

área de libre comercio de las
free trade area of the
americas

FTAA
ALCA



Proyecto de definición de
listas de negociación para el
Grupo de Servicios del
ALCA

ESTRUCTURA DE LA PRESENTACIÓN

1. Generalidades de las negociaciones comerciales internacionales
2. El Ecuador en las negociaciones del ALCA
3. Propuesta estratégica para las negociaciones en el ALCA (documento de la Cancillería)
4. El comercio de servicios: particularidades
5. Propuesta y desarrollo del **Proyecto de definición de listas de negociación para el Grupo de Servicios del ALCA**

área de libre comercio de las
free trade area of the
americas

FTAA
ALCA



1.

GENERALIDADES DE LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

- Amplio espacio para favorecer a intereses particulares (ie. Eliminación aranceles de 908 partidas [El Comercio 14-12-02, B-6])
- Fundamentos técnicos en segundo plano
 - Dificultades técnicas para realizar estudios
 - Costos elevados y tiempo
- Sesgo en las negociaciones a favor de la posición oficial (Estado)

área de libre comercio de las
free trade area of the
americas

FTAA
ALCA

2.



EL ECUADOR EN LAS NEGOCIACIONES DEL ALCA

- Cancillería coordina negociaciones en ALCA pero no se definen claramente papeles de COMEXI y MICIP.
- No existen estudios TÉCNICOS a nivel de producto, servicio y sectores económicos (listas de peticiones, ofertas y concesiones) para ALCA, MCAN, etc.
- La entrega de las listas para su negociación en ALCA debe realizarse durante el I Trimestre de 2003.
- En este sentido, la Cancillería ha presentado un documento titulado “Ecuador: lineamientos generales para una estrategia ante el ALCA”.

área de libre comercio de las
free trade area of the
americas

FTAA
ALCA

3.



PROPUESTA ESTRATÉGICA PARA LAS NEGOCIACIONES DEL ECUADOR EN EL ALCA

**DOCUMENTO ELABORADO POR
CANCILLERÍA**

**“Ecuador: lineamientos generales para una
estrategia ante el ALCA”**

- Breve descripción general del ALCA.
- Detalles conceptuales de cada grupo de negociación.
- Definición general de aspectos y conceptos inherentes a las negociaciones comerciales.
- Breves referencias de la situación del Ecuador relativas a cada tema de negociación.
- No existe ninguna referencia a estudios técnicos para la definición de objetivos, estrategias y listas de negociación a nivel de productos o sectores.

área de libre comercio de las
free trade area of the
americas

FTAA
ALCA



4.

EL COMERCIO DE SERVICIOS: PARTICULARIDADES

CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LOS SERVICIOS

- Los servicios en USA son cerca del 80% del PIB y en el resto de América Latina >50% .
- El comercio de servicios a nivel mundial representa el 25% del comercio de bienes y se incrementa en 1% cada año. (Berlinski 2002)
- Avances tecnológicos vuelven a los servicios “transables”.
- Los servicios son un sector “nuevo” en las economías.
- Las barreras al comercio de servicios son **no arancelarias** (en forma de oferta pública, restricciones legales a la entrada y/o sobre la inversión extranjera) a través de legislación y normas administrativas.

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DE LOS SERVICIOS

- Existe una relación entre el comercio de servicios y el de bienes.
- En los países en vías de desarrollo existe interdependencia entre nivel de industrialización y la provisión de servicios eficientes.
- Su condición de “intangibilidad” genera diferencias sustanciales con el tratamiento de los bienes.

DIFICULTADES DEBIDAS A LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS SERVICIOS

- La importancia de los servicios en las economías y su creciente comercio requiere la realización de estudios cuantitativos más extensos y precisos.
- Las barreras al comercio de servicios son difícilmente cuantificables.
- La reciente preocupación debida a la también reciente importancia de este sector en las economías es causa de la limitada existencia de estudios y metodologías de evaluación y cuantificación económica.

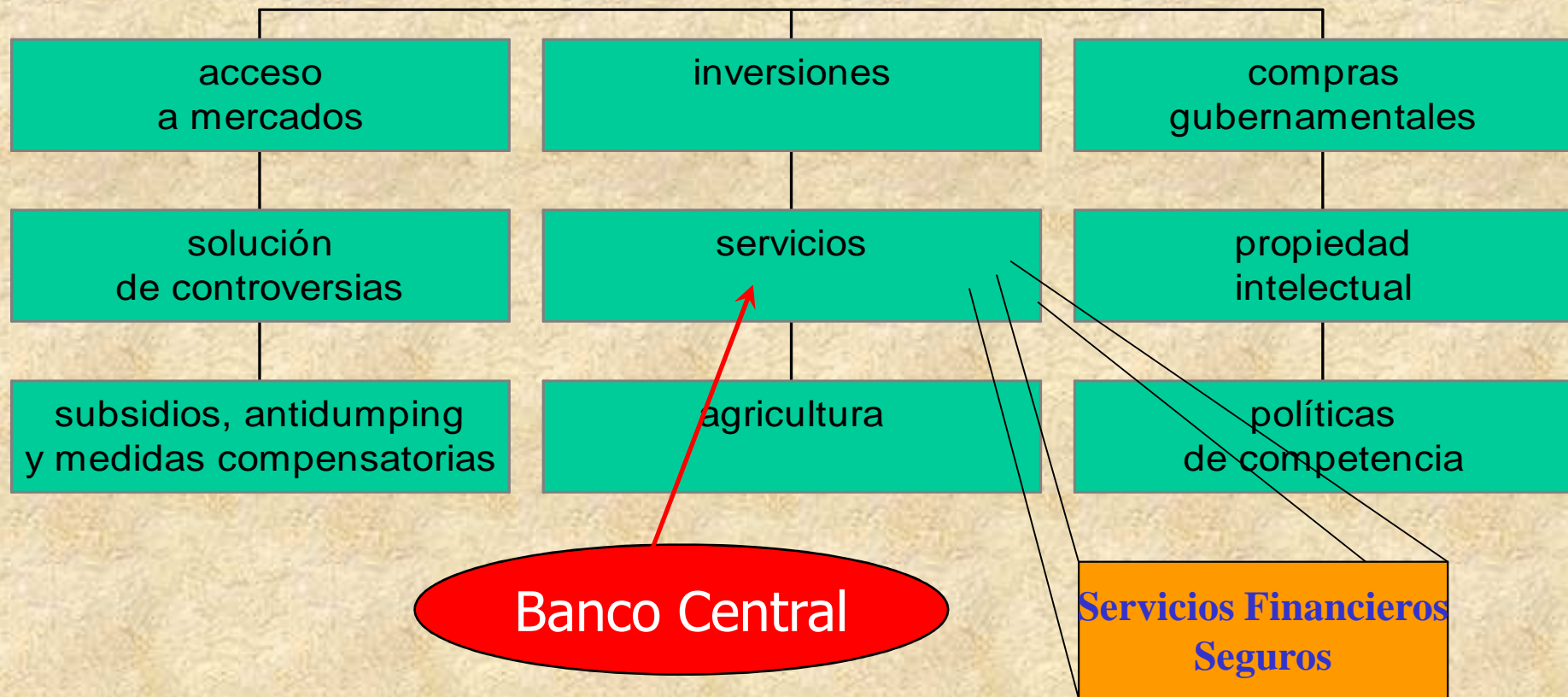
área de libre comercio de las
free trade area of the
americas

FTAA
ALCA

5.

**PROYECTO DE DEFINICIÓN DE
LISTAS DE NEGOCIACIÓN PARA
EL GRUPO DE SERVICIOS DEL
ALCA**

La participación del BCE en las negociaciones



LINEAMIENTOS DEL PROYECTO

- Objetivo: **definición de listas de:**
 - Peticiones
 - Ofertas
 - Concesiones
- Ambito: **servicios**
- Plazo: **marzo 2003**
- Restricciones: **tiempo** (*las negociaciones arrancaron en mayo de 1998 y finalizarán en diciembre de 2004*)

PROPUESTA TÉCNICA

**1. APROXIMACIÓN
GENERAL A LOS
SERVICIOS Y
RESTRICCIÓN DEL
ANÁLISIS**

- 1.1 Directorio de servicios
- 1.2 Peso específico en PIB
- 1.3 Determinación de expansión de efectos a otros sectores

**2. LOS SERVICIOS EN UNA
PERSPECTIVA DE
COMERCIO EXTERIOR**

- 2.1 Determinación del potencial y la "vulnerabilidad" de los servicios
- 2.2 Evaluación de balanzas de servicios sectoriales

**3. DETERMINACIÓN DE LAS
PAUTAS BÁSICAS PARA
LA NEGOCIACIÓN**

- 3.1 Síntesis de resultados

*Transporte, telecomunicaciones y financieros se analizarán de manera independiente

1.1 Directorio de servicios

- CIIU 3 a cuatro dígitos
- Se incluyen todos los servicios (transables y no transables, que actualmente se producen y que no se producen)
- Se incluyen items catalogados como industrias que pueden tratarse de servicios en ciertos casos (ie. Molinería)

[SERVICIOS CIIU.xls](#)

1.2 Peso específico en PIB

- Importancia relativa en la economía.
- Uno de los criterios de selección para el análisis pormenorizado.
- **OBJETIVO:** restringir el análisis a los servicios más importantes y de mayor impacto en la economía.

1.3 Expansión de efectos a otros sectores

- Determinación de encadenamientos productivos de los servicios a través de matriz inversa de Leontieff.
- Construcción de la matriz a partir de la modificación de las Tablas de utilización de CN (matriz cuadrada)
- **OBJETIVO:** definir alcances de los impactos de las negociaciones y restringir el análisis a los servicios más importantes y de mayor impacto en la economía.

2.1 Potencial y vulnerabilidad de los servicios

- Identificación de los servicios competitivos que se pueden exportar o que no se afectan con la liberalización comercial.
- Identificación de los servicios que por su baja posibilidad de competir, su nivel de protección y su importancia relativa en la economía no pueden liberalizarse.

2.1 Potencial y vulnerabilidad de los servicios

1. DETERMINACIÓN DEL GRADO DE PROTECCIÓN DE LOS SERVICIOS

Trato nacional (cualitativo)
Acceso a mercados (cualitativo)

2. CÁLCULO DE ÍNDICES DE COMPETITIVIDAD

Utilización del enfoque de "ventaja comparativa"

3. DETERMINACIÓN DE ENCADENAMIENTOS

Matriz inversa de Leontieff

*Transporte, telecomunicaciones y financieros se analizarán de manera independiente

2.2 Balanzas Sectoriales

- Permiten evaluar situación actual de los servicios “transables”.
- Facilitan la ubicación de servicios que pueden ser competitivos.
- Se incluye el análisis de “clusters” de servicios.

3.1 Síntesis

1.1 Directorio de servicios
1.2 Peso específico en PIB
1.3 Determinación de expansión de efectos a otros sectores

2.1 Determinación de potencial y "vulnerabilidad" de los servicios

2.2 Evaluación de balanzas de servicios sectoriales

3.1 Síntesis de resultados



**Listas de peticiones,
ofertas y
concesiones**

BIBLIOGRAFÍA

- Berlinski, J., Soifer R.(2002), *Dimensiones del comercio exterior de Argentina, Siglo XXI.*
- Ministerio de RR.EE., Subsecretaría Económica (2001), *Ecuador: Lineamientos generales para una estrategia ante el ALCA*, J. Falconí M.(coordinador).
- Rodríguez, M., Low, P., Kotschwar, B. (1999), *Trade Rules in the Making. Challenges in Regional and Multilateral Negotiations*, OAS/Brookings Institution Press, Washington DC.
- Sapir, S., Winter Ch. (1994), “Services Trade” en Greenaway y Winters (eds.), *Surveys in International Trade*, Blackwell.

FIN