

TLC
más que un tratado
de libre comercio

El comercio

Alberto Acosta y Fander Falconí, editores

TLC

más que un tratado
de libre comercio

**Donación de
FLACSO - Sede Ecuador**



**FLACSO
ECUADOR**



ILDIS

**FRIEDRICH
EBERT
STIFTUNG**

BIBLIOTECA - FLACSO - E C
Fecha: 5 mayo 2005
Categoría:
Francia:
Código:
De 1000: FLACSO - Ecuador

© De la presente edición:
FLACSO, Sede Ecuador
Páez N19-26 y Patria,
Quito - Ecuador
Telf.: (593-2-) 2232030
Fax: (593-2) 2566139
www.flacso.org.ec

3209
11972
70

ILDIS-FES
Av. República 500 y Diego de Almagro
Edif. Pucará, 4to. piso
Telf.: (593-2) 2562103
Fax: (593-2) 2504337
www.ildis.org.ec

ISBN: 9978-67-096-3
Diseño de portada e interiores: Antonio Mena
Imprenta: RISPERGRAF
Quito, Ecuador, 2005
1ª. edición: abril, 2005

ILDIS-FES y sus coeditores no comparten necesariamente las opiniones vertidas por los autores ni éstas comprometen a las instituciones a las que prestan sus servicios. Se autoriza a citar o reproducir el contenido de esta publicación siempre y cuando se mencione la fuente y se remita un ejemplar a ILDIS-FES

Índice

Presentación	9
Introducción	
El TLC, desempolvando el cuento del “libre comercio”	11
<i>Alberto Acosta y Fader Falconí</i>	
Primera parte	
La reflexión internacional	
Dos caminos distintos: tratados de libre comercio y procesos de integración	41
<i>Eduardo Gudynas</i>	
Diez años del TLCAN Su impacto en la economía de México	63
<i>Jorge A. Calderón Salazar</i>	
El TLC y la Comunidad Andina	107
<i>Germán Umaña Mendoza</i>	
El Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos. Un modelo a evitar	133
<i>Claudio Lara Cortés</i>	

Segunda parte
La reflexión desde Ecuador

El tratado de Libre Comercio y el desarrollo humano	167
<i>Juan Ponce</i>	
Libre comercio, pobreza y desigualdad en el Ecuador	175
<i>Rob Vos y Mauricio León</i>	
La competitividad ecuatoriana: problema de fondo sin eco en el TLC	193
<i>Hugo Jácome</i>	
¿Será necesario importar (más) papas para hacer loco? Una reflexión a propósito del TLC	211
<i>Fander Falconí y María Cristina Vallejo</i>	
El empleo: talón de Aquiles del TLC	221
<i>Luciano Martínez</i>	
Acceso a medicamentos y propiedad intelectual en el TLC	231
<i>Iñigo Salvador Crespo</i>	
Las industrias culturales y TLC: ¿es posible una “excepción cultural” ecuatoriana?	245
<i>Mauro Cerbino y Ana Rodríguez</i>	

La reflexión desde Ecuador

El Tratado de Libre Comercio y el desarrollo humano

Juan Ponce*

Introducción

Ecuador está a punto de firmar un acuerdo de libre comercio con EE.UU. (TLC) y sin embargo existe muy poca discusión sobre cuáles serían sus efectos para la sociedad y economías ecuatorianas. En este artículo se introduce la relación entre capital humano (específicamente educación) y los posibles efectos que tendría el TLC en el país. Para empezar se realiza un revisión de la teoría sobre comercio internacional. Posteriormente, se contrasta el aparato teórico con la realidad empírica y finalmente se extraen algunas conclusiones enmarcadas dentro del TLC que permiten entender sus posibles consecuencias. La principal conclusión es que de aplicarse el TLC bajo los actuales niveles de desigualdad en desarrollo humano, tanto entre países como al interior de los países, se producirá un incremento de la exclusión social.

Los modelos teóricos

La teoría convencional de comercio internacional¹ sostiene que un país debe participar en el mercado mundial con aquellos bienes para cuya producción tenga una ventaja comparativa. Se entiende que un país tiene una ven-

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

1 En especial David Ricardo.

taja comparativa en la producción de un bien si el costo de oportunidad de ese bien, en relación a otros bienes, es menor en ese país en comparación con el resto de países. Lo anterior implica que la productividad del trabajo en la producción de ese bien es más alta en ese país. Se afirma además que todos los países ganarían con su participación en el comercio internacional y que se produciría una convergencia de los precios relativos de los bienes a nivel mundial. El efecto de esta convergencia es que cada país se especializa en la producción de bienes en los que hay bajos requerimientos de trabajo (o, lo que es lo mismo, hay una alta productividad del trabajo). Una forma de mantener bajos dichos requerimientos, cuando un país tiene bajos niveles de productividad, como es común en los países en desarrollo, es manteniendo los salarios bajos (Krugman 1994).

Otro aporte teórico al comercio internacional viene de Heckscher-Ohlin (H-O) (Krugman y Obstfeld 2000). Según ellos, el comercio internacional es una consecuencia de la diferencia en la dotación de factores entre los países. Se afirma que una economía tiende a ser relativamente efectiva en la producción de bienes cuando en dicho proceso se utiliza de manera intensiva los factores abundantes disponibles en ese país. La buena dotación se define en términos relativos, por ejemplo, si se compara dos países con dos factores, un país es bien dotado en un determinado factor cuando la relación de este factor respecto al otro factor es más alta que en el otro país. De acuerdo con H-O, la principal consecuencia del comercio internacional es que los poseedores del factor abundante de un país ganarían espacio en su participación en el ingreso, mientras que los dueños del factor escaso perderían. Por tanto, el comercio internacional tiene un impacto en la distribución del ingreso: la convergencia de precios relativos de bienes implica la convergencia de precios relativos de factores y por ello hay una tendencia a la igualación de los precios de los factores (Krugman y Obstfeld 2000).

De acuerdo a lo hasta ahora expuesto, el comercio mundial y la especialización llevarían a mejoras en la productividad, así como, por el lado del consumo, a una ampliación del rango de opciones disponibles para el consumidor. Adicionalmente se esperaría una reducción en los niveles de desigualdad.

Contrastación empírica

Los modelos teóricos presentados arriba han sido sujeto de mucho debate. Muchos estudios empíricos se han realizado para ver hasta qué punto lo afirmado por los modelos teóricos es confirmado por la realidad. Lo que se concluye de la literatura es que si bien no existe el nivel de especialización que se esperaba, es cierto que cada país ha tendido a exportar más de aquello en lo cual su productividad es relativamente alta, y en la mayoría de los países en desarrollo, el eje de la competitividad se ha basado en el mantenimiento de salarios bajos. Desde este punto de vista se confirmarían algunos elementos del modelo de Ricardo.

En el caso de lo planteado por H-O, se supone que cada país debía exportar aquellos bienes en cuya producción se utiliza el factor abundante. Esto parece no ser confirmado por la evidencia. Para Estados Unidos, por ejemplo, Leontief en 1953 encontró que pese a ser un país abundante en capital, sus exportaciones eran menos capital intensivas que sus importaciones (Krugman y Obstfeld 2000).

Por otro lado, la evidencia empírica tampoco confirma la existencia de una igualación de los precios de los factores, así como una disminución de la inequidad. Al contrario, la experiencia de América Latina durante los años de apertura comercial confirma un incremento en la desigualdad. Lo que se encuentra es que la apertura comercial incrementó la demanda del factor más escaso en la región (esto es mano de obra altamente calificada) y por esa vía generó un incremento en las disparidades salariales y con ello en la desigualdad total. En este caso, no hubo un incremento de la demanda de mano de obra poco calificada (factor abundante en muchos países latinoamericanos) como predecía la teoría de H-O (Vos, Taylor y Paes de Barro 2002).

Las implicaciones

De los elementos teóricos señalados arriba, así como de su contrastación empírica, se pueden extraer algunas implicaciones del TLC, y en general de la apertura comercial, para el Ecuador.

Parece que un elemento clave tiene que ver con quién se beneficiaría de las ventajas que puede ofrecer el comercio internacional y un acuerdo de li-

bre comercio. De acuerdo con lo presentado arriba se esperaría que haya un mayor incremento en la productividad de los países a través de mejoras en la especialización, así como una mayor ampliación de las posibilidades de elección de los consumidores, de manera especial para el Ecuador. Sin embargo, hay algo importante que también se debe incluir en el análisis y que se desprende implícitamente de lo presentado arriba. En todo proceso de apertura, si seguimos la lógica de H-O, hay ganadores y perdedores. Ganarán quienes tengan la capacidad de participar activa y competitivamente en el mercado, mientras que perderán quienes no la tengan. Uno de los elementos claves que determina quiénes tienen y quiénes no tienen dicha capacidad es el nivel de desarrollo de las competencias de la gente (Sen 2001). Como se señaló arriba, la experiencia latinoamericana demuestra que la apertura comercial generó un incremento en la demanda de mano de obra calificada, por tanto, los ganadores fueron y serán quienes tengan un alto nivel de calificación.

Sobre este punto, merece destacarse que la estructura actual se caracteriza por una inmensa disparidad, tanto entre países como intra países. Respecto a lo primero, en la tabla 1 se presenta las tasas de matrícula por nivel para los países que negocian el TLC.

Tabla 1: Tasas de matrícula neta			
	Tasas de matrícula		
	Primaria	Secundaria	Superior
Colombia	88	56	19
Ecuador	97	46	17
Perú	100	61	26
EEUU	95	88	80

Fuente: World Development Indicators. World Bank. 2003.

Si bien no existen diferencias importantes en el nivel primario, las diferencias son significativas para la secundaria y superior. En estos niveles, Ecuador tiene las tasas de matrícula más bajas respecto al resto de negociadores del TLC. La diferencia con EE.UU. es abismal tanto en la secundaria como

en la superior. Otro elemento importante que merece resaltarse, y que complica aún más, es que los retornos educacionales solamente presentan incrementos significativos a partir del nivel superior de educación. Esto significa que el mercado laboral brinda mejoras sustanciales en los salarios especialmente a quienes tienen formación universitaria o más.

Lo más grave es que estas diferencias tienden a agravarse si se mantiene la actual estructura en el gasto social. En la siguiente tabla se presenta algunos indicadores de gasto en desarrollo humano para los cuatro países.

Tabla 2: Gasto por alumno (como % del PIB per cápita)		
	Primaria	Secundaria
Colombia	n.d	10
Ecuador	5.6	8.9
Perú	8	10.6
EE.UU.	17.8	22.3
Fuente: World Development Indicators. World Bank. 2003.		

Mientras Estados Unidos gasta alrededor del 18% en gasto por alumno, como porcentaje del PIB per cápita, Ecuador gasta el 5,6%. Una diferencia similar se observa para el nivel medio (22,3 en EE.UU. vs. 8,9 en Ecuador). El Ecuador, por otro lado, tiene los niveles de gasto más bajos entre los cuatro futuros socios.

Los dos cuadros anteriores muestran no solo que existen grandes diferencias en los niveles de acceso a la educación entre los países negociadores, sino que además, si se mantienen las actuales estructuras de gasto, las disparidades se incrementarán en el futuro. En las negociaciones del TLC además se incluyen cláusulas por las que se permiten que ciertos técnicos (en especial ingenieros) puedan ser calificados para ingresar al mercado norteamericano. Lo anterior significaría un aumento aún mayor de los niveles de desigualdad en desarrollo humano.

Respecto a las disparidades al interior de los países, en el cuadro siguiente se presenta información relevante para el caso ecuatoriano.

Tabla 3: Tasa de analfabetismo (para población de 15 años y más), y Grado medio de escolaridad (para población de 25 años y más)		
	Analfabetismo	Escolaridad
Hombres	7.7	7.5
Mujeres	10.3	7.1
Rural	15.5	4.9
Urbano	5.3	8.7
Indígenas	28.2	3.3
Negros	11.6	5.9
Otros	7.4	7.6
Total país	9.0	7.3
Fuente: SIISE, 2003. En base a INEC, Censo de Población y Vivienda 2001.		

Entre los indígenas ecuatorianos el analfabetismo es del 28% mientras que el promedio nacional es del 9%. Su escolaridad media es de 3 años, mientras en la ciudad es de 8,7 y a nivel de país de 7,3. La situación de los indígenas es el equivalente a la situación del resto de ecuatorianos de hace treinta años.

En definitiva, después de ver las desigualdades en los niveles de desarrollo humano inter e intra países es fácil darse cuenta quienes serán los perdedores y quienes serán los ganadores en el TLC. También es fácil concluir que un proceso de esta naturaleza, si se mantienen las actuales condiciones, generará un incremento de la desigualdad. Desde este punto de vista es importante tomar en cuenta estos elementos en la negociación del TLC. Es importante saber que se parte de bases completamente desiguales, y es importante incluir compromisos entre las partes para fomentar la existencia de niveles comparables de desarrollo de las capacidades de la población.

El tema es cómo lograr que los beneficios del TLC rompan con la actual estructura de desigualdad existente, y cómo hacer que los grupos tradi-

cionalmente marginados del desarrollo social puedan gozar de los beneficios de un acuerdo de libre comercio. Habría que empezar por evaluar si es posible un tipo de apertura comercial que permita a los pobres beneficiarse de sus frutos. Alguna evidencia empírica en otros países y en otros contextos demuestra que sí es posible, sin embargo siempre existen especificidades importantes. En todo caso, un elemento clave en una estrategia exitosa de apertura parte de alcanzar niveles de desarrollo importantes en las capacidades de la gente, lo cual, a su vez, parte de la implementación de políticas públicas adecuadas para tal fin. De lo contrario, parecería ser que con la estructura vigente la consecuencia obvia del TLC será un incremento de la exclusión social.

Bibliografía

- Krugman, Paul (1994) *Rethinking International Trade*. IMT Press
- Krugman, P. y Obstfeld W., (2000) *International Economics: Theory and Policy*. Addison-Wesley
- Sen, Amartya (2001) "Juicios sobre Globalización". *Fractal* No. 22, julio-septiembre, año 6, Vol. VI, pp. 37-50.
- Vos, R., Taylor, L., y Paes de Barro, R. (2002) *Economic Liberalization, Distribution and Poverty. Latin America in the 1990s*. UNDP.