

El Tratado de Libre Comercio: ¿va porque va?

Fander Falconí

Dr. en Economía. Profesor-investigador de Flacso-Ecuador

Mail: ffalconi@flacso.org.ec

Hugo Jácome E.

Dr. © en Economía. Profesor-investigador de Flacso-Ecuador

Mail: hjacome@flacso.org.ec

marzo 2005

Resumen

El TLC es mucho más que un tratado comercial. El proceso de negociación llevado por el Ecuador adolece de dos aspectos importantes, la premura con la que se están conduciendo las negociaciones (menos de un año), incentivando al gobierno para promover reformas tendientes a ganar niveles de competitividad espuria a costa de bajar estándares laborales y ambientales; y el segundo, la falta de transparencia para presentar a la sociedad el alcance real del TLC y las profundas alteraciones que conlleva sobre la estructura productiva, social, económica y ambiental del país.

Palabras clave: Tratado de Libre Comercio, Ecuador, Implicaciones, Acuerdos Comerciales, Competitividad, Productividad

Abstract

The FTA is much more than a commercial treaty. The Ecuadorian negotiation process has two important negative aspects. First, the speed on which the negotiations are taking place (less than one year), stimulating the government to promote reforms that incite spurious competitiveness, pushing down labor and environmental standards. And second, the lack of transparency in presenting to the society the real scope of the FTA and its deep impact in the productive, social, economic and environmental Ecuadorian structure.

Keywords: Free Trade Agreement, Ecuador, Implications, Andean Trade Preference Act (ATPA), Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act o (ATPDEA), Competitiveness, Productivity

Estados Unidos persiste en su estrategia de negociar tratados de libre comercio (TLC) luego del eventual fracaso del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) propuesta a inicio de los años noventa. Esa fue la idea con la que Robert B. Zoellick, ex-representante comercial de los Estados Unidos, comunicó el 18 de noviembre de 2003 a la Cámara de Representantes de su país el interés de llevar adelante negociaciones para la firma de TLCs con los países andinos: Colombia, Perú, Ecuador y Bolivia (USTR, 2003).

El proceso inició formalmente con la I Ronda de Negociaciones realizada en Cartagena en mayo de 2004. Hasta el momento se han efectuado ocho rondas y se prevé tener una siguiente ronda en Perú, entre el 18 y 22 de abril. Adicionalmente, se prevé tener una o dos rondas a fin de tener el texto con la propuesta final del tratado a mediados de este año (véase recuadro). El texto final deberá ser presentado al Congreso de los países en negociación para su discusión y aprobación, y a partir de ese momento se podría decir que en el Ecuador TLC “va porque va” como ha afirmado el presidente ecuatoriano Lucio Gutiérrez. Cabe indicar que Bolivia se retiró del proceso.

Desde la óptica oficial, se ha presentado al Tratado del Libre Comercio (TLC) como un “acuerdo mediante el cual dos o más países establecen reglas y normas para el libre intercambio de productos, servicios e inversiones”. Sin embargo, si este acuerdo implicaría un simple marco regulatorio de intercambio comercial, se podría justificar que se lo esté consolidando en el tiempo récord de un año (desde la primera ronda en Cartagena), pero sin duda alguna es un acuerdo cuyas implicaciones sociales, económicas, jurídicas y geopolíticas van mucho más allá de la óptica oficial presentada a la sociedad ecuatoriana. Sólo así se podría entender cómo en países como México y Chile, el proceso de acercamiento a sus respectivos TLC les llevó más de cinco años.

El proceso de negociación llevado por el Ecuador adolece de dos aspectos importantes. El primero tiene que ver con la premura de la negociación y el apuro para promover reformas por parte del gobierno con el fin de ganar niveles de competitividad espuria a través de bajar los estándares laborales y ambientales. El segundo tiene que ver con el alcance real del TLC y sus implicaciones. La constatación pueril de una balanza comercial positiva entre Ecuador y los Estados Unidos (incluyendo el petróleo, caso contrario presenta un déficit histórico) no es suficiente para justificar este tipo de acuerdos comerciales. Es necesario considerar otros aspectos que no por intangibles son menos substanciales y que se encuentran inmerso en las 18 mesas de negociación¹: flujos de capital, derechos de propiedad intelectual, tratamiento de la tecnología de punta, el impacto ambiental de la apertura comercial, los aspectos geopolíticos, competitividad, superposición con otros acuerdos internacionales, entre muchos otros más.

Sobre el primer punto, la velocidad del proceso y la estrategia de los Estados Unidos de dejar los temas sensibles para último momento (agricultura, biodiversidad, patentes, textiles, reglas de origen, inversión, entre otros), evidenció las preocupaciones de última hora (próximos a terminar el proceso de negociaciones) del equipo negociador ecuatoriano y del sector privado tras el fin de la VIII ronda celebrada en Washington. Los editoriales e información de prensa de los días siguientes a la culminación de esta fase de negociación (18 de marzo) evidencian la poca

1 Las mesas de negociación están organizadas en los siguientes temas: Agricultura, Industrial, Textiles, Defensa Comercial (Salvaguardias), Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF), Origen, Aduanas, Normas Técnicas (Obstáculos Técnicos al Comercio), Servicios Transfronterizos, Telecomunicaciones, Comercio Electrónico, Servicios Financieros, Inversiones, Propiedad Intelectual, Laboral, Ambiental, Solución de Controversias y Asuntos Institucionales, Compras Públicas. Además, se incorporaron dos temas adicionales: Políticas de Competencia y Cooperación.

Evolución de las negociaciones del TLC

- **I RONDA / Cartagena (Colombia 18 – 19 de mayo 2004):** se inició el proceso, se establecieron reglas y mesas de negociación y se conocieron intereses y objetivos de los países.
- **II RONDA / Atlanta (Estados Unidos 14 – 18 junio 2004):** se definieron las modalidades y métodos de negociación y hubo discusiones conceptuales (Comunidad Andina de Naciones entre multilateralidad vs. bilateralidad). Además se entregaron primeros textos borrador por parte de Estados Unidos.
- **III RONDA / Lima (Perú 26 – 30 de julio 2004):** se realizó una primera presentación de ofertas, propuestas y contrapropuestas de los textos de negociación en todas las áreas y de ofertas de desgravación arancelaria.
- **IV RONDA / Fajardo (Puerto Rico 13 – 17 de septiembre 2004):** se concluyó la lectura de textos, tanto de EEUU como de los andinos en la mayoría de las 18 mesas de negociación y se expusieron las necesidades de cada país para lograr una mejora de ofertas a las propuestas en Lima.
- **V Ronda / Guayaquil (Ecuador 25 - 29 de octubre 2004):** se analizaron las mejoras de las ofertas arancelarias entregadas el 18 y 19 de octubre.
- **VI Ronda / Tucson (Estados Unidos 30 noviembre – 5 de diciembre 2004):** se analizó la problemática de la vigencia de los compromisos adquiridos en el marco de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y el alcance del TLC.
- **Mini Ronda / Washington D.C. (Estados Unidos 25 y 26 de enero 2005):** se trataron aspectos relacionados con medidas sanitarias y fitosanitarias.
- **VII Ronda / Cartagena (Colombia 7 – 11 de febrero 2005):** se estableció un calendario de nuevas reuniones para tratar a fondo temas sensibles que no pudieron ser resueltos en esta cita.
- **VIII Ronda / Washington D.C. (Estados Unidos 14 – 18 de marzo 2005):** se reunieron para negociar únicamente 6 de las 18 mesas: agricultura, propiedad intelectual, origen, servicios (medidas disconformes), inversiones.
- **IX Ronda / Lima (Perú – 18 – 22 de abril 2005):** temas sensibles pendientes de la ronda anterior como: base de datos y biodiversidad.

Fuente: MICIP-Ecuador (2005)

capacidad de respuesta del Ecuador y la poca claridad ante la diversidad de temas complejos que aborda el tratado.²

Por otro lado, el gobierno promueve aceleradamente una serie de reformas en el ámbito laboral. El 9 de marzo de 2005, el presidente Gutiérrez suscribió el nuevo “Reglamento para la Contratación Laboral por Horas”, publicado en el Registro Oficial No. 547, de 18 de marzo de 2005. Las experiencias de México y Centroamérica sobre la “fle-

xibilización laboral”, que incluye el trabajo por horas, tercerización, implantación de maquilas, creación de zonas francas y niveles mínimos de indemnizaciones por despidos,

2 Ver “Estados Unidos quiere trato de país andino”, *El Comercio* 19-03-2005; “El TLC entra en zona de tensiones”, *El Comercio*, 21-03-2005; “Negociadores de TLC sacan a relucir sus diferencias”, *El Universo*, 19-03-2005; “EE.UU. dejó clara su meta en agricultura”, *El Universo*, 20-03-2005; “El TLC pregunta a todos”, *El Universo*, 21-03-2005.

muestran que no necesariamente mejora la productividad ni la competitividad y tampoco se genera más empleo. Con estas reformas la mano de obra se abarató y presentó una pérdida de los ingresos de los trabajadores de casi la mitad, es decir, se aumentó la “precarización laboral” y, además, fomentó la emigración de un grupo considerable de la población hacia los Estados Unidos (Juárez 2005).

De igual forma, el ejecutivo envió al Congreso Nacional el proyecto de Ley Orgánica de Racionalización Económica del Estado, denominada también como “Ley Topo”, la cual -entre otros varios temas- que aborda la reducción de la participación de los trabajadores de las utilidades empresariales del 15% al 5%, castigando aún más los precarios ingresos que reciben los trabajadores.³

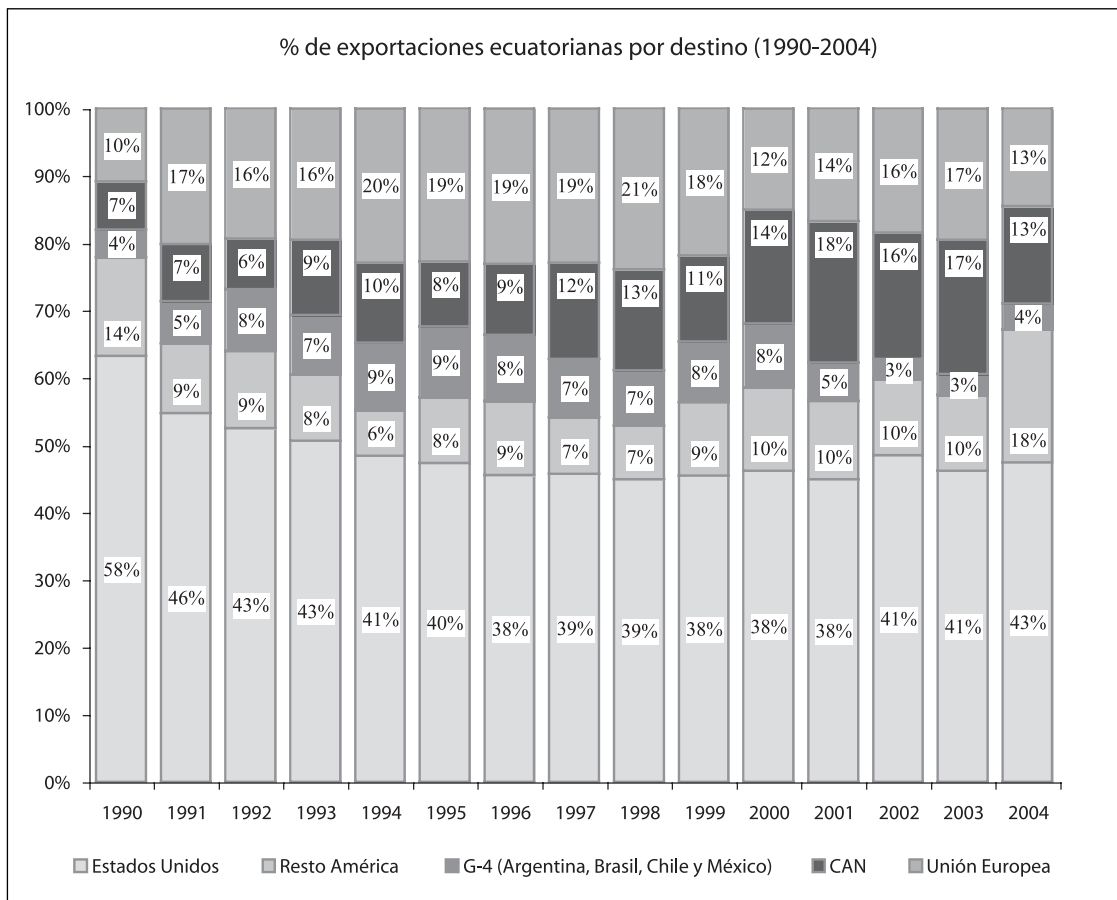
Sobre el segundo punto, el verdadero alcance de TLC y las implicaciones que éste

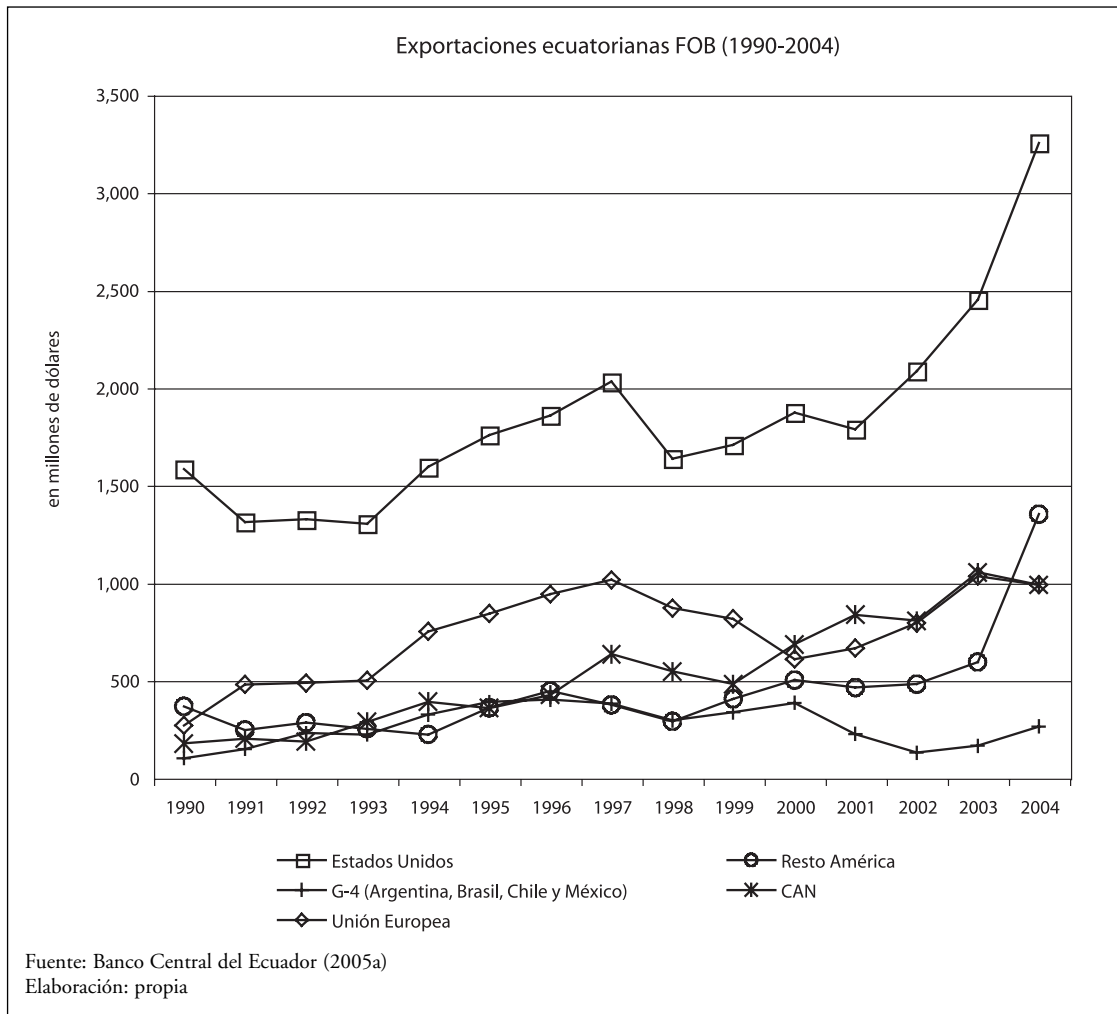
tendría para el Ecuador, nos detendremos con detalle en los siguientes acápite.

TLC y sus implicaciones

En noviembre de 2003, con la propuesta oficial del gobierno norteamericano de iniciar las negociaciones para la firma de TLCs con los países andinos, se rompió el *status quo* de las relaciones comerciales entre estos países y se dio un giro a la política exterior norteamericana en la Región Andina. Los acuerdos del tipo *ATPA* (*Andean Trade Preference Act*) o *ATPDEA* (*Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act*) más que ser acuerdos de comercio propiamente dichos, contienen inte-

3 El salario real percibido por un trabajador del sector privado es de 106 dólares (Banco Central del Ecuador 2005a).





reses específicos que giran alrededor de aspectos geopolíticos y de lucha contra el narcotráfico. Este tipo de acuerdos comerciales son de una sola vía⁴, es decir, sólo de acceso al mercado norteamericano y no al de las contrapartes. No son parte de la actual política de comercio exterior de los Estados Unidos con los países andinos, sino la firma de TLC como estrategia para lograr el libre acceso a economías pequeñas con bajos niveles de competitividad, que van sumando al desarrollo y expansión de las transnacionales esta-

dounidenses, frente al capital europeo y asiático (Petras, 2002); además de mantener el interés geopolítico de los Estados Unidos en la región.

Los acuerdos previos al TLC han generado un mayor grado de dependencia comercial con los Estados Unidos, debido a una concentración de las exportaciones ecuatorianas hacia ese destino y a una despreocupación para expandir la oferta exportable. Como se aprecia en los siguientes gráficos, entre 1990 y 2004 el principal destino de los productos ecuatorianos fue Estados Unidos, seguido de la Unión Europea y la Comunidad Andina de Naciones. Aproximadamente el 40% de las exportaciones totales se dirigieron al mercado norteamericano.

4 Este tipo de acuerdos nacieron por iniciativa de los Estados Unidos, de forma unilateral, cuyo objetivo era obtener como contraparte de los países firmantes su apoyo para la lucha contra la producción de drogas y el narcotráfico.

Pero no sólo es un problema de dependencia respecto al destino de los productos, sino que, además, Ecuador ha estado durante más de una década bajo la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (*ATPA* y *ATPDEA*) y no ha logrado diversificar su oferta exportable a los Estados Unidos ni ha incrementado los niveles de penetración a este mercado. Se evidencia que, pese a que el país ha tenido la opción de exportar a los Estados Unidos alrededor de 6.000 partidas arancelarias o productos libre de aranceles bajo estos acuerdos, no ha cubierto ni el 20% de las mismas (Jácome 2005). Las exportaciones se han caracterizado por estar concentradas en bienes primarios⁵ que no incorporan valor agregado e innovación, constatándose los bajos niveles de competitividad que tiene el país (Jácome 2004, Jácome y Falconí 2002).

Por otro lado, el Ecuador corre el riesgo de que en los procesos de negociación del TLC algunos de sus principales productos de exportación que ahora gozan de libre entrada al mercado norteamericano, por estar bajo el *ATPDEA*, sean puestos en las diferentes canastas definidas en este proceso con aranceles y periodos de desgravación⁶. Según la información que se puede obtener de los avances de las negociaciones (MICIP-Ecuador 2005), el estado de ubicación por canastas de varios de los principales productos que el país exporta a los Estados Unidos no está todavía definida; sólo el petróleo, por ser un producto estratégico para los norteamericanos está ubicado en canasta A, el resto de productos se re-

parten en mayor medida entre las canastas C y D. De todas formas hay que esperar hasta el final de las rondas de negociación para verificar la posición final de los productos por canastas y constatar el grado de apertura que otorgaría el gobierno norteamericano a los productos ecuatorianos.

El TLC viene acompañado de aspectos e implicaciones significativas para el Ecuador - como se indica a continuación- que revelan su carácter profundo y complejo, es decir, el TLC es más que un acuerdo comercial.

Aspectos Políticos

a) El acuerdo se enmarca en la estrategia geopolítica de los Estados Unidos para el combate del cultivo de drogas y narcotráfico según la mesa de “Asuntos Institucionales” (MICIP-Ecuador 2005). En la sección “Preámbulo” se hace referencia a que entre los objetivos del tratado estará el “combate a las drogas, como un antecedente que alude a la responsabilidad compartida, ligado directamente con la mención de la sustitución de cultivos”. Se entiende que esta “responsabilidad compartida” compromete directamente al Ecuador y, sin juicio de inventario, su participación en el Plan Colombia.

Aspectos Jurídicos:

b) El Banco Mundial (2005) señala que “la proliferación de acuerdos regionales de comercio está alterando las bases del panorama del comercio mundial. La cantidad de acuerdos actualmente vigentes supera los 200 y ha aumentando en seis veces sólo en los últimos veinte años. Hoy, más de la tercera parte del comercio global se lleva a cabo entre países que tienen alguna forma de acuerdo regional recíproco y los países protagonistas del fenómeno son la Unión Europea y Estados Unidos”. La posibilidad

5 Según las estadísticas de comercio exterior del Banco Central del Ecuador (2005a), en los últimos 10 años las exportaciones primarias ecuatorianas han representado más del 75% del total de exportaciones.

6 En las rondas de negociación del TLC se establecieron cinco grupos o canastas: A, B, C, D y D-trq para el acceso de productos a los mercados andinos y norteamericano. Canasta A para acceso inmediato, B, C y D para acceso en cinco, diez y más de diez años, y D-trq que además del período de desgravación incorpora cupos y contingentes.

de realizar acuerdos del tipo TLC, permite establecer un esquema jurídico “a la medida”, que evade el marco general existente de acuerdos regionales o globales del tipo Comunidad Andina de Naciones (CAN), Organización Mundial de Comercio (OMC), el recientemente adoptado Protocolo de Kyoto (el cual no ha sido suscrito por los Estados Unidos, pese a ser el mayor emisor de dióxido de carbono en el mundo). Dado que es una preocupación de los países andinos, el mismo Informe de la VII Ronda de Negociaciones indica la necesidad de realizar, en la mesa de “Asunto Institucionales”, una reunión de abogados para que analice “a profundidad la compatibilidad del tratado con la normativa de la CAN ya que existe la necesidad de preservar la unidad subregional que ha evolucionado y con la cual tenemos razones para fortalecerla desde el punto de vista comercial, político e histórico”.

Aspectos Socio-Económicos:

c) Los desniveles de competitividad entre los Estados Unidos y el Ecuador ponen en evidencia la poca capacidad para competir de la mayoría de las empresas locales versus las transnacionales estadounidenses, asunto que se vería agravado para las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes)⁷. Un impacto directo del TLC al sector empresarial ecuatoriano se daría en el acceso a las adquisiciones de bienes y servicios que realiza el sector público. En el tema sobre “compras públicas”, los Estados Unidos pide para sus empresas un tratamiento similar al que reciben los bienes, servicios y proveedores domésticos en

los procesos de adquisiciones públicas. Lo insólito de este tema es que no todos los estados norteamericanos aceptan dar el mismo tratamiento a las empresas andinas en el suministro al sector público (ver informe de la VII Ronda de Negociación). Sin duda alguna, la decisión de no participar en este punto de la mayoría de los estados norteamericanos indica el riesgo inmediato en el empleo y permanencia de las empresas locales que implica el cambio de un proveedor local por un extranjero.

d) La rapidez y ligereza con la que se está llevado este proceso pone de manifiesto que en un tiempo record el Ecuador perderá elevados márgenes de libertad en el manejo de la política comercial. La política comercial orientada de forma adecuada y estratégica permite proteger a los sectores que generan empleo, valor agregado y seguridad alimentaria, así como mantener un programa de inserción gradual de los sectores productivos a los procesos de apertura comercial en función del avance de los niveles de competitividad.

e) El país podría perder la capacidad de gestionar las fuentes de innovación derivadas de la información genética y medicinal proveniente de la biodiversidad y conocimiento ancestral, utilizada en procedimientos y diagnósticos terapéuticos y quirúrgicos para el tratamiento de humanos y animales. El marco legal planteado por los Estados Unidos en las mesas de negociación sobre propiedad intelectual brinda a las transnacionales valiosas oportunidades para apropiarse de este tipo de conocimientos y fuentes de ventajas competitivas.

f) La inversión extranjera directa puede contribuir a aumentar el grado de productividad de un país, si existe un proceso de transferencia de conocimientos y tecnolo-

7 De acuerdo al índice de competitividad que publica el World Economic Forum, el Ecuador está entre los países con peores niveles de competitividad. En 2004 se ubicó en el puesto 90 entre 102 países, mientras que los Estados Unidos se ubicó en el puesto número 2.

gía a los sectores productivos local, y siempre y cuando no se sitúe en sectores extractivos que generan altos pasivos ambientales como en el Ecuador. En el tema de “inversión”, la propuesta de los Estados Unidos, según los textos propuestos para la negociación del TLC (USTR, 2004), se plantea lo contrario, es decir, que las empresas foráneas no tendrán la obligación de transferir tecnología de todos sus procesos de producción a los países donde desarrollen sus actividades.

g) Se imponen restricciones soberanas para plantear estrategias de desendeudamiento relacionado con la deuda pública. En el mismo Informe de la VII Ronda de Negociaciones, en la mesa sobre “Inversiones”, se indica que únicamente la deuda bilateral (gobierno a gobierno) no será considerada como inversión. Es decir, las estrategias de desendeudamiento o alivio de la deuda externa (como operaciones de renegociación, reestructuración, conversión de la deuda, intercambio o canje de deuda, prepagos no contemplados en el contrato, recompra de deuda, entre otras) estarán limitadas a una pequeña porción de la deuda externa.⁸ Esto significa que la mayor parte de la composición del endeudamiento externo ecuatorianos (según el comportamiento histórico de la deuda) estará automáticamente enmarcado en las instancia legales y de arbitraje que se establezcan en el TLC.

h) La ampliación del mercado y las decisiones de producción que se derivan del TLC son guiadas por el criterio de la maximiza-

ción de las ganancias. En el caso de la biodiversidad agrícola, si la ganancia en el mercado aumenta al introducir las técnicas de la agricultura moderna y las variedades de alto rendimiento, entonces cabe preguntarse si el destino de las variedades tradicionalmente mejoradas será la inexorable desaparición. Es posible pensar en los riesgos que involucra un esquema así para la riqueza de la agro-biodiversidad andina, cuya lógica ha rebasado a la del mercado desde tiempos ancestrales (Falconí y Vallejo 2005).

Aspectos Comerciales:

i) Con excepción del petróleo, que es un producto estratégico para los Estados Unidos, el resto de productos “estrellas” que tiene el país correrían el riesgo de perder el estatus que les da el *ATPDEA* para entrar sin aranceles al mercado norteamericano, al menos eso es lo que se refleja hasta el momento de las rondas de negociaciones.

j) Los desniveles de competitividad entre los dos países auguran un cambio de tendencia en la balanza comercial Ecuador–Estados Unidos. Las empresas norteamericanas, a partir de la firma del TLC, lanzarán todo su potencial de oferta de bienes y servicios con libre acceso al mercado ecuatoriano.

k) En el TLC, Estados Unidos busca seguir manteniendo algunas barreras encubiertas de entrada de productos. El Informe sobre la VII Ronda de Negociaciones indica en la mesa sobre “Medidas Sanitarias y Fitosanitarias” la falta de claridad sobre los procedimientos administrativos requeridos por las agencias sanitarias para ingresar con nueva oferta exportable al mercado norteamericano. De igual forma se pretende que para la solución de controver-

⁸ Según la composición de la deuda externa (a enero de 2005) el 78% corresponde a deuda con organismos internacionales y deuda comercial (bancos de inversión y bonos en el mercado de capitales), mientras que el 22% corresponde a deuda bilateral (Banco Central del Ecuador, 2005b).

sias se acuda al Órgano de Solución de Controversias de la OMC, a sabiendas de su alto costo y muy dilatada aplicación.

- l) Un estudio recientemente preparado por la CEPAL (2005) alerta sobre los impactos del TLC con Estados Unidos en la agricultura ecuatoriana. Se aplica un análisis de competitividad ex-ante y ex-post a través del cual se identifica un conjunto de productos que estarían amenazados: maíz, arroz, fréjol, papa, soya, carne vacuna, quesos y cítricos. Asimismo, se indica que la producción de maíz estadounidense es 6.4 veces mayor que la ecuatoriana. Algo similar ocurre con el trigo y la papa, 4.5 y 4.7 respectivamente. El problema con la producción agrícola amenazada es que gran parte se desarrolla en unidades productivas campesinas cuyo único objeto es la subsistencia.

Si el Ecuador no continúa con el TLC, tendría aproximadamente dos años (hasta 31 de diciembre del 2006 cuando se termina el *ATPDEA*) para planificar una estrategia de comercio exterior que le permita alcanzar mercados diferentes al norteamericano (por ejemplo, el europeo, que debido a la depreciación del dólar frente al euro incentiva a las exportaciones ecuatorianas) y promover la competitividad basada en un análisis de las estructuras y conformación de *clusters*. Si en dos años el país logra neutralizar la dependencia de sus exportaciones en el mercado estadounidense, tendría un mayor poder de negociación a finales del 2006, mayor tiempo de análisis para buscar estrategias no improvisadas de acceso de productos ecuatorianos a los Estados Unidos y permitiría el ingreso al país de productos y servicios que no pongan en riesgo a los *clusters* competitivos que generan valor agregado, al empleo y a la seguridad alimentaria.

Conclusiones

El TLC es más que un tratado comercial, al contrario de lo que sostienen los voceros y corifeos gubernamentales. Existen múltiples connotaciones ligadas a este proceso que requieren de una meditada negociación pues involucran profundas alteraciones de la estructura productiva, de las relaciones sociales, a más de diversos efectos ambientales.

Los desniveles de competitividad de las empresas y sectores del Ecuador frente a los norteamericanos, sumados a un proceso de apertura comercial que se lo quiere concretar en un tiempo récord sin un análisis profundo de las estructuras del comercio exterior, no es buena señal para suponer que la negociación del TLC, al menos en estas condiciones, produzcan mayores beneficios que los riesgos a los que se expone a la sociedad ecuatoriana y a su estructura productiva. El Ecuador tiene la opción, hasta diciembre de 2006, de plantearse el reto de mirar hacia el mundo, dar pasos firmes en mejoras de la competitividad, disminuir la dependencia en el mercado norteamericano, reflexionar adecuadamente sobre las condicionalidades explícitas e implícitas en este tipo de acuerdos comerciales. De esta forma se puede lograr un mayor poder de negociación y viabilizar acuerdos comerciales en condiciones más equilibradas. La otra opción es que el Ecuador se aventure a firmar el TLC, a sabiendas de que éste viene acompañado de aspectos políticos, jurídicos, socio-económicos y comerciales, mencionados anteriormente, y que el país no tiene capacidad de respuesta.

A la luz de estos argumentos, el TLC ¿va porque va?

Quito, marzo de 2005

Bibliografía

- Banco Central del Ecuador, 2005b, “Sector Externo. Información Estadística Deuda Pública Externa”, disponible en www.bce.fin.ec
- Banco Mundial, 2005, “Global Economic Prospect: Trade, Regionalism, and development”, disponible en www.worldbank.org/prospects
- CEPAL, 2005, “Los Impactos diferenciados del Tratado de Libre Comercio Ecuador – Estados Unidos de Norte América sobre la agricultura del Ecuador”, Proyecto *Apoyo al sector rural para facilitar la información y participación en el proceso del Tratado de Libre Comercio*, UNDP, CEPAL, FAO, UNICEF.
- Jácome, H., 2005, “La competitividad ecuatoriana: problema de fondo sin eco en el Tratado de Libre Comercio” FLACSO/ILDIS, Serie Foro, Quito, en prensa.
- Jácome, H., 2004, “A las puertas del abismo: las implicaciones del TLC para Ecuador” en *ICONOS. Revista de Ciencias Sociales* No. 20, Flacso-Ecuador, Quito.
- Juárez, L., 2005, “Los trabajadores de México a diez años del TLC-AN”, disponible en: www.uom.edu.mx/trabajadores/45laura.htm
- MICIP-Ecuador, 2005, “Unidad de Información y Divulgación para el TLC”, disponible en www.tlc.gov.ec
- <http://www.rebellion.org/petras/petrasalca251002.htm>
- USTR, 2004, “U.S.- Andean Free Trade Agreement”, Office of the United State Trade Representative. Disponible en MICIP-Ecuador, únicamente para consulta en sus instalaciones.
- USTR, 2003, Robert B. Zoellick, “Senate Letter”, disponible en: www.ustr.gov/Document_Library/Letters_to_Congress/2003/Andean_Free_Trade_Agreement.html
- World Economic Forum, 2005, “Growth Competitiveness Index 2003”, disponible en: <http://www.weforum.org>
- Jácome, H. y Falconí, F., 2002, “La invitada indiscreta de la dolarización en Ecuador: la competitividad” en *Sociedad y Economía. Revista de la Facultad de Ciencias Sociales y Económicas de la Universidad del Valle* No. 3, octubre.
- Petras, J., 2002, “El ALCA visto desde los Estados Unidos”, disponible en:
- Falconí, F. y Vallejo, M., 2005, “¿Será necesario importar papas para hacer loco?”. FLACSO/ILDIS, Serie Foro, Quito, en prensa.
- Banco Central del Ecuador, 2005a, “Información Estadística Mensual”, disponible en www.bce.fin.ec