

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

Hugo Jácome, coordinador

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



FLACSO
ECUADOR

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

199 p. : diagramas, gráficos y tablas

ISBN: 978-9978-67-324-9

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

382.71 - CDD

© De la presente edición:

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

ISBN:978-9978-67-324-9
Cuidado de la edición: Paulina Torres
Diseño de portada e interiores: Antonio Mena
Imprenta: CrearImagen
Quito, Ecuador, 2012
1ª. edición: enero 2012

Índice

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

Apéndices

Martín Cicowiez

Apéndice A

Estructura matemática del MACEPES+ 167

Apéndice B

Elasticidades empleadas para la
calibración del MACEPES+ 198

Implicaciones del posible Acuerdo Multipartes con la Unión Europea

Fander Falconí *

Julio Oleas**

Introducción

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

“Libre comercio” en un mundo cambiante

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

La configuración histórica del comercio exterior ecuatoriano

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Política comercial

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

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

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

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

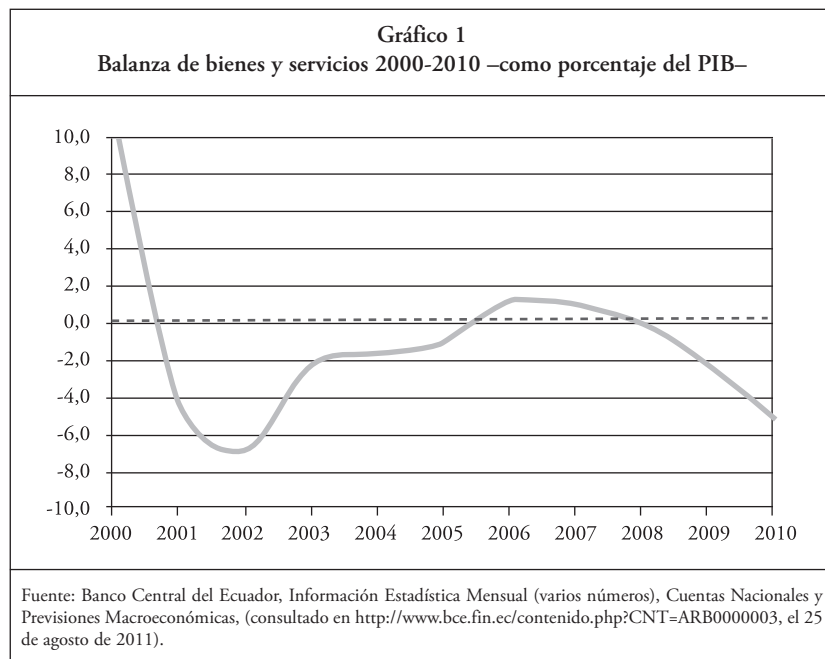
Muchos seguidores de este teorema ignoran que en el siglo XIX se lo expresó como libre cambio, impuesto mediante acuerdos comerciales con la cláusula de nación más favorecida; que luego de los sobresaltos bélicos de la primera mitad del siglo XX, este postulado comenzó una vez más a ser expandido por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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

El acuerdo comercial con la UE

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Conclusiones

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Bibliografía

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

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

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

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

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