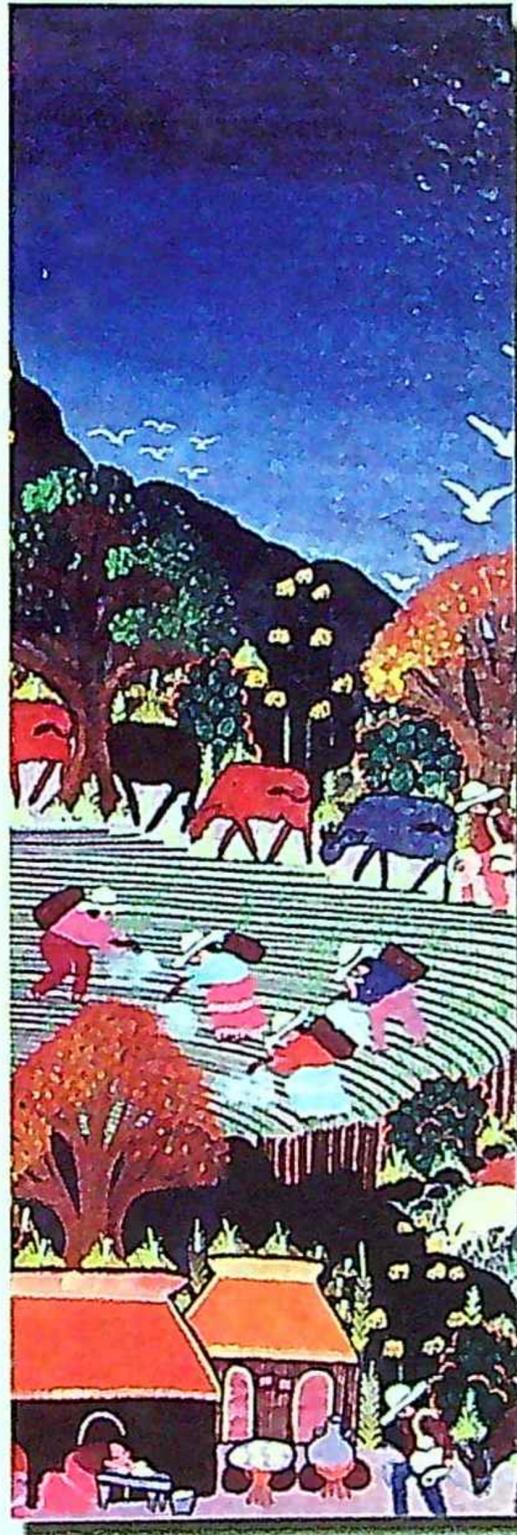
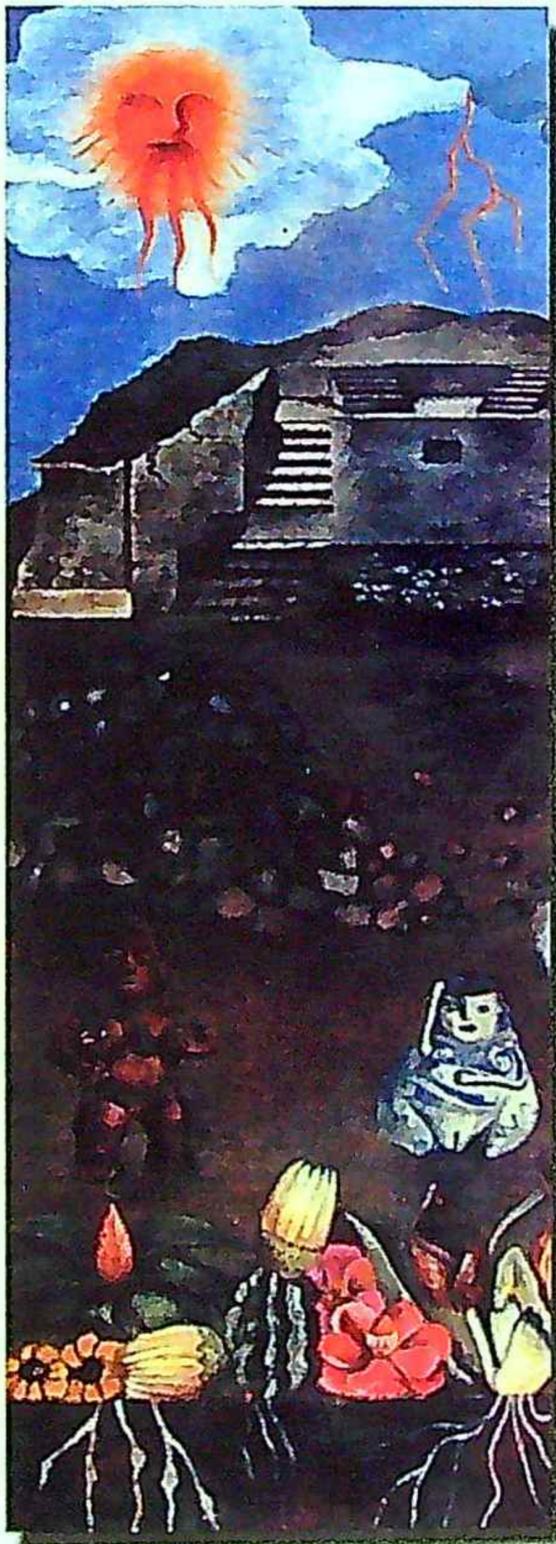


26 REVISTA CIENCIAS SOCIALES

primer trimestre 2006



José Carlos Fajardo
Mery Constanza García V
Hugo Jácome E.
Rafael Quintero López

Wladimir Sierra
Luis Fernando Villegas
Carlos Yaguana

Ciencias Sociales

Revista de la Escuela de Sociología y Ciencias Políticas

Universidad Central del Ecuador

Director:

Rafael Quintero López

Comité Asesor:

Natalia Arias

Enrique Ayala

Susana Balarezo

Jaime Breilh Paz y Miño

Hans Ulrich Büniger

Leonardo Espinoza

Wilson Herdoiza

Ariruma Kowii

Michael Langer

César Montúfar

Francisco Rohn

Wilma Salgado

Erika Silva

Rose Marie Terán

Consejo Editorial:

César Albornoz

Milton Benítez

Alfredo Castillo

Pablo Celi

Julio Echeverría

Mauricio García

Daniel Granda

Francisco Hidalgo

Nicanor Jácome

Alejandro Moreano

Gonzalo Muñoz

Patricio Ruiz

Rafael Romero

Napoleón Saltos

Mario Unda

Silvia Vega

Marco Velasco

Administradora:

Marcela Escobar

Comunicador Social:

Fernando García

Ira. Edición:

Ediciones ABYA-YALA

12 de Octubre 14-30 y Wilson

Casilla: 17-12-719

Teléfono: 2506-247/ 2506-251

Fax: (593-2) 2506-267

E-mail: editorial@abyayala.org

Sitio Web: www.abyayala.org

Quito-Ecuador

Impresión

Docutech

Quito - Ecuador

ISBN:

9978-22-588-9

Las ideas vertidas en los artículos de esta publicación son responsabilidad de sus autores y no corresponden necesariamente a los criterios de esta revista. La Revista Ciencias Sociales no se compromete a devolver los artículos no solicitados.

Para correspondencia dirigirse a:

Dr. Rafael Quintero. Director de Revista Ciencias Sociales

Casilla # 17034643A, Quito-Ecuador

Teléfono: (593-2) 234-5024

Fax: (593-2) 256-5822

Correo electrónico: bernardoql@yahoo.es

Esta Revista se publica con el auspicio del Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales ILDIS

Fundada en 1976 por Rafael Quintero López

Director 1999-2001 : Julio Echeverría

Director 2002: Manuel Chiriboga

Impreso en Quito-Ecuador, marzo 2006.

**EL TLC Y
LOS PAÍSES ANDINOS**

EL TLC: ¿Una estrategia paralela frente al ALCA?

Por Hugo Jácome E.²⁶

Introducción

La “Iniciativa de las Américas”, propuesta por George W. Bush (padre) en 1990, empieza a configurar la estrategia comercial de los Estados Unidos para todo el continente Americano. La necesidad de impulsar el modelo neoliberal y mejorar los niveles de competitividad, a través de liberalización de barreras de entrada de los productos y servicios de las empresas privadas norteamericanas, ha sido fundamental ante la amenaza de consolidación de bloques comerciales en el resto de América, como el MERCOSUR y la CAN (Rodríguez, 2001). Esta maniobra se fortalece en la Cumbre de las Américas, celebrada en la ciudad de Miami en diciembre de 1994, en la que 34 países del continente, excepto Cuba, se comprometieron a la configuración del Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA) en el marco de los siguientes compromisos: preservar y fortalecer la comunidad de democracias en América, promover la prosperidad a través de la integración económica y el libre comercio, erradicar la pobreza y la discriminación en el hemisferio, y garantizar el desarrollo sostenible y conservar nuestro medio ambiente para las generaciones futuras.

26 Coordinador del Programa de Maestría en Economía de FLACSO-Ecuador. Agradezco la colaboración de la Ec. Nora Fernández, asistente de investigación del Programa de Economía.

En la segunda Cumbre de las Américas, celebrada en Santiago de Chile en 1998, se inicia formalmente el proceso de negociación del ALCA y se indica que este proceso debe ser, entre otras características, transparente, que tome en cuenta las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías con el fin de facilitar la participación plena de todos los países, y coherente con la OMC. En la tercera Cumbre de las Américas, celebrada en Québec en abril de 2001, se presentó el primer borrador del acuerdo del ALCA y la fecha límite para la finalización de las negociaciones, en enero de 2005, y su implementación hasta diciembre de 2005.

Desde 1994, se han realizado una serie de reuniones con los Ministros responsables del comercio de los países comprometidos, para avanzar en el proceso; además, se han conformado algunos comités y grupos encargados de tratar temas relacionados con las negociaciones: Grupo consultivo sobre economías más pequeñas, Comité de representantes gubernamentales sobre la participación de la sociedad civil, Comité conjunto de expertos del sector público y privado sobre comercio electrónico, y Comité técnico de asuntos institucionales.

Todos estos pasos que se han dado durante el proceso de conformación del ALCA, no han podido solventar las serias dudas de varios sectores de la sociedad latinoamericana sobre la transparencia de información y los alcances de las negociaciones, sobre la falta de claridad en los reales impactos que puede tener este proceso en la pobreza y desarrollo, especialmente de economías pequeñas y sin poder de negociación como las andinas, y la utilización de barreras proteccionistas por parte del gobierno estadounidense, como los subsidios a la agricultura y la discrecionalidad en la aplicación de medidas *anti dumping*. Este último punto tuvo eco en la conferencia de la OMC celebrada en Cancún en septiembre de 2003, en la que el G22²⁷ planteó su oposi-

27 G-22: formado por Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, China, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, Egipto, El Salvador, Filipinas, Guatemala, India, México, Pakistán, Paraguay, Perú, Sudáfrica, Tailandia, Turquía y Venezuela. Este grupo fue formado semanas antes del inicio de la conferencia de la OMC, para contrapesar las propuestas comunes de los Estados Unidos y la Unión Europea.

ción a estas prácticas utilizadas por los Estado Unidos y Europa, y pusieron en entredicho la fecha tentativa de culminación de las negociaciones ALCA para enero de 2005.

A esto hay que añadir que el ALCA, como se ha ido configurando a lo largo de estos años, lejos de incorporar los elementos de una integración profunda, como por ejemplo, la plena movilidad laboral sin restricciones migratorias o compensaciones económicas del tipo europeo a los países con menor grado de desarrollo económico, tiende a incrementar los desniveles de desarrollo y equidad en el continente (Romero, 2003). Las reformas seguidas tras el Consenso de Washington, entre ellas la apertura comercial y el crecimiento liderado por las exportaciones, alertan sobre los impactos que puede tener el ALCA. Durante la década de los noventa América Latina no logró un aumento significativo del crecimiento económico, más bien, desde la segunda mitad de los años noventa se ha registrado una desaceleración del crecimiento y menor desempeño económico, una escasa diversificación del comercio, una menor penetración de las exportaciones en los mercados internacionales debido a pérdidas de competitividad, y un mayor incremento de la dependencia a las importaciones (Vos, Ganuza y Morley, 2004; Vos y Morley, 2004).

El gobierno de los Estados Unidos, ante la dificultad de establecer acuerdos de consenso con todos los países a la vez, opta por los Tratados de Libre Comercio para dar viabilidad a su proyecto comercial en América y tener un mayor poder de negociación. La firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Chile en el 2002, permitió consagrar a los TLC bilaterales como una alternativa paralela de mediano plazo, para los Estado Unidos, que le permita unir, en algún momento, las piezas del rompecabezas ALCA.

Así, a un poco más de un año para que se termine el período de negociaciones del ALCA, que por cierto no está claro que vaya a ser en enero de 2005 después de la reunión de la OMC en Cancún, el 18 noviembre de 2003 el Representante de Comercio de los Estados Unidos, Robert B. Zoellick, informa a la Cámara de Representantes el inicio de las negociaciones pa-

ra la firma de Tratados de Libre Comercio con los países andinos, Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia (Zoellick, 2003). Ante esta invitación, Bolivia se mantiene prudente como país observador de las negociaciones, mientras que Colombia, Ecuador y Perú entran a una franca negociación como grupo en aspectos generales, pero bilateralmente en la definición de productos y servicios.

¿Qué significa para los Estados Unidos el TLC con los países andinos?

Sin lugar a dudas, para los Estados Unidos los TLCs con los países andinos se enmarcan no solamente en una estrategia comercial sino también en una geopolítica. Con estos acuerdos, se busca tener el libre acceso al mercado de economías en desarrollo que sirvan de impulso al desarrollo y expansión de las transnacionales estadounidenses, frente al capital europeo y asiático (Petras, 2002). Además, desintegrar los acuerdos y regulación de bloques comerciales que pueden limitar la expansión estadounidense, como el MERCOSUR y la CAN, y perpetuar el apoyo que necesita de los países andinos para combatir el narcotráfico.

Joseph Stiglitz (Diario El Universo, 27 de junio del 2004), señala que los TLCs son acuerdos de una sola vía, en los que “todo el poder está del lado de los Estados Unidos, y usa ese poder no de una manera justa, para promover un acuerdo comercial justo, sino uno que solo sirva a sus propios intereses”.

Esta afirmación se ve ratificada en la carta que Robert B. Zoellick, Representante Comercial de los Estados Unidos, envía a la Cámara de Representantes en noviembre de 2003, previo al inicio de las negociaciones con los países andinos; en la misma, señala que se encuentra comprometido a realizar acuerdos que “abran mercados para beneficiar a nuestros granjeros, trabajadores, negocios y familias”, sigue más adelante, “...ayudará a fomentar el crecimiento económico y a crear trabajos altamente pagados en los Estados Unidos por la reducción y eliminación de las barreras de comercio e inversión...”. Sin duda alguna, el mercado andino tiene un potencial significativamente importante para los exportadores e inversionistas estadounidenses en sectores como

la agricultura, la industria, servicios y el suministro al sector público, como señala el mismo Zoellick.

Adicionalmente, el TLC refleja la estrategia geopolítica de los Estados Unidos para combatir el narcotráfico. En 1991 el Congreso de los Estados Unidos promulgó la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas, *Andean Trade Preference Act – ATPA*, que liberó un grupo de productos/partidas arancelarias andinas del pago de aranceles como una alternativa económica a la producción y comercio ilegal de drogas, este acuerdo se mantuvo en vigencia hasta el 4 de diciembre de 2001. Los Estados Unidos renovó este acuerdo de forma unilateral bajo la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga, *Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act - ATPDEA*, que entró en vigencia, de forma retroactiva, desde el 4 de diciembre de 2001 y se extiende hasta el 31 de diciembre de 2006.

La firma de Tratados de Libre Comercio con los países andinos evita a los Estados Unidos caer en nuevas negociaciones y concesiones unilaterales a finales del 2006, cuando termina el *ATPDA* con los países andinos, para sostener su lucha anti droga. Como menciona el representante de Comercio Robert Zoellick, el TLC sirve “como un complemento natural del Plan Colombia”.

Este “complemento natural” se nutre de una serie de condicionalidades sostenidas en las rondas de negociación del TLC con los países andinos, en Cartagena (mayo de 2004) y Atlanta (junio de 2004), en las que se ha notado la débil capacidad negociadora y preparación de los países andinos. Los Estados Unidos se presentan ya con los textos redactados y propuestas listas²⁸ (USTR, 2004). Ver recuadro.

28 Estos textos han sido calificados como confidenciales por el gobierno de los Estados Unidos, y recién el 5 de julio estuvieron disponibles, en idioma inglés, en el Ministerios de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad del Ecuador.

Algunas propuestas de los Estados Unidos en el TLC con los países andinos

EE.UU. presentó en la I Ronda del TLC, celebrada en Cartagena del 18 al 22 de mayo, un borrador del texto del Acuerdo, del cual se puede extraer algunas de sus peticiones: Sector agrícola, EE.UU. deja muy en claro su pretensión de no tocar el tema de sus subsidios agrícolas, pero sí de obligar a los países andinos a eliminar cualquier tipo de barreras arancelarias o para-arancelarias que afecte sus exportaciones agrícolas. Propiedad Intelectual, se plantea que se patente todo tipo de invenciones incluyendo plantas, animales; y, procedimientos, diagnósticos, terapéuticos y quirúrgicos para el tratamiento de humanos y animales, todo esto desconociendo la protección al conocimiento ancestral de los países andinos. Esta situación limita la libre elaboración y comercialización de los medicamentos genéricos, necesarios para la salud humana especialmente de los segmentos pobres de la población. Otro tema preocupante es la posibilidad de que las leyes norteamericanas de propiedad intelectual pueden hacerse extensivas a los países andinos siempre que no haya contravención entre las leyes. Asimismo, se pide a los gobiernos compensaciones económicas y acciones legales a favor de las empresas si se violan los derechos de propiedad intelectual. Telecomunicaciones, se propone operaciones transfronterizas (negocios y oferta de servicios) sin la necesidad de que las empresas proveedoras tengan una representación en el país, esto pondría en situación de desventaja a las empresas que sí tienen una representación dentro del territorio nacional. Otra de las exigencias es que cada Estado elimine totalmente su participación de capital en los servicios de telecomunicaciones (privatización). Adquisiciones gubernamentales, EE.UU. pide para sus empresas un tratamiento similar que el que se da a bienes, servicios o proveedores domésticos en los procesos de adquisiciones públicas en los países andinos. Salvaguardas, se plantea la utilización de salvaguardas, las cuales no se pueden aplicar por un periodo superior a dos años ni sobre el mismo bien más de una vez. Tampoco se podrán aplicar cuotas ni restricciones cuantitativas. El país que adopte una salvaguarda deberá compensar a su contraparte. Inversión, se propone dar derecho a los inversionistas, nacionales y foráneos, para trasladar su inversión "libremente y sin retraso" dentro o fuera del país, lo cual incluye aportes de capital, dividendos, ganancias de capital y beneficios de la venta o liquidación total o parcial de la inversión, exceptuando los casos de quiebra financiera. Las empresas foráneas tampoco tendrían la obligación de transferir tecnología de todos sus procesos de producción a los países donde desarrollen sus actividades.

Apertura comercial y TLC para el Ecuador

El proceso de apertura en el Ecuador se consolidó en la década de los noventa y no ha producido los beneficios que se suponía debía dar. A lo largo de estos años, el país no ha revertido su dependencia hacia las exportaciones de productos primarios como banano, camarón, pero principalmente petróleo, el mismo que ha causado graves daños ambientales y sociales (Falconí y Larrea, 2004). Por otro lado, no ha logrado impactos significativos en el bienestar, ninguno en la reducción de la pobreza, y más bien, ha incrementado la desigualdad de ingresos debido a las diferencias salariales entre la mano de obra calificada y la no calificada (Vos y León 2004).

Esta situación se ha agudizado con la adopción de la dolarización, la misma que ha contribuido con saldos negativos en la balanza comercial, con la apreciación del tipo de cambio real y con la puesta en evidencia de los problemas estructurales de competitividad que tiene el país (ver anexo 1). De acuerdo al *World Economic Forum* (2004), el Ecuador sigue ocupando los últimos puestos a nivel mundial en competitividad, el *Growth Competitiveness Index* del año 2003 le ubicó en el puesto 86 entre 102 países, mientras que su próximo socio comercial en el TLC, los Estados Unidos, se ubicó en el puesto 2.

Los desequilibrios de balanza comercial amenazan la estabilidad de los sectores productivos e industriales del país, los logros en competitividad son procesos de mediano y largo plazo, para los cuales el Ecuador no tiene una estrategia definida. Sin duda alguna, el sostenimiento de la economía ecuatoriana ha sido gracias a los altos precios del petróleo, las remesas de los migrantes y la depreciación del dólar frente al euro, más no por una mayor diversificación y menor dependencia de productos primarios en las exportaciones; cualquier cambio de dirección de las variables antes mencionada podría ocasionar un *shock* en la economía que se vería agravado en el marco del TLC. La ausencia de política monetaria deja sin muchas posibilidades al Ecuador para enfrentar impactos económicos adversos, en este contexto, si se suma la pérdida de la política arancelaria aumenta el grado de vulnerabilidad de los sectores productivos nacionales y de la situación socio-económica en general.

Por otro lado, si se analiza el aporte de los convenios comerciales de los últimos años con los Estados Unidos, el Ecuador ya ha liberado, “en teoría”, las barreras de entrada de un sinnúmero de productos sin que existan cambios significativos en la estructura de sus exportaciones. El Ecuador al estar bajo la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga, - *ATPDEA* - ha tenido la posibilidad de exportar a los Estados Unidos alrededor de 6.000 partidas arancelarias o productos; si se revisan las concentraciones de las exportaciones, resaltan algunas inconsistencias con las “oportunidades” que brinda la apertura comercial otorgada por los Estado Unidos. En el 2003, el Ecuador pudo exportar únicamente 879 partidas bajo la *ATP-DEA*, lo que significó el 95% del total de exportaciones a los Estados Unidos (2.270 millones de dólares). De las partidas exportadas con preferencias arancelarias, el 77% concentran sólo cuatro productos: petróleo, banano, langostinos y rosas (1.758 millones de dólares), el otro 23% está repartido en las restantes 875 partidas. (Información estadística Banco Central del Ecuador). La misma tendencia se observa en los primeros meses del año 2004, entre enero y mayo, el 96.5% de las exportaciones a los Estados Unidos entran con preferencias arancelarias. Ver cuadro 1.

Cuadro No. 1
Exportaciones totales a Estados Unidos
(Enero-Mayo/ 2004)
USD 1,250,885.92 - 949 partidas

Preferencias Arancelarias	Número de partidas	F.O.B
SIN preferencias	143 (3,54%)	USD 44,326,01
CON Preferencias	806 (96,46%)	USD 1,206,559.91

Elaboración propia

Fuente: Estadísticas Banco Central del Ecuador

Sin embargo, los principales grupos de partidas de exportación, 79 partidas, siguen concentrando el 89% de estas exportaciones (ver cuadro 2), y los mismos productos del año 2003,

petróleo, banano, langostinos y rosas concentran 78% de estas exportaciones en estos primeros meses del año 2004 (944 millones de dólares). Hay que destacar que el petróleo, tanto en el 2003 como 2004, ha sido el producto que mayor incremento ha tenido, en términos de dólares FOB de exportación, debido a los altos precios internacionales.

Cuadro No. 2
Principales partidas exportadas bajo el ATPDEA
(Enero-Mayo/2004)

	Descripción	No. de partidas	USD FOB	Participación
1	Petróleo y derivados	7	770.086,51	63,82%
2	Frutas frescas	26	108.413,30	8,99%
3	Pescados y mariscos	37	100.891,14	8,36%
4	Flores	9	95.443,70	7,91%
5	Cacao y preparados de cacao	9	29.914,82	2,48%
6	Madera y artículos de madera	32	19.794,53	1,64%
7	Conservas de pescado y crustáceos	7	11.938,25	0,99%
8	Preparados de vegetales	29	10.665,10	0,88%
9	Cerámica	11	7.255,10	0,60%
10	Reactores nucleares, maquinaria y calentadores de agua	93	6.620,05	0,55%
11	Vegetales	31	4.608,75	0,38%
12	Piedras y metales preciosos	7	3.609,36	0,30%
13	Maquinaria y equipo eléctrico	62	3.513,36	0,29%
14	Aluminio y sus manufacturas	9	2.819,05	0,23%
15	Manufacturas de fundición, hierro o acero	25	2.529,08	0,21%
16	Café, té, especias	11	2.445,35	0,20%
17	Tabaco	2	1.875,83	0,16%
18	Plásticos y sus manufacturas	23	1.740,87	0,14%
19	Azúcar (confites y bombones)	4	1.550,97	0,13%
20	Vidrio	12	1.500,43	0,12%
21	Otros	360	19.344,35	1,60%
	TOTAL	806	1.206.559,91	100,00%

Elaboración propia

Fuente: Estadísticas Banco Central del Ecuador

Durante todo el tiempo que el Ecuador ha estado bajo la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas – *ATPA* – y la – *ATPDEA* –, no ha sido capaz de diversificar su oferta exportable a los Estados Unidos ni tampoco ha podido aumentar los niveles de penetración a este mercado, lo que indica que las ventajas expuestas en estos tratados comerciales, que por cierto tienen un costo económico y social muy elevado para el Ecuador como es el caso del apoyo al Plan Colombia, no se manifiestan como se anunciaban. Por otro lado, estos acuerdos comerciales están plagados de barreras proteccionistas para los intereses norteamericanos; la aplicación de barreras del tipo para-arancelario, como los requisitos sanitarios y fitosanitarios, las normas de origen (Cárate y Fernández, 2004), los subsidios agrícolas y la aplicación de medidas *anti dumping*, suman a las causas del limitado acceso del Ecuador al mercado norteamericano, el 15% del total de partidas se encuentran bajo la *ATPDEA*, y permiten a los Estados Unidos controlar la entrada de productos y proteger su aparato productivo.

Bajo este escenario, las ventajas que el Ecuador puede tener bajo el TLC de la forma como está planteado, son muy limitadas frente a las desventajas que éste acarrea. El TLC constituirá el *statu quo* de lo que el Ecuador ya ha recibido en la *ATPDEA* por su apoyo en el Plan Colombia, mientras que para la estrategia geopolítica y comercial norteamericana, hay todo por ganar.

Conclusiones

La estrategia ALCA impulsada por los Estados Unidos hace más de una década, pese a los tropiezos que ha tenido, puede empezar a configurarse bajo el formato de los Tratados de Libre Comercio (TLC). Sin embargo, no está claro que una mayor apertura comercial, y menos aún de la forma como se está planteado, tenga un impacto significativo en el crecimiento económico de los países latinoamericanos, disminución de la pobreza y desarrollo sustentable; menos aún, en el caso ecuatoriano.

Está claro que lo que prevalece en las negociaciones de los TLC son los intereses geopolíticos norteamericanos, de sus transnacionales y el proteccionismo subyacente a su aparato productivo, como por ejemplo, el sector agrícola.

Por otro lado, los TLC ponen en riesgo el ordenamiento jurídico y la normativa comunitaria de los bloques regionales latinoamericanos, como la CAN y el MERCOSUR, preocupación que ocupó un lugar importante en la XV Cumbre Presidencial Andina, celebrada en Quito en julio de 2004. Adicionalmente, desde la sociedad civil se han señalado los impactos negativos que puede tener el ALCA y TLC en varios de los derechos que se recogen en el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales - Naciones Unidas, como por ejemplo, el derecho a la seguridad alimentaria, no privar a un pueblo de sus propios medios de subsistencia, el derecho al trabajo y vida digna, el derecho a la educación, salud, progreso científico y sus aplicaciones; entre otros.

En el caso Ecuatoriano, la vulnerabilidad de su economía a *shocks* externos, la dependencia de sus exportaciones en pocos productos primarios, la dolarización y los bajos niveles de competitividad, indican que el TLC puede acarrear un sinnúmero de desventajas, tanto por los contenidos regulatorios de los temas sensibles que se abordan, por ejemplo, el de propiedad intelectual, salvaguardas, inversión, entre otros; como por la pérdida de la política arancelaria como instrumento esencial para preservar la capacidad instalada local y el empleo.

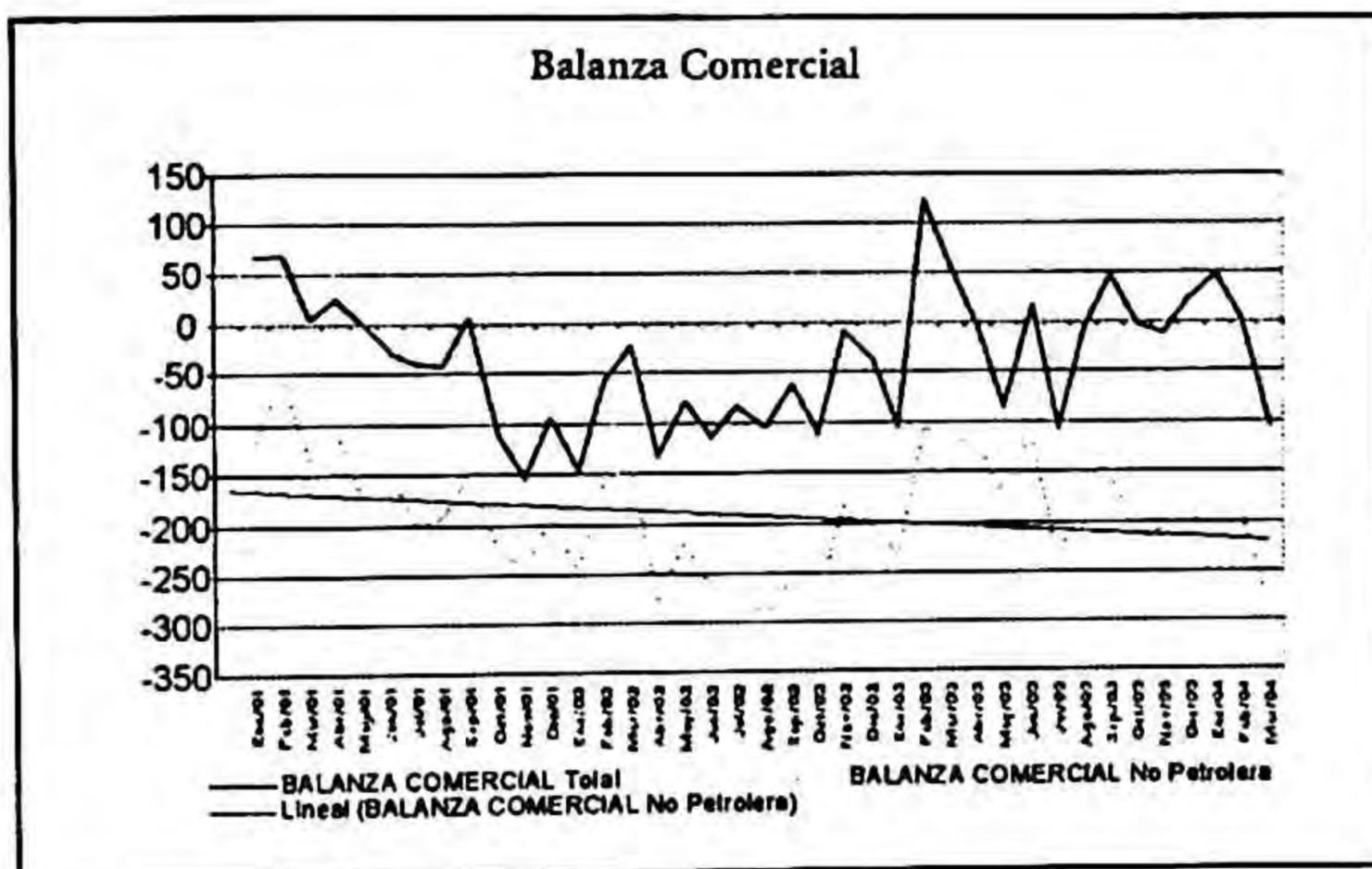
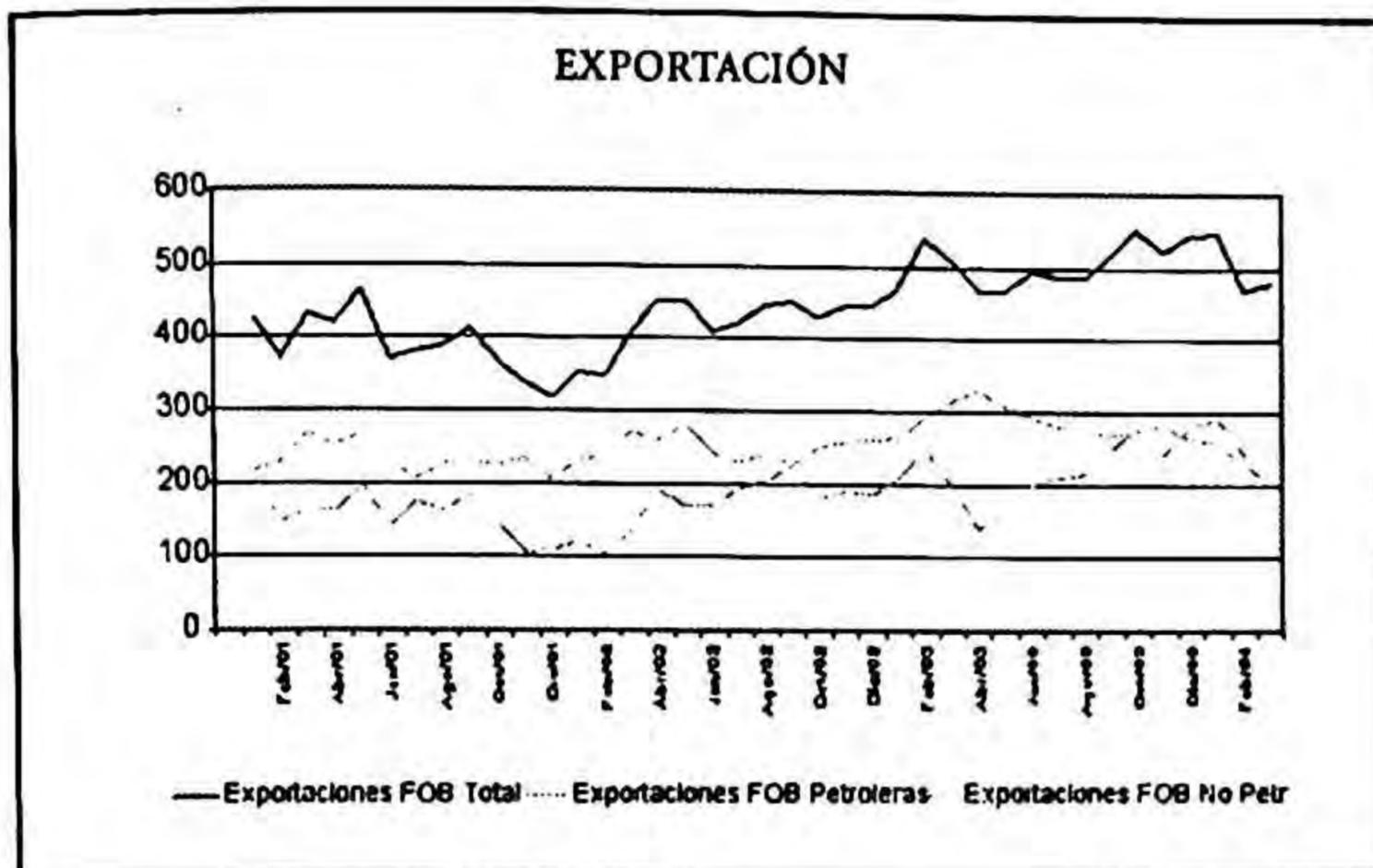
Finalmente, el ALCA o el TLC, lejos de incorporar los aspectos fundamentales de una integración profunda, descuida las verdaderas capacidades internas de competitividad de los países en desarrollo, y se encuentra viciado por presiones externas ajenas a la realidad económica y social de estos países.

Bibliografía

- Banco Central del Ecuador (2004): Información Estadística.
- Cárate, E. Y Fernández, G. (2004): "Exportaciones del Ecuador a EEUU. Algunos elementos para las negociaciones del TLC", *Apunte de Economía* No. 43, Banco Central del Ecuador, Quito.
- CORPEI (2004): "Área de Libre Comercio de las Américas – ALCA". Disponible en: www.corpei.org.

- Falconí, F. y Larrea, C. (2004): "Impactos ambientales de las políticas de liberalización externa y los flujos de capital: el caso de Ecuador", en: *Globalización. La euforia llegó a su fin*, Abaya-Yala.
- World Economic Forum (2004): "Growth Competitiveness Index 2003". Disponible en: <http://www.weforum.org>
- Romero, M. (2003): "Desafíos que plantea el ALCA para la integración andina", en: *El ALCA y el futuro de América Latina y el Caribe*, Foro Internacional, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Guayaquil.
- Rodríguez, J. (2001): "De su origen a Québec: El ALCA", *Escenario* 2, No. 4, Montevideo.
- Petras, J. (2002): "El ALCA visto desde los Estados Unidos", disponible en: <http://www.rebellion.org/petras/petrasalca251002.htm>
- Stiglitz, J. (2004): Entrevista personal realizada por Radio City. Publicada en: *Diario El Universo*, domingo, 27 de junio del 2004.
- 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.
- Vos, R., Ganuza, E. y Morley, S. (2004): "Rising export, slower growth and greater inequality: Is trade liberalization to blame?", en: *Is trade liberalization good for Latin America's poor?*, United Nations Development Programme (UNDP).
- Vos, R. y León, M. (2004): "Ecuador: dollarization, trade liberalization and poverty" en: *Is trade liberalization good for Latin America's poor?*, United Nations Development Programme (UNDP).
- Vos, R. y Morley, S. (2004): "Bad luck or wrong policies? External shocks, domestic adjustment, and the growth slowdown in Latin America and the Caribbean", en: *Is trade liberalization good for Latin America's poor?*, United Nations Development Programme (UNDP).
- Zoellick, R. (2003): Carta a la Cámara de Representantes de los Estados Unidos del 18 de noviembre de 2003. Oficina Ejecutiva del Presidente Comercial de los Estados Unidos. Washington, D.C. 20508.

Anexo 1: Gráficos



Índice de tipo de cambio real

