

TLC, un tema geopolítico

Por Fabián Corral

Diario El Comercio, Quito, 25 de octubre del 2004

El TLC es un asunto principalmente geopolítico. No es, como se está entendiendo, tema exclusivamente comercial. De hecho, la apertura de mercados, la globalización económica, la internacionalización jurídica tienen importantes contenidos políticos. Las decisiones de los países de involucrarse en el proceso son temas de posición que nacen del poder. La adecuación al Tratado pasará por lo público, ya que implicará reformas legales y modificaciones estructurales, y ellas deben provenir de quienes tienen la conducción del Estado. El Tratado es cuestión que le atañe principalmente a la República y después a las empresas.

La negociación de los TLC, una vez fracasada la propuesta del ALCA, está inspirada en la geopolítica norteamericana frente a América Latina. En ese sentido, el comercio, los servicios, la apertura de mercados, los aranceles, las preferencias y el manejo de los subsidios, no son los fines últimos que se buscan. Son instrumentos de negociación, piezas de ajuste de la conducta de los países, herramientas para aplicar políticas e inducir decisiones. Lo trascendental es lo estratégico. Lo esencial es la normativa, la expansión del sistema jurídico internacional, el traslado de jurisdicciones y la modificación de las leyes locales por la vía de los convenios. Y todo esto es un asunto de poder. No es tema de vender más pescado o más flores, ni de comprar más o menos ropa usada. Pese a tales evidencias, el proceso de negociación está marcado por lo comercial y por las visiones empresariales. Las rondas se agotan en mesas de intereses sectoriales, con ausencia absoluta de los grandes conceptos políticos. Está claro que los empresarios no pueden suplantar a quienes deben llevar la voz del Estado y las tesis nacionales. Los empresarios estarán haciendo lo que les toca: defender sus espacios y sus negocios. Pero, al menos para mí, hay un grave déficit en las visiones del país, en las concepciones del gran proyecto que le corresponde perfilar al Presidente de la República y a sus ministros. Ni el Presidente ni sus funcionarios son agentes comerciales. No son vendedores. No son representantes gremiales. Son los responsables de un asunto geopolítico que determinará la vida nacional en las próximas décadas.

No se trata, por supuesto, de excluirse. Se trata de negociar con firmeza y dignidad. El TLC necesita -¿necesitaba?- una comprensión distinta, porque aquello de creer que lo comercial puede dissociarse de lo político en la negociación es un error. Los Estados Unidos tienen clara la visión y están actuando en consecuencia. Los ecuatorianos están mirando los árboles de los intereses específicos. Hace rato perdieron la perspectiva del bosque y la mirada del conjunto. El paisaje en este caso está marcado por los colores del poder universal. ¿Quién tiene en el Gobierno esa visión?

El tema es problemático, y no se agota en aquello de visitar a legisladores desatentos o ausentes de un Congreso que, por lo pronto, no quiere involucrarse. El asunto, más allá de que impondrá importantes y necesarias reformas legales y hasta constitucionales, está en que el país, ligado por tratado, deberá ajustar sus políticas y sus reglas a ese gran marco regulatorio supranacional y supralegal. Internamente, podremos dedicarnos a los temas subalternos, dictar leyes para reglamentar el Tratado, elegir alcaldes y hasta echar a presidentes inútiles, pero lo esencial ya quedará definido, esto es, el modelo

económico, la forma de crecer, la índole política de la economía, la capacidad legislativa en muchas áreas, etc.

No planteo en esta oportunidad si esto es bueno o malo. Lo que señalo es que quienes tienen en sus manos las decisiones deben reparar en la enormidad conceptual del asunto, rectificar los enfoques e ir a las concepciones de la gran política. Los españoles, según decían, obraron en la transición con cautela y firmeza, con inteligencia y generosidad. ¿Así lo haremos?

E-mail: fcorral@elcomercio.org