

Entrevista

Perspectivas al finalizar el proceso de negociaciones del TLC

Entrevista con Manuel Chiriboga,*
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?

En estas trece rondas concluidas de negociación hemos avanzado en muchos campos, de hecho en quince mesas y media estamos en posibilidades de cerrar, ello incluye temas importantes como textiles, acceso en el ámbito industrial, servicios financieros, temas de competencias, temas gubernamentales, inversiones, salvaguardias, temas laborales, medioambientales, solución de controversias, marco legal y administrativo del TLC, entre otros. Al mismo tiempo hay mesas en donde todavía hay diferencias importantes con Estados Unidos que tienen que ver fundamentalmente con el tema agropecuario, con propiedad intelectual y con el tema fitosanitario conexas con el agropecuario. Todavía no hemos terminado de acordar los anexos que tienen que ver con las medidas disconformes relacionadas al capítulo de servicios transfronterizos, es decir

Comentario
Internacional

Número 6
II semestre 2005
I semestre 2006
235

Entrevista a
Manuel Chiriboga

* Manuel Chiriboga asumió la jefatura de las negociaciones desde la sexta ronda de negociación.

en número de mesas estamos bastante más cerca de un cierre, pero quedan los temas que obviamente son los más difíciles: agricultura y propiedad intelectual.

Frente a la posición de los otros presidentes andinos que están presurosos por firmar lo que sea, ¿qué criterio le merecen las sugerencias que dio Clinton a mediados del año pasado cuando dijo “no se precipiten, están en una negociación compleja y no es adecuado hacerla en un período preelectoral”?

Claro, yo creo que efectivamente estamos en un contexto político difícil en Estados Unidos, de hecho la tendencia reciente de debilitamiento del presidente Bush ha implicado un incremento de la fuerza del Congreso en las negociaciones y esto obviamente genera mayores limitaciones para llegar a acuerdos. Pero no es solo el calendario electoral de Estados Unidos el que nos aconsejaría esperar como lo recomendó el presidente Clinton, también están los calendarios electorales de los países andinos, en donde Colombia y Perú tienen calendarios de corto plazo y en ese marco dichos países consideran mejor tratar de cerrar antes del cambio del gobierno. Estos países tratan de lograr que el TLC sea, para el caso de Perú, una especie de legado del presidente Toledo y en el caso de Colombia una base para una posible reelección del presidente Uribe. En este contexto estamos atrapados por una doble tenaza política: los problemas en Estados Unidos y al mismo tiempo la premura de Colombia y Perú por cerrar. En este marco el Ecuador debe asegurar que se cierre cuando las condiciones estén dadas, sin embargo si los dos países cierran la negociación cualquier postergación implicaría que los márgenes de negociación para Ecuador se reducirían considerablemente y estaríamos invitados a ratificar lo que los otros dos andinos ya han acordado, y no siempre aquellas cosas que están negociando esos países son temas de nuestra conveniencia. Por ejemplo, en el tema de la regla de origen del atún, Colombia y Perú han decidido abandonar la posición andina que abonaba siempre por una regla de origen abierta para este producto, mientras que Ecuador la sigue manteniendo. Si nuestros vecinos cierran antes sería muy difícil para Ecuador revertir esa posición si no está en la mesa de negociación. Reconociendo la dificultad del marco político en que negociamos, creo que las posibilidades de nego-

ciación están dadas ahora. Una reflexión vinculada a eso: Ecuador muchas veces ha atrasado sus decisiones en estos campos y siempre ha tenido un costo alto, esto pasó en la OMC cuando no entramos y eso implicó que tuviésemos que adscribirnos en condiciones extremadamente onerosas. Lo mismo nos pasó en Aladi, nos dimos vueltas, nos atrasamos y al final tuvimos que entregar casi 1 400 partidas para poder ser aceptados en ese club de comercio. Así que el retrasar la negociación podría tener un costo adicional para el Ecuador y no lograr los objetivos que buscamos.

En el plano conceptual y general, ¿qué opina de los planteamientos de Stiglitz cuando dijo “señores esto no es una negociación de libre comercio, es tan asimétrica la relación que no es aconsejable hacerla”?

Efectivamente es una relación asimétrica: está la principal economía del mundo y países que en conjunto no representan ni el 1% de su comercio, esto estructuralmente es una relación asimétrica. Tal vez para Estados Unidos lograr un acuerdo con los países andinos no tiene mucha significación, pero para nosotros sí porque tiene que ver con exportaciones importantes y con nuestras posibilidades de crecimiento. Obviamente tratamos de hacer una negociación lo más equilibrada, equitativa y justa posible, poniendo los candados, las posiciones y la diferenciación arancelaria que tiene que ver con nuestras sensibilidades. No toda la negociación comercial puede jugarse en el TLC, Ecuador tiene que volver a los foros internacionales, revertir la decisión, que al menos en términos personales considero una equivocación política, de haberse salido del Grupo del G20. Debemos volver a pelear con fuerza en el plano multilateral contra los subsidios que, justamente, constituyen un elemento central de la asimetría, especialmente en los temas agropecuarios. Necesitamos mejores condiciones en lo que se refiere a propiedad intelectual, necesitamos aliarnos con países que tienen fuerza en esa negociación, con Brasil, Argentina, India, Sudáfrica, etc., porque son socios naturales para una economía exportadora como la nuestra. Muchas veces se ha argumentado que estar en el G20 es contradictorio con la negociación del TLC, pero eso no es cierto, hay países que han seguido participando activamente en esos grupos, como Chile y Costa Rica, y eso no ha implicado mayor pro-

**Comentario
Internacional**

Número 6
II semestre 2005
I semestre 2006

237

Entrevista a
Manuel Chiriboga

blema con Estados Unidos. Pienso que la lucha por un escenario comercial más equilibrado debe darse en todos estos planos.

Cuando iniciamos nuestro proceso de negociación –ya estaba firmado el TLC con Jordania, con Chile y estaba bastante avanzado el Cafta– conocíamos de antemano la estrategia norteamericana en este tipo de procesos y su punto de partida al no tocar subsidios y antidumping. ¿No existe el riesgo de que la forma en que se defina la negociación del TLC conspire precisamente contra esos procesos multilaterales?

Nosotros en la negociación estamos poniendo ciertos puntos que nos parecen fundamentales, por ejemplo el hecho de que en el comercio entre los países no podrán practicarse subsidios de exportación, esto me parece un tema crucial; hay salvaguardias de diferentes características a nivel general, como la agrícola y como la textil, que nos permiten reaccionar frente a daños producidos como efecto del comercio. Al mismo tiempo no hay nada que nos impida desarrollar una medida antidumping, salvo nuestras propias limitaciones. Necesitamos mejorar nuestro sistema institucional para poder hacerlo. Obviamente el tema de avances en el marco multilateral necesariamente deberá ser traído al marco bilateral, salvo que renunciemos explícitamente a ello, pero esto ya es una cuestión soberana de cada país; yo creo que es imprescindible seguir peliando por estos temas de reducción de subsidios en forma consistente.

¿Qué pasó finalmente con la franja de precios?

La franja de precios es un tema álgido de negociación con Estados Unidos. Nosotros tenemos esto como un régimen de protección para los productos más sensibles que se regula en forma multilateral a través de la Comunidad Andina. Nosotros le estamos diciéndole a Estados Unidos que aplicaremos el arancel más bajo entre aquel que señala la línea de reducción arancelaria acordada y el NMP. Ahora, bajo el arancel NMP está la franja de precios, así que si bien no la aplicaremos explícitamente a Estados Unidos ya que existe una franja para terceros países, eso tendrá una implicancia para el comercio con ese país; indiscutiblemente al final del período de desgravación, para la mayor parte de productos que tengamos comercio libre, eso dejará de tener vigencia.

En todos los procesos de negociación hechos hasta ahora, se sabe que en los últimos minutos de la última ronda se arrancan las concesiones más importantes con base en los productos rehenes, estrategia que ya se ha cumplido en el caso de Cafta y Chile. ¿Existe ese riesgo en este caso, agravado todavía más por la premura y las tenazas políticas que mencionaba?

Tenemos cierta premura pero no por eso desesperación en terminar la negociación. En la pasada ronda, fuimos con la idea de terminar en Washington pero en la medida en que no existieron las condiciones, el día lunes, es decir dos días antes de que terminara formalmente la ronda, yo anuncié que no cerraríamos porque no estaban dadas las condiciones para hacerlo, lo intentaremos nuevamente a finales de enero o inicios de febrero, esperamos que para entonces Estados Unidos flexibilice sus posiciones para lograrlo. Obviamente ese momento que usted me decía, la última hora del último día, es el momento más complicado. He estado viendo varias bitácoras de vuelo de negociadores y ese riesgo existe, pero también es el momento en que Estados Unidos deja sus posiciones intransigentes y uno puede conseguir algunos elementos a favor, así que el tema es tener serenidad y que cuestiones que uno ceda sean compensadas por cosas que uno efectivamente gane.

¿Existen líneas rojas establecidas para el caso ecuatoriano y cuán firmes son?

Yo diría que tenemos líneas rojas muy claras sobretodo en el tema de propiedad intelectual. Es interesante porque en este campo básicamente tenemos unas líneas rojas compartidas por los tres países y justamente eso hace que esta mesa no haya sido cerrada. Existen una serie de elementos de línea roja que están fundamentalmente dirigidos asegurar que no afectemos el mercado de genéricos, que tengamos vías de escape en el momento en que se produzcan emergencias médicas de diverso tipo, que se proteja lo que hay que proteger, es decir la innovación y no cualquier cosa, no segundos usos ni procedimientos quirúrgicos. En el tema de plantas estamos dispuestos a proteger las flores, es decir las patentes asociadas a eso, pero no aceptar, por ejemplo, la protección sobre la ayahuasca, eso es lo que está fuera de lo patentado. Así que hay líneas fuertes que creo que nos están llevando, en ese campo en parti-

Comentario
Internacional

Número 6
II semestre 2005
I semestre 2006

239

Entrevista a
Manuel Chiriboga

cular, a tener una respuesta más precisa que la que obtuvo Cafta, e incluso diría yo que la que obtuvo Chile. En el tema agrícola obviamente hay diferencias de sensibilidad y de estructuras productivas, tratamos de hacer la mejor coordinación posible, y de hecho ha sido efectiva con Colombia y Perú. Tenemos todos los datos sobre la mesa, no hay negociaciones ocultas, todos sabemos lo que los otros están planteando en cada momento, hay una base de confianza entre los negociadores y esto es importante.

Con Colombia hemos puesto como productos de más alta sensibilidad el arroz y los cuartos traseros de pollo y con Perú tenemos una coincidencia en el tema de leche en polvo. Tratamos de lograr que para esos productos existan las mejores condiciones de negociación, porque si no hay coherencia y dado el carácter muy vaporoso de nuestras fronteras, si un país acuerda cosas demasiado ventajosas para Estados Unidos eso va a tener una repercusión directa en nuestros mercados.

Da la impresión, a partir de las últimas dos rondas en particular, que la negociación fuera bilateral. ¿Considera que efectivamente se trata de una negociación como grupo?

Hay dos partes de la negociación. Una parte es la normativa en donde hacemos una negociación multilateral, como por ejemplo en la mesa de Propiedad Intelectual en donde eso es fundamentalmente. No en todas las mesas se hace, en algunas Perú dejó de hacerlo y mantenemos esa coherencia con Colombia. En ese sentido lo que sí puedo afirmar con absoluta tranquilidad es que Ecuador ha sido el más asiduo practicante de una coordinación andina. En la otra parte hay ámbitos, especialmente en las listas de productos y en las medidas disconformes, que tienen que ver con particularidades del país y ahí lo que buscamos es ser transparentes.

¿Le parece que la forma en que se definió la posición nacional para iniciar las negociaciones fue la mejor, fue la necesaria?, o como hemos visto ¿han sido una serie de elementos posteriores como el estudio de la Cepal sobre el impacto agrícola, o el estudio de Cordes sobre propiedad intelectual, los que fueron ayudando a tener elementos objetivos para definir un posición nacional?

Yo creo que es una apreciación en parte cierta y en parte no cierta. En campos como la agricultura el hecho de haber teni-

do el censo del 2000 nos dio una base de información extremadamente amplia, la cual estuvo en manos del equipo negociador todo el tiempo. De hecho, muy difícilmente el estudio de Cepal se hubiese podido dar sin esa base de información y los propios criterios del equipo de negociación. Pero también es verdad que en ciertos campos, como en el estudio de impacto de protección de prueba y patentes, tuvimos un atraso considerable y esto lo hemos tratado de subsanar con la contratación de estudios independientes, que en lo posible se hagan públicos para todas las partes.

¿Considera que la forma en que muy probablemente se va a definir el TLC abre espacios para el impulso de una industria generadora de valor agregado que permita una inserción en el comercio mundial?

Creo que ese es el gran desafío del país, no hay nada que a mi juicio lo impida. Lo que si resulta imprescindible es trabajar en las condiciones de competitividad que tiene el país. Si no producimos mejores encadenamientos en la agricultura o en la industria nos vamos a quedar exportando bienes primarios. Yo veo gran potencial, por ejemplo, en industrias nuevas como la de los confites y la de los chocolates. También es necesario asegurar, y en la mesa Textil así se ha hecho, que no solamente nos veamos como productores de hilos y telas, tal como es buena parte de nuestra industria textil, sino lograr que por vía de la negociación se asegure nuestro papel de proveedor a la industria textil colombiana y que no se importe de terceros países lo que nosotros podemos producir, así que los encadenamientos se vuelven fundamentales. Todo esto nos remite al tema de una agenda interna urgente en todos los campos, de hecho parte de esta agenda provendrá del mismo TLC porque nos estamos imponiendo una serie de obligaciones relacionadas con competencia, con mejoras de los sistemas aduaneros y fitosanitarios, con mejoras en la transparencia de las compras públicas y en el manejo de la política monetaria y financiera que indudablemente van a ayudar a mejorar las condiciones de competitividad de la economía. Pero hay temas centrales que el Estado tiene que hacer por sí mismo, y eso tiene que ver con educación y capacitación de la fuerza de trabajo, con mejoras en las condiciones de salud de la población y con un marco más favorable a la

**Comentario
Internacional**

Número 6
II semestre 2005
I semestre 2006

241

Entrevista a
Manuel Charboga

organización de los productores, con la generación de gremios que no sean pequeñas ONG's sino que tengan la capacidad de jugar un rol económico importante. El problema es que estas cosas ya las sabemos desde hace mucho tiempo. En el marco de la CAN, Ecuador pidió un trato especial y diferenciado con plazo para hacer esas cosas, pero esto se ha vuelto una especie de situación permanente porque siempre argumentamos lo mismo. Es importante imponernos una camisa de fuerza que nos obligue a cambiar porque de lo contrario vamos a ser para siempre una economía de baja productividad y pobreza.

Aunque usted ha destacado el tema de la agenda interna, en definitiva se apuesta a que un factor externo, la presión de la competencia norteamericana, sea el que organice a una sociedad desinstitucionalizada, sin agendas de mediano y largo plazo, conflictiva, etc., ¿es posible eso?

Me gustaría decir que tengo otra solución pero no la tengo, no la visualizo. Todos estos temas se vienen discutiendo hace tiempo. Cuando se adoptó la dolarización se dijo que se harían un montón de cosas y no pasó nada, por eso yo creo que la única manera es apostar a establecer instituciones sólidas en el campo económico que nos vuelvan un poco más capitalistas y menos rentistas, basados en menos protecciones a todos los sectores del país; que entremos en un régimen de mercado para que sobre esa base enfrenremos los temas de redistribución, las luchas por mejoras de ingreso, de calificación de la gente, de salud, etc. Ahora tenemos un sistema que es capturado por intereses particulares que bloquean su crecimiento y que nos condenan a una situación de pobreza.

Al iniciarse las negociaciones se planteó que lo que teníamos en Atpdea era el piso y que íbamos a lograr más. De acuerdo a lo que se ve y a lo que muestra toda la información disponible –escasa–, el Atpdea se convirtió en un techo y parecería que todo lo que teníamos allí vamos a tener que pagarlo. ¿Qué opina al respecto?

No, para nosotros ese no es un techo. Hemos dicho que, especialmente para Ecuador, ir más allá del Atpdea es fundamental. Hay temas en el campo del atún, del azúcar, del tabaco, de los derivados del cacao y del café con contenido de azúcar, entre otros,

en donde estamos pidiendo mayores ventajas de crecimiento porque de lo contrario realmente es un negocio demasiado pequeño.

Pero efectivamente esos productos que se están pidiendo son los más sensibles, los más difíciles ahora y los productos rehenes son justamente los que más se beneficiaron de Atpdea, ¿qué opina?

Es cierto en el tema del azúcar y sus derivados, es un producto extremadamente complicado, pero no es cierto en el caso del tabaco donde ya hemos logrado algunas consolidaciones y unos incrementos importantes, lo que nos da algunas posibilidades.

¿Cuál ha sido el papel desempeñado por el sector empresarial en este proceso?

Hubo una cuestión que me llamó la atención como algo importante y favorable, y es que por primera se tiene una estructura nacional de los empresarios, es decir, un Consejo Empresarial que se ocupe de estos temas y plantee estas discusiones y se de cuenta que la posición de negociación no puede ser la sumatoria de los intereses de cada uno, sino que hay temas país donde algunos de los empresarios pueden perder frente a otros; creo que es un cambio fundamental. Al mismo tiempo creo que esto debe interrogar a los empresarios sobre la calidad de sus instituciones empresariales. Para mí una organización empresarial moderna implica que tenga un centro de estudios estratégicos, que tenga análisis de los escenarios, que tenga una lectura específica del sistema de competitividad y que tenga acciones en el campo tecnológico o de información, y ese no es siempre el caso, son pocas las empresas que hacen este tipo de cosas. También implica un cambio de mentalidad individual en los empresarios, es decir, pasar de estructuras relativamente protegidas a estructuras más abiertas; va implicar un esfuerzo mayor en términos de mejorar su eficiencia como empresarios, en tener no solo una estrategia para el año próximo sino a mediano y largo plazos, y eso muy pocos empresarios lo tienen.

¿Cuál es su criterio respecto a someter el TLC a una consulta popular para su aprobación?

Yo creo que este es un tema complejo, implica una gran discusión nacional. Se hacen adscripciones al TLC sobre materias que no tienen nada que ver, como por ejemplo que vamos a pri-

**Comentario
Internacional**

Número 6
II semestre 2005
I semestre 2006

243

Entrevista a
Manuel Chiriboga

vatizar el agua o que se van a entregar las tierras de la amazonía y eso nadie lo está planteando. Ese tipo de afirmaciones, que mucha gente muy suelta de huesos hace, son difíciles. El TLC debe ser visto como una herramienta que no puede cerrarse sobre sí misma. Yo espero que el TLC sea el primer paso para negociaciones de libre comercio con la Unión Europea, con los países del Asia, con los países centroamericanos, con Canadá, con México, es decir, entrar en una lógica de mayor apertura que nos obligue a modificar nuestro comportamiento institucional y social para mejorar nuestras condiciones. Así que si es un plebiscito para cada TLC, no sé.

A propósito de lo que acaba de señalar sobre el agua, existen algunos estudios que plantean que en lo que se comprometa en el sector de servicios no financieros, por formas subrepticias podría incluirse medidas con respecto al agua, ¿qué opina al respecto?

Hemos planteado una exclusión en ese tema, aquí no hay nada escondido. No hay ningún fundamento para ese tipo de afirmaciones. Se dice que nos vamos a inundar de basura de todo tipo pero eso lo estamos excluyendo, no solamente se excluyen muchos artículos usados sino también, en forma explícita, lo que pueden ser desperdicios contaminantes o cosas de ese tipo.

En México me dijeron que ese país ha firmado 12 o 13 TLC y respondí “que yo sepa no hay un campeonato mundial de quién firma más TLC, no son un objetivo en sí mismos, son un instrumento”. ¿Cuál es el modelo de desarrollo que tiene el Ecuador en el cual se articula este TLC y los eventuales que podrían firmarse con Europa, Asia, etc.?

Esa es la discusión que yo creo que deberíamos hacer, ¿cuál es el modelo de desarrollo económico que tenemos para el país? Vamos a apuntar a un crecimiento sobre la base de aperturas que nos permiten fortalecer ciertas clases de actividad económica, con capacidad de crecimiento y con efecto multiplicador sobre la economía; vamos a apostarle a fortalecer la calidad de nuestros recursos humanos para competir y no ser exportadores de mano de obra no calificada al mercado internacional, esa es la discusión. Pero lo que es cierto es que el país necesita cambiar, volverse más capitalista, más una economía de mercado, una economía con institu-

ciones sólidas que sean más transparentes, esto me parece fundamental. Una economía que tome decisiones, que no tengamos que hacer lo que dije hace un rato, es decir, que tengamos que tomar decisiones auto impuestas porque no somos capaces de decidir por nosotros mismos en temas importantes, y eso requiere una gran discusión nacional.

Para que funcione el capitalismo o la economía de mercado tiene que existir el imperio de la Ley, y el país en este momento no tiene Corte Suprema de Justicia, ¿qué opina?

Hoy acaba de ser nombrada la Corte Suprema de Justicia.
Pero eso no es suficiente.

Claro, yo creo que el país tiene que pelear por instituciones, instituciones en el ámbito político, en el ámbito legal y económico que den certeza a la gente, que le den protección, que sepa que si hace una cosa tiene ciertos derechos pero que si le pone dinero al chulquero Cabrera está tomando un riesgo y el Estado no le va a proteger.

¿Dentro de ese modelo de desarrollo hay un lugar para la integración andina?

De lo que estamos hablando es de una integración, con esta famosa palabra de geometría “variable”; creo que los encadenamientos que estamos logrando en muchos temas, como en el textil o en el agrícola, pueden fortalecerse y de esa manera tener una integración abierta al mercado internacional y no una integración basada en cerrarse respecto a lo que pasa en la economía internacional. Habría lugar para producción asociativa regional. Es importante seguir trabajando con Mercosur, avanzar en la integración Suramericana y regresar al G20 para dar una pelea multilateral sobre democratización del sistema económico internacional; a eso no podemos renunciar.

La eliminación de aranceles y los temas discutidos en las mesas del ALCA no garantizan de ninguna manera el acceso, garantizan la posibilidad de acceder. De hecho, en la agenda comercial internacional, y Estados Unidos ha sido maestro en esto, se van generando nuevos instrumentos –lucha antiterrorista, normas de la FDA, etc.– que son obstáculos efectivos al comercio. Lo que se negocie en el TLC no significa una garantía de acceso, ¿qué opina?

Comentario
Internacional

Número 6
II semestre 2005
I semestre 2006
245

Entrevista a
Manuel Chiriboga

Por eso es que nosotros estamos diciendo que un elemento de línea roja es un Comité sobre Medidas Fitosanitarias, que pueda resolver las controversias en tiempo ágil y que genere decisiones que faciliten el comercio y que este tipo de trabas no arancelarias no se conviertan en limitaciones al acceso de nuestros productos como funciona actualmente. Si ha habido un campo en donde Colombia, Perú y Ecuador han mantenido una línea de conducta clara es en este tema, porque estamos diciendo que aquello que acordaron con Cafta en ese tema no es suficiente, ahí remiten las controversias a la OMC. Aquí estamos planteando que queremos un Comité, que ya lo hicieron con Australia, ¿por qué no lo vamos a tener nosotros? Estoy seguro que en la última hora, del último día, lograremos ese tipo de cosas.

¿El TLC ampliará o mantendrá los compromisos adquiridos en el Acuerdo Bilateral de Inversiones de 1997?

Efectivamente tenemos el BIT y la forma de salirse de él implica un período de 10 años, no puede haber una renuncia inmediata, de hecho ya está aceptado que en ese plazo dejaremos de estar cobijados y que nos cobijáramos únicamente por el sistema traído por el TLC, sin embargo hay un tema de transición. Lo que no queremos es que durante estos 10 años las empresas que tengan controversias con el Estado jueguen con los dos sistemas y se decidan por el más interesante; estamos peleando para que haya exclusividad en normas y en foro y cuando escojan una cosa tengan que quedarse ahí y no estén jugando.

Las esperanzas de exclusión técnica del arroz, de la leche en polvo y de los trozos de pollo, a la luz de la forma en que se resolvió en Cafta, son demasiado pesimistas y sobre la posibilidad de que Perú y Colombia firmen antes, los riesgos que no nos acepten eso son relativamente elevados, ¿cuál sería la decisión en ese caso?

Yo creo que si todos los productos irían a cero efectivamente sería muy pesimista. Yo quiero ver a Estados Unidos en azúcar, sino está dispuesto a ir en azúcar lo mínimo que podemos pedir es algún producto en exclusión, y este fue el caso de Cafta.

Pero fueron uno o dos productos por país, nada más.

Si es verdad, pero yo creo que más allá es optimista. Ahí

la gran controversia que hay es que serán productos de gran interés comercial para Estados Unidos.

Entonces, ¿existirán sacrificados?

Existirán sacrificados, pero no inmediatos, es decir en 20 años.

¿Es posible aspirar a 20 años?

Yo creo que en un par de productos sí.

No cree que la oposición al TLC con los andinos, públicamente expresada por alrededor de 24 legisladores norteamericanos, y el contexto político que ya se analizó antes, abre posibilidades a un escenario mucho más complejo que el que enfrentó Cafta para su aprobación en el Congreso norteamericano?

Estos acuerdos son controversiales aquí y en Estados Unidos, hay segmentos de la opinión pública que se oponen a ellos y tienen razones fundadas para hacerlo. Hay un grupo de representantes, demócratas principalmente, que se han opuesto a todos, me imagino que con la excepción de Bahrein con quien acaban de celebrar un acuerdo de libre comercio, porque es el lugar donde está la Quinta Flota, y les exporta petróleo exclusivamente. En el resto del mundo es un tema controversial, y estos representantes juegan un papel muy importante en términos de obligarle a USTR a bajar sus demandas en muchos campos. Yo creo que nos están obligando a cosas que también son muy importantes; los compromisos que estamos adquiriendo en materia laboral, ambiental, de observancia, de transparencia, etc., son parte de esa presión y yo diría que muy difícilmente nuestros empresarios hubieran aceptado ese tipo de cosas si no fuera bajo la presión de un TLC. Yo he visto, desde mi primera participación en Tucson hasta hoy, como ha evolucionado la mentalidad de los empresarios en el tema laboral, es una revolución, ya se hicieron al dolor de que hay que reglamentar tercerización, que se necesita un nuevo código laboral, y que hay que hacer un plan efectivo de erradicación del trabajo infantil. Ahora estamos en lo ambiental, donde también nos están obligando a ser sujetos de investigación sobre violaciones a la normativa ambiental. Como se ve hay una serie de campos normativos que por la influencia de este tipo de representantes, y yo diría que también de nuestros movimientos sociales, van a implicar ciertas

**Comentario
Internacional**

Número 6
II semestre 2005
I semestre 2006

247

Entrevista a
Manuel Chiriboga

innovaciones para que sea un Tratado que sea equilibrado en esos ámbitos.

La referencia a los movimientos sociales me lleva a la última pregunta. En Tintajá hay una carta de Helga Serrano, una estudiante, quien reconocía en usted a un investigador, analista y progresista, y quien ahora está cuestionando la forma en que se han manejado estas últimas negociaciones. La pregunta concreta que hace Serrano es, ¿cuándo cambio, qué pasó?

Yo creo que hay un tema, a mi juicio importante, que es la pregunta ¿cómo hacer que este país cambie? Hemos estado no sé cuantos años peliando para que cambie y lo hemos intentado todo y es una situación al estilo de Gato Pardo, siempre cambia algo para que todo siga de la misma manera. Creo que aquí hay una apuesta para el cambio por el lado del comercio exterior, y no voy a desconocer que tiene altos riesgos, pero si lo hacemos en una estrategia de apertura cuidadosa le ayudará a este país a modernizarse. Yo diría que mi cambio tiene que ver con la frustración de cómo hacer que este país cambie.

Comentario
Internacional

Número 6
II semestre 2005
I semestre 2006

248

Entrevista a
Manuel Chiriboga