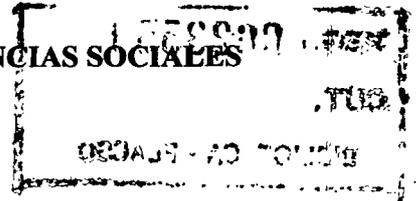




FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES
FLACSO-ECUADOR



PROGRAMA DE MAESTRIA EN ECONOMIA
2003 - 2005

**“IMPACTO DE LAS POLITICAS IMPLEMENTADAS POR LOS TRATADOS
DE LIBRE COMERCIO SOBRE LOS SECTORES PRODUCTIVOS
AGRICOLAS DEL ARROZ, MAIZ, SOYA Y LECHE. EL CASO DE LA
ELIMINACION DE LAS FRANJAS DE PRECIOS”**

AUTOR: JORGE V. CASTRO MEJÍA

FLACSO - biblioteca

ASESOR: DR. HUGO JÁCOME.

LECTORES: ECO. RUBEN FLORES E ING. PABLO JÁCOME

QUITO, OCTUBRE 2008.

Tabla de contenidos

TABLA DE CONTENIDOS.....	2
RESUMEN.....	4
I. INTRODUCCIÓN.....	6
II. OBJETIVOS E HIPÓTESIS.....	9
III. METODOLOGÍA UTILIZADA.....	11
CAPITULO 1.....	12
EL SECTOR AGROPECUARIO EN EL ECUADOR.....	12
1.1 LA AGRICULTURA: UNA VISIÓN GLOBAL EN EL ESCENARIO MUNDIAL Y ASPECTOS TEÓRICOS IMPORTANTES.....	12
1.2 ANÁLISIS DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS AGRÍCOLAS (UPAS)	23
1.3 LA PRODUCCIÓN DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS AGRÍCOLAS.....	26
1.4 RENDIMIENTOS PRODUCTIVOS ECUADOR-EE.UU.....	43
CAPITULO 2.....	45
EL SISTEMA ANDINO DE FRANJA DE PRECIOS EN EL ECUADOR.....	45
2.1 ASPECTOS TEÓRICOS SOBRE LA ESTABILIZACIÓN DE PRECIOS.....	45
2.2 ANTECEDENTES DEL SISTEMA ANDINO DE FRANJA DE PRECIOS SAFP.....	70
2.3 LA RAZÓN DE ADOPTAR UN SISTEMA DE ESTABILIZACIÓN DE PRECIOS.....	75
2.4 EVALUACIÓN DEL SISTEMA ANDINO DE FRANJA DE PRECIOS.....	81
2.5 EFECTOS: PROTECCIÓN Y ESTABILIZACIÓN.....	85
CAPITULO 3.....	89
LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO FRENTE A LA ELIMINACION DEL SISTEMA ANDINO DE FRANJA DE PRECIOS	89
3.1 ANTECEDENTES.....	89
3.2 QUE ESTÁ DETRÁS DE UN TLC.....	90
3.3 EL COMERCIO ECUADOR – ESTADOS UNIDOS.....	95
3.4 ECUADOR Y EE.UU: PAÍSES CON ASIMETRÍAS ABISMALES.....	96
3.5 EFECTOS DE LA ELIMINACIÓN DEL SISTEMA ANDINO DE FRANJA DE PRECIOS.....	98
CAPITULO 4.....	116
POSIBLES AMENAZAS SOBRE EL NIVEL DE EMPLEO.....	116

4.1 UNA VISIÓN SOBRE EL FACTOR HUMANO EN SECTOR AGROPECUARIO.	116
4.2 LAS UNIDADES PRODUCTIVAS	119
4.3 LA DENSIDAD POBLACIONAL EN LAS UPAS	120
4.4 IMPACTO SOBRE EL EMPLEO.....	121
4.5 LA INFLUENCIA DE LOS TLCs SOBRE LAS MUJERES RURALES.	125
<u>CAPITULO 5.....</u>	128
<u>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.</u>	128
5.1 CONCLUSIONES.	128
5.2 RECOMENDACIÓN.	130
<u>BIBLIOGRAFIA.</u>	134
<u>ANEXOS</u>	140

CAPITULO 3

LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO FRENTE A LA ELIMINACION DEL SISTEMA ANDINO DE FRANJA DE PRECIOS

3.1 Antecedentes.

La globalización contrajo una serie de esfuerzos por parte de las economías del continente americano para la creación de una Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), esta inicialmente buscaba la integración de una zona de libre mercado, integrada por 34 países, con un mercado potencial de 810 millones de personas, con un PIB de USD 11,3 billones²³ y una extensión de 40 millones de kilómetros cuadrados. Esta propuesta que fue planteada a inicios de los noventa, luego se fue diluyendo, hasta llegar a septiembre del 2003, año en el cual fracasa la reunión de la OMC realizada en Cancún (México). En ésta el Presidente de Brasil y un grupo de países denominado G21²⁴ plantearon a EE.UU y a la unión Europea una propuesta alternativa tanto para eliminar los subsidios, como también las ayudas internas fundamentalmente en el sector agrícola. Situación esta que condujo a que EE.UU revea su apoyo al proceso de integración continental y oriente su estrategia hacia buscar tratados comerciales bilaterales y regionales donde pueda obtener mayores ventajas que los tratados multilaterales.

En el ALCA, en el TLC, y en todo acuerdo bilateral entre una potencia económica y una nación menos desarrollada traerá consigo siempre grandes ventajas para las primeras, puesto que las reglas de negociación casi siempre lo fijarán las naciones con mayor fuerza económica²⁵.

²³ Donde EE.UU y Canadá representan el 80% el PIB, América Latina y el Caribe el 20% (MERCOSUR el 10%)

²⁴ Sudáfrica, China, India, 12 países de América Latina

²⁵ EE.UU y Canadá con tratados bilaterales o TLCs siempre buscan obtener mayores ventajas para sus economías, ventajas como incluir temas de inversiones, compras gubernamentales, contratos públicos, políticas de competencia y propiedad intelectual, temas que fueron rechazados en la OMC. Y un tema muy importante como es el acceso a mercados y las medidas no arancelarias en el que se circunscribe los derechos de aduna, salvaguardia agrícola, sistema de precios de entrada, sistema de banda de precios y barreras no arancelarias en las que se inscriben las restricciones cuantitativas, licencias, permisos e impuestos. Igualmente es pertinente saber cómo como va a incluirse a la economía campesina en este escenario

Con estos antecedentes, y con el objetivo claro de los EE.UU de negociar un TLC con los países andinos, el Ecuador en octubre de 2003 a través del Presidente Lucio Gutiérrez solicitó al Presidente Bush un TLC; el 18 de noviembre, Robert Zoellick, ex representante comercial de los Estados Unidos comunicó al Congreso Norteamericano el interés de iniciar negociaciones del TLC con los cuatro países andinos los cuales mantienen el Acuerdo de Preferencias Arancelarias Andinas (APDEA). El proceso de negociación empezó con la I Ronda en mayo del 2004 en Cartagena (Colombia); el acuerdo tenía que estar concluido en el mismo año, situación que no ocurrió, dada la complejidad de las negociaciones y los pocos acuerdos alcanzados en sectores sensibles como el agropecuario, propiedad intelectual, flujos de capital, biodiversidad, reglas de origen etc.

Lo que busca un TLC es que se regularice las relaciones comerciales con la nación con quien se desea firmar dicho tratado, en este caso EE.UU, primera economía del mundo y nuestro principal socio comercial, según fuentes oficiales lo que se buscaba es: 1) ampliar los mercados, 2) generar mayores fuentes de empleo, 3) promover el crecimiento económico, 4) eliminar el pago de aranceles a las importaciones de productos. Así como toda medida que imposibilite el comercio (un ejemplo de ello es la eliminación de las franjas de precios), 5) establecer disposiciones legales para que se regule el comercio, 6) respetar los derechos de las personas a invertir como también promover las condiciones para una competencia justa, y 7) incrementar las oportunidades de inversión nacional y extranjera.

3.2 Que está detrás de un TLC

Los TLCs se enmarcan teóricamente dentro del paradigma predominante de la escuela neoclásica del comercio internacional. Se inscribe en la lógica del ajuste estructural aplicado en la región desde inicios de los años 80.

Los Tratados de Libre Comercio son acuerdos mediante los cuales dos países establecen reglas y normas que permitan eliminar obstáculos al intercambio comercial, consolidar el libre acceso de bienes y servicios y promover la inversión privada. Es decir se busca un entorno estable para el comercio sin barreras y para promover la inversión. Para la

economía de mercado los TLCs permitirán generar más empleo, se modernizará el aparato productivo, (puesto que éste tiene que convertirse más competitivo) se mejorará los niveles de vida de la población y se promoverá las inversiones nacionales y extranjeras.

Sin embargo si bien el TLC propuesto al Ecuador tiene como objetivo que el país tenga un mayor acceso al mercado estadounidense en productos en los cuales se pueda ser competitivo; estas concesiones comerciales que Ecuador obtenga será inciertas dado que la historia comercial estadounidense nos demuestra que no existen garantías contra la aplicación de barreras técnicas, medidas anti-dumping y otras medidas proteccionistas por parte de EE.UU.

La política comercial que existe detrás de la firma de los Tratados de Libre Comercio implica compromisos de largo plazo que afectan la estructura productiva y social, con sectores ganadores y perdedores. De ahí la importancia de establecer las posibles ventajas y desventajas de diversas medidas que pretenden afectar a sectores agrícolas estratégicos y dentro de este totalmente vinculado a la economía campesina; la cual se va haber afectada ya que ponen en riesgo la seguridad alimentaria²⁶.

La evidencia empírica muestra que en los acuerdos de libre comercio aparecen sectores con más fragilidad que otros, frente a la reducción o eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias. La agricultura sin lugar a dudas es uno de esos sectores sensibles, por eso en la región se ha buscado protegerla frente al comercio exterior, a través de políticas como son las franjas de precios que sin lugar a dudas ha sido efectivo para la mayoría de productos agrícolas tanto marcadores como vinculados, ya que se ha conseguido realinear los precios de estos productos dentro de la franja de precios,

²⁶ La Constitución de 1998 contempla por primera vez en su artículo de derechos civiles, económicos, sociales y culturales del pueblo los referentes al de su Seguridad Alimentaria (Artículo 2e numeral 20 y artículos 42 y 43). Se debe reconocer que a partir de 1997 y como resultado de los compromisos del Gobierno en la Cumbre Mundial de Alimentos efectuada en Roma en noviembre de 1996 bajo el patrocinio de la FAO, se retomó el tema de Seguridad Alimentaria y Nutricional como aspecto dentro de las políticas sociales del Gobierno, como un alcance de más largo plazo tendiente a convertirse en verdaderas políticas de Estado, orientadas a lograr el desarrollo.

La seguridad alimentaria se define como la posibilidad de acceso permanente de todas las personas a alimentos suficientes, sanos nutritivos contiene tres dimensiones de la seguridad alimentaria: Disponibilidad, estabilidad y acceso; que se resuelven a varios niveles: mundial, nacional, familiar e individual"(FAO, 1999: 12).

logrando que la variabilidad de los precios sea mínima y al mismo tiempo que no se genere una protección arancelaria excesiva de algunos productos agrícolas.

Para el propio ex Jefe negociador Manuel Chiriboga las conclusiones sobre la firma de un TLC con EE.UU trae ciertas inquietudes para los productores, es así que concluye que

Para los productores tradicionales de exportación el TLC es neutro, ni le beneficia ni le afecta de forma inmediata...Y puede ser desastroso para los productores sensibles, donde miles de puestos de trabajo podrían perderse, sin que haya alternativas viables de empleo. El prejuicio provendría de la entrada sin mayores controles de productos agropecuarios que tienen todo tipo de apoyos y subsidios. El balance parece ser malo para la agricultura ecuatoriana en su conjunto, especialmente para pequeños y medianos productores. Es malo también para la seguridad alimentaria del país (Chiriboga 2004:7)

La negociación llevada a cabo por el Ecuador según Falconí F. adolece de dos aspectos importantes

El primero tiene que ver con la premura de la negociación y el apuro para promover reformas por parte del gobierno con el fin de ganar niveles competitividad espuria a través de ganar estándares laborales y ambientales. El segundo tiene que ver con el alcance real del TLC y sus implicaciones. La constatación pueril de una balanza comercial positiva entre Ecuador y Estados Unidos (incluyendo el petróleo, caso contrario presenta un déficit histórico) no es suficiente para justificar este tipo de acuerdos comerciales (Falconí y Jácome 2005: 10)

A esto se suma ciertos criterios manifestados por el ex vocero comercial de EE.UU como Robert Zoellic quien dijo entre algunas cosas

Que los tratados comerciales pueden ser más útiles que el Fondo Monetario Internacional para conseguir que los países en desarrollo hagan reformas”; (también exteriorizó) “que los TLCs servirán como un complemento natural al

Plan Colombia” y que “los países que buscan acuerdos comerciales de libre comercio con los EE.UU deben cumplir más que criterios económicos y de comercio, si pretenden ser elegibles...deben cooperar con los EE.UU en su política exterior y en sus metas de seguridad nacional...Negociar un tratado de Libre comercio con EE.UU no es algo a lo que alguien tenga derecho. Es un privilegio(Zoellick FTA. Mayo 2003).

Argumentaciones como estas nos hacen reflexionar sobre que es lo que pretende EE.UU?, cuál es su interés?. Ante lo cual nos hemos permitido identificar algunos criterios que creemos está detrás de la firma de un TLC: 1) que se busca consolidar las llamadas reformas estructurales amparadas en el Consenso de Washington, 2) Fortalecer la política antinarcóticos, 3) acceder a recursos biológicos, genéticos y energéticos Andinos y Amazónicos, 4) control comercial de la Cuenca del Pacífico, 5) quebrar la integración regional sudamericana, y 6) consolidar los mercados de exportación para productos agrícolas subsidiados.

Se suman a estos argumentos, los expresados por distinguidos académicos como Joseph Stiglitz quien dijo que

Los acuerdos de Libre Comercio no garantizan el Libre Comercio, que no son libres ni justos. Esto se debe a que EE.UU utiliza muchas medidas proteccionistas para bloquear las mercancías extranjeras. Que EE.UU mantiene sus subsidios agrícolas y mantiene sus barreras no arancelarias...(Además) De que si se firma habrán nuevos niveles de inversiones y crecimiento...México demuestra lo contrario un crecimiento menor que en décadas anteriores, la disparidad entre México y EE.UU ha aumentado; los empleos creados al principio se perdieron hacia el final de la década...que los más pobres (los productores de maíz) se empobrecieron aún más por los altos subsidios al maíz que concede EE.UU.; una década de estancamiento de los salarios reales (Stiglitz, J 2006: 5-6)

Según Lori Wallach²⁷ dijo sobre el TLC firmado por Colombia “El trato había vapuleado a los laboratorios que producen fármacos genéricos en Colombia, así como a importantes sectores agrícolas como el trigo, pollo y arroz. Así mismo permite que empresas estadounidenses participen en licitaciones de contratos de servicio público lo cual constituye un tema delicado en América Latina, donde se ha producido críticas a conglomerados extranjeros que administran servicio como el agua. Es un modelo que resulta de mucha utilidad para un grupo muy reducido de intereses estadounidenses” (Lideres: 6 de marzo 2006) (El subrayado es nuestro)

Opiniones como el de Rafael Correa²⁸ que manifiesta que

La idea de que el libre comercio beneficia siempre y a todos, es simplemente una falacia o ingenuidad extrema más cercana a la religión que a la ciencia, y no resiste un profundo análisis teórico, empírico o histórico. Aunque los TLC son mucho más que la simple liberalización comercial, nos referiremos básicamente a los sofismas sosteniendo las bondades del llamado *libre comercio*. (Correa R 2006:1)

En síntesis los tratados de libre comercio se inscriben bajo las políticas de ajuste estructural donde se consolida modalidades de acumulación fundamentalmente del sector exportador que están sustentadas en competitividades no tan legítimas, ya que existe sobreexplotación de los recursos naturales y de la fuerza de trabajo. Si a esto se suma las propuestas del equipo negociador norteamericano de carácter condicionado en cuanto a no eliminar subsidios, desmantelación del SAFP, colocar a varios productos que se benefician de las preferencias ATPDEA en calidad de productos rehenes, las normas de origen y la no aceptación de nuestro arancel base de los productos vinculados con el SAFP. Muestra que TLC con la nación norteamericana no precisamente protege los más altos intereses nacionales sino incluso pretende acentuar más la desigualdad social.

Sin embargo de lo que hemos mencionado, creemos que si es pertinente tener una visión de intercambio comercial que existe entre las dos naciones.

²⁷ Directora Global Trade Watch que forma parte del grupo de activismo Public Citizen

²⁸ Ex Ministro de Economía (2005) y Actual Presidente de la República del Ecuador

3.3 El Comercio Ecuador – Estados Unidos.

El Ecuador al querer firmar un TLC con Estados Unidos busca consolidar las relaciones comerciales con su principal socio comercial puesto que el 42% de las exportaciones ecuatorianas van hacia ese país.

En estos últimos cinco años las exportaciones ecuatorianas que se destinan a EE.UU representan entre el 38% y 42%, Europa el 22%, a Colombia entre el 5% y 7%, a Perú entre el 2% y 3%, como se ve EE.UU sigue siendo el mayor socio seguido por Europa y Colombia respectivamente. Ecuador exporto a EE.UU en promedio USD 2.290 millones FOB, de los cuales USD 340 millones se benefician del ATPDEA, USD 650 millones entran con arancel cero y el estatus de nación más favorecida trae ventajas tanto al banano, café y cacao. Hay que notar que de la oferta exportable a EE.UU el 88% de las exportaciones son bienes sin valor agregado (39% bienes energéticos y 49% bienes agrícolas).

Gráfico No. 3.1



Fuente y Elaboración: Banco Central del Ecuador. Tomado de la Revista Gestión No. 128. Febrero 2005.

Mientras que las compras que realiza el Ecuador del exterior, provienen de EE.UU entre el 21% y 25% que representa USD 1.345 millones CIF en promedio los últimos cinco años, de Europa viene el 14%, de Colombia viene entre el 13% y 15%. De las importaciones que proceden de EE.UU el 91% son bienes industrializados, 7% bienes agrícolas (de estos 25.4% es maíz, trigo el 29%, torta de soya el 5,4% y otros el 40,7%) y 2% bienes energéticos.

Gráfico No. 3.2



Fuente y Elaboración: Banco Central del Ecuador. Tomado de la Revista Gestión No. 128. Febrero 2005.

3.4 Ecuador y EE.UU: países con asimetrías abismales.

Cuando un tratado bilateral se da entre un país desarrollado como es el caso de EE.UU y su membrete de ser la primera potencia mundial con otra nación menos desarrollada como el Ecuador , es lógico que quien marque y dirija las reglas e juego sea la nación más poderosa tanto en lo económico como en lo geopolítico.

A continuación resumimos en una matriz estas diferencias de los países.

Cuadro No. 3.1

Ecuador vs Estados Unidos

Ecuador	Estados Unidos
Economía en desarrollo	Primera potencia económica mundial
Sistema democrático débil	Sólida institucionalidad democrática
PIB de USD 28.960 millones que representa el 0,06% del PIB mundial. que el Ecuador	PIB de USD 10,7 billones, que representa el 22% del PIB mundial y 375 veces mayor que Ecuador
PIB per cápita de USD 1.959	PIB per cápita de USD 38.158
Un mercado de 12,5 millones de personas, que representa el 0,21% de la población mundial. Cabe indicar que la pobreza bordea el 60%	Un mercado de 285 millones de consumidores, que representa el 4,7% de la población mundial
Sector agro exportador competitivo, pero agricultura interna no competitiva y sin subsidios que representa el 10% del PIB y genera el 27% de la PEA	Sector agro exportador no competitivo, que recibe USD 300 millones al año en subsidios y el 1,4% del PIB y una pequeña parte del empleo de EE.UU
Importaciones por año de USD 6.000 millones, de los cuales el 22% se origina en EE.UU	Importaciones de USD 1,5 billones por año, de los cuales el 0,6% se importa desde Ecuador.
Exportaciones por año USD 5.850 millones, de las que entre el 37% y 42% se destina a EE.UU	Exportaciones por año USD 993,5 billones.
Sin experiencia en TLC, pero con acuerdos bilaterales de promoción de inversiones con 25 países y 8 acuerdos multilaterales: CAN, OMC, ALCA, ALADI, APEC, etc.	TLC con: México y Canadá (TLCAN o NAFTA), los países centroamericanos (CAFTA), Chile, Republica Dominicana, Costa Rica.
Interés de consolidar el ingreso de productos al gigantesco mercado norteamericano.	Interés regional en TLC para llevar ventajas a negociaciones multilaterales.
Inversión en Ciencia y Tecnología el 0,08% del PIB, es decir tan sólo USD 1 por habitante	Inversión en Ciencia y Tecnología el 2,59% del PIB, lo que equivale a decir que por habitante se invierte USD 839.
Ranking de Competitividad para el crecimiento puesto 90	Ranking de Competitividad para el crecimiento puesto 2
Según el Índice de ambiente macroeconómico, puesto 89	Según el Índice de ambiente macroeconómico, puesto 15
Ranking de estrategia y operación empresarial puesto 90	Ranking de estrategia y operación empresarial puesto 2
Índice de instituciones públicas puesto 90	Índice de instituciones públicas puesto 21

El comercio Ecuador con Estados Unidos desde el año 2002 ha tenido un componente adicional enmarcado dentro de lo que es la Ley de Preferencias Arancelarias y de Erradicación de Drogas (Atpdea)²⁹ y que está vigente hasta diciembre de 2006. Con la

²⁹ La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (Atpa) entró en vigencia desde el año 1991 y su objetivo se centró en compensar a los países andinos por combatir contra las drogas, este estuvo vigente hasta el año 2001, periodo en el cual ingresaron libremente cerca de 6.100 productos en los cuales se incluye las flores, manufacturas de madera, quinua, joyería de oro y otros. Luego en el año 2002 la ley tomó un nuevo nombre Ley de Preferencias Arancelarias y de Erradicación de Drogas (Atpdea), esta ley amplió las preferencias a varios productos tales como: prendas de vestir, calzado (si no está cobijado por el sistema general de preferencias, SGP); carteras y manufacturas de cuero; petróleo y sus derivados; relojes y sus partes; atún empacado al vacío en papel o sobres de aluminio con un contenido no mayor a 6,8 Kg. Se excluyó a textiles; ron y aguardiente de caña; azúcares y jarabes; atún empacado en contenedor hermético excepto los sobres de aluminio. El arancel estipulado para los productos de la Atpdea se incrementaron en 0,75% anual, empezando en 2% en el 2002 y terminado con el 5% en el 2006. El argumento que se utiliza para impulsar la firma de un TLC es que la firma de este tratado haría que las ventajas de la Atpdea sean permanentes con un arancel cero; si no es así el año 2006 estas

firma del TLC prácticamente estas preferencias se verían disminuidas casi en su totalidad, dado que el nuevo tratado absorbería todas ellas en nuevos acuerdos.

El interés que tiene Estados Unidos al negociar un TLC versa sobre algunos aspectos tales como la liberalización inmediata de la oferta exportable de EE.UU, eliminación de la franja de precios, es decir se busca desmontar gradualmente las franjas de precios y no aplicar ningún mecanismo correctivo de las distorsiones, eliminación de licencias de importación y eliminación de los aranceles en plazos definidos. Y además considerar tanto las cuotas de importación como las salvaguardias especiales con respecto al precio y de esta manera contar con un mecanismo de defensa comercial que permita que los precios de los productos nacionales no sean muy sensibles a las reducciones de los precios internacionales.

A continuación realizamos en base del análisis realizado en la segunda parte de este estudio, el impacto de la eliminación de la franja de precios agrícolas, vista desde una perspectiva de analizar los costos de importación y sus implicaciones.

3.5 Efectos de la eliminación del Sistema Andino de Franja de Precios.

Como se dijo en el capítulo anterior el SAFP ante todo es un sistema de estabilización de precios, partiendo desde este punto de vista puramente teórico, esta estabilización va hacer beneficiosa si no se reduce el ingreso promedio del productor, de ahí la importancia de la investigación puesto que una de las premisas que maneja el país del norte es justamente la eliminación de la franja de precios, una muestra de ello es lo acordado en meses pasados por Colombia y por Perú. Estos países no lograron que el SAFP se mantuviera como mecanismo de protección frente a las ayudas internas estadounidenses.

En Ecuador no existe mecanismos que permitan enfrentar la volatilidad de precios agropecuarios a los productores agrícolas (fundamentalmente de medianos y pequeños), más aún estos tienen que enfrentar ciertos limitantes tales como restricciones al crédito agroproductivo, a esto se suma que el costo financiero del mismo es muy elevado, poca

ventajas de la Atpdea terminarían, decisión que reposa en las manos del Congreso de EE.UU. (De la Paz Vela, M: Revista Gestión: Febrero 2005).

capacidad de ahorro, y por ende poca innovación tecnológica. Todo esto hace que la estabilidad del ingreso promedio sea muy variable.

Adicionalmente cabe mencionar que tanto las curvas de oferta y de demanda de los productos agrícolas que están dentro de la franja de precios que forman parte importante de la canasta de consumo interno y que son productos sensibles debido a que los factores que lo determinan son muy variados, lo que hace que sus elasticidades sean bastante inelásticas; lo que implica que la desestabilización de precios de bienes agropecuarios llevaría a que las condiciones del productor no sean de las mejores.

Por lo anotado anteriormente, el sistema de estabilización de precios va a beneficiar a productores y consumidores sin lugar a dudas, apuntando adicionalmente que hay que tomar en cuenta que la mayoría de los campesinos son al mismo tiempo productores y consumidores, por lo que la estabilización de precios de los bienes agrícolas generará un beneficio positivo.

El planteamiento norteamericano.

Las negociaciones de acuerdos comerciales que lleva a adelante el gobierno de los EE.UU tiene un carácter restringido por la denominada *Trade Preferencial Act*³⁰ del

³⁰ "Específicamente, los principales lineamientos de la Ley en materia de la negociación de la agricultura son los siguientes:

- a. Reducir o eliminar en una fecha cierta los aranceles y otras cargas que disminuyan las oportunidades de mercado para los Estados Unidos. Otorgar una alta prioridad a aquellos productos que cuentan con aranceles significativos elevados o regímenes de subsidios.
- b. Establecer períodos de ajustes razonables para los productos de los Estados Unidos que tienen especial sensibilidad, en consultas muy cercanas con el Congreso de los Estados Unidos antes de iniciar las negociaciones de reducción arancelaria.
- c. Reducir o eliminar subsidios que disminuyan las oportunidades de mercado para las exportaciones de los Estados Unidos o que de manera injusta distorsionan los mercados agrícolas en detrimento de los Estados Unidos.
- d. Preservar los programas de ayuda a las familias y a las comunidades rurales que no distorsionan el comercio.
- e. Mantener "*bonafide*" los programas de ayuda alimentaria y preservar los programas de desarrollo de mercado y los programas de crédito a las exportaciones.
- f. Eliminar las políticas gubernamentales que crean excesos de producción que deprimen los precios.
- g. Eliminar restricciones injustificadas de comercio o requisitos tales como etiquetado que afectan las nuevas tecnologías, incluyendo la biotecnología, así como medidas sanitarias y fitosanitarias injustificadas incluyendo aquellas que no se fundamentan en principios científicos en contravención de los Acuerdos de la Ronda Uruguay". (Garay y Otros 2006:12)

2002 que impone condicionamientos al gobierno de EE.UU en los procesos de negociación y que van hacer una camisa de fuerza a la hora de negociar con sus socios comerciales.

La ley antes mencionada tiene por objeto principal que los productos agrícolas con la característica de *commodities* sean competitivos en los mercados externos como también ante el ingreso de productos del resto del mundo. Además que contempla condiciones de comercio más justas y abiertas para los productos de cosecha y derivados de la agricultura.

Estados Unidos desde la segunda ronda de negociaciones planteó la necesidad de la eliminación de las franjas de precios a los países andinos, “tema al que le dieron el carácter de línea roja de negociación (*Deal Breaker Issue*), al punto que durante la tercera ronda propusieron incluir medidas de salvaguardia en el texto del acuerdo como el mecanismo sustituto más idóneo de dicho sistema.” (Garay y Otros Ibid: 35).

Además los EE.UU no aceptaron como aranceles base los topes consolidados de la OMC, ni los aranceles más altos fijados por la franja de precios; sino que EE.UU impuso el periodo 2001-2004 para el calculo del arancel promedio de los productos marcadores de la franja, periodo este caracterizado por precios altos y aranceles variables reducidos, que en varios casos son diferencias pequeñas con respecto al AEC; el objetivo era en si reducir los aranceles variables, como también los efectos protección y estabilización durante el periodo de transición del acuerdo.

La posición de los países andinos se clarificó antes de la quinta ronda de negociación considerando opciones al sistema de franja de precios y considerando las medidas de salvaguardia como las más idóneas para remplazar al SAFF, cediendo terreno en la negociación fundamentalmente Colombia y Perú.

Estas medidas de salvaguardia³¹ se establecen tanto por cantidades como por precios, es decir se busca contar con un mecanismo automático de defensa comercial que se active

³¹ El Artículo XIX del acuerdo del GATT permitía a un miembro de este organismo adoptar una medida de “salvaguardia” para proteger una rama específica de producción nacional ante un aumento imprevisto

por cantidades y/o precios, para regular las importaciones de los productos sensibles que lo requieran.

Otro mecanismo utilizado en las esferas del comercio internacional y en la negociación con EE.UU es la asignación de cuotas de importación³², estos controles no arancelarios busca limitar en lo que se refiere a cantidades de unidades de un producto que se puede importar de un país. Muchos países en desarrollo imponen cuotas a una variedad de productos para proteger a la industria local. Las cuotas de importación son definidas por los gobiernos sobre una base periódica por lo regular anualmente.

Los TLC ya negociados por EEUU con Perú y con Colombia justamente consideran estos dos instrumentos de negociación mencionados, y que han sido utilizados como instrumentos a la hora de negociar la eliminación del sistema de franja de precios. A continuación detallamos en los cuadros Nos. 3.2 y 3.3 lo que han acordado estos países y establecemos una comparación con lo planteado por el Ecuador.

de las importaciones de un producto cualquiera, que cause o amenace causar daño grave a esa rama de producción.

Un mecanismo de salvaguardia específica es un mecanismo cuyo objetivo es ofrecer protección temporal a un sector específico de la producción nacional, por ejemplo la agricultura. "Las medidas de salvaguardia son aplicables a nivel de frontera, generalmente de manera arancelaria, impuesta temporalmente sobre aquellos bienes que causen o amenazan causar daño grave a una industria nacional que produce una mercancía idéntica o similar. Su objetivo es proporcionar tiempo a la industria afectada para que efectúe un proceso de ajuste. Se impone normalmente después de una investigación en el país importador, investigación que procura determinar si el daño grave o amenaza de daño son causados a la industria nacional como resultado de un aumento súbito de las importaciones". (www.sice.oas.org.)

³² Instrumento de protección que funciona estableciendo un tope a las cantidades importadas. Se trata de instrumentos no tarifarios que implican de forma indirecta un incremento de los precios de los bienes importados por restricción de la oferta. La cuota tiene el mismo efecto que la fijación de una tarifa y en efecto para cada cuota existe una tarifa equivalente. (www.sice.oas.org.)

Cuadro 3.2**Posiciones de Colombia y Perú en el cierre de las negociaciones con EE.UU**

Producto	Colombia	Perú
Arroz	Cuota de 79.000 Tm de arroz pilado a 19 años con 6 años de gracia. Arancel de partida 80%	Cuota de 74.000 Tm con 6% de crecimiento. Cuota 17 años de desgravación con 8 de gracia. Arancel 52%.
Maíz Amarillo	Cuota de 2.000.000 Tm con 4% de crecimiento anual. Fuera de contingente 12 años de desgravación. Arancel base 25%.	Cuota de 500.000 Tm con 6 de crecimiento. Fuera de cupo 12 años de desgravación. Arancel base 25%.
Maíz Blanco	Cuota de 130.000 Tm con 5% de crecimiento. 12 años para el resto	Desgravación total a 10 años. Arancel base 25%.
Soya	Desgravación inmediata. Arancel base 20%	Desgravación inmediata. Arancel base 4%
Torta de Soya	Desgravación inmediata. Arancel base 20%	Desgravación inmediata. Arancel base 4%
Aceite de Soya (Crudo)	Cuota de 30.000 Tm. 10 años de desgravación. Arancel base 24%	Desgravación inmediata. Arancel base 4%.
Aceite de Soya (Refinado)	5 años de desgravación. Arancel base 24%.	Cuota de 7.000 Tm sin arancel. Con 5% de crecimiento anual. Arancel base 12%.
Leche en polvo	Cuota de 4.500 Tm con 4% de crecimiento anual. Lo que está fuera del contingente se desgrava a 15 años con un arancel base del 33%	Cuota de 4.630 Tm sin arancel, con crecimiento anual del 12%. Salvaguardia por volumen.

Fuente: El Comercio, Sección Negocios, 10 de marzo 2006, pag 8.
Elaboración: El Autor.

Cuadro 3.3

Posiciones de Ecuador en las negociaciones con EE.UU

Producto	Ecuador
Arroz	Cuota del 1% del consumo nacional sin arancel, considerando una cuota mínima de 3.000 Tm. Fuera de cuota exclusión.
Maíz Amarillo	Cuota de 200.000 Tm a 0% arancel. Fuera de contingente desgravación 20 años con 10 de gracia. Salvaguardia especial agropecuaria.
Maíz Blanco	Desgravación a 15 años. Salvaguardia agropecuaria. Arancel base 45 %.
Soya	Cuota de 20.000 Tm a 0% arancel. Fuera de cuota 15 años de desgravación. Absorción de cosecha. Salvaguardia por volumen. Arancel base 36%
Torta de Soya	Cuota de 160.000 Tm sin arancel. Fuera de la cuota de desgravará a 15 años.
Aceite de Soya (Crudo)	Cuota de 25.000 Tm sin arancel. Fuera de la cuota se desgravará a 15 años.
Aceite de Soya (Refinado)	15 años de desgravación. Salvaguardia por volumen. Arancel base 31.5%.
Leche en polvo	Contingente de 240 Tm sin arancel. Fuera de la cuota se excluyen 5 subpartidas. El resto se desgrava a 25 años y 8 de gracia

Fuente: El Comercio, Sección Negocios, 10 de marzo 2006, pag. 8.
Elaboración: El Autor.

Para Rubén Flores el interés del equipo negociador norteamericano que se ha visto reflejado en las rondas de negociación, es que su estrategia se ha basado en cuatro criterios que a continuación creemos importante detallarlos: 1) No negociar sus subsidios, ni sus medidas de apoyo a sus productores que distorsionan el mercado, creando condiciones de competencia desleal, paradójicamente se nos exige (a los andinos y en especial al Ecuador) a que elimine el mecanismo lícito del sistema de

franja de precios que contribuye a minimizar la volatilidad de los precios del mercado mundial de los bienes agropecuarios. II) Colocar los productos como las flores, brócoli, mangos, piñas, camarones, palmitos, preparaciones de atún y pescado y otros que se benefician de las preferencias ATPDEA en calidad de productos “rehenes” y ubicarlos en la canasta C y D³³; entrando en una contradicción con la ley de preferencias arancelarias; III) sobre normas de origen, EE.UU pretende que por solo dar faenamiento y procesamiento a la carne, declararía a la carne importada de un tercero como originaria de EE.UU, lo mismo sucede con el reenvase, molienda de cereales y tubérculos. IV) Notificar un arancel base variable en función del precio del producto para el inicio de la desgravación, pero igualmente en el caso de productos vinculados con el sistema de franja de precios no se aceptan nuestro arancel base, tampoco para los 20 productos estratégicos y sensibles de nuestra economía.

Cabe mencionar que la eliminación de la franja de precios traería consigo efectos poco halagadores en cuanto a que se vería afectada la seguridad alimentaria del país. El Ecuador no debería comprometer este sistema de franja de precios, ni debería permitir que ingresen contingentes de importación, cuando se sabe que somos un país que abastece al mercado nacional con su propia producción y que los niveles de importación de productos agropecuarios es mínima; y conceder a EE.UU una cantidad mayor a la que el mercado requiere estaríamos conduciendo al mercado agropecuario a un equilibrio poco eficiente y con altos impactos sociales.

³³ Las negociaciones del TLC buscan precisar en cuantos años se van a eliminar las barreras arancelarias para cada producto, para lo cual se definieron “canastas”, “estas son mecanismos de convergencia hacia la libre competencia a partir de niveles arancelarios acordados dadas las asimetrías detectadas. Cada canasta prescribe en un tiempo mínimo en el cual los aranceles deben desaparecer. Ver cuadro adjunto.

Bienes	Canastas (Años para desgravación arancelaria)				Dtqr
	A	B	C	D	
Agrícolas	0	5	10	+ de 10	Plazo mayor, periodo de gracia y herramientas de protección.
Industriales	0	5	10		

Fuente y Elaboración: Revista Gestión No. 135, septiembre 2005.

Las economías de EE.UU y Ecuador generan bienes que por lo regular son complementarios, pero en el caso de los bienes agropecuarios (arroz, maíz, leche y hasta camarón) entran dentro de lo que son bienes sustitutos, esto hace que los tratados de libre comercio generen un impacto en la economía de cualquiera de los dos competidores, y en este caso el efecto en el Ecuador, puesto que comparativamente las condiciones económicas con EE.UU son asimétricas.

Estados Unidos recién durante la última ronda de negociación presentó sus aspiraciones al gobierno ecuatoriano sobre este tema tan delicado que es el agropecuario, sus planteamientos lo podemos resumir en el siguiente cuadro.

Cuadro No. 3.4

Planteamiento de Estados Unidos al Ecuador	
Producto	EE.UU pide:
Arroz	Cuota del 5% del consumo nacional sin arancel, que equivaldría a conceder un cupo de entre 24 mil y 28,4 mil Tm.
Maíz Amarillo	Cuota de 400.000 Tm a 0% arancel. Fuera de contingente desgravación 20 años con 10 de gracia. Salvaguardia especial agropecuaria.
Soya	Desgravación inmediata
Torta de Soya	Contingente mayor a 250 mil Tm de torta de soya
Aceite de Soya (Crudo)	Desgravación inmediata
Aceite de Soya (Refinado)	Desgravación inmediata
Leche en polvo	Busca porcentajes mayores a 240 Tm. y solicita cuota de 4.630 Tm sin arancel,

Fuente: El Comercio, Sección negocios, 3 de abril de 2006, pag 8 y El Universo, 31 de marzo de 2006, pag. 2A.
Elaboración: El Autor.

Antes de evaluar los impactos de la eliminación de la franja de precios, quiero hacer una breve reflexión sobre lo que manifestó el 27 de julio del 2001 el Presidente de los Estados Unidos, George Bush II sobre la importancia que debe tener el sector agropecuario en la economía de un país y que de ninguna manera podemos poner en riesgo so pretexto de beneficiar a otros sectores económicos, ya que lo que estamos poniendo en juego es el futuro alimenticio de un Estado. Él dice: “que es importante para nuestra nación cultivar alimentos, alimentar a nuestra población. ¿Pueden ustedes

imaginar un país que no fuera capaz de cultivar alimentos suficientes para alimentar a su población? Sería una nación expuesta a presiones internacionales. Sería una nación vulnerable. Y por eso, cuando hablamos de la agricultura americana, en realidad hablamos de una cuestión de seguridad nacional.” Esta posición que refleja la política agraria de EE.UU debe llamarnos a la meditación, ya que viene del “representante máximo de la economía del libre mercado”. El reto del Ecuador es perfilar al sector agropecuario ecuatoriano hacia un plan de desarrollo urgente para tornarle más competitivo y menos sensible.

Impactos de la eliminación del Sistema Andino de Franja de Precios.

Una tendencia observada en el mercado internacional es la fluctuación de los precios internacionales, esto a su vez lleva a que los precios domésticos por producto tengan una cierta inestabilidad, que provoca incertidumbre tanto a productores como a consumidores. El SAFP aplicado ha disminuido esa inestabilidad como ya lo hicimos notar en el capítulo dos.

Además cabe recalcar que el SAFP permite entre otras cosas, predecir el precio de la nacionalización de los productos importados, que a su vez consiente que las empresas cuenten con precios estables, ya que neutraliza las fluctuaciones de los precios internacionales y pueden planificar mejor sus procesos de producción tornándose ésta más eficiente.

Los productos agrícolas³⁴ que están considerados dentro del sistema de franja de precios, cubren una superficie en conjunto que promedian las 458.800 Ha en el periodo 2000-2005 y concentran alrededor de un millón de personas, localizándose una mayor proporción de ellas en la región costa, pero ubicándose también en algunas zonas de la sierra donde se concentra la economía campesina, fundamentalmente en el caso de la producción lechera.

Nos hemos permitido analizar el efecto de la eliminación de la franja de precios desde dos escenarios, el primero considerando la eliminación total de la franja y un segundo

³⁴ Solo se incluye arroz, maíz, soya y leche

donde tomamos en cuenta las cuotas de importación, en ambos casos analizamos el impacto en los costos de importación vía las variaciones en los precios.

A. Eliminación de franja de precios.

Un primer análisis:

En este escenario hemos considerado tres supuestos: i) tomamos en cuenta precios promedio en el periodo 2000-2005, ii) para el cálculo de los costos sin y con franja consideramos solamente el componente importado proveniente de EE.UU y iii) entablemos un escenario comparativo entre con y sin franja. Además el periodo de simulación es desde el año 2000 hasta el 2005.

El resultado muestra que el efecto de la franja de precios es favorable, dado que el precio internado de cada uno de los bienes agrícolas cuando no se aplica la franja de precios tiende a ser menor que cuando existe la franja de precios. El cuadro siguiente muestra la variación global notándose que los bienes como la leche (-10%) y la soya (soya en grano -6%, torta de soya -8% y aceite de soya -7%), son las que enfrentan mayor variación en el costo de importación o lo que es lo mismo, la proporción de caída del precio si se elimina la franja de precios en el periodo seleccionado. El efecto aquí captado es ver la variación del costo de importación internado, éste es en todos los productos negativo. Posteriormente realizamos un análisis más detallado por producto.

Cuadro No. 3.5

Escenario: Eliminación SAFF			
Periodo: 2000 - 2005			
	Costo sin Franja	Costo con Franja	Variación del Costo
Arroz	48.175,90	49.547,06	-2,77%
Maíz Amarillo	223.796.867,16	233.969.359,52	-4,35%
Maíz Blanco	556,81	581,25	-4,21%
Soya en grano	8.310.683,98	8.842.327,00	-6,01%
Torta de Soya	84.410.860,12	91.508.389,43	-7,76%
Aceite de Soya	5.178.311,95	5.563.150,30	-6,92%
Leche en polvo	4.113.058,48	4.589.875,65	-10,39%

Fuente: SICA
Elaboración: Propia

Para apreciar de mejor manera los efectos de la eliminación de la franja de precios nos remitiremos al Anexo 3.1 donde se analiza el costo de internación por producto y por año, se toma en cuenta la variación del precio con franja (se incluye DVA y aranceles) y el precio sin franja (se incluye sólo aranceles).

Por ejemplo para el caso del arroz, la principal variación se da desde el año 2000 hasta el año 2003 donde los costos de importación caerían en el orden del 23% en el 2000, el 29% en el 2001, el 18% en el 2002 y 9% en el 2003. Este fenómeno es lógico debido a que los precios del arroz en ese periodo fluctuaron hacia la baja, lo que provoca que el producto importado ingrese más barato (sin franja). Cabe mencionar que este cálculo se realizó en base a las importaciones provenientes de EE.UU. Lo que hizo la franja de precios es regular este fenómeno y subir el costo de importación para beneficiar al productor. Caso contrario sucede el año 2005 donde se ve un efecto positivo del 18%, es decir que el costo de importación sin franja es mayor que cuando está la franja presente, perjudicando al consumidor. De la misma manera la aplicación de la franja de precios atenúa este efecto. Para mayor comprensión podemos remitirnos a ver el Anexo 2.5 donde los costos de internación con franja de precios son mayores a los costos de internación sin franja en la mayor parte del periodo.

El caso del maíz es muy parecido al del arroz, los años donde se observa un mayor descenso de los costos de importación son el año 2000 con un 19%, el 2001 con el 20%, 2002 con el 8% y el 2005 con el 3,83%, la misma tendencia se observa con el maíz blanco. Cabe anotar que el componente importado de maíz amarillo en promedio es del 77% de procedencia de los EE.UU, es decir tiene un peso importante en el rubro de importaciones de maíz amarillo. No es así el caso del maíz blanco, donde las importaciones provienen del Perú, Tailandia y Brasil y en cantidades mínimas. La variación más importante en el maíz amarillo es en el año 2000 y 2001 donde el costo internado sin franja es menor al costo con franja, lo que indica un abaratamiento del producto importado y un perjuicio al productor. Mientras que solamente en el 2004 se muestra que el costo con franja es menor al costo sin franja mostrando el efecto contrario.

Por su parte la soya también tiene un efecto negativo en su variación del costo de internación, este es perjudicial tanto del grano de soya como de la torta de soya en el

año 2001 en el orden del 15,22%, es decir que el costo al no haber franja de precios es 15 puntos menor a si hubiere franja de precios. El componente importado no es muy significativo en cuanto al grano de soya, pese a ello su principal proveedor es EE.UU. Mientras en lo que respecta a la torta de soya, el país del norte provee en promedio el 23% al mercado interno del total importado de torta de soya en estos cinco años.

En lo que respecta al aceite de soya las variaciones son mínimas, notándose el año 2001 donde el costo internado sin franja es menor a con franja. Además del año 2003 al 2005 no existen importaciones de EE.UU lo cual mostraría que no existe efecto ya que en esta primera parte consideramos solamente las importaciones provenientes de Norteamérica.

Finalmente la leche en polvo, la variación promedio del costo internado en el periodo seleccionado oscila entre el -10%, es decir, el costo de importación si no hubiere franja de precios es 10 puntos menos a que si existiera franja de precios. Notándose fundamentalmente las mayores variaciones en los años 2000 con el 16%, 2002 con el 13% y el 2003 con el 15%. Es el único producto que a lo largo del periodo su tendencia es negativa.

Para visualizar mejor estas variaciones del Cisf vs Cief remitámonos a ver tanto el Anexo 3.1 como el Anexo 2.5.

Un segundo análisis:

Si el examen lo llevamos a nivel exclusivamente de precios la situación es muy parecida al análisis anterior. Hemos considerado comparar el precio actual con franja pero tomando en cuenta dos aspectos: 1) si elimináramos el DVA y 2) si eliminamos tanto aranceles como el DVA.

Estos escenarios nos van a permitir evaluar las variaciones a nivel de precios en el periodo determinado. Es importante recalcar que estas políticas han sido planteadas por Estados Unidos dentro del marco de las negociaciones del tratado de libre comercio.

A continuación lo analizaremos por producto, tomando en cuenta los dos puntos antes anotados.

a) Arroz: Para el primer caso se observa que la mayor caída en el precio se da en los años 2000 y 2001 con el 23% y 29% respectivamente, este es un escenario donde se ha obviado el SAFP; luego establecimos un escenario en el que se incluye además la eliminación de aranceles, bajo estos parámetros el precio cae en todo el periodo, notándose en los primeros tres años una caída del 39% en promedio, luego se atenúa este descenso en el precio llegando al 2005 con una caída del 5%, fruto de una recuperación de los precios internacionales del arroz.

b) Maíz amarillo y blanco: La tendencia se reitera cuando analizamos los precios de internación. En el caso de la eliminación del SAFP, el precio del maíz amarillo en los años 2000 y 2001 sufren un descenso del 19% y 20% que son los más significativos en el periodo. Mientras que en el maíz blanco el precio desciende entre el 17% y 14% en los mismos años. Si tomamos en cuenta la eliminación de aranceles, situación muy probable cuando se asignan cuotas de importación la caída de los precios es más significativa. (Ver Anexo 3.2)

c) Soya y Torta de Soya: El efecto de eliminar la franja de precios tanto de la soya como de la torta de soya no es tan significativo, puesto que la tendencia a la baja del precio en los tres primeros años es pequeña, está bordeando alrededor del 11% para ambos productos. Se nota además una variación positiva en el precio de la soya en los años 2003 y 2004, debido a una recuperación de los precios internacionales. En cambio si a esto añadimos la eliminación del arancel, el efecto será mucho mayor y será constante a lo largo de todo el periodo analizado (los precios tienden a caer). Es así que los descensos más importantes están en el año 2000, el precio cae en el orden del 24%, el año 2001 el 28%, el 2002 el 20% y en el 2005 el 15%.

d) Aceite de Soya: Al eliminar la franja de precios (eliminación del DVA), el precio cae en los primeros tres años mínimamente (promedio del 5%), mientras que si se incluye la eliminación de los aranceles las variaciones en el precio son mucho mayores, mostrándose en los años 2000, 2001, y 2002 las caídas más fuertes (en promedio el 24%), sin olvidar al 2003 y 2005 donde el precio cae en el 18% y 19% respectivamente.

d) Leche: La tendencia observada en los productos antes descritos se proyecta a la leche en polvo; sino veamos cuando se elimina el DVA, el impacto de una caída en el

precio de la leche en polvo es observado desde el año 2000 hasta el 2004 (Ver Anexo 3.2). Si bien esta reducción de los precios es importante, lo es más cuando se eliminan aranceles, esta reducción es significativa en todo el periodo, notándose los años 2000, 2002 y 2003 los de más alto impacto con una rebaja del 33%, 31% y 32% respectivamente.

A manera de conclusión se observa que cuando los precios internacionales tienden a la baja, una eliminación de la franja de precios traería consigo mayores variaciones de los precios de internación y sería aún más si se eliminan los aranceles como se establece en el caso de asignar cuotas de importación. Las caídas vistas en los precios muestran claramente que la franja de precios y la política arancelaria lo que busca es minimizar el impacto de esta caída de los precios internacionales y proteger al productor nacional. Cabe insistir que todo desplome de los precios hace vulnerable al productor nacional tomando en cuenta que todo bien importado ingresaría al mercado nacional mucho más barato.

En esta situación (sin franja de precios como política que impone los EE.UU para firmar el TLC), nuestros productos pierden competitividad ante las importaciones. En este escenario, se perjudicaría no sólo la producción, sino también las miles de familias que viven de estas actividades.

B. Asignación de cuotas de importación.

En este análisis hemos tomado en cuenta la propuesta establecida por Ecuador a EE.UU y advertir su impacto en la reducción de los costos de importación. La cuota de importación es una norma impuesta en las negociaciones y no obedece a la tan promulgada libre competencia, por tanto de por si es una medida anti técnica.

Sino veamos los requerimientos importados por producto. En el caso del arroz el componente importado es mínimo, Ecuador es un país productor de arroz y abastece con normalidad a la demanda nacional. Lo propuesto por nuestro país de asignar una cuota de 3000 Tm a EE.UU no se justifica sino veamos cuanto hemos importado desde el año 2000 hasta el año 2005 y veremos prácticamente que solo el año 2000 se importó más de 8000 Tm. De ahí en más ni si quiera se ha llegado a importar más de 800 Tm en el

resto de años. Por lo que creemos que asignar un contingente de importación como desea EE.UU (5% del consumo nacional, es decir entre 24 mil y 28 mil Tm), cuando no es necesario, va en contra de toda norma del libre mercado. Ver Cuadro 3.6

Cuadro 3.6

Importaciones de arroz

	<i>Producción</i>	<i>Importación</i>	<i>Exportación</i>	<i>Consumo</i>
<i>Años</i>	<i>Tm</i>	<i>Tm</i>	<i>Tm</i>	<i>Tm</i>
2000	540.000	8.477	11.707	536.770
2001	827.835	566	78.301	750.100
2002	775.089	202	26.150	749.141
2003	886.434	302	37.780	848.956
2004	743.169	715	1.689	742.195
2005	902.667	174	21.842	880.999

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: El Autor.

En el caso del maíz la situación varía, dado que aquí el componente importado llega a tener un peso importante a partir del año 2002, donde las importaciones representan en promedio a partir de ese año el 64% del consumo aparente. Lo propuesto a EE.UU es de asignarle 200.000 Tm como cuota de importación, es decir concederle a la nación norteamericana un alto componente de importación que iría en desmedro de otras naciones. A parte de esto nos volveríamos altamente dependiente de un solo proveedor. Si de por sí, el maíz importado que proviene de los EE.UU está en promedio el 75%, lo que muestra que EE.UU es nuestro principal proveedor. Ahora bien EE.UU quiere una cuota de importación de 400.000 Tm, casi la totalidad de nuestras importaciones, volviéndose la nación norteamericana el único proveedor y de esta manera establecer un monopolio que de por sí por sus altos índices de productividad va a influir en el precio.

Cuadro No. 3.7**Importaciones de maíz**

	<i>Producción</i>	<i>Importación</i>	<i>Exportación</i>	<i>Consumo</i>
<i>Años</i>	<i>Tm</i>	<i>Tm</i>	<i>Tm</i>	<i>Tm</i>
2000	385.247	156.863	81.714	460.396
2001	501.090	162.342	85.265	578.167
2002	255.045	387.501	73.005	569.541
2003	248.529	337.890	64.940	521.479
2004	241.778	464.052	38.393	667.437
2005	375.000	425.234	25.162	775.072

Fuente: Banco Central del Ecuador.
Elaboración: El Autor.

Por su parte las importaciones de torta de soya tienen un mayor peso con respecto al grano de soya. Ecuador ha planteado una cuota de importación de 20.000 Tm de grano de soya y 160.000 Tm de torta de soya, por su parte EE.UU ha solicitado desgravación inmediata, esto implica que el mercado tiene que abrirse una vez firmado el acuerdo y el ingreso libre del producto. La situación muestra que el país es productor de grano de soya antes que importador, situación parecida al del arroz, mientras que las importaciones de torta de soya tienen un peso significativo en el consumo aparente de soya. EE.UU sigue siendo el principal proveedor de grano de soya y torta de soya con el 75% y 28% respectivamente en el periodo seleccionado. Ecuador al plantear una cuota de importación de 160.000 Tm de torta de soya le está otorgando a EE.UU el 65% de las importaciones, esto puede ser perjudicial cuando existen otros países como Argentina del cual importamos el 27% de torta de soya y es el principal competidor de Estados Unidos. El depender de un solo mercado no es muy conveniente dado que hay que considerar también otro tipo de elementos para el acceso a mercados como es el de la calidad de la soya que nos quieren introducir dado la existencia de los productos transgénicos. Creemos que Ecuador debe fortalecer lazos comerciales con los países de la región.

Cuadro No. 3.8**Importaciones de soya en grano y torta de soya**

En Tm

Años	Producción	Importaciones de grano de soya	Importaciones de Torta de Soya	Exportaciones de soya en grano	Consumo
2000	130.272	310,00	150.714	27.524	253.772,00
2001	77.772	1,29	208.829	51.017	235.585,29
2002	97.500	37.947,00	238.829	69.656	304.620,00
2003	94.298	76,00	297.536	66.034	325.876,00
2004	94.784	108,82	312.115	22.013	384.994,82
2005	51.914	0,12	414.998	2.513	464.399,12

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Propia

En cuanto a lo que representa el aceite de soya tanto en bruto como en refinado y lo planteado a EE.UU el Ecuador le estaría entregando el 36% de las importaciones en perjuicio de naciones como Argentina, que es nuestro principal proveedor de aceite de soya con el 85% del total importado, y de Bolivia y Brasil en cuanto al aceite refinado de soya solo los dos nos proveen más del 50%. EE.UU tiene una participación marginal en las importaciones tanto de aceite de soya en bruto como en refinado, con respecto al primero su peso es del 5% y con respecto al segundo un aporte marginal del 2%.

Cuadro No. 3.9**Importaciones de aceite en grano y aceite refinado de soya**

En Tm

Años	aceite de soya	aceite refinado de soya
2000	75.699	92
2001	63.227	1.929
2002	50.443	1.643
2003	76.050	2.025
2004	95.178	1.879
2005	86.625	2.558

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: El Autor.

Finalmente las importaciones de leche en polvo tienen un mayor peso con respecto al total de las importaciones de leche, estas representan alrededor del 40%, la participación de EE.UU no es muy significativa. Ecuador ha planteado 240 Tm, pero EE:UU plantea más de 4000 Tm cerca de lo que firmó Perú. Este último valor es exagerado ya que

nuestro país sólo ha importado en promedio alrededor de 434 Tm de leche en polvo desde el año 2000 hasta el 2005.

Para concluir esta sección planteamos el escenario de ver que pasa con los costos de importación si se asigna una determinada cuota de importación por producto. Los resultados revelados muestra la tendencia ya analizada anteriormente cuando se examinó las variaciones de los precios con y sin franja de precios, manteniendo los supuestos planteados inicialmente. Además debemos considerar que estos cálculos son tan solo referenciales ya que las variaciones podrían ser mucho mayor dado que existiría una mayor oferta de productos lo que ocasionaría que los precios tengan una caída más significativa. Ver Anexo 3.3

Como conclusión general del este capítulo quiere expresar que las condiciones expuestas por parte de Estados Unidos en los procesos de negociación no es más que el interés de esta nación desarrollada de acaparar mercados fundamentalmente de los países subdesarrollados, imponiendo así productos y expandiendo su poder a través de imponer las reglas de juego. Los mecanismos como los TLCs es que las naciones dependientes demanden los excedentes exportables de las naciones desarrolladas. Basta dar una mirada a lo sucedido en México donde:

La apertura de fronteras mexicanas a los principales cultivos, con lo cual, la competencia desleal que significa los bajos precios artificiales impuestos por Estados Unidos en el mercado mundial generaron la sustitución de la producción nacional por la importada, con el fortalecimiento de la dependencia alimentaria de nuestro país...Después del TLCAN la dependencia alimentaria en México alcanza 95% en soya, 50% en arroz, 25% en maíz, 40% en carne y 20% en leche...La entrada indiscriminada de mercancías importadas ha generado una presión sobre el precio interno provocando su declive a niveles extremos. El precio real del maíz cayó en términos reales en 58,32%, 24% en trigo, 47% en frijol, 22% en soya y 25,2% en sorgo de 1993 a 1999 (Rubio B 2003: 83-84)

CAPITULO 4.

POSIBLES AMENAZAS SOBRE EL NIVEL DE EMPLEO

4.1 Una visión sobre el factor humano en sector agropecuario.

La población ecuatoriana se ha cuadruplicado desde 1.950 que era de 3.310.080 a 12.156.608 habitantes, según lo señala el censo poblacional del 2001. De los cuales alrededor del 34% está por debajo de la barrera de los 15 años. El 60% entre los 15 y 64 años y tan solo el 6% está sobre los 65 años y más. Es decir Ecuador es un país de población joven, en el cual la esperanza de vida al nacer para el sector urbano es de 69 años y para el rural es de 61 años. De la misma manera se puede precisar que en el sector urbano se concentra el 61,13% de la población y que el sector rural representa el 38,86%. Además se estima que el crecimiento natural moderado poblacional es cercano al 2%.

Según el III censo Nacional Agropecuario, en el país existen 842.882 personas productoras a cargo de 12.355.831 hectáreas. El mismo estudio revela que existe un alto fraccionamiento de la tierra, dado que 535.000 UPAs, lo que representa el 63,5% del total, tiene una superficie menor a 5 Ha y en total ocupan el 6,3% de la superficie agropecuaria. Notándose a las claras un alto grado de concentración de la tierra, como lo podemos apreciar en el Cuadro No. 4.1 donde tan solo el 6,4% de las personas productivas opera UPAs de más de 50 Ha y posee el 60,7% del total de la superficie agropecuaria. Otro indicado más global es el coeficiente de Gini que en 1954 era del 0,86, posteriormente en 1974 luego del primer periodo reformista se ubica en el 0,85 y últimamente en el 2000 apenas se contrajo al 0,80. En definitiva se evidencia que existe una gran concentración de la tierra en pocas manos.

Cuadro No. 4.1

Número de Personas productoras y superficie bajo UPA, según tamaño

Tamaño de UPAs	Personas Productoras		Superficie bajo UPA	
	No.	%	Ha	%
Total UPAs	842.882	100,0%	12.355.831	100,0%
Menos a 5 Ha	535.309	63,5%	774.225	6,3%
De 5 a menos de 10 Ha	101.066	12,0%	688.987	5,6%
De 10 a menos de 50 Ha	152.453	18,1%	3.389.834	27,4%
De 50 Ha y más	54.054	6,4%	7.502.785	60,7%

Fuente y Elaboración: SICA

Así mismo de las 843 mil personas productoras, alrededor de 693 mil reside en la unidades productivas, es decir el 82%; con ellas cohabitan en sus hogares 2.4 millones de personas, es decir el universo o población agropecuaria llega a 3.1 millones de personas.

En el Ecuador debido a su heterogeneidad de la estructura agraria y por las situaciones tanto climáticas, ecológicas, sociales y culturales se han realizado trabajos de investigación que describen con precisión el empleo en el campo y más detalladamente el empleo rural, sus características y su influencia en la economía campesina. A continuación vamos a referirnos a estos trabajos que enfocan con claridad al sector estudiado.

La actividad agrícola al estar fuertemente influenciada por factores biológicos y climáticos, se generan rigideces en los procesos productivos en el sentido de que existen inflexibilidades en la duración del ciclo productivo. También se da la característica de que se da especificidad del proceso de trabajo, es decir que las actividades que se realizan durante un ciclo agrícola no es continuo y no tienen el mismo tiempo de duración que el proceso de producción. Es decir que el proceso de trabajo se realiza en tiempo corto y el proceso de producción abarca siembra, mantenimiento y cosecha.

Esta discontinuidad del trabajo campesino (la práctica del tiempo corto) lo lleva a este a que aproveche otros tipos de trabajo, entre los campesinos la producción se organiza a partir de un factor dado que es la fuerza de trabajo familiar a diferencia de las empresas capitalistas las cuales regulan el empleo requerido de acuerdo a las necesidades del

proceso de producción. “En definitiva la diversificación ocupacional es perfectamente funcional a la necesaria discontinuidad del trabajo agrícola” (Martínez, L 2000: 122)

En América Latina ha prevalecido la idea de que la agricultura representa la principal fuente de generación de empleo en el medio rural. Esta premisa es cierta para aquellos países que tengan un alto número de población campesina en donde la actividad agropecuaria ocupa al 90% de la población rural: En el Ecuador, la agricultura representaba a inicios de los años 90 la principal fuente de empleo rural con el 51% del total y la ganadería llega al 9%. Esta composición casi se ha mantenido y “La agricultura es la ocupación más frecuente de las mujeres y los hombres que viven en áreas rurales. En 2003, el trabajo en la agricultura, ganadería y caza empleaba al 65,7% de la población femenina rural económicamente activa ocupada y al 71,7% de los hombres” (FAO: 2003)

En el ámbito nacional productos de exportación como el banano genera un nivel bajo de empleo, mientras que productos como el maíz, arroz, fréjol, maíz duro (cultivado por campesinos para destinarlo a la agroindustria) mayormente en manos de campesinos generan un alto nivel de empleo agrícola. Es decir la economía campesina es la que genera un mayor volumen de empleo.

La economía campesina está basada en el trabajo familiar y su característica es que es una unidad de producción-consumo, no solo de autoconsumo, es fuente generadora de empleo en las actividades agrícolas, pecuarias, artesanía y comercio. Si comparamos con la economía empresarial capitalista, esta no genera empleo en las actividades agropecuarias, ella se centra en las actividades no agropecuarias.

Dentro de la mano vinculada a la economía campesina está la mano de obra de la mujer. “Para noviembre de 2003 el porcentaje de las mujeres del campo que trabaja fuera de la agricultura es mayor al de hombres: 34,34% y 28,3% respectivamente; las otras ramas de actividad importantes incluyen el comercio (10,1%), los servicios comunitarios y personales (2,6%), la manufactura (7,6%), hoteles y restaurantes (2,6%), enseñanza 2,8% y servicio doméstico (5,5%). Debe destacarse que, en las áreas rurales, el comercio tiende hacer una actividad femenina, excepto entre los grupos indígenas; más

del doble de mujeres (10,1%) en relación a los hombres (5%) se dedica a esta actividad.” (FAO: 2003)

Otra característica en el campo ecuatoriano es la ausencia de una estacionalidad muy marcada del empleo, se produjeron cambios en los patrones de poblamiento como también la dinamización de otras actividades económicas desplazando tanto las actividades agrarias hacia otras actividades muchas de ellas presentes en la ciudad y no en el campo. Es decir en el sector rural se da una migración por parte de los hombres de carácter temporal, principalmente hacia localidades más urbanas en búsqueda de asegurar la economía familiar mediante trabajos remunerados, por ejemplo se van hacia trabajos como la albañilería, el comercio informal, ya sea como obreros, estibadores jornaleros. Por su parte las mujeres del campo tienden a unir sus tareas productivas en las fincas o negocios familiares con el cuidado de sus familias; y su contribución, además de no ser remunerada, es poco visible.

A continuación vamos a describir, hacia donde estarían orientadas las amenazas que sufriría el sector agrícola de firmarse un TLC.

4.2 Las Unidades Productivas

Del estudio desarrollado por la unidad agrícola de la CEPAL se deduce que de las 842.882 UPAS, las 388.414 estarían amenazadas de llegarse a firmar un Tratado de Libre Comercio TLC con Estados Unidos, es decir el 46% del total; de las cuales 223.466 son de subsistencia (58%), 151.647 son unidades intermedias (39%) y 13.301 son de punta (3%). Ver los cuadros que se detallan a continuación

Cuadro No. 4.2**Impacto en las UPAs**

Característica	UPAS	%
Amenazadas	388.414	46%
No se afectarán	218.241	26%
Con oportunidades	236.227	28%
Total	842.882	100%

Fuente: CEPAL, INEC, SIISE
Elaboración: El Autor

Cuadro No. 4.3**UPAs amenazadas**

Tipo de UPAS	UPAS	%
Subsistencia	223.466	58%
Tradicionales	151.647	39%
De Punta	13.301	3%
Total	388.414	100%

Fuente: CEPAL, INEC, SIISE
Elaboración: El Autor

Además se revela que 90 de 100 UPAS en el Ecuador tiene ingresos menores a un dólar diario, lo que significa que están bajo la línea de pobreza y cuyos propietarios son pobres y estarán amenazados si se firma un TLC con EE:UU.

4.3 La densidad poblacional en las UPAS

La población que vive en las Unidades Productivas Agrícolas (fundamentalmente las amenazadas) a lo largo del territorio ecuatoriano tomando en cuenta su tipología, tienen que enfrentar serios retos de firmarse un TLC, puesto que tendrán que afrontar nuevas formas de subsistencia, que involucra otros trabajos que les generen nuevos ingresos. Este impacto en el corto plazo va a tener un elevado golpe social ya que no existe una política de apoyo al agricultor y al campesino. Además que orientar al agricultor hacia la producción de nuevos cultivos donde el no ha estado especializado, llevará tiempo, inversión de recursos en semillas calificadas y nuevas tecnologías.

En el caso que Ecuador firme un TLC con EE.UU el efecto en cada unidad productiva donde viven y dependen personas, estarían amenazadas, tal es el caso en la región Sierra donde el 73,4 % de los campesinos serían los afectados, fundamentalmente los que habitan en las provincias de Azuay, Cotopaxi, y Pichincha, ; y en la costa la mayor afectación se concentraría en las provincias del Guayas con 56% de personas que viven de la agricultura y la ganadería

4.4 Impacto sobre el empleo

Como se mencionó anteriormente alrededor de tres millones cien mil personas están vinculadas al sector agropecuario del país, de los cuales dos 2,521 millones de personas son miembros de fincas y sólo 609 mil personas son trabajadores contratados como lo demuestra el cuadro siguiente. A esto se suma que 465.351 son niños y niñas, es decir el 15% de las personas que realizan un trabajo en el campo son menores de edad.

Cuadro No. 4.4

Personas Ocupadas en Fincas Productoras

Productos	Miembros	% miembros	Contratados	% contratados
Leche	533.175	21,15%	82.659	13,57%
Arroz	159.221	6,32%	45.781	7,52%
Maíz duro	141.624	5,62%	31.665	5,20%
Maíz suave	140.689	5,58%	11.454	1,88%
Papa	89.754	3,56%	13.239	2,17%
Café	56.004	2,22%		0,00%
Fréjol seco	50.582	2,01%		0,00%
Flores		0,00%	49.039	8,05%
Camarón		0,00%	20.339	3,34%
Palma Africana		0,00%	14.495	2,38%
Caña de azúcar		0,00%	9.008	1,48%
Animales*	586.635	23,27%	58.164	9,55%
Otros**	763.395	30,28%	273.326	44,87%
Total	2.521.079	100,00%	609.169	100,00%

Fuente: PNUD tomado de la Revista Gestión NO. 128, febrero 2005.

Elaboración: El Autor.

* Incluye ganado porcino, bovino y aves de campo.

* Incluye: Cacao, banano, plátano, camarón.

Se concluye que el 38,66% de los miembros de familia sustentan sus ingresos en los sectores productores de leche, arroz y maíz, siendo la leche un sector clave en la generación de empleo. El mayor número de empleados contratados está en la producción de leche y en otros sectores (dentro de este la producción de banano el más importante). La cantidad de empleados contratados también está en los sectores de arroz, maíz y leche llegando al 28% del total. Por lo tanto de firmarse un tratado de libre comercio estos sectores serían los más vulnerables; ya que los productores no podrían competir con bienes importados cuyo precio es inferior al del mercado interno, dejando

de ser rentable la producción de estos productos y por ende afectando a la generación de empleo en estos sectores.

Según el estudio realizado por SICA/MAG/Banco Mundial³⁵, nos ofrece algunos datos sociales, esencialmente en lo que tiene que ver con el empleo en los sectores que producen arroz, maíz y soya; estos sectores emplean el 5% de la Población Económicamente Activa (PEA) y 22% de la PEA agrícola y dependen alrededor de 280.000 familias. Una de las formas de medir la sensibilidad del sector agrícola se sustenta sobre la variable de la generación de empleo.

De firmarse un TLC las UPAs que sufrirían un mayor impacto son las de subsistencia puestos que en el 20% de ellas se perdería empleos en la región Sierra y el 15% en la región Costa. Tanto en las UPAs intermedias y de punta el impacto es menor ya que tanto en la Sierra como en la Costa se perdería el empleo en 9 de cada 100 UPAs. (Ver Cuadro No. 4.5)

Cuadro 4.5

UPAs donde se perderá empleo

Tipologías de UPAs	# de UPAs donde se pierde empleo		En %	
	Costa	Sierra	Costa	Sierra
Subsistencia	11.687	60.299	15%	20%
Tradicionales	11.440	18.694	10%	9%
De Punta	1.214	1.567	7%	9%

Fuente: CEPAL
Elaboración: El Autor.

Además los datos nos revelan que la región Sierra donde existen el mayor número de unidades productivas de subsistencia, es donde se va a dar el mayor impacto y claro está como ya lo vimos en el capítulo primero las UPAs de subsistencia se dedican a la producción de maíz y arroz principalmente. Y los impactos van a ser mayores o

³⁵ Estudio de Comercialización de Cosechas de Ciclo Corto, Financiamiento, Infraestructura, y Control de Contrabando: Consejos Consultivos Arroz – Maíz – Soya.

menores dependiendo de la presencia³⁶ ya sea mayor o menor de productos amenazados³⁷.

A continuación vamos a detallar en una matriz las pérdidas de empleo por provincia y tipología de UPAs.

³⁶ Esta presencia de la que se habla es fundamentalmente de lo que se ha estado negociando con EE.UU y tiene que ver con las CUOTAS DE IMPORTACION.

³⁷ Productos amenazados o sensibles son el arroz, maíz, soya, leche y carnes

Cuadro No. 4.6

Pérdida de Empleo por Provincia

Provincia	Trabajadores permanentes		Trabajadores temporales		Trabajadores que perderán empleo si se firma el TLC (%)		
	%	Amenazadas	%	Amenazadas	1	2	3
Azuay	48	7.883	86	14.546	31	9	13
Bolívar	46	1.768	46	9.851	22	35	33
Cañar	53	4.109	70	11.354	14	43	39
Carchi	65	3.029	83	14.674	6	15	7
Cotopaxi	23	13.271	56	16.618	10	23	15
Chimborazo	70	3.835	76	16.179	18	23	25
Imbabura	*	6.149	*	11.957	22	22	32
Pichincha	20	62.757	41	24.187	14	12	4
Guayas	20	44.522	50	74.195	9	13	11
Los Ríos	12	30.485	32	47.680	30	17	8
Manabí	30	20.146	43	55.837	17	14	33
Esmeraldas	20	9.058	24	12.144	29	20	33

Fuente: CEPAL

Elaboración: El Autor.

1. UPA de Subsistencia; 2. UPA Tradicional; 3. UPA de Punta

*En su gran mayoría UPA tradicional

El Cuadro No. 4.6 muestra datos interesantes en cuanto a que los trabajadores temporales son los más afectados, puesto que están más relacionados con las UPAs amenazadas a nivel de todas las provincias. Además se observa que las provincias más afectadas en la pérdida de empleo según las UPAs de subsistencia son Los Ríos, Azuay y Esmeraldas. Según las UPAs tradicionales y de punta las provincias con mayores efectos en disminución del empleo son Bolívar, Cañar en la Sierra; y Manabí y Esmeraldas en la Costa.

Cabe indicar que el Maíz duro y maíz suave, que son concebidos como productos amenazados se cultivan en más del 80% de las UPAs en Azuay, Bolívar, Cañar, Carchi, Guayas y Los Ríos. El arroz otro producto sensible se cultiva en los Ríos y la provincia del Guayas. Y la leche se concentra su producción en las UPAs del callejón interandino fundamentalmente.

4.5 La influencia de los TLCs sobre las mujeres rurales.

El libre comercio se maneja bajo ciertos aspectos ideológicos que económicos que hay que saberlas entender, uno de esos aspectos ideológicos es la reducción del tamaño del Estado que van a afectar más directamente a las mujeres que a los hombres por sus roles reproductivos.

Esto implica: 1) reducir el gasto público (el gasto social mínimo), 2) venta de empresas estatales y apertura de mercados y 3) finanzas sanas, relacionado con déficit fiscal tendiente a cero, sin tomar en cuenta políticas tributarias progresivas, un gasto social eficiente y lucha contra la corrupción.

Ante este panorama las políticas estatales no cumplen con las necesidades tanto productivas como reproductivas de las mujeres, ya que son condicionamientos que le imponen las políticas de libre comercio.

Las políticas liberadoras de los años 90 han llevado a que el trabajo femenino cada vez se vaya incrementando y su grado de explotación sea mayor. Por ejemplo Jennifer Cooper revela cosas interesantes con respecto a esto en el caso mexicano: "El libre

comercio trae como consecuencia la feminización del mercado laboral caracterizado por: Contratos eventuales; jornadas superiores a las 8 horas, pago por productividad; flexibilidad de turnos y horarios y eliminación de las garantías laborales conquistadas.” (Campbell E, 2007: 7)

En el caso del Ecuador, las mujeres ecuatorianas se involucran en la producción agropecuaria de diversas formas, la mayoría de ellas como trabajadoras no remuneradas, que en el caso de nuestro país es el 75%. Y solo el 10% son empleadas con trabajos permanentes y temporales. Además de las 842 mil unidades productivas, el 25,4% están en manos de una mujer. Así mismo de las 310 mil UPAs de subsistencia el 30% están en manos de una mujer y que están distribuidas diferencialmente en el país. Notándose que en la Región Sierra es en donde la mujer tiene un mayor rol protagónico (31%), frente a la Región Costa (15%).

FAO añade que: “Mirado desde la perspectiva de la distribución de las Upas a cargo de una mujer, vemos que en el total del país, cerca del 63% de las UPAs a cargo de una mujer son explotaciones familiares de subsistencia, proporción que en el caso de los hombres alcanza al 49%. En el caso de las mujeres productoras de la Sierra, el 67.5% de sus unidades productivas corresponde a unidades familiares de subsistencia.” (FAO, 2005: 15).

Por otra parte detrás de cada cultivo o producción pecuaria se da la particularidad que existen unidades productivas a cargo de un hombre o una mujer. En el cuadro siguiente se aprecia la proporción de mujeres a cargo de una unidad productiva en los principales cultivos de subsistencia y empresariales tradicionales.

Cuadro No. 4.7

% de mujeres a cargo de una UPA			
Región	Productos	Familia de Subsistencia	Empresarial Tradicional
Sierra	Maíz Suave seco	39	30
	Maíz Suave Choclo	42	
	Papa	28	22,5
	Maíz Duro	15,5	
Costa	Arroz	13	11,4
	Maíz Duro	14	11,3

El cuadro anterior muestra como las mujeres a cargo de las UPAs, está asociado a productos amenazados, especialmente en la Sierra, donde se ve la mayor afectación. De los productos que hemos escogido para la presente investigación existe una mayor amenaza en el maíz que en el arroz.