

Entrevista

Visión del negociador oficial del TLC

Entrevista con Cristian Espinosa,*
negociador ecuatoriano del TLC

Marco Romero-Yamile León

¿Cuál es su apreciación general sobre el desarrollo de las negociaciones del TLC con los Estados Unidos hasta el presente?

Las negociaciones del TLC han sido intensas, catorce meses, once rondas, casi una ronda por mes. Durante este tiempo muchos sectores han estado involucrados tanto en una campaña a favor como en contra, es decir mucho interés en el proceso, pero el interés no significa necesariamente apoyo.

Sin embargo, una buena parte de la sociedad que tradicionalmente había estado opuesta a las negociaciones ahora está participando con interés y apoyo. Hay sectores que le apuestan a este proceso porque creen que las perspectivas o los réditos se van a dar de manera inmediata y no a largo plazo como ha sido el caso de la CAN, es algo más inmediato. En catorce meses hemos avanzado bastante, ahora estamos en una fase final que es difícil y tensa como cualquier negociación y en la que se han ido encontrando obstáculos muy grandes que esperamos sortear con éxito.

¿Cómo se definió la posición nacional para la negociación en los diferentes temas: agricultura, servicios, propiedad intelectual, etc.?

* Cristian Espinosa fue jefe negociador del equipo ecuatoriano hasta la quinta ronda de negociación.

Comentario
Internacional

Número 6
II semestre 2005
I semestre 2006

219

Entrevista a
Cristian Espinosa

Esta no es una negociación que está en el vacío, no es la primera vez que nuestro país tiene que fijar una posición. El Ecuador ha participado en negociaciones como las del ALCA, en donde estaba Estados Unidos, en las de la OMC, donde además de Estados Unidos estaban presentes otros países grandes, en las negociaciones con Mercosur, y con los países del área ha tenido una participación larga en la CAN. No se ha tenido que improvisar totalmente porque las posiciones se construyen con base en las negociaciones anteriores. Cuando iniciamos una nueva negociación el trabajo es más fácil, y esto se ha visto, por ejemplo, en la preparación que estamos haciendo con la Unión Europea, y en la posibilidad de ampliar el Tratado que tenemos con Chile. Las posiciones se forman sobre la base de consultas intensas con los sectores interesados, con la gente que opina; obviamente hay temas como servicios financieros que son más fáciles de consultar porque el sector financiero ecuatoriano es pequeño: está la Superintendencia, treinta bancos, aseguradoras y pare de contar; pero existen otros sectores, como el agrícola, mucho más grandes en donde hay cámaras de agricultura en todo el país, exportadores de muchos productos, gremios, etc., entonces ahí es más difícil coordinar, pero en general es sobre la base de una coordinación de este tipo de consultas sobre la que se va forjando la posición nacional.

Comentario
Internacional

Número 6
II semestre 2005
I semestre 2006
220

Entrevista a
Cristian Espinosa

Para definir esa posición se necesitan elementos objetivos, estudios, análisis, etc. Sabemos que, por ejemplo, en el caso de propiedad intelectual se ha hecho una consultoría cuyos resultados –que no se conocen públicamente– para los negociadores están disponibles hace menos de dos meses, entonces ¿qué elementos utilizaron para la definición de los planteamientos mínimos para el país?

El Ecuador no ha tomado ninguna decisión con los ojos cerrados, antes de dar alguna respuesta, en aquellas áreas en donde no se dispone de criterios o elementos de apoyo, se ha esperado hasta tener este tipo de evaluaciones y estudios. Es necesario que en el país se logre establecer la diferencia entre los verdaderos impactos del TLC y una campaña anti TLC, porque muchas aseveraciones en contra del Tratado se hacen sin ningún tipo de estudio. Ase-

verar que, como resultado de la negociación de propiedad intelectual, van a desaparecer los productos genéricos del mercado no solo es falso sino temerario, es augurar la desaparición de una industria en el país o la imposibilidad de un acceso más barato a los medicamentos. Uno se puede dar cuenta que los problemas de acceso a medicamentos no son problemas de propiedad intelectual, son problemas de competencia, de mercado. La razón por la cual la gente compra diferentes marcas existiendo los genéricos es porque las farmacéuticas promocionan sus productos a través de los visitantes o pagando cursos y seminarios, lo cual no tiene que ver con la propiedad intelectual. Lo que se generaría en los medicamentos, si es que aceptamos, sería un impacto mínimo sobre el precio.

Hay quienes evalúan lo que va a pasar en 10 o 15 años, pero no tienen los elementos para hacerlo porque no saben cómo va a terminar la negociación, entonces lo que hacen es suponer una desgravación inmediata manteniendo las distorsiones, y bajo esa situación el impacto neto es ligeramente negativo, porque hay sectores como los del mango, las flores, el palmito, etc, que son ganadores y hay sectores que son perdedores, y al contrastar unos con otros, el resultado neto es ligeramente negativo. Ligeramente en la medida en que se dice que va a haber una caída del 5% de la producción agrícola, pero en total el empleo también llega a 5 o 6%. Hay quienes afirman que va a desaparecer la agricultura, pero existe una gran diferencia entre la desaparición de la agricultura y una caída del 5%. Mientras el 95% siga funcionando no es un desastre, hay un problema, claro, pero eso en el caso de que la apertura fuera inmediata, pero si hay 20 años para reestructurar la producción, para reconvertir ciertos sectores, se puede mitigar el impacto. El problema es, especialmente, en la producción de maíz en la Sierra y de arroz en la Costa, y por eso en esas negociaciones los planteamientos son a más largo plazo, con más salvaguardias. En el caso del arroz nuestro planteamiento, incluso, lleva a una propuesta de mantener un arancel residual para siempre, es decir nunca llega a existir liberación total. No se puede predecir cómo va a terminar la negociación, y en ese sentido el estudio que realizó Cepal *Los impactos diferenciados del Tratado de Libre Comercio Ecuador-Estados Unidos de Norte América sobre la agricultura del Ecuador*

**Comentario
Internacional**

Número 6
II semestre 2005
I semestre 2006

221

Entrevista a
Cristian Espinosa

es incompleto porque no tiene en cuenta todas estas cosas, y así lo manifesté, cuando se hizo la primera presentación del estudio, al señalar que es necesario aclarar que trabajaron bajo una situación hipotética, bajo el supuesto. Probablemente la negociación va a tener, como han tenido todas las otras negociaciones, plazos de desgravación relativamente largos, salvaguardias, etc., mecanismos que no están para nada contemplados en el estudio. Ahora, supongamos que cae el empleo del agro un 5 o 10%, eso significa que no pasaría nada diferente a lo que ha venido pasando en los últimos años, donde el empleo del agro ha caído en esos porcentajes y no por razón del TLC o de la apertura sino porque es parte del proceso de desarrollo económico de los países, en donde la agricultura, en términos relativos, va perdiendo importancia frente a otros sectores mucho más dinámicos como el de servicios. Pretender terminar un proceso de desgravación de 20 años con una agricultura que sigue empleando al 40% de la población es pretender parar la historia.

Pero el punto central no está en el mismo proceso, acá fundamentalmente estamos hablando de que los sectores más afectados serían los de la agricultura de subsistencia, ¿no es así?

Claro, de la agricultura de subsistencia. Lo que se debe hacer es tratar de no mantener los esquemas de producción actuales de subsistencia sino buscar esquemas de producción más adelantados.

¿Cuáles van a ser los rubros dinámicos que se impulsen?

Existe producción agrícola que se ha reconvertido en el país, hay que ver dónde está. Un ejemplo es el de las cebollas: la producción de cebolla en el Chimborazo va a desaparecer no por efecto del TLC sino porque en la península de Santa Elena se produce cebolla de otra forma. Igualmente en Cotopaxi, en vez de producir cebollas en las laderas, se está produciendo brócoli, coliflor y zanahoria en invernadero o hidropónicos, entonces ¿qué pasa con la gente que está en Chimborazo en esas laderas?

¿Está migrando a Europa?

Ni a Europa, a la esquina a pedir caridad. La producción de cebolla va desaparecer no por el TLC, no porque va a venir cebolla americana, sino porque seguir produciendo cebolla en esas con-

diciones no es viable en el siglo 21 en ninguna parte del mundo. Va a desaparecer porque a la producción de cebolla la competencia le viene de la provincia del lado. Como Estado, como gobierno, se tiene que actuar de manera responsable y pensar en generar otras oportunidades en esta economía, no sé si en servicios, no sé si en propiedad intelectual, no sé si en textiles, pero otras oportunidades para que al cabo de una generación –15 años– haya espacio en una economía pujante. Si alguien me da la receta de cómo hacer para mantener el esquema actual, bienvenido, pero eso yo lo veo muy difícil.

¿Cuál ha sido la evolución registrada en la posición ecuatoriana frente a la negociación?

Hay una negociación y unos negociadores que van madurando. Aquí la mayoría de personas que están en este equipo, que son más de 100, son gente que tiene alguna experiencia en el tema, que han participado en otros procesos, aunque nunca en uno como este. Prácticamente todas las personas que venían trabajando en el tema del ALCA siguen trabajando en el TLC y ya habían tenido contacto con los negociadores americanos, peruanos y colombianos, por tanto conocían el discurso de la otra parte.

No se ha dado un cambio radical de posición en cuanto a los sectores que se quieren liberar.

¿Qué parámetros habrían definido esa evolución de la posición ecuatoriana?

Creo que en parte el apoyo que existe de ciertos sectores de la sociedad que eran diametralmente opuestos al TLC, como el agrícola o el textil. Hoy en día esos sectores le encuentran razón y lógica al proceso.

¿Usted aprecia el mismo proceso en el caso de Colombia y Perú?

Sí, definitivamente, especialmente en el caso de Perú.

Es decir, ¿no se han presentado cambios dramáticos de posiciones?

No. Conforme avanza el proceso y van quedando los temas sensibles se ve que cada quien tiene un punto de vista diferente. Por ejemplo, en textiles nosotros somos proveedores importantes de materia prima para la industria colombiana, les hace-

mos las telas, por tanto no nos interesa que Colombia se abra, pero a ellos por el contrario les interesa poder traer materia prima de otros orígenes, de Brasil y de India. A medida que se acerca el final de la negociación se va creando una tensión entre los dos y ahí gana, por lo regular, el que tiene más apoyo, y en este caso la posición del Ecuador tiene el apoyo de Perú y de Estados Unidos, Colombia está sola.

Bajo las tendencias de las negociaciones y los probables resultados del TLC, ¿cuáles son las posibilidades de lograr en el Ecuador una industria nacional generadora de empleo y valor agregado?

En el Ecuador no hay más industria, a mi juicio, en parte porque no hay mercado, entonces el mercado americano es realmente interesante. El negocio no está acá, está afuera, y esos mercados han estado ahí siempre, pero no con el establecimiento de lazos a largo plazo ni con reglas claras y seguras, aspectos que se pueden lograr a través de un acuerdo como este. En la medida en que haya un mercado que si le haga negocio al que pone el capital de riesgo, podría haber generación de industria. El otro aspecto es que aquí no hay capital, Ecuador es un país pobre, hay petróleo y recursos mineros, pero son recursos que están bajo tierra, no existen grandes capitales para hacer inversiones significativas, se requiere entrar en asociaciones con industrias mayores. Hace falta ese tipo de asociación que es lo que han hecho los chilenos con su industria forestal o con la de muebles.

Uno de los argumentos fundamentales para entrar en la negociación de un TLC con Estados Unidos era la finalización de las preferencias Atpdea prevista para diciembre de 2006; por lo tanto se aspiraba que esa fuera la base inicial y a partir de ahí conseguir mayor acceso al mercado norteamericano. En la práctica, sin embargo, la tendencia predominante en las negociaciones ha sido la de convertir a las preferencias del Atpdea en el techo. ¿Por qué se ha llegado a esa situación? Tomar como ejemplos a las flores y al atún.

No, no creo que sea el techo, en algunas áreas si porque ya está en cero y más allá del cero no se puede ir, como en el caso de las flores.

Pero, ¿y el atún?

Nuestra posición es que nunca puede ser el techo, tiene que ser la base. En atún lo único que tenemos es cero arancel para los productos en poutch y nada más, inclusive la regla de origen en este caso es muy restrictiva. Queremos que por lo menos nos den eso y más, ya nos dieron los potuch con una regla de origen más abierta, bastante menos restrictiva. La regla anterior de origen exigía que el barco pesquero tuviera bandera en el mar territorial y fuera de él tuviera capitán, tripulación, accionariado ecuatoriano y un proceso de matriculación. La nueva regla da libertad dentro del mar territorial, es decir que no importa en qué barco se pesque; y fuera del mar territorial exige que tenga la bandera, es decir que ya no importa la tripulación, la matriculación ni el accionariado. También nos ofrecieron bajar el arancel a más de la mitad para agua y aceite en lata, sin embargo nosotros queremos cero arancel y regla abierta. Se podría aceptar un proceso de transición ya que no tenemos la producción necesaria para cubrir todo lo que les estamos pidiendo, debido a que vendemos todo lo que producimos. Hay aspiraciones que van más allá de un piso o un techo, y así ocurre en los demás productos, no hay excepción, queremos más de lo que tenemos en Atpdea. Para mí el Atpdea si es un argumento bueno para negociar, es un esquema preferencial que nos conviene mantener y como está próximo a terminarse hay que compensar eso, buscar mantenerlo de alguna otra manera. Ese argumento es bueno pero acá es sobre utilizado porque es el más fácil de entender y explicar: pierdo la ventaja y para no perder la ventaja necesito el TLC, pero no es solo eso, son una serie de cosas que en el Atpdea ni se tocan y que a nosotros nos interesan.

¿Qué criterio le merece la propaganda que está haciendo por ejemplo la USTR, ahora que acaba de aprobarse el Cafta, diciendo básicamente que los TLC significan nivelar el campo de juego para los norteamericanos?

Bien, ¿cuál es la campaña de oposición que hacen allá en Estados Unidos?, pues la contraria a la que hace la oposición aquí. Yo le he oído decir a Alberto Acosta "si el TLC fuera tan bueno los niños americanos estuvieran fascinados con el TLC", pero en Esta-

**Comentario
Internacional**

Número 6
II semestre 2005
I semestre 2006
225

Entrevista a
Cristian Espinosa

dos Unidos está en contra la gente que considera que el TLC significa fuga de empleos desde su país hacia fuera, y si es así nosotros deberíamos estar contentos porque esos empleos se fugarían hacia aquí. Los acuerdos no son una suma cero, lo que ellos pierden nosotros lo ganamos, entonces la verdad es que en un modelo básico de comercio internacional la reducción de distorsiones, de aranceles y de restricciones genera riqueza a los dos lados de la ecuación. Se cree que todo va a ser malo y esa manera de pensar viene de la idea de que las importaciones son malas y eso no es cierto, la mitad o más de la mitad de lo que importamos en el Ecuador es para producción. Estados Unidos tiene que hacer una campaña para convencer que el Cafta genera empleo, pero si hacen una campaña muy grande de que el Cafta genera empleo en Estados Unidos entonces viene la reacción de acá acerca de que se están fugando empleos hacia allá y no es así, hay generación de empleo y crecimiento económico en ambos lados. Si uno ve los resultados de la incorporación de China a la OMC es claro que le ha generado mayor comercio, mayor empleo y una serie de cosas que están vinculadas a otros aspectos pero que también tienen en el comercio su motor central y básico de crecimiento. En Estados Unidos se dicen esas cosas en un momento de campaña –con el momento de campaña me refiero a campaña del acuerdo– en donde el acuerdo tenía que ser justificado ante su población o ante sus congresistas.

Para concluir con el Atpdea, las evaluaciones disponibles muestran que el aprovechamiento máximo de esas preferencias llegaría, en el mejor de los casos, a un 20%, ¿es así?

Sí, pero lo que pasa es que en las preferencias están las armas nucleares y los relojes para torres y cosas que no producimos, entonces nos dieron 6 000 productos que están incluidos en el Atpdea.

¿Nos van a dar 18 000 productos como decía la ministra Baki?

No, no hay 18 000 productos, la clasificación arancelaria nuestra creo que llega a 7 000 productos y la de Estados Unidos, que es más desagregada, es de más o menos 10 500 productos; incluso, en las clasificaciones más abiertas creo que se debe llegar a alre-

dedor de 12 000 productos, no sé quien tendrá eso, quizás Alemania. Nos habían dado 6 000 productos dentro de la clasificación de Estados Unidos, que es de aproximadamente 5 000 en nuestra clasificación, pero el Ecuador solamente exporta 1 200.

Pero 20 de ellos representaban el 80%.

Claro, pero ese es un problema de la estructura de exportaciones del Ecuador, y una manera de diversificar eso es buscando mercados para que haya inversión en otras áreas y se pueda romper ese desequilibrio. En las importaciones es igual.

En el Ecuador se deben generar condiciones de mercado e inversión interesantes, estímulos suficientes para que se despierten los sectores y no solamente se tenga que buscar el incentivo desde el punto de vista de acceso. Se debe tener la seguridad de que no se va a imponer una norma técnica que exija, por ejemplo, que el brócoli sea mínimo de 30 centímetros de largo y cinco de ancho, y esa seguridad solo se tiene a través de una relación como la que genera el TLC, porque la OMC no da suficientes herramientas.

¿En qué medida la reducción de los aranceles significa acceso real al mercado norteamericano?

No es todo pero es una parte importante, tampoco vale minimizarla, a veces un margen pequeño es suficiente para que compren otro producto. En el fondo no es solamente la norma técnica y la medida sanitaria o fitosanitaria, sino las condiciones de tener un mecanismo, un foro permanente de reclamo. El ejemplo del salmón en Chile es muy interesante, me contaba el negociador chileno, Oswaldo Rosales, que el arancel para el salmón era del 2% y algunos meses después de firmado el Tratado se encontró con un salmonero que le dijo “me va de maravilla” y Rosales le preguntó ¿pero por qué si el arancel era solo 2%, no era gran cosa? y el salmonero le contestó “mire, es que ya me ven como un socio de largo plazo, ya no me ven como un salmonero que tenía un producto que costaba 2% más, ahora ellos no me pueden poner una medida, porque no es a Chile al que se la ponen sino al importador americano y él tiene la manera de reclamar porque no le pueden poner una restricción inventada para proteger a la producción nacional”. Los importadores tienen unas reglas muy importantes, aquí cree-

**Comentario
Internacional**

Número 6
I semestre 2005
I semestre 2006

227

Entrevista a
Cristian Espinosa

mos que es el norteamericano el que va a reclamar cuando se le incumpla, pero va a ser el importador nacional quien lo haga ante un corte de aquí.

Usted mencionó la solución de diferencias, ¿qué se está pensando al respecto?

El Sistema de la OMC en eso es muy bueno, pero adolece de ciertas dificultades y abre una disputa demasiado participativa, es decir pueden entrar demasiadas partes en una disputa. Aquí básicamente somos los cuatro países, las disputas serían mucho más puntuales, es un proceso un poco más expedito, con una lista de árbitros más acotada propuesta por los países mismos. Aquí se trata de la creación de una cuestión institucionalizada, una Comisión de Libre Comercio o comités y consejos de diferentes temas que se reunirían una vez al año, que resolverían temas, que propiciarían consultas, que ante la ausencia de consultas tengan mecanismos de arbitraje y ante los resultados del arbitraje se tenga la oportunidad de que el reclamo sea por lo menos escuchado.

¿Qué criterio le merece que Nafta –México– vaya sistemáticamente a la OMC?

Lamentablemente ellos han tenido solo un par de casos de solución de diferencias de fondo y es porque tienen un problema de arbitraje, específicamente en cuanto a nombramiento de árbitros. Ellos no definieron la fecha límite para el nombramiento de árbitros y en el momento en que tienen una disputa por delante la otra parte no los nombra, entonces están bloqueados. Nosotros, los centroamericanos y los chilenos, lo primero que aprendimos de los mexicanos es a no cometer ese error. Una situación similar la tiene Ecuador y Chile, ya que nunca fijaron una fecha límite para lista de arbitrajes; los chilenos nos quieren seguir un juicio y nosotros no les damos nunca los árbitros y por lo tanto no se puede seguir el proceso, eso de alguna forma fue lo que ocurrió en Nafta. De todas maneras nos queda la libertad de ir al arbitraje en el TLC o ir a la OMC, es decir no estamos perdiendo esa posibilidad ni Estados Unidos tampoco.

En las experiencias de negociación de TLC recientes –Chile y Cafta– siempre en la última ronda e incluso en las últimas horas de la misma, se dan los desenlaces fundamentales en términos de

concesiones –pequeñas muchas veces– para obtener intereses claves. ¿Es probable que eso vaya a suceder también en este caso?, ¿cuáles son los márgenes para obtener los objetivos perseguidos por el país en ese escenario?

Mire, quisiéramos no dejar las cosas para último momento, eso es un poco lo que hemos tratado de hacer durante el proceso, pero la verdad es que como está estructurada la negociación y esto de “nada está negociado hasta que todo esté negociado” lleva a una verificación final y única de que el equilibrio de la negociación es aceptable.

Existe el compromiso de que nos den el Atpdea. En el atún en lata, que es donde están aproximadamente 130 millones de dólares de exportaciones, no lo han ofrecido, nos han dicho que es extremadamente sensible para ellos porque tienen producción en los territorios de California y Puerto Rico.

¿Cómo evalúa la coordinación conjunta con los otros dos países en la negociación del TLC?

Yo creo que muy buena. Se ha dado un gran proceso de aprendizaje que beneficia la integración andina. Hemos llegado a niveles de coincidencia y concordancia a los que yo nunca creí que pudiéramos llegar entre andinos.

¿No existe el miedo de que se debilite esa coordinación?

Siempre ha existido y mientras más se acerca el final aumenta ese riesgo. Mucha gente decía que después de la segunda ronda no existiría coordinación andina, había quienes no le apostaban a más de dos rondas y se han equivocado porque la coordinación andina cada vez ha sido más fuerte. A medida que nos acercamos a una etapa difícil de la negociación cada uno busca la perspectiva para su país, pero tratamos de hacerlo sin debilitarnos, inclusive coordinamos sobre cómo hacer un planteamiento diferente sin hacernos daño el uno al otro. Esto ha sido valorado por nosotros y por los americanos porque a ellos también les interesa fortalecer la integración andina entre los tres países. En la medida en que ese comercio entre los tres países se fortalezca las posibilidades de servicios de distribución de ellos son mejores.

¿Existe el riesgo de que en la etapa final normas comu-

nitarias andinas se vean amenazadas, por ejemplo en el campo de propiedad intelectual o de diversidad?

Siempre hay ese riesgo, pero en general tenemos un compromiso de preservar íntegramente el ordenamiento jurídico andino. Colombia y Ecuador tienen una referencia constitucional, que no es muy explícita pero ayuda, acerca de que se privilegia la integración andina sobre cualquier otra integración y eso es importante para nosotros, entender que no se puede hacer una negociación de dos años de duración para que se caiga en el Tribunal Constitucional por no respetar ese principio. Propiedad intelectual es tal vez el sector más delicado en esto, porque es el único sector en la integración andina donde tenemos un régimen común, donde prima sin duda la regla andina y donde esta regla es, inclusive, fuente de derecho para las legislaciones nacionales, entonces ahí es muy importante mantener este principio de preservación del ordenamiento jurídico. A medida que hemos ido avanzando hemos entendido que preservar no significa no evolucionar, es decir, tampoco uno puede partir del punto de vista de que las leyes andinas sobre biodiversidad, propiedad intelectual o derechos de autor son perfectas, no, más bien reconocemos que son muy débiles. Lo que tenemos identificado en los países andinos, si bien es algo muy adelantado con respecto a lo que es el derecho de propiedad intelectual en el mundo, todavía está en pañales.

En relación con lo que acaba de señalar surge una inquietud, ¿cómo se articula esa normatividad andina con el proceso en el marco de la OMC?

Con la OMC no es problema porque sus estándares son mínimos, entonces uno puede ir más allá de la OMC en cualquier área, y eso hemos hecho los andinos en algunas áreas y Estados Unidos en otras, el problema es ¿qué pasará cuando los americanos quieran que vayamos más allá de lo que tenemos en nuestra legislación? Podríamos ir si quisiéramos pero hay algunas áreas en las que la legislación andina nos lo prohíbe, como por ejemplo en los dobles usos, porque hay una jurisprudencia que así lo señala.

Luego de la expresión que tuvo Zoellick acerca de “esos acuerdos que solo existen en el papel”, ¿Estados Unidos va a respetar eso?

Bueno, Estados Unidos ha respetado eso con los centroamericanos, con Chile y con México. Los segundos usos, como los ha planteado Estados Unidos, de manera tan general, ni siquiera están aceptados en la legislación americana, entonces primero habría que acotarlo muchísimo y luego se deberían hacer consultas internas entre los andinos para saber si estamos dispuestos a reformar la norma. Los andinos que estamos en la negociación no estamos dispuestos a hacer reformas mucho menos lo van a estar Venezuela o Bolivia.

¿Se va a solucionar el tema acerca de que Ecuador es el único país de América Latina que no tiene una ley de competencia?

Bolivia y un par de centroamericanos tampoco tienen. Tenemos preparada una ley de competencia que está lista para ser enviada y desde el 20 de julio pasado ya tenemos una Decisión Andina de Competencia que está en vigencia en el Ecuador por primera vez. Es una norma básica que involucra a las naciones andinas. En el proyecto de ley está prohibido mantener situaciones de monopolio de todo tipo, sin excluir estatales y no estatales.

¿También el oligopolio?

El oligopolio se acepta como situación de facto, pero existe una entidad reguladora que puede intervenir en los oligopolios. Básicamente la situación nueva para el Estado es que se exige que exista la misma situación que en la telefonía celular, es decir, si hay una empresa estatal pueden existir empresas privadas.

¿Cuál es su apreciación acerca del papel desempeñado por el sector empresarial en el proceso de negociación del TLC?

De menos a más, al principio un poco quejumbroso, pero ellos también han ido aprendiendo a medida que se han ido vinculando al proceso, ya no se quejan de que no están informados porque ahora ven que la información que solicitan está disponible, aunque tampoco es conveniente darles a conocer todas las estrategias de negociación.

¿Cuál es su criterio acerca de someter la aprobación del TLC a una consulta popular en el Ecuador?

Hago una comparación, ¿qué le parece a usted que aprobemos el nuevo Código Penal por consulta popular? Obviamente es

Comentario
Internacional

Número 6
II semestre 2005
I semestre 2006

231

Entrevista a
Cristian Espinosa

posible, pero, ¿es esa la manera de hacerlo, es esa la manera de aprobar tratados o leyes? Si se le preguntara a la gente ¿usted cree que se debe castigar severamente a los violadores?, la respuesta va a ser sí. Si yo hago una pregunta para una reforma del Código Tributario y digo ¿usted quiere pagar impuestos?, la gente va a decir no, por eso nuestra Constitución prohíbe las consultas populares en temas tributarios, ese es el único tipo de consulta que no se puede hacer.

¿No cree que tanto el Código Tributario como el Código Penal, no tienen una incidencia tan decisiva sobre las condiciones, la cotidianidad y las posibilidades de vida de la mayoría de la población?

Al contrario, creo que tienen mucha más influencia que el TLC, ya que si mañana desaparece el Código Penal veríamos el desbarajuste que se arma, mientras que si firmamos o no el TLC no pasa lo mismo, yo si veo la diferencia. En esta negociación hay una cuestión ideológica, una cuestión política y es grave. No es posible que para cada tema que quiera negociar el Ecuador se tenga que hacer una consulta popular.

¿Pero eso no está articulado en gran medida a la desconfianza generalizada por la crisis en las instituciones políticas?

No se puede pensar que a través de la consulta se va a resolver, no busquemos un mecanismo que no es el idóneo; si esa fuera la manera de hacerlo estoy seguro que los países que funcionan bien o que funcionan mejor aprobarían todas estas cosas por consulta popular. Los temas de un tratado comercial, como por ejemplo las reglas de origen y las normas técnicas, no me parece que sean para consulta popular. Tal vez lo que sería justo, pero lamentablemente no ha sido así, es que un gobierno antes de entrar, durante su campaña, debería tener claro que es lo que piensa hacer en su mandato para que no sorprenda al electorado.

¿Cuál es el modelo de desarrollo con el cual se articula la firma del TLC con Estados Unidos?

La palabra Plan de Desarrollo está muy desgastada, nadie tiene ni ha tenido un Plan de Desarrollo en el país y eso no ha sido problema, ¿pero cómo no va a tener el país agenda interna? No le pidan al TLC que genere un Plan de Desarrollo que nunca ha tenido el país.

¿No cree que es absolutamente indispensable?

Para un país con o sin TLC es indispensable y por eso vamos de tumbo en tumbo, si tuviéramos Plan de Desarrollo y lo cumpliéramos probablemente no estuviéramos así. No pidan que el TLC genere eso. Lo que si se le puede pedir al TLC es una agenda de implementación del Tratado, una agenda en donde el Estado plantee mecanismos y políticas para aprovechar sus beneficios. No le pidan al TLC que resuelva el problema del agro, aseguremos que si se negocian una serie de ventajas de acceso al mercado americano podamos hacerlas efectivas al reformar el SESA, porque no vamos a poder exportar ninguna nueva legumbre sin un certificado sanitario. Si nosotros seguimos dando certificados sanitarios al por mayor, sin ningún tipo de inspección y sin un laboratorio, nadie le va a creer a nuestros certificados. Ese tipo de decisiones están bastante ligadas al TLC. El Estado, el Ministerio de Agricultura y quienes tienen asiento en el SESA tienen que sacar adelante una reforma. En las aduanas hay que hacer una reforma grande y tiene que ver con sistematización, con computadoras, con bodegas más modernas, etc., pero eso no quiere decir que la impunidad del sistema legal ecuatoriano, de las cortes, respecto de los crímenes aduaneros u otros se vaya a resolver con el TLC. Es una agenda mucho más profunda, y es preciso diferenciar esas dos cosas. ¿El Ecuador tiene esa agenda interna? La tiene y no la tiene, la tiene en la medida en que hemos ido aprendiendo y estamos entendiendo lo que significa el TLC, y no la tiene en la medida en que no hemos podido hacer estas reformas nunca, y eso es grave, ¿pero que hacemos, esperamos a estar desarrollados para ir a negociar?

De lo que usted acaba de mencionar se desprende otro tema, ¿cuál es el modelo de desarrollo con el cual se articula el TLC?

Es un modelo de apertura, un modelo de inserción del Ecuador a mercados mayores, es un acuerdo que tiene implicancias comerciales grandes, al igual que las tiene, aunque mucho menores, en otras áreas como geopolíticas, ambientales y laborales, es decir, esto no va a cambiar profundamente nuestra relación con Estados Unidos ni con los países andinos, esa relación es parte de otra dinámica mucho más histórica en algunos casos y política en

**Comentario
Internacional**

Número 6
II semestre 2005
I semestre 2006

233

Entrevista a
Cristian Espinosa

otros. El acuerdo es comercial, seguirá siendo comercial y las autoridades máximas para administrar el Tratado son los ministros de comercio, ni siquiera son los cancilleres o los presidentes. No pensemos que el modelo del TLC debe ser mucho más amplio y que cubra toda la problemática de la globalización, eso sería extenderle demasiado; tiene que estar ubicado dentro de una política de apertura, exportadora, de integración y reglas comerciales claras, evitando el denominado dumping ambiental y social. Hasta allá llega, pero en lo que se refiere al comercio.

**Comentario
Internacional**

Número 6
II semestre 2005
I semestre 2006

234

Entrevista a
Cristian Espinosa