

Las relaciones internacionales del Ecuador, desde 1979

C) Sección Internacional

Ecuador en el escenario global: los desafíos de la globalización para los países en desarrollo

Joseph Stiglitz*

Un enfoque desde lo económico es de relieve para un país pequeño, de economía de mercado, donde las decisiones tienen tan significativas consecuencias para el rendimiento económico del país y el bienestar de sus ciudadanos. Haré referencia a dos desafíos: dar forma a la globalización y aprender a vivir con ella.

En cuanto al primero, se da relieve a la posición que debería manejar el Ecuador en los foros internacionales en que es uno de los países que tratan de determinar las decisiones, normas y regulaciones que deben regir la globalización. En tales instancias el país debe trabajar concertadamente con otros países en desarrollo a fin de que las “reglas de juego”, los acuerdos de comercio y las instituciones internacionales reflejen de manera efectiva sus propios intereses, en lugar de representar el interés de los países industrializados o incluso de las corporacio-

nes de dichos países. ¿Cuál es la posición del Ecuador en esta materia?

Aprender a vivir en globalización, el segundo desafío, es para hacer frente a la globalización, enfrentar las normas internacionales que se han adoptado y están en vigor. Implica saber que muchas de esas reglas no son equitativas o exponen a los países en desarrollo a enormes riesgos y aún así hay que vivir con ellas, lo que se debe contrastar con la voluntad del país de maximizar el crecimiento sostenido, promover la equidad, fortalecer la democracia y proteger el ambiente.

1. DAR FORMA A LA GLOBALIZACIÓN

Una agenda a favor de los pobres, del desarrollo y de la democracia es esencial para dar forma a la globalización del presente. Lo que interesa es que los países en desarro-

* Premio Nóbel de Economía 2002

llo incrementen los recursos disponibles, las oportunidades que deberían ser aprovechadas y la promoción de un programa para el crecimiento sustentable, equitativo y en democracia. En todo ello, especialmente en la necesidad de dar espacio para mejorar los términos de intercambio de los países pobres, interviene la responsabilidad de los países ricos.

Hay cuatro temas de relieve: comercio internacional; derechos de propiedad intelectual; inversión y reinversión de capitales; y, recursos naturales, para cuidar del medio ambiente y no realizar megaproyectos que atenten contra la vida y la sustentabilidad.

1.1 Comercio Internacional

Actualmente juega un rol trascendental para el Ecuador y los demás países andinos, cuanto más si algunos de ellos están embarcados en la negociación de acuerdos bilaterales de comercio con Estados Unidos.

En primer término, cabe recordar una proposición con la que probablemente nadie aquí discrepe: la agenda internacional de comercio se halla efectivamente inclinada en contra de los países en desarrollo. Esta realidad se halla ilustrada por el hecho de que los aranceles que los países más industrializados aplican a los países en desarrollo son cuatro veces más altos que los vigentes entre los propios países industriali-

zados. En otras palabras, si vemos a las estructuras de los aranceles establecidos en los países industrializados, éstas se hallan orientadas a discriminar a los países en desarrollo; a impedir el desarrollo de su agroindustria a través de crecientes cargas arancelarias. De hecho, los países pequeños son discriminados, pagan más aranceles a Estados Unidos o Europa, que lo que pagan los países más grandes.

La Ronda Uruguay -la ronda de negociaciones comerciales que terminó en 1994- empeoró el escenario que existía. Estudios del PNUD y el Banco Mundial demuestran que los países más pobres del mundo quedaron en peor situación tras la Ronda. No solamente los países ricos sacaron la mejor parte en lo convenido, sino que los países pobres quedaron en peor posición. Toda una demostración de que alcanzar un mal acuerdo es peor que no contar con acuerdo alguno.

Lo que está surgiendo no merece llamarse ronda de desarrollo, que se suponía iba a servir para rectificar los problemas de la Ronda Uruguay. Sobre el tema he manifestado que en la nueva ronda de negociaciones se deberían rectificar aquellos problemas; e incluso me pronuncié por una lista de cuestiones que debería contener la agenda. Tales cuestiones no fueron abordadas en Seattle; y en parte por ese motivo se desataron grandes manifestaciones callejeras. Entonces se llegó al acuerdo de

avanzar hacia una ronda de desarrollo en Doha, en noviembre de 2001. Sin embargo, curiosamente muchos de los países en desarrollo se hallaban escépticos ante tal eventualidad. Les preocupaba que una vez que las negociaciones dieran inicio, les “torcerían el brazo” y que a la postre no fuera una “ronda de desarrollo”. Estaban en lo cierto. Luego de cinco años de negociaciones los resultados obtenidos no equivalen al objetivo: se pensó erróneamente que podría impulsarse una ronda de desarrollo con gente que quería que las cosas siguieran como siempre.

Después del fracaso de las conversaciones en Cancún, en septiembre de 2003, la Mancomunidad Británica de Naciones, un importante grupo de alrededor de cincuenta países, antiguas colonias británicas, me consultó sobre los aspectos que una ronda sobre el desarrollo debería incluir. Mi informe a la Mancomunidad se expandió y resultó en un libro que saldrá a circulación en septiembre próximo, bajo el título “Free Trade for All” (“Libre comercio para todos”). En el libro se busca determinar la forma en que el comercio internacional puede promover el desarrollo.

Estados Unidos adoptó la estrategia de promover la firma de tratados bilaterales de comercio con otros países, en los que no se puede decir que hay negociación, sólo aceptación de lo que ellos deciden. El problema consiste en que

esos tratados bilaterales de comercio son incluso peores para los países en desarrollo que los acuerdos en el marco de la OMC. En balance, los frutos de las negociaciones se inclinan más todavía a favor de una de las partes. Ello no debe extrañar por cuanto Estados Unidos, con su enorme poderío económico, negocia con Marruecos, Qatar o Ecuador. Así, según se puede apreciar hasta la fecha, es muy factible que los resultados de tales entendimientos sean incluso más beneficiosos para los Estados Unidos, si se compara con lo que ocurriría en negociaciones comerciales multilaterales.

El ministro de comercio de uno de los países que negoció un acuerdo comercial bilateral dijo que aquello no era una negociación: “nosotros proponíamos, pero tuvimos que aceptar todo lo que ellos demandaban”. Se hacen algunas pequeñas concesiones en asuntos marginales, pero en todo lo importante no hay una negociación. Es: “tómalo o déjalo”.

Un punto importante a tener en cuenta es que los llamados acuerdos de libre comercio no son ni de libre comercio ni justos. No son siquiera acuerdos comerciales, porque abarcan renglones que van mucho más allá de lo comercial, invaden áreas tales como propiedad intelectual, inversiones y medio ambiente. Un efectivo acuerdo de libre comercio que establezca reglas equitativas exi-

giría a los Estados Unidos que no mantuviera sus subsidios a la agricultura. Sin embargo, en la práctica, a pesar de todos esos acuerdos comerciales bilaterales, Estados Unidos mantiene dos billones de dólares en subsidios a la agricultura y barreras no arancelarias. En cada rubro en que un país tiene éxito en exportar a los Estados Unidos, se usan barreras no arancelarias para cortar el comercio. Se procedió así contra Ecuador en el comercio de camarones; y en el caso de Chile, contra el salmón. Ocurrió también con México: Estados Unidos trató de detener la venta de aguacates con normas fitosanitarias; la exportación de tomates a través de medidas anti-dumping; y el transporte en camiones, por medio de un amplio catálogo de barreras no arancelarias.

Por otro lado, en todo el mundo se reconoce la importancia de la conservación del medio ambiente, así como el adverso efecto sobre el ambiente de automóviles con alto nivel de consumo de carburante. A Chile, por disposiciones del acuerdo bilateral de libre comercio, no le está permitido establecer restricciones a la importación o impuestos a automóviles de gran tamaño. Se podrían añadir otros ejemplos a los indicados, aunque a mi entender el punto central está claro.

Hay una cuestión adicional. En varios acuerdos bilaterales de libre

comercio se incluyen disposiciones según las cuales los países se obligan a adquirir ciertos montos de productos a los Estados Unidos. Por ejemplo, a naciones que son exportadoras de arroz se les demanda comprar arroz. Estados Unidos no debería producir arroz (por los altos costos de cultivo), pero lo hace gracias a inmensos subsidios que reciben los arroceros estadounidenses. Diez mil ricos agricultores estadounidenses se dividen un billón de dólares en subsidios al arroz. ¿Cómo un país pobre podría competir contra esos subsidios? Sin embargo, Estados Unidos insiste en que otros países le compren, como parte de los acuerdos de libre comercio, una cierta cantidad de arroz. Esto no es un acuerdo de libre comercio; es un mandato de comercio, es ir en contra de la noción misma de economía de mercado.

¿Por qué los países firman este tipo de acuerdos? Lo hacen por una combinación de factores. En primer término, en un país en desarrollo a menudo hay efectivamente unos pocos beneficiarios de un acuerdo de libre comercio. En el caso de Marruecos, hubo solo una industria que salió aventajada: la industria del calzado. En el Ecuador se estima que acaso cuatro sectores de la economía se beneficiarían. Unos cuantos intereses particulares obtienen ciertamente provecho, no es algo que se deba ignorar, pero los costos de tales beneficios pueden ser altos. En segundo lugar, un país firma un

acuerdo de libre comercio por motivos que se basan en una ilusión: en que al firmar dicho acuerdo se obtiene un “sello de aprobación” y que con éste llegarán inversiones y se activará el crecimiento económico.

El caso mexicano

El caso de México demuestra lo contrario. Ha pasado un poco más de una década desde que el NAFTA se suscribió y podemos aquilatar sus resultados. El crecimiento económico mexicano fue menor al de décadas anteriores. Una de las razones por la que Estados Unidos quería firmar un acuerdo con México era que esperaba que el crecimiento en ese país fuera lo suficientemente alto como para reducir la disparidad económica entre México y Estados Unidos, y que con ello reduciría la migración ilegal, un punto de controversia entre los dos países. Sin embargo, en la primera década del NAFTA, la disparidad entre Estados Unidos y México se incrementó, al igual que la emigración de mexicanos al norte.

Por otro lado, es verdad que se crearon muchos empleos durante la primera parte de la década del NAFTA. Sin embargo hacia el final del decenio se había perdido una significativa fracción de los trabajos que antes habían sido creados. Varios análisis han buscado explicar el fenómeno; algunas de sus conclusiones apuntan a que la reducción del empleo se produjo por limitacio-

nes en el acceso a créditos, provocada por el NAFTA (México contaba con un sistema bancario similar al del Ecuador). El criterio más difundido señala que los bancos extranjeros, influidos en parte por el NAFTA, orientaron un escaso flujo de créditos a las medianas y pequeñas empresas mexicanas. Hoy sólo un banco de México es propiedad de mexicanos, todos los demás han sido adquiridos por bancos extranjeros. Para éstos es más importante dar créditos a las grandes empresas y a las compañías extranjeras antes que a las medianas y pequeñas empresas locales. Esta conducta ha tenido un enorme efecto en la economía de México.

En otro orden de cosas, los países en desarrollo dependen mucho de los ingresos que obtienen por concepto de aranceles. La reducción de la recaudación de ingresos que produce un acuerdo de libre comercio significa que el Estado tiene menos disponibilidades para atender urgentes inversiones. Mientras México esperaba o soñaba con que el NAFTA le generaría crecimiento económico, China invertía significativamente en nueva tecnología, educación e infraestructura. A la larga, cuando se suscitó un cambio en las preferencias comerciales, México fue desbordado por el éxito de China. Hubo un aumento de las exportaciones de textiles mexicanos a Estados Unidos como consecuencia del NAFTA al comienzo de la

década; pero China, hacia el final del decenio y con todo el incremento acumulado en tecnología y productividad, golpeó contundentemente a México. Ésta es otra de las razones por las que los empleos mexicanos se perdieron.

En resumen, México no prestó atención a otros elementos que deben constituir un programa de fomento para crecimiento económico. Y esto no fue todo. En México no sólo que el crecimiento fue menor al esperado sino que los más pobres se empobrecieron adicionalmente. Los más pobres de México son los campesinos que cultivaban maíz. Los subsidios al maíz representan *grosso modo* el cincuenta por ciento del valor del maíz, y al ingresar maíz estadounidense subsidiado al mercado mexicano, el precio del producto cayó en un cincuenta por ciento. A los mexicanos más pobres que cultivaban maíz se les redujo consecuentemente el ingreso. Una de las razones por las que la pobreza se incrementó en México es que los campesinos de ese país no podían competir contra el inmenso subsidio de los Estados Unidos a la producción de maíz. Cabe recordar además que, en general, durante la década del NAFTA se congelaron los salarios reales en México.

Finalmente, el NAFTA contiene muchas interferencias en regulaciones del medio ambiente. Una de las características de estos acuerdos bilaterales de comercio es que son

muy extensos y que muy poca gente los ha estudiado en detalle. Uno nunca sabe lo que hay en esos acuerdos. Las corporaciones obviamente valoran esta situación porque pueden incluir disposiciones cuyas consecuencias no son analizadas a fondo al momento de la suscripción, y cuyos efectos negativos sólo se perciben años después.

Una de las disposiciones que consta en el NAFTA, en el Capítulo 11, señala que si el gobierno local de una ciudad, por ejemplo, aprueba una resolución que reduce el valor de la propiedad de un inversionista, sin importar cuán importante pueda ser esa regulación incluso si tuviera propósitos sociales o de medio ambiente, el inversionista debe ser compensado. La denominación legal de esta disposición es “*precautatory takings*”: medidas cautelares para proteger a los inversionistas en la obtención de beneficios.

El Gobierno de Clinton, del que yo formé parte, se enfrentó a círculos conservadores que se oponían a iniciativas de preservación del medio ambiente, y tal gobierno luchó por impedir que en los Estados Unidos se adopten *precautatory takings*. Tuvimos éxito ya que tanto los tribunales como el Congreso rechazaron dichas normas. Sin embargo, mientras bregábamos por esta finalidad, la mayoría de nosotros en la Casa Blanca desconocía que se filtró en el Capítulo 11 del NAFTA una norma

que da a los inversionistas estadounidenses en México y a los inversionistas extranjeros –canadienses y mexicanos amparados por el NAFTA- mayores protecciones a las que los inversionistas estadounidenses tienen en su propio país.

Cito un caso ilustrativo. Un gobierno municipal mexicano decidió que no quería tener un depósito de material tóxico en el centro de su ciudad una obvia disposición que en cualquier sociedad se adoptaría. La compañía estadounidense propietaria del depósito de material tóxico planteó entonces una demanda invocando al NAFTA y ganó el juicio. Por tal razón el Gobierno mexicano tiene que pagar una indemnización a la firma estadounidense para que no haya un depósito de material tóxico en medio de una urbe. Cabe indicar que actualmente hay en juego billones de dólares en similares demandas en trámite.

El tema de las medidas cautelares no fue discutido ni una sola vez en la Casa Blanca. Estuve presente en la deliberación de los principales tópicos de NAFTA, pero este punto nunca se llegó a plantear. De haber sido el caso, nosotros lo hubiéramos rechazado. Sin embargo fue incluido en un párrafo de protección a los inversionistas extranjeros frente a las expropiaciones. Por supuesto que todos queremos evitar que los inversionistas sufran la expropiación de sus bienes –ésta es una preocupa-

ción legítima-, pero por el contrario, vetar el desarrollo de regulaciones de protección al medio ambiente no es una preocupación legítima. Sin embargo esta norma se deslizó dentro del Capítulo 11. Si ustedes ven en el texto de los tratados bilaterales de comercio que Estados Unidos está impulsando alrededor del mundo, encontrarán pequeñas disposiciones como ésta que, en una u otra forma dan a los inversionistas extranjeros más protección que la que tienen los inversionistas locales.

Esta situación es particularmente importante en un país como el Ecuador, que goza de una gran biodiversidad y en el cual, por tanto, la protección del ambiente es trascendental. Una normativa que ponga a los intereses de las compañías privadas por encima del ambiente es algo que obviamente se debería catalogar como inaceptable.

El comercio puede ser una gran fuerza que promueva el crecimiento

El éxito en Asia Oriental de economías orientadas a mayor acceso a mercados internacionales, con vocación a la exportación, condujo al crecimiento de los países de esa región. El acceso a mercados internacionales y el uso de tecnología avanzada produjeron dicho éxito. Pero el mero incremento del comercio no siempre lleva al crecimiento. Los países necesitan contar con una amplia y comprensiva agenda para

fomentar el crecimiento económico y políticas orientadas a la adquisición de tecnologías de punta.

Brasil, en los últimos cuatro años, ha duplicado sus exportaciones pero ello no le ha llevado a alcanzar un crecimiento equivalente al de los países del Asia Oriental. Una nación debe contar con una estrategia amplia y comprensiva para fomentar el crecimiento económico, asegurar que la creación de nuevos empleos supla la destrucción de otros, al tiempo de garantizar el acceso a educación, crédito y tecnología. El problema es que esto no acontece en demasiados países en desarrollo. Un estudio del PNUD demuestra que en promedio la liberalización del comercio no se halla asociada al crecimiento económico. Sin embargo, a causa del éxito de Asia Oriental hay una asociación positiva entre crecimiento y comercio.

Barreras internas al comercio y restricciones en la oferta limitan la habilidad de los países en desarrollo para sacar ventaja a las nuevas oportunidades. Esta es una de las razones por las que la agenda de “ayuda por libre comercio” se ha convertido en un punto focal en muchas de las discusiones en materia de comercio.

Se acostumbra pensar que la liberalización del comercio automáticamente conducirá a más comercio, y que el incremento del comercio llevará al crecimiento. No es

necesariamente el caso. En Europa, por ejemplo, dentro de la iniciativa “Todo menos armas” -un muy importante gesto de buena voluntad- se eliminaron obstáculos de acceso a los mercados para los países más pobres del mundo, pero como resultado sólo hubo un mínimo incremento del comercio. Se requiere en verdad algunas estrategias integrales para el crecimiento, un mejor acceso al crédito, a más de cobertura educativa y tecnológica.

Visto en conjunto el desafío del comercio internacional, en las circunstancias actuales, podemos sacar en limpio algunas lecciones para los países en desarrollo: primero que nada, corresponde ser cautelosos al suscribir acuerdos; y en caso de requerir este procedimiento como la alternativa menos mala, proceder a examinar las disposiciones no comerciales, como en el caso de inversiones y propiedad intelectual. Por último, corresponde aún insistir en que el mundo necesita una verdadera ronda de desarrollo, con el propósito de favorecer sinceramente a los países en desarrollo y de que ellos no se comprometan a la suscripción de cualquier acuerdo que les afecte de modo negativo.

1.2 Propiedad intelectual

Citamos ya las dificultades ocasionadas por la Ronda Uruguay, sus disposiciones no fueron equilibradas en el delicado tema de propiedad

intelectual. El criterio más difundido es que la Ronda representó los intereses de la industria del espectáculo y las farmacéuticas de Estados Unidos. A pesar de que el propio Consejo de Asesores Económicos del Presidente y la Oficina de Políticas de Ciencias y Tecnología de ese país se opusieron a tales disposiciones, arguyendo que eran malas para las ciencias en Estados Unidos; que eran malas para las ciencias en todo el mundo; que eran malas para los procesos de innovación; que aumentarían los riesgos de aparición de monopolios y, aun más, que eran poco alentadoras para los países en desarrollo.

En efecto, dichas políticas fallan en la tarea de proteger los intereses de los países en desarrollo, particularmente en economías en que se requiere un gran acceso a conocimientos avanzados que son indispensables para el desarrollo. Esos países necesitan cada vez más, una cooperación con un ingrediente importante de transferencia tecnológica.

El sector farmacéutico constituye en esta materia un ejemplo significativo. En verdad, el manejo del tema de la propiedad intelectual privilegia las ganancias del sector farmacéutico por sobre todo, inclusive por encima del derecho a la vida. En este sector se da poco dinero a la investigación y mucho más a la publicidad; por igual, se destinan importantes sumas para promover

medicinas que mejoran el estilo de vida, mucho más que para aquellas que salvan la vida de las personas. Si vamos más lejos en este razonamiento podremos establecer que se destina aún menos dinero a la investigación de enfermedades que resultan importantes para la población de los países en desarrollo. Todo lo que a la postre incide en el acceso a medicamentos de menor costo, como los genéricos, que en tales países es inclusive más limitado que en Estados Unidos, lo que atenta contra personas con enfermedades mortales, como en el caso de VIH/SIDA.

En igual sentido el desarrollo del sector farmacéutico pone poca atención a la protección de los conocimientos tradicionales. Se aprovechan de ellos sin producir ninguna compensación para las comunidades productoras de tales conocimientos y sin provocar incentivos para la preservación de la rica biodiversidad que muchos países de menor desarrollo poseen. No hay en conjunto compensación por los servicios medioambientales globales que tales países brindan.

Un aspecto sustantivo es reiterar que la propiedad intelectual en ningún caso debería ser incluida en los acuerdos comerciales, como se lo ha procurado hacer en la negociación del TLC. Se debe hablar con frecuencia de TRIPS MINUS, de acuerdos de comercio “minus”, con una inclusión menor de aspectos de los derechos de propiedad intelectual rela-

cionados con el comercio, todo lo contrario de aquello que ha sido impulsado por Estados Unidos en sus acuerdos comerciales bilaterales.

1.3 Acuerdos de inversión

Este es un sector dominado por el desentendimiento y por preferencias indebidas a favor del capital extranjero, inclusive por encima de las ventajas que se reconocen a inversionistas nacionales. En el extremo se celebran acuerdos que ignoran los procedimientos jurisdiccionales a los que deberían someterse las controversias, sobre la base propia de las protecciones que concedería el estado social de derecho, dando cabida a procedimientos dudosos que sobreprotegen al capital internacional.

Ese tipo de acuerdos de inversión también han restringido leyes legítimas de los Estados comprometidos, como en el caso de ciertas franquicias en la protección del medio ambiente, como en el ejemplo del ya citado NAFTA (capítulo 11).

1.4 Recursos naturales

En lugar de ser una bendición la abundancia de recursos naturales es una maldición, que inclusive está al origen de mayor desigualdad, poder autoritario y corrupción. La paradoja de la abundancia suele ser que los países con muchos recursos naturales puedan ser calificados de un peor

desempeño, de aquellos otros países que no los tienen. Es frecuente, por poner un ejemplo, la trampa en los contratos que comprometen tales recursos, con beneficios indebidos para los dos lados de la relación contractual.

El resultado asombroso es que en países ricos haya habitantes pobres. A este fenómeno se lo conoce como la “enfermedad holandesa”, que provocaría que las economías dominadas por la explotación de un solo recurso natural perjudiquen al conjunto de la producción. En el caso ecuatoriano esto podría fácilmente traducirse en que el sector hidrocarburífero expulse a otras industrias, aunque haya poca absorción de mano de obra en ese sector.

De la mano va el fenómeno de la corrupción, que es algo de lo que se habla mucho en los países en desarrollo pero que se produce igualmente en países industrializados avanzados, en que por ejemplo las empresas petroleras y mineras luchan por mantener prebendas. Se ha establecido que, en ciertas ocasiones, la corrupción fue descarada e incluyó el aporte de recursos para campañas políticas. Estos procedimientos inapropiados dejan réditos significativos, si se piensa que en lugar de una inversión el soborno compra recursos por los que no se paga el precio comercial. Otras de las consecuencias son: una oposición constante a iniciativas a favor de la transparencia en los procedimientos,

licitaciones y contratos; salvaguardias para no hacerse responsables de las consecuencias negativas de las acciones de las compañías sobre el ambiente y perpetuación de la trampa en los compromisos que se asumen.

Merece ser subrayado el aspecto político del manejo de los recursos naturales. En primer lugar se gastan energías y recursos en la búsqueda de rentas y no en crear riqueza; y, cuando se crea riqueza o se produce beneficio esto va a las manos de las élites. Se incrementa fuertemente la desigualdad, en lugar de lograr sociedades más igualitarias en base de la riqueza de recursos. Parece que hay una relación inversa entre democracia y riqueza petrolera u otra basada en recursos naturales, con lo que se acentúan las respuestas menos democráticas, el control de los medios y, en el extremo, hasta el uso de la fuerza.

La interrogante sobre el valor final de esos recursos es si los países que son ricos en éstos obtienen mucho menos de lo que deberían. En tanto que en esos mismos países gira la rueda del endeudamiento con la banca internacional. No se puede soportar estos términos de intercambio; además de que muy poco de lo que finalmente se recibe es orientado a favor de los pobres y del desarrollo. La historia se repite: la democracia es socavada y el ambiente degradado, siempre a cambio de muy poco.

Frente a este panorama la respuesta no es fácil, aunque sí se entiende que la comunidad internacional podría hacer más para mejorar los términos de intercambio, para combatir la corrupción, para reducir los excesos en el sigilo bancario o controlar más la venta de armas. Si se reconoce que hay corrupción en los costos de representación de empresas petroleras o de explotación de recursos naturales, algo se debería hacer para variar esa relación y dar prioridad a la transferencia de tecnología o a que las empresas estatales que trabajan en el sector sean más eficaces, para obtener mejores precios como valor de sus recursos.

2. APRENDER A VIVIR CON LA GLOBALIZACIÓN

Lo que se pretende es hacerle frente a la globalización o asegurarse de que ella funcione positivamente para todos los países. Esto implica encarar varios aspectos imprescindibles: la liberalización comercial, que incluye la propiedad intelectual; la inestabilidad del mercado financiero; alentar cierto tipo de inversiones extranjeras; y, finalmente, una vez más hacer frente a las condiciones de explotación de los recursos naturales.

2.1 Hacer frente a la liberalización comercial

Habría que empezar por insistir en los cuidados que se deben tener al suscribir acuerdos comerciales. El tema es hasta qué punto las relaciones comerciales están dominadas por la discriminación, más que por el viejo principio de “nación más favorecida”, en el que se sustenta el sistema multilateral de comercio, que permitiría abrir el mercado bajo reglas similares para todos. En verdad estoy preocupado porque las políticas de Estados Unidos y ahora de Europa están menoscabando el sistema multilateral. El principio detrás de los acuerdos bilaterales de comercio impulsados por ellos, es que se escogen algunos países a los cuales se les permite ingresar sin aranceles y se discrimina contra todos los demás.

Estados Unidos se rehúsa a negociar. No negocia, impone acuerdos que no tienen nada de libre comercio ni son justos. En relación al Ecuador no ha cedido en subsidios agrícolas, cuotas para productos agrícolas, propiedad intelectual y temas relacionados a las inversiones. En ninguno de los otros TLC ha cedido, y no hay razones para pensar que cambie de estrategia.

Con todos los riesgos que implica este tipo de acuerdos, los países en desarrollo deberían buscar al máximo mecanismos de protección y flexibilización que acepta el siste-

ma, sin abusar de ellos. Si Estados Unidos no llegara a abolir los subsidios, el Ecuador debería tener derecho a imponer ciertas medidas en productos específicos para proteger su producción. En el caso del maíz o el arroz se podría nivelar el terreno de juego para no recibir productos subsidiados por Estados Unidos. El procedimiento ha sido utilizado por el mismo país para abrir ciertos mercados; los países en desarrollo deberían poder utilizarlos para defenderse, junto a otras salvaguardias, licencias obligatorias y reglamentaciones.

Habría que demandarse si los países en desarrollo están en mejores condiciones de negociar con Europa; en verdad no sé si los países europeos estén más abiertos; pero a lo mejor exista la posibilidad de llegar a mejores acuerdos con China o con Japón. Tal vez sea una ventaja ser un país pequeño que intenta ubicar sus productos porque no requiere tener acceso a un solo mercado grande sino que puede colocarlos en varios países alrededor del mundo y con eso basta. En todos los casos lo importante es asegurarse de aprovechar al máximo las nuevas oportunidades que se abren en el comercio internacional a partir de la globalización, como transferencia tecnológica, inversiones seguras en infraestructura y disponibilidad de créditos blandos.

2.2 Hacer frente a la inestabilidad del mercado financiero

La economía globalizada es una oportunidad si se maneja en términos reflexivos y democráticos, que incluyan las visiones de los países en desarrollo. América Latina tuvo una década perdida en los ochenta; luego se ha recuperado lentamente, con períodos de crecimiento bajo o negativo. En la actualidad los precios de materias primas y petróleo están altos, pero sigue siendo imprescindible que la región diversifique sus exportaciones para dejar de ser dependiente de la producción de esas materias primas. Los países que hacen depender sus economías de los precios altos del petróleo podrían verse afectados con el cambio de coyuntura.

Es recomendable que en vez de endeudarse en tiempos de bonanza económica, Ecuador use una parte de los excedentes para pagar los préstamos existentes y de esta manera ser menos vulnerable cuando los precios de los recursos naturales caigan ante la inestabilidad financiera global. Todo lo que se combina con una cierta disciplina fiscal, para no solicitar más préstamos de lo absolutamente necesario y limitar la afluencia de los capitales golondrina.

Hacia el interior igualmente podríamos hacer otros esfuerzos jurídicos y técnicos para mantener bajo control al mercado financiero y

absorber recursos frescos, como en el caso de imponer nuevos impuestos sobre las ganancias de capital.

2.3 Inversiones extranjeras

Es inevitable que, en las condiciones actuales de requerimiento de capitales, los países en desarrollo deban alentar la inversión extranjera selectiva, siempre que ella no aporte exclusivamente capital sino que también abra accesos a las nuevas tecnologías, a la capacitación y sea puerta de entrada a mercados externos.

En otro aspecto de relieve la protección del ambiente debe ser reforzada para no permitir una actitud de saqueo de los recursos naturales y más bien apuntar a nuevas medidas proteccionistas y tributarias. No se puede tolerar ni dejarse engañar por supuestas quiebras de compañías como pretexto para evitar el pago de costos ambientales. Así como los extranjeros se preocupan de que nadie les expropie sus inversiones sin mediar una adecuada compensación, los países también deben preocuparse de que nadie se apropie de sus activos (sus recursos naturales) sin una compensación adecuada.

Vale la pena esgrimir una vez más el principio de simetría en las relaciones y en la ejecución de los contratos. Y tal simetría se expresa en que los capitales extranjeros no pueden buscar más protección ni ser

tratados mejor que las empresas nacionales.

2.4 Recursos naturales

Si en un país los ciudadanos son capaces de revisar los contratos por venta de recursos naturales podrán preguntarse si el país está recibiendo el justo precio por ellos, y si se puede sospechar que sus funcionarios están siendo incompetentes o corruptos. Transparencia, evaluaciones comparativas, licitaciones abiertas y públicas en condiciones de competitividad son algunos de los indicios que se pueden analizar. Pero, al final del día, la falta de transparencia puede llevar a que se comprometan recursos naturales a precios que están por debajo de su valor de mercado.

Las precauciones que podamos tomar sobre este tipo de contratos permiten un control sobre la degradación indiscriminada del medio ambiente y que, por efecto de ella, nos convirtamos en países más pobres. Sigue siendo de relieve en tales compromisos el componente de transferencia tecnológica como un rédito del proceso y, al mismo tiempo, evitar los costos extraordinarios de representación que cobran los inversionistas extranjeros al inflar sus presupuestos.

Finalmente, no nos cansamos de insistir en que son imprescindibles fuertes y sólidas protecciones ambientales y sanitarias. Lo que implica evitar visiones miopes que al

precio del producto final no incorporen el componente de degradación ambiental, como impacto sobre el Producto Nacional Neto (el cálculo tradicional del PIB no satisface)

PARA QUE LA GLOBALIZACIÓN FUNCIONE

Estoy por concluir y me sigo preguntando cómo hacer para que esto funcione. Éste es el tema de mi próximo libro: *Making globalization work*. Lo que está absolutamente claro es que la globalización, tal como ha sido manejada y modulada hasta ahora, no ha alcanzado su potencial de ayuda a los países en desarrollo y en no pocos casos los ha debilitado aún más.

El otro aspecto que está igualmente claro es que hará falta en esos países una amplia agenda de reformas, en condiciones en que ciertas élites, grupos de interés y también ciertas compañías que se benefician del *status quo*, provenientes de países desarrollados y en desarrollo, presentarán una aguda resistencia. ¿Es que la mayoría de países, tanto del norte como del sur, podrían aceptar que esas reformas les beneficien de manera equitativa? Sí. Podemos transformar la globalización para hacerla más justa, para que refleje los intereses de todos los ciudadanos, pobres y ricos, tanto del mundo desarrollado como de los países en desarrollo, de tal manera que beneficie a las generaciones

actuales y futuras y que, en consecuencia, proteja el medio ambiente y fortalezca la democracia.

ALGUNAS RESPUESTAS Y COMENTARIOS

Hay que medir costos y beneficios del libre comercio, y en general su orientación al desarrollo. Estudios indican que si Ecuador pierde el ATPDA y TLC, solo pierde un porcentaje pequeño de sus exportaciones. Entonces los costos sí son más altos si hay que compensar a las empresas americanas como en el caso de los precios de las medicinas por el tema de propiedad intelectual. Con los acuerdos que son supuestamente muy beneficiosos, las flores y textiles se benefician, pero el resto de productos no. Los Estados Unidos a menudo imponen medidas no arancelarias si un país es demasiado exitoso, así que no es buen negocio firmar acuerdos bilaterales con Estados Unidos.

Firmar con otros mercados emergentes es una mejor respuesta porque la asimetría de mercados es menor, ya que el poder de una de las Partes no es tan grande. Por otro lado es conveniente reforzar los acuerdos en la OMC, en donde el comercio es más justo.

Las tarifas son solo un aspecto menor en un verdadero acuerdo comercial bilateral, porque uno con Estados Unidos no se libra de los efectos negativos de las barreras no

arancelarias. EEUU es muy cuidadoso en hacer firmar a países acuerdos que les permite exportar muchos productos pero no sus principales (el caso de Camboya: puede exportar aviones y maquinaria a EEUU, pero no textiles que es su fuerte).

Es difícil pensar que Ecuador podrá parar el contrabando o la venta de productos americanos que llegarían desde Colombia y Perú si esos países perfeccionaran sus TLC con Estados Unidos, para controlarlo habrá que ser muy estricto con las reglas de origen.

El ejemplo cercano de Chile no es totalmente aplicable al Ecuador por las condiciones de la economía, y sobre todo la restricción de ingreso de capitales, por lo que todavía no se puede saber los resultados que tendrá el TLC con Estados Unidos para ese país.

Ecuador debe definir previamente su propia agenda de desarrollo para saber si le conviene firmar el TLC con EEUU.

La interdependencia económica entre países ha crecido, lo que exige acción colectiva. Pero no existe un gobierno global, además que instituciones como FMI o BM están representadas por poderosos banqueros y gobiernos de países ricos, lo que las hace antidemocráticas. Entonces hay que hacer que la globalización política vaya de la mano con la económica, lo que no ha ocurrido hasta ahora.