

**TLC**  
**más que un tratado**  
**de libre comercio**

*El comercio*

Alberto Acosta y Fander Falconí, editores

# TLC

más que un tratado  
de libre comercio

**Donación de  
FLACSO - Sede Ecuador**



**FLACSO  
ECUADOR**



ILDIS

**FRIEDRICH  
EBERT  
STIFTUNG**

<b>BIBLIOTECA - FLACSO - E C</b>
Fecha: 5 mayo 2005
Categoría:
Procedencia:
Código:
De quién: FLACSO - Ecuador

© De la presente edición:  
FLACSO, Sede Ecuador  
Páez N19-26 y Patria,  
Quito - Ecuador  
Telf.: (593-2-) 2232030  
Fax: (593-2) 2566139  
[www.flacso.org.ec](http://www.flacso.org.ec)

3209  
11972  
70

ILDIS-FES  
Av. República 500 y Diego de Almagro  
Edif. Pucará, 4to. piso  
Telf.: (593-2) 2562103  
Fax: (593-2) 2504337  
[www.ildis.org.ec](http://www.ildis.org.ec)

ISBN: 9978-67-096-3  
Diseño de portada e interiores: Antonio Mena  
Imprenta: RISPERGRAF  
Quito, Ecuador, 2005  
1ª. edición: abril, 2005

ILDIS-FES y sus coeditores no comparten necesariamente las opiniones vertidas por los autores ni éstas comprometen a las instituciones a las que prestan sus servicios. Se autoriza a citar o reproducir el contenido de esta publicación siempre y cuando se mencione la fuente y se remita un ejemplar a ILDIS-FES

# Índice

Presentación .....	9
Introducción	
<b>El TLC, desempolvando el cuento del “libre comercio” .....</b>	<b>11</b>
<i>Alberto Acosta y Fader Falconí</i>	
Primera parte	
<b>La reflexión internacional</b>	
<b>Dos caminos distintos: tratados de libre comercio y procesos de integración .....</b>	<b>41</b>
<i>Eduardo Gudynas</i>	
<b>Diez años del TLCAN Su impacto en la economía de México .....</b>	<b>63</b>
<i>Jorge A. Calderón Salazar</i>	
<b>El TLC y la Comunidad Andina .....</b>	<b>107</b>
<i>Germán Umaña Mendoza</i>	
<b>El Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos. Un modelo a evitar .....</b>	<b>133</b>
<i>Claudio Lara Cortés</i>	

Segunda parte  
La reflexión desde Ecuador

El tratado de Libre Comercio y el desarrollo humano . . . . .	167
<i>Juan Ponce</i>	
Libre comercio, pobreza y desigualdad en el Ecuador . . . . .	175
<i>Rob Vos y Mauricio León</i>	
La competitividad ecuatoriana: problema de fondo sin eco en el TLC . . . . .	193
<i>Hugo Jácome</i>	
¿Será necesario importar (más) papas para hacer loco? Una reflexión a propósito del TLC . . . . .	211
<i>Fander Falconí y María Cristina Vallejo</i>	
El empleo: talón de Aquiles del TLC . . . . .	221
<i>Luciano Martínez</i>	
Acceso a medicamentos y propiedad intelectual en el TLC . . . . .	231
<i>Iñigo Salvador Crespo</i>	
Las industrias culturales y TLC: ¿es posible una “excepción cultural” ecuatoriana? . . . . .	245
<i>Mauro Cerbino y Ana Rodríguez</i>	

# La competitividad ecuatoriana: problema de fondo sin eco en el TLC

Hugo Jácome E\*.

## Introducción

A pesar de que la idea de crear un área de libre comercio en el continente americano se planteó en 1990 por George W. Bush (padre) en la llamada “Iniciativa de las Américas”, en el Ecuador parece que el tema surge recién el 18 de noviembre de 2003, cuando el representante de Comercio de los Estados Unidos, Robert B. Zoellick, en carta enviada a la Cámara de Representantes, informa el inicio de negociaciones con los países andinos: Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia, para la firma de tratados de libre comercio (TLC).

La carencia de políticas de Estado para debatir este tema e ir preparando al país en un proceso que se veía venir hace catorce años atrás, ha llevado a que una negociación trascendental para el futuro económico y social del país se pretenda realizar en menos de un año, desde la primera ronda de negociaciones en Cartagena celebrada el 18 y 19 de mayo de 2004, cuando a países como México y Chile les tomó 16 y 10 años de preparación y negociación, respectivamente.

Si bien, los TLC entre los países andinos y Estados Unidos tienen trasfondos e implicaciones mucho más complejas que la firma de un acuerdo comercial, este documento trata de enmarcarse en el análisis de las diferencias de competitividad, Ecuador - Estados Unidos, y cómo estas se han reflejado en el acceso de productos ecuatorianos al país del Norte en los últimos años.

---

\* Coordinador del Programa de Economía de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO-Sede Ecuador.

## Acuerdos comerciales con Estados Unidos

En 1991, el Congreso de los Estados Unidos promulgó la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas, *Andean Trade Preference Act – ATPA*, que liberó a un grupo de productos de países andinos del pago de aranceles como mecanismo para desincentivar la producción y comercialización ilegal de drogas; este acuerdo se mantuvo en vigencia hasta el 4 de diciembre de 2001. Estados Unidos renovó el 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.

Este tipo de acuerdos de comercio unilaterales<sup>1</sup> ha llevado a un mayor grado de dependencia comercial con Estados Unidos, debido a una concentración de las exportaciones ecuatorianas hacia ese destino, y a una despreocupación en el desarrollo de políticas comerciales agresivas para expandir la oferta exportable ecuatoriana hacia otros destinos. Como se aprecia en los gráficos No. 1 y 2, el principal destino de los productos ecuatorianos es Estados Unidos, seguido de la Unión Europea y la Comunidad Andina de Naciones. Aproximadamente, el 40% de las exportaciones totales se dirigen al mercado norteamericano, lo que ha permitido que se mantenga una balanza comercial positiva con este país, debido principalmente a las exportaciones de petróleo y a que los acuerdos comerciales mencionados anteriormente han permitido la eliminación de aranceles a ciertos productos en una sola vía, sólo productos ecuatorianos.

En noviembre de 2003, con el planteamiento oficial del gobierno norteamericano para iniciar las negociaciones para la firma de TLC con los países andinos, el *status quo* de las relaciones comerciales entre estos países se rompe y da un giro a la política exterior norteamericana en la Región Andina. Los acuerdos del tipo *ATPA* o *ATPDEA* más que ser acuerdos de comercio propiamente dichos, es decir, que la apertura comercial sea tanto para Estados Unidos como para los países andinos, contienen intereses especí-

1 Este tipo de acuerdos nacen por iniciativa de Estados Unidos, de forma unilateral, quien busca mediante éstos obtener como contraparte de los países firmantes su apoyo para la lucha contra la producción de drogas y el narcotráfico.

Gráfico 1: Exportaciones

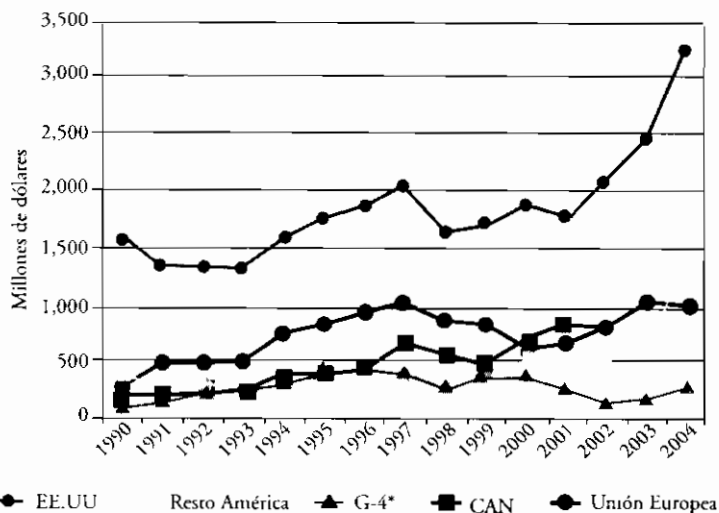
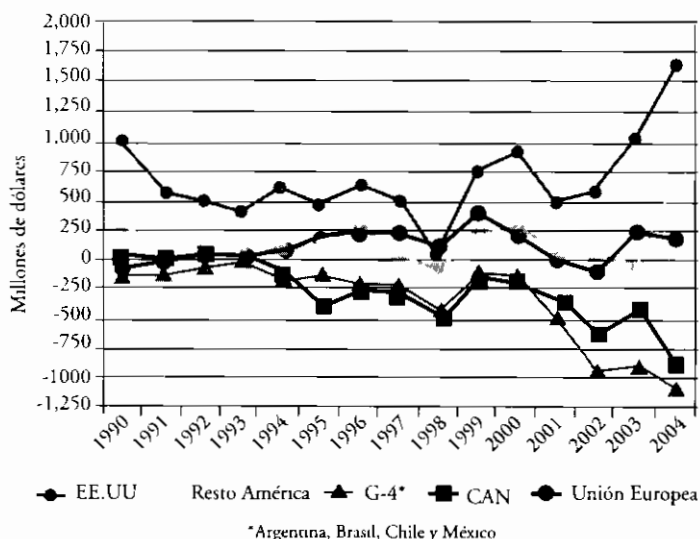


Gráfico 2: Balanza comercial



\*Argentina, Brasil, Chile y México

Fuente: Banco Central del Ecuador. Elaboración propia



ficos que giran alrededor de aspectos geopolíticos y de lucha contra el narcotráfico. Ahora, este tipo de acuerdos comerciales de una sola vía, es decir, sólo acceso al mercado norteamericano y no al de las contrapartes, ya no cabe en la política de comercio exterior de Estados Unidos con los países andinos, dando paso a los TLC como una estrategia para lograr el libre acceso a economías pequeñas con bajos niveles de competitividad, que van sumando al desarrollo y expansión de las transnacionales estadounidenses, frente al capital europeo y asiático (Petras, 2002), pero sin descuidar que de forma implícita se deben mantener los intereses específicos que motivaron los acuerdos ATPA y ATPDEA.

Este giro de política exterior, significa para Estados Unidos incrementar a través de la apertura comercial los beneficios para “granjeros, trabajadores, negocios y familias” norteamericanas y ser “un complemento natural del Plan Colombia” como señala Robert B. Zoellick. Para el Ecuador, significa que de acuerdo a los procesos de desgravación de los diferentes productos, contenidos en las canastas que se negocian en el TLC<sup>2</sup>, las empresas ecuatorianas industriales, agroindustriales, comerciales y de servicios entrarán a competir con las norteamericanas. Este nuevo escenario plantea que los niveles de competitividad de los dos países y de sus empresas marcarán la posibilidad de mantenerse o desaparecer del mercado.

## La competitividad

La competitividad es un término que se ha puesto de moda en la última década y ha superado el ámbito netamente empresarial para convertirse en un indicador del desempeño económico de un país. Varios autores, entre ellos Michael Porter, han abordado este tema para explicar los éxitos o fracasos de las empresas y países en el comercio de bienes y servicios. Pero ¿qué es la competitividad nacional?

2 Los países andinos establecieron en las rondas de negociación del TLC cuatro grupos o canastas: A, B, C y D, es decir que ciertos productos estadounidenses podrían entrar en nuestro mercado inmediatamente se firme el Tratado (A), otro grupo en cinco, diez y más de diez años, respectivamente. EEUU estableció cinco canastas: A, B, C, D y D-trq, es decir que aumentó una que incluye un período de desgravación pero con cupos y contingentes. En el área industrial se establecieron solo tres canastas: A, B y C con períodos de desgravación de cero, cinco y diez años, respectivamente.

El aporte de Michael E. Porter (1990) en su artículo “Ventajas Competitivas de las Naciones”, permite consolidar una corriente de investigación que rebasa el paradigma de las “ventajas comparativas” para situarse en la identificación de “ventajas competitivas” como fuente para entender, en un mundo globalizado, el comportamiento de empresas y naciones en mercados competitivos. Así, la competitividad nacional es una de las preocupaciones centrales de gobiernos y sectores industriales, a la que Porter la define como “productividad”<sup>3</sup> y desarrollo de capacidades para competir.

Pero los desarrollos reóricos y empíricos sobre la competitividad sugieren que ésta sea abordada desde un estudio profundo de conglomerados o *clusters* de empresas, los cuales interactúan constantemente para desarrollar capacidades y niveles de productividad mayores al de sus competidores externos. Los conglomerados o *clusters* representan “concentraciones geográficas de empresas interconectadas, suministradores especializados, proveedores de servicios, empresas de sectores afines e instituciones conexas que compiten pero que también cooperan” (Porter, 1999: 203).

Esta idea permite llevar el concepto de competitividad a una dimensión en la que la unidad de análisis no se reduce a la empresa como un ente aislado, sino al conjunto de empresas cuyas interacciones comerciales, de investigación y desarrollo, permiten generar capacidades y “ventajas competitivas” para mantenerse y alcanzar nuevos mercados. También es fundamen-

País	2002	2003	2004
Estados Unidos	2	2	2
Perú	55	57	67
Colombia	61	63	64
Ecuador	73	86	90
Número total de países	80	102	104
Fuente: World Economic Forum Elaboración propia			

3 Productividad es el valor de la producción por unidad de mano de obra o de capital.

tal incorporar el contexto político, social, institucional y económico en el que estos conglomerados o *clusters* se desenvuelven.

Sobre esta última parte, el *World Economic Forum* publica anualmente el índice de competitividad por países: *Growth Competitiveness Index*, el mismo que está compuesto por tres índices que analizan aspectos tecnológicos, institucionales y del entorno macroeconómico.

Los resultados de este índice en los últimos años refleja las disparidades en los niveles de competitividad de los países que están negociando el TLC; los tres países andinos distan mucho de Estados Unidos (ver cuadro No. 1). El Ecuador está entre los países con peores niveles de competitividad de acuerdo con esta escala, y de los tres países andinos es el que peor ubicación tiene. En el año 2004, el país se ubicó en el puesto 90 entre 102 países, mientras que su próximo socio comercial, Estados Unidos, sistemáticamente se ha ubicado en el puesto número 2.

Sin duda alguna, estos datos alertan sobre las condiciones de partida que se darían cuando Ecuador entre en una franca competencia con el país del norte. La utilización del tiempo de desgravación de productos en función de la ubicación por canastas, no llega a compensar adecuadamente las asimetrías existentes en los niveles de desarrollo de las dos economías y de sus empresas, lo que indica la ligereza con la que se está interpretando el riesgo al que se expone a sectores sensibles como la agricultura, por ejemplo.

El Ecuador no cuenta con un estudio serio y profundo de conglomerados o *clusters* competitivos para poder entender el verdadero impacto que el TLC puede tener en la economía del país. Los estudios sectoriales no reflejan adecuadamente los encadenamientos verticales y horizontales que tienen las empresas, es decir, los conglomerados existentes en el país, como para poder tener argumentos sólidos para ubicar un producto o partida en determinada canasta o tiempo de desgravación; errores de este tipo pueden llevar a la desaparición de los *clusters* que generan valor agregado al país o disminuir sus capacidades para competir<sup>4</sup>.

Si se analiza la capacidad que ha tenido el país para alcanzar el mercado norteamericano en los últimos años, se pueden identificar algunos productos con una entrada significativa a este mercado, sin embargo, es importan-

4 Como se mencionaba anteriormente en la definición de M. Porter, los *clusters* están conformados por empresas de diversa índole y sector.

te mencionat que estos logros no se deben a incrementos de productividad<sup>5</sup>, sino que se han dado gracias a la eliminación de las barreras arancelarias.

Desde el año 2000 hasta el 2004, sin que esta tendencia haya tenido una variación significativa en los años anteriores, el Ecuador ha llegado al mercado estadounidense con una diversificación muy limitada de partidas, entre las que se encuentran el petróleo, banano, camarón, flores, atún preparado o en conserva, pescados frescos, madera, piñas, mangos y productos para sanitarios como fregaderos, lavabos, bañeras, entre otros. Estos productos han significado más del 90% de las exportaciones totales a Estados Unidos, y de estos, 4 productos: petróleo, banano, camarón y rosas, superan el 70% de las exportaciones. Sólo el petróleo significa alrededor del 50% de las exportaciones que se realizan a este país (ver cuadro No. 2).

Año	% de participación de las principales partidas	% de participación las 4 principales partidas	% de participación del petróleo
2000	92%	80%	58%
2001	91%	76%	47%
2002	92%	73%	46%
2003	92%	73%	51%
2004	94%	79%	62%

Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaboración propia

Durante más de una década 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 Estados Unidos ni ha podido aumentar los niveles de penetración a este mercado. Se evidencia que pese a que el país

5 Sobre niveles de productividad en el Ecuador ver: Freire, M. (2001), Rosero, J. (2001), CEPAL(2005).

ha tenido la opción de exportar a Estados Unidos alrededor de 6.000 partidas arancelarias o productos libre de aranceles bajo estos acuerdos, no ha cubierto ni el 20% de esas (ver cuadro No. 3). Las exportaciones se han caracterizado por estar concentradas en bienes primarios que no incorporan valor agregado e innovación, constatándose los bajos niveles de competitividad que tiene el país (Jácome, 2004; Jácome y Falconí, 2002)<sup>6</sup>.

Preferencias arancelarias ATPDEA	Año	Número de partidas	F.O.B. (millones de dólares)	% del total de exportaciones a los EEUU
Con Preferencias	2000	837	1,799,714	99,9%
	2001	830	1,751,006	99,7%
	2002	819	1,921,820	95,7%
	2003	879	2,270,984	94,5%
	2004	1143	3,145,360	97,8%

Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaboración propia

A esta situación hay que sumar dos aspectos importantes. El primero, tiene relación con la carencia de políticas de Estado que contribuyan a la inserción progresiva de los sectores productivos a los procesos de apertura comercial; Baquero y Freire (2003) demuestran que durante el período 1996-2001, la política arancelaria ha estado centrada en proteger sectores con baja contribución en la generación de valor agregado y de empleo.

El segundo, tiene que ver con la infinidad de barreras proteccionistas que estos acuerdos esconden a favor de los intereses norteamericanos, como la aplicación de barreras de tipo para-arancelario tales como: los requisitos sanitarios y fitosanitarios, las normas de origen, los subsidios agrícolas y la aplicación de medidas anti *dumping* cuando se ve amenazada su industria local (Cárate y Fernández, 2004; CEPAL, 2005).

6 Ver Anexo

Por otro lado, el Ecuador corre el riesgo de que en los procesos de negociación del TLC algunos de sus principales productos de exportación pierdan la categoría "A", que actualmente gozan con el acuerdo ATPDEA, es decir, que se les aplique arancel y tengan periodos de desgravación según las canastas B, C o D, situación que agravaría considerablemente las posibilidades de acceder al mercado estadounidense. Según la información que se puede obtener de los avances de las negociaciones (Ministerio de Comercio Exterior – Unidad de Información y Divulgación del TLC, 2005), el estado de ubicación por canastas de varios de los principales productos (ver anexo) que el país exporta a Estados Unidos no se resuelve o es alarmante; sólo el petróleo, por ser un producto estratégico para los norteamericanos, está ubicado en canasta A, el resto de productos se reparten en mayor medida entre las canastas C y D. De todas formas habrá 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 quiere dar el gobierno norteamericano a los productos ecuatorianos.

### **Riesgos del Tratado de Libre Comercio**

Como se ha mencionado anteriormente, desde la firma de los acuerdos AT-PA y ATPDEA, el Ecuador ha ido generando una dependencia de su comercio exterior con Estados Unidos; esta estrategia comercial norteamericana termina cumpliendo el objetivo de fortalecer su poder de negociación en el TLC frente a los países andinos.

Si el Ecuador no continúa con el TLC, tendría aproximadamente dos años (hasta 31 de diciembre de 2006 cuando se termina el ATPDEA) para planificar una estrategia agresiva 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 de 2006, mayor tiempo de análisis para buscar estrategias no improvisadas de acceso de productos ecuatorianos a Estados Unidos y permitiría el ingreso al país de productos y servi-

cios que no pongan en riesgo a los *clusters* competitivos que generan valor agregado, al empleo y a la seguridad alimentaria.

Si el TLC es aprobado por el Congreso Nacional, se podrían visualizar algunos riesgos que se derivan del análisis desarrollado a lo largo de este documento:

- a) Con excepción del petróleo, que es un producto estratégico para 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.
- b) 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.
- c) Lo anterior viene aparejado con las pocas posibilidades que tendrán las empresas locales, especialmente las micro, pequeñas y medianas empresas, para competir con las transnacionales estadounidenses. Esto se podría ver reflejado en los concursos de adquisición de bienes y servicios que realiza el sector público. En el tema sobre “adquisiciones gubernamentales”, Estados Unidos pide para sus empresas un tratamiento similar al que reciben los bienes, servicios y proveedores domésticos en los procesos de adquisiciones públicas (USTR, 2004). El cambio de un proveedor local a un extranjero, tendría impactos inmediatos en el empleo y permanencia de las empresas locales, sumado a los costos sociales que esto origina.
- d) La rapidez y ligereza con la que se está llevando este proceso, evidencia que en un tiempo récord el Ecuador perderá elevados márgenes de libertad en el manejo de la política arancelaria. La política arancelaria 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 produc-

tivos a los procesos de apertura comercial en función del avance de los niveles de competitividad.

- e) Para Porter, una fuente de ventaja competitiva es la innovación. El Ecuador corre el riesgo de 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 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 tecnología a los sectores productivos locales. En el tema de “inversión”, la propuesta de Estados Unidos, según los textos propuestos para la negociación del TLC (USTR, 2004), 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.

## Conclusiones

El desnivel de competitividad que presenta el Ecuador frente a Estados Unidos, sumado a un proceso de apertura comercial que se lo quiere concretar en un tiempo récord sin un análisis profundo de las estructuras de conglomerados o *clusters* existentes en el país, no es buena señal para suponer que la negociación del TLC, en estas condiciones, produzca mayores beneficios que riesgos a los que se expone a la sociedad ecuatoriana y a su estructura productiva. Los grados de competitividad alcanzados por el país para acceder al mercado norteamericano en los últimos años, han venido dados por la eliminación de las barreras arancelarias de algunos productos, bajo los acuerdos ATPA y ATPDEA, mas no por incrementos de productividad o diversificación de productos que incorporen valor agregado, como se demues-



tra en los principales productos exportados a Estados Unidos. La competitividad es un compromiso público y privado que hay que promoverlo con estrategias de corto, mediano y largo plazo. 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 desde un estudio de conglomerados y disminuir la dependencia en el mercado norteamericano; de esta forma se lograría un mayor poder de negociación para viabilizar acuerdos comerciales en condiciones más equilibradas. La otra opción es que el Ecuador se aventure a firmar el TLC, a sabiendas de que el problema de fondo es la competitividad y ésta no ha tenido eco en los promotores de este acuerdo comercial.

## Bibliografía

- Banco Central del Ecuador (2004) Información Estadística.
- Baquero, M. y M. Freire (2003) "Hechos estilizados de 31 sectores productivos en Ecuador". Documento de investigación, Banco Central del Ecuador, enero.
- Cárate, E. y G. Fernández (2004) "Exportaciones del Ecuador a EEUU. Algunos elementos para las negociaciones del TLC", *Apuntes de Economía* No. 43, Quito: Banco Central del Ecuador
- CEPAL (2005) "Los Impactos diferenciados del Tratado de Libre Comercio Ecuador – Estados Unidos de Norte América sobre la agricultura del Ecuador". Unidad de Desarrollo Rural de la CEPAL.
- Freire, M. (2001) "Productividad total de los factores en el Ecuador: Efectos microeconómicos sobre las tasas de ganancia, los precios relativos y los salarios reales y determinantes macroeconómicos de su evolución", Nota Técnica No. 65, Quito: Banco Central del Ecuador, agosto.
- Jácome, H. (2004) "A las puertas del abismo: las implicaciones del TLC para Ecuador". *Iconos*, No.20, Quito: FLACSO Ecuador, octubre.
- Jácome, H. y F. Falconí (2002) "La invitada indiscreta de la dolarización en Ecuador: la competitividad". *Sociedad y Economía*, Revista de la Facultad de Ciencias Sociales y Económicas de la Universidad del Valle, No. 3, octubre.
- Ministerio de Comercio Exterior (2005) Unidad de Información y Divul-

- gación del TLC, disponible en [www.tlc.gov.ec](http://www.tlc.gov.ec)
- World Economic Forum (2004) "Growth Competitiveness Index 2003".  
Disponible en: <http://www.weforum.org>
- Petras, J. (2002) "El ALCA visto desde los Estados Unidos", disponible en:  
<http://www.rebellion.org/petras/petrasalca251002.htm>
- Porter, M. (1990) "The competitive advantage of nations". *Harvard Business Review*, marzo-abril.
- Porter, M. (1999) *Ser Competitivo*, Bilbao: Ediciones Deusto
- Rosero, J. (2001) "Análisis sobre la competitividad del banano ecuatoriano",  
*Apuntes de Economía*, No. 17, Quito: Banco Central del Ecuador, julio.
- 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.
- 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

## Principales partidas (productos) exportadas a los Estados Unidos (2000-2004)

2000					
No.	cod_partida	txt_partida_arancel	cod_atpda	peso	fob
1	2709000000	ACEITES CRUDOS DE PETRÓLEO O DE MINERAL BITUMINOSO.	S	5,835,570	1,049,493
2	0803001200	BANANO TIPO «CAVENDISH VALERY»	S	839,060	167,931
3	0306130000	CAMARON Y LANGOSTINOS (PENAEUS SPP.)	S	18,021	139,035
4	0603104000	ROSAS	S	33,332	93,162
5	0603100000	LAS DEMÁS FLORES (INCLUYE CLAVELES Y CRISANTEMOS)	S	26,678	45,287
6	0304000000	FILETES Y DEMÁS CARNE DE PESCADO (INCLUSO PICADO), FRESCOS, REFRIGERADOS O CONGELADOS	S	7,929	28,861
7	2710006000	FUELOILS (FUEL)	S	235,539	28,606
8	0302000000	PESCADO FRESCO O REFRIGERADO, EXCEPTO LOS FILETES Y DEMÁS CARNE DE PESCADO DE LA PARTIDA 0304000000	S	6,597	26,155
9	2707501000	NAFTA DISOLVENTE	S	111,417	23,762
10	1804000000	MANTECA, GRASA Y ACEITE DE CACAO.	S	9,268	17,895
11	1604200000	LAS DEMÁS PREPARACIONES Y CONSERVAS DE PESCADO	S	8,763	12,806
12	4407240000	MADERA: VIROLA, MAHOGANY (SWIETENIA SPP.), IMBUÍA Y Balsa	S	10,714	12,766
13	4412190000	MADERA CONTRACHAPADA, MADERA CHAPADA Y MADERA ESTRATIFICADA SIMILAR	S	21,583	10,863
TOTAL PRINCIPALES PRODUCTOS/PARTIDAS					1,656,622
TOTAL EXPORTACIONES A LOS ESTADOS UNIDOS					1,801,684
% DE PRINCIPALES PRODUCTOS/PARTIDAS DEL TOTAL DE EXPORTACIONES					92%

2001					
No.	cod_partida	txt_partida_arancel	cod_atpda	peso	fob
1	2709000000	ACEITES CRUDOS DE PETRÓLEO O DE MINERAL BITUMINOSO.	S	6,064,614	821,654
2	0803001200	BANANO TIPO «CAVENDISH VALERY»	S	957,041	221,084
3	0306130000	CAMARON Y LANGOSTINOS (PENAEUS SPP.)	S	25,550	170,782
4	0603104000	ROSAS	S	33,905	114,498
5	0603100000	LAS DEMÁS FLORES (INCLUYE CLAVELES Y CRISANTEMOS)	S	16,751	51,710
6	1604140000	ATUNES, LISTADOS Y BONITOS (SARDA SPP.):	S	16,082	40,856
7	0304000000	FILETES Y DEMÁS CARNE DE PESCADO (INCLUSO PICADO), FRESCOS, REFRIGERADOS O CONGELADOS	S	9,943	36,682
8	2707501000	NAFTA DISOLVENTE	S	127,599	22,638
9	1604200000	LAS DEMÁS PREPARACIONES Y CONSERVAS DE PESCADO	S	11,194	22,257
10	0302000000	PESCADO FRESCO O REFRIGERADO, EXCEPTO LOS FILETES Y DEMÁS CARNE DE PESCADO DE LA PARTIDA 0304000000	S	7,087	19,355
11	1801001000	CACAO CRUDO	S	20,291	19,160
12	2710006000	FUELOILS (FUEL)	S	228,323	16,887
13	4407240000	MADERA: VIROLA, MAHOGANY (SWIETENIA SPP.), IMBUJA Y BALSA	S	9,983	13,779
14	0803001100	PLÁTANO PARA COCCIÓN TIPO «PLANTAIN»	S	57,467	12,547
15	6910900000	FREGADEROS, LAVABOS, PEDESTALES DE LAVABO, BAÑERAS, BIDÉS, INODOROS, CISTERNAS PARA INODOROS, URINARIOS Y APARATOS FIJOS SIMILARES, DE CERÁMICA, PARA USOS SANITARIOS (NO INCLUYE PRODUCTOS DE PORCELANA)	S	9,371	10,799
TOTAL PRINCIPALES PRODUCTOS/PARTIDAS					1,594,688
TOTAL EXPORTACIONES A LOS ESTADOS UNIDOS					1,755,739
% OE PRINCIPALES PRODUCTOS/PARTIDAS DEL TOTAL DE EXPORTACIONES					91%

2002					
No.	cod_partida	txt_partida_arancel	cod_atpda	peso	fob
1	2709000000	ACEITES CRUDOS DE PETRÓLEO O DE MINERAL BITUMINOSO.	S	5,795,857	922,185
2	0803001200	BANANO TIPO «CAVENDISH VALERY»	S	1,051,793	235,230
3	0306130000	CAMARON Y LANGOSTINOS (PENAEUS SPP.)	S	27,363	159,838
4	0603104000	ROSAS	S	44,805	149,597
5	1604141000	ATUNES (PREPARADO O CONSERVAS)	N	30,704	80,103
6	0304000000	FILETES Y DEMÁS CARNE DE PESCADO (INCLUSO PICADO), FRESCOS, REFRIGERADOS O CONGELADOS	S	10,713	44,744
7	2707501000	NAFTA DISOLVENTE	S	266,348	42,891
8	0603100000	LAS DEMÁS FLORES (INCLUYE CLAVELES Y CRISANTEMOS)	S	11,487	40,424
9	1801001000	CACAO CRUDO	S	19,183	29,199
10	0302000000	PESCADO FRESCO O REFRIGERADO, EXCEPTO LOS FILETES Y DEMÁS CARNE DE PESCADO DE LA PARTIDA 0304000000	S	6,126	24,265
11	1604200000	LAS DEMÁS PREPARACIONES Y CONSERVAS DE PESCADO	S	10,810	22,428
12	1604140000	ATUNES, LISTADOS Y BONITOS (SARDA SPP )	S	72,467	20,026
13	0803001100	PLÁTANO PARA COCCIÓN TIPO «PLANTAIN»	S	66,001	16,290
14	2710006000	FUELOILS (FUEL)	S	174,597	15,810
15	4407240000	MADERA: VIROLA, MAHOGANY (SWIETENIA SPP.), IMBUJA Y BALSA	S	9,426	15,444
16	6910900000	FREGADEROS, LAVABOS, PEDESTALES DE LAVABO, BAÑERAS, BIDÉS, INODOROS, CISTERNAS PARA INODOROS, URINARIOS Y APARATOS FIJOS SIMILARES, DE CERÁMICA, PARA USOS SANITARIOS (NO INCLUYE PRODUCTOS DE PORCELANA)	S	14,014	15,233
17	0603105000	GYPSOPHILA (GYPSOPHILA PANICULATA L) (LLUVIA, ILUSIÓN)	S	3,627	12,274
TOTAL PRINCIPALES PRODUCTOS/PARTIDAS					1,845,982
TOTAL EXPORTACIONES A LOS ESTADOS UNIDOS					2,009,016
% DE PRINCIPALES PRODUCTOS/PARTIDAS DEL TOTAL DE EXPORTACIONES					92%

2003					
No.	cod_partida	txt_partida_arancel	cod_atpda	peso	fob
1	2709000000	ACEITES CRUDOS DE PETRÓLEO O DE MINERAL BITUMINOSO.	S	6,591,225	1,214,467
2	0803001200	BANANO TIPO «CAVENDISH VALERY»	S	927,164	220,594
3	0306130000	CAMARON Y LANGOSTINOS (PENAEUS SPP.)	S	29,921	171,706
4	0603104000	ROSAS	S	39,579	157,672
5	1604141000	ATUNES (PREPARADO O CONSERVAS)	N	49,233	110,223
6	2707501000	NAFTA DISOLVENTE	S	277,709	54,173
7	0304000000	FILETES Y DEMÁS CARNE DE PESCADO (INCLUSO PICADO), FRESCOS, REFRIGERADOS O CONGELADOS	S	11,564	51,461
8	1801001000	CACAO CRUDO	S	23,768	39,748
9	0603100000	LAS DEMÁS FLORES (INCLUYE CLAVELES Y CRISANTEMOS)	S	7,074	25,382
10	0302000000	PESCADO FRESCO O REFRIGERADO, EXCEPTO LOS FILETES Y DEMÁS CARNE DE PESCADO DE LA PARTIDA 0304000000	S	5,963	25,120
11	1604200000	LAS DEMÁS PREPARACIONES Y CONSERVAS DE PESCADO	S	9,742	18,968
12	4407240000	MADERA: VIROLA, MAHOGANY (SWIETENIA SPP ), IMBUJA Y BALSA	S	10,032	18,335
13	0803001100	PLÁTANO PARA COCCIÓN TIPO «PLANTAIN»	S	62,771	15,386
14	6910900000	LOS DEMÁS	S	12,428	15,368
15	4412190000	MADERA CONTRACHAPADA, MADERA CHAPADA Y MADERA ESTRATIFICADA SIMILAR	S	25,626	14,969
16	0603105000	GYPSOPHILA (GYPSOPHILIA PANICULATA L) (LLUVIA, ILUSIÓN)	S	4,261	14,752
17	2710006000	FUELOILS (FUEL)	S	137,652	14,583
18	0804502000	MANGOS Y MANGOSTANES	S	26,171	11,660
19	0804300000	PIÑAS (ANANÁS)	S	28,541	11,290
TOTAL PRINCIPALES PRODUCTOS/PARTIDAS					2,205,855
TOTAL EXPORTACIONES A LOS ESTADOS UNIDOS					2,401,916
% DE PRINCIPALES PRODUCTOS/PARTIDAS DEL TOTAL DE EXPORTACIONES					92%

2004				
cod_partida	txt_partida_arancel	cod_atpda	peso	fob
2709000000	ACEITES CRUDOS DE PETRÓLEO O DE MINERAL BITUMINOSO.	S	9,127,506	2,007,400
0803001200	BANANO TIPO «CAVENDISH VALERY»	S	924,572	204,502
0306130000	CAMARON Y LANGOSTINOS (PENAEUS SPP.)	S	34,376	178,760
0603104000	ROSAS	S	51,441	158,698
2707501000	NAFTA DISOLVENTE	S	325,811	90,888
2710006000	FUELOILS (FUEL)	S	425,338	54,135
1604141000	ATUNES (PREPARADO O CONSERVAS)	N	24,152	52,156
0304000000	FILETES Y DEMÁS CARNE DE PESCADO (INCLUSO PICADO), FRESCOS, REFRIGERADOS O CONGELADOS	S	8,323	41,462
1801001000	CACAO CRUDO	S	27,228	38,728
0603100000	LAS DEMÁS FLORES (INCLUYE CLAVELES Y CRISANTEMOS)	S	9,958	33,161
4407240000	MADERA. VIOLA, MAHOGANY (SWIETENIA SPP ), IMBUIA Y BALSÁ	S	12,236	23,666
4412190000	MADERA CONTRACHAPADA, MADERA CHAPADA Y MADERA ESTRATIFICADA SIMILAR	S	31,918	20,114
0803001100	PLÁTANO PARA COCCIÓN TIPO «PLANTAIN»	S	71,921	17,794
0603105000	GYPSOPHILA (GYPSOPHILIA PANICULATA L) (LLUVIA, ILUSIÓN)	S	4,166	16,239
6910900000	FREGADEROS, LAVABOS, PEDESTALES DE LAVABO, BAÑERAS, BIDÉS, INODOROS, CISTERNAS PARA INODOROS, URINARIOS Y APARATOS FIJOS SIMILARES, DE CERÁMICA, PARA USOS SANITARIOS (NO INCLUYE PRODUCTOS DE PORCELANA)	S	12,316	14,014
1604200000	LAS DEMÁS PREPARACIONES Y CONSERVAS DE PESCADO	S	5,435	13,708
0804300000	PIÑAS (ANANÁS)	S	35,859	10,899
1804000000	MANTECA, GRASA Y ACEITE DE CACAO.	S	3,367	10,815
0804502000	MANGOS Y MANGOSTANES	S	22,237	10,481
0302000000	PESCADO FRESCO O REFRIGERADO, EXCEPTO LOS FILETES Y DEMÁS CARNE DE PESCADO DE LA PARTIDA 0304000000	S	3,600	10,089
TOTAL PRINCIPALES PRODUCTOS/PARTIDAS				3,007,711
TOTAL EXPORTACIONES A LOS ESTADOS UNIDOS				3,215,973
% DE PRINCIPALES PRODUCTOS/PARTIDAS DEL TOTAL DE EXPORTACIONES				94%