

El Tratado de Libre Comercio

El Tratado de Libre Comercio (TLC) de Ecuador con Estados Unidos tiene especial importancia porque la Ley de Preferencias Andinas de principios de los años noventa, también gestionada entonces por los ministros de Comercio andinos, que permite a estos países que sus productos, con ciertas excepciones lleguen al mercado y consumidores de Estados Unidos libres de impuestos, fenece el año 2006. De manera que esta ya es razón suficiente para preocuparse oportunamente de mantener las ventajas para acceder al mercado de nuestro principal socio comercial. Obviamente que ese tratado comprenderá ahora temas adicionales, como el de la propiedad intelectual, entre otros.

Pero el Tratado de Libre Comercio, en este caso, será entre países, no de un grupo de empresarios ecuatorianos con Estados Unidos de América, y está bien que así sea, pues en el proceso de producción-consumo no solamente intervienen los agentes económicos sino también los trabajadores, los consumidores y el Estado que ejerce el control y dicta las reglas del juego jurídico-económico. De manera que, independientemente de la posición categórica de la ministra Baki y su capacidad para liderar el proceso, la responsabilidad la debe mantener el Estado, lógicamente a través de la Cartera de Comercio.

Cierto que entre los principales protagonistas están los empresarios, por lo que debe necesariamente contarse con su participación y opinión, pero esto no implica que sean esos empresarios en particular, que generalmente miran su propio interés en razón de beneficios económicos y no el tema de país en su conjunto, que sean quienes tengan el liderazgo de la negociación; peor aún cuanto solo se trate de vanidades o mero afán de figuración. De otro lado, la diferencia con Estados Unidos es tal que si partimos de la realidad, el campo de acción del grupo negociador que debe ser dividido por áreas será muy estrecho. Y exitoso será el resultado en la medida que se supere para beneficio ecuatoriano, los supuestos preliminares con los que arrancará la negociación.

Finalmente, tratados bilaterales de libre comercio como el que quiere negociar Ecuador con Estados Unidos y tomó connotación a fines del año pasado, implican negociaciones aceleradas entre dos países ante la lentitud de los tratados multilaterales como el ALCA, que involucra a todo el hemisferio americano y que, por ese solo hecho, es bastante más lento. El punto de partida para una buena negociación comercial será tener claro lo que busca el país (por ello debe liderar las negociaciones el representante del Estado), cómo y en qué plazo lograrlo, cuánto obtener y cuánto ceder para que en el costo beneficio este último sea mayor que el primero; debiendo entenderse claramente que estos tratados son instrumentos que deben coadyuvar al bienestar de nuestros pueblos (de todo el país, no solo de un grupo) y no meta por sí solos.

