

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 Elctrónica: 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
--	-----

ANEXO3

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

Claudio Lara²

Esta presentación trata el tema de los servicios en el ámbito del ALCA, pero considerando la exposición de Francisco Prieto que precedió a esta exposición, es necesario plantear algunos puntos al respecto, ya que ciertas visiones y conceptos vertidos parecen cuestionables.

Aparentemente es muy fácil constatar que los servicios en el mundo y en América Latina han adquirido mayor importancia, sobretodo si se parte de la división tradicional entre el sector de bienes y el de servicios. Pero esta división que proviene de la época mecánica es completamente anticuada, ha sido colocada definitivamente en cuestión por la actual complejidad de la producción moderna que tiende a borrar las fronteras entre bienes y servicios; por lo tanto se requiere de conceptualizaciones mucho más actuales y precisas.

Al llamar servicio a "todo lo que no es producción de bienes materiales o tangibles", puede conducir a ver servicios donde éstos no existen. El mismo caso del software nos plantea un dilema, ya que éste puede ser considerado como un bien tan material como un televisor. Si ambos entregan un "servicio" y se producen masivamente de manera industrial, y ambos implican objetivación de conocimiento en su producción, ¿qué los diferencia? Más allá del valor de uso, no hay una diferencia substancial entre ambos; no obstante, el software suele clasificarse erróneamente como un servicio.

No queremos ignorar la transición a una época más electrónica o con más contenido de información, pero es necesario insistir que esta transición es muy compleja, donde más bien tienden a predominar los llamados "productos combinados", esto es, la producción que integra de manera simultánea bienes y servicios. La producción industrial no está desapareciendo como muchos creen.

No cabe duda que la complejidad en definir qué es un servicio, ha implicado grandes problemas en la obtención de datos sobre el comercio de servicios. Los datos disponibles sobre la balanza de pagos, brindados por el Fondo Monetario Internacional, son inadecuados, como lo reconocen la mayoría de los economistas, ya que incluso la definición de transacciones internacionales que toma esta institución difiere de la del GATS. Este es un serio problema que aún se

² Consumer's International - ACJR.

discute al interior del GATS y sobre el cuál no hay ninguna referencia en la exposición anterior. La pregunta que surge de inmediato es cómo el ALCA tratará este problema.

A pesar de los problemas de definición y medición, muchos comentaristas han comenzado a ver en los servicios -en vez de la industria- el sector por excelencia que nos puede conducir al desarrollo o a un mayor crecimiento económico. Incluso se sostiene que ni siquiera es necesario contar con los sub-sectores más avanzados y más dinámicos de los servicios. Aquí hay algo elemental que se olvida y se refieren al hecho de que los servicios en los países desarrollados requirieron un largo proceso -de casi dos siglos- de industrialización para llegar a la situación en que están ahora. Los servicios son parte y resultado de dicho proceso de industrialización. La visión que propone saltarse la etapa de industrialización, substituyéndola por importaciones de servicios, carece de lógica y de justificación histórica.

Peor aún, tal visión ignora completamente la diferencia abismante que existe entre el sector servicios de los países desarrollados y el de los países latinoamericanos o el nuestro: uno basado principalmente en la introducción de altas tecnologías y el otro más que nada como resultado de la creciente informalidad de la economía y de la precarización del empleo.

No sólo se verifican desarrollos desiguales de los servicios en y entre los países del Norte y del Sur, sino que además el comercio internacional y la inversión extranjera en servicios se encuentran fuertemente concentrada en los países desarrollados. La mayoría de nuestros países no pueden exportar servicios al Norte. Por lo cual, la liberalización de servicios que se ha llevado a cabo hasta ahora ha implicado un aumento de oportunidades sobretudo para el mundo industrializado. Es cierto que empresas localizadas en Chile exportan servicios, pero ellas lo hacen casi exclusivamente hacia otros países latinoamericanos. También es cierto que gran parte de esas empresas (banca, AFPs, etc.) están en manos extranjeras, por lo que sus exportaciones reportan pocos beneficios para el país, si es que lo reportan.

Por otra parte, nadie puede desconocer que los servicios absorben gran parte del empleo de nuestro país, pero no se puede ocultar que la mayoría de este empleo se caracteriza por su precariedad. Tampoco se puede ocultar el hecho de que este sector -y el conjunto de la economía- ha venido perdiendo acelera-

damente capacidad para generar nuevos empleos. Según estadísticas del Instituto Nacional de Estadísticas, en el quinquenio 1986-1990, fueron creados anualmente 184 mil 460 empleos. En el período siguiente (1991-95) el promedio anual bajó un 38,6%, en circunstancias que el crecimiento económico fue 3,7% superior al quinquenio precedente. La tendencia se acentuó en el trienio 1996-98, en el que surgieron sólo 44 mil 556 nuevos empleos por año. En 1999, simplemente se perdieron 110 mil empleos con respecto al año anterior.

En la exposición precedente se aborda a los servicios como algo específico, distinto a los bienes; por lo cual deben tener un tratamiento diferenciado en las negociaciones de los acuerdos comerciales. Esta es una posición distinta a la del Banco Mundial, que identifica servicios con bienes. Sin embargo, es necesario hacer también una distinción entre los servicios vistos como insumos para la producción y servicios vistos como productos de satisfacción de las necesidades de los consumidores. Lamentablemente, gran parte de los acuerdos comerciales que han incorporado hasta ahora el tema de los servicios, especialmente el GATS, lo han hecho bajo una visión que concibe a los servicios como insumos para la producción y la organización industrial. De allí el carácter «ofertista» de estos acuerdos, donde sólo las empresas tienen protagonismo.

Desde otro ángulo, ello significa que el lado del consumo no es considerado, dejando a los consumidores en la total desprotección; en manos, muchas veces, de grandes empresas que ostentan poderes monopólicos. En la mayoría de los casos, las políticas que promueven la competencia en estos sectores (por ejemplo, en el sector eléctrico en Chile) se ha convertido en letra muerta. La liberalización pareciera estar conduciendo a una creciente concentración de mercados más que a una mayor competencia.

En ese sentido, es posible compartir la visión que tienen ciertos países de colocar un mayor acento en las políticas de competencia que en los principios de acceso a los mercados, más aún si nuestros países son "importadores netos" en servicios. La experiencia de Microsoft en Estados Unidos es un llamado de atención para los reguladores chilenos, en el sentido de cómo tratar a las empresas cuando ostentan posiciones monopólicas o dominantes en el mercado.

Para finalizar, hay que indicar, la gran importancia que tienen los servicios financieros, lo que merecen un tratamiento especial.