tratado “no se aplicará a medidas que afectan a las personas naturales que buscan acceso al mercado laboral de una Parte...tampoco a medidas en relación con la ciudadanía, residencia y contratación de manera permanente”. Como sabemos son justamente las categorías de ciudadanía, residencia y contrato permanente las que –en diferente grado– posibilitan el acceso a derechos a las personas.

La ‘nacionalidad dominante efectiva’

En el artículo 2 del título de Servicios, el tratado define a la “persona natural de una parte” como “un nacional de uno de los Estados Miembros de la Comunidad Europea o de cada uno de los Países Andinos Signatarios, de acuerdo con sus respectivas restricciones”. Pero en el pie de página correspondiente se explica que:

Para mayor certeza, una persona natural que tuviere la doble nacionalidad de un Estado Miembro de la UE y de un País Andino Signatario, para fines únicamente de la sujeción a las disciplinas de este Título se considerará exclusivamente un nacional de la Parte en la que se acredite su nacionalidad dominante y efectiva. Para estos propósitos, se entenderá por nacionalidad dominante y efectiva la nacionalidad de la Parte con la que la persona natural tenga los más fuertes vínculos, considerando factores tales como la residencia habitual; los vínculos familiares, el lugar de tributación y el lugar donde ejerce sus derechos políticos, entre otros.

Tal como está planteado, no queda especificado quién decide cuál es la nacionalidad dominante y efectiva de la persona que quiere acogerse a este acuerdo comercial. Dada la ambigüedad de este pie de página, no por casualidad puesto en letra pequeña, se podría pensar que esta sección impediría, por ejemplo, que los andinos residentes ya legalmente en la UE puedan beneficiarse del acuerdo, ya que su nacionalidad dominante efectiva casi inevitablemente sería la de origen aunque pudieran tener “vínculos fuertes” en ambas partes, como ocurre con las personas que tienen una ciudadanía transnacional y que tienen vínculos fuertes tanto en destino como en origen.

El carácter ambiguo y subjetivo de la noción de “nacionalidad dominante efectiva” y el mecanismo de discrecionalidad correspondiente permite interpretar los términos del acuerdo a la manera más conveniente para las partes, lo cual inevitablemente se traduce en un prejuicio para los migrantes andinos, ya que los países miembros de la Unión Europea difícilmente tomarían una oportunidad de relajar restricciones migratorias.

Cierre

Como vimos dentro de la Comunidad Andina, desde el propio Acuerdo de Cartagena, el Convenio Simón Rodríguez o la Decisión 116, hay un intento por impulsar la libre movilidad intrarregional, derechos laborales para los trabajadores migrantes y sus familias, ciudadanía andina, entre otros aspectos que son muy rescatables.

La crítica mayor que se le puede hacer (en cuanto contenidos y no a nivel operacional) es que estos elementos y miradas señaladas quedan supeditadas o son vistas como una condición necesaria para la óptima implementación de un mercado común intrarregional.

Pese a estas críticas lo que se ha avanzado a nivel intracomunitario al interior de la CAN no tiene punto de comparación frente a lo que se ha plasmado en el TLC firmado entre UE con Colombia y Perú. Como vimos en dicho acuerdo comercial disfrazado bajo la etiqueta de “comercio de servicios” los europeos han introducido de manera tácita su política migratoria que apunta a un desplazamiento y a una migración ordenada, temporal, calificada, que no reconoce derechos, que favorece sus intereses y no la de millones de migrantes andinos que ya viven en el Viejo Continente.

De esta manera se sigue pensando en los modelos decimonónicos de migración selectiva ya no poniendo tanto énfasis en la categoría de raza, como era en aquellas épocas, pero sí en una migración selectiva, una migración bien administrada y gestionada, que sea beneficiosa, deseable, ordenada, reducida, temporal, circular. Una migración selectiva que está más preocupada por los intereses del capital que en las necesidades de las personas migrantes. En fin, una migración selectiva de trabajadores que constituyen una reserva laboral transnacional del capitalismo de libre comercio que ha adquirido la forma, como señala Sandoval (2007:16): “de un mercado mundial de fuerza de trabajo, un verdadero ejército industrial de reserva que puede ser reclutado en cualquier parte del mundo”.

En estos tratados comerciales, leídos en clave migratoria, se aprecia nuevamente que lo que se busca es mantener las asimetrías entre centro y periferia, entre sur-norte, ricos-pobres. En síntesis una migración selectiva, maquillada en el nombre de acuerdo de servicios que busca mantener el modelo económico capitalista, patriarcal, colonizador y dominante en el sistema-mundo.

Bibliografía

- Acta del Primer Foro Andino de Migraciones (2008). CAN: Quito.
- Acta del Segundo Foro Andino de Migraciones (2009). CAN: Lima.
- Bolle, Mary Jane (2001). *NAFTA Labor Side Agreement: lessons for the worker rights and fast-track debate*. CRS Report for Congress.
- CAN (2006). *Liberalización del Comercio de Servicios en el Marco del TLC Andino – Estados Unidos*. Secretaría General de la CAN.
- Decisiones de la Comunidad Andina (Varias).
- Deleuze, Gilles (1991). *Foucault*. México: Paidós.
- Domenech, Eduardo (2011). “La gobernabilidad migratoria en la Argentina: hacia la instauración de políticas de control con rostro humano” (Versión borrador, abril). Ponencia presentada en el IV Congreso de la Red Migración y desarrollo, Quito.
- Eguiguren, María Mercedes (2011). *Sujeto migrante, crisis y tutela estatal*. Quito: FLACSO.
- Falconí, Fander (2011). “Más que un TLC con la UE”. *Diario El Telégrafo*, 8 de junio.
- Gil, Sandra (2011). “Reinventing Europe’s Borders. Delocalization and Externalization of the EU Migration Control through the involvement of Third Countries”. En *Crossing and Controlling Borders. Immigration Policies and their Impact on Migrants’ Journeys*. Baumann, Lorenz y Rosenow (Ed.). Leverkusen: Budrich University Press.
- Isin, Engin y Bryan Turner (2007). “Investigating Citizenship: status, right, identity”. *Citizenship Studies* 11 (1): 5-17.
- Keohane, Robert O. (2006). “The Contingent Legitimacy of Multilateralism”. Garnet Working Paper: No 09/06, September.
- Mendoza Fantinato, Guido (2010). “Avances en la formulación de un Plan Andino de Desarrollo Humano para las Migraciones: fortalecimiento de la ciudadanía andina en el espacio intra y extracomunitario”. Informe Especial, Jurisprudencia Supranacional e Internacional (mimeo).
- (2011). “El ejercicio de la ciudadanía comunitaria andina en el espacio extra comunitario a través de la asistencia y protección consular” (mimeo).

- Ramírez, Jacques y Yolanda Alfaro (2010). “Espacios multilaterales de diálogo migratorio: el Proceso Puebla y la Conferencia Sudamericana de Migraciones”. *Boletín Andinamigrante* 9. Quito: FLACSO.
- Ramírez, Jacques (2010). *Con o sin pasaporte. Análisis socio antropológico sobre la migración ecuatoriana*. Quito: Instituto de Altos Estudios Nacionales.
- RAEJ (2010). “Principales características de las normas jurídicas de la Comunidad Andina: prevalencia, aplicación directa y efecto inmediato en el territorio de sus Países Miembros”. *Revista de Análisis Especializado de Jurisprudencia*, Tomo 19, enero 2011, Lima.
- Sandoval, Juan Manuel (2007). “Migrantes latinoamericanos. Reserva laboral transnacional del capitalismo de libre comercio en América del Norte y la Unión Europea”. *Veredas, Revista del Pensamiento Sociológico* 8 (15), segundo semestre. México: Universidad Autónoma Metropolitana.
- Schramm, Christian (2011). *La importancia de las redes sociales transnacionales para el retorno y la reinserción en el proceso migratorio de migrantes ecuatorianos*. España: CIDOB.
- Stuhldreher, Amalia (2006). “La problemática de la migración en América Latina: ¿De enfoques gubernamentales hacia la transnacionalización de la política migratoria?” En *Un continente en movimiento: migraciones en América Latina*, Wehr (Ed.). Madrid, Frankfurt: Iberoamericana, Vervuert.

Apéndices

Martín Cicowiez*

Apéndice A: Estructura matemática del MACEPES+

Introducción

En este documento se presenta la estructura matemática del modelo computacional de equilibrio general desarrollado para evaluar el acuerdo de libre comercio Ecuador-Unión Europea. Como veremos, se toma como punto de partida el modelo MACEPES (Modelo de Análisis de Choques Exógenos y de Protección Económica y Social) (ver Cicowiez y Sánchez, 2010) que Ponce et al. (2010) implementaron para Ecuador utilizando una matriz de contabilidad social de 2005.

En su versión original, el MACEPES se desarrolló en el marco del proyecto “Implicaciones de la Política Macroeconómica, los Choques Externos, y los Sistemas de Protección Social en la Pobreza, la Desigualdad y la Vulnerabilidad en América Latina y el Caribe”. Dicho proyecto fue coordinado por la Oficina Subregional de la CEPAL en México y el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas (UN-DESA, por sus siglas en inglés). El presente documento se basa en una versión anterior elaborada por Martín Cicowiez y Marco V. Sánchez de UN-DESA (ver Cicowiez y Sánchez, 2010).

* CEDLAS-UNLP; martin@depeco.econo.unlp.edu.ar

Los modelos de equilibrio general computable pueden ser multi-país o –como el MACEPES– centrar su atención en un único país. En el primer caso, la información necesaria para la calibración viene dada por una colección de matrices de contabilidad social conectadas por flujos comerciales. Dicha información puede obtenerse de la base de datos que elabora el GTAP (Global Trade Analysis Project). Sin embargo, el proceso que se requiere para “consistenciar” la información de distintos países hace que, muchas veces, la información para países individuales no alcance un estándar de calidad mínimo, particularmente en el caso de los países pequeños. Como veremos, en este trabajo se utiliza un enfoque intermedio, donde se utiliza un modelo para Ecuador pero que permite desagregar las exportaciones e importaciones y la recaudación arancelaria por socio comercial. En términos generales, la ventaja que tiene un modelo como este por sobre otro calibrado con la base de datos del GTAP es que permite captar con mayor detalle las especificidades de la economía que se modela. Por otro lado, los socios comerciales del país objeto de estudio se modelan de manera relativamente rudimentaria. En particular, aparecen a través de funciones de demanda de exportaciones y oferta de importaciones.

El modelo

Subíndices

En la presentación matemática del modelo se emplean los siguientes subíndices:

- t = tiempo
- a = actividades
- c = bienes
- f = factores
- i = para las instituciones
- insd = para las instituciones domésticas
- insdng = para las instituciones domésticas diferentes del gobierno
- h = hogares
- r = socios comerciales

Además, se utiliza la siguiente notación:

- mayúsculas para variables endógenas
- minúsculas para variables exógenas
- letras griegas para parámetros de comportamiento
- las cantidades y precios empiezan con Q y P, respectivamente

Variables

La lista de variables del modelo se muestra a continuación. Como veremos, algunas de estas variables se hacen exógenas como parte de la regla de cierre macroeconómico del modelo. Sin embargo, en la presentación todas las variables se tratan como (potencialmente) endógenas.

$ABSNOI_t$	absorción total
$ALPHA_A$	productividad total de los factores de la actividad a
$CALALPHA_A$	TFP para calibración dinámica
CPI_t	índice precios consumidor
$CSSOC_{f,ac,t}$	tasa contribución a la seguridad social factor f agente ac
$CSSOCADJ_t$	factor ajuste CSSOC
DPI_t	índice precios domésticos productor
EG_t	gasto gobierno
$EH_{h,t}$	gasto consumo hogar h
$ESSOC_t$	gasto institución seguridad social
EXR_t	tipo de cambio nominal
FDI_t	inversión extranjera directa
$FSAV_t$	ahorro resto mundo (moneda resto mundo)
$FSAVGDP_t$	ratio entre FSAV y GDPNOM
$GADJ_t$	factor ajuste consumo gobierno
$GDPNOM_t$	PIB nominal precios mercado
$GDPREAL_t$	PIB real precios mercado
$GDPREALFC_t$	PIB real costo factores
$GOVCONABS_t$	participación consumo gobierno en absorción
$GOVCONGDP_t$	ratio entre consumo total gobierno y GDPNOM
$GSAV_t$	ahorro gobierno
$GSAVGDP_t$	ratio entre GSAV y GDPNOM

$IADJ_t$	factor ajuste inversión
$INSSAV_{i,t}$	ahorro institución doméstica diferente del gobierno i
$INVABS_t$	participación inversión en absorción
$INVGDP_t$	ratio entre inversión y GDPNOM
$KFLOW_t$	flujo neto de capitales desde row
$MPS_{i,t}$	propensión marginal ahorrar institución $i \in insdng$
$MPSADJ_t$	factor ajuste propensión marginal ahorrar
$PA_{a,t}$	precio actividad a
$PCAP_{f,t}$	precio capital $f \in fcap$
$PD_{c,t}$	precio bien c domestico
$PE_{c,t}$	precio bien c exportación moneda doméstica
$PER_{c,r,t}$	precio doméstico de las exportaciones E bien c hacia r
$PINTA_{a,t}$	precio agregado insumos intermedios actividad a
$PM_{c,t}$	precio bien c importación moneda doméstica
$PMR_{c,r,t}$	precio doméstico de las importaciones M bien c desde r
$PQD_{c,ac,t}$	precio demanda bien compuesto c agente ac
$PQS_{c,t}$	precio oferta bien compuesto c
$P_{c,r,t}^*$	precio de importación bien c en país r
$PVA_{a,t}$	precio valor agregado actividad a
$PWER_{c,r,t}$	precio exportación bien c a socio r (moneda resto mundo)
$PWMR_{c,r,t}$	precio importación bien c de socio r (moneda resto)
$PX_{c,t}$	precio productor bien c
$QA_{a,t}$	nivel actividad a
$QCAPNEW_{f,a,t}$	nuevo capital $f \in fcap$ actividad a
$QD_{c,t}$	ventas (=compras) bien c domestico
$QE_{c,t}$	exportaciones bien c
$QER_{c,r,t}$	exportaciones bien c hacia r
$QF_{f,a,t}$	demanda factor f actividad a
$QFINS_{i,f,t}$	oferta factor f institución ins
$QFINSADJ_t$	factor ajuste QFINS
$QFMIG_{f,t}$	migración desde formal hacia informal
$QFS_{f,t}$	oferta factor f
$QG_{c,t}$	consumo gobierno bien c
$QGABS_{c,t}$	ratio entre QG y ABSNOM
$QGGDP_{c,t}$	ratio entre QG y GDPNOM
$QGGRW_{c,t}$	tasa crecimiento endógena consumo gobierno bien c

$QGPCREAL_{c,t}$	consumo per cápita real gobierno bien c
$QH_{c,h,t}$	consumo bien c hogar h
$QHPCREAL_t$	consumo per cápita real
$QINT_{c,a,t}$	consumo intermedio bien c actividad a
$QINTA_{a,t}$	agregado insumos intermedios actividad a
$QINV_{c,t}$	inversión bien c
$QM_{c,t}$	importaciones bien c
$QMR_{c,r,t}$	importaciones bien c desde r
$QQ_{c,t}$	demanda doméstica bien compuesto c (M+D)
$QSSOC_{c,t}$	consumo bien c institución seguridad social
$QVA_{a,t}$	valor agregado actividad a
$QX_{c,t}$	oferta doméstica bien compuesto c (E+D)
$REXR_t$	tipo de cambio real
$SHCAPNEW_{f,a,t}$	participación actividad a en nuevo capital $f \in fcap$
$SHIF_{i,f,t}$	participación institución ins en ingreso factor f
$SHISSOC_{i,t}$	participación institución desde ssoc hacia i en ingreso ssoc
$SSOCADJ_t$	factor ajuste consumo ssoc
$SSOCSAV_t$	ahorro institución seguridad social
$SUBQ_{c,ac,t}$	subsidio consumo bien c agente ac
$TA_{a,t}$	tasa impuesto producción actividad a
$TAADJ_t$	factor ajuste TA
$TE_{c,r,t}$	tasa impuesto exportaciones bien c a socio r
$TEADJ_t$	factor ajuste TE
$TF_{f,t}$	tasa impuesto ingreso factor f
$TFACT_{f,a,t}$	tasa impuesto utilización factor f actividad a
$TFACTADJ_t$	factor ajuste TFACT
$TFADJ_t$	factor ajuste TF
$TM_{c,r,t}$	tasa arancel bien c a socio r
$TMADJ_t$	factor ajuste TM
$TQ_{c,t}$	tasa impuesto indirecto bien c
$TQADJ_t$	factor ajuste TPRODUCTS
$TRDALPHA_{a,t}$	productividad endógena actividad a por apertura comercial
$TRDGGDP_t$	foreign trade as share of GDP
$TREV_t$	recaudación tributaria
$TRII_{i,i,t}$	transferencia desde $i \in insdng$ hacia i'
$TRISSOC_{i,t}$	transferencia desde ssoc hacia i

$TV_{c,ac,t}$	tasa impuesto valor agregado
$TVADJ_t$	factor ajuste TVAT
$TY_{i,t}$	tasa impuesto ingreso institución $i \in insdng$
$TYADJ_t$	factor ajuste TY
$UERAT_{f,t}$	tasa desempleo factor f -- observada se asigna a flabor
$WALRAS_t$	=0 en equilibrio
$WCAPAVG_{f,t}$	precio promedio alquiler capital $f \in fcap$
$WF_{f,t}$	precio factor f
$WFDIST_{f,a,t}$	factor distorsión precio factor f actividad a
$WFREAL_{f,t}$	salario real factor f
$WFREALMIN_{f,t}$	salario real mínimo factor f
$YF_{f,t}$	ingreso factor f
YG_t	ingreso gobierno
$YI_{i,t}$	ingreso institución $i \in insdng$
$YIF_{i,f,t}$	ingreso factorial institución i
$YSSOC_t$	ingreso institución seguridad social
$ZETA_{f,t}$	distorsión institucional factor f para regla cierre keynesiana

Como puede observarse, respecto del MACEPES original, se agregó el subíndice r a los impuestos sobre exportaciones e importaciones, al mismo tiempo que los precios mundiales que recibe el país doméstico ahora se identifican por país de destino u origen según se trate de exportaciones e importaciones, respectivamente.

Así, las variables endógenas PWE y PWM son reemplazadas por PWER y PWMR, respectivamente.

Ecuaciones

Función de producción

Nivel 1. En este apartado se describe la función de producción de cada una de las actividades identificadas en el modelo. En primer lugar, tanto el valor agregado como así también los insumos intermedios son una pro-

porción fija del producto (ver ecuaciones (FP1) y (FP2), respectivamente). Es decir, se utiliza una función de producción tipo Leontief para combinar valor agregado e insumos intermedios. La ecuación (FP3) establece la igualdad entre ingreso y costo de cada actividad; de esta ecuación se obtiene, implícitamente, el precio del valor agregado $PVA_{a,t}$. Como veremos, las demás variables que aparecen en la ecuación (FP3) se determinan en otras ecuaciones del modelo. La ecuación (FP4) calcula el precio del agregado de insumos intermedios como el promedio ponderado del precio de cada uno de los bienes y servicios que se demandan como insumos intermedios. El coeficiente $ica_{c,a}$ indica la cantidad del bien c que se emplea en la actividad a por unidad de $QINTA_{a,t}$.

$$QVA_{a,t} = iva_a QA_{a,t} \quad (FP1)$$

$$QINTA_{a,t} = inta_a QA_{a,t} \quad (FP2)$$

$$PA_{a,t} (1 - TA_{a,t}) QA_{a,t} = PVA_{a,t} QVA_{a,t} + PINTA_{a,t} QINTA_{a,t} \quad (FP3)$$

$$PINTA_{a,t} = \sum PQD_{c,a,t} ica_{c,a} \quad (FP4)$$

Nivel 2. En segundo lugar, se determina la composición del valor agregado y del agregado de insumos intermedios. Las ecuaciones (FP5) y (FP6) son las condiciones de primer orden del problema de optimización que resuelven las firmas. Como se observa, la tecnología de producción de valor agregado es de tipo CES (elasticidad de sustitución constante). La variable $ZETA_{f,t}$ se hace endógena para implementar una regla de cierre macroeconómico keynesiana con nivel empleo endógeno y salario real exógeno (ver más abajo). La ecuación (FP7) se utiliza cuando la remuneración al capital (físico) se calcula de forma residual, restando del valor agregado la remuneración a los demás factores productivos. La remuneración al factor f que paga la actividad a se calcula como $WF_{f,t} WFDIST_{f,a,t}$. En consecuencia, la remuneración que recibe cada factor f puede diferir entre actividades¹. Los insumos intermedios se combinan empleando una

1 El valor de $WFDIST(f,a)$ puede computarse si, además de la SAM, se cuenta con información

tecnología Leontief o de coeficientes fijos (ver ecuación (FP8)). Así, los insumos intermedios son una proporción fija del agregado de insumos intermedios que, a su vez, es una proporción fija del producto.

$$QVA_{a,t} = ALPHAVA_{a,t} \left(\sum_f \delta_{f,a}^{va} QF_{f,a,t}^{-\rho va_a} \right)^{-\left(\frac{1}{\rho va_a}\right)} \quad (FP5)$$

$$QF_{f,a,t} = \left[\frac{PVA_{a,t}}{WF_{f,t} WFDIST_{f,a,t} (1 + TFACT_{f,a,t} + CSSOC_{f,a,t})} \right]^{\sigma va_a} (\delta_{f,a}^{va})^{va_a} (ALPHAVA_{a,t})^{va_a-1} QVA_{a,t} ZETA_{f,t} \quad (FP6)$$

$f \in fncap$

$$WF_{f,t} WFDIST_{f,a,t} (1 + TFACT_{f,a,t} + CSSOC_{f,a,t}) QF_{f,a,t} = PVA_{a,t} QVA_{a,t} - \sum_{f \in fncap} WF_{f,t} WFDIST_{f,a,t} (1 + TFACT_{f,a,t} + CSSOC_{f,a,t}) QF_{f,a,t} \quad (FP7)$$

$f \in fcap$

$$QINT_{c,a,t} = ica_{c,a} QINTA_{a,t} \quad (FP8)$$

Finalmente, es necesario transformar la producción de cada actividad en producción de bienes y servicios; para ello, se emplea una tecnología de coeficientes fijos (ver ecuación (FP9)). El parámetro $\theta_{a,c}$ mide la producción de bien o servicio c por unidad de actividad a. El precio de cada actividad es un promedio ponderado de los precios de los bienes y servicios que produce (ecuación (FP10)).

acerca de la cantidad de factor f empleado por cada actividad a. Por ejemplo, cantidad de trabajadores en cada sector productivo.

$$QX_{c,t} = \sum_a \theta_{a,c} QA_{a,t} \quad (FP9)$$

$$PA_{a,t} = \sum_c \theta_{a,c} PX_{c,t} \quad (FP10)$$

Precios Comercio Internacional

Las ecuaciones (PW1) y (PW2) calculan los precios domésticos (i.e., en Ecuador) de importaciones y exportaciones bilaterales, respectivamente. En el MACEPES extendido, tanto los precios mundiales como los impuestos al comercio son bilaterales. Las tasas arancelarias $TM_{c,r,t}$ pueden emplearse para simular escenarios de liberalización comercial bilateral; en particular, una reducción de $TM_{c,r,t}$ permite simular una reducción en la tasa arancelaria que Ecuador aplica a las importaciones de bien c desde el socio comercial r en el período t. Por su parte, cambios en las tasas arancelarias de los socios comerciales pueden simularse como se explica más abajo.

$$PMR_{c,r,t} = (1 + TM_{c,r,t}) EXR_t \cdot PWMR_{c,r,t} \quad (PW1)$$

$$PER_{c,r,t} = (1 - TE_{c,r,t}) EXR_t \cdot PWER_{c,r,t} \quad (PW2)$$

Bien Compuesto Consumo

Por el lado del consumo, siguiendo el supuesto de Armington (1969), se asume que los bienes se diferencian según el país de origen. Así, es posible modelar el comercio en dos direcciones (i.e., el mismo bien se exporta e importa de manera simultánea). El modelado se realiza en dos etapas. En la primera, se elige la composición doméstico versus importado del consumo. En la segunda, se elige la composición de las importaciones por país de origen. En ambos casos, se utilizan funciones de tipo de CES.

La ecuación (IM1) agrega importaciones $QM_{c,t}$ y bienes domésticos $QD_{c,t}$ para “producir” el bien Armington $QQ_{c,t}$ ². Como veremos, el bien importado es, a su vez, un agregado de las importaciones desde los distintos socios comerciales identificados en el modelo. La ecuación (IM2) es la condición de tangencia que determina la composición doméstico/importado óptima. El precio de oferta del bien Armington $QQ_{c,t}$ se calcula como un promedio ponderado del precio de las variedades doméstica e importada del bien c (ver ecuación (IM3)). El grado en que los precios mundiales se transmiten a los precios domésticos es función de (1) la participación de las importaciones en el consumo total y (2) la elasticidad de sustitución entre bienes domésticos e importados. Para los bienes que sólo se demandan domésticamente o sólo se importan, la ecuación (IM1) se reemplaza por la (IM1’) al mismo tiempo que la ecuación (IM2) queda excluida del modelo.

$$QQ_{c,t} = \phi q_c \left(\delta q_c^M QM_{c,t}^{-\rho q_c} + \delta q_c^D QD_{c,t}^{-\rho q_c} \right)^{\frac{1}{\rho q_c}} \quad (IM1)$$

$$QQ_{c,t} = QM_{c,t} + QD_{c,t} \quad (IM1')$$

$$\frac{QM_{c,t}}{QD_{c,t}} = \left(\frac{PD_{c,t} \delta q_c^M}{PM_{c,t} \delta q_c^D} \right)^{\frac{1}{1+\rho q_c}} \quad (IM2)$$

$$PQS_{c,t} QQ_{c,t} = PD_{c,t} QD_{c,t} + PM_{c,t} QM_{c,t} \quad (IM3)$$

La ecuación (IM4) define el precio de demanda del bien Armington $QQ_{c,t}$. El impuesto a las ventas recae sobre todos los agentes que demandan el bien c con tasa $TQ_{c,t}$. En cambio, la tasa del impuesto al valor agregado ($TV_{c,ac,t}$) puede diferir entre agentes económicos; en particular, suele ser cero para el consumo intermedio cuando el IVA se modela como un impuesto sobre el consumo final. En el caso de Ecuador, el COU registra

2 La elasticidad de sustitución entre compras domésticas e importaciones es $\alpha q_c = 1(\rho q_c - 1)$.

un subsidio al consumo de “Aceites refinados de petróleo y de otros productos”. En el modelo, dicho subsidio aparece con tasa $SUBQ_{c,ac,t}$.

$$PQD_{c,ac,t} = PQS_{c,t} \left(1 + TQ_{c,t} + TV_{c,ac,t} - SUBQ_{c,ac,t} \right) \quad (IM4)$$

$ac = a, h, gov, s - i, dstk$

Demanda importaciones de bien c desde país r.- Las ecuaciones (IM5) y (IM6) se utilizan para modelar la posibilidad de importar el bien c desde los distintos países r incluidos en el modelo. De la ecuación (IM5) se obtienen las importaciones bilaterales. De la ecuación (IM6) surge el precio $PM_{c,t}$ del total importado de bien c, $QM_{c,t}$. La ecuación (IM5) surge del problema de optimización que resuelven los importadores de bien c, para determinar el origen de sus importaciones (ver Apéndice).

$$QMR_{c,r,t} = \left(\frac{PM_{c,t}}{PMR_{c,r,t}} \right)^{\alpha q_r c} \left(\delta q_{c,r}^{MR} \right)^{\rho q_r c} QM_{c,t} \left(\phi q_r c \right)^{\alpha q_r c - 1} \quad (IM5)$$

$$PM_{c,t} QM_{c,t} = \sum_r PMR_{c,r,t} QMR_{c,r,t} \quad (IM6)$$

Bien Compuesto Producción

La producción de cada bien o servicio puede destinarse al mercado doméstico o exportarse al resto del mundo. A su vez, las exportaciones se desagregan en las que se dirigen a cada uno de los socios comerciales identificados en el modelo. Así, se trata de una formulación simétrica a la utilizada por el lado del consumo. En ambos casos (i.e., ventas domésticas versus exportaciones y exportaciones hacia distinto destino) se utilizan funciones de tipo CET (elasticidad de transformación constante).

La ecuación (EX1) es la función que agrega ventas domésticas y exportaciones. El parámetro ρt_c se relaciona con la elasticidad de transforma-

ción entre ambos destinos para la producción doméstica³. La ecuación (EX2) surge de las CPO de la maximización de beneficios del productor. La ecuación (EX3) es la condición de beneficios nulos para el productor del bien c. De ella se obtiene el precio $PX_{c,t}$. Para los bienes que sólo se venden domésticamente o sólo se exportan, la ecuación (EX1) se reemplaza por la (EX1') al mismo tiempo que la ecuación (EX2) no forma parte del modelo.

$$QX_{c,t} = \phi t_c \left(\delta t_c^E QE_{c,t}^{\rho t} + \delta t_c^D QD_{c,t}^{\rho t} \right)^{\frac{1}{\rho t}} \quad (EX1)$$

$$QX_{c,t} = QE_{c,t} + QD_{c,t} \quad (EX1')$$

$$\frac{QE_{c,t}}{QD_{c,t}} = \left(\frac{PE_{c,t}}{PD_{c,t}} \frac{\delta t_c^D}{\delta t_c^E} \right)^{\frac{1}{\rho t - 1}} \quad (EX2)$$

$$PX_{c,t} QX_{c,t} = PD_{c,t} QD_{c,t} + PE_{c,t} QE_{c,t} \quad (EX3)$$

Oferta exportaciones de bien c hacia país r.- Las ecuaciones (EX4) y (EX5) se emplean para modelar la posibilidad de exportar el bien c hacia los distintos países r identificados en el modelo. De la ecuación (EX4) se obtienen las exportaciones bilaterales. De la ecuación (EX5) surge el precio $PE_{c,t}$ del total exportado de bien c, $QE_{c,t}$. La ecuación (EX4) surge del problema de optimización que resuelven los exportadores de bien c para determinar el destino de sus exportaciones (ver Apéndice).

$$QER_{c,r,t} = \left(\frac{PER_{c,r,t}}{PE_{c,t}} \right)^{\alpha r_c} \left(\delta t_{c,r}^{ER} \right)^{\alpha r_c} QE_{c,t} \left(\phi t_r \right)^{(1 + \alpha r_c)} \quad (EX4)$$

$$PE_{c,t} QE_{c,t} = \sum_r PER_{c,r,t} QER_{c,r,t} \quad (EX5)$$

3 La elasticidad de transformación entre ventas domésticas y exportaciones es $\alpha r_c = 1 (\rho t_c + 1)$.

Función demanda de exportaciones país doméstico.- El MACEPES extendido permite al analista seleccionar destinos donde las exportaciones del país doméstico de bienes determinados enfrentan una función de demanda con elasticidad-precios inferior a infinito. En general, esta función se aplicará a todos los socios comerciales. En nuestro caso, esta posibilidad es relevante para simular cualquier acuerdo de libre comercio (e.g., Ecuador-UE). La implementación de esta característica requiere agregar al MACEPES la ecuación (EDEM1), donde el “mapping” $mapcred(c,r)$ identifica bienes c y destinos r donde el país doméstico enfrenta una función de demanda por sus exportaciones – o función de demanda de importaciones del socio comercial.

$$QER_{c,r,t} = \overline{qer}_{c,r,t} \left(\frac{P^*_{c,r,t}}{pwser_{c,r,t}} \right)^{-\eta_{c,r}} \quad (c,r) \in mapcred(c,r) \quad (EDEM1)$$

$$P^*_{c,r,t} = PWER_{c,r,t} (1 + t^*_{c,r,t}) \quad (c,r) \in mapcred(c,r) \quad (EDEM2)$$

donde $\overline{qer}_{c,r,t}$ es – inicialmente – el valor obtenido de la SAM para las exportaciones de bien c hacia el país r, $pwser_{c,r,t}$ es el precio mundial de los sustitutos de las exportaciones de bien c hacia el país r⁴, $\eta_{c,r}$ es la elasticidad-precio de la demanda de exportaciones de bien c hacia el país r, y $P^*_{c,r,t}$ es el precio CIF del bien c que enfrentan los importadores del país r – ver definición en ecuación (EDEM2).

Por lo tanto, se agregan al modelo original 2(c + r) ecuaciones al mismo tiempo que se hacen endógenos (a) el precio que recibe el país doméstico por sus exportaciones de bien c hacia el país r (PWER), y (b) el precio que CIF del bien c que enfrentan los importadores del país r (P*). Con estas modificaciones es posible simular (1) cambios exógenos en los aranceles que imponen los socios comerciales a las importaciones que realizan desde el país doméstico - mediante reducciones de t^* , y (2) cambios exógenos de la demanda de exportaciones del país doméstico -

4 Por ejemplo, podría tratarse de las bananas de Costa Rica que compiten con las ecuatorianas en el mercado de la UE.

mediante aumentos de $\overline{qer}_{c,t}$. Adicionalmente, un incremento de $pwser_{c,r,t}$ también haría, *ceteris paribus*, incrementar la demanda de exportaciones del país doméstico. Cabe resaltar que, se espera, una reducción de τ^* haga caer P^* al mismo tiempo que incremente $PWER$; la magnitud de dichas variaciones dependerá del valor que tomen las elasticidades de oferta de exportaciones del país doméstico y demanda de importaciones del socio comercial.

De lo anterior se deriva la importancia de las elasticidades relacionadas con el comercio para determinar los resultados de cualquier simulación de liberalización comercial que se realice con el MACEPES.

Instituciones domésticas diferentes del Gobierno

El ingreso total de cada factor productivo f se calcula como la suma de dos componentes: la remuneración factorial por parte de las actividades, y las transferencias que recibe desde el resto del mundo (ver ecuación (H1)). Como se mencionó, la remuneración que paga la actividad a al factor f se calcula como el producto entre $WF_{f,t}$ (i.e., el salario promedio del factor) y $WFDIST_{f,a,t}$, un factor de “distorsión” que mide el desvío del salario que paga la actividad a respecto del salario promedio del factor f . Como veremos, esta forma de computar la remuneración factorial que paga cada actividad permite implementar con relativa facilidad supuestos alternativos acerca de la movilidad factorial entre sectores productivos.

La ecuación (H2) calcula la participación de cada institución en la dotación total de cada factor productivo. En la ecuación (H3) se computa el ingreso factorial, neto de impuestos, que reciben las distintas instituciones identificadas en el modelo. El ingreso de la institución i (con $i \in insdng$) surge de sumar tres componentes: (1) ingresos factoriales netos de las contribuciones a la seguridad social que recaen sobre las instituciones, (2) transferencias desde otras instituciones, y (3) subsidio al desempleo (ver ecuación (H4)). Las transferencias, a su vez, las recibe desde el Gobierno, el resto del mundo, otras instituciones domésticas no gubernamentales, y la institución que puede emplearse para modelar la seguridad social. Por su parte, el subsidio al desempleo es función de la dotación del factor subsi-

diado que posee cada institución. Las transferencias que realizan las instituciones domésticas diferentes del gobierno (e.g., hogares, empresas, ong) se computan como un porcentaje de su ingreso neto de impuestos directos y ahorro (ver ecuación (H5)).

$$YF_{f,t} = \sum_a WF_{f,t} WFDIST_{f,a,t} QF_{f,a,t} + transfr_{f,row,t} EXR_t \quad (H1)$$

$$SHIF_{i,f,t} = \frac{QFINS_{i,f,t}}{\sum_i QFINS_{i,f,t}} \quad (H2)$$

$$YIF_{i,f,t} = SHIF_{i,f,t} (1 - TF_{f,t}) YF_{f,t} \quad (H3)$$

$$YI_{i,t} = \sum_f YIF_{i,f,t} (1 - CSSOC_{f,t}) + transfr_{i,gov,t} CPI_t + transfr_{i,row,t} EXR_t + \sum_{i' \in insdng} TRII_{ii't} + TRISSOC_{i,t} \quad i' \in insdng \quad (H4)$$

$$+ \sum_{j \in juendog} \left(\frac{QFINS_{i,f,t}}{\sum_{i' \in insdng} QFINS_{i',f,t}} TRUESUB_{f,t} \right) TRII_{i,t} = shii_{i,t} [(1 - TY_{i,t}) YI_{i,t} - INSSAV_{i,t}] \quad i' \in insdng \quad (H5)$$

Ahorro.- El ahorro de las instituciones domésticas no gubernamentales es una función lineal del ingreso (ver ecuación (H6)). El parámetro $sh0_i$ es la ordenada al origen al tiempo que la propensión marginal a ahorrar $MPS_{i,t}$ es la pendiente. En la versión original del MACEPES, la tasa de ahorro de las instituciones domésticas no gubernamentales era una proporción fija del ingreso. Por lo tanto, si la tasa de ahorro inicial era negativa, un incremento del ingreso generaba una caída del ahorro, un comportamiento no del todo razonable. Por su parte, la propensión marginal a ahorrar de las instituciones domésticas diferentes del gobierno se calcula en la ecuación (H7). En la calibración, $MPSADJ_t$ es igual a la uni-

dad. Como veremos, la variable $MPSADJ_t$ es endógena o exógena dependiendo de la regla de cierre macroeconómico que se utilice.

$$INSSAV_{i,t} = CPI_t sh0_i + MPS_{i,t} (1 - TY_{i,t}) YI_{i,t} \quad i \in insdng \quad (H6)$$

$$MPS_{i,t} = \overline{mps}_i MPSADJ_t \quad i \in insdng \quad (H7)$$

Hogares.- El gasto en consumo de los hogares se calcula como el ingreso neto de las transferencias que realiza a otras instituciones, los impuestos directos que enfrentan, y el ahorro (H8). Los hogares deciden cuánto consumir de cada bien según una función de utilidad de tipo Stone-Geary; así la ecuación (H9) – que surge de las CPO del problema de optimización que resuelven los hogares– representa un sistema de gasto lineal. Nótese que los hogares son la única institución doméstica diferente del gobierno que consume bienes.

$$EH_{h,t} = \left(1 - \sum_i shii_{i,h}\right) \left[(1 - TY_{i,t}) YI_{i,t} - INSSAV_{h,t} \right] \quad (H8)$$

$$PQD_{c,h,t} QH_{c,h,t} = PQD_{c,h,t} \gamma_{c,h,t} + \beta_{c,h} \left(EH_{h,t} - \sum_{c'} PQD_{c,h,t} \gamma_{c',h,t} \right) \quad (H9)$$

Inversión por origen

En la ecuación (INV1) se computa el consumo de bien c con destino inversión. Como puede observarse, la formulación utilizada asume que la composición por tipo de bien de la inversión se mantiene constante en los valores iniciales. Es decir, ante un aumento de la inversión, la demanda para inversión de todos los bienes se incrementa en igual proporción. En esta versión del modelo, no se realiza una diferenciación explícita entre inversión pública y privada.

$$QINV_{c,t} = \overline{qinv}_c IADJ_t \quad (INV1)$$

Gobierno

La ecuación (G1) calcula el consumo del gobierno de bien c en el período t. La variable $QGGRW_{c,t}$ puede utilizarse para endogenizar la tasa de crecimiento del consumo público de cada bien c. Por su parte, el parámetro $qggrw_{c,t}$ puede utilizarse para imponer una determinada tasa de crecimiento al consumo público de cada bien c. Inicialmente, la variable $GADJ_t$ es igual a la unidad; es endógena bajo ciertas reglas de cierre macroeconómico.

$$QG_{c,t} = \left(1 + \overline{qggrw}_{c,t} GADJ_t + QGGRW_{c,t}\right) QG_{c,t-1} \quad (G1)$$

Las ecuaciones (G2)-(G9) computan las tasas impositivas como el producto entre la tasa impositiva inicial –es decir, la que surge de la SAM como el cociente entre recaudación y base imponible– y un factor de ajuste; esta formulación brinda gran flexibilidad para la simulación de escenarios contrafácticos. Inicialmente, todos los factores de ajuste son iguales a la unidad. Los parámetros con nombre finalizado en 01 se utilizan para determinar cuáles tasas impositivas pueden modificarse de manera endógena.

$$TA_{a,t} = \overline{ta}_{a,t} \left(1 + TAADJ_t ta01_{a,t}\right) \quad (G2)$$

$$TV_{c,t} = \overline{tv}_{c,t} \left(1 + TVADJ_t tv01_{a,t}\right) \quad (G3)$$

$$TQ_{c,t} = \overline{tq}_{c,t} \left(1 + TQADJ_t tq01_{c,t}\right) \quad (G4)$$

$$TY_{i,t} = \overline{ty}_{i,t} \left(1 + TYADJ_t ty01_{i,t}\right) \quad i \in insdng \quad (G5)$$

$$TE_{c,t} = \overline{te}_{c,t} \left(1 + TEADJ_t te01_{c,t}\right) \quad (G6)$$

$$TM_{c,r,t} = \overline{tm}_{c,r,t} \left(1 + TMADJ_t tm01_{c,t}\right) \quad (G7)$$

$$TF_{f,t} = \overline{tf}_{c,t} (1 + TFADJ_{t,tf} 01_{c,t}) \quad (G8)$$

$$TFACT_{f,a,t} = \overline{tfact}_{f,a,t} (1 + TFACTADJ_{t,tfact} 01_{f,a,t}) \quad (G9)$$

La ecuación (G10) computa la recaudación tributaria (neta) total. La ecuación (G11) computa el ingreso del Gobierno a partir de las siguientes cuatro fuentes: (1) recaudación tributaria, (2) transferencias que recibe desde el resto del mundo, (3) transferencias que recibe desde las demás instituciones domésticas, y (4) ingreso factorial – en el caso de Ecuador, se trata de ingresos petroleros. Nótese que las transferencias desde el resto del mundo se multiplican por el “tipo de cambio” para expresarlas en moneda doméstica. El costo total del subsidio al desempleo se calcula en la ecuación (G12); es el producto de la tasa de reemplazo (i.e., la porción del salario que cubre el subsidio) y la mano de obra desempleada. El Gobierno utiliza su ingreso para comprar bienes y hacer transferencias (ver ecuación (G13)). A su vez, las transferencias van desde el Gobierno hacia los hogares, la institución de la seguridad social, y los trabajadores desempleados. El ahorro corriente del Gobierno se computa en la ecuación (G14).

$$\begin{aligned} TREV_t = & \sum_{i \in \text{insdng}} TY_{i,t} YI_{i,t} + \sum_f TF_{f,t} YF_{f,t} + \sum_c TQ_{c,t} PQS_{c,t} QQ_{c,t} \\ & + \sum_{c,a,t} (TV_{c,a,t} - SUBQ_{c,a,t}) PQS_{c,t} QINT_{c,a,t} \\ & + \sum_{c,h,t} (TV_{c,h,t} - SUBQ_{c,h,t}) PQS_{c,t} QH_{c,h,t} \\ & + \sum_c (TV_{c,insoc,t} - SUBQ_{c,insoc,t}) PQS_{c,t} QG_{c,t} \\ & + \sum_c (TV_{c,gov,t} - SUBQ_{c,gov,t}) PQS_{c,t} QG_{c,t} \\ & + \sum_c (TV_{c,s-i,t} - SUBQ_{c,s-i,t}) PQS_{c,t} QINV_{c,t} \\ & + \sum_c (TV_{c,dstk,t} - SUBQ_{c,dstk,t}) PQS_{c,t} qdst_{c,t} \\ & + \sum_{c,r,t} TM_{c,r,t} EXR_t PWMR_{c,r,t} QMR_{c,r,t} + \sum_c TE_{c,r,t} EXR_t PWER_{c,r,t} QER_{c,r,t} \end{aligned}$$

$$+ \sum_a TA_{a,t} PA_{a,t} QA_{a,t} + \sum_{j,a} TFACT_{f,a,t} WF_{f,t} WFDIST_{f,a,t} QF_{f,a,t} \quad (G10)$$

$$YG_t = \quad (G11)$$

$$TREV_t + EXR_t \text{trnsfr}_{gov,row,t} + \sum_{i \in \text{insdng}} TRII_{gov,i,t} + \sum_f YIF_{gov,f,t} + TRISSOC_{gov,t}$$

$$TRUESUB_{f,t} = \text{uesubreprat}_{f,t} WF_{f,t} \sum_{i \in \text{insdng}} QFINS_{i,f,t} UERAT_{f,t} \quad (G12)$$

$$EG_t = \sum_c PQD_{c,gov,t} QG_{c,t} + \sum_{i \in \text{insdng}} \text{trnsfr}_{i,gov,t} CPI_t + \text{trnsfr}_{row,gov,t} EXR_t \quad (G13)$$

$$+ \text{trnsfr}_{consoc,gov,t} CPI_t + \text{trnsfr}_{inssoc,gov,t} CPI_t + \sum_f TRUESUB_{f,t}$$

$$GSAV_t = YG_t - EG_t \quad (G14)$$

Seguridad social

Las ecuaciones en este bloque forman parte del modelo sólo cuando la SAM identifica a la institución que administra la seguridad social. Así, en la aplicación del MACEPES al estudio del acuerdo Ecuador-UE, no se utilizan. La ecuación (SSOC1) define la tasa de las contribuciones a la seguridad social; la formulación es similar a la utilizada para las tasas impositivas. La ecuación (SSOC2) define el ingreso de la institución que administra la seguridad social. La ecuación (SSOC3) determina el consumo corriente de bienes y servicios por parte de la institución que administra la seguridad social. La ecuación (SSOC4) define las transferencias que la SSOC realiza a las demás instituciones del modelo; son un porcentaje fijo de su ingreso. El gasto corriente de la SSOC se define en la ecuación (SSOC5). La ecuación (SSOC6) calcula el ahorro de la SSOC como la diferencia entre sus ingresos y gastos corrientes.

$$CSSOC_{f,ac,t} = \overline{cssoc}_{f,ac,t} (1 + CSSOCADJ_t) \quad (SSOC1)$$

$$YSSOC_t = \sum_{i \in \text{insdng}} TRII_{\text{inssoc},i,t} + \text{trnsfr}_{\text{inssoc},row,t} EXR_t + \text{trnsfr}_{\text{inssoc},gov,t} CPI_t$$

$$+ \sum_{f,a} CSSOC_{f,a,t} WF_{f,t} WFDIST_{f,a,t} QF_{f,a,t} + \text{trnsfr}_{\text{consoc},gov,t} CPI_t \quad (\text{SSOC2})$$

$$+ \sum_{f,i \in \text{insdng}} CSSOC_{f,i,t} YIF_{i,f,t}$$

$$QSSOC_{c,t} = (1 + q_{\text{ssocgrw},c,t} SSOCADJ_t) QSSOC_{c,t-1} \quad (\text{SSOC3})$$

$$TRISSOC_{i,t} = SHISSOC_{i,t} YSSOC_t \quad (\text{SSOC4})$$

$$ESSOC_{i,t} = PQD_{c,\text{inssoc},t} QSSOC_{c,t} + \sum_f TRISSOC_{i,t} \quad (\text{SSOC5})$$

$$SSOCSAV_t = YSSOC_t - ESSOC_t \quad (\text{SSOC6})$$

Condiciones de equilibrio

Mercados factoriales.- La oferta total de cada factor productivo se calcula a partir de sumar las dotaciones institucionales (ver ecuación (E1)). La ecuación (E2) es la condición de equilibrio entre oferta y demanda de los factores tierra y recursos naturales. Además, la ecuación (E2) se aplica a los mercados laborales cuando no se diferencia entre los segmentos formal e informal del mercado laboral. Como veremos, la oferta de cada factor puede ser endógena o exógena dependiendo de la regla de cierre macroeconómico.

$$QFS_{f,t} = \sum_i QFINS_{i,f,t} \quad (\text{E1})$$

$$QFS_{f,t} (1 - UERAT_{f,t}) = \sum_a QF_{f,a,t} \quad \begin{matrix} f \in \text{fnlab} \\ f \in \text{flab2} \\ f \notin \text{fcap} \end{matrix} \quad (\text{E2})$$

Como se discutió, el MACEPES permite diferenciar los segmentos formal e informal del mercado laboral. A su vez, tal diferenciación puede rea-

lizarse para cada categoría de trabajo (por ejemplo, calificados y no calificados). Las siguientes dos ecuaciones sólo forman parte del modelo cuando se diferencian los segmentos formal e informal del mercado laboral. La ecuación (E3) es la condición de equilibrio en el segmento formal del mercado laboral. Como se observa, la porción $QFMIG_{f,t}$ de trabajadores formales decide migrar al segmento informal en busca de empleo. La ecuación (E4) es la condición de equilibrio en el segmento informal del mercado laboral. La migración formal-informal se describe más abajo.

$$(QFS_{f,t} - QFMIG_{f,t})(1 - UERAT_{f,t}) = \sum_a QF_{f,a,t} \quad f \in \text{flabfor} \quad (\text{E3})$$

$$QFS_{f,t} + QFMIG_{\text{flabfor},t} = \sum_a QF_{f,a,t} \quad \begin{matrix} f \in \text{flabinfor} \\ \text{flabfor} \in \text{mforinfor} \end{matrix} \quad (\text{E4})$$

Mercados de bienes.- La ecuación (E5) establece la igualdad entre oferta y demanda del bien compuesto (Armington) $QQ_{c,t}$. Como se observa, la oferta de dicho bien se destina a consumo de los hogares, consumo intermedio, inversión (i.e., formación bruta de capital fijo), variación de existencias, consumo del gobierno, y consumo de la institución que administra la seguridad social.

$$\sum_h QH_{c,h,t} + \sum_a QINT_{c,a,t} + QINV_{c,t} + qdst_{c,t} + QG_{c,t} + QSSOC_{c,t} = QQ_{c,t} \quad (\text{E5})$$

Cuenta corriente balanza de pagos.- La ecuación (E6) es la cuenta corriente de la balanza de pagos que se expresa en moneda del resto del mundo; el lado izquierdo (derecho) muestra las entradas (salidas) de divisas. Como se observa, el total de exportaciones e importaciones se obtiene como la suma a través de los bienes c y los socios comerciales r.

$$\begin{aligned} & \sum_{c,r} PWER_{c,r,t} QER_{c,r,t} + \sum_{i \in nsd} trnsfr_{i,row,t} + \sum_j trnsfr_{f,row,t} + FSAV_t = \\ & \sum_{c,r} PWMR_{c,r,t} QMR_{c,r,t} + trnsfr_{row,gov,t} + \sum_j \frac{YIF_{row,f,t}}{EXR_t} + \frac{\sum_{i \in nsdng} TRII_{row,i,t}}{EXR_t} \quad (E6) \\ & + \frac{\sum_{i \in ssoc} TRISSOC_{row,i,t}}{EXR_t} \end{aligned}$$

La ecuación (E7) es la cuenta de capital de la balanza de pagos; desagrega el ahorro del resto del mundo en flujos de capital e inversión extranjera directa. En general, asumiremos que la IED sigue una trayectoria exógena; por ejemplo, que permanece constante en relación al PIB.

$$FSAV_t = KFLOW_t + FDI_t \quad (E7)$$

Equilibrio ahorro-inversión.- La ecuación (E8) establece la igualdad entre ahorro e inversión. Las instituciones que pueden contribuir al ahorro total son cuatro: instituciones domésticas no gubernamentales, el Gobierno, la institución que administra la seguridad social, y el resto del mundo. La variable WALRAS debe ser cero en equilibrio.

$$\begin{aligned} & \sum_c PQD_{c,s-i,t} QINV_{c,t} + \sum_c PQD_{c,dsik,t} qdst_{c,t} + WALRAS_t = \\ & \sum_{i \in nsdng} INSSAV_{i,t} + GSAV_t + EXR_t FSAV_t + SSOC SAV_t \quad (E8) \end{aligned}$$

Índices de precios

La ecuación (IP1) calcula el índice de precios al consumidor. El IPC se define como un promedio ponderado de los precios de los bienes compuestos Armington que enfrentan los hogares. La ponderación de cada bien está dada por su participación en el consumo total de las familias. La ecuación (IP2) computa un índice de precios para los bienes producidos domésticamente; se define como un promedio ponderado de los precios

de los bienes producidos por el país doméstico que se venden en el mercado doméstico. La ponderación de cada bien viene dada por su participación en la producción doméstica total.

$$\sum_{c,h} PQD_{c,h,t} cwts_{c,h} = CPI_t \quad (IP1)$$

$$\sum_c PD_{c,t} dwts_c = DPI_t \quad (IP2)$$

Desempleo

Este bloque de ecuaciones se utiliza para modelar la existencia de desempleo con salario real mínimo (i.e., inflexible a la baja). La ecuación (U1) define el salario real como el cociente entre el salario nominal y el índice de precio al consumidor. La ecuación (U2) asume que el salario mínimo es función del consumo per cápita de los hogares, la tasa de desempleo (ver Blanchflower y Oswald (1994))⁵, el índice de precios al consumidor, y el precio promedio del valor agregado. Las ecuaciones (U3) y (U4) imponen un límite inferior al salario mínimo y a la tasa de desempleo, respectivamente. La ecuación (U5) establece una relación de complementariedad entre el salario real y la tasa de desempleo, que permite modelar las dos situaciones que pueden darse en el mercado del factor con desempleo: (1) el salario real es igual al mínimo y existe desempleo, o (2) el salario real es superior al mínimo y no existe desempleo.

$$WFREAL_{f,t} = \frac{WF_{f,t}}{CPI_t} \quad (U1)$$

5 La ecuación que determina el salario mínimo real se modificó para facilitar la calibración del modelo. En particular, se utiliza la tasa de desempleo como determinante de los salarios, y no la tasa de empleo como en la versión anterior del MACEPES. En consecuencia, puede emplearse la literatura sobre la curva de salarios para dar valor a la elasticidad $\phi_{wfuerat}$.

$$WFREALMIN_{f,t} = \overline{wfrealmin}_{f,t} \left(\frac{QHPCREAL_t}{QHPCREAL^0} \right)^{qwfqh_f} \left(\frac{UERAT_{f,t}}{UERAT_f^0} \right)^{qwfuerat_f} \left(\frac{CPI_t}{CPI^0} \right)^{qwfcpif_f} \left(\frac{PVAAVG_t}{PVAAVG^0} \right)^{qwfpvaf_f} \quad (U2)$$

$$WFREAL_{f,t} \geq WFREALMIN_{f,t} \quad f \in fuendog \quad (U3)$$

$$UERAT_{f,t} \geq ueratmin_f \quad f \in fuendog \quad (U4)$$

$$(WFREAL_{f,t} - WFREALMIN_{f,t})(UERAT_{f,t} - ueratmin_f) = 0 \quad (U5)$$

Migración formal-informal.- La ecuación (U6) se utiliza para modelar la migración formal-informal. Se asume que migración desde el segmento formal al segmento informal del mercado laboral es función del salario esperado -i.e., el salario multiplicado por la probabilidad de encontrar empleo.

$$QFMIG_{f,t} = kmig_f \left[\frac{WF_{flabfor,t}}{(1 - UERAT_{f,t})WF_{f,t}} \right]^{\psi_f} \quad f \in flabfor \quad (U6)$$

Cuentas nacionales

La ecuación (CN1) define el Producto Interno Bruto (PIB) a costo de factores; se utiliza en la calibración dinámica del modelo para imponer una tasa de crecimiento al PIB a costo de factores en el escenario de base. La ecuación (CN2) define el PIB nominal a precios de mercado, calculado por el lado de los usos. En la ecuación (CN3) se computa el PIB real a precios de mercados.

$$GDPREALFC_t = \sum_a PVA_a^0 QVA_{a,t} \quad (CN1)$$

$$GDPNOM_t = \sum_{c,h} PQD_{c,h,t} QH_{c,h,t} + \sum_c PQD_{c,s-i,t} QINV_{c,t} + \sum_c PQD_{c,dstk,t} qdst_{c,t} + \sum_c PQD_{c,gov,t} QG_{c,t} + \sum_c PQD_{c,inssoc,t} QSSOC_{c,t} + \sum_{c,r} PWER_{c,r,t} EXR_t QER_{c,r,t} - \sum_{c,r} PWMR_{c,r,t} EXR_t QMR_{c,r,t} \quad (CN2)$$

$$GDPREAL_t = \sum_{c,h} PQD_c^0 QH_{c,h,t} + \sum_c PQD_{c,s-i}^0 QINV_{c,t} + \sum_c PQD_{c,dstk}^0 qdst_{c,t} + \sum_c PQD_c^0 QG_{c,t} + \sum_c PQD_{c,inssoc}^0 QSSOC_{c,t} + \sum_{c,r} PWER_{c,r}^0 EXR^0 QER_{c,r,t} - \sum_{c,r} PWMR_{c,r}^0 EXR^0 QMR_{c,r,t} \quad (CN3)$$

Las ecuaciones (CN4) y (CN5) definen el cociente entre el ahorro del Gobierno y del resto del mundo y el PIB a precios de mercado, respectivamente. Como se muestra más abajo, estas ecuaciones pueden utilizarse para imponer ciertas reglas de cierre macroeconómico al modelo. La ecuación (CN6) computa la participación del consumo público de cada bien c en el PIB; la ecuación (CN7) es similar pero se refiere al consumo total del Gobierno. La ecuación (CN8) mide la participación de la inversión en el PIB.

$$GSAVGDP_t = \frac{GSAV_t}{GDPNOM_t} \quad (CN4)$$

$$FSAVGDP_t = \frac{FSAV_t EXR_t}{GDPNOM_t} \quad (CN5)$$

$$QGGDP_{c,t} = \frac{PQD_{c,gov,t} QG_{c,t}}{GDPNOM_t} \quad (CN6)$$

$$GOVCONGDP_t = \frac{\sum_c PQD_{c,gov,t} QG_{c,t}}{GDPNOM_t} \quad (CN7)$$

$$INVGDP_t = \frac{\sum_c PQD_{c,s-i,t} QINV_{c,t}}{GDPNOM_t} \quad (CN8)$$

La ecuación (CN9) define la absorción como la suma de tres componentes: (1) el consumo de los hogares, (2) el consumo del Gobierno, y (3) la demanda para inversión. La ecuación (CN10), similar a la ecuación (CN6), calcula la participación del consumo público de bien c en la absorción total. Las ecuaciones (CN11) y (CN12) definen la relación entre inversión y absorción y consumo público y absorción, respectivamente.

$$ABSNO M_t = \sum_{c,h} PQD_{c,h,t} QH_{c,h,t} + \sum_c PQD_{c,gov,t} QG_{c,t} + \sum_c PQD_{c,insoc,t} QSSOC_{c,t} + \sum_c PQD_{c,s-i,t} QINV_{c,t} + \sum_c PQD_{c,dstk,t} qdst_{c,t} \quad (CN9)$$

$$QGABS_{c,t} = \frac{PQD_{c,gov,t} QG_{c,t}}{ABSNO M_t} \quad (CN10)$$

$$GOVCONABS_t = \frac{\sum_c PQ_{c,gov,t} QG_{c,t}}{ABSNO M_t} \quad (CN11)$$

$$INVABS_t = \frac{\sum_c PQD_{c,s-i,t} QINV_{c,t}}{ABSNO M_t} \quad (CN12)$$

Productividad total factores

La ecuación (TFP1) calcula un indicador de apertura comercial (i.e., el cociente entre exportaciones más importaciones y el PIB a precios de mercado). La ecuación (TFP2) establece una relación positiva entre TFP sec-

torial y apertura comercial. El parámetro $tfptrdwt_{t,t2}$ mide la ponderación del período $t2$ en la determinación de la TFP del período t . La ecuación (TFP3) computa el parámetro de escala que aparece en la función de producción de valor agregado presentada más arriba (ver ecuación (FP5)).

$$TRDGDP_t = \frac{\sum_{c,r} PWER_{c,r}^0 EXR^0 QER_{c,r,t} + \sum_{c,r} PWMR_{c,r}^0 EXR^0 QMR_{c,r,t}}{GDPREALMP_t} \quad (TFP1)$$

$$TRDALPHAVA_{a,t} = \sum_{t2} \left(tfptrdwt_{t,t2} \frac{TRDGDP_{t2}}{TRDGDP^0} \right)^{tfpelastrd_a} \quad (TFP2)$$

$$ALPHAVA_{a,t} = \phi_{a,t} CALALPHAVA_t TRDALPHAVA_{a,t} \quad (TFP3)$$

Dinámica

En este apartado, los flujos se miden al final de cada período mientras que los stocks se miden al inicio de cada período. El subíndice $fcap$ se refiere a los diferentes tipos de capital que se identifican en el modelo – usualmente, contiene un único elemento.

Al finalizar cada período, debe decidirse cómo se asigna la inversión entre los diferentes sectores productivos. Es decir, debe determinarse cómo se modifica el stock de capital que cada actividad tiene disponible para utilizar el período siguiente. En nuestro caso, se asume que las actividades con una tasa de retorno al capital superior al promedio reciben una proporción de la inversión (i.e., del nuevo capital) más elevada que su participación en el stock total de capital del período anterior.

La tasa de retorno promedio del capital se calcula en la ecuación (D1); es el cociente entre la remuneración total al capital y el stock de capital total. La participación de cada actividad en el nuevo stock de capital se calcula en la ecuación (D2), de acuerdo a lo señalado en el párrafo anterior. El parámetro κ , que varía entre cero y uno, mide el grado de movilidad del capital entre sectores productivos. Cuando el parámetro κ es

igual a cero, la inversión se asigna entre sectores de acuerdo a la participación inicial de cada sector en el stock de capital total. Cuando el parámetro κ es positivo, la inversión se asigna entre sectores de acuerdo a las diferencias en las tasas de retorno al capital. El precio de una unidad de bien de capital se calcula en la ecuación (D3); el parámetro $iccap_c$ mide la cantidad de bien c que se requiere para producir una unidad de nuevo capital. El nuevo capital que recibe cada sector al finalizar el período t se calcula en la ecuación (D4). Luego, ese nuevo capital incrementa el stock de capital sectorial disponible al inicio del período siguiente (ver ecuación (D5)). Por último, las ecuaciones (D6) y (D7) muestran cómo se actualizan los stocks de capital y trabajo, respectivamente.

Como veremos, a fin de endogenizar la oferta laboral se agrega un factor de ajuste en la ecuación (D7). La variable $QFINSADJ_t$ aumenta (disminuye) cuando aumenta (disminuye) la demanda laboral. Es decir, a diferencia de la versión original, la oferta laboral puede ser una variable endógena al interior de cada período.

$$WCAPAVG_{fcap,t} = \frac{\sum_a QF_{fcap,a} WF_{fcap} WFDIST_{fcap,a}}{\sum_a QF_{fcap,a'}} \quad (D1)$$

$$SHRCAPNEW_{fcap,a,t} = \frac{QF_{fcap,a,t}}{\sum_a QF_{fcap,a',t}} \left[1 + \kappa \left(\frac{WF_{fcap,t} WFDIST_{fcap,a,t}}{WCAPAVG_{fcap,t}} - 1 \right) \right] \quad (D2)$$

$$PCAP_{fcap,t} = \sum_c iccap_c PQD_{ct} \quad (D3)$$

$$QCAPNEW_{fcap,at} = SHRCAPNEW_{fcap,a,t} \frac{\sum_c PQD_{ct} QINV_{ct}}{PCAP_{fcap,t}} \quad (D4)$$

$$QF_{fcap,a,t} = QF_{fcap,a,t-1} (1 - deprcap_{fcap}) + QCAPNEW_{fcap,a,t-1} \quad (D5)$$

$$QFINS_{ins,fcap,t} = QFINS_{ins,fcap,t-1} + shif_{ins,fcap,t} \sum_a QCAPNEW_{fcap,a,t-1} \quad (D6)$$

$$QFINS_{i,f,t} = (1 + QFINSADJ_t qfins01_{i,f} + qfacgrwrat_{f,t}) QFINS_{i,f,t-1} \quad f \in fexog \quad (D7)$$

Adicionalmente, la dinámica del modelo requiere la imposición de tasas de crecimiento para la población, el consumo mínimo, y las transferencias capturadas en el parámetro $trnsfr$.

Misceláneos

Tipo de cambio real.- El tipo de cambio real se define como el cociente entre los precios de bienes transables y no transables (ecuación (MIS1)). Las ecuaciones (MIS2) y (MIS3) calculan el consumo per cápita de los hogares y el precio promedio del valor agregado, respectivamente. La ecuación (MIS4) calcula el consumo público per cápita de cada bien c.

$$REXR_t = \frac{EXR_t}{DPI_t} \quad (MIS1)$$

$$QHPCREAL_t = \frac{\sum_{c,h} PQD_{c,h}^0 QH_{c,h,t}}{pop_t} \quad (MIS2)$$

$$PVAAVG_t = \frac{\sum_a PVA_{a,t} QVA_{a,t}}{\sum_a QVA_{a,t}} \quad (MIS3)$$

$$QGPCREAL_{c,t} = \frac{\sum_{c,h} PQD_{c,gov}^0 QG_{c,t}}{pop_t} \quad (MIS4)$$

Reglas de cierre macroeconómico

Como puede verificarse, el número de variables supera al número de ecuaciones. En consecuencia, algunas variables del modelo deben tratarse como exógenas. Dependiendo de las variables que se eligen para hacer

exógenas (i.e., fijar) se obtiene un comportamiento macroeconómico diferente. En particular, debe seleccionarse la forma en que se equilibran los mercados de factores, el Gobierno, el sector externo de la economía, y el ahorro-inversión. En lo que sigue se discuten algunas alternativas.

- Mercados factoriales.- Los factores productivos pueden ser (1) móviles entre sectores, o (2) específicos de cada actividad productivos. En el primer caso, además, puede asumirse pleno empleo o desempleo generado por algún tipo de rigidez salarial. En términos de la implementación en el MACEPES, la opción (1) requiere asumir que QF es endógena al tiempo que WFDIST es exógena. Por su parte, la opción (2) requiere asumir que QF es exógena al tiempo que WFDIST es endógena; así, la remuneración al factor específico puede variar entre sectores productivos.
- Gobierno.- Para el Gobierno se ofrecen tres alternativas para equilibrar el presupuesto de éste: (1) ahorro (i.e., déficit), (2) cambios en el consumo público de bienes, y (3) ajustes en las tasas de algún impuesto. Así, uno de esos tres componentes del presupuesto público es endógeno al tiempo que los otros dos siguen trayectorias que se imponen de manera exógena.
- Sector externo.- Para el sector externo se ofrecen dos mecanismos para igualar entradas y salidas de divisas: (1) el ahorro del resto del mundo, y (2) el tipo de cambio real. Así, una de dichas variables es endógena al tiempo que la otra sigue una trayectoria exógena o regla de comportamiento determinada.
- Ahorro-inversión.- En este caso, se contemplan tres alternativas para igualar el ahorro y la inversión: (1) la inversión real es exógena al tiempo que las propensiones marginales a ahorrar de las instituciones domésticas diferentes del Gobierno se ajustan de manera endógena (i.e., *investment-driven*), (2) la inversión real es endógena al tiempo que las propensiones marginales a ahorrar de las instituciones domésticas diferentes del Gobierno son exógenas (i.e., *savings-driven*), y (3)

tanto la inversión como las propensiones marginales a ahorrar son exógenas al tiempo que el nivel de empleo ajusta para igualar ahorro e inversión, en este caso, se trata de una regla de cierre de corte netamente keynesiano.

Bibliografía

- Blanchflower, David G. y Andrew J. Oswald (1994). *The Wage Curve*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Cicowiez, Martín y Marco V. Sánchez-Cantillo (2010). *Efectividad y viabilidad de la política pública frente a los choques externos: un análisis de simulaciones*. CEPAL-México y UN-DESA.
- Ponce, Juan, José Antonio Sánchez y Sebastián Burgos (2010). “Implicaciones de la política macroeconómica, los choques externos y los sistemas de protección social en la pobreza, la desigualdad y la vulnerabilidad. El caso del Ecuador, 1990-2006”. Colección Documentos de Proyectos CEPAL.

Apéndice B

Elasticidades empleadas para la calibración del MACEPES+

Sector	sigmaq	sigmat	sigma-va	elas-gasto
Banano, café y cacao	1,349	1,619	0,240	0,705
Flores	1,349	1,619	0,240	0,705
Otros productos agrícolas	1,349	1,619	0,240	0,705
Petróleo y gas	1,349	1,619	0,200	1,231
Minería	1,349	1,619	0,200	1,447
Pescado	1,319	1,583	0,823	0,705
Café	1,319	1,583	1,120	0,705
Otros alimentos procesados	1,319	1,583	1,120	0,705
Bebidas	1,319	1,583	1,120	0,705
Textiles	0,830	0,996	1,260	0,920
Cuero	0,830	0,996	1,260	0,920
Refinación de petróleo	0,660	0,792	1,260	1,231
Química	0,660	0,792	1,260	1,447
Caucho y plástico	0,660	0,792	1,260	1,447
Productos minerales no metálicos	0,660	0,792	1,260	1,447
Metalmecánica	0,660	0,792	1,260	1,447
Maquinaria y equipo	0,660	0,792	1,260	1,447
Vehículos	0,660	0,792	1,260	1,447
Otras manufacturas	1,692	2,030	1,260	1,447
Electricidad, gas y agua	0,825	0,990	1,260	1,227
Construcción	0,825	0,990	1,680	1,447
Comercio	0,825	0,990	1,680	1,447
Hoteles y restaurantes	0,825	0,990	1,680	1,689
Transporte	0,825	0,990	1,680	1,248

Comunicaciones	0,825	0,990	1,680	1,248
Servicios financieros y prof.	0,825	0,990	1,680	1,447
Administración pública	0,825	0,990	1,680	1,447
Educación	0,825	0,990	1,680	1,079
Salud	0,825	0,990	1,680	1,470
Otros servicios	0,825	0,990	1,680	1,447
Referencias: sigmaq = elasticidad sustitución importaciones y compras domésticos sigmat = elasticidad transformación exportaciones y ventas domésticas sigma-va = elasticidad sustitución factores de producción en valor agregado				

Este libro se terminó de
imprimir en enero de 2012
en la imprenta CrearImagen
Quito, Ecuador