

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: flasco@flasco.cl

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

Alianza Chilena por un Comercio Justo y responsable - ACJR

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

Casilla Elcetrónica: alianzaj@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
Oswaldo 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
---	-----

PRESENTACION DEL GRUPO DE NEGOCIACION SOBRE ACCESO A MERCADOS

Andrés Rebolledo¹

Este grupo de negociación es uno de los más amplios dentro del ALCA y a la vez los más tradicionales incorporados en un acuerdo de libre comercio y al menos son los que Chile han venido tratando y negociando con distintos países de América Latina a partir de 1990.

Los temas tratados son:

- aranceles
- medidas no arancelarias.
- reglas de origen
- procedimientos aduaneros
- obstáculos técnicos al comercio y
- salvaguardias

Respecto a estos temas, Chile ya tiene construido una especie de "mini" ALCA a partir de las negociaciones bilaterales con cada uno de los países de América Latina. Chile tiene acuerdos bilaterales con todos los países de la ALADI que es toda Sudamérica más México, con Canadá y con Centro América y, por lo tanto, si uno agrega el conjunto de mercados con los cuales tiene acuerdos de este tipo concluidos que prácticamente tenemos una zona de libre comercio con casi todo el hemisferio. El actor que falta es Estados Unidos, lo cual es un tema no menor, ya que representa un 40% de todas las exportaciones chilenas al continente americano en los últimos 5 ó 6 años. Por lo tanto, hay que buscar algún plus en materia arancelaria con Estados Unidos aprovechando este grupo.

En general, todos los países de América Latina tienen una inserción especial en este grupo, dado el gran impulso en los años '90 de negociaciones de libre comercio de distinto nivel, a diferencia de los años '80. En este sentido, existe

¹ Dirección de Relaciones Económicas Internacionales, DIRECON.

una experiencia muy rica y los países que están sentados en la mesa del ALCA se conocen mucho y han negociado mucho estos temas.

Lo nuevo que se expresa en el grupo de negociación, menos para Chile que tiene acuerdos de libre comercio de antigua generación como también de las últimas, es decir, aquellos que incluyen no solo el comercio de bienes sino también de inversiones y servicios. Es este tercer tipo de acuerdo el formato bajo el cual se está negociando en el ALCA y por ello se han organizado grupos de trabajo especiales sobre inversiones y sobre servicios.

Los únicos elementos nuevos para nosotros, son los que han surgido a partir del paradigma de la negociación de NAFTA en el continente que es básicamente el tratamiento de las normas de origen y por ende la negociación de un tema que no se negociaba antes que es el tema de procedimientos aduaneros y eventualmente la negociación de algún tipo de medida en contra de las prácticas desleales de comercio o instrumentos de protección como pueden ser las salvaguardias.

Estos quizás son los elementos nuevos que no están presentes en las negociaciones bilaterales de los años '90 y, por tanto, va a ser una de las novedades a las que se verán enfrentados los países que negocian el ALCA.

En materia de normas de origen, se instala en la región una concepción muy distinto a lo tradicionalmente negociado en el continente. El tema pasa a ser un elemento central dentro de la negociación y, eventualmente, pasa a ser un elemento que genera o no-acceso a mercados.

Anterior al NAFTA, ya se negociaban aranceles, sin embargo, el tema de origen no era tratado. Hoy en día, si es un tema crucial y está concebido tal como fue planteado en los inicios del NAFTA como una protección respecto al grado de acceso a las exportaciones.

También la forma de negociar estas normas de origen es distinta a como se hacía antes, ya que ahora se negocian producto por producto. Cada producto tiene una norma específica y es concebida en función de las realidades productivas de países particulares y pasa a ser un elemento central dentro de la negociación.

Otro elemento nuevo, es que el propio exportador certifica el origen. Antes los exportadores debían hacerse certificar por un organismos público de su país. Es el propio productor el que se hace responsable de cumplir con el origen y eso genera una serie de compromisos distintos a los anteriores como un conjunto de disciplinas en materia de procedimientos aduaneros que obviamente no existía antes producto que era los propios organismos públicos los responsables de certificar el origen.

Por último, en materia de salvaguardias que en los acuerdos anteriores se negociaban, no se hacía con la profundidad de hoy en día, donde se incorporan elementos nuevos como puede ser la posibilidad de restringir la aplicación de la cláusula de salvaguardia al estilo del precedente establecido en la región que es el NAFTA.

Chile ha tenido una política de seguir el ritmo del Grupo, ya que no ha generado para sí muchos grados de complicación dado que los países nos conocemos bastante. A diferencia de lo que ocurre en materia de inversiones y servicios donde el intercambio de información ha sido muy importante.

Recién a finales del año pasado y principios de este, los países han empezado a dar algunos esbozos de propuestas y enfoques de negociación que deberían verificarse en el marco de la discusión de capítulos, en cada uno de los temas de la negociación. Esta etapa esta actual.

Actualmente, en cada uno de los ítems señalados, los países han propuesto capítulos, con artículos muy definidos, respecto a cómo conceptualizan y quisieran negociar cada uno de los temas y efectivamente a partir de plantearse articulados y capítulos que ya son de consenso, al menos en su estructura, se va a generar la negociación en cada uno de los temas. En este Grupo de negociación habrá dos puntos importantes de negociación:

- En primer lugar, el tema aranceles, que es muy conocido, pero en el marco multilateral del ALCA tiene varios desafíos nuevos. El primero de ellos es llevar a cabo una negociación no bilateral sino con 34 países, lo cual genera toda una complejidad, empezando por definir la metodología para llevara cabo la negociación.
- En segundo lugar, habrá que enfrentarse al tema de qué hacer con el

patrimonio histórico de las múltiples negociaciones y acuerdos bilaterales ya efectuadas, que si uno las suma y las agrega, eventualmente va a poder conceptualizar casi una zona de libre comercio al interior de la región, salvo del caso de los Estados Unidos que no tiene acuerdos con otros países exceptuando México.

Entonces se deberán compatibilizar estos compromisos nuevos del ALCA con los que ya tenemos en el ámbito bilateral, etc.

- Un tercer tema, es el tratamiento arancelario se le dará a países específicos según su grado de desarrollo relativo. Tema que será de máxima sensibilidad por cuanto en el ALCA conviven países que tienen grados de desarrollo muy diverso y realidades económicas diferentes, todo lo cual deberá traducirse en las negociaciones del ALCA y en particular sobre los aranceles. De hecho los países con menores grados de desarrollo, que son la mayoría en América Latina, ya han puesto el tema en la mesa.

Volviendo al tema de normas de origen se genera una complicación adicional, por cuanto todavía no está muy claro el cómo se va a negociar el tema. Al negociarse hoy en día producto por producto y donde el tema de normas de origen, sobre todo en la perspectiva del tiempo, pasa a ser muy importante en la medida que uno conceptualice que los aranceles en el tiempo bajarán y así lo indica la tendencia y por lo tanto lo que quedará cuando la zona de libre comercio está conformada y exista arancel 0, quedarán las normas de origen. Una vez que se alcance el arancel cero serán las normas de origen las que eventualmente puedan generar obstáculos al comercio o facilitarlos.

Teniendo tanta importancia todavía los países no lo han internalizado y menos tienen claro de como negociarlo en un conjunto de 34 países, de 6 mil productos y con una metodología no resuelta.

Otro elemento que será central es el ente que certifica las normas de origen, dado que hay visiones muy distintas en el continente. Hay quienes son convencidos de la certificación por parte de organismos estatales, versus aquellos que están convencidos de las virtudes y beneficios de que no exista ninguna institucionalidad de certificación y sea el propio exportador el que se haga car-

go y tome la responsabilidad de declarar que está cumpliendo el origen y asuma la responsabilidad cuando el país que importa sus productos tenga dudas razonables sobre la calidad de sus productos.

De esa misma manera existen visiones muy distintas en otro punto que es el referido a salvaguardias. Este es un instrumento que permite ajustarse en aquellos momentos en que los sectores productivos en forma justificada puedan demostrar que están siendo perjudicados y tienen algún tipo de daño producto de la rebaja de aranceles. Sin embargo hoy día hay uno o dos países que han planteado inquietud respecto a si contar o no con un instrumento de este tipo, versus otro conjunto de países que consideran a las salvaguardias como instrumento clave en las construcción de una zona de libre comercio y que tiene que estar disponible en todo momento.

Este punto será muy importante en las negociaciones y más aún si partimos del supuesto de que los aranceles seguirán bajando. Por eso, tener este instrumento va a ser un elemento central y medular en la negociación de este grupo.

En conclusión, éste es un grupo donde los temas relacionados con aranceles, con bienes son temas conocidos y muy tratados en el marco del continente. A pesar de esto existen dos o tres elementos nuevos para la mayoría de los países y con la actuación en el continente de Estados Unidos y de Canadá existen enfoques que son muy contrapuestos y van a generar negociaciones muy intensas. Actualmente, se esta en la etapa de comenzar a develar propuestas y a ponernos