

ALCA y CIUDADANIA

Participación de la Sociedad Civil en los Procesos de Negociaciones Comerciales

**Claudio Lara
Coral Pey
Editores**

**Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales FLACSO-Chile
Alianza Chilena por un Comercio Justo y Responsable-ACJR**

ALCA y CIUDADANIA. Participación de la Sociedad Civil en los Procesos de Negociaciones Comerciales

Las opiniones que se presentan en este trabajo, así como los análisis e interpretaciones que en él se contienen, son de responsabilidad exclusiva de sus autores y no reflejan necesariamente los puntos de vista de FLACSO ni de las instituciones a las cuales se encuentran vinculados.

Ninguna parte de este libro/documento, incluido el diseño de portada, puede ser reproducida, transmitida o almacenada de manera alguna ni por algún medio, ya sea electrónico, mecánico, químico, óptico, de grabación o de fotocopia, sin autorización de FLACSO.

338.98 Lara, Claudio; Pey, Coral, Eds.
J37 Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales - Alianza
Chilena por un Comercio Justo y Responsable.
ALCA y ciudadanía: participación de la sociedad
civil en los procesos de negociaciones comerciales.
Santiago, Chile: FLACSO-Chile, 2000.
134p. Nueva Serie FLACSO
ISBN: 956-205-153-6

INTEGRACION ECONOMICA / RELACIONES COMERCIALES
/ CONVENIO COMERCIALES / ALCA / ACUERDO DE LIBRE
COMERCIO / EMPRESARIOS / CHILE / AMERICA LATINA

Inscripción N° 119.316, Prohibida su reproducción.

© 2000, FLACSO-Chile.

Leopoldo Urrutia 1950, Ñuñoa.

Teléfonos: (562) 225 7357 - 225 6955 Fax: (562) 274 1004

Casilla Electrónica: flacso@flacso.cl

FLACSO-Chile en Internet: <http://www.flacso.cl>

Alianza Chilena por un Comercio Justo y responsable - ACJR

Teléfonos: (562) 341 6597 - 364 1738 Fax: (562)223 4522

Casilla Elcetrónica: alianzajc@ctcinternet.cl

ACJR en Internet: <http://www.members.tripod.com/redchile> o <http://www.comerciojusto.terra.cl>

Producción Editorial: Marcela Zamorano, FLACSO-Chile

Diagramación interior: Marcela Contreras, FLACSO-Chile

Diseño de portada: Juan Pablo Gómez, A•Dos Diseñadores

Impresión: LOM Ediciones

INDICE

PRESENTACION	5
INTRODUCCION	7
INAUGURACION	9
Alianza Chilena por un Comercio Justo y Responsable	9
Heraldo Muñoz	11
Presentación general sobre el ALCA: los principios, objetivos, etapas y negociación del ALCA	15
Osvaldo Rosales	15
Bernardo Reyes	22
Grupo de Negociación de Inversiones	27
Ana Novik	27
Manuel Hidalgo	32
Dorval Brunelle	36
Presentación del Grupo de Negociación sobre Servicios	39
Francisco Prieto	39
Claudio Lara	45
Presentación del Grupo de Negociación sobre Acceso a Mercados	49
Andrés Rebolledo	49
Francoise Wautiez	54
Hugo Fazio	58
Presentación del Grupo de Negociación sobre Compras Públicas	63
Eliel Hasson	63
Luis Hidalgo	70
Presentación del Grupo de Negociación sobre Agricultura	75
Sergio Ramos	75
Oscar Torres	80

Presentación sobre el Comité de las pequeñas economías	85
Alicia Frohmann	85
Jacobo Schatan	89

Comité de Representantes para la Sociedad Civil	93
Alicia Frohmann	93
Diego Carrasco	97

ANEXO 1

Al ALCA por dentro: Estudios de grupos de negociación y comités consultivos, desde la perspectiva del gobierno y de la sociedad civil. Construcción de cuadros: Coral Pey, Claudio Lara	103
--	-----

ANEXO 2

Cuadros sobre comercio hemisférico y ALCA. Compilador: Dante Donoso	115
--	-----

ANEXO 3

Cuadros sobre comercio: Chile y el ALCA. Fuente: Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, DIRECON, Cancillería de Chile	123
---	-----

GRUPO DE NEGOCIACION DE INVERSIONES

Ana Novik¹

Analizaremos las negociaciones en general, debido a que los efectos de estos en el ALCA serán un producto de lo que se ha estado haciendo en materia de inversiones, en los distintos foros de negociación.

En todos estos acuerdos se pretende de atraer flujos de inversión extranjera hacia Chile y, al mismo tiempo, darles cierta estabilidad a inversionistas chilenos que deseen invertir en el exterior.

La razón de atraer flujos de inversión hacia Chile radica en que complementan la tasa de inversión doméstica, permitiendo alcanzar mayor crecimiento económico y más puestos de trabajo. Es bien sabido, que en países en desarrollo como los latinoamericanos, donde las tasas de inversión interna no son muy altas, necesitan complementarlas con inversión extranjera. Otro argumento, es que con ellas se transfiere conocimiento gerencial (con la venida de altos ejecutivos al país) y se capacita a los recursos humanos de las empresas, transfiriendo tecnología más moderna, siendo el sector de telecomunicaciones es un ejemplo, pues en el han contribuido a aumentar la competitividad del sector aportando mercado externo a la producción que genere.

Los inversionistas vienen a Chile porque éste posee un alto grado de apertura económica, con muy pocas limitaciones para invertir y muy estable económicamente. La Constitución otorga garantías a la inversión y a la propiedad privada.

También se establecen inversionistas extranjeros, no sólo atraídos por el mercado chileno, que es muy pequeño, sino porque con los acuerdos comerciales se han abierto otros mercados regionales e invierten en Chile porque saben que el mercado potencial de que van a acceder será mucho más amplio.

Negociar el tema de inversiones otorga una mayor estabilidad para los inversionistas. Este es un punto importante para atraerlos, ya que las negociaciones aportan más transparencia a las reglas del juego, como por ejemplo, en

¹ Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, DIRECON.

el acuerdo Chile-Canadá, en el cual las medidas discriminatorias con que se van a encontrar los inversionistas están claramente definidas. Además, éstas proveen una mayor certeza jurídica por eso los inversionistas sabrán cuáles son las normas sobre expropiación y cuáles son los sistemas de solución de controversias. También provee mecanismos para eliminar progresivamente las discriminaciones.

Tanto el tema de inversiones como el de servicios, son temas nuevos en materia de negociaciones y, por otro lado, tienen que ver con regulaciones nacionales, siendo distinto el tratamiento de los bienes. Con estos últimos se trata el problema de aranceles y demanda una negociación de mucho tiempo.

Hasta ahora lo que se hace es respetar estas regulaciones nacionales; el paso que sigue será levantar estas regulaciones que discriminan o que afectan estos flujos.

Desde nuestra perspectiva, vemos que estas negociaciones tienen pocos costos para Chile y muchos beneficios. Para el Chile de hoy, no para el de 30 años atrás, porque la Constitución Nacional otorga igualdad de condiciones o no discriminación arbitraria hacia los inversionistas extranjeros.

Por otro lado, los Estados mantienen su función reguladora. Al firmar estos acuerdos, no significa que existan impedimentos para regular en materia ambiental y/o laboral. El Estado mantiene su capacidad reguladora, sin embargo, tiene ciertas restricciones, puesto que no puede discriminar entre nacionales y extranjeros, pero tiene un ámbito de regulación que lo mantiene independiente de la firma de estos acuerdos.

Chile es un país muy abierto y está exportando capital e invirtiendo en otros países; debe buscar que ese nivel de apertura se consolide externamente. Chile, no tiene grandes costos porque ya se encuentra abierto y ha pagado los costos de la apertura; ahora está buscando abrir mercados, no sólo para atraer inversiones, sino para otorgarles certezas jurídicas, apertura a inversionistas extranjeros en los países en los que invierte, tales como Argentina y Perú.

Al negociar las inversiones, se buscan protecciones adicionales para los inversionistas, con diferentes principios y obligaciones, tanto para atraer como

para invertir en el exterior.

Chile hasta ahora ha negociado dos tipos de acuerdos; por lo tanto el ALCA tendrá estos dos parámetros; los del tipo Tratado de Libre Comercio (TLC), con capítulos de inversión incorporados en el acuerdo comercial; los otros, son los acuerdos de protección y promoción de inversiones (API), acuerdos autónomos y no se incorporan en ningún acuerdo comercial. Se han firmado ambos tipos de acuerdos; del tipo TLC, con México y Canadá; y los 47 acuerdos persisten con casi todos los países de América, Europa y con países del Asia y del Africa.

Sin embargo, éstos últimos son bastante limitados en términos de protección, ya que en ellos lo importante son las regulaciones nacionales. Estas protegen más bien frente a las expropiaciones, otorgan garantías si es que hay conflictos con el país donde se invierte, etc.

Los tratados del tipo Tratado de Libre Comercio son acuerdos mucho más amplios. Entre los ya firmados se encuentran el de Canadá, en el año 1997; el de México, en el 1999 y posteriormente, el de Centroamérica, aún está en proceso de ratificación; pero el esquema está basado en los acuerdos Chile-NAFTA.

En estos acuerdos, lo que se define es la concepción de inversionista e inversión, todo lo cual es clave, porque mientras más acotada sea la definición de inversionista o lo que abarcará una inversión, evidentemente, amplía o limita el ámbito del acuerdo. Posteriormente, se incorporan cláusulas de trato nacional y trato de la nación más favorecida que implican la no-discriminación. El tema de no discriminar entre nacionales y extranjeros es clave, incluye el trato a terceros países que pueden ser socios comerciales de una de las partes.

Otro elemento importante es el tema de la transferencia, tanto las que hacen los inversionistas al entrar como posteriormente de la repatriación de utilidades y de beneficios. Respecto a las regias sobre expropiación, se pueden hacer por razones de interés público, pero cumpliendo una serie de requisitos, tales como avisos adecuados, definición del interés, etc. También está el sistema de solución de controversias, que hace que todo esto tenga un sentido para los países que cumplan con estas obligaciones.

Además de todo esto, los acuerdos de tipo Tratado de Libre Comercio, establecen la no-exigencia de requisitos de desempeño, es decir no se exige incorporar bienes nacionales como condición para otorgar un beneficio o para otorgar la protección a la inversión. Sin embargo, existen ciertas excepciones al exigir requisitos de desempeño al localizar la inversión, incentivándola en zonas geográficas aisladas. Esto no corresponde a los acuerdos comerciales, sino a estrategias internas de inversión. También existe el tema de la investigación para capacitar a trabajadores; es decir, estos acuerdos permiten otorgar beneficios condicionados al desempeño, siempre que ya estén establecidos en el acuerdo. Otro aspecto es facilitar con cláusulas especiales el traslado de altos ejecutivos.

En estos acuerdos hay una posibilidad a través del Anexo N°2 que permite exceptuar sectores o actividades enteras y en el Anexo N°1, lo que hay es la posibilidad de que las medidas que no estén conforme con el acuerdo puedan ser señaladas; es decir, que se puedan seguir manteniendo estas medidas y, de hecho, es lo que se está haciendo. No es liberar más a Chile a la inversión o a los servicios, sino consolidando la situación actual de apertura aciertas actividades, manteniendo algunas actividades, como seguridad social, funciones del Estado y otras dentro del Anexo N°2, que en el futuro nos permita imponer medidas más discriminatorias.

Lo importante, es que todas las funciones de seguridad social y de mercado laboral, están fuera de este acuerdo. Los países siguen manteniendo sus facultades de ejercer regulaciones en materia laboral y medioambiental; al respecto, hay un artículo dentro de los capítulos del Tratado de Libre Comercio, que dice que los países mantienen su prerrogativa de regular en materia medio ambiental y que estos acuerdos no la menoscaban. Incluso se establece que las inversiones se rijan por el principio que plantea que no se tienen que relajar las medidas de protección al medio ambiente, con el fin de atraer inversiones.

El tema de las facultades del Estado, es importante porque muchas de las críticas que se hacen a estos acuerdos, están basadas en la pérdida de capacidad regulatoria de los Estados. De hecho se limita, pero no se pierde totalmente. Hay excepciones generales, que por razones de medio ambiente, de salud de las personas, de salud animal; el Estado puede no cumplir con estos acuerdos, pero en el Anexo N°2, también está la posibilidad de exceptuar actividades y sectores en el tema medio ambiental; en especial, en los Tratado de Libre Comercio,

tienen un ámbito más fuerte de que se pueda seguir regulando incluso discriminatoriamente.

Respecto al ALCA, se paso de un grupo de trabajo sobre inversiones a un grupo de negociación, trabajando con la misma idea que tienen los demás grupos, por ejemplo, hay que elaborar para abril del 2001 un texto de negociación, o sea se está frente a la misma situación que los grupos del ALCA. Los temas que se discuten, en este grupo de negociación, son los temas que se encuentran incorporados en los Tratado de Libre Comercio con Canadá, con México o en los acuerdos parciales: definiciones sobre lo que se entiende por inversión e inversionista, trato nacional, nación más favorecida, trato justo y equitativo.

En agosto del 2000, se discutió el ámbito de aplicación del acuerdo, definiendo qué sectores estarán incorporados y los que no. Discutiremos el tema del personal clave, es decir, el traslado de gerentes, el tema transferencias y requisitos de desempeño. Finalmente, al término del año se trataran los temas de expropiación, indemnizaciones, sistema de liberalización y solución de controversias.

Una vez finalizadas estas discusiones se pretende llegar a tener algún tipo de texto con estas variables incorporadas.