

CONFLICTOS EN LAS NEGOCIACIONES.

LO QUE QUEDA DEL ACUERDO ENTRE
LA UNIÓN EUROPEA Y LA COMUNIDAD
ANDINA DE NACIONES

Autores

Claudio Lara Cortés

Consuelo Silva Flores

Los puntos de vista e ideas expresadas en este libro son de exclusiva responsabilidad de quienes los emiten y no representan necesariamente el pensamiento de 11.11.11.

© Conflicto en las Negociaciones. Lo que queda del acuerdo entre la Unión Europea y la Comunidad Andina de Naciones.

Claudio Lara Cortés y Consuelo Paz Silva Flores

Registro Propiedad Intelectual N° 183.031

ISBN 978-956-332-052-7

Impreso en Gráfica LOM

Santiago, agosto de 2009

ÍNDICE

PRESENTACIÓN	5
INTRODUCCIÓN	7
CAPÍTULO I. Antecedentes y contexto de un acuerdo de asociación entre desiguales	11
CAPÍTULO II. La liberalización de la inversión y los servicios en la CAN: convergencias pasadas y divergencias presentes	29
CAPÍTULO III. Las propuestas sobre inversión y servicios para los acuerdos bilaterales	45
CAPÍTULO IV. Auge y predominio de la inversión europea directa en los países de la CAN.	61
CAPÍTULO V. Los posibles impactos generales y específicos en el ámbito de las inversiones y los servicios en los países andinos	79
CAPÍTULO VI. Conclusiones y recomendaciones	101
BIBLIOGRAFÍA	113
ANEXOS	119

PRESENTACIÓN

En el año 2008, la Red UE – CAN y la Coalición Flamenca para la Cooperación Norte – Sur, 11.11.11 de Bélgica solicitaron a los autores la elaboración de un estudio titulado “Los posibles impactos en inversiones y servicios del Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y la Comunidad Andina de Naciones”. No fue una tarea fácil, pues el curso de la negociación fue desdibujándose y alejándose cada vez más de sus objetivos originales. Todo ello en medio de la ausencia de análisis y falta de participación y de transparencia del proceso.

Este estudio supuso la realización de una serie de entrevistas en todos los países miembros de la CAN y que resultaron ser muy estimulantes y de tremenda utilidad.

Cabe señalar, que tal estudio es de una extensión mayor que el libro que presentamos en esta ocasión y su texto completo se encuentra disponible en la página web de la RED UE-CAN.

Red
UE-CAN



INTRODUCCIÓN

Despertando muchas expectativas, en septiembre de 2007 se iniciaron oficialmente en la ciudad de Bogotá las negociaciones entre la Unión Europea (UE) y la Comunidad Andina de Naciones (CAN) para un Acuerdo de Asociación (AdA). Este acuerdo cuenta con tres componentes básicos: comercial, diálogo político y cooperación. Su objetivo principal es llegar a la creación de una zona de libre comercio birregional, pero la parte europea condicionó este objetivo a que haya un avance significativo en el proceso de integración andina y a que sea compatible con la Ronda de Doha de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Sin embargo, tales condiciones no han sido cumplidas hasta ahora. Por un lado, durante el desarrollo de las negociaciones tanto la UE como la CAN comenzaron a cambiar sus respectivas estrategias originales. Actualmente ya no se trata de una negociación entre bloques, sino entre la Unión Europea y algunos gobiernos andinos (Colombia, Perú y Ecuador), llamada 'Acuerdo Multipartes'. Tampoco se trata de un acuerdo con tres componentes (AdA), sino de dos acuerdos paralelos: uno comercial –léase tratado de libre comercio (TLC)- y otro que incluiría al diálogo político y la cooperación. En definitiva, lo que inicialmente debía ser una negociación de bloque a bloque terminó siendo una de naturaleza bilateral con 'distintas velocidades'.

Por otro lado, las negociaciones en la OMC aun continúan paralizadas tras el rotundo fracaso sufrido a mediados de 2008, empujando todavía más a los países europeos a buscar acuerdos bilaterales. Pero ahora se trata de acuerdos basados en un tratamiento de 'igual a igual' (reciprocidad) y en una compatibilidad con la OMC tomada como 'piso'. Esto es, acuerdos 'OMC-plus', especialmente en lo relativo a temas como inversiones, servicios, propiedad intelectual, competencia y compras del Estado. Como se ve, aquí están involucrados directa o indirectamente los dos temas que son la principal preocupación de este estudio: Servicios e Inversiones.

En el tema de servicios, como era de suponer, la UE ha planteado a los países andinos su liberalización recíproca, siendo muy agresiva en telecomunicaciones y servicios financieros. Pero para estos países los servicios en general son un tema muy sensible, por lo que algunos de ellos pretendían establecer salvaguardas. Por ejemplo, Bolivia, amparada en el Trato Especial y Diferenciado (TED), solicitó la exclusión de las disposiciones sobre Servicios y Establecimiento, pero la UE lo consideró inaceptable.

En relación a las inversiones, dado que la UE no tiene mandato para incluir en las negociaciones un capítulo sobre esta materia, las distintas provisiones hechas al

respecto son abordadas en diversos títulos o capítulos de los AdA, particularmente en el de servicios. En esta perspectiva, sobre todo en las actuales condiciones, los europeos buscarán en el acuerdo con los países de la CAN una completa liberalización no sólo de las inversiones extranjeras en el sector servicios sino también de la balanza de pagos y movimiento de capitales, e incluirán una cláusula que prohíbe la incorporación de medidas restrictivas. Además, pretenderán incluir provisiones (ante serias dificultades monetarias o cambiarias), que deben estar en concordancia con la normativa europea. Al igual que en el tema anterior, las propuestas amparadas en el TED que presentaron los países andinos en este campo, encontraron el rechazo de los europeos.

Es precisamente en este marco nada de auspicioso, donde fueron incrementándose las distancias entre los propios países andinos y, por tanto, las posibilidades de alcanzar consensos se alejaron cada vez más. Esta situación fue aprovechada por Perú y Colombia, quienes además de consensuar un acuerdo secreto con el equipo negociador de Ecuador, insistieron sobre la inconveniencia de la negociación como bloque y propusieron en su lugar la vía bilateral, la que finalmente recibió el visto bueno de los europeos.

En paralelo a las negociaciones con los países andinos, se dan otras igualmente dificultosas con América Central. Éstas, a su vez, se suman a las negociaciones de los europeos con el Mercado Común del Sur - MERCOSUR (Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay) iniciadas a finales de 1999 y que están prácticamente paralizadas desde algún tiempo. Hasta ahora el bloque europeo sólo tiene acuerdos de asociación con México y Chile, firmados en 1997 y 2002, respectivamente. Por lo demás, cada dos años la UE y todos los países latinoamericanos y caribeños celebran una cumbre regional bilateral sobre un amplio abanico de temas principalmente políticos y económicos, aunque también abarcan materias científicas, tecnológicas, culturales y sociales.

Todas estas negociaciones y cumbres han dejado en evidencia ante el mundo que la prioridad europea es el pilar comercial (o TLC) y que están dispuestos a cualquier cosa para imponerlo, incluso a dejar de lado su supuesto compromiso estratégico con la integración regional, fundamento inicial de la negociación bloque a bloque. Esta política 'comercial' se consolida con el acuerdo estratégico que expresa el documento "Una Europa Global: Competir en el Mundo" de 2006.

Este acuerdo estratégico y la actitud que han exhibido los gobiernos de García en Perú y de Uribe en Colombia para firmar bilateralmente un TLC como sea y lo antes posible, hacen suponer que se repetirían las mismas características que asumieron las negociaciones de estos países andinos con los Estados Unidos: la celeridad, la

ausencia de análisis y la falta de participación y de transparencia del proceso. El escenario actual, al igual que en ese entonces, genera las condiciones propicias para que los negociadores europeos asuman plenamente la iniciativa e impongan los temas y contenidos que siempre han demandado.

Por lo anterior, creemos conveniente hacer explícito que este estudio y sus recomendaciones tienen como guía un conjunto de principios (no exhaustivo), que son los siguientes:

- La dimensión del desarrollo sustentable y la jerarquía de los instrumentos internacionales de protección y promoción de los derechos humanos por sobre los acuerdos de libre comercio.
- El reconocimiento de las asimetrías entre ambas partes que hacen necesaria la introducción de un Trato Especial y Diferenciado para los bloques y países más débiles.
- El derecho a la participación de los ciudadanos en los asuntos que les afecten y el acceso oportuno a la información.
- El reconocimiento de las asimetrías que existen al interior tanto de los bloques como de sus países miembros; haciendo necesario el crecimiento del empleo de calidad, la promoción de políticas públicas de compensación y la protección de sectores vulnerables ante la implementación del acuerdo.
- La inversión no puede identificarse con inversión extranjera directa ni entenderse de manera separada tanto de los servicios financieros y de los movimientos de capitales como de la forma que asume.
- La importancia de los servicios no puede reducirse sólo a su contribución al desarrollo de los mercados (como insumo), sino que deben ser valorados sobre todo por sus niveles de satisfacción de las necesidades básicas de las personas, especialmente del derecho de acceso a los servicios públicos.

Asimismo, consideramos que estos principios deberían guiar el proceso de negociación y constituir la vara con la cual se midan sus resultados. Es conveniente advertir que no será una negociación fácil, ya que el poderío de la estrategia europea, aparentemente absoluto y duradero, está tambaleando en la actualidad ante la profundización de la crisis mundial. Es en medio de estas turbulencias económicas donde la ortodoxia neoliberal, fundamento ideológico de dicha estrategia, está sufriendo su cuestionamiento más radical.

Finalmente, quisiéramos señalar que el presente estudio se estructura en seis capítulos, los cuales despliegan el análisis en los términos indicados. El primer capítulo comienza destacando que esta negociación Norte-Sur coloca frente a frente a dos bloques diametralmente opuestos en términos de poderío económico, social y político. Por esta razón examina la cuestión de las asimetrías, no sólo las existentes entre los dos bloques en los flujos mundiales de inversión extranjera directa y en el comercio de servicios, sino también al interior de la misma CAN y de sus países miembros. Luego aportamos algunos antecedentes que permitan comprender las razones e intereses del acuerdo de asociación, como la estrategia de la 'Europa Global', los primeros acuerdos entre la UE y países latinoamericanos y los cambios que se han verificado últimamente en Latinoamérica con respecto a la integración regional.

El segundo capítulo describe los principales rasgos de la liberalización de las inversiones y los servicios en la CAN, y se adentra en el terreno de las diferencias estratégicas que vienen desarrollándose en su seno desde hace un par de años.

El tercer capítulo analiza y discute las propuestas sobre servicios e inversión para el acuerdo bilateral, sobre la base del Mandato europeo y del acuerdo secreto consensuado entre los gobiernos de Colombia, Ecuador y Perú.

El capítulo cuarto examina las corrientes netas de capital que han tenido como destino los países de la CAN y se detiene para concentrarse en el estudio del extraordinario aumento que registró la inversión europea en ellos, sobre todo en la década de los noventa.

En el quinto capítulo evaluamos críticamente los posibles impactos macroeconómicos y específicos en el ámbito de las inversiones y los servicios en los países de la CAN. Esto último contempla los impactos provocados por grandes empresas transnacionales, especialmente españolas.

El estudio concluye con un acápite dedicado a entregar una serie de sugerencias que buscan contribuir a vislumbrar una salida alternativa a la que proponen los promotores europeos y andinos de los tratados de libre comercio.

CAPÍTULO I.

ANTECEDENTES Y CONTEXTO DE UN ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE DESIGUALES

Resumen

El presente capítulo aborda la cuestión de las asimetrías entre la UE y los países andinos para dejar en claro desde el inicio que estamos frente a una negociación entre desiguales. Esta negociación tiene antecedentes previos, particularmente en los acuerdos firmados por los europeos con Chile y México, que toman a las normas de la OMC como 'piso', que son revisados en la segunda sección. Luego, en la tercera, se procede a discutir el documento "Una Europa Global: Competir en el Mundo" y sus implicancias para este proceso de negociación. Finalmente, las negociaciones se colocan en el contexto por el cual transita América Latina desde los intentos por instalar el ALCA hasta el actual proyecto de la UNASUR.

1.- Las Gigantescas Asimetrías entre la Unión Europea y los Países Andinos

El acuerdo entre la Unión Europea y los países andinos se negocia básicamente sobre el principio de 'reciprocidad', donde ambas partes asumen en lo fundamental niveles similares de obligaciones. Sin embargo, este no es un acuerdo cualquiera, es un acuerdo Norte-Sur entre países industrializados y subdesarrollados que presentan asimetrías abismales en todos los planos, especialmente en el campo de los servicios y las inversiones. Obviamente, estas asimetrías se ven amplificadas cuando el bloque europeo decide negociar bilateralmente con algunos países andinos.

Con respecto al sector de los servicios, éste constituye la actividad económica de mayor dinamismo en la UE, pues no sólo genera más de dos tercios del Producto Interno Bruto (PIB) y del empleo de la región, sino que además explica casi el 60% de toda la inversión que fluye de la UE a otras partes del mundo. Asimismo, la UE es el mayor exportador mundial de servicios comerciales, representando casi el 50% de las exportaciones mundiales de servicios en 2007.¹

Por otra parte, si bien los servicios son también de gran importancia para las economías andinas, su volumen comercial y su participación en los flujos mundiales de comercio

¹ Estados Unidos es el mayor exportador individual (16% del total), seguido de Francia, Italia, Reino Unido, Japón y Alemania.

de servicios es ínfima. Ello contrasta claramente con los volúmenes y la participación de la UE en dichos flujos. Esto queda de manifiesto en el siguiente cuadro.

Cuadro No. 1.
Comercio de Servicios Comerciales para la UE y CAN, 1997-2007
(miles de millones de dólares)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Unión Europea (27)	567,6	611,7	628,9	642,3	666,1	734,6	878,4	1.057,2	1.161,8	1.294,8	1.549,7
Comunidad Andina	4,4	4,4	4,3	4,4	4,5	4,2	4,6	5,4	6,2	7,0	8,0

Fuente: OMC, 2008

Llama la atención que la participación de los países andinos nunca sobrepasó el 0,3% entre los años 1997 y 2007, mientras que la UE avanzó en poco más de 4 puntos entre ambos años, dejando en claro que esta abismal diferencia entre ambos bloques va en aumento. Tal como se observa en el cuadro No. 2.

Cuadro No. 2.
Participación de la CAN y UE en el Comercio Mundial de Servicios, 1997-2007
(en %)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Mundo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Unión Europea (27)	43,4	45,6	45,2	43,4	45,0	46,1	48,0	47,8	47,0	46,6	47,1
Comunidad Andina	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3	0,2

Fuente: OMC, 2008

Situación similar ocurre con los flujos mundiales totales de inversión extranjera. Las entradas de inversión extranjera directa (IED) en los países desarrollados se elevaron a 1.248.000 millones de dólares en 2007.² La UE fue la mayor región receptora, ya que atrajo casi dos terceras partes de las entradas totales de IED en los países desarrollados. Asimismo, merece destacarse que los flujos de IED desde la UE alcanzaron en 2007 un máximo sin precedentes, casi doblaron el monto del año anterior (UNCTAD, 2008).

² EEUU mantuvo su posición de principal país receptor, seguido de Reino Unido, Francia, Canadá y los Países Bajos.

Por eso mismo, hay un enorme contraste de participación en las corrientes mundiales de IED. Según el cuadro No 3, mientras los capitales de la UE explican más de la mitad de tales flujos, la participación de los países de la CAN nuevamente es ínfima (de 0,1% en los dos últimos años), con la particularidad de que la gran mayoría de estas pequeñas corrientes está dirigida a los países vecinos o a otros países de la región. Esto último se traduce en diferencias estratégicas; mientras la mirada de la UE es global y poderosa, la de la CAN es regional, muy débil y dependiente.

Cuadro No. 3.
Flujos de Inversión Extranjera Directa en UE y en CAN, 2005 – 2007
(tasas de participación)

	2005	2006	2007
Mundo	100	100	100
UE	69,2	48,4	57,2
CAN	0,6	0,1	0,1

Fuente: UNCTAD

Obviamente, detrás de las gigantescas asimetrías en términos de corrientes comerciales de servicios y de flujos de inversión verificadas entre ambos bloques, hay capacidades productivas y desigualdades monetarias y salariales tremendamente dispares, y por consiguiente, niveles de ingreso individual muy diferentes, como se desprende del cuadro que sigue.

Cuadro No. 4.
PIB Per Cápita en Países de UE y CAN, 2007

Unión Europea	PIB Per Cápita (en US\$)	Comunidad Andina	PIB Per Cápita (en US\$)
Alemania	40.415,0	Bolivia	1.342,0
Belgica	42.557,0	Colombia	3.611,0
Dinamarca	57.261,0	Ecuador	3.218,0
España	32.067,0	Perú	3.886,0
Finlandia	46.602,0		
Francia	41.511,0		
Holanda	46.261,0		
Irlanda	59.924,0		
Italia	35.872,0		
Luxemburgo	104.673,0		
Portugal	21.019,0		
Reino Unido	45.575,0		
Suecia	49.655,0		

Fuente: FMI

A lo anterior se suman las enormes desigualdades en la distribución del ingreso entre ambas regiones según el Coeficiente de Gini y que se verifican en el cuadro No 5. No sólo eso, este mismo Coeficiente nos muestra el elevado grado de concentración de la riqueza existente en cada país andino. Llama a preocupación que la desigualdad haya aumentado en todos ellos entre 1990 y 2007 (ver Anexo No. 1).

Cuadro No. 5.
Índice Gini en UE (15) y en CAN, 2007

Unión Europea (15)		
IDH*	País	Gini
1	Dinamarca	24,7
3	Suecia	25,0
8	Finlandia	26,9
11	Alemania	28,3
14	Austria	29,1
20	Holanda	30,9
26	Francia	32,7
28	Belgica	33,0
35	Irlanda	34,3
43	España	34,7
47	Reino Unido	36,0
48	Italia	36,0
56	Portugal	38,5
Comunidad Andina		
IDH*	País	Gini
109	Perú	52,0
111	Ecuador	53,6
119	Colombia	58,6
121	Bolivia	60,1

Fuente: Informe de Desarrollo Humano (*), 2007. Naciones Unidas

Paradójicamente, si bien el PIB per capita presenta durante los últimos años tasas de crecimiento no despreciables en cada uno de los países de la CAN, el nivel de desempleo se mantiene alto y la remuneración media real registra tasas negativas para 2007 (ver Cuadro No 6).³ Además, a pesar de los notorios avances en la reducción de la pobreza e indigencia, sus niveles continúan siendo altos, especialmente en las zonas rurales (ver Anexo No. 2).

³ Debe tenerse en cuenta que en términos de PIB per capita, Colombia más que duplica al de Bolivia, incluso este último país ve caer su participación en la subregión desde un 16,3% a 12,6% entre 1990 y 2008. En tanto, Ecuador muestra una mejoría significativa, elevando su porcentaje en el total del bloque de un 22,5% a un 26,3%. Colombia y Perú mantienen casi exactamente la misma tendencia participativa.

Cuadro No. 6.
Indicadores Socioeconómicos, 2000-2007

Indicadores	Años	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú*
PIB Per Cápita (Tasa promedio anual de variación)	2000-2005	0,7	2,2	3,5	2,7
	2006	2,6	5,5	2,4	6,3
	2007	2,4	6,8	1,2	7,6
Desempleo urbano. Promedio simple del periodo (%)	2000-2005	8	16,5	10,2	9,3
	2006	8	13	8,1	8,5
	2007	7,7	11,4	7,4	8,4
Remuneración media real (Tasa media anual de variación)	2000-2005	1,8	1,5	s.i.	0,8
	2006	-8	3,8	s.i.	1,2
	2007	-2,8	-0,5	s.i.	-1,8

Fuente: CEPAL. (*) Perú: El desempleo urbano medio corresponde a la ciudad de Lima

Para la Secretaria General de la Comunidad Andina el problema de las desigualdades es sumamente complejo; mientras que en Europa el 17% era proclive a la aplicación de los fondos estructurales de desarrollo, en la CAN el 56% tendría necesidad de aplicación de programas para compensar las asimetrías.

Dicho reconocimiento y el incremento de las desigualdades más visibles como las señaladas, estaría indicando el fracaso de las políticas aplicadas por la CAN al respecto, particularmente durante la fase caracterizada por el abandono de las estrategias compartidas de desarrollo (1990–2000), donde solo permanecen algunos criterios de trato especial y diferenciado, hoy desdibujados (Documento CAN, 2006).⁴ De hecho, los países andinos ya no cuentan con la Decisión 667 de la CAN -que reconoce el trato diferenciado y que allanó el camino para la formalización del acuerdo con la UE-, debido a la imposición de la negociación bilateral.

⁴ El reconocimiento de las asimetrías ha estado presente desde los orígenes del Acuerdo de Cartagena, pero esta preocupación fue cambiando en el tiempo. “En una primera fase (1969 – 1989), “las políticas comunitarias se ocuparon de las asimetrías existentes por la vía del trato especial y diferenciado y la programación industrial conjunta, con el propósito deliberado de reducir las brechas en el desarrollo entre los países, especialmente en beneficio de Bolivia y Ecuador” (Documento CAN, 2006).

A nivel multilateral, desde el lanzamiento de la Ronda de Doha en 2001, el TED ha sufrido un desplazamiento desde el acceso preferencial de mercado y la protección de derechos, hacia la facilitación del cumplimiento de las obligaciones en la OMC (CEPAL, 2002-2003, Pág. 186). En este empeño se incluyen especialmente la asistencia técnica y los mayores periodos de transición. En cierta manera, esta transformación del trato especial y diferenciado ha significado que deje de ser un instrumento de “desarrollo” para constituir uno de “ajuste”. (Tórtora, 2003, citado en CEPAL). Incluso así, la evaluación realizada sobre la efectividad de las disposiciones referentes al TED revela que han cumplido solo parcialmente sus objetivos (CEPAL, 2002-2003, Pág. 190).

Peor todavía, todos los Tratados de Libre Comercio o ‘Pilares Comerciales’ de los acuerdos de asociación no contemplan las compensaciones que requieren las asimetrías entre los países, ni agendas de fomento social, de infraestructura, ni ‘fondos de reconversión económica’ que si formaron parte importante de la experiencia europea. Todos ellos carecen de enfoques integrales sobre la forma de alcanzar el desarrollo humano, social y sustentable de los países que los suscriben.

Adicionalmente, merece destacarse que desde comienzos de esta primera década del siglo la UE también ha seguido la tendencia mundial, transitando de un Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de carácter unilateral a una relación de liberalización comercial de carácter recíproco.⁵ Ahora Europa demanda de América Latina que haga un mayor esfuerzo para reducir la enorme brecha social entre ricos y pobres, mediante la implementación de políticas de cohesión social internas. (Revista Caretas, Mayo 14 de 2008).

En este escenario, no cabe duda que las tremendas asimetrías existentes en el campo de los servicios y de los flujos de IED entre la UE y los países de la CAN condicionarán el contenido y el futuro del acuerdo. Cuando los flujos de inversión son unidireccionales, los principios del acuerdo, basados en la reciprocidad, tienden objetivamente a favorecer sólo a una parte, en este caso a las empresas transnacionales (ETN) europeas. Esta situación de hecho se ve reforzada por la estrategia comercial de la UE.

2.- La UE y sus Primeros Acuerdos en América Latina: Los Casos de México y Chile

América Latina, junto con África, fueron los primeros objetivos de expansión comercial y de inversiones del bloque europeo a inicios de la década del noventa. Con

⁵ Todos los países de la Comunidad Andina se benefician del SGP, o de un SGP-plus en virtud de preferencia tales como las del ‘SGP-Drogas’ para algunos países del bloque.

la aprobación de las “Nuevas Orientaciones para la Cooperación” en diciembre de 1990, las relaciones entre ambas regiones adquirieron un nuevo dinamismo. Nacieron los llamados “Acuerdos de Tercera Generación”, que incluían aspectos como la cooperación financiera y técnica, además de una cláusula evolutiva que permite la inclusión de otras áreas de cooperación y de una cláusula democrática. Pero estos acuerdos ‘equilibrados’ política y económicamente estaban destinados a favorecer solo a los países que están realizando importantes reformas estructurales y de apertura y modernización económica.⁶

Adicionalmente, en esos mismos años los europeos otorgaron preferencias comerciales a ciertos países de la región. Luego en 1992 se producirá el acercamiento entre el bloque europeo y el MERCOSUR (Acuerdo de Cooperación Interinstitucional), que avanzará en 1995 hacia la firma de un Acuerdo Marco Inter-Regional de Comercio y Cooperación Económica, dirigido a ampliar las relaciones comerciales entre ambas partes. En este acuerdo se previó la realización de negociaciones para establecer una zona de libre comercio entre ambos bloques de países con las normas de la OMC tomadas como ‘piso’. Así nacían los llamados acuerdos de ‘Cuarta Generación’.

No obstante, el primer país en firmar un acuerdo de este tipo con la UE fue México en 1997. Luego en 2002 será el turno de Chile. Mientras que las negociaciones con el MERCOSUR, que comenzaron efectivamente a fines de 1999 en Río de Janeiro, no han podido ser concluidas hasta hoy. En esta misma línea, la UE inició hace muy poco un proceso de negociación de acuerdos similares tanto con la Comunidad Andina de Naciones (CAN) como con el Mercado Común Centroamericano. Los acuerdos bilaterales con México y Chile son de interés para el análisis que se propone hacer este estudio, dado que marcaron un punto de inflexión en las relaciones económicas entre América Latina y el bloque europeo, además de sentar un precedente para las negociaciones que se llevan a cabo actualmente entre la UE y los países de la CAN.

El acuerdo con México, conocido como el “acuerdo global”, fue firmado el 08 de diciembre de 1997 y entró en vigencia el 01 de octubre del 2000. En su contenido contempla un Capítulo sobre Servicios, cuya liberalización comenzó efectivamente en febrero del 2001. Este acuerdo está ahora en su segunda fase, donde supuestamente una parte sustancial de restricciones debe ser eliminada, además de establecer un itinerario para las barreras restantes hasta el 2011. El Capítulo sobre servicios toma ciertos aspectos tanto del GATT como del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por su sigla en inglés), además de innovar en otros puntos.

⁶ Acuerdos de este tipo fueron suscritos con México, América Central, el entonces denominado Pacto Andino, Brasil, Uruguay, Chile y Argentina.

Por su parte, el acuerdo de asociación UE-Chile fue suscrito en noviembre de 2002 y se puso en vigencia a partir de febrero de 2003.⁷ Incorpora igualmente un dialogo político y temas de cooperación, pero la parte de liberalización es la mas ambiciosa. El comercio en servicios es tratado en el Titulo III y a diferencia del NAFTA, todas las inversiones de servicios son tratadas como comercio en servicios.

Los principales puntos comunes que comparten ambos acuerdos son los siguientes:

1.- Sobre la definición y cobertura, ambos acuerdos consideran como un 'oferente' de servicios a una 'persona', por lo cual, no hay reglas nacionales aplicables a la administración o participación de capital. El lenguaje es algo diferente en cada caso, pero ambos acuerdos;

- están basados en las cuatro modalidades de suministro del Acuerdo General de Comercio de Servicios (AGCS);
- excluyen subsidios, servicios audiovisuales y cabotaje marítimo nacional, además de servicios de transporte aéreo directamente relacionado al ejercicio de los derechos de trafico;
- incluyen medidas en todos los niveles de gobierno, incluyendo el local;
- clarifican que una persona legal de la segunda parte debe tener operaciones de negocios sustantivas en la primera parte para que pueda ser considerada una persona legal de la primera parte.

2.- En cuanto a los principios centrales, ambos acuerdos recurren de manera significativa al AGCS, especialmente en los 3 principales artículos sobre liberalización: acceso de mercado, trato nacional y trato de nación más favorecida.

3.- En términos sectoriales, ambos acuerdos tienen prohibiciones específicas para tratar los servicios financieros (un capítulo en ambos casos), como también con respecto a los servicios de transporte marítimo internacional y servicios de telecomunicaciones (capítulos y secciones) (CEPAL, 2006, pp. 20).

⁷ Específicamente en la parte IV, que también cubre el establecimiento de servicios no relacionados (Capítulo III). Una revisión del acuerdo esta programada cada tres años para evaluar la implementación de las provisiones de servicios y hacer recomendaciones para el Consejo de Asociación. El texto completo del Acuerdo se encuentra en la página web de la Dirección de Relaciones Económicas - DIRECON (www.direcon.cl).

Es interesante notar, sin embargo, que a pesar de que los dos acuerdos comparten un alto nivel de ambición sobre la liberalización de servicios comparado a otros acuerdos Norte-Sur, habría importantes diferencias entre ellos (ver Anexo No. 3). Varios analistas reconocen que el acuerdo entre Chile y la UE es más liberal en sus provisiones que el de México-UE. Esto pareciera ser así sobretodo en la definición y cobertura en cuanto a medidas regulatorias y comercio electrónico, transparencia, gobernabilidad y requerimientos; así como en transporte marítimo, servicios financieros y telecomunicaciones. En este ultimo caso, se acepta el trato nacional y las cuatro modalidades ya establecidas en el AGCS.

Asimismo, el acuerdo Chile-UE tiende a ser más AGCS Plus que su similar mexicano, no sólo por adoptar las listas positivas (siguiendo el artículo XX del AGCS), sino que también en términos sectoriales (en servicios financieros o de telecomunicaciones e incluso algunas disciplinas del sector de transporte marítimo). Además, no tiene prohibiciones sobre requerimientos acerca de presencia local o comportamiento. Otra particularidad de este acuerdo es que no proporciona la posibilidad de reservar un trato de nación mas favorecida. También las reglas de origen aplicables a los proveedores de servicios serian más flexibles que las acordadas en el AGCS. (Marconini, 2006, pp. 119)

Cabe destacar que el Capítulo dos de la Parte sobre Servicios del acuerdo entre Chile y la UE, está dedicado a los servicios financieros que son objetivos de las inversiones extranjeras de cartera: bancos, seguros y valores.⁸ Sin embargo, el capítulo contiene una excepción o reserva de carácter general y amplio, denominada “excepción prudencial”, por medio de la cual se protegen las facultades que tienen las Superintendencias y el Banco Central en materia de regulación prudencial de los servicios financieros.

Cuando comenzaron los primeros acercamientos entre los representantes de la UE y los gobiernos andinos y centroamericanos para negociar un ‘Acuerdo de Asociación’, algunos especialistas argumentaron que en este caso predominaría el diálogo político y los instrumentos de cooperación internacional, como el Sistema General de Preferencias (SGP) antidrogas, debido a la menor existencia de intereses europeos en

⁸ Es decir, principalmente, lo que son los servicios bancarios propiamente tales (cuentas corrientes, depósitos a plazo, préstamos, emisión de tarjetas de crédito y otros), la comercialización de seguros generales, seguros de vida, la intermediación de valores (acciones y bonos), y la administración de fondos (fondos mutuos y fondos de inversión). En seguros se adoptó un compromiso que significa una apertura adicional en los servicios financieros. Sin embargo, no se tomó compromiso alguno en lo que dice relación con la seguridad social obligatoria (administración de fondos de pensiones e ISAPRES).

ambas subregiones. Mientras que en las negociaciones con Chile y México el acento fue puesto en el pilar comercial, ya que estos países son prioridad para la UE debido al elevado volumen de inversiones o a los índices de intercambio comercial existentes entre ellos. Estas visiones encontraron respaldo en el hecho de que el ámbito comercial (léase TLC) del denominado AdA era presentado por los europeos dentro de un marco más amplio que incluye capítulos sobre cooperación y desarrollo, y tienen un enfoque de cohesión social y diálogo político. Aparentemente ello otorgaba la flexibilidad necesaria a la UE para determinar las prioridades según los países con que se negociara.

Pero el anuncio de la 'Europa Global' en 2006 habría terminado con dicha especulación, pues el documento dejaba en evidencia que la UE se propone dar una mayor uniformidad a su política hacia la zona latinoamericana. Este propósito se construye a partir de la generalización de los acuerdos de 'cuarta generación' (TLC) que ya habían aparecido en el continente a mediados de los noventa. Estos acuerdos pasarán ahora a formar parte de su estrategia competitiva global, única forma de hacer frente al avance en la región no sólo de parte de Estados Unidos, sino también de capitales de países 'emergentes'. También serviría para protegerse del nacionalismo que vuelve a resurgir en el continente. Los procesos de negociación actualmente en curso parecieran confirmar esta mayor uniformidad en torno a los tratados de libre comercio. El mandato 'único' de la UE para negociar de forma separada con el bloque andino y el bloque centroamericano es una clara ilustración de ello.

Puede decirse, en otros términos, que a fines del año 2006 se inicia una fase en América Latina en la que el viejo unilateralismo de la UE (política de cooperación basada en el SGP) es definitivamente sustituido por la reciprocidad comercial. Todos los acuerdos a ser negociados por la UE tendrán como objetivo constituir un compromiso único de derechos y obligaciones mutuas. Serán acuerdos recíprocos en el que todos los países, independientemente de su tamaño y nivel de desarrollo económico, deberán en última instancia asumir todo el conjunto de obligaciones de un TLC. Esto es particularmente cierto para el comercio de servicios y los flujos de inversión. Esto es de la mayor importancia para los países andinos –y centroamericanos–, que no deben esperar una concesión a priori por parte de los europeos debido a su menor nivel de desarrollo.⁹

⁹ Otro ejemplo de este cambio de la UE fue la renegociación de los acuerdos de Lomé en los años noventa, cuyo propósito era establecer un nuevo tipo de asociación económica en la que la no reciprocidad fuese eliminada y las relaciones con los Acuerdos de Alcance Parcial (ACP) se orientasen por las disposiciones de la OMC. El Acuerdo de Cotonou, sus-

3.- Europa Global: Una Agresiva Estrategia Multidimensional

La expansión mundial de los capitales europeos obliga al bloque a mirar más 'hacia fuera', planteándole grandes desafíos en su lucha por aumentar su 'competitividad' (léase dominio) en la economía global. En el encabezamiento del documento "Una Europa Global: Competir en el Mundo", de octubre de 2006, se plantea que "para reforzar la competitividad europea y aprovechar las oportunidades derivadas de la apertura internacional, son necesarias nuevas prioridades y nuevos enfoques en la política comercial de la UE". En palabras más directas del Comisario de Comercio de la UE, Peter Mandelson: "queremos garantizar que las empresas europeas competitivas, respaldadas por las políticas internas adecuadas, deben poder ganar acceso a los mercados mundiales y operar en ellos con seguridad. Ésta es nuestra agenda".

El informe expone una agresiva estrategia para incrementar la "competitividad europea" basada tanto en "políticas internas adecuadas" (mercados competitivos, apertura económica y justicia social) y en la "apertura de los mercados en otras partes del mundo". Con respecto a esto último, el informe plantea "no limitarse a los aranceles, sino luchar contra los nuevos obstáculos a los intercambios". Para ello, se hace hincapié en lo siguiente:

Barreras no arancelarias: para enfrentar estas barreras (regulaciones y procedimientos que limitan los intercambios) se propone definir "nuevos métodos de trabajo distintos a los métodos tradicionales".

Acceso a los recursos: la industria europea debería poder tener acceso a los recursos cruciales, como la energía, las materias primas, los metales y la chatarra. En especial, se coloca énfasis en el acceso a la energía, para lo cual debería ponerse en práctica "una política coherente para garantizar un abastecimiento energético diversificado, competitivo, seguro y sostenible", tanto dentro de la UE como fuera de ella.

Nuevas áreas de crecimiento: derechos de propiedad intelectual, servicios, inversiones, contratación pública y competencia. "Estos sectores ofrecen oportunidades importantes para la comunidad europea a condición de que la liberalización progresiva del comercio mundial y la existencia de normas transparentes, eficaces y respetadas (internacionales y nacionales) faciliten los intercambios entre la UE y sus socios comerciales".

crita en junio del año 2000, se inspira en este enfoque y se presenta como una especie de transición hacia una 'reciprocidad' en las relaciones entre la UE y los ACP.

Para generar y asegurar dichas condiciones, el plan de acción que propone el documento para el ámbito externo tiene como objetivos mantener el compromiso de la UE a favor del multilateralismo (léase OMC y la reanudación de las negociaciones de Doha), así como la promoción de **“una liberalización de los intercambios mas amplia y rápida en el marco de sus relaciones bilaterales, que los acuerdos de libre comercio (ALC) impulsaran. Los ALC tienen la ventaja de poder cubrir ámbitos no abarcados ni por una normativa internacional ni por la OMC”** (negritas del documento de origen).

En lo que respecta al contenido de los ALC, “esos acuerdos han de ser mas completos, ambiciosos y amplios, de modo que incluyan una amplia gama de ámbitos que abarquen los servicios y las inversiones, así como los derechos de propiedad intelectual (DPI)”. Es decir, los TLC deberían incluir los “temas de Singapur” en las negociaciones, temas que ya fueron rechazados en el marco de las negociaciones en la OMC.

Meses más tarde de publicado el documento, en abril 2007, el Consejo de Ministros de la UE de Asuntos Generales y Relaciones Exteriores aprobó en Luxemburgo el mandato de la Comisión Europea para negociar 5 nuevos tratados de libre comercio: con India, Corea del Sur, Países del ASEAN, América Central y los Países Andinos

Claro que la estrategia europea no puede reducirse al multilateralismo de la OMC o a la firma de acuerdos de libre comercio. Lo cierto es que desde hace dos décadas los gobiernos de la UE vienen además promoviendo la protección de sus inversiones y servicios a través de otros organismos mundiales que tratan determinados aspectos de la IED,¹⁰ así como mediante diversos acuerdos bilaterales amplios (por ejemplo, los acuerdos de asociación) o relativos a inversiones (tratados bilaterales de inversión-TBI). Se trata, entonces, de una estrategia multidimensional compleja que contempla el cambio de prioridades según las alteraciones de las circunstancias internacionales.

En este sentido, la actual prioridad por los tratados de libre comercio encontraría justificación en el anterior fracaso del Acuerdo Multilateral de Inversión (AMI), en el agotamiento de la subscripción de nuevos TBIs y en el colapso de las negociaciones de la Ronda de Doha de la OMC en julio de 2008, que se suma a la desaparición del tema inversión de su Agenda de Negociaciones en 2004.¹¹

¹⁰ Por ejemplo, el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI), la Cámara Internacional del Comercio (ICC, por sus siglas en inglés) y el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI o ICSID por su sigla en inglés).

¹¹ Esto es de la mayor relevancia para los temas de servicios e inversiones, puesto que sobre esta ultima materia, la OMC posee un conjunto amplio de disposiciones. De ellas, las mas

No obstante, la preferencia por los TLC no debe entenderse como una renuncia por parte de la UE en el discurso y la práctica a la vía multilateral. Así lo demuestran los recientes intentos de reponer las negociaciones en la OMC (incluyendo los servicios) y las nuevas políticas que viene desarrollando la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) con respecto a la inversión extranjera (el Código para la Liberalización de los Movimientos de Capitales y la Declaración sobre Inversión Internacional y Empresas Multinacionales,¹² entre otras).

No sólo eso, durante los últimos años las empresas transnacionales de los países desarrollados, principalmente europeas, han continuado recurriendo, y cada vez más, al CIADI para defender sus 'derechos'. El blanco de las demandas ha estado en los países en desarrollo (cerca del 75% del total), siendo Argentina la que concentra por lejos el mayor número de ellas, pero también han sido afectados algunos países andinos como Ecuador y Bolivia. Esta es la otra cara del multilateralismo que se viene construyendo al lado de la OMC y de otras instituciones internacionales: una privada y asimétrica.

Lo anterior tampoco significa que ciertos acuerdos bilaterales sean recientes y posteriores a los fracasos de las negociaciones de la Ronda de Doha. De hecho, los TBI constituyen hasta la fecha el instrumento más ampliamente utilizado por los gobiernos europeos para proteger sus inversiones, incluso desde antes de la conformación de la misma OMC. Téngase en cuenta que ya en 1989 se habían firmado 385 TBI en total según la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por su sigla en inglés). Estos Tratados se han convertido en los principales soportes de la construcción del pilar privado y asimétrico del multilateralismo, al reconocer que las controversias en materia de inversiones son entre empresas y Estado, las cuales deben solucionarse en mecanismos como el CIADI.

importantes son el Acuerdo sobre las Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio (MIC), el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (SMC), el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (ADPIC), el Entendimiento sobre Solución de Diferencias (ESD) y el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). En particular, en el AGCS – de importancia crucial para las inversiones – se venía avanzando durante los últimos años en los compromisos de presencia comercial, pero todo ello quedó completamente paralizado.

¹² Los adherentes a esta Declaración (miembros y no miembros de la OCDE) se comprometen a proporcionar un Trato Nacional a los inversionistas extranjeros y promover una conducta responsable en los negocios internacionales. Para mayores detalles ver OCDE (2007).

Cabe destacar, además, que los TBI no son suscritos entre países desarrollados, sino que tienen primordialmente una naturaleza Norte-Sur o Sur-Sur. En el caso de los países latinoamericanos, se han suscrito numerosos TBI con los países europeos, casi todos ellos durante el primer quinquenio de los años noventa. Estos Tratados están diseñados exclusivamente para proteger, promover y facilitar la inversión extranjera, por lo que no contienen disposiciones para aportar al crecimiento económico y menos al desarrollo de los países.¹³ Nadie podría sostener, entonces, que los TBI son pro-desarrollo.

En definitiva, se ha ido generando una intrincada red de compromisos superpuestos que abordan asuntos de inversión (servicios) y movimientos de capitales, que ha contado con la activa participación de los europeos; a pesar que en el pasado criticaron este tipo de estrategia.¹⁴

4.- América Latina: Desde el ALCA a la UNASUR

En los últimos tiempos ha habido cambios importantes en América Latina que están condicionando las actuales negociaciones de acuerdos comerciales y/o de integración regional. Si bien en los años noventa predominó el fundamentalismo de mercado y el Consenso Neoliberal sirvió de sustento a los tratados de libre comercio promovidos por las potencias del Norte, siendo el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) su mayor expresión, los últimos acuerdos se han dado en base a agendas post-neoliberales, siendo la UNASUR el ejemplo más reciente. El interés por revivir el ideal de unidad latinoamericana es creciente.

Por una parte, las negociaciones sobre servicios e IED en el marco del ALCA adquirieron una importancia significativa a partir de abril de 1998 en medio de grandes diferencias. En el caso de las negociaciones sobre inversiones, más allá de ciertas

¹³ Los TBI garantizan fundamentalmente un trato justo y equitativo para las inversiones, el derecho de propiedad, la libre transferencia y la no-discriminación, estableciendo un mecanismo para la solución de las controversias.

¹⁴ Hace poco más de diez años, cuando se discutía en un Grupo de Trabajo sobre inversiones de la OMC, el bloque europeo insistía que “este conjunto heterogéneo de normas es insatisfactorio y cada vez son más los que lo consideran un marco ineficiente y falto de transparencia para realizar y proteger las inversiones en el extranjero” (Comunidad Europea, 1997, Pág. 2). Incluso, esta estrategia de la UE (y de Estados Unidos) va en contra de los planteamientos del propio Banco Mundial, quien en su Informe Anual “Proyecciones Económicas Globales 2005” (www.worldbank.org) señala que, “la enorme proliferación de tratados bilaterales y regionales de libre comercio ha hecho poco para liberalizar el comercio internacional y no ha beneficiado a todos los firmantes”.

coincidencias, surgieron desde los inicios marcadas divergencias en torno a la aplicación de normas en las fases previas o posteriores al *establecimiento de la inversión*, así como en cuanto a la aplicación de *requisitos de desempeño*. Es por esto que una de las grandes preocupaciones de la mayoría de los países era el artículo X del Capítulo sobre Inversiones Relativo a Requisitos de Desempeño. De haberse adoptado tal cual, habría quedado prohibido expresamente que los gobiernos del hemisferio exijan algún tipo de desempeño a las empresas extranjeras, con relación a sus volúmenes de exportaciones, encadenamientos productivos internos, compra de insumos nacionales, saldo positivo de balanza comercial, transferencia de tecnología, localización geográfica y generación de empleo. En los hechos, la introducción de requisitos de desempeño, como ocurrió en la OMC, también quedaba proscrita por el acuerdo del ALCA. Por esto mismo, antes del colapso de las negociaciones el texto del capítulo sobre inversiones todavía permanecía entre corchetes, dado que nunca se llegó a acuerdos definitivos.

Las divergencias aparecieron con igual intensidad en las discusiones del grupo de negociación que trataba el tema de los servicios, cuyo mandato era “establecer disciplinas para liberalizar progresivamente el comercio de servicios, de modo que permita alcanzar un área hemisférica de libre comercio”. Los temas que más acapararon la atención eran: i) impedimentos a los gobiernos para definir políticas públicas en sectores clave para garantizar ciertos servicios básicos a la ciudadanía; ii) la irreversibilidad del proceso, que hace que lo que se compromete en cada ronda de negociación no pueda deshacerse sin un costo económico de consideración para los países más pobres; iii) peligro real de que los términos generales que se establezcan en este tipo de liberalizaciones del mercado, acaben colocando temas de importancia nacional en manos de algún arbitraje internacional controlado por los países de mayor influencia y poder, y; iv) inclusión de los servicios financieros y de qué forma (capítulo separado). En este caso, también buena parte del texto estaba entre corchetes, como expresión de falta de consenso sobre los artículos en cuestión (Claudio Lara Cortés, 2003).

Las diferencias se profundizaron durante los años 2003 y 2004. En un intento de desatascar el estancado proceso, en la Reunión Ministerial de Miami (noviembre 2003), se aceptó negociar la integración hemisférica en diversas modalidades y grado de compromiso, que expresase el interés de los diversos países (el llamado ALCA-Light). Sin embargo, en todo el año 2004, el proceso no avanzó. Luego, en noviembre de 2005, en la cuarta Cumbre de las Américas celebrada en Mar del Plata, Argentina,

se evidenció con crudeza la división ante el ALCA, llevando las negociaciones a un camino sin retorno.¹⁵

Los países que rechazan la vinculación con Estados Unidos a través del ALCA comenzarán a dedicar más esfuerzos a la posibilidad de avanzar en la integración regional, tratando de superar las limitaciones de los acuerdos de la OMC, de los TBI e incluso de los propios TLC para satisfacer sus expectativas de desarrollo.

En esa perspectiva se llevaron a cabo una serie de encuentros que culminaron exitosamente a mediados de 2008 con la suscripción del Tratado Constitutivo de la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR).¹⁶ Este es un ambicioso proyecto de integración y unión regional en los ámbitos político, económico, financiero, social, cultural, de energía y de infraestructura que cuenta con la participación de los países andinos, los países del MERCOSUR, Chile, Guyana y Suriname. Según el Preámbulo del Tratado de Brasilia, sus objetivos incluyen eliminar la desigualdad socioeconómica, lograr la inclusión social y la participación ciudadana, fortalecer la democracia y reducir las asimetrías, en el marco del fortalecimiento de la soberanía e independencia de los Estados. Luego de la suscripción del Tratado fundacional es necesaria la ratificación por parte de los países que lo suscribieron, proceso que tomara algún tiempo.

Claramente la UNASUR se aleja de los tratados de libre comercio fundamentados en una lógica neoliberal. Incluso la misma CEPAL queda sorprendida y sobrepasada: “No obstante, es llamativo que en el tratado no se haga alusión a zonas de libre comercio, uniones aduaneras ni a la convergencia de los acuerdos comerciales existentes entre los países suramericanos” (CEPAL, 2008, Pág. 134). Para este organismo, “probablemente, el principal desafío para las autoridades de la UNASUR será definir una opción estratégica respecto de la globalización y las posibilidades de inserción internacional de América del Sur que sea compartida por todos los miembros” (CEPAL, 2008, Pág. 135).

Sin duda, este es uno de los mayores desafíos, ya que la región suramericana es una y a la vez diversa. En realidad, la conformación de la UNASUR encuentra la región dividida en 2 proyectos de inserción internacional distintos y hasta confrontados: el de los Tratados de Libre Comercio y el que apuesta por un Desarrollo Regional Endógeno.

¹⁵ Aparte de Venezuela, los otros cuatro países de la CAN se sumaron a los 29 que apoyaron el ALCA.

¹⁶ Estos encuentros se iniciaron en Cuzco en diciembre de 2004 y continuaron en las Cumbres de Brasilia (septiembre de 2005), Cochabamba (diciembre de 2006) y Margarita (abril de 2007).

Mientras Brasil –que tiene la mitad de la población y la economía de Suramérica- mira hacia afuera. La construcción de una institucionalidad en casa aparece nuevamente como un requisito de cualquier integración sustantiva. La voluntad política y el sentido estratégico son dos factores determinantes del éxito del proceso en la nueva etapa.

La UNASUR volvió a reunirse en Brasil a finales de 2008 (en medio de otras reuniones que intentaban articular diferentes espacios de integración). El nombramiento de su Secretario General, uno de los temas más complicados, fue diferido para abril del 2009. UNASUR se había reunido de urgencia en Chile en septiembre, para tratar la grave crisis de Bolivia. La reunión concluyó con un comunicado por parte de todos los mandatarios, donde manifestaron el pleno respaldo al gobierno de Morales, y el rechazo a un ‘golpe civil’. Después de la Cumbre, la UE apoyó la declaración de la UNASUR en defensa de la democracia en Bolivia. Todo ello en momentos en que la influencia de los EEUU en la región puede ser la menor de la historia.

Si bien la UNASUR puede entenderse como un intento desordenado por zafarse del pasado, es en medio de la actual profundización de la crisis financiera y económica global donde la ortodoxia neoliberal está sufriendo su cuestionamiento más radical. Esto brinda una buena oportunidad para hacer algo muy necesario: repensar a fondo tanto los objetivos que deberían perseguir las negociaciones sobre servicios y sobre inversión en las diferentes disposiciones del TLC, como el contenido y los parámetros que deberían enmarcarlas a fin de equilibrar los intereses de los países emisores (europeos) y receptores de inversión (andinos) que hoy favorecen abiertamente a los primeros. Lograr este equilibrio para los países andinos no significa, como algunos europeos y andinos creen, aceptar y acomodarse lo antes posible a los parámetros impuestos por las demandas de la UE.

Dicho de otra manera, esta negociación entre la UE y los países andinos se justifica sólo si se buscan objetivos y disposiciones alternativas tanto en servicios e inversiones que permitan introducir transformaciones decisivas en estas materias al interior de la CAN, y si además se toman medidas que reduzcan significativamente las gigantescas brechas que separan a ambas partes y que protejan la soberanía nacional sobre los recursos naturales, los servicios y las inversiones extranjeras.

CAPÍTULO II.

LA LIBERALIZACIÓN DE LA INVERSIÓN Y LOS SERVICIOS EN LA CAN: CONVERGENCIAS PASADAS Y DIVERGENCIAS PRESENTES

Resumen

El presente capítulo, describe los principales rasgos de la liberalización de las inversiones y los servicios en los países andinos. En cuanto a lo primero, se revisan las modificaciones que ha sufrido el marco normativo de la Comunidad Andina y el establecimiento de Tratados Bilaterales de Inversiones entre países europeos y andinos. En cuanto a lo segundo, se analiza el proceso de liberalización de los servicios públicos y de los servicios en general, que implicó un cambio importante desde un sistema de coordinación estatal a otro donde predominan los mecanismos de mercado. Posteriormente, se aborda las diferencias estratégicas que vienen desarrollándose en el seno de la Comunidad Andina, las que se agudizaron durante el segundo semestre de 2008 y que se expresan por la coexistencia de dos modelos de desarrollo muy diferentes, uno de corte neoliberal y otro post-neoliberal. Finalmente, se discute sobre la importancia de la participación de la sociedad civil en las negociaciones.

La Comunidad Andina de Naciones (CAN) está conformado actualmente por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Este acuerdo de integración subregional se originó el 26 de mayo de 1969, cuando un grupo de países del área andina suscribieron el Acuerdo de Cartagena, conocido como Pacto Andino, con el propósito de establecer una unión aduanera en un plazo de diez años. A partir de entonces, el proceso de integración de la CAN ha experimentado diversas etapas que reflejan los modelos económicos imperantes de cada momento.

Fue así que en los primeros años del proceso de integración andina predominó el modelo de sustitución de importaciones, conforme a los entonces postulados de la CEPAL.¹⁷ Sin embargo, a fines de los años ochenta, su órgano máximo, la Comisión

¹⁷ Es durante este período cuando comienza sus actividades la Corporación Andina de Fomento (CAF), brazo financiero de la integración, y el Convenio Andrés Bello (CAB), cuyo propósito es el de promover la integración cultural, científica y educativa entre los países andinos. Posteriormente, serían suscritos los Convenios Hipólito Unanue (CHU) para aten-

del Acuerdo de Cartagena (hoy de la CAN) decide adoptar el Protocolo de Quito, con el cual se concede preeminencia a los mecanismos de mercado en la integración subregional en detrimento de las demás herramientas integracionistas alejadas del accionar comercial. Así, este Protocolo abrió las puertas para debilitar, hasta desaparecerla, la concepción originaria que signaba al proceso de integración desde sus inicios.

En este nuevo marco, los países miembros tampoco pueden concretar la formación de la unión aduanera, fundamento de cualquier política comercial común frente a terceros países; pero sí algunos de sus miembros (Perú y Colombia) inician en 2004 negociaciones con Estados Unidos para suscribir un tratado de libre comercio. Con ello, “comienza la mayor crisis del organismo” (Franklin Molina, Pág. 128.), pues el gobierno de Venezuela hizo ver a los otros miembros del bloque que ésta era una forma de incorporación indirecta de Venezuela al TLC. Por esta razón dio por concluida su participación en la CAN, provocando, en consecuencia, un debilitamiento sustancial del proceso andino de integración.¹⁸

Esta grave crisis puso en evidencia las divergencias conceptuales que separan a los gobiernos de los países andinos en torno a la inserción, tanto individual como colectiva, en la economía global, las que volverán a reaparecer en las negociaciones con la Unión Europea.

1.- Antecedentes de la Liberalización de la Inversión y los Servicios en la CAN

El tránsito del llamado modelo de sustitución de importaciones a uno neoliberal que concede preeminencia a los mecanismos de mercado, también implicó un cambio sustancial en cuanto al tratamiento tanto de los servicios como de la inversión extranjera directa (IED) en la CAN y en América Latina en general.

der del área de la salud, y el Simón Rodríguez con el fin de promover la integración laboral. De igual manera, fueron creados el Fondo Andino (hoy Latinoamericano) de Reservas (FLAR), el Tribunal Andino de Justicia (TAJ) y el Parlamento Andino (PA), en tanto que más tarde surgen los Consejos Consultivos Empresarial y Laboral, respectivamente, así como la Universidad Andina Simón Bolívar. Todos estos organismos, salvo el CAB, conforman conjuntamente con el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores, la Comisión y la Secretaría General, el Sistema Andino de Integración (SAI).

¹⁸ Exactamente un mes después, Venezuela hace lo mismo con el Acuerdo del Grupo de los Tres, mejor conocido como el G-3. El 04 de Julio de 2006, después de haber solicitado su ingreso al MERCOSUR, se incorpora como miembro pleno de este esquema.

i) Hacia la liberalización de la inversión extranjera directa

Durante el modelo de sustitución de importaciones los países de la CAN promovieron desde su formación directrices comunitarias sobre la IED que “tenían un carácter vinculante y superior a cualquier norma de carácter nacional, lo que significaba que las regulaciones locales sobre esta materia perdieron vigencia” (CEPAL, 2002, pág. 63). A través de la Decisión 24 se impusieron diversas restricciones a la IED y a la operación de las empresas transnacionales, otorgándole un carácter complementario con respecto a la inversión nacional, de manera que no limitara la industrialización de las economías andinas.

Hacia mediados de los años ochenta, con la imposición de la doctrina neoliberal, el capital extranjero bajo sus diferentes formas –préstamos, inversiones de cartera e inversiones directas- está llamado a transformarse en componente central del financiamiento de la actividad económica, y la IED en particular en el centro de la modernización de la economía (incluyendo el sector servicios). La normativa regional se modificó de manera correspondiente y los principios adoptados en la Decisión 220 de 1987 flexibilizaron el tratamiento de la inversión extranjera al eliminar algunos requerimientos de registro y autorización de inversiones y remesas de utilidades al exterior. Asimismo, suprimieron los sectores reservados y otorgaron la posibilidad a los países miembros de definir sus políticas de inversión en las respectivas legislaciones nacionales.

Más tarde, como resultado de los avances del neoliberalismo en la subregión, dicha normativa fue sustituida por la Decisión 291. Con ésta se suprimió toda referencia a autorizaciones previas, dejando únicamente el requisito de registro ante el organismo nacional competente. También se consagró, en el ámbito normativo, el principio de ‘igualdad de trato’ entre empresas extranjeras, mixtas y nacionales, así como el reconocimiento de la remesa de utilidades y capital, sin establecer topes máximos, y el acceso a todas las ventajas arancelarias vigentes para la Comunidad Andina (CEPAL, 2002, pág. 65).

Asimismo, la Decisión 291 define de forma bastante amplia la Inversión Extranjera Directa (ver recuadro No 1).¹⁹ Estipula además los derechos y obligaciones de los inversionistas extranjeros, la potestad de los Países Miembros a designar al organismo u organismos nacionales competentes en la aplicación de las obligaciones contraídas

¹⁹ De igual forma, define al Inversionista Nacional, al Inversionista Subregional, al Inversionista Extranjero, a la Empresa Nacional, la Empresa Mixta, la Empresa Extranjera, el Capital Neutro y la Reinversión.

por las personas naturales o jurídicas extranjeras, a los que hace referencia éste régimen. Establece el marco legal para los contratos de marcas o patentes, transferencias de tecnología, asistencia técnica, servicios técnicos, ingeniería básica y de detalle y demás contratos tecnológicos, así como el tratamiento a las inversiones de la Corporación Andina y de las entidades con opción al tratamiento del capital neutro.²⁰

Recuadro No 1. Decisión 291: definición de inversión

Capítulo I. Definiciones

Artículo 1.- Para los efectos del presente Régimen se entiende por Inversión Extranjera Directa: los aportes provenientes del exterior de propiedad de personas naturales o jurídicas extranjeras al capital de una empresa, en moneda libremente convertible o en bienes físicos o tangibles, tales como plantas industriales, maquinarias nuevas y reacondicionadas, equipos nuevos y reacondicionados, repuestos, partes y piezas, materias primas y productos intermedios.

Igualmente, se considerarán como inversión extranjera directa las inversiones en moneda nacional provenientes de recursos con derecho a ser remitidos al exterior y las reinversiones que se efectúen de conformidad con el presente Régimen.²¹

Una vez establecido este nuevo marco normativo de la CAN, sus países miembros comenzaron a redefinir sus políticas de inversión, modificando sus respectivas legislaciones nacionales. Además, estas legislaciones fueron complementadas por convenios internacionales bilaterales, multilaterales y regionales, a través de los cuales se procura dar garantía y protección adicional a los inversores. En algunos países se establecieron instrumentos de protección jurídica, tales como los contratos-leyes. Igualmente, todos los países andinos adhirieron a sistemas internacionales de garantías, como el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (ONGI) del

²⁰ Posteriormente será dictada la Decisión 292 que consiste en un Régimen Uniforme para las Empresas Multinacionales Andinas. Esta Decisión define a la Empresa Multinacional Andina y establece los requisitos, la constitución, el funcionamiento y el tratamiento de la misma.

²¹ Decisión 291 de la Comunidad Andina sobre el Régimen Común de tratamiento a los capitales extranjeros y sobre marcas, patentes, licencias y regalías.

Banco Mundial y al Centro Internacional de Arreglos de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI).

Los convenios que más se han generalizado entre los países andinos, como instrumentos fundamentales de la política de apertura hacia la IED, son los *Tratados Bilaterales de Inversión (TBI)*. Estos han sido suscritos por los países andinos con países desarrollados en forma numerosa, sobre todo en la primera parte de la década de los noventa, en el marco del llamado “Consenso de Washington”. A diciembre de 2007 el total de acuerdos de inversión firmados individualmente entre países de la CAN y la UE ascendía a un total de 31. De los países actualmente miembros de la CAN, Perú encabeza la lista, seguido por Ecuador y Bolivia, en tanto que Colombia representa el caso opuesto, con apenas 3 suscritos.

Cuadro No. 7.
TBI Establecidos entre Países de la Comunidad Andina y Unión Europea

País	TBI Suscritos con Países de la UE
Bolivia	8
Colombia	3
Ecuador	7
Perú	13
Total CAN	31

Fuente: UNCTAD

Por el lado de la UE, los países mas activos en el desarrollo de TBIs con los países andinos son lógicamente aquellos que tienen mayor peso económico y financiero y, por ende, mayores intereses en la región. Los países que registran 4 o mas acuerdos con la CAN son Francia, Italia, Alemania, Suecia y Holanda. A los que deben agregarse España y Reino Unido que encabezan esta relación, siendo -con 6 cada uno- los únicos países de la UE que tienen acuerdos firmados con todos los países andinos y ex andinos (Chile y Venezuela). Para finales de los años 90, el ritmo de negociación de los TBIs entre países de la UE y andinos había menguado a niveles mínimos.

Por lo general, estos TBIs siguen un patrón común en el establecimiento de garantías y beneficios para las inversiones, siendo esto más evidente en los impulsados por España (Armando Mendoza, 2008, pág. 55). En este caso, casi todos tienen una primera sección introductoria y explicativa, donde se incluyen definiciones muy amplias de los términos relevantes para el acuerdo, como son “inversionista”, “inversión” y “renta de inversión”.

Recuadro No.2. TBIs entre España y Países Andinos: Aspectos coincidentes

- Definición de “inversionista”. Cubre a personas naturales y jurídicas de origen español, pero también a empresas de otros países, siempre que cuenten con una subsidiaria y representante constituida en España de acuerdo a la ley.
- Definición de “inversión”. Superando la definición tradicional de inversión directa intangible, comprende todos los activos (bienes y derechos de toda naturaleza) adquiridos, incluyendo acciones y otras formas de participación en sociedades; derechos derivados de todo tipo de aportaciones, prestamos, etc. En suma, todo tipo de aporte o adquisición realizado con el fin de obtener un beneficio económico.
- “Rentas de inversión”, incluye todos los rendimientos directa e indirectamente derivados de una inversión: beneficios, dividendos, intereses, plusvalías y cánones, honorarios y cualquier renta proveniente de excedentes de explotación. (Armando Mendoza, 2008, pág. 56 y 57)

Al progresivo desmantelamiento de las restricciones impuestas al capital extranjero mediante una nueva legislación o de la suscripción de los TBIs, se sumaron nuevos incentivos, básicamente asociados a la privatización de activos estatales y a la apertura y liberalización de la gran mayoría de las actividades económicas, en particular las vinculadas a los recursos naturales (hidrocarburos y minería), principal riqueza de casi todos los países andinos. Precisamente, los planes de privatización, aprovechando los instrumentos de conversión de deuda en inversión y las ‘ventajas’ tributarias (depreciación acelerada, reinversión exonerada del impuesto a la renta), se convertirán en el principal foco de atracción de inversión extranjera europea en el decenio pasado.

Adicionalmente, las reformas laborales efectuadas desde los años 90 han creado sin duda un clima mas atractivo para las inversiones extranjeras, a través de la flexibilización de los regímenes contractuales, la facilitación de los despidos colectivos e individuales, y la extensión de la jornada laboral, así minimizando el costo de la mano de obra en los países andinos.

ii) Hacia la liberalización de los servicios

Hasta finales de los años ochenta, en todos los países andinos predominaba la operación estatal de los servicios públicos. La reacción neoliberal a esta modalidad llevó a la liberalización de este tipo de servicios (y de los servicios en general), que implica el cambio de un sistema de coordinación estatal a otro donde haya un predominio de los mecanismos de mercado, lo que supone la privatización de empresas de servicios públicos. Este proceso será acompañado por otro de desregulación, que busca la eliminación de las 'barreras a la entrada' a ciertas actividades. A estos cambios corresponderá una nueva forma de regulación que será económica o de mercado (Claudio Lara Cortés, 2000).

Por supuesto estas transformaciones pueden tener diferentes alcances nacionales según el caso. Sin embargo, la CAN se propone hacer converger estas diferencias y homogeneizar el proceso de liberalización de los servicios en la subregión. Desde 1998 cuenta para ello con la Decisión 439: "Marco General de Principios y Normas para la Liberalización del Comercio de Servicios en la CAN". El proceso de liberalización contemplado por este instrumento está basado en un enfoque de lista negativa.

Posteriormente, la Comisión de la CAN aprobará una serie de modificaciones, siendo una de las más importantes la Decisión 659 de fines de 2006, relativa a "Sectores de servicios objeto de profundización de la liberalización o de armonización normativa". Este instrumento ratifica la vigencia de la Zona Andina de Libre Comercio de Servicios, salvo en lo que concierne a un sector que se someterá a reglas especiales, el de Servicios Financieros, cuya normativa debería haberse aprobado antes del 30 de septiembre de 2007. (Sáez, 2005, pág. 7)

Asimismo, la Decisión prevé que se iniciarán los trabajos para definir las normas de acreditación y reconocimiento de licencias, certificaciones y títulos profesionales que se aplicaran en la subregión para facilitar la prestación de Servicios Profesionales, toda vez que los países coincidieron en que éste es pre-requisito de la apertura del sector (Sáez, 2005, pág. 7). Adicionalmente, establece disposiciones sectoriales en relación a las medidas concernientes al sector de transporte acuático-marítimo de cabotaje, algunos servicios públicos y el límite de restricciones a las inversiones que podrán aplicar los países en el caso del sector de servicios de radio y televisión, para las cuales norma el funcionamiento de grupos de trabajo que revisaran los procedimientos aplicables a la profundización de la apertura en los sectores mencionados. Finalmente, la Decisión 659 precisó las modalidades que regirán en el caso especial de Bolivia, en cuanto a plazos y excepciones temporales. (Sáez, 2005, pág. 7 y 8)

Recuadro No 3. Avances en la liberalización de servicios a nivel sectorial

Servicios de transporte

En esta materia la CAN ha acogido una serie de normas comunitarias específicas que han permitido liberalizar este sector en sus diferentes modalidades (terrestre, marítimo, aéreo y multimodal).

Servicios de telecomunicaciones

Los países andinos acordaron liberalizar la totalidad de los servicios de telecomunicaciones a partir de la Decisión 462 de 1999, con excepción de la radiodifusión sonora y televisión. Así mismo, el Comité Andino de Telecomunicaciones (CAATEL) aprobó en marzo de 2001 el Plan Estratégico de Desarrollo Andino de las Telecomunicaciones para el periodo de 2001-2006.

Servicios de energía

Las acciones de la CAN en esta materia, se fundamentan en tres ejes temáticos definidos por el Consejo de Ministros de Energía, Electricidad, Hidrocarburos y Minas del bloque. Este sector ha avanzado significativamente en el ámbito de la interconexión eléctrica.

Servicios de turismo

Cada país miembro otorgará a los servicios turísticos y a sus prestadores de los demás países miembros, libre acceso a su mercado y trato nacional, a través de cualquiera de los modos de prestación de servicios. La Decisión 463 de 1999 estableció tres ejes fundamentales para su promoción: liberalización de los servicios turísticos, desarrollo de proyectos turísticos de interés comunitario y eliminación de los obstáculos a los flujos turísticos en la subregión.

En la actualidad, la Comunidad Andina debate la aprobación de dos proyectos relacionados con la armonización de la regulación prudencial en el sector financiero y el Proyecto de Decisión sobre Reconocimiento de Títulos. Con respecto al primero, las negociaciones no muestran mayores avances ante la dificultad de armonizar las respectivas legislaciones nacionales. Por último, cabe notar que si bien la CAN adoptó un modelo de apertura del sector de servicios similar al del AGCS, éste no ha sido notificado a la OMC, como lo determina el artículo V de este acuerdo.

2.- Los Gobiernos de la CAN ante las Negociaciones: Dos Estrategias Diferentes

La CAN atraviesa por una prolongada crisis que lleva años, la que en vez de revertirse con el inicio de las negociaciones con la UE, tendió a profundizarse. La salida de Venezuela del bloque en 2006 sería un primer síntoma preocupante. Luego sucederán una serie de desencuentros internos, siendo uno de los más graves la reciente modificación de la Decisión 486 sobre propiedad intelectual a petición de Perú debido a los compromisos que ha asumido en el acuerdo comercial con Estados Unidos, contrariando así la misma normativa andina (la Decisión 689) (Revista Puentes, julio 2008). Tampoco la CAN pudo alcanzar acuerdos dentro de los plazos establecidos en aspectos fundamentales; por ejemplo, sobre un nuevo Arancel Externo Común que comprendiera a todos los países.

Con tamaños problemas, las diferencias estratégicas entre las mismas naciones andinas se agudizaron durante el segundo semestre de 2008. Muestras no faltan, van desde las amenazas de los Presidentes Correa y Morales de romper las negociaciones con la UE a causa de la llamada Directiva de Retorno de Inmigrantes aprobada en junio por el Parlamento Europeo, hasta las declaraciones de la Ministra de Comercio Exterior de Perú, Mercedes Aráoz, que fustigan la actitud de Bolivia, acusándola de convertirse en una “carga” y en un “permanente bloqueo” que complica las negociaciones “por pura ideología”; pasando por los intentos del gobierno peruano de negociar individualmente y de sustraerse de la negociación de “bloque a bloque”.

A esa postura del gobierno peruano, que luego solicitó a la UE una negociación bilateral, se sumó Colombia (Revista Puentes, septiembre 2008). Este será el punto culminante de la crisis que hará cambiar la naturaleza misma de las negociaciones de un AdA con los europeos, una vez que estos últimos entregaran señales positivas y luego accedieran oficialmente a dicha petición a comienzos de este año 2009.²² Con la imposición de la vía bilateral se dejó en letra muerta la Decisión 667 de la CAN, cuyo objetivo era poner fin a las diferencias entre los miembros en lo que respecta a la negociación con los europeos.

²² Debe recordarse que la UE se apresuró a dar señales positivas a dicha petición. El portavoz del “Comisario de Comercio”, Peter Power, manifestó que “la UE tiene muchos deseos de continuar con las negociaciones de acuerdos de libre comercio con los países andinos”, y agregó que “si alguno de los países andinos no está dispuesto en esta etapa a aceptar el nivel de integración requerido para los acuerdos de libre comercio según las normas de la OMC, estaríamos preparados a continuar las conversaciones con aquellos países que sí lo están”. (Revista Puentes, septiembre, 2008).

En el fondo, la crisis de la integración andina, hoy “sincerada”, se ha visto alimentada por la coexistencia de dos modelos de desarrollo muy diferentes, uno de corte neoliberal promovido por los gobiernos de Colombia y Perú, y otro post-neoliberal que intentan construir Bolivia y Ecuador.²³ Sin embargo, los objetivos y políticas estratégicas de la comunidad andina no dan cuenta de esta nueva realidad, ya que antes que asumieran los gobiernos de Correa y Morales se habían establecido como prioridad las agendas externas por sobre las agendas internas de trabajo desde una óptica claramente neoliberal. Todo ello ha provocado una seria erosión en la unidad y en la identificación de fines comunes en el bloque, debilitando enormemente su ya disminuida capacidad negociadora, peor aún si se negocia de forma separada con los europeos.

Hoy la CAN pareciera estar cayendo en una crisis terminal, por lo que sus países miembros están viéndose enfrentados a la disyuntiva entre mantener las prioridades externas negociando como sea con la UE o simplemente marginarse de este proceso. Colombia y Perú ya optaron por lo primero; mientras Ecuador, cuya posición se ha caracterizado por la ambigüedad debido a las contradicciones que existen al interior de su gobierno, ha decidido plegarse a la negociación bilateral de manera subordinada.²⁴ Bolivia, por su parte, ha quedado en la posición más comprometida al ser excluida de la negociación del TLC, dejándole sólo la opción de sumarse a la negociación del segundo acuerdo (diálogo político y cooperación). En participar, los beneficios serían muy escasos, dada la actitud asumida por sus pares andinos de ‘firmar’ lo antes posible.

En términos más específicos, los temas de mayor conflicto entre las naciones andinas durante las primeras rondas de negociación eran los siguientes:

Integración regional – hoja de ruta. No hay acuerdo sobre el texto de hoja de ruta, en especial acerca de la libre circulación de servicios. La posición boliviana era que no se debe conceder a la UE lo que no está consolidado en la CAN.

²³ Estos modelos se manifiestan en términos específicos en temas como la política energética. Ecuador, por ejemplo, define su política incorporando las preocupaciones sobre el cambio climático y los derechos de los pueblos indígenas, poniendo al Estado en el centro de las decisiones políticas sobre el uso de los recursos energéticos.

²⁴ Una señal de ello es que en la reunión de trabajo mantenida el día sábado 19 de Abril de 2008, “se evidenció que efectivamente el equipo negociador del Acuerdo de Asociación CAN - UE no estaba cumpliendo con las directrices impartidas por la Presidencia de la República y el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones – COMEXI en temas tales como: propiedad intelectual, compras públicas, servicios y establecimiento, y acceso a mercados (agrícola y no agrícola)”. (Informe de Negociaciones CAN-UE)

Asimetrías. Entre los países andinos había consenso en torno a que la problemática de las asimetrías debe figurar como objetivo. Las diferencias se presentan en cómo abordarlas en el Acuerdo con la UE. Perú y Colombia se acercan cada vez más a la posición europea de que este tema debe reflejarse solo en las cláusulas concretas que se acuerden.

Propiedad Intelectual. Según Bolivia y Ecuador, la propuesta elaborada por Perú y apoyada por Colombia contiene algunos términos que podrían interpretarse como favorables al patentamiento de plantas y animales.

Servicios. Se retardó la presentación de la propuesta andina. Bolivia solicitó ser excluida de algunas disposiciones sobre servicios y establecimiento.

Inversiones. Perú y Colombia acogen favorablemente la propuesta europea en cuanto a la definición de inversión, a su campo de aplicación y las normas relativas a ello. Por el contrario, Bolivia rechaza la propuesta y propone un ofrecimiento más restrictivo.

Compras públicas. Es un tema muy sensible para Bolivia, que pide ser excluida totalmente de este apartado, lo que deja muy poco margen a los andinos para elaborar su propuesta y, por tanto, genera malestar. Ecuador ha variado su posición en relación con el Trato Especial y Diferenciado y con excepciones en este marco.

Comercio y desarrollo sostenible. En temas de desarrollo social, hay diferencias de carácter técnico y político en el seno de la CAN.

De todas maneras debe aclararse que estos conflictos de conocimiento público que ubicaban a Perú y Colombia, por un lado y a Bolivia y Ecuador por otro, parecieran tener un trasfondo mucho más complejo. Los equipos negociadores de Colombia, Perú y Ecuador habrían acordado a comienzos de 2008 un Documento Consensuado de carácter 'confidencial', que trata temas tan sensibles y claves como inversiones, propiedad intelectual, compras públicas y servicios, entre otros. Este documento llama la atención por las numerosas concesiones que se hacen a los europeos en los temas señalados, cuestión que veremos en el capítulo siguiente.

Este oscuro y complicado escenario pareciera darle la razón a la Comisión Europea, la cual en su documento Estrategia Regional 2007/2013 identifica a la integración como el principal objetivo o el principal reto para la Comunidad Andina. De esto se infiere, por una parte, que las actividades de cooperación se concentrarían en los puntos débiles del proceso de integración andino y; por otra parte, que la negociación se hará con la CAN como bloque de países, precisamente con la finalidad de fortalecer la integración subregional.

No obstante, como ha quedado en evidencia durante el período de negociaciones, la UE poco hizo en ese sentido, más bien mostró una actitud intransigente durante las primeras rondas de negociación acerca de que la liberalización (libre circulación de servicios y mercancías, de capitales o de personas) es el único camino para fortalecer la integración y su aceptación de llevar a cabo negociaciones bilaterales con los países andinos que lo deseen, ha contribuído de manera significativa a una profundización de la crisis en la CAN y a su eventual desaparición. Ello a pesar del rápido declive que están sufriendo las posiciones neoliberales en el mundo.

3.- Democracia y Participación de la Sociedad Civil en las Negociaciones

Los gobiernos de la Unión Europea y de la Comunidad Andina de Naciones comprometidos en la negociación bilateral quieren mostrar que la sociedad civil participa activamente de las negociaciones y que hay transparencia en la información. En esta perspectiva se manifiesta el documento de Estrategia Regional 2007/2013, que destaca la conveniencia de la participación de la sociedad civil. En una línea similar el Coordinador General de Negociación de la CAN y Vicecanciller de Colombia, Camilo Reyes, anunció en los inicios de la negociación el establecimiento de mecanismos permanentes para garantizar la participación de la sociedad civil en las negociaciones para un Acuerdo con la UE. Manifestó que además del conocido “Cuarto de al Lado”, se había decidido crear una página web para que la sociedad civil pueda acceder a toda información que no comprometa la confidencialidad del proceso. Igualmente, habrá contacto con la sociedad civil durante y entre las rondas de negociaciones y se procurará mejorar los mecanismos de participación existentes y crear nuevos.

Ese discurso de buenas intenciones es muy conocido en América Latina, pero no porque se haya materializado alguna vez, sino simplemente por ser una promesa incumplida que ha acompañado a todas las negociaciones comerciales y de tratados de libre comercio. En estricto rigor, esta participación será imposible mientras se mantengan las ‘cláusulas de confidencialidad’ para no dar a conocer los textos oficiales de la negociación porque eso podría significar ‘revelar la estrategia’ de los países. Los llamados Acuerdos de Asociación (AdA) no son una excepción, se desarrollan en el mayor secretismo superando incluso a los TLCs. Los negociadores de los AdA no saben en verdad de ‘transparencia pública’.

En estas condiciones, ¿se puede hablar de diálogo, cooperación para el desarrollo, participación de la sociedad civil? Lo que se está viendo, hasta ahora, es que el verdadero interés es la mayor liberalización económica y que la cooperación o el desarrollo son secundarios. Y esto se confirma con el anuncio de la UE de que no tiene recursos frescos y que los asignados no pueden reorientarse, de tal manera que solo a partir del 2013 podrían hacerse efectivos... y eso si se firman los tratados inmediatamente.

Sin embargo, la falta de participación de la sociedad civil no ha sido sólo responsabilidad de los gobiernos europeos o andinos. En general, los comunicados u opiniones de dirigentes políticos y de organizaciones sociales han mostrado interés por este tema, tal cual queda expresado en el recuadro. Pero en este caso particular de acuerdos bilaterales entre la UE y países andinos, la preocupación ha sido muy focalizada y tardía, a diferencia de otras negociaciones (como con Estados Unidos). Tal vez ello encuentre explicación en la frustración acumulada por la escasa o nula influencia que han tenido estas organizaciones en experiencias anteriores, a no ser que fuera impedir el logro de un acuerdo (ALCA). Por el contrario, los gremios empresariales son los únicos que pueden decir que han incidido en los procesos de negociación comercial.

Dicha frustración está también directamente relacionada con el escaso margen para alterar los aspectos centrales que deja el Mandato europeo, como lo acaba de demostrar la exclusión de Bolivia de la negociación del pilar comercial o TLC.

Como telón de fondo de esta escasa participación de la sociedad civil en el proceso de negociación de acuerdos bilaterales, encontramos en medio de la crisis andina dos modelos distintos de democracia. Por un lado, tenemos a Colombia y Perú que promueven una democracia de 'baja intensidad', donde destacan la violación sistemática de los derechos humanos y la criminalización de los movimientos sociales. Por otro lado, la denominada 'radicalidad' andina, está atravesada por procesos de velocidades varias, entre los que destacan, profundos cambios político-institucionales, procesos innovadores de diseño de un Estado más democrático, nueva gestión de los recursos naturales, reconstrucción de las mediaciones políticas y replanteamiento de la vinculación con la economía mundial; pero todo ello ha dejado en un segundo plano la preocupación por las negociaciones bilaterales con los europeos.

Tabla No. 1.
**Posiciones acerca de la Participación de la Sociedad Civil
en las Negociaciones**

Organización	Comentario/Propuesta
Cordinadora Andina de Organizaciones Indigenas - CAOI	Es necesario que los gobiernos andinos llamen a referéndum o consultas nacionales para que los pueblos se pronuncien respecto a cualquier forma de TLC o de acuerdo comercial internacional. Sobre todo, el que se está negociando con la Unión Europea.
Organización Bartolina Sisa - Bolivia	Se debe iniciar consultas y tomar consentimiento previo, público, informado y de buena fe, respecto de cualquier política o inversión que afecte a las comunidades.
Senador Jorge Enrique Robledo - Colombia	Este TLC con la UE se quiere tramitar en sólo cinco meses y sin hacerle ninguna consulta a las organizaciones de los trabajadores, los indígenas, las negritudes y el campesinado. Que los empresarios colombianos no monopolistas del campo y la ciudad se despabilen, porque la UE también viene por ellos, como ya sucedió con el TLC con Estados Unidos.
Red de Acción Contra el ALCA - Recalca	"...tanto en el esquema de negociación bloque a bloque como en la bilateral, los TLC con la UE se negocian y aplican sin participación de las organizaciones sociales y civiles y se aprueban en los Congresos sin mayor discusión. No existen mecanismos válidos ni efectivos de participación de la sociedad civil, no hay diagnósticos previos sobre el impacto y la UE mantiene una posición dura y exigente a pesar de los reclamos de sectores sociales europeos, centroamericanos y andinos que piden información, participación y transparencia..."
Central Unitaria de Trabajadores - CUT Colombia	"...porque el TLC con la Unión Europea nos puede causar daños a los trabajadores. El movimiento sindical desde el principio ha entendido claramente lo que significa esta negociación y, por eso, ha manifestado un profundo rechazo... Además, se pretende el aniquilamiento de los derechos de los trabajadores, donde predomina la tercerización laboral y las cooperativas de trabajo asociado, con salarios de hambre, lo que es muy favorable a la inversión extranjera. Europa viene por eso..."
Alianza Social Continental - ASC	"...las organizaciones sociales denunciaron la ausencia de espacios efectivos de participación de la sociedad civil y la falta de información previa, en detalle y de calidad que se requiere en este tipo de negociaciones, donde están en juego valiosos intereses nacionales. La información brindada hasta el momento no permite un análisis profundo de lo que se está negociando..."
Alianza Social Continental - ASC	Las organizaciones sociales que siguen el proceso de negociación del acuerdo de libre comercio con la Unión Europea estarán atentas de que el gobierno nacional, cumpla con los compromisos adquiridos en este encuentro, en el sentido de presentar a la sociedad colombiana los estudios de impacto, ampliar los espacios de participación y brindar información oportuna y en detalle del proceso de negociación.
Grupo SUR	La falta de acceso estructurado y amplio a la información oficial por parte de la sociedad civil ha sido identificada como un problema crucial en el seguimiento de las relaciones UE-CAN y uno de los mayores obstáculos para la elaboración oportuna de propuestas. El acceso a la información debe ser uno de los ejes al cual se le da prioridad.
ALOP y APRODEH - Perú	Se propone organizar talleres nacionales, en cada uno de los países andinos, en los cuales la sociedad civil pueda intercambiar opiniones con el objetivo de consolidar propuestas consensuadas a nivel nacional. Estos encuentros pueden tomar la forma de talleres temáticos o sectoriales. Las propuestas consensuadas a nivel nacional se discutirán en talleres regionales donde se puedan discutir los resultados de los talleres nacionales con el objetivo de elaborar propuestas con una perspectiva regional desde la sociedad civil.

Alianza Social Continental - ASC	Propuestas que surgieron en torno a la primera ronda de negociación del TLC UE-Colombia, Perú y Ecuador: (i) Comprometerse a replantear por completo la política comercial, para asegurar la prioridad a la justicia social, a la sostenibilidad ambiental y a los derechos humanos y laborales de todos los hombres y mujeres habitantes de los países de la CAN y la UE. (ii) Hacer transparentes los procedimientos de política comercial, favoreciendo la rendición de cuentas y un escrutinio democrático por parte de parlamentarios y de la sociedad civil.
CONAIE - ECUARUNARI	Criticamos que éste no es un verdadero "diálogo de la sociedad civil", por lo que queremos dejar sentada nuestra posición de no avalar una "pantomima" a título de que la sociedad civil ha sido consultada o este participando.

Fuente: Entrevistas a miembros de organizaciones de la sociedad civil.

CAPÍTULO III.

LAS PROPUESTAS SOBRE INVERSIÓN Y SERVICIOS PARA LOS ACUERDOS BILATERALES

Resumen

El presente capítulo comienza relacionando la propuesta del Mandato europeo sobre servicios e inversiones con el Acuerdo General sobre Comercio en Servicios (AGCS) de la OMC, para luego dar paso al análisis y discusión de sus aspectos centrales. Se pretende aclarar que esta propuesta persigue lograr la cobertura plena de los servicios domésticos en las naciones andinas, limitando aún más la autoridad regulatoria en esta materia. Posteriormente, se revisa la propuesta consensuada por tres países andinos sobre servicios e inversionista. En varios casos, ésta supera la institucionalidad de la CAN e incluso del Mandato de la UE. Concluye con el tratamiento del acuerdo consensuado entre los países andinos sobre Compras Públicas y Propiedad Intelectual.

Primeramente, debe aclararse que las negociaciones entre la UE y los 3 países andinos tratan el tema de inversiones o movimientos de capital en diversos capítulos, como compras gubernamentales, servicios, propiedad intelectual, servicios financieros, etc. Entre ellos, el capítulo de Servicios y Establecimiento pareciera ser el más relevante, cuyo objetivo es la liberalización recíproca del comercio de servicios, en conformidad con el artículo V del Acuerdo General sobre Comercio en Servicios (AGCS) de la OMC.

En cuanto a la cobertura, la propuesta europea, siguiendo el modelo del AGCS, incluiría la “presencia comercial” –o inversión extranjera directa-, en contraste con el modelo del Tratado de Libre Comercio de América del Norte que trata esta modalidad como “inversión”. Por esto mismo, la propuesta de la UE acepta incluir los principios de acceso a mercados y de trato nacional.

Recuadro No 4. Modalidades de prestación de servicios
según el AGCS

Movimiento del proveedor: el proveedor se desplaza al extranjero a prestar servicios, por ejemplo, una asesoría comunicacional.

Movimiento del consumidor: el consumidor se desplaza al país proveedor del servicio. Por ejemplo, un paciente que viaja a someterse a una operación quirúrgica.

Presencia comercial: el proveedor de servicios se establece en el territorio de otro país. Por ejemplo, una empresa de seguros o una empresa eléctrica.

Comercio transfronterizo: donde no hay desplazamiento físico de personas. Por ejemplo, una conversación telefónica de larga distancia, una transferencia bancaria internacional.

En los hechos, este acuerdo multilateral sobre el “comercio de servicios”, y la propuesta europea basada en él, tienen que ver más con la “inversión extranjera en servicios”, ya que gran parte de los servicios se proveen internacionalmente a través de la radicación de las empresas en un país dado. En el caso de las negociaciones con los europeos, esto implica una mayor liberalización de la inversión extranjera (ahora denominada “presencia comercial”) en los países andinos.

1.- El Mandato Europeo sobre Servicios: Aspectos Centrales y Puntos Conflictivos.

i) Aspectos centrales del Mandato Europeo sobre servicios y otros temas

Dado que la Unión Europea no tiene mandato para incluir en las negociaciones un capítulo sobre inversiones, las distintas provisiones hechas sobre esta materia, como antes fuera indicado, son abordadas en diversos títulos o capítulos de los AdA, especialmente en el de servicios.²⁵ De allí que hasta ahora uno de los temas más controvertidos de las negociaciones del TLC o Pilar Comercial sea precisamente el de Servicios.

²⁵ Por ejemplo, en el acuerdo con Chile estas provisiones se encuentran en la parte de cooperación económica, en la parte de comercio de servicios y derechos de establecimiento, así como en la parte relacionada a pagos corrientes y movimientos de capitales.

Pese a que se respetará el Artículo V del AGCS, los compromisos que se asuman no abarcarán las “cabotaje marítimo nacional y los servicios aéreos”. Asimismo las Directrices europeas sugieren que “audiovisuales y otros servicios culturales sean tratados en el marco específico audiovisual y cultural”. En este caso se deja la puerta abierta para que “las Partes mantengan la posibilidad de preservar y desarrollar sus capacidades para definir e implementar sus políticas culturales y audiovisuales con el propósito de preservar sus diversidades culturales”.

Para el importante tema de Establecimiento, el Mandato propone que “respetando las respectivas competencias de la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, las Partes convendrán la constitución de un marco normativo para Establecimiento, el cual debe estar basado en los principios de transparencia, no discriminación, acceso al mercado, estabilidad y principios generales de protección”. Dentro de este marco, las Partes acordarán “brindar un tratamiento al establecimiento en sus territorios de compañías subsidiarias o sucursales de la otra parte no menos favorable que el otorgado a sus propias compañías subsidiarias o sucursales, tomando en debida cuenta la naturaleza sensible de ciertos sectores específicos”.

El Mandato no se queda ahí, postula además que “las negociaciones deberían abordar el acceso a los mercados y el trato nacional en los diferentes sectores económicos y modos de suministro e identificar áreas en las que las disciplinas regulatorias tengan un mayor potencial para facilitar el comercio mutuo”.

En uno de los párrafos del Mandato, que seguramente traerá una gran polémica, sobre todo tras la imposición de la negociación bilateral, se advierte que “cuando un socio de la Región haya celebrado otro acuerdo de integración económica con un tercer país que no sea parte de la Comunidad Andina, a los inversionistas y proveedores de servicios de la UE se les otorgará al menos el mismo tratamiento otorgado a los inversionistas y proveedores de servicios de dicho tercer país respecto de su establecimiento y la provisión de servicios transfronterizos”. Claramente este párrafo apunta a las concesiones hechas por los gobiernos de Perú y Colombia a Estados Unidos mediante la suscripción de sus respectivos tratados de libre comercio.

La sección sobre el Comercio de Servicios y Establecimiento concluye señalando que “cada acuerdo no excluye la posibilidad de hacer valer las excepciones a la provisión de servicios justificables bajo las reglas relevantes de la OMC (Artículos XIV y XIV bis del AGCS).

Si bien el Mandato europeo subraya el principio de reciprocidad del acuerdo, considera cierta flexibilidad en su aplicación. “Tomando en cuenta sus respectivos niveles de desarrollo se permitirá a los países de la Región un cierto grado de flexibilidad

en relación con las condiciones generales, al igual que en sectores y subsectores individuales”. Claro que esta flexibilidad se reduce solamente a que “los períodos de transición no deberían superar 10 años”.

Pasando ahora al ámbito de los Movimientos de Capital y Pagos, en la sección dedicada a esta delicada materia se establece que el “Acuerdo procurará la liberalización total de los pagos corrientes y movimientos de capital e incluirá una cláusula de mantenimiento de la situación existente (*standstill*). Esto supondrá disposiciones alternativas amplias (*carve-out*) que serán conformes a las disposiciones del Tratado de la Comunidad Europea sobre libertad de movimientos de capital”.

Por último, dada la relevancia que tiene para el tema de inversiones, es conveniente considerar lo que señala el Mandato en relación a la Contratación Pública. Según el documento, “las Partes acordarán medidas orientadas a la liberalización gradual de sus respectivos mercados de compras en todos los niveles de autoridades públicas y entidades públicas, en los sectores del agua, la energía y el transporte; así como en las redes de comunicación e información. El objetivo es lograr un acceso recíproco y gradual al mercado basado en los principios de no discriminación y tratamiento nacional. El Acuerdo también puede apoyar una mayor apertura del mercado a nivel regional entre los países socios de la Comunidad Andina”. Adicionalmente, “el Acuerdo contendrá un conjunto de reglas vinculantes que incluirá disposiciones apropiadas sobre transparencia para respaldar el establecimiento de sistemas de contratación efectivos. También debería comprender procedimientos de reclamos oportunos y efectivos y la cooperación en compras electrónicas”.

ii) Discutiendo el Mandato Europeo

Después de este recuento, puede decirse que el Mandato Europeo sobre el Comercio de Servicios y Establecimiento tiene una naturaleza híbrida, pues contiene materias relativas tanto a los servicios como a las inversiones, por lo que puede ser entendido como una profundización y extensión del AGCS o AGCS-plus. Es decir, lo que no ha logrado la UE a nivel multilateral (OMC), pretende imponerlo a través de acuerdos bilaterales a los países andinos. Su propósito central es apuntar hacia la cobertura plena de los servicios domésticos de las naciones andinas, limitando todavía más la autoridad regulatoria en este campo. Es decir, estamos frente a una propuesta que es mucho más que un simple acuerdo de ‘comercio’ de servicios, su diseño pretende también contrarrestar todas las medidas gubernamentales “en todos los niveles de autoridades públicas y entidades públicas” que afecten el suministro de un servicio. En este sentido, y dada las asimetrías existentes entre ambos bloques, este es claramente un acuerdo ‘invasivo’ para los países de la CAN, pero no así para los de Europa.

Del Mandato Europeo puede igualmente desprenderse que el Capítulo sobre servicios se limitaría exclusivamente a un enfoque ‘de arriba-abajo’ (‘top-down’), donde todas las modalidades de suministro, medidas gubernamentales y sectores están cubiertos, a menos que sean explícitamente excluidos. Esto marca una diferencia con el enfoque del AGCS.²⁶

Con respecto a la liberalización del sector transportes, algunos países de la CAN habían demandado en las primeras rondas de negociaciones que se les garantizara antes que nada que ésta procediera de modo compatible con la normativa del bloque al respecto, pero esto no ha ocurrido.²⁷

Uno de los temas de mayor interés para los países andinos en las negociaciones con la UE se relaciona con la liberalización del movimiento de personas (modo 4). Sin embargo, en las tres primeras rondas de negociaciones realizadas no hubo mayores avances en esta materia, y la evidencia que existe es que las concesiones hechas al respecto han sido muy escasas en los acuerdos de la UE con otros países.

Sorprende que el documento no haga referencia a los servicios financieros, tema relevante en los acuerdos de la UE con México y Chile. En ambos acuerdos las disposiciones sobre acceso a mercados financieros prohíben el establecimiento de una serie de restricciones numéricas, así como la aplicación de medidas que restrinjan o prescriban tipos específicos de persona jurídica o empresa conjunta. Igualmente, se prohíbe adoptar nuevas medidas relativas al establecimiento y operación de proveedores de servicios financieros que sean más discriminatorias que las actuales. Un acuerdo de este tipo sobre servicios financieros es totalmente inaceptable a la luz de la actual crisis mundial.²⁸

²⁶ El AGCS, además del enfoque ‘top-down’ incluye un enfoque ‘botton-up’ (desde abajo), que cubre solamente a aquellas medidas y sectores que están específicamente identificados. El AGCS combina ambos.

²⁷ Esto es, que se base en las siguientes Decisiones: 398 (pasajeros) y 399 (mercancías), las cuales tienen por finalidad asegurar la eficiencia del servicio, determinando en forma clara y precisa las condiciones del contrato y la responsabilidad que deben tener el transportista y los usuarios; 288, que permitió eliminar la reserva de carga a nivel andino; y 331 y 393, que regulan las operaciones del transporte multimodal en la subregión.

²⁸ Para algunos autores, que aceptan negociar los servicios financieros, resulta conveniente que se incluyan excepciones específicas para evitar que lo dispuesto en el capítulo impida prestar de forma exclusiva servicios relacionados con el sistema de pensiones o seguridad social; o servicios por cuenta o con recursos financieros de la parte. De esta forma se resguardaría la obligación que tiene el Estado de prestar aquellos servicios esenciales para la sociedad (Alan Fairlie Reinoso, 2008).

En suma, en términos generales, estamos ante una propuesta europea que es muy agresiva y rígida, incapaz de dar cuenta de la compleja realidad por la que atraviesan los países andinos y de sus diversos intereses. No se comprende que el generalizado consenso hacia las políticas neoliberales de desregulación y apertura indiscriminada se rompió hace años en América Latina y en la propia CAN. Eso ya es historia, hoy existen varios países en el continente que están en la búsqueda de una nueva modalidad de desarrollo, asignándoles a los servicios un rol distinto. La liberalización de los servicios que conduce a su mercantilización ya no es, afortunadamente, la 'única' modalidad.

En cuanto a las inversiones, debe tenerse en cuenta que los acuerdos de la UE por lo general no incluyen provisiones sobre las inversiones tan amplias como las contenidas en los tratados de libre comercio impuestos por Estados Unidos. Las disposiciones europeas, como lo refleja el Mandato, se refieren comúnmente a la liberalización del mercado de capitales, el establecimiento de las inversiones (básicamente para el sector servicios, con excepción del acuerdo con Chile, donde se incluyeron una serie de sectores económicos) y la cooperación para la promoción de las inversiones. Así, no incluyen compromisos más profundos como el establecimiento de una cláusula de expropiación directa o indirecta, o un mecanismo de solución de controversias específico al capítulo. En este caso, el problema es que el Mandato negociador de la UE exige, como ya mencionamos, que se les otorgue las mismas concesiones hechas a un tercer país que no sea parte de la Comunidad Andina, en alusión indirecta a Estados Unidos. Lo complicado de esta situación es que los dos países que pidieron a los europeos la negociación bilateral, son precisamente los que ya han suscrito tratados de libre comercio con ese país del Norte.

Por lo demás, no sólo Perú y Colombia están muy expuestos a las demandas europeas por una mayor liberalización de las inversiones, sino todos los países andinos. Por ejemplo, en la CAN no existe normativa comunitaria, ni leyes específicas en los países miembros, que regulen el tema de los requisitos de funcionamiento para las inversiones. Tampoco es usual encontrar en los acuerdos sobre protección y promoción de las inversiones suscritos por estos países disposiciones sobre este asunto. El único tema común de los países miembros de la CAN en materia de requisitos de desempeño es el Acuerdo sobre las Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio (TRIMS, por su sigla en inglés) de la OMC. Esta situación complica a los países andinos que todavía aspiran a introducir en el acuerdo con la UE este tipo de requisitos o al menos a mantener ciertas leyes que permiten el establecimiento de restricciones numéricas en algunos sectores.²⁹

²⁹ En el caso de Perú, por ejemplo, se encuentra la Ley General de Trabajo que contiene límites máximos para la contratación de trabajadores extranjeros.

En estrecha relación con las inversiones y los servicios financieros están las disposiciones para la liberalización de pagos corrientes y el movimiento de capitales. No obstante, vale la pena indicar que la normativa comunitaria sólo establece el derecho de transferir al exterior los capitales invertidos, así como los beneficios o ganancias derivadas de la 'inversión extranjera directa'.³⁰ Los países andinos pueden hacer valer esta normativa o podrían proponer controles a estos pagos y movimientos, medida más que justificada en estos momentos ante la profundización de la crisis mundial. Por cierto, esta no es una tarea fácil, menos con los europeos, que ya lograron mayores concesiones de México y Chile.³¹

Tampoco puede obviarse que la Decisión 291 menciona además que la aplicación de las medidas sobre pagos y movimientos de capital, se hará de conformidad con la normativa nacional. En este sentido resulta importante para los países andinos que se garantice el cumplimiento de su normativa nacional. En este caso particular, el acuerdo con Chile constituye una referencia, ya que en él se establecieron algunas excepciones para leyes específicas chilenas (anexo XIV del acuerdo). Fue así que el acuerdo garantizó que el gobierno chileno mantenga o introduzca alguna legislación sobre la inversión que puede restringir los movimientos de capital, entre otras cosas.

Por su parte, el tema de Compras Públicas es de enorme importancia, no sólo por los montos que implican las transacciones del Estado, sino sobre todo por su naturaleza OMC-plus. Recuérdese que "el objetivo es lograr un acceso recíproco y gradual al mercado basado en los principios de no discriminación y tratamiento nacional". Y, agrega, que esta liberalización debe ocurrir en sus respectivos mercados de compras en todos los niveles de autoridades públicas y entidades públicas. Con esto se renuncia a una política de incentivos a la industria nacional, especialmente a las pequeñas y medianas empresas. Seguramente el acuerdo definitivo restringirá el uso de condiciones compensatorias especiales.³² Además se están demandando condiciones

³⁰ Según lo establece la Decisión 291, los propietarios de una inversión extranjera directa y los inversionistas subregionales tendrán derecho a transferir al exterior, en divisas libremente convertibles, las utilidades netas comprobadas que provengan de su inversión. Asimismo, el inversionista extranjero y subregional podrá reexportar sus activos o los beneficios resultantes de los mismos.

³¹ El acuerdo UE-México establece la liberalización progresiva de todas las restricciones a los pagos relacionados con inversión entre las partes; mientras que en el acuerdo con Chile se aclara que el capítulo se aplica a *todos* los pagos corrientes y movimientos de capital entre las partes.

³² Estas condiciones refieren a aquellos compromisos que fomentan el desarrollo local o que mejoran las cuentas de la balanza de pagos, a través de requisitos de contenido local, licencias para el uso de tecnologías, inversiones, etc.

especiales al exigir explícitamente el libre acceso en los sectores del agua, la energía y el transporte; así como en las redes de comunicación e información.

En definitiva, los europeos buscarán en el acuerdo una completa liberalización no sólo de las inversiones extranjeras en servicios y de las compras públicas, sino también de la balanza de pagos y movimiento de capitales, e incluirán una cláusula que prohíbe la incorporación de medidas restrictivas. Además, pretenderán incluir provisiones (ante serias dificultades monetarias o cambiarias), que deben estar en concordancia con la normativa europea. Este propósito de la UE constituye una seria limitación a la aplicación de políticas de desarrollo por parte de cada país.

2.- La Propuesta Consensuada de 3 Países de la CAN Presentada a la UE

Como contrapuesta a las Directrices europeas, los equipos negociadores de Colombia, Ecuador y Perú acordaron de manera secreta una propuesta consensuada de negociación cuyos Capítulos y Títulos se señalan en el Recuadro siguiente.³³ Esta propuesta construida en torno a una matriz neoliberal extrema, en varios casos, va más allá de la propia institucionalidad de la CAN e incluso del propio Mandato de la UE.

Recuadro No 5. Texto consensuado entre Perú, Colombia y Ecuador presentado a la UE

Estructura de la propuesta en base a propuesta UE:

- CAP I. Disposiciones generales
- CAP II. Establecimiento “Inversiones” OMC+
- CAP III. Servicios transfronterizos AGCS
- CAP IV. Presencia temporal de personas con fines comerciales
- CAP V. Marco regulatorio AGCS+
 - Servicios de computación
 - Servicios Postales y de mensajería
 - Servicios telecomunicaciones
 - Servicios financieros
 - Servicios de transporte marítimo
- CAP VI. Comercio Electrónico
- CAP VII. Excepciones

³³ El texto al que se hace referencia en este trabajo es el documento de negociación CAN-UE/SGCPT/002, de 14 de marzo de 2008, en el cual se establece lo acordado por los países de la Comunidad Andina, para presentarlo en el proceso de negociación.

En ese sentido, cabe destacar que el texto consensuado a nivel andino respecto de Servicios, Establecimiento y Movimiento de Capitales (Inversiones), se propone una definición de lo que debe entenderse como inversionista que ni siquiera ha sido sugerida por la UE en acuerdos bilaterales anteriores (ver Recuadro No 6).

Recuadro No 6. Texto Consensuado amplía concepto de inversionista

Definición de establecimiento es AGCS +:

AGCS de OMC: “el término ‘servicios’ comprende todo servicio de cualquier sector, excepto los servicios suministrados en ejercicio de facultades gubernamentales”

AdA: “se entiende por ‘inversionista’ de una Parte cualquier persona natural o jurídica de esa Parte que intenta realizar o realiza una actividad económica mediante la constitución de un establecimiento”

Al inversionista así definido se le aplica tratamiento de Nación Más Favorecida y Trato Nacional:

“Art. 7. Cada Parte otorgará a los establecimientos e inversionistas de la otra Parte un tratamiento no menos favorable que el que otorga en circunstancias similares a sus propios establecimientos e inversionistas.”

Con tal definición de inversionista se amplía la definición de servicio del AGCS, con el agravante que incluye como inversionista a quien *intenta* realizar una actividad económica. Esto implica que podrían otorgarse mayores beneficios al inversionista extranjero en relación al nacional.

Al inversionista así definido, el documento andino propone en el artículo 7 citado en el Recuadro que se le aplique tratamiento de Nación Más Favorecida y otorgar Trato Nacional. Esto implica que podrían otorgarse mayores beneficios al inversionista extranjero en relación al nacional. Una empresa extranjera no necesitaría establecer domicilio de responsabilidad en el país. Esta definición tan amplia de “inversionista”

implica un elevado riesgo en caso de controversias entre empresas y Estado, y de eso la experiencia de Bolivia nos puede enseñar bastante.³⁴

Con este concepto de inversionista, en los sectores en que se contraigan compromisos de acceso a los mercados, una Parte no mantendrá ni adoptará medidas que signifiquen:

- “(a) limitaciones en el número de [establecimientos] en forma de cuotas numéricas, monopolios, derechos exclusivos u otras exigencias de [establecimiento] tales como pruebas de necesidades económicas;”
- “(b) limitaciones en el valor total de transacciones o activos en forma de cuotas numéricas o la exigencia de una prueba de necesidades económicas;”
- “(c) limitaciones en el número total de operaciones o en la cantidad total de producción expresada en términos de unidades numéricas designadas en forma de cuotas o la exigencia de una prueba de necesidades económicas.”
- “(d) limitaciones en la participación de capital extranjero en términos de límite porcentual máximo en participación accionaria extranjera o el valor total de la inversión extranjera individual o global;...”

De esta manera, la prohibición de imponer estas limitaciones eliminan la facultad estatal de establecer no sólo una legislación antimonopolios, sino además la posibilidad de que el Estado pueda solicitar a un inversionista las razones para movilizar inversiones y la facultad de éste para tener mayoría de acciones en empresas que se las considere dentro de sectores económicamente importantes. Por último, evita que el Estado tenga la competencia de controlar la salida de divisas y solicitar criterios de desempeño, así como orientación hacia inversión de riesgo.

Estas son algunas de las razones de por qué Bolivia, antes de los cambios en los términos de la negociación, había puntualizado que su política era atraer y proteger las

³⁴ Por ejemplo, podría darse el caso de empresas de países no cubiertas por el acuerdo entre la UE y algún país andino que canalizan su inversión en un país andino a través de una subsidiaria constituida artificialmente en otro país que no es parte del acuerdo con el único objeto de poder acceder a los beneficios del acuerdo bilateral. Este habría sido el caso en la disputa entre el Estado Boliviano y la empresa Aguas del Tunari conformada por una empresa norteamericana que cambia su dirección legal de las Islas Caimán a Holanda, para así poder demandar a Bolivia ante la CIADI, amparándose en el Convenio de Protección a las Inversiones que estaba vigente entre Holanda y Bolivia.

inversiones extranjeras a través de reglas claras que comprendan: a) una definición acotada de inversión; b) el establecimiento de requisitos de desempeño (transferencia de tecnología, utilización de materia prima nacional, reinversión de utilidades y otros necesarios para promover el desarrollo nacional); y c) mecanismos de solución de controversias inversionista-Estado bajo la normativa nacional y con instancias de apelación internacionales públicas y accesibles a los países de menor desarrollo.

Dentro del mismo campo comercial, los países andinos, amparados en el TED, presentaron una propuesta simple de exclusión de Bolivia de las Compras Públicas. Sin embargo, la UE no aceptó excluir temas a priori, pero sí dejó fuera de la negociación de manera unilateral el acceso del banano al mercado de la UE. Tampoco los negociadores europeos aceptaron discutir el TED en las Medidas Sanitarias. Además, no tomaron el SGP-Plus como piso para su oferta de Acceso a Mercado.

Con el Mandato Europeo y con el texto consensuado, se pone un candado a la posibilidad de que algunos gobiernos de la subregión puedan establecer políticas económicas alternativas. Debe recordarse que en el marco de la OMC, el Ecuador es uno de los países de América Latina con mayores compromisos adquiridos dentro del AGCS, teniendo 10 sectores comprometidos.³⁵ Perú, por su parte, tiene en lista 7 sectores, Colombia 6 y Bolivia 4. El hecho de que un sector esté listado en la OMC no quiere decir que no puede ser modificado (Artículo 21 del AGCS), pero su ofrecimiento en el acuerdo bilateral con la UE, como hace el Documento Consensuado de la CAN, significaría dejarlos 'amarrados' por un largo período, reduciendo así el margen de maniobra de las políticas gubernamentales hacia los servicios.

Es legítimo entonces, que algunos gobiernos andinos se pregunten: ¿Por qué los servicios son un tema de los tratados de libre comercio? ¿Es posible establecer salvaguardas? Por ejemplo, Bolivia, amparada en el TED, solicitó la exclusión de las disposiciones sobre Servicios y Establecimiento, pero la UE lo consideró inaceptable. Bolivia justificó su posición argumentando que se encuentra inmersa en un proceso de fortalecimiento de la participación, control, promoción y regulación de los servicios por parte del Estado; por lo que no podía comprometerse a una liberalización de los mismos en el marco del AdA con Europa.

³⁵ Esos sectores son: servicios prestados a las empresas, comunicaciones, construcción e ingeniería conexos, servicios de distribución, relacionados con el medio ambiente, servicios financieros, sociales y de salud, turismo y viajes, culturales y deportivos, y transporte.

3.- El Texto Consensuado: sobre Compras Públicas y Propiedad Intelectual.

Hasta ahora el sector de Compras Públicas ha sido considerado como un poderoso instrumento de desarrollo nacional por la gran mayoría de los países subdesarrollados y latinoamericanos en particular. De allí que llame también la atención la propuesta extremadamente liberalizadora que hace el Texto Consensuado sobre este tema tan importante.

Así, en lo referente al ámbito de aplicación del capítulo sobre Compras Públicas, en los principios generales, en lo relativo a Trato Nacional y No discriminado establecido en el Art. 3 del texto, menciona: “Con respecto a cualquier medida cubierta por este Capítulo, cada Parte concederá de forma inmediata e incondicional a los bienes y servicios de la otra Parte y a los proveedores de la otra Parte que ofrezcan tales bienes o servicios, un trato no menos favorable que el trato otorgado por dicha Parte a sus propios bienes, servicios y proveedores” (Punto 1).

Con respecto a cualquier medida relativa a las contrataciones cubiertas, las Partes, incluidas sus entidades contratantes:

- a) no darán a un proveedor establecido en su territorio un trato menos favorable que a otro proveedor establecido en dicho territorio en razón del grado de afiliación o propiedad extranjera;
- b) no discriminarán contra un proveedor establecido en su territorio en razón de que los bienes o servicios ofrecidos por dicho proveedor para una determinada contratación son bienes o servicios de cualquiera de las otras Partes” (Punto 2).

De acogerse tales propuestas, como fuera adelantado previamente, se limitaría severamente el uso de las Compras Públicas como instrumento del Estado para impulsar la industria nacional, sobre todo a las PYMES, elimina el uso de todo tipo de requisito de desempeño y refuerza cláusulas similares aprobadas en otros Capítulos. Además, al aceptar este texto, los países andinos estarían renunciando incluso al derecho de administrar las compras públicas como instrumento del desarrollo nacional, sin estar sujetas a umbrales, de tal manera que se garantice que las empresas nacionales vendan según su capacidad.

En el fondo, del análisis realizado se desprende que los negociadores de los 3 países andinos no está acatando uno de los principios de la negociación: el reconocimiento de las asimetrías existentes y el derecho de las economías más pequeñas para establecer normas que regulen temas tan importantes como los aquí analizados, a fin de impulsar y fortalecer a sectores productivos determinados. Este es precisamente uno

de los temas que ha sido fuente de conflictos entre el equipo negociador y el gobierno ecuatoriano.³⁶ De allí la necesidad de que estas propuestas sean coherentes con los objetivos y las metas establecidas en la Estrategia o Plan Nacional de Desarrollo cuando existen.

El tema de las Compras Públicas es particularmente relevante para países como Ecuador que tienen una economía que carece de política monetaria. En este caso, las compras públicas se convierten en una herramienta importante para promover el desarrollo a través de la reactivación de la producción local y al aumento del empleo, sobre todo a nivel de MIPYMES. Por tanto, dentro del capítulo de Compras Públicas se debería consolidar una propuesta explícita de incentivo a la producción local y nacional de bienes y servicios en todos los sectores.

“Una adecuada política de compras públicas, consistente con el nivel de desarrollo de los países de la región, podría coadyuvar a la disminución de la desigualdad en la distribución del ingreso, creación de fuentes de empleo, reducción sustantiva de la pobreza, crecimiento sostenido de la economía y, en general, el aumento del bienestar de la población. A manera de ejemplo se puede citar que...en la UE tan sólo el 10% de las compras públicas han ido a manos de productores extranjeros (fuera de la UE); además, hay sectores cerrados a la competencia extranjera a través de medidas para-arancelarias; en muchos casos se exige presencia local” (Ministerio de la Coordinación de la Política Económica, Ecuador, 2008).

Asimismo, “es importante hacer uso del Trato Especial y Diferenciado (TED) que está considerado dentro de la normativa andina (Decisión 667) para ampliar las oportunidades de producción y fomento a las MIPYMES nacionales. Dentro de la Decisión 667 se estipula el tratamiento favorable a países menos desarrollados y la corrección de asimetrías en la aplicación de las normas comerciales (Bolivia y Ecuador)” (Ministerio de la Coordinación de la Política Económica, Ecuador, 2008).

Otro tema que genera gran preocupación en la propuesta consensuada por Colombia, Ecuador y Perú, dice relación con Propiedad Intelectual. El texto no refleja las

³⁶ Según funcionarios ecuatorianos el texto no es definitivo, ya que se encuentra sujeto a un documento anexo al que se hace referencia en el Art. 1, numeral 2 del texto consensuado por la CAN, el cual no está aún definido por las Partes. Como respuesta a este documento el Ministro Raúl Sagasti, mediante oficio de fecha 23 de abril, señala que de acuerdo a las directrices generales para la Negociación Comercial CAN-UE de 13 de septiembre de 2007, en lo relativo a compras públicas se establece que: “La negociación deberá estar orientada a crear un marco de reglas que asegure un acceso real a las compras públicas de las Partes, a través de umbrales diferenciados y exclusiones...”.

orientaciones y directrices dadas por algunos gobiernos andinos, específicamente en lo relativo a la posibilidad de otorgar derechos de patentes sobre la biodiversidad y otros instrumentos de protección de la propiedad intelectual sobre los conocimientos y prácticas ancestrales de las comunidades indígenas, afroamericanas y locales. Así, del texto de trabajo consensuado por los 3 países de la CAN, se desprende lo siguiente:

- se amplía el régimen de derechos de propiedad industrial haciéndolo extensivo hacia la biodiversidad: “los recursos biológicos”, lo que contradice y va más allá de lo dispuesto por la normativa andina.
- se amplía la materia de la propiedad intelectual hacia los recursos biológicos y, debido a la ambigüedad de su texto, abre la posibilidad de ejercer y registrar derechos de patente sobre ellos, es decir, posibilita otorgar patentes sobre recursos biológicos.

A diferencia de la normativa de la CAN que sólo permite patentar “invenciones”, el texto consensuado admite como interpretación que se patenten recursos biológicos, por cuanto el requisito de ser producto de una actividad inventiva desaparece del texto.³⁷

Durante los últimos años, en la que países de la subregión han suscrito TLC con naciones desarrolladas, particularmente con los EEUU, se ha registrado una presión constante para modificar la Normativa Andina en materia de propiedad intelectual (la Decisión 486). Efectivamente, ella fue modificada el año pasado a petición de Perú y con el visto bueno del gobierno colombiano y ecuatoriano. Con ello, los gobiernos de la subregión terminaron por renunciar a ejercer la soberanía sobre sus recursos biológicos y genéticos y a la correlativa prohibición de patentamiento sobre ellos. Además, estas normas eran reactivas a toda política de extensión desproporcionada de las patentes, y posibilitaba la adopción de excepciones a los regímenes de propiedad intelectual por motivos de salud pública, como licencias obligatorias, importaciones paralelas, etc.

Por lo demás, el texto consensuado de la CAN obliga a los países miembros a someterse a normas internacionales, es decir, tratados y convenios en la cobertura, observan-

³⁷ Debe tenerse en cuenta que en la normativa andina (Decisión 391) se regula exclusivamente el “acceso” a los recursos genéticos sin establecer ningún régimen de propiedad intelectual sobre ellos.

cia y asignación de derechos de propiedad intelectual, presentes o futuros, más allá de la normativa andina y el ADPIC, sin considerar su conveniencia para el país.

En definitiva, el texto consensuado de los 3 países de la CAN está proponiendo voluntariamente la adopción de un 'ADPIC-plus', que supone no sólo elevar aún más los estándares sobre los Derechos de Propiedad Intelectual establecidos por la OMC y a nivel subregional. Hasta hace poco algunas delegaciones gubernamentales de países de la CAN sostenían que en el marco de las negociaciones con la UE debería delinearse una estrategia de negociación que permitiera defender una política de propiedad intelectual, que inspirada en las declaraciones de Doha, tuviera como fines primordiales la protección de la salud, la vida, la biodiversidad, los conocimientos ancestrales, el acceso a los medicamentos y la soberanía alimentaria, sin comprometerse más allá de lo negociado en ADPIC y demás tratados suscritos.

De este modo, los 3 países de la CAN hacen una serie de concesiones a los europeos en temas tremendamente sensibles, como son Servicios, Inversión, Compras Públicas y Propiedad Intelectual, que suponen una serie de costos para los países andinos. Son concesiones que no sólo van más allá de lo acordado en la OMC (OMC-plus) sino en la propia CAN (CAN-plus) y de otros acuerdos bilaterales suscritos por la Unión Europea (con Chile y México, por ejemplo). Además fueron hechas en los inicios de la negociación, una situación insólita y sin precedentes en la historia de las negociaciones andinas.

CAPÍTULO IV.

AUGE Y PREDOMINIO DE LA INVERSIÓN EUROPEA DIRECTA EN LOS PAÍSES DE LA CAN.

Resumen

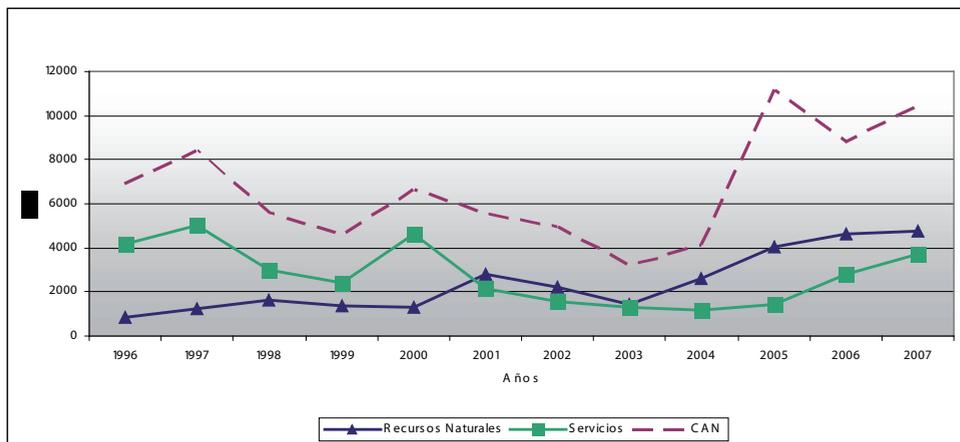
Este capítulo examina las corrientes netas de capital que han tenido como destino los países de la CAN y se detiene para concentrarse en el estudio del extraordinario aumento que registró la inversión europea directa en ellos. Para tal análisis, se toman dos periodos, el primero comprendido entre 1990 y 1999, donde los capitales europeos –mayoritariamente españoles- se orientan principalmente al sector de los servicios públicos y a los recursos naturales. El segundo periodo 2000-2007, se caracteriza por una fuerte contracción de este tipo de inversiones y por su reorientación hacia los sectores de extracción de recursos naturales. Los flujos de inversión provenientes del Reino Unido y Alemania adquieren mayor relevancia en estos años. Un aspecto relevante de esta última etapa, es que las reinversiones constituyen la principal forma de IED, en vez de las “nuevas” inversiones. Finalmente, el capítulo demuestra que a los países de la CAN no sólo fluyen inversiones extranjeras directas, sino además inversiones de cartera que han mostrado una alta volatilidad.

Después de la crisis de la deuda externa de 1982-83 se produjo una violenta contracción de las corrientes de inversión extranjera hacia América Latina y a los países de la CAN en particular. Con tal de renegociar el pago de la deuda, casi todos los países del continente tuvieron que aplicar ‘planes de ajuste estructural’ y llevar a cabo ‘reformas estructurales’ –promovidas por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial- que obligaban a ejecutar amplios procesos de privatización de los servicios públicos y de los recursos naturales. Estas llamadas reformas fueron complementadas con políticas de liberalización y desregulación de actividades, ya analizadas en capítulos previos.

En respuesta a ese entorno altamente favorable, que garantizaba los derechos de los ‘inversionistas’, comienzan a reanudarse los flujos de capitales. Claro que ello ocurre recién a inicios de los años noventa, dando lugar particularmente a un extraordinario aumento de la inversión extranjera directa en los países andinos, aunque su tasa de crecimiento estuvo muy por debajo de la latinoamericana en su totalidad. El análisis de la entrada de capitales en esta subregión puede dividirse en dos períodos, que

se distinguen no sólo por los volúmenes recibidos sino también por su orientación sectorial.

Grafico No. 1.
Flujos de IED Total y Sectorial en la CAN, 1996-2007



1) Primer Período: Privatizaciones Masivas y Auge de la IED Europea

El primer período comprende los años que van de 1990 a 1999, donde la inversión en los países de la CAN se multiplicará por ocho, pasando de 1.145 millones de dólares a 8.355 millones de dólares.³⁸ Este período, tiene por características el comienzo de la aplicación de las reformas estructurales, inspiradas en el llamado Consenso de Washington, y un acelerado proceso de privatizaciones. Es precisamente en estos años cuando se da la mayor afluencia de capitales europeos que aprovecharan las privatizaciones de los servicios públicos y de los recursos naturales a precios claramente desvalorizados.

³⁸ Debe advertirse que existen muchas distorsiones en las cifras, ya que parte importante de los recursos que llegan a la CAN no tienen un origen muy claro –problema atribuible a los organismos nacionales de registro- o provienen de centros financieros. Estos últimos son utilizados por los inversionistas extranjeros con fines tributarios y ocultan montos importantes de recursos que proceden básicamente de los países industrializados. Para mayores detalles ver CEPAL, 2003, capítulo I.

Esos mayores volúmenes de inversión se registraron sobre todo durante la segunda parte de la década, alcanzando un máximo histórico de US\$ 14 mil millones en 1997. Este auge tuvo como antecedentes la puesta en marcha de una serie de programas de privatizaciones (Bolivia, Colombia, Perú y Venezuela) y la gradual apertura al capital privado en el sector petrolero de los 5 países. La mayoría de las inversiones extranjeras tuvo como destino el sector de servicios públicos y de infraestructura –en particular telecomunicaciones y energía eléctrica-, entidades financieras así como a compañías extractivas, básicamente mineras y petrolera (CEPAL, 2002, pág. 69). A fines de los años noventa, los sectores de servicios y recursos naturales explicarán un poco más del 80% de toda la inversión realizada en la subregión en 1999, en tanto las actividades manufactureras pierden importancia notoriamente, tal cual se desprende del Cuadro No 8.

Cuadro No. 8.
Participación de la IED Sectorial en la Comunidad Andina, 1996-1999
 (en tasas)

	1996	1997	1998	1999
Recursos Naturales	12,3	14,8	29,2	29,9
Manufacturas	27,6	25,4	17,3	17,4
Servicios	60,1	59,8	53,5	52,7

Fuente: CEPAL

Como es de suponer, la intensidad, rapidez y profundidad de los planes de privatización variaron mucho entre las diferentes economías andinas.³⁹ El punto de partida habría sido la venta de la Compañía Anónima Nacional de Teléfonos de Venezuela (CANTV) en 1991; luego la transferencia en Perú de la Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL) y de algunas de las principales compañías de distribución y generación de energía eléctrica entre 1994 y 1996; posteriormente ocurrirá la venta de empresas eléctricas en Colombia entre 1995 y 1998; y la puesta en práctica del Plan de Capitalización

³⁹ “En un extremo, con el plan más extenso y ambicioso, se situó Perú y, en el otro, Ecuador, donde se han presentado las mayores dificultades para la implementación del programa. Otras iniciativas importantes, pero más limitadas, se dieron en Colombia –fundamentalmente en los subsectores de la energía eléctrica, la banca y la minería – y Venezuela (telecomunicaciones, transporte aéreo, siderurgia y finanzas) (CEPAL, 2002, pág. 69).

en Bolivia desde 1996.⁴⁰ De igual modo, la dinámica de privatización estuvo lejos de ser homogénea en el sector de hidrocarburos.⁴¹

En cuanto a los orígenes de la IED, es importante destacar que durante la segunda mitad de este período, los capitales europeos aumentan fuertemente y se transforman en la principal fuente de inversión externa en la CAN, superando a los Estados Unidos. Sin embargo, este desplazamiento es relativo, puesto que Estados Unidos sigue siendo el país individual más importante para la CAN desde la perspectiva de los ingresos de IED. Además, su presencia todavía supera al conjunto de los países de UE en Bolivia, Ecuador y Venezuela. Por lo cual, el predominio de los capitales europeos se explica sobre todo a partir de los avances logrados en Perú y Colombia en un período extraordinariamente breve, especialmente por las firmas españolas (ver Cuadro No. 9).

⁴⁰ Este Plan de capitalización impuesto en 1994 trata, fundamentalmente, del fomento al crecimiento económico mediante la asociación entre el Estado y capitales privados, en la que el Estado aporta con sus empresas públicas y el capital nacional o extranjero, aporta con capital en un monto igual al valor del mercado de las empresas públicas, creando así una nueva empresa con el doble de valor y en la que el inversor recibe 50% de las acciones y el control de la administración de la empresa. El restante 50% de las acciones es supuestamente de los bolivianos y se distribuye a los mismos, ya sea en forma directa o a través del sistema de fondo de pensiones reformado. Entre 1995 y 2000, un poco más de la mitad de los flujos totales recibidos por el país correspondió a empresas privatizadas bajo esta modalidad (CEPAL, 2000).

⁴¹ Mientras algunos privatizaron la actividad (Perú y Bolivia), otros han buscado formulas de asociación entre la empresas estatal y compañías extranjeras para explotar las reservas de menor valor o con costos de producción más altos (Venezuela y Ecuador). Colombia es la excepción, ya que ha desarrollado esta industria en conjunto con las empresas extranjeras desde mediados de los años setenta.

Cuadro No. 9.
Países Miembros de la Comunidad Andina: Flujos Acumulados de Inversión Extranjera Directa, Por Países de Origen, 1992-2001

	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	Comunidad Andina
Países Desarrollados	72,2	45,9	76,3	43,9	61,1	54,4
Unión Europea	30,0	25,9	16,6	34,4	22,4	25,6
Alemania	0,8	2,1	2,0	0,3	1,4	1,4
España	4,0	13,8	4,2	14,1	6,1	9,3
Francia	2,8	1,4	1,0	1,3	4,4	2,7
Italia	10,8	0,6	5,0	0,2	0,6	1,5
Países Bajos	7,6	5,3	1,8	5,0	4,0	4,6
Reino Unido	2,3	1,0	2,2	12,8	4,8	5,1
América del Norte	41,4	14,6	58,7	8,4	34,8	26,8
Estados Unidos	40,8	10,0	42,2	7,8	33,5	23,8
Países en Desarrollo	32,4	46,9	14,9	8,5	39,0	22,7
América Latina y el Caribe	32,3	46,7	14,9	7,7	13,6	21,8
Comunidad Andina	2,6	2,2	1,0	0,7	0,6	1,2

Fuente: CEPAL

Las empresas españolas se han destacado por haber sido actores centrales en la transferencia de activos estatales de los subsectores de la energía eléctrica (Endesa, Unión Fenosa, Iberdrola, Agbar y Gas Natural) y las telecomunicaciones (Telefónica) en todos los países de la CAN. El éxito inicial de las firmas españolas estimuló a otras compañías europeas de características similares (de Italia, Francia, Portugal y Reino Unido, entre otras), dando lugar a una feroz competencia por el control de los servicios públicos básicos en las economías andinas.

Algo similar ocurrió en el sector financiero de los países de la CAN, donde los bancos españoles –especialmente el Banco Bilbao Viscaya Argentaria (BBVA) y Santander Central Hispano (SCH)- aprovecharon los procesos de privatización que se abrían en medio de la crisis bancaria para convertirse en las entidades extranjeras más importantes que operan en este sector. Asimismo, los bancos españoles vieron en el mercado de las administradoras de fondos de pensiones una interesante alternativa de diversificación y expansión. A fines de 1998, el BBVA era el segundo administrador regional de fondos de pensiones, con una cuota ponderada de 25% en los países que estaba presente, y una posición de liderazgo en Bolivia, Colombia y Perú.

Sin embargo, la situación es distinta en el subsector de los hidrocarburos donde tras la apertura y las fusiones internacionales, Repsol-YPF compite con otras empresas petroleras transnacionales de origen europeo (British Petroleum Amoco Plc, TotalFinaElf, Royal Dutch Shell), pero que tienen presencia en la región por largos años. En términos generales, puede afirmarse que el número de las grandes compañías españolas es reducido y concentran sus operaciones en unos pocos países y en sólo cuatro sectores: telecomunicaciones, finanzas, extractivo, y energía, gas y agua (Jesús Carrión Tabasco, 2008).⁴²

Es importante subrayar, además, que desde 1994, aproximadamente el 50% de las inversiones extranjeras recibidas por la región andina se debieron a fusiones y adquisiciones realizadas por empresas transnacionales, especialmente españolas, con una caída pronunciada en Colombia en 1999, tal cual se observa en el cuadro No 10.

Cuadro No. 10.

Fusiones y Adquisiciones en los Países de la Comunidad Andina, 1990-2006

Países / Períodos	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Bolivia	26,3	0,0	0,0	0,0	0,0	820,6	273,1	910,9	180,0	232,0
Colombia	340,5	48,7	31,2	8,3	1.248,4	67,1	2.399,3	2.515,9	1.779,8	302,0
Ecuador	0,0	0,0	48,9	0,0	43,5	34,7	105,0	26,6	78,8	214,0
Perú	0,0	15,2	173,8	61,8	3.081,9	944,6	843,5	910,7	162,4	861,0

Fuente: UNCTAD

Para la CEPAL, “la compra de activos existentes se transformó en uno de los canales predilectos de los inversionistas extranjeros para ingresar y posicionarse en los mercados andinos, particularmente en las áreas de servicios públicos, infraestructura y finanzas” (CEPAL, 2002, pág. 70). La experiencia andina confirma una ‘verdad’ extensamente aceptada a nivel internacional: las inversiones extranjeras directas a través de fusiones y adquisiciones, al menos en un primer momento, significan simplemente una transferencia de activos existentes, por lo que no suponen una ampliación de la base productiva.

Es conveniente advertir que el cuadro anterior no considera algunas megaoperaciones protagonizadas por capitales españoles que han tenido repercusiones importantes en ciertos

⁴² Estos son: Brasil (37,8%), Argentina (32,3%), Chile (8,7%), Colombia (3,8%), Perú (3,8%) y Venezuela (1,3%).

países andinos. Tal es el caso de las operaciones que mantenía la petrolera argentina Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) en varias economías andinas antes de ser adquirida por la compañía española Repsol, y también el de la fuerte presencia lograda en Perú y Colombia por las firmas eléctricas chilenas, que luego pasaron a manos de Endesa España y AES Corporation como resultado de la compra de sus casas matrices (Enersis y Gener).

Por último, merece destacarse el hecho de que el patrón de especialización adoptado por las empresas extranjeras en la región andina no hizo más que reforzar la posición competitiva internacional de sus países miembros. Entre 1990 y 2000 su estructura exportadora se mantuvo prácticamente sin cambio –concentrada en recursos naturales y unas pocas manufacturas basados en ellos. A fines de la década, la primarización del sector externo de los países andinos era muy acentuada, ya que los recursos naturales representaron casi 62% de la canasta exportadora, proporción que llega a 84% si se le adicionan las manufacturas basadas en dichos recursos. En tres de las economías andinas, los hidrocarburos son el principal producto de exportación (Venezuela, Colombia y Ecuador), y en los otros dos están entre los 10 primeros (Bolivia y Perú).

2) Segundo Período: Pérdida de Importancia de la Inversión Europea, Reinversiones y Predominio de Materias Primas

El comienzo del nuevo siglo se caracterizó por un generalizado escenario de recesión en la región que provocó un abrupto descenso de las corrientes de inversión en el primer quinquenio, sobre todo en los años 2002 y 2003. Recién en 2004 se produce un repunte en la magnitud de la inversión, iniciándose al año siguiente un nuevo ciclo de ascenso de la IED en la Comunidad Andina que alcanzará otra vez un récord histórico, tal cual se observa en el cuadro No 11.

Cuadro No. 11.
Inversión Extranjera Directa Recibida por los Países Andinos, 2000-2007
(Flujo anual en millones de dólares)

Países	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Bolivia	734,0	660,0	674,0	195,0	134,0	404,0	435,0	164,0
Colombia	2.069,0	2.493,0	1.258,0	837,0	2.240,0	10.240,0	6.464,0	9.028,0
Ecuador	720,0	1.330,0	1 275	1 555	1.200,0	1.646,0	2.087,0	179,0
Peru	810,0	1.070,0	2 156	1 317	1.332,0	2.579,0	3.467,0	5.343,0
Comunidad Andina	4.333,0	5.553,0	1.932,0	1.032,0	4.906,0	14.869,0	12.453,0	14.714,0

Nota: Para los años 2005-2006, se tomaron las cifras publicadas por la Comunidad Andina y para el 2007 desde Informe de Inversiones de Cepal. Para el resto de los años se adoptaron las cifras publicadas por Cepal.

Fuente: Comunidad Andina y Cepal.

Del cuadro previo, también puede desprenderse que Colombia continúa siendo la economía más dinámica en la recepción de IED en la CAN, explicando alrededor del 60% de su total. Mientras Colombia consolida su posición, en el otro extremo, Bolivia pierde notoriamente participación, incluso registrando caídas absolutas en los flujos de inversión a lo largo de los últimos 5 años. Cabe hacer notar que Perú y Colombia dan cuenta de más del 80% de la IED recibida por la CAN entre los años 2000 y 2007. Con este resultado, estos países reproducen su brecha con respecto a Bolivia y Ecuador (incluso ampliándola levemente, de menos a sobre 4 veces), colocando en cuestión el propósito ‘convergente’ de la integración subregional.

Otras de las características relevantes de este segundo período es el desplazamiento sectorial que se produce en la orientación de la inversión extranjera. Es decir, a diferencia de lo ocurrido en la época anterior, donde los sectores de los denominados ‘servicios de utilidad pública’ eran las áreas más dinámicas, en la década presente son los sectores relacionados a la extracción de materias primas los que han caracterizado la nueva ola de presencia transnacional en la región, más que doblando su nivel de participación en estos pocos años. En tanto, la industria manufacturera continúa relegada a un tercer lugar a pesar de su significativo avance (ver Cuadro No. 12).

Cuadro No. 12.
Participación de la IED por Sectores en la CAN, 2000-2007
(en tasas)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Recursos Naturales	19,3	50,9	44,5	45,5	63,4	36,5	52,7	45,6
Manufacturas	10,9	10,3	23,9	14,1	7,6	50,7	15,6	19,1
Servicios	69,8	38,9	31,6	40,4	29,0	12,7	31,7	35,2

Fuente: CEPAL

No cabe duda que los altos niveles de precios de los productos básicos registrados desde 2003 –sobre todo del petróleo y de algunos minerales (cobre)- y las gigantescas utilidades obtenidas por las empresas transnacionales extractivas, fueron dos de los principales factores que contribuyeron al notable incremento de las inversiones extranjeras en la explotación de recursos naturales en los países de la CAN, elevando así la participación de este sector en el total de IED. Esta reorientación sectorial no hará más que consolidar la primarización de la estructura exportadora que venían presentando los países andinos

desde los años noventa. Los datos sobre comercio exterior de Colombia son una buena ilustración de este fenómeno.⁴³

Si bien las estadísticas disponibles no permiten llegar a conclusiones precisas respecto de la evolución de la forma de inversión –re inversiones, nuevas inversiones, deuda entre matrices y filiales, otras- a nivel regional (CEPAL 2008, pág. 29); si es posible hacerlo en ciertos países. Por ejemplo, en el caso de Perú, la información proporcionada por el Banco Central (Nota de Estudios No 14 de 2008) nos permite deducir que de los 14,263 millones de dólares invertidos entre 2003 y 2007, 12,275 millones de dólares provienen de las utilidades generadas en el país, lo que equivale al 86% del total; por lo que el 14% restante –igual a 1,988 millones de dólares- corresponde realmente a inversión extranjera directa ‘nueva’ (ver Anexo No. 8).

De lo dicho, podemos deducir una tercera característica de este período. Asumiendo que en todos los países andinos la IED dirigida al sector primario ha pasado a un primer lugar (ver Anexo No. 8) y que las empresas transnacionales de servicios públicos continúan obteniendo altas tasas de rentabilidad, puede sostenerse que la reinversión de utilidades se ha convertido en la principal forma de inversión extranjera directa, en vez de las ‘nuevas’ inversiones que predominó en los años noventa.

De igual manera, habría que agregar que si bien esas ‘nuevas’ inversiones eran primordialmente para adquirir o fusionar empresas, en el período actual las ‘re inversiones’ cumplen los mismos fines, además de ser utilizadas para ampliar instalaciones o inversiones ya antes realizadas. Por lo demás, se esperaba que este tipo de operaciones disminuyera en la presente década debido al ‘agotamiento’ de las privatizaciones, pero no ha ocurrido así, sobre todo en los casos de Colombia y Perú, como lo muestra el cuadro No. 13. (Ver Anexo No. 9)

⁴³ Las exportaciones colombianas de productos primarios promediaron el 63,7% del total exportado entre 1992 y 2006, mientras que esta participación fue de 62,4% entre 2003 y 2006. En tanto las exportaciones de productos primarios a la Unión Europea, siendo mucho mayor su importancia, tampoco muestran cambios significativos. En efecto, ellas representaron un 86,8% entre 1992 y 2006 y para el lapso 2003-2006 alcanzaron un 85,6%. (Germán Umaña Mendoza, 2007, pág. 205 y 207).

Cuadro No. 13.

Fusiones y Adquisiciones en los Países de la Comunidad Andina, 2000-2007

Países / Períodos	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Bolivia	19,0	0,0	80,1	0,0	0,0	0,0	265,2
Colombia	1.589,0	170,3	830,2	37,3	1.421,2	6.055,6	4.004,7
Ecuador	153,0	6,3	70,3	273,0	848,0	0,0	1.483,5
Perú	107,0	554,6	461,5	246,9	709,7	1.057,1	2.673,4

Fuente: UNCTAD

Tampoco este cuadro incorpora operaciones de fusiones y adquisiciones que se ejecutan más allá de las fronteras de los países de la CAN, pero que repercuten en sus economías. Este fenómeno ha continuado con mucho más fuerza que en el período anterior, estimulado en parte por las normas de algunos países andinos que no obligan a pagar impuestos a la ganancia de capital a las empresas transnacionales. Ello dependerá en última instancia del domicilio de la firma, en caso de no estar domiciliada en el país de destino de su inversión, pagará impuesto en el país de origen.⁴⁴ Aquí es precisamente donde adquiere toda su relevancia la definición de 'inversionista' que se está discutiendo en el proceso de negociación entre la UE y los países de la CAN.

En las fusiones y adquisiciones de empresas en la CAN, el capital europeo ha tenido un rol primordial, especialmente el de origen español. La participación española se ha orientado, en gran parte, a consolidar las posiciones conquistadas en las actividades en que se especializaron en la fase expansiva anterior. En el caso de Colombia, entre sus protagonistas destacan los bancos BBVA y Santander, Telefónica, Repsol, Gas Natural, etc. (ver Anexo No. 10).

⁴⁴ La situación peruana es una vez más ilustrativa al respecto. En mayo de 2006, la suiza Xstrata compra la mina Tintaya a la australiana BHP Billiton. Mientras que en febrero de 2007, la china Zijin compra Majaz a la inglesa Monterrico Metals. En agosto del 2007, la empresa Chinalco compra el proyecto Toromocho a la canadiense Peru Copper y en enero del 2008 la petrolera francesa Perenco le compra a Barrett el Contrato de Licencia por el Lote 67, por un monto no conocido. Pero, ni Monterrico Metals, ni Peru Copper ni tampoco Barrett pagaron impuesto a la ganancia de capital, debido a que sus casas matrices fueron adquiridas en el extranjero: Monterrico Metals es comprada por Zijin en Londres, Chinalco compra a Peru Copper en Canadá y Perenco compra a Barrett en Estados Unidos. Claro que irónicamente, estas empresas pagarán el impuesto en Inglaterra, Canadá y EEUU (Cristal de Mira, 29 de octubre de 2008).

De todas maneras, habría que agregar que estas operaciones son de una escala mucho menor que la verificada en la segunda parte de los años noventa, debido principalmente al moderado flujo de inversiones españolas y de la UE en general a lo largo del período. Como muestra el cuadro No. 14, recién en 2005 se reanudan los flujos europeos de manera importante después de una prolongada caída, pero esta recuperación no alcanza los volúmenes y porcentajes de participación de inicios de la década. Ello se ve amplificado simplemente porque la IED total que arribó a la subregión andina nunca dejó de crecer.

Cuadro No. 14.
Participación de los Flujos de IED de UE en IED Recibida por la CAN, 2000-2006

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Unión Europea	2.846,2	1.233,2	823,5	372,7	313,1	72,9	942,2
Comunidad Andina	4.333,0	5.553,0	1.932,0	1.032,0	4.906,0	14.869,0	12.453,0
Participación de UE en CAN	65,7	22,2	42,6	36,1	6,4	0,5	7,6

Fuente: Elaboración propia, con base en información de Bancos Centrales y Cepal

Al mismo tiempo, debe tomarse en cuenta que el origen de los flujos europeos cambió significativamente en el período actual. En efecto, la participación de España ha disminuido de manera notable, mientras que la de Gran Bretaña y de Alemania ha aumentado (ver cuadro No 15). Así, España, de una participación de 56% en el total europeo del año 2000, cayó abruptamente a menos de 10% en los dos últimos años. Por su parte, Gran Bretaña escaló a un 33% en 2006, ubicándose en el primer lugar de manera indiscutible. Este cambio puede relacionarse con el fin del ciclo de privatizaciones, en el que las empresas españolas fueron particularmente activas, y a la drástica reorientación de la IED ibérica hacia el resto de países de la Unión Europea.⁴⁵

⁴⁵ Las inversiones directas españolas se orientaron en un 61% hacia América Latina en la etapa 1993-2000, pero en la etapa siguiente 2001-2006, esta participación cayó a un 15,9%. En términos generales, en esta segunda etapa, “también predominaron las adquisiciones como principal modalidad de realización de inversiones en el exterior con una participación cercana al 70%, seguidas por las aportaciones de capital, el 27,5%, y apenas el 2,5% en constitución”. “Además de las adquisiciones y aportaciones de capital, la reinversión de beneficios ha adquirido una mayor importancia en los primeros años dos mil”. (Alfredo Arahuetes G. y Aurora García D., 2007, pág. 7).

Cuadro No. 15.

Comunidad Andina: Flujo de Inversión Extranjera Directa por los Principales Países de Origen de la UE, 2000-2006 (en millones de dólares)

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Unión Europea	3.757,44	1.689,78	974,07	876,67	489,47	1.797,28	1.623,59
Alemania	20,00	47,40	21,40	21,40	32,00	39,20	54,80
España	2.103,20	117,80	397,30	397,30	114,00	179,30	150,10
Francia	87,50	249,60	3,50	3,50	-231,20	44,20	83,60
Italia	123,40	158,20	142,00	142,00	183,80	88,70	2,80
Países Bajos	285,20	300,80	29,90	29,90	83,00	-362,80	111,70
Reino Unido	189,5	304,8	169,9	169,9	155,2	24,6	535,4

Fuente: Comunidad Andina

Por otro lado, el acervo de IED en la subregión andina aumentó casi 5 veces entre 1990 y 2000 y casi se triplicó entre este año y 2007, llegando a 96.566 millones de dólares (véase el cuadro No 25). Un poco menos de las dos terceras partes de este incremento se debe a Colombia.

Cuadro No. 16.

Stock de IED en América Latina y el Caribe y la Comunidad Andina, 1990, 2000, 2007 (en mill. de dólares)

Economía	Stock de Entrada de IED			Stock de Salida de IED		
	1990	2000	2007	1990	2000	2007
América Latina y el Caribe	110.547	502.900	1.140.007	58.133	204.668	493.213
Comunidad Andina	7.482	34.488	96.566	547	3.681	12.952
Bolivia	1.026	5.188	5.323	7	29	94
Colombia	3.500	11.157	56.189	402	2.989	10.383
Ecuador	1.626	7.081	10.310	16	158	191
Perú	1.330	11.062	24.744	122	505	2.284

Fuente: UNCTAD

En cuanto a la procedencia de este stock, resulta interesante señalar que la IED proviene, principalmente, de tres países: Estados Unidos, Reino Unido y España. Esta procedencia es similar a la constatada en Colombia en 2005;⁴⁶ mientras que la evolución del stock de IED en Perú volvió a cambiar a favor de los países europeos en el año 2007. Ahora España, a pesar de haber disminuido su acervo con respecto al año 2000, explica sobre el 30% del stock total. En tanto, Reino Unido queda muy próximo a España, alcanzando una participación cercana al 30%.

Con respecto al stock de salida de los países de la CAN, el cuadro No. 16 nos muestra para el período comprendido entre 1990 y 2007 un salto tan espectacular como el registrado por el stock de entrada, aunque obviamente en volúmenes muy inferiores. Como se deduce del mismo cuadro, gran parte de este stock es explicado por los 10.383 millones de dólares aportados por Colombia. Este monto expresaría, siguiendo la tendencia latinoamericana, operaciones de inversión regional de ciertas empresas transnacionales, pero también, y cada vez más, una creciente internacionalización de empresas originarias de los principales países de la región, que da lugar a las llamadas empresas ‘multilatinas’ o ‘translatinas’.

Por último, conviene resaltar la creciente atracción que presentan las dos principales economías de la subregión andina –Colombia y Perú– para los nuevos inversores institucionales que tan activamente se mueven en los mercados especulativos de los países industrializados, incluyendo a los europeos. En esta línea y siguiendo el camino iniciado en 2004, han intensificado sus inversiones directas nuevos actores como los *private equity*, fondos de pensiones y otros inversores institucionales. “Estas inversiones, que se caracterizan por tener un horizonte temporal menor que el de las inversiones de empresas transnacionales, se consideran directas siempre que supongan una participación mayor al 10% en el capital de una empresa. Esta tendencia puede generar inquietud en los países receptores con respecto al desarrollo a largo plazo de las operaciones de las empresas compradas” (CEPAL, 2006). Es por esa razón que las

⁴⁶ Estados Unidos se ha mantenido en el primer lugar con una participación dentro del stock de IED del 16.3%. Esto significa que el stock de inversión de ese país en Colombia pasó de 3.874 millones de dólares en el año 2004 a 5.273 millones de dólares en el 2005. Por otro lado, España se ubica en el segundo lugar con un monto que ascendió a 3.964 millones de dólares, lo cual representa una importancia del 12,2%. Gran Bretaña casi iguala a España, con una cifra del orden de 3.956 millones de dólares y con una participación también equivalente al 12,2% del stock total. Conviene subrayar que el stock de origen británico del 2005 implicó un salto espectacular de 1.940,9% con respecto al año anterior, cuando su acumulado era apenas de 197,3 millones de dólares (Reporte de Inversión Extranjera Directa, Colombia, 2006).

inversiones de cartera adquieren tanta relevancia, más aún si son consideradas sus implicancias para las negociaciones comerciales.⁴⁷

Cuadro No. 17.
**Flujos de Inversión de Cartera en los Países de la Comunidad Andina,
 Promedio 1990-1999 y Años 2000 a 2007 (en millones de dólares)**

	Promedio Anual 1990 - 1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
CAN 4	989,73	-4179,4	3266,4	710	1303,1	2538,3	3058,4	305,6	1716,2
CAN 5	3304,43	-6359,4	3976,4	-246	1160,1	1267,3	6304,4	-3639,4	5845,2

Fuente: Elaboración propia de los autores, con base en información de Cepal. Nota: CAN 4 excluye a Venezuela y CAN 5 incorpora a Venezuela

Debe tenerse presente que, al igual que sucedía en el período de los años noventa, en la fase 2001-2006 alrededor del 40% de las inversiones directas españolas se realizan a través de sociedades de cartera (Alfredo Arahuetes G. y Aurora García D., 2007, pág. 9). Este tipo de inversión ha demostrado ser altamente fluctuante y sus condiciones de financiamiento muy sensibles a los vaivenes de los mercados internacionales. “Una proporción muy elevada de ellos es revertible a corto plazo y posee carácter especulativo”.⁴⁸

3) ‘Presencia Comercial’ (Inversiones) y Flujos Comerciales en Servicios

Durante los últimos años se verifica un claro predominio de los flujos de inversión en servicios por sobre los flujos comerciales en servicios. Este hecho, que no hace más que manifestar la naturaleza de los servicios (la proximidad al consumidor para su

⁴⁷ En estricto rigor, las corrientes de IED son un componente más de los flujos de capitales, co-existiendo con las inversiones en acciones de portafolio, los préstamos bancarios y la emisión de bonos. De hecho, las corrientes netas de capitales hacia la CAN aumentaron desde 1.307 millones de dólares en 1990 a 7.533 millones de dólares en 2000, para luego saltar a 14.832 millones de dólares en 2005, cuando alcanzaron su punto más alto. La participación de los flujos de IED en el total ha fluctuado entre el 96,8% del 2005 y el 55,1% del 2003. No es casualidad, entonces, que los acuerdos internacionales recientes –incluyendo los TLC bilaterales entre la UE y países de la CAN- introduzcan normas relativas a los ‘servicios financieros’ y definiciones amplias de ‘inversionista’ o de ‘inversión extranjera’. Se trata, sobre todo, de garantizar y profundizar la movilidad del capital transnacional en sus diversas modalidades, no sólo de la IED.

⁴⁸ Ffrench-Davis, Ricardo (1999) (A): Macroeconomía, Comercio y Finanzas para Reformar las Reformas en América Latina. Mc Graw Hill y CEPAL; Santiago de Chile; pág. 184.

prestación) y la estrategia de internacionalización de la 'presencia comercial' de empresas transnacionales que suministran servicios, es uno de los principales rasgos de la actual etapa de globalización de la economía mundial. Ejemplo de ello es el sector financiero, cuya internacionalización ha sido muy marcada en los países de la CAN y en América Latina en general. Este proceso ha sido acompañado por la expansión de los servicios financieros y los servicios de computación e informáticos. (Marconini, 2006, pág. 92) Asimismo, la provisión de energía y de servicios sanitarios, la construcción de infraestructura y el subsector de las telecomunicaciones, entre otros servicios, exhibieron un auge notable, debido al incremento de su uso en la producción de bienes, el aumento de la competencia, la desregulación y las privatizaciones que tuvieron lugar sobre todo en la década pasada.

Si bien la participación de los servicios ha venido perdiendo terreno en los flujos totales de IED en la CAN durante el período actual, han aparecido 'nuevos servicios' que han cobrado mayor relevancia en el mundo y en nuestro continente. Este es el caso de los servicios relacionados con la 'búsqueda de eficiencia', que abarca centros de llamadas, centros de servicios compartidos, servicios de tecnologías de la información y sedes regionales. Estos servicios han comenzado a tener presencia en la subregión, aunque de manera muy desigual.⁴⁹ La provisión de estos nuevos servicios puede tomar varias modalidades, entre otras la contratación externa (*outsourcing*), que supone el traspaso de la provisión de servicios a otros agentes, ya sea en el mismo país o en el extranjero.

En este contexto, las exportaciones de servicios en los países andinos han venido aumentando en términos absolutos durante los últimos 10 años, pero no ha sido suficiente para remontar la tendencia –ya señalada en el capítulo anterior– a la reducción de la participación de las salidas de la CAN en las exportaciones mundiales de servicios. A ello se agrega el hecho de que la balanza de servicios en la subregión andina ha sido siempre deficitaria, pero con el agravante que la brecha entre importaciones y exportaciones de servicios se ha venido incrementando sistemáticamente desde 1999. Esta situación de 'importador neto en servicios' de la CAN difiere del bloque europeo, donde sus principales economías son 'exportadores netos en servicios'.

⁴⁹ Un ejemplo reciente es la incursión de la compañía española de Call Centers Unisono que abrió un centro de servicios en Bogotá, Colombia, implicando una inversión de 2,6 millones de dólares en 2008.

Cuadro No. 18.
Comunidad Andina: Balanza de Comercio de Servicios, 1997-2007
(millones de dólares)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Importaciones	7.644,0	7.531,0	6.979,0	7.217,0	7.780,0	7.804,0	8.152,0	9.234,0	10.714,0	12.203,0	13.561,0
Exportaciones	4.641,0	4.659,0	4.522,0	4.651,0	4.743,0	4.538,0	4.882,0	5.679,0	6.454,0	7.264,0	8.007,0
Saldo en Balanza de Comercio de Servicios	3.003,0	2.872,0	2.457,0	2.566,0	3.037,0	3.266,0	3.270,0	3.555,0	4.260,0	4.939,0	5.554,0

Fuente: Comunidad Andina

El déficit de la balanza de servicios en la CAN se explicaría, en gran medida, por el mayor pago de fletes marítimos y aéreos (categoría “transportes”) a empresas extranjeras privadas que antes estaban en manos del Estado (ver Cuadro No 19).

Cuadro No. 19.
Comunidad Andina: Importaciones de Servicios, 1997, 2002, 2007
(en tasas)

	1997	2002	2007(*)
Importaciones	100,00	100,00	100,03
1. Transportes	38,89	37,52	44,60
2. Viajes	25,21	26,90	24,90
3. Otros Servicios	35,90	35,58	30,53

Fuente: Comunidad Andina, Secretaría General, Proyecto Estadística. (*) Para el año 2007 se ha considerado las cifras publicadas en Informe Estadístico 2008 de UNCTAD

Si bien no existen estadísticas para el intercambio del comercio de servicios entre la UE y los países de la CAN, conviene tener como referencia que la proporción de importaciones de la UE procedentes de América Latina y el Caribe en 2005 es muy baja. Las únicas categorías en que dicho porcentaje supera el 1% son los servicios de construcción y comunicaciones (CEPAL, 2007b).

Un punto de convergencia entre la ‘presencia comercial’ y el comercio de servicios puede encontrarse en la interconexión eléctrica. En el marco de la Decisión 536, el mercado andino de electricidad se encuentra actualmente en un primer nivel de integración, dada la existencia y pleno funcionamiento de la interconexión eléctrica Co-

lombia-Ecuador, la existencia de líneas de interconexión entre Colombia y Venezuela, y la próxima interconexión Perú - Ecuador.⁵⁰

En suma, puede concluirse que en términos del comercio de servicios y de la 'presencia comercial' (IED), los países de la CAN son claramente importadores netos de los servicios y capitales provenientes de la Unión Europea. Por lo demás, en muchos casos se han registrado elevados niveles de concentración, dando lugar a monopolios u oligopolios privados en sectores altamente estratégicos para las economías andinas, como la banca, energía, telecomunicaciones, e infraestructura en general. Son actividades que a través de los precios relativos tienen fuerte impacto en la competitividad sistémica de la economía, así como una importante incidencia en la vida cotidiana de las personas, o usuarios.

⁵⁰ En diciembre de 2002 se aprobó la Decisión 536 "Marco General para la interconexión subregional de sistemas eléctricos e intercambio intracomunitario de electricidad", que brindó el marco jurídico comunitario para impulsar el desarrollo del tema eléctrico entre los Países Miembros. Cabe indicar que en julio de 2005, Bolivia anunció su decisión de adherirse a dicha norma comunitaria.

CAPÍTULO V.

LOS POSIBLES IMPACTOS GENERALES Y ESPECÍFICOS EN EL ÁMBITO DE LAS INVERSIONES Y LOS SERVICIOS EN LOS PAÍSES ANDINOS

Resumen

En este último capítulo, se evalúa críticamente los posibles impactos macroeconómicos y específicos en el ámbito de las inversiones y los servicios en los países de la CAN. Para esto, se analizan indicadores tales como flujos de inversión extranjera directa, formación bruta de capital fijo, ahorro nacional, ahorro externo y renta de factores. Luego, se da paso a la revisión de los impactos provocados por grandes empresas transnacionales, especialmente españolas. Se observó los sectores de hidrocarburos y electricidad en los cuatro países. Las empresas consideradas en el análisis cuentan con presencia en los países en estudio. Se ha procurado visibilizar los impactos en materia de derechos laborales, derechos indígenas, derechos humanos y efectos sobre el medio ambiente.

De los capítulos anteriores, consideramos pertinente retomar dos aspectos que nos parecen fundamentales para analizar los eventuales impactos de un acuerdo entre la Unión Europea y algunos países de la Comunidad Andina de Naciones. Primero, la estrecha vinculación que ha quedado en evidencia entre la inversión extranjera directa y los servicios, donde gran parte de la IED se realiza en el sector servicios y, a su vez, la mayoría de los servicios que se prestan en el bloque andino por parte de empresas extranjeras se hacen a través de la IED. Segundo, debe tenerse en cuenta que los flujos de IED son casi unidireccionales (desde la UE a la CAN, y no a la inversa) y que a los países de la CAN no sólo fluyen inversiones extranjeras directas, sino además inversiones de cartera que han mostrado una alta volatilidad. La definición de inversión extranjera o de inversionista contemplada en el acuerdo consolida esta situación e, incluso, facilita y protege la compenetración de ambos tipos de inversión. Por esto mismo, implican condicionamientos y riesgos macroeconómicos considerables para los países andinos y fuertes impactos a nivel sectorial, como lo demuestra la misma experiencia de los últimos años.

1. Los Impactos Macroeconómicos de los Flujos de Capitales en el Ahorro e Inversión de los Países de la CAN

Para la economía neoliberal y convencional, la inversión extranjera es destacada como vehículo necesario para un mayor crecimiento económico en los países atrasados, ya que contribuiría a aumentar su inversión total.⁵¹ En el caso particular de los países andinos, se verifica un importante incremento de la formación bruta de capital durante los años dos mil. En efecto, Colombia y Ecuador exhiben una tasa promedio anual de variación de 8,9%, seguida por Perú (7,0%) y Bolivia (2,4%).

Estas tasas parecieran reflejar el espectacular crecimiento de casi 3 veces el registrado por los flujos de entrada de IED entre 2000 y 2007, así como el mayor peso que adquiere la inversión extranjera directa en la formación bruta de capital (FBCF) entre los mismos años, especialmente en las dos economías más grandes del bloque (véase el cuadro No. 20). El país que más aumentó ese porcentaje fue Perú, que pasó de 7,5% a 21,8%.

Cuadro No. 20.
**Flujos de IED como Porcentaje de la Formación Bruta de Capital Fijo,
2000-2008**

Países	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Bolivia	48,1	60,5	52,3	18,2	6,5	-17,8	17,5	10,6
Colombia	14,0	16,3	8,0	4,5	12,6	17,8	13,6	16,9
Ecuador	22,5	25,8	19,4	14,2	11,0	5,6	2,8	1,7
Perú	7,5	10,6	20,6	11,3	12,7	18,1	18,7	21,8

Fuente: Elaboración de los autores con base en información de CEPAL, 2008

Sin embargo, el pobre aumento en la FBCF con respecto al PIB que nos muestra el cuadro No 21, estaría sugiriendo que los grandes flujos de capitales que arriban a las economías de la CAN no siempre generan nueva formación de capital. El caso más ilustrativo al respecto es el de Perú, donde la IED casi triplicó su participación en la

⁵¹ De acuerdo al Banco Mundial (2005), “la IED es la principal fuente de financiación externa para los países en desarrollo. De otro lado, la UNCTAD afirma que “los mayores flujos de IED en los países conllevan a la generación de empleo, al aumento de las exportaciones y al desarrollo económico en el largo plazo”.

FBCF, como fuera notado, pero el porcentaje de este indicador en relación al PIB apenas alcanzó en 2007 un 22,9%, sin superar el nivel de 1998 (23%).

Cuadro No. 21.
Formación Bruta de Capital Fijo: Países Comunidad Andina
(en porcentajes del PIB)

Países	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Bolivia	18,1	14,3	16,3	13,2	11,0	14,3	13,9	14,4
Colombia	15,7	16,7	17,2	18,9	20,1	21,6	24,3	24,9
Ecuador	20,1	24,3	26,5	21,5	23,4	23,8	23,4	24,1
Perú	20,2	18,8	18,4	18,4	18,1	17,9	20,0	22,9

Fuente: Elaboración de los autores con base en información de CEPAL, 2008

Ello se debería a que no toda inversión extranjera significa aumento del capital fijo en la economía de un país dado. Por definición, tanto la inversión directa en construcción como la inversión de portafolio en acciones nuevas para financiar inversión productiva, contribuyen directamente a la inversión total de un país receptor, en cuanto a que aporta con capacidad productiva adicional. Sin embargo, este no es el caso con la inversión de portafolio en acciones existentes o en inversión directa dirigida a la adquisición de empresas, ya que solamente representan una transferencia de propiedad de capacidades productivas existentes. Por ejemplo, la compra de una empresa dada (como el caso de la argentina YPF por Repsol de España en 1999) es IED, pero no es FBCF. De este modo “se aprovechan las ventajas ya instaladas, que consisten entre otras, en el conocimiento técnico y de mercados, la utilización de patentes, permisos y licencias, el aprovechamiento de mano de obra capacitada, la utilización de redes de abastecimiento y distribución”. En definitiva, “en el caso de compras de empresas existentes, los recursos aportados no siempre aumentan el acervo de capital para la producción, como es el caso de empresas nuevas, ni generan nuevos empleos”.⁵²

La aclaración anterior es muy importante, ya que en los años recientes el proceso de fusiones y compras de empresas se intensificó extraordinariamente en los países de la CAN, como fuera mostrado previamente en otro capítulo. Este proceso fue impulsado primero por las privatizaciones de empresas públicas en los años noventa y luego por

⁵² Sela (2002). Inversiones Extranjeras Directas en América Latina y el Caribe. Capítulo IV. 11-13 de diciembre de 2002. Caracas, Venezuela.

la compra en gran escala de empresas privadas locales por parte de empresas transnacionales en lo que va de la presente década.

Podría suponerse que el monto invertido en una operación de adquisición es pagado al propietario local de la empresa y vuelve al ciclo de inversiones. Hasta dónde ocurre esto, dependerá del tipo de propiedad de ésta, sea estatal o privada. En el primer caso, buena parte de los ingresos recibidos por el Estado por concepto de privatizaciones fueron utilizados en financiar déficit de balanza de pagos o fiscales. Mientras que en el caso de ingresos privados, su destino ha sido incierto.⁵³

Por su parte, la reinversión de ganancias que realizan cada vez más las empresas transnacionales en la CAN –sobre todo en Perú y Colombia- sigue a grandes rasgos el mismo patrón antes esbozado, dependiendo si son utilizadas para construcción o adquisiciones.⁵⁴ Asimismo, las ganancias de la inversión en portafolio tampoco representan un incremento de la capacidad productiva, aunque en parte pueden reflejarla.

Con respecto a la inversión extranjera directa, también es conveniente considerar su orientación sectorial. En el caso de los países andinos, las telecomunicaciones, la energía y el sector financiero han sido los más dinámicos, donde el capital europeo ha tenido un rol primordial, pero la presencia transnacional en el sector manufacturero ha sido ínfima. En ese sentido, se observa que los países de la Comunidad Andina han fallado en captar este tipo de inversión manufacturera (exportadora) reconocida como generadora de impactos virtuosos, tales como los encadenamientos productivos, motivadora de industrias conexas y *clusters* empresariales, adquisición de nuevas tecnologías y aumento en el nivel de empleo y de divisas mediante la exportación.

La expansión de las empresas transnacionales en estos países puede generar un mayor volumen de importación de bienes de capital y productos intermedios. Esto es cierto sobre todo para las empresas que operan en el sector servicios, que por lo general demandan importaciones (no generan exportaciones), contribuyendo a incrementar los déficit comerciales de estos países, especialmente en sectores como el de las telecomunicaciones, servicios financieros y transportes.

⁵³ En este caso, el monto recibido puede tener como destino la inversión en nueva capacidad productiva local o en comprar una empresa existente; igualmente puede ser gastado en consumo o en instrumentos financieros dentro o fuera del país, o tal vez pueda ser invertido directamente en el extranjero.

⁵⁴ De todas formas, debe tenerse presente que las mediciones de reinversión incluyen aumentos de inventarios de insumos y productos, y efectivo poseído por la subsidiaria en el país receptor, los cuales no contribuyen a la inversión productiva (David Woodward, 2001).

En suma, la contribución de la IED al financiamiento de las economías subdesarrolladas no es unívoca: “hay signos evidentes de que el espectacular crecimiento de la IED en los años noventa, no ha tenido un impacto correlativo en el desempeño económico y en la mejora de los indicadores sociales. El diagnóstico de otras agencias especializadas – CEPAL, BID, UNCTAD- concluye en 3 causas fundamentales: primero, que la mayor parte de los ingresos generados por la IED fue el resultado de transferencias de activos existentes que no condujeron a la formación de nuevas unidades productivas, contribuyendo muy poco a la formación de capital fijo; segundo, que los ingresos por concepto de privatizaciones fueron utilizados en buena parte para financiar déficits de balanza de pagos o fiscales; y, tercero, que la contribución de la IED al desarrollo industrial integral ha sido exigua, en particular las de las dirigidas al ensamblaje de manufacturas con partes y componentes importados”. (SELA, 2000) Se debe considerar, además, que una parte importante de la IED es financiada con préstamos obtenidos en el país receptor.

Adicionalmente, es preciso subrayar que la liberalización de los movimientos internacionales de capital y de los sistemas financieros locales, que se vería profundizada por un acuerdo entre la UE y ciertos países de la CAN, ha generado fuertes controversias no sólo por el incumplimiento del discurso que prometía altas tasas de inversión y de crecimiento, sino que también por las crisis financieras, cambiarias y bancarias que de forma recurrente han castigado a las economías andinas y latinoamericanas en general. Peor aún, la experiencia nos revela que dichos flujos facilitaron la difusión de las crisis financieras originadas al interior o fuera de la subregión andina, dado que el ahorro externo está financiado en parte importante por flujos de capitales altamente volátiles, como la inversión de cartera que realizan predominantemente capitales europeos, en particular españoles.⁵⁵ Debe reconocerse que las crisis financieras se han sucedido en las dos últimas décadas con mayor frecuencia que en las anteriores, interrumpiendo repetidamente el crecimiento y la inversión.⁵⁶

⁵⁵ De acuerdo a Moguillansky, “los mecanismos de transmisión del impacto de los flujos de capital y de su volatilidad sobre la inversión ocurren en el ámbito macro y microeconómico”. A nivel macroeconómico, afectan la tasa interna de interés, las expectativas de devaluación o revaluación cambiaria, las presiones inflacionarias y el gasto. Por su parte, el mecanismo de transmisión microeconómico opera amplificando y propagando los efectos iniciales de los *shocks* monetarios o financieros, actuando a la manera de un “acelerador financiero” (Graciela Moguillansky, 2002).

⁵⁶ De acuerdo a Titelman, Pérez y Minzer (2007), se constata un aumento en la frecuencia y amplitud de los ciclos a partir de los noventa: i) entre 1960-1995, se registra una contracción/aceleración cada cuatro años; a partir de 1995 se registra una contracción/aceleración cada dos años; ii) entre 1960-1995, la amplitud del ciclo se sitúa en 2.9 puntos porcentuales; a partir de 1995 aumenta a 4.2 puntos porcentuales. Este aumento de la

Por otro lado, el volumen de ahorro externo con que han contado durante los años dos mil los países de la subregión también ha tenido un comportamiento altamente volátil, reflejándose en los bruscos cambios que muestra en su nivel de participación en el PIB, como puede observarse en el cuadro No. 22.

Cuadro No. 22.
Ahorro Nacional, 2000-2007 (como % del PIB)

Economía	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Bolivia	12,8	10,9	11,8	14,2	14,9	20,8	25,4	27,8
Colombia	16,5	15,5	15,8	17,8	19,3	20,3	22,5	22
Ecuador	25,9	21,3	21,3	20	21,7	24,7	27,3	27,7
Perú	17,2	16,5	16,4	16,9	19,4	19,4	23	24,3

Fuente: CEPAL

Más allá de lo anterior, cabe destacar que los flujos de capitales que financian el ahorro externo, independiente de sus formas, acrecientan los pagos por rentas al exterior. El ingreso disponible de un país se verá reducido a causa de ello. Es esta situación la que realmente se verifica a lo largo del decenio en curso en el bloque andino y en sus cuatro países miembros, sobre todo durante los últimos años (véase cuadro No. 23). Entre ellos destaca la cuenta de renta de Perú que aumentó de forma espectacular en casi 7 veces entre 2000 y 2006, luego sigue Colombia que muestra igualmente un avance significativo.

Cuadro No. 23.
Saldo de la Cuenta Renta de Factores, 2000-2006 (en miles de dólares)

Países	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Comunidad Andina	-6.711,5	-7.277,3	-8.589,5	-9.709,4	-13.962,4	-15.119,6	-17.408,8
Bolivia	-225,3	-211,3	-204,7	-302,6	-384,7	-364,4	-363,7
Colombia	-2.283,1	-2.610,0	-2.867,0	-3.398,2	-4.299,4	-5.456,5	-6.002,5
Ecuador	-1.405,5	-1.335,0	-1.304,8	-1.527,8	-1.919,4	-1.941,6	-1.950,0
Perú	1.409,6	-1.101,0	-1.457,0	-2.143,8	-3.685,9	-5.076,1	-7.580,6

Fuente: Elaboración de los autores con base en información de CEPAL

volatilidad cíclica en América Latina está muy por encima de otras regiones de países en desarrollo.

De la misma forma que este saldo de rentas netas de factores del exterior afecta al ingreso, también impactará al ahorro, que surge por definición como ingreso no dedicado al consumo. Así, el ahorro interno de las economías (y por ende, el financiamiento potencial de la formación de capital) se verá reducido en la misma cuantía que lo hace el saldo de las rentas netas de factores del exterior. Por lo tanto, la relación de la formación bruta de capital ($FBK = ANB + Aext$)⁵⁷, esconde el hecho de que el denominado ahorro externo es en verdad una pérdida de riqueza para el país que implica no sólo una disminución del ingreso y del ahorro nacional sino además una transferencia de riqueza a los países originarios de IED, principalmente europeos.

Asimismo, debe notarse que durante los últimos años la remisión de utilidades al exterior ha mostrado una tendencia ascendente en los países de la CAN, en especial en Perú. Esto es la resultante del creciente stock de IED que acumulan estos países, lo que hace aumentar progresivamente la base para remesar las ganancias de las empresas transnacionales.

Así, por ejemplo, Perú contaba a fines de 2007 con un stock próximo a los 16.000 millones de dólares y donde el peso de los capitales europeos era de un 55%. Después de que a principios de la década el flujo neto era positivo (la IED superaba a las utilidades remesadas), entre 2003 y 2007 las utilidades fueron mayores que las inversiones directas en 8,052 millones de dólares (US\$ 22,315 de utilidades – US\$ 14,263 de IED acumulada). De las utilidades totales, 12,275 millones son reinvertidos en el país durante el periodo, mientras que las utilidades efectivamente remesadas al extranjero (o que continúan retenidas), alcanzaron un total de 10,040 millones de dólares.⁵⁸ Lógicamente, esta gigantesca transferencia de riqueza obliga a que los países obtengan divisas por un monto similar al de las utilidades remitidas.

En suma, tanto la inestabilidad del financiamiento externo como los elementos que caracterizan a la inversión extranjera directa (fusiones y adquisiciones de empresas, remisiones de utilidades, etc.), han afectado negativamente la dinámica de inversión de los países andinos. Esta es, indudablemente, una de las razones por las que la modesta tasa de inversión sigue estando lejos de los niveles que se consideran “suficientes” para

⁵⁷ $FBK =$ Formación Bruta de Capital; $ABN =$ Ahorro Bruto Nacional = Ahorro Bruto Interno + Rentas Netas de Factores del Exterior; $Aext =$ Ahorro Externo.

⁵⁸ De esto se desprende que de los 14,263 millones de dólares invertidos, 12,275 millones de dólares o el 86% provienen de las utilidades generadas en el mismo Perú. También puede concluirse que la IED nueva (que no proviene de la reinversión de utilidades) asciende solo a 1,988 millones de dólares en el periodo.

comenzar a superar los problemas sociales más urgentes que aquejan a la mayoría de los países de la subregión.⁵⁹

Claro que una evaluación rigurosa de la inversión extranjera directa no puede limitarse a los potenciales beneficios o perjuicios macroeconómicos que puedan provocar los flujos de IED, también debe tomar en cuenta los costos de las medidas implementadas para atraerlos. Ya fue dicho que los países subdesarrollados compiten por atraer flujos de IED, por lo que la concesión hecha por un país aumenta la necesidad de otros países por introducir más concesiones. Estas van desde excepciones tributarias hasta la disponibilidad de subsidios. De acuerdo a un reciente informe de la ONG británica Christian Aid, cada año los países de América Latina y el Caribe pierden en conjunto cerca de 50,000 millones de dólares tanto por convenios de estabilidad tributaria como por evasión de impuestos de las empresas transnacionales que operan en la región.⁶⁰ Ese monto representa el 73% del promedio anual de IED arribada al continente en el período 2000-2007.

Como ejemplo de lo dicho, “el gobierno de Sánchez de Lozada, al implementar la privatización, revisó el régimen de regalías e impuestos para el sector de hidrocarburos para hacer de Bolivia un país atractivo para los inversionistas extranjeros. El elemento más importante del nuevo régimen fue la clasificación de las reservas como existentes o nuevas”.⁶¹ Como resultado, el Estado boliviano comenzó a recibir 32% menos en regalías, si las reservas bajo explotación eran clasificadas como nuevas.

Por último, cabe agregar que las normas de algunos países andinos sobre operaciones de fusiones y adquisiciones transfronterizas, de gran relevancia durante las dos últimas décadas, no obligan a pagar impuestos a la ganancia de capital a las empresas transnacionales. Ello dependerá en última instancia del domicilio de la firma. En caso

⁵⁹ Hace varios años, la CEPAL señaló que hacía falta un crecimiento anual del 6% para atender los problemas sociales pendientes en la región (pobreza y desempleo, por ejemplo), y parecía haber consenso en torno de esa cifra. Los coeficientes entre capital y producto de varios países indican que para llegar a dicho crecimiento es preciso alcanzar una tasa de inversión de 28% del PIB.

⁶⁰ El informe de Christian Aid, publicado por BBC Mundo con el título “El saqueo silencioso”, recuerda que una de las propuestas electorales del presidente Alan García fue que renegociaría los contratos que el Estado tenía con las compañías mineras. “Pero al llegar al poder dijo que ello causaría problemas legales para el país, por lo que no las llevó a cabo”.

⁶¹ Se definió las reservas existentes como las que ya estaban en producción el 30 de abril 1996. Reservas clasificadas como ‘nuevas’ eran sujetas a impuestos mucho más bajos que las reservas existentes (Carlos Villegas Q., 2004).

de no estar domiciliada en el país de destino de su inversión, pagará impuesto en el país de origen, que perfectamente puede ser un ‘paraíso fiscal’ o un ‘centro financiero *off-shore*’, como los existentes en las islas caribeñas.⁶² Aquí es precisamente donde adquiere toda su relevancia la definición de ‘inversionista’ que se está discutiendo en el proceso de negociación entre la UE y algunos países de la CAN. En este escenario, los costos en que incurren los gobiernos para atraer IED, superan en muchos casos los montos de inversión extranjera materializada.

2. Los Impactos Provocados por Grandes Empresas Transnacionales en los Países de la CAN

En el capítulo previo destacamos que los capitales europeos se convirtieron en los principales inversionistas extranjeros de la Comunidad Andina desde mediados de los años noventa. Cerca del 50% de esos capitales provinieron de España, convirtiendo a este país en el mayor inversionista extranjero de la subregión. Gran parte del volumen de esas inversiones europeas y españolas se dirigió al sector servicios públicos y de hidrocarburos. Además, los protagonistas de este alto nivel de concentración sectorial fueron un reducido número de empresas, especialmente españolas, que comenzaron a posesionarse rápidamente en la elite empresarial andina (ver cuadro No. 24).

⁶² La situación peruana es una vez más ilustrativa al respecto. En mayo de 2006, la suiza Xstrata compra la mina Tintaya a la australiana BHP Billiton. Esta última ha realizado una ganancia de capital y debe pagar impuestos, ya que la mina Tintaya es una empresa domiciliada en el Perú. Mientras que en febrero de 2007, la china Zijin compra Majaz a la inglesa Monterrico Metals. En agosto del 2007, la empresa Chinalco compra el proyecto Toromocho a la canadiense Peru Copper y en enero del 2008 la petrolera francesa Perenco le compra a Barrett el Contrato de Licencia por el Lote 67, por un monto no conocido. Pero, ni Monterrico Metals, ni Peru Copper ni tampoco Barrett pagaron impuesto a la ganancia de capital, debido a que sus casas matrices fueron adquiridas en el extranjero: Monterrico Metals es comprada por Zijin en Londres, Chinalco compra a Peru Copper en Canadá y Perenco compra a Barrett en Estados Unidos. Claro que irónicamente, estas empresas pagarán el impuesto en Inglaterra, Canadá y EEUU (Cristal de Mira, 29 de octubre de 2008).

Cuadro No. 24.
**Presencia de las Empresas Multinacionales Españolas en Países
de la Comunidad Andina**

Bolivia	Ecuador	Colombia		Peru	
Repsol	Repsol	Repsol YPF	ACS	Repsol YPF	Mapfre
Iberdrola	BBVA	BBVA	Gas Natural	Endesa	Prosegur
BBVA	Prisa	Prisa	Endesa	Santander	Sol Melia
Prisa	Mapfre	Abertis	Union Fenosa	BBVA	
Abertis	Santander	Mapfre	AGBAR	Telefónica	
Mapfre	Telefónica	Santander	Sanitas	Prisa	
	ACS	Telefónica	Inditex	ACS	
		Prosegur		Acciona	

Fuente: OMAL, 2008

En lo que sigue, nos concentraremos en evaluar de manera integral la intervención y los impactos de tres multinacionales españolas en los países andinos: Repsol YPF, Endesa y Unión FENOSA. Para ello tomaremos en cuenta el impacto económico, en el medio ambiente y los impactos sociales y políticos. Estos, a su vez tienen impactos indirectos, tanto en lo económico, como en el medio ambiente, en lo social (comunidades locales, seguridad, salud) y los derechos humanos. También influyen el nivel de corrupción y los conflictos políticos derivados.⁶³ Esta evaluación nos exige tratar de destapar el currículum de estas empresas, que suele permanecer oculto. Esta no es una tarea fácil, pero afortunadamente contamos con la ayuda de algunos observatorios y otros estudios al respecto, como el Observatorio de las Multinacionales en América Latina y un estudio sobre Repsol aparecido en la revista PetroPress (2008), entre otros.

i) El Sector de Hidrocarburos: el caso de Repsol-YPF

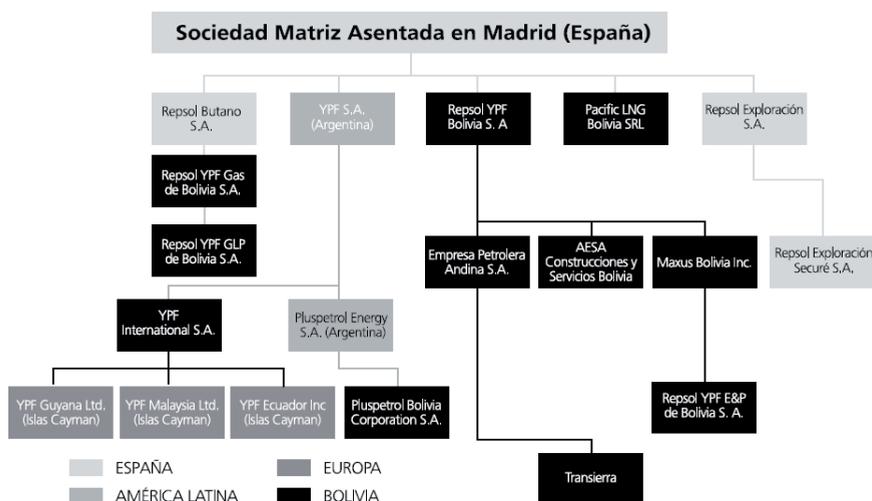
Las reformas de los años 90 en el sector de los hidrocarburos, y especialmente, la privatización de las empresas estatales en Argentina, Bolivia y Perú, estimularon las inversiones de empresas transnacionales que ya realizaban actividades extractivas en la región (TotalFinaELE, BP Amoco, Chevron Texaco) y atrajeron a nuevos actores que

⁶³ Esta propuesta integral sigue las sugerencias hechas por el “Informe sobre la Inversión Mundial 2007” de la UNCTAD sobre la explotación de recursos naturales, en el sentido que el enfoque sobre la inversión en este tipo de industrias no puede ser solo el del inversionista (que es lo que hacen los diferentes informes que se centran en la competitividad, la estabilidad jurídica y la complejidad de algunas normas legales).

ya tenían presencia en el rubro, pero no en este tipo de actividades (Royal Dutch Shell, Exxon Mobil). Mientras otros capitales aprovecharon la apertura del sector para transformarse en empresa global, comprando empresas estatales o privadas ya existentes, como fue el caso de la española Repsol.

Hoy Repsol YPF S.A. está considerada entre las 10 petroleras más grandes del mundo, cuya Casa Matriz se encuentra radicada en Madrid y su capital social está dominado por 5 grupos accionarios. Tiene presencia en 34 países, la que ejerce por medio de 31 empresas directamente controladas por la casa matriz y 315 empresas subsidiarias, principalmente ubicadas en España y Latinoamérica.

Figura No. 1. Organigrama de Repsol en el Mundo



Fuente: Elaborado por el Centro de Documentación e Información Bolivia (CEDIB) a partir de Cuentas Anuales de Repsol YPF, S.A. y sociedades participadas que configuran el grupo Repsol YPF correspondientes al ejercicio 2007.

Por otra parte, la compañía también incursiona en actividades que no están directamente dirigidas a su rubro como las financieras, de construcción, de informática y de administración. Para esto, muchas subsidiarias están ubicadas en los llamados ‘paraísos fiscales’ o centros financieros ‘off-shore’.⁶⁴ Desde la perspectiva económica, Repsol YPF

⁶⁴ Por ejemplo, YPF Internacional S.A., una empresa creada en Bolivia, ha abierto un conjunto de subsidiarias en las Islas Cayman, donde al año 2007 había 13 empresas del Grupo.

S.A. se muestra como una empresa exitosa, reportando ingresos netos superiores a los 3 mil millones de euros en las gestiones 2006 y 2007.

En años recientes, Repsol YPF definió en su estrategia de expansión a África y el Medio Oriente como destinos prioritarios. En forma simultánea, anunció la decisión de vender activos en América Latina para financiar dicha expansión, aunque las principales reservas hidrocarburíferas a las cuales tiene derecho este consorcio se encuentran ubicadas en este continente (Argentina, Bolivia y Brasil). Por lo demás, nuevos hallazgos de gas en Bolivia y Perú podrían impulsar las inversiones en estos países y en otros como Colombia (CEPAL, 2008, pág. 55). De hecho, en los años 2006 y 2007 la inversión extranjera en el sector de hidrocarburos ha estado sumamente concentrada en Colombia.

Cuadro No. 25.
Presencia de Repsol YPF en la Comunidad Andina, 2007

País	Numero de Empresas
Bolivia	10
Perú	9
Colombia	5
Ecuador	4

Fuente: Cuentas anuales de Repsol YPF S.A.

Por último, conviene advertir que, a diferencia de lo sucedido en otros sectores de la economía, y debido a la elevada renta que puede obtenerse de la explotación de los recursos naturales, no todas las empresas estatales fueron enajenadas, especialmente en los países de mayores yacimientos. Por lo tanto, estas empresas siguen realizando el grueso de las inversiones en el sector y encabezan de lejos la lista de las empresas productoras a nivel regional.

i.i.) Repsol YPF en los países andinos y sus principales impactos

a. Repsol YPF en Bolivia

Durante el año 1994, Repsol inició sus actividades en el sector hidrocarburos de la economía boliviana y, posteriormente, en 1999 todos sus activos en el país, tras la

Es sabido que estas subsidiarias son Sociedades de Cartera, que tienen como único fin especular en el mercado de valores y es por eso que lo hacen desde un paraíso fiscal.

adquisición de YPF, se integraron en Repsol YPF. Este conglomerado realiza actividades que van desde la exploración y explotación de petróleo hasta la comercialización y distribución de gas licuado para el consumidor final. Además, lleva a cabo actividades financieras y de construcción. Con sus actividades productivas consolidadas, el Grupo Repsol YPF ha desarrollado una estrategia de integración vertical, similar a la que aplica en el resto del mundo.

Una de las empresas más importantes del grupo es Andina, con presencia en las actividades de exploración y explotación de hidrocarburos, con un 32% de la producción de petróleo y un 43% del gas natural de todo país. Su producción es exportada a Brasil, fundamentalmente. Andina junto a otra subsidiaria, son las que controlan los contratos firmados con el Estado Boliviano, así como las participaciones adquiridas por medio de operaciones conjuntas. Las actividades de comercialización de GLP las realiza bajo la dirección de Repsol Butano S.A. Las actividades de Repsol YPF en Bolivia se resumen en el siguiente cuadro.

Cuadro No. 26.
Actividad de Repsol YPF en Bolivia

Actividad	Extensión (Hectáreas)	Operador
Exploración	297.150	Repsol E&P Bolivia S.A.
	65.970	Petrobras S.A.
	512.500	Repsol YPF
Exploración/Explotación	42.000	Repsol E&P Bolivia S.A.
Explotación	442.875	Petrolera Andina S.A.
	17.587	Pluspetrol Bolivia Corporation
	25.000	Repsol E&P Bolivia S.A.
Compresión de Gas		Andina S.A.

Fuente: OMAL 2008

Debe agregarse que pese a que en Bolivia se aplicó una nueva Ley de Hidrocarburos en 2006, la presencia de Repsol YPF no varió sustancialmente. Tales normativas le obligaron a migrar de contratos, esta vez de los de riesgo compartido a los contratos de servicios⁶⁵ diseñados y definidos en la gestión de Evo Morales. Con todos los cambios realizados, el Grupo mantiene contratos que le dan la posibilidad de controlar 27 Áreas

⁶⁵ En precisión, los nuevos contratos petroleros no son estrictamente de servicios y pueden caracterizarse como un híbrido entre estos contratos y los de asociación. Sin embargo, valga aclarar que el derecho de valorización de los yacimientos bolivianos, se mantiene

de Prospección y Explotación Petrolera. En conjunto la compañía tiene el control del 49% de todo el territorio que actualmente se encuentra en operaciones petroleras⁶⁶.

Como se desprende de lo anterior, la presencia de Repsol YPF en Bolivia es gigantesca. El total de activos que posee la compañía equivale a seis veces el PIB boliviano, y a más de 11 veces las Reservas Internacionales que posee el país. Las exportaciones nacionales, que en mayor parte están compuestas de hidrocarburos y minerales, representan una quinceava parte del total de las de ventas del Grupo Repsol a nivel mundial.⁶⁷ En cuanto a inversiones, la empresa invierte un equivalente a 13 veces la inversión pública boliviana y 16 veces la inversión extranjera existente en el país. Además, Bolivia posee reservas que representan un porcentaje sustancial de las que posee la compañía en Latinoamérica.

Evidentemente la relación entre Repsol YPF y Bolivia es absolutamente asimétrica según los datos citados y su práctica ha sido abiertamente abusiva, teniendo importantes impactos negativos para la sociedad, especialmente:

- *Sobre los derechos humanos*
 - El Proyecto Pacific LNG originó la Guerra del Gas, que provocó enfrentamientos entre la población, la Policía y el Ejército, con el resultado de 67 personas muertas y más de 500 heridas. Prácticas ilegales como el venteo de gas han provocado muertes por explosión de bolsas de gas altamente inflamables (año 2005 en el Chapare), sin que la empresa se haya responsabilizado.
- *Sobre los pueblos indígenas*
 - Repsol YPF explota bloques gasíferos en 17 territorios indígenas,⁶⁸ reconocidos como inalienables por la legislación y la Constitución de Bolivia, así como por el Convenio 169 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) suscrito por este Estado. Dicha legislación no es respetada por Repsol YPF, ya que existen antecedentes que la compañía desmantela la propiedad colectiva del territorio,

en manos de las empresas transnacionales, lo que les permite aun definir y determinar el rumbo de la industria petrolera en Bolivia.

⁶⁶ Revista PetroPress (2008). "Repsol YPF y Bolivia". No. 9. Edición Especial; pág. 19

⁶⁷ Ibid. pág. 20

⁶⁸ En la región chaqueña, Repsol YPF ha invadido con sus gasoductos varios territorios guaraníes (como Charagua, Isozo, Itika Guasu y Tentayapi, entre otros muchos), así como territorios Tacana, Chimán, Yuracaré y Yuki, Tapiete y Weenhayek.

corrompe, excluye, denigra a la población indígena afectada y elimina sus tradiciones ancestrales.

- La mayor vulnerabilidad de las mujeres, por su posición social y familiar, determina que sufran en mayor medida la desestructuración social.
- *Sobre el medio ambiente*

Hasta ahora, la compañía ha dañado las áreas protegidas de la Cuenca del Plata, la Cuenca del Amazonas, el Territorio Indígena y Parque Nacional Isidoro Sécore, el Parque Nacional y Área Natural de Manejo Integrado Aguaragüe, la Reserva Natural de Flora y Fauna Tariquia, el Parque Nacional de Manejo Integrado Amboró y la Reserva de la Biosfera Territorio Indígena Pilón Lajas.

b) Repsol YPF en Perú

Aprovechando los grandes privilegios concedidos a la inversión extranjera, Repsol YPF inició su actividad en Perú en 1999 al comprar la compañía YPF, presente en el país desde 1995. La empresa que domina la producción de hidrocarburos es Pluspetrol, filial de Repsol YPF, que extrae el 68% del petróleo y el 82% del gas del país.⁶⁹ Además, participa en el proyecto integrado de gas natural licuado Perú LNG, a través de las marcas SOLGAS y Rímac, que incluye la construcción y operación de una planta de licuación en Pampa Melchorita.

Cuadro No. 27.
Actividad de Repsol YPF en Perú

Empresa	Actividad	Extensión (Hectáreas)	Operador
Repsol YPF	Exploración	3.493.300	Repsol YPF
	Desarrollo/Explotación	20.200	Occidental Petrolera del Perú
	Refinería Planta de Licuefacción		Pluspetrol Perú Corporation

Fuente: OMAL, 2008

⁶⁹ Mucho más atrás sigue Petrobras, que extrae el 12% del petróleo y el 3% del gas.

En la actualidad, Repsol YPF posee participaciones en ocho bloques -siendo operador en cuatro de ellos- que están ubicados en la región amazónica peruana y su actividad extractiva es realizada en un área de enorme valor ambiental y cultural. En 2007 tuvo una producción total de hidrocarburos de 2,5 millones de barriles equivalentes de petróleo (bep) y se calcularon unas reservas de crudo y gas de 107 millones de bep.⁷⁰ La presencia de Repsol YPF ha generado múltiples impactos:

- *Sobre los derechos laborales*
 - En la refinería La Pampilla se han cometido irregularidades, tales como despidos masivos de hasta más de 120 trabajadores/as o congelación salarial por más de 4 años. Por otra parte, en sus bloques de exploración y explotación, Repsol YPF incumple el derecho básico a un trabajo digno ejerciendo la discriminación en el trato, en la contratación y promoviendo jornadas abusivas.

- *Sobre los derechos humanos*
 - La compañía vulnera derechos a la propiedad, administración y conservación de los territorios y recursos de las comunidades afectadas. Las expropiaciones se realizan sin indemnizaciones justas y la desvinculación de las comunidades con su territorio tiene como consecuencia la pérdida del derecho a conservar sus costumbres y su modelo de desarrollo.

- *Sobre los pueblos indígenas*
 - Los lotes 39, 57, 90 y 109, que Repsol YPF opera en fase de exploración, están en las proximidades del proyecto de Camisea y constituyen un mosaico de terrenos que solapan con los territorios indígenas. Así el lote 57 afecta a las comunidades Machiguengas, Yine y Caquinte; el lote 90 afecta a las comunidades Asháninka y Yami y el lote 109 afecta a la comunidad Awajun. Otras comunidades perjudicadas son las de Actual, Urarinas, Muratos, Shipibo y Nahua. La compañía ha puesto en marcha estos proyectos sin respetar el derecho a la consulta previa de las comunidades involucradas sobre sus territorios, violando el Convenio 169 de la OIT suscrito por el Estado peruano.

⁷⁰ OMAL, 2008

- *Sobre el medio ambiente*

- La multinacional opera en siete lotes ubicados en la Amazonía peruana, donde se localizan cinco áreas protegidas: la Reserva Comunal Machiguenga, Asháninka, la Reserva Territorial Nahua Kugapakori Nanti, el Parque Nacional Otishi, la Reserva Comunal El Sira y el Bosque de Protección Alto Mayo 32. El impacto ambiental asociado a su actividad en estas áreas se ha reflejado en derrames en el Proyecto Camisea, en la rotura del gasoducto LNG y la contaminación del área próxima, así como derrames en la estación de bombeo de Pancobamba y en Tocate.

- ii) *El sector eléctrico y empresas transnacionales en los países de la CAN*

La mayoría de los países andinos han promovido la participación del capital privado en los diversos segmentos del subsector de la energía eléctrica (generación, transmisión y distribución), como un mecanismo para mejorar y ampliar la infraestructura energética disponible. Con ese fin, en casi todos los países se modificó la regulación del sector y se propusieron mecanismos para la transferencia de las principales empresas públicas a operadores privados. En Perú, Bolivia y Colombia se llevaron a cabo ambiciosos planes de privatización y concesiones, los que no estuvieron ajenos a la oposición de la sociedad civil, que vinculó la venta de activos estatales al aumento del desempleo y al alza de las tarifas. En junio de 2002, como resultado de serias protestas, el gobierno peruano canceló la venta de dos generadoras eléctricas y enseguida suspendió indefinidamente el resto del programa de privatización.

Uno de los grandes ganadores de los programas de privatización fue la empresa española Endesa. Primero, como parte de los consorcios que lograron adjudicarse algunos de los activos más rentables y, luego, mediante la adquisición y posterior toma de control del grupo chileno Enersis, que también fue un dinámico participante en las privatizaciones andinas. La compra de Enersis consolidó a Endesa España como el principal grupo energético de América Latina en términos de capacidad instalada y número de clientes, caracterizándose por el desarrollo de la concentración horizontal en el mercado de generación así como en la concentración vertical (generación y distribución) en algunos países andinos (Perú). Como antes se indicara, esta empresa transnacional tuvo un importante cambio patrimonial en 2007 y sus nuevos controladores prevén inversiones de unos 6.500 millones de euros en el continente entre 2008 y 2012. (CEPAL, 2008, pág. 47)

Otras empresas eléctricas españolas, IBERDROLA y Unión FENOSA, continuaron su expansión en la región. Unión FENOSA anunció un plan de inversión de aproximadamente 1.650 millones de euros entre 2007 y 2011 en energías renovables

(eólica e hidráulica). También dieron a conocer otras inversiones en Costa Rica, Panamá y Colombia. IBERDROLA, a su vez, destinó 1.300 millones de dólares al crecimiento orgánico en la región entre 2008 y 2010, además de posibles adquisiciones.

a) Endesa en Perú

El sector eléctrico en Perú inicia su privatización en 1994 tras la promulgación de la Ley de Concesiones Eléctricas en 1992, primero con la venta de las empresas de distribución de Lima y luego con la venta de las empresas generadoras. Endesa es sin duda la empresa eléctrica con mayor presencia en Perú. Comenzó adquiriendo el grupo chileno Enersis, el cual, a su vez, tenía participación sobre las empresas peruanas Edegel y Edelnor, y es de este modo como hace su entrada en el país. Hoy en día, en Perú se halla el 10% de los activos de Endesa en la región latinoamericana y el 6% de las inversiones materiales de Endesa Chile. La multinacional eléctrica gestiona una potencia instalada total equivalente al 22% de la red eléctrica Sistema Peruano del Norte y distribuye energía a la capital de Perú.

Cuadro No. 28.
Actividad de Endesa en Perú

Empresa	Actividad	Potencia Instalada (MW)
Endesa	Generación Térmica	832
	Generación Hidroeléctrica	742
	Distribución	

Fuente: OMAL, 2008

La gestión de la electricidad efectuada por Endesa en Perú ha provocado fuertes impactos, sobre todo en el mundo del trabajo y sobre los derechos de los usuarios:

- *Sobre los derechos laborales*
- La multinacional eléctrica presiona a los trabajadores afiliados al sindicato SUTREL con despidos, les oculta información, firma contratos individuales para evitar la negociación colectiva y modifica la fórmula de retribución económica para reducir salarios.
- En la empresa EDELNOR existe negociación colectiva y es por empresa; sin embargo los 2 últimos convenios han sido impuestos mediante la modalidad de firma de convenios individuales y por una duración de 4 años cada uno (de enero 2005 a diciembre 2008).

- Los trabajos extraordinarios y las horas nocturnas están regulados por convenio colectivo; sin embargo, la empresa aplica descanso compensatorio en vez de pagar las horas extras, violando la ley en este aspecto.
- El número de personal subcontratado (servis) es de aproximadamente 2.250 trabajadores, que constituyen el 80,5% del total que elaboran para EDELNOR. La plantilla propia es alrededor del 19,5%.
- La empresa NO acepta la intervención del sindicato en su organización ni a través de la negociación colectiva.⁷¹
- *Sobre los derechos de los usuarios*
- Endesa se aprovecha de la situación de poder en un régimen de libertad de precios, a partir de la libre competencia, para elevar los precios por suministro de electricidad, con valores superiores a las tarifas internacionales.

b) Endesa y Unión FENOSA en Colombia

El sector servicios representó para Colombia la principal entrada de inversión extranjera desde 1998 a 2007, debido fundamentalmente a la venta de las grandes empresas eléctricas estatales, que fueron compradas por capital extranjero, particularmente europeo. Durante este período las principales corporaciones eléctricas que entraron en el país fueron de origen español (como Endesa y Unión FENOSA) y estadounidense (AES). Así, hasta llegar a la situación actual, en la que, de las catorce mayores empresas eléctricas del país, ocho son propiedad de multinacionales extranjeras.⁷²

Siguiendo una estrategia similar a la aplicada en Chile y Perú, durante el año 1996 se inició un plan de reestructuración a la empresa pública EEB que implicó su división en 3 partes y/o segmentos: generación, transporte y distribución. Tras esta separación de actividades, se vendió el 48,5% de las acciones, las que fueron adquiridas por Endesa – Enersis. Así, Endesa adquirió todas las centrales de generación eléctrica bajo el nombre de Emgesa y Betania, convirtiéndose en la mayor generadora del país, donde controla cerca de un tercio de la generación de hidroelectricidad. Además, provee

⁷¹ Estrada, Humberto (2007). Secretario General Adjunto, SUTREL. Presentación al Seminario de Organizaciones Sindicales de ENDESA, 12 de marzo. Lima.

⁷² Esta parte del estudio principalmente toma como referencia el libro de Pedro Ramiro; Erika González y Alejandro Pulido (2008).

o distribuye electricidad a Bogotá y su región metropolitana a través de la empresa Condensa.

Posteriormente, con la absorción de las actividades de Enersis por parte de Endesa, las 2 compañías se integraron definitivamente bajo el paraguas de la primera corporación transnacional eléctrica española. A raíz de estas adquisiciones, Endesa se ha consolidado en una posición de liderazgo en el sector de la electricidad en Colombia.

Cuadro No. 29.
Actividad de Endesa y Unión Fenosa en Colombia

Empresa	Actividad	Capacidad Instalada (MW)
Emgesa (Endesa)	Generación Hidroeléctrica	2.401
	Generación Térmica	378
Endesa	Distribución	0
Unión Fenosa	Distribución y comercialización	0
	Comercialización	0
EPSA, Unión Fenosa	Generación Hidroeléctrica	917
	Distribución y comercialización	0

Fuente: OMAL, 2008

Por su parte, Unión FENOSA entró en Colombia comprando las compañías eléctricas de la costa Caribe colombiana a otra multinacional y mediante su estrategia ha conseguido obtener elevados ingresos en una región donde el 70% de la población vive por debajo del umbral de la pobreza. El método es dividir a la población según su capacidad de pago, y crear una empresa para cada estrato social. A quien tiene dinero para pagar, invierten y dan buen servicio (Electricaribe y Energía Empresarial); en cambio, para quienes no tienen capacidad de pago dejan en manos del Estado y sus subsidios, o de la propia población, un mal servicio eléctrico (Energía Social). Simultáneamente a la compra de las empresas eléctricas del Caribe también se hicieron con una empresa que sí era muy rentable, EPSA.

Sin embargo, la bonanza económica que muestran ambas compañías contrasta con los efectos negativos de su gestión, fundamentalmente relacionadas con las vulneraciones de los derechos laborales y sociales. Por una parte, los principales impactos de Endesa son:

- *Sobre los derechos laborales*
 - Endesa pasó por alto los derechos de los trabajadores y trabajadoras: deterioró el convenio colectivo y 2.000 empleados fueron despedidos o tuvieron que acogerse a un retiro voluntario.
- *Sobre los derechos de los usuarios*
 - Los usuarios de los barrios empobrecidos denunciaron que tuvieron que pagar el mantenimiento de la infraestructura en su factura como un cargo más.
- *Sobre el medio ambiente*
 - Endesa utiliza el embalse de Muña, en el departamento de Cundinamarca, para generar electricidad. El problema es que el embalse recoge las aguas negras del río Bogotá. La primera solución al impacto sanitario y ambiental que representaba fue extender una planta acuática cuyo efecto fue la potenciación de una plaga de mosquitos, que generó todavía mayores problemas.

Por otra parte, desde que Unión FENOSA se vinculó con las empresas Electrocosta, Electricaribe y EPSA a comienzos de esta década, puso en marcha una agresiva estrategia para amortizar sus inversiones, que implicó una serie de impactos negativos de todo tipo, incluyendo los relativos a los usuarios que veremos por separado más adelante:

- *Sobre los derechos laborales y sindicales*
 - Unión FENOSA ha impuesto un modelo de precariedad laboral, debilitamiento de los sindicatos y externalización de tareas en sus empresas. Además, se da el hecho de que, desde la privatización, los grupos paramilitares han asesinado a 27 líderes sociales en la costa del Caribe.
- *Sobre los derechos económicos y sociales de la costa del Caribe*
 - Las tarifas eléctricas impuestas por la compañía en el año 2002 obligaban a una familia empobrecida del departamento de Atlántico a destinar la mitad de sus ingresos, ya de por sí bajos, a pagar la factura de la luz.
 - Se han dado reposiciones irregulares de contadores, sobrefacturación, cortes masivos de luz como forma de racionamiento y ha habido una carencia de atención en las zonas rurales. Además, ha creado una empresa llamada Energía Social, con

los objetivos no declarados de dejar la gestión del servicio eléctrico en manos de la población más vulnerable y dismantelar las movilizaciones sociales críticas con su actividad.

- *Sobre el medio ambiente*

- Las centrales hidroeléctricas de la compañía en el Suroccidente del país son su principal fuente de beneficios y la moneda de cambio para obtenerlos ha sido el deterioro del ecosistema del río donde se ubican. Las centrales hidroeléctricas han ocasionado la desaparición del territorio de comunidades indígenas y afrodescendientes y con él sus medios de producción, sus recursos naturales, su cultura y su cosmovisión.

- *Sobre los derechos de los usuarios*

- Entre el año 1999 y 2005, Unión FENOSA aplicó un aumento del 50% en las tarifas, en términos relativos, fueron las capas de la población con menores ingresos las afectadas con esta medida.
- Paralelamente, Unión FENOSA, con el fin de incrementar sus ingresos, recurrió a diferentes mecanismos, “desde la emisión de facturas con sobrecargo hasta las sanciones a los usuarios que cometen fraude, pasando por la reposición masiva de los contadores”.⁷³ El cobro por la reconexión es extremadamente excesivo.⁷⁴
- Finalmente, la empresa ha encontrado mecanismos para presionar la población para que paguen los altos costos del suministro del servicio sometiéndola a continuas interrupciones (lo que ha venido haciendo Electrocosta y Electricaribe). Sin embargo, la empresa atribuye estos cortes del suministro a las reparaciones técnicas, las voladuras de la infraestructura atribuidas a la guerrilla o a la deuda de algunas comunidades.⁷⁵

⁷³ Ramiro, Pedro y Otros (2008). La energía que apaga Colombia, pág. 195

⁷⁴ Ibid, pág. 196

⁷⁵ Ibid, pág. 199

CAPÍTULO VI.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Lo que comenzó en medio de grandes expectativas como una negociación comercial entre dos bloques, terminó siendo una simple negociación bilateral entre la UE y dos de los cuatro países andinos. Ello significó el desconocimiento de compromisos que existían previamente al interior de cada bloque. Es evidente que la opción unilateral seguida por Perú y Colombia ha colocado a la CAN al borde de su colapso definitivo.

Más allá del triste espectáculo que han exhibido las negociaciones, ambas partes presentan inmensas asimetrías y desigualdades, que se amplían todavía más al considerarse de manera bilateral, pues colocan frente a frente a una superpotencia planetaria, a la Unión Europea y a dos países subdesarrollados. Estas asimetrías tienen que ver con el plano económico (en términos de Producto Interno Bruto, ingreso personal, sistema financiero, entre otros), político y militar, así como con su correspondiente peso y presencia en el mundo, particularmente en lo relativo tanto a suministro y comercio de servicios como a flujos de capitales y de inversión extranjera directa.

Con respecto a ese tipo de flujos entre la UE y los países de la CAN, ellos son en lo fundamental 'unidireccionales', fluyen de Norte a Sur. Por lo demás, dada las formas predominantes de inversión (fusiones y adquisiciones), ellos han conducido a una creciente extranjerización ("europeización") y dependencia de los servicios básicos de los países andinos. En estas circunstancias, el acuerdo de servicios no tiene casi ningún sentido para los países andinos en este campo, ya que éstos no se proponen ni pueden invertir en servicios en esa región (ya no quedan empresas nacionales importantes de servicios) ni tampoco interesa como destino de las exportaciones de servicios o de la IED andina en general.

Con el único argumento que quedan los promotores de este acuerdo, es que la inversión extranjera directa genera automáticamente impactos positivos para las economías atrasadas. Sin embargo, no sólo confunden deliberadamente inversión extranjera con inversión extranjera directa, sino además desconocen las evaluaciones de todas las instituciones internacionales y regionales (desde el Banco Mundial hasta la CEPAL) acerca de que dicho impacto automático no se verifica en nuestros países.

La liberalización profunda impuesta en todos los países andinos no sólo permitió la avalancha de inversión extranjera llegada a éstos durante la década pasada, particularmente en los servicios y los hidrocarburos, sino también la concentración

(oligopolización) de los principales sectores económicos. No cabe duda, entonces, que el acuerdo ayudará a consolidar el dominio oligopólico que ostenta un reducido número de grandes empresas transnacionales europeas, especialmente españolas. Si los países, de forma paralela a la negociación de cualquier acuerdo, no superan los déficit que presentan sus respectivos sistemas regulatorios nacionales y sectoriales, seguirán exponiendo al conjunto de la población a graves costos colectivos, como los expuestos en el último capítulo en base a los casos de las multinacionales españolas Repsol YPF, Endesa y Unión FENOSA.

También en dicho capítulo fue demostrado como la inestabilidad del financiamiento externo y los elementos que caracterizan a la inversión extranjera directa (fusiones y adquisiciones de empresas, remisiones de utilidades, etc.), han afectado negativamente la dinámica de inversión de los países andinos. En este sentido, argumentamos que esta es una de las razones por las que la modesta tasa de inversión sigue estando lejos de los niveles que se consideran “suficientes” para comenzar a superar los problemas sociales más urgentes que aquejan a todos los países andinos.

A estas alturas, es pertinente hacerse una pregunta básica: ¿Cómo se expresa el interés nacional y colectivo en los esfuerzos de los gobiernos para formular y negociar propuestas nacionales y convergentes en materias de inversión y servicios?

La verdad es que la respuesta a esta pregunta deberían darla los propios gobiernos que han aceptado negociar bilateralmente. Pero podemos aventurarnos a decir que ella difícilmente puede ser contestada satisfactoriamente en países cuyas economías están altamente extranjerizadas o transnacionalizadas, donde sus gobiernos están “capturados” por las grandes empresas foráneas y donde la participación de la sociedad civil brilla por su ausencia. Incluso si se contemplara la participación de los gremios empresariales en las negociaciones, habría que considerar que esos gremios representan sólo a los grandes empresarios locales y que son cada vez menos representativos del sector, ya que no incorporan la participación de las ETN que en la mayoría de los casos tienen una posición de dominio sectorial. Dicho desde otro ángulo, esos gremios representan intereses particulares que no son necesariamente coincidentes con los intereses nacionales y colectivos, ni siquiera con los sectoriales. ¿Cuál es, entonces, la legitimidad y utilidad colectiva de un acuerdo que ha sido negociado secretamente y sin participación ciudadana?

En definitiva, la soberanía de los países para regular los servicios básicos y la inversión extranjera podría ser arrinconada aún más por la imposición de este acuerdo ilegítimo que se alejó de sus propósitos originales. Desde allí habrá que levantar propuestas alternativas integrales, que abarquen reivindicaciones que vayan desde la recuperación de la soberanía regulatoria y democrática hasta el consumo de los servicios como un

derecho, pasando por el problema de la propiedad, el control del capital extranjero y la necesidad de nuevas políticas de competencia o anti-monopólicas, entre otras cuestiones. Por cierto, esta no es una tarea fácil, menos todavía después del colapso de la Ronda de Doha de la Organización Mundial del Comercio (OMC) a mediados de 2008, que siguió al retiro previo de los temas de inversión -junto con otros temas de Singapur- de la mesa de negociación de esta misma organización en 2004.

Sin embargo, debe tenerse en cuenta que estas negociaciones ocurren en medio de una profundización de la crisis financiera y económica global, donde la ortodoxia neoliberal está sufriendo su cuestionamiento más radical. Los gigantescos rescates lanzados por los diversos Estados y la introducción de diversas medidas proteccionistas, sobre todo en los principales países promotores del neoliberalismo (Estados Unidos e Inglaterra), están haciendo todavía más flagrante la contradicción entre esta ideología y la práctica seguida en la crisis.

Pensamos que este cuadro mundial de cuestionamiento al neoliberalismo que se ha venido configurando durante el último tiempo brinda una buena oportunidad para hacer algo muy necesario: repensar a fondo tanto los objetivos que deberían perseguir las negociaciones sobre servicios y sobre inversión en las diferentes disposiciones del TLC, como el contenido y los parámetros que deberían enmarcarlas a fin de equilibrar los intereses de los países emisores (europeos) y receptores de inversión (andinos) que hoy favorecen abiertamente a los primeros. Lograr este equilibrio para los países andinos no significa, como algunos creen, aceptar y acomodarse lo antes posible a los parámetros impuestos por las demandas de la UE.

Dicho de otra manera, esta negociación se justifica sólo si se buscan objetivos y disposiciones alternativas tanto en servicios e inversiones que permitan introducir transformaciones decisivas en estas materias al interior de la CAN, y si además se toman medidas que reduzcan significativamente las gigantescas brechas que separan a ambas partes y que protejan la soberanía nacional sobre los recursos naturales, los servicios y las inversiones extranjeras. Nuestra América Latina está dando los primeros pasos en esa dirección con acuerdos comerciales basados en agendas post-neoliberales, siendo la UNASUR el ejemplo más reciente.

Tales propósitos deben comenzar por reconocer que la intrincada red de compromisos superpuestos que abordan asuntos de servicios, inversión y movimientos de capitales dificulta el tratamiento de estos temas en la negociación UE y ciertos países de la CAN, puesto que dan cuenta de las concesiones ya realizadas en el pasado por cada uno de los países andinos. A esto se adicionan las exigencias que ahora demanda la Unión Europea en estas materias y que con seguridad irán más allá de los compromisos contraídos en el marco de la OMC, o al menos aspirarán a lograr las mismas

concesiones hechas por Perú y Colombia a Estados Unidos en los TLC bilaterales, que son precisamente los países que pidieron a los europeos la negociación bilateral.

Sin duda, esto representa un 'amarre' que obstaculiza el avance de las posiciones más progresistas y sensibles a la realidad regional en las negociaciones con la UE. Esta situación es particularmente cierta para el gobierno ecuatoriano que decidió a última hora restarse a las negociaciones. Asimismo, no puede desconocerse el hecho de que los países andinos están muy expuestos a las demandas europeas por una mayor liberalización de las inversiones.

Uno de los sectores claves y de la mayor relevancia para la Europa Global es el financiero. De allí su especial interés en la liberalización de los servicios financieros. En vista de la vulnerabilidad que exhibe el sector financiero en todos los países de la CAN y de la necesidad de mantener cierto margen para regular el sector, debería evitarse el establecimiento de disposiciones sobre acceso al mercado, donde se prohíbe el establecimiento de una serie de restricciones numéricas, así como la aplicación de medidas que restrinjan o prescriban tipos específicos de persona jurídica o empresa conjunta.

En esta misma materia de servicios financieros, si resulta conveniente que se incluyan excepciones específicas para evitar que lo dispuesto en el capítulo impida prestar de forma exclusiva servicios relacionados con el sistema de pensiones o seguridad social; o servicios por cuenta o con recursos financieros de la parte. De esta forma se resguardaría la obligación que tiene el Estado de prestar aquellos servicios esenciales para la sociedad.

En estrecha relación con las inversiones y los servicios financieros están las disposiciones para la liberalización de pagos corrientes y el movimiento de capitales. Estas disposiciones son aparentemente compatibles con la normativa andina (Decisión 291). No obstante, vale la pena indicar que la normativa comunitaria sólo establece el derecho de transferir al exterior los capitales invertidos, así como los beneficios o ganancias derivadas de la inversión extranjera directa. Por lo que podrán proponerse controles a los pagos y movimientos de capitales distintos a la IED, medida más que justificada en estos momentos ante la profundización de la crisis mundial.

De otro lado, debe reconocerse que los acuerdos impulsados por la UE establecen comúnmente salvaguardias que permiten restringir por un período limitado las transacciones corrientes. En la mayoría de estos acuerdos sólo se aplican las salvaguardias ante dificultades en la balanza de pagos, y no así ante problemas en la aplicación de políticas cambiarias y monetarias. Ante esto, los países andinos deberían propo-

ner que estas salvaguardias también sean aplicadas ante dificultades generadas por políticas cambiarias y monetarias, tal cual se dio en el acuerdo con Chile y México.

Pasando ahora al ámbito de los servicios, es muy factible que su liberalización en el acuerdo con los países andinos se asemeje más a la establecida en el acuerdo con Chile. En este caso, la mayor liberalización se viabiliza a través de una lista positiva, donde se indican los sectores a liberalizar, así como las condiciones de acceso y restricciones al Trato Nacional y acceso al mercado. Al respecto, y como una forma de resguardarse, los países andinos deberían identificar aquellos sectores sensibles y de interés para el desarrollo nacional, con el fin de garantizar su protección. También algunos autores creen que se debe buscar una liberalización progresiva y no inmediata de los sectores incluidos en la lista, con el fin de poder establecer las condiciones necesarias para su liberalización. Asimismo, los países andinos deben evitar que se consagre el Principio de Nación Más Favorecida (NMF) en el acuerdo, teniendo como referencia el AdA con Chile que no incluyó este principio.

Uno de los resguardos básicos de la mayor relevancia en materia de servicios será que los países andinos logren que se establezcan exclusiones regulatorias (como en el acuerdo con México), con el fin de que cada país pueda regular soberanamente el suministro de servicios en su territorio.

Por último, cabe destacar que uno de los temas de mayor interés para los países andinos en las negociaciones con la UE se relaciona con la liberalización del movimiento de personas (modo 4). Los avances en esta materia deben ser otra de las condiciones para lograr un acuerdo en servicios.

En definitiva, todos los resguardos señalados deben servir no sólo como fundamento al levantamiento de demandas mínimas intransables (piso de negociación) de los países andinos, sino además en pilares básicos que eviten forzar el ritmo y el alcance de la liberalización y asegurar que los países andinos dispongan del espacio de políticas necesario para proteger a sus servicios e inversiones en industrias esenciales como parte de su estrategia de desarrollo. Asimismo, dichos resguardos tendrían que asegurar que no se pida reciprocidad en los compromisos que atañen al sector servicios y a las inversiones (incluyendo los servicios financieros), tomando en consideración las notables asimetrías entre los países andinos respecto a la UE. Finalmente, deben servir para justificar la demanda a los países europeos de conceder a los países andinos más beneficios que aquellos que les confieren las regulaciones de la OMC y no someterlos a obligaciones que vayan más allá de dichas regulaciones -servicios (AGCS) y propiedad intelectual (ADPIC)- o a temas que han sido rechazados en este organismo, como son los de inversión y compras públicas.

1. Recomendaciones

Como ha sido reiterado en varias oportunidades en este estudio, el proceso de negociación entre la Unión Europea y los países miembros de la CAN ha dado un brusco giro con las modificaciones introducidas al Mandato Negociador Europeo. Ya no se trata de negociar un acuerdo de asociación entre ambos bloques, sino fundamentalmente un tratado de libre comercio (TLC) entre la UE y dos países andinos (Colombia y Perú), donde los temas de servicios e inversión adquirirían todavía más relevancia. Es de suponer que el reinicio de las negociaciones cuenta con una abierta disposición de suscribir el acuerdo en el más breve plazo por parte de Perú y Colombia, y casi sin condicionamientos.

Aunque lamentablemente no se conocen en detalle los contenidos de la propuesta europea (salvo por los gobiernos negociadores), se espera de todos modos que haya un fuerte debate al interior de ciertos sectores de las sociedades civiles de Europa y de los países andinos. Es de esperar que a pesar de este grave déficit informativo, las redes y los movimientos sociales organizados tanto de los países andinos como de Europa, jueguen un importante rol en la negociación en cuanto a la demanda de un trato justo para nuestros países. Esto supone tener propuestas alternativas sobre los puntos en debate y participar de los movimientos de presión y resistencia a los aspectos no aceptables del acuerdo. Paradójicamente, una de las primeras demandas será exigir un alto grado de transparencia y amplia información sobre los temas y condiciones que se están negociando en este acuerdo.

a. Recomendaciones Generales

i). El reconocimiento y superación de las asimetrías.

El impacto de las relaciones desiguales está poniendo en alto riesgo el desarrollo de la región andina; por ello, el tratamiento de las asimetrías debe estar claramente abordado, junto con los mecanismos de monitoreo que evidencien, no únicamente la voluntad política de las partes sino los esfuerzos en materia para revertir esos distanciamientos en todos los términos ya señalados (entre bloques, entre países de la CAN y al interior de estos países). En particular, y sobre todo en el marco del Pilar Comercial (TLC), debe ponerse especial atención a las asimetrías en materia de producción, de capacidad tecnológica, económica y social, y que se determinen medidas de compensación.

ii). Los Temas de la Agenda de Singapur (inversiones, competencia, transparencia en la contratación pública y facilitación del comercio).

En el marco de la OMC, el tratamiento de estos temas no ha logrado consenso y han sido rechazados, por lo que creemos que no deberían discutirse en una negociación bilateral entre partes tan asimétricas. En este sentido, observamos dos disciplinas altamente controvertidas que están en la agenda de negociación: inversiones y compras de gobierno, sobre las que la UE mantiene enorme interés. En materia de regulación de inversiones extranjeras, el tratado debería advertir las asimetrías de poder y la necesidad de introducir requisitos de desempeño.

El tratado debería incluir concesiones no recíprocas por parte de la UE y el reconocimiento consecuente de asimetrías y diferencias que requieren de un Trato Especial y Diferenciado.

La regulación de la inversión y de los servicios debería orientarse a que sirva a las metas del desarrollo nacional y regional, al tiempo que genera retribuciones razonables. En otras palabras, se debe procurar que las posibles inversiones europeas aceptadas por los países andinos desempeñen un papel activo en la creación de condiciones macroeconómicas para el desarrollo.

b. Recomendaciones sectoriales

i). Servicios

Las negociaciones deben excluir los servicios esenciales y públicos como el agua, la educación, la salud, el transporte público, la cultura, y no deben reducir el espacio político de los gobiernos andinos para regular ese mercado, salvaguardando los derechos nacionales de regulación. En todo caso, las negociaciones deben partir de la necesidad de garantizar el acceso universal de la población a los servicios básicos.

El uso de los servicios financieros debe ser primordialmente para el apoyo y la promoción de las pequeñas y medianas empresas y eliminar toda posibilidad de que se impida (por medio de las prohibiciones a requisitos de desempeño) programas de apoyo orientados al impulso de sectores sociales desprotegidos, minorías o el fomento de las PYMES que representan una mayoría, por ejemplo como empleadores.

Garantizar la eliminación de monopolios privados en las empresas públicas que han sido privatizadas.

Las negociaciones sobre servicios deben realizarse considerando criterios incluso fuera del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios de la OMC, definiendo modalidades de negociación con un enfoque de peticiones y ofertas sobre listas positivas y adquisición de compromisos específicos.

La OMC ha identificado listas de servicios susceptibles de comercializarse en los mercados internacionales, entre los que ha incorporado los servicios públicos (educación, salud y sanidad) y los denominados “servicios de utilidad pública”, tales como electricidad, telecomunicaciones, agua y gas. Desde nuestra perspectiva, en el marco de la negociación con la UE dichos servicios deberían quedar fuera de la negociación.

Los Estados andinos deben asumir la obligación de garantizar a toda la población el suministro de los servicios básicos y de utilidad pública; de tal manera que, en función de favorecer el bien común, deben conservar la posibilidad de mantener empresas públicas proveedoras de servicios vitales para la población.

ii). Inversiones

La estrategia de negociación de la UE sobre acceso al mercado y trato nacional, sirve sólo a los intereses de los grandes inversionistas europeos, ya sean empresas transnacionales o capitales financieros. La promoción de las inversiones debe estar enmarcada en una estrategia más amplia de políticas nacionales y regionales, tendientes a promover el desarrollo sustentable y partiendo de una regulación clara y equilibrada sobre los derechos y obligaciones de compañías extranjeras y entidades financieras. En particular, sobre los estándares sociolaborales y ambientales que aquellas deben respetar.

Establecimiento de un gravamen a las ganancias de las empresas que se benefician con el tratado y los tratados bilaterales de inversión para destinarlo a un fondo especial para la educación y/o salud pública.

La negociación en torno a reglas para los flujos de inversión y de pagos debe hacerse en forma independiente a los Acuerdos Bilaterales de Inversión (TBIs), a fin de que estos últimos no contaminen los principios de negociación ya pactados sobre el respeto a lo establecido en la OMC.

Esclarecer el concepto de “libre mercado” y de “inversión” y diferenciar los capitales que coadyuvan al crecimiento del producto y aquellos que no lo hacen, con el fin de que se les otorgue un trato diferenciado. Especial consideración se debe dar a la repatriación de capitales y de ganancias, según se trate de capital especulativo de corto plazo o inversión directa de largo plazo.

La libre transferencia de capitales con convertibilidad de monedas debe ser pactada dentro de un marco de regulación que de posibilidades de controles cambiarios y restricciones en caso de contingencias y evitar así candados que dificulten hacer frente a contingencias financieras y económicas como las que estamos viviendo actualmente.

En particular, se deben evitar restricciones para aplicar salvaguardas y medidas de excepción ante contingencias causadas por el capital especulativo de corto plazo o por problemas de balanza de pagos; es decir, se deben establecer regulaciones responsables a la entrada y salida de capitales para evitar la especulación financiera; eliminar el secreto bancario y establecer penas a la evasión fiscal internacional.

Se debe reconocer claramente a las instancias nacionales como prioritarias para la solución de controversias. Se debe evitar dar prioridad a cortes externas y supranacionales y las controversias deben respetar ventilarse mediante el marco jurídico del país en el cual el capital productivo y financiero opera. Se debe asimismo evitar que los inversionistas y las empresas transnacionales puedan enjuiciar en forma directa e individual a los Estados nacionales.

Limitar el concepto de trato nacional con el fin de permitir áreas de inversión reservadas a nacionales, por su carácter estratégico, como puede ser, el caso de la extracción primaria de hidrocarburos.

Delimitar responsabilidades en el caso de efectos negativos sobre la economía nacional e imponer requisitos de desempeño a la inversión extranjera directa (IED), para alcanzar objetivos medio ambientales, de creación de empleos, de transferencia de tecnología, de reinversión productiva, etc.

Promoción de uso autónomo e independiente de las políticas monetarias, cambiarias o crediticias para impulsar el desarrollo nacional.

Concretizar la idea de bienes públicos regionales/internacionales y limitar la inversión privada en estos o exigir requisitos de desempeño a las empresas y garantizar el usufructo público.

Dada su estrecha vinculación con los temas de inversión y servicios, consideramos también pertinente referirnos a:

iii). Recursos naturales

Reconocer y preservar la soberanía nacional sobre los recursos naturales, incluyendo la posibilidad de mantener restricciones en exportaciones, inversiones y protección de la propiedad intelectual.

Promover códigos de conducta y de responsabilidad empresarial ante la sociedad y el medio ambiente.

iv). Propiedad Intelectual

La UE no debe forzar compromisos fuertes por parte de los andinos en esta materia, ya que pueden derivar en “derechos exclusivos”, monopolios y privatización de recursos naturales. Inclusive, la OMC defiende esta postura. En ese contexto, es clave la protección y respeto de los conocimientos y tradiciones indígenas.

v). Contratación Pública

Que se sometan a concurso abierto y transparente para evitar corrupción en su adjudicación, aunque deben aceptarse algunas excepciones como las indicadas a continuación.

Los criterios de licitación no serán exclusivamente mercantiles (de precio y calidad). Podrán además incluir criterios como: contenido nacional de un bien o servicio que esté integrado de algún modo a las cadenas productivas nacionales; tipo de tecnología involucrada y sus efectos en el medio ambiente; transferencia de tecnología; número de empleos generados en el país y el salario correspondiente a los mismos.

Los países podrán establecer listas de proveedores nacionales cuyo desarrollo consideren estratégico para la nación (por el desarrollo de tecnología apropiada, el efecto de arrastre en la economía, el volumen de empleo que generan o el avance hacia la equidad de género o de razas) y darles prioridad sobre un proveedor extranjero. Para que esta prioridad no signifique la protección de ineficiencias o costo excesivo sobre los recursos públicos, se establecerán plazos de vigencia de ese privilegio, así como márgenes porcentuales de diferencia sobre los concursantes que ofrezcan mejor precio o calidad y una satisfacción similar de los otros criterios establecidos en la licitación. Estos plazos y márgenes de preferencia serán pactados con esos sectores y se conjugarán con apoyos necesarios para que al término del plazo las empresas puedan ser competitivas en el ámbito internacional.

Las compras gubernamentales deben ser un instrumento utilizado para favorecer a grupos marginados o afectados por la discriminación, como los grupos étnicos, las cooperativas o los productos provenientes de regiones del país especialmente deprimidas o con altos márgenes de pobreza.

vi). Sociedad Civil

Se requiere de un espacio democrático y horizontal de participación de la sociedad civil que permita realizar aportes a la definición del Acuerdo y al proceso de negociación. La promoción de la participación de la sociedad civil es de vital importancia

para asegurar que se democratice la información, la comunicación de doble vía y se hagan llegar aquellas recomendaciones de protección a los pueblos andinos.

Es necesario definir y concretizar mecanismos permanentes, amplios, plurales y vinculantes, en el marco del proceso de negociación para asegurar una participación efectiva de la sociedad civil en el seguimiento de las negociaciones y en la implementación del tratado.

Se requiere mayor transparencia y condiciones amplias de información sobre las negociaciones. Exigimos que el marco de esta negociación no sea un “secreto de Estado” (como se ha expresado por funcionarios de ambas partes). Nos preocupa –en este sentido– el secreto del proceso negociador y demandamos con fuerza la transparencia y un acceso a la información apropiado y oportuno.

BIBLIOGRAFÍA

- Arahuetes, Alfredo G. y García D., Aurora (2007). ¿Qué ha Sucedido con las Inversiones Directas de las Empresas Españolas en América Latina Tras el Boom de los Años 90 y la Incertidumbre de los Primeros 2000? Documento de Trabajo No. 35. Publicado por Real Instituto Elcano. Madrid, España.
- Banco Mundial (2005): Comité para el Desarrollo. Comité Ministerial Conjunto de las Juntas de Gobernadores del Banco y del Fondo para la Transferencia de Recursos Reales a los Países en Desarrollo. 15 de abril de 2005. [http://siteresources.worldbank.org/DEVCOMMINT/Documentation/20466639/DC2005-0008\(S\)-FinDevAgenda.pdf](http://siteresources.worldbank.org/DEVCOMMINT/Documentation/20466639/DC2005-0008(S)-FinDevAgenda.pdf)
- Banco Mundial (2006). "Proyecciones Económicas Globales 2005". Informe Anual. En Internet: www.worldbank.org
- Casilda Béjar, Ramón (2002). La Década Dorada. Economía e Inversiones Españolas en América Latina 1990-2000. Universidad de Alcalá – CIFF. España.
- CEDIB (2007). Monopolios Petroleros en América Latina y Bolivia: Repsol y otras transnacionales europeas. Agosto, Cochabamba, Bolivia.
- CEPAL (2000). Revista de la CEPAL, No. 70. Abril. Santiago, Chile.
- CEPAL (2003). La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe. Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- CEPAL (2003). Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe. 2002-2003. Santiago – Chile.
- CEPAL (2003). Asimetrías y Cooperación en el Área de Libre Comercio de las Américas. Serie Informes y Estudios Especiales, Documento No. 13. Santiago – Chile.
- CEPAL (2004). Reporte Inversión Mundial 2004. El Giro Hacia los Servicios. Por Michael Mortimore. Conferencia sobre Comercio y Desarrollo – Naciones Unidas. Lima – Perú.
- CEPAL (2004). Energy in Focus. BP Statistical Review of World Energy. Junio. En Internet: www.bp.com/statisticalreview2004

- CEPAL (2006). La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe – 2006. Santiago. Chile.
- CEPAL (2008). Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe, 2007. Tendencias 2008. Santiago – Chile.
- CEPAL (2008). La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe. Naciones Unidas. Santiago de Chile.
- Christian Aid (2007). “El Saqueo Silencioso”. Publicado por BBC Mundo.
- Comunidad Andina. Decisión 291 sobre “Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías”. En Internet www.comunidadandina.org
- Comunidad Andina. Decisión 292 sobre “Régimen Uniforme para las Empresas Multinacionales Andinas”. En Internet www.comunidadandina.org
- Comunidad Andina (2006). Tratamiento de las Asimetrías en la Comunidad Andina. Documento de Trabajo SG/dt349. Presentado en el Foro “Un Nuevo Tratamiento de las Asimetrías en la Integración Sudamericana”. La Paz – Bolivia.
- Dirección de Relaciones Comerciales – Direcon (2005). Texto Acuerdo Chile – Unión Europea. Ministerio de Relaciones Exteriores. Gobierno de Chile. En Internet: www.direcon.cl
- Estrada, Humberto (2007). Secretario General Adjunto, SUTREL. Presentación al Seminario de Organizaciones Sindicales de ENDESA, 12 de marzo. Lima.
- Europe Aid (2007). Informe Anual de Estadísticas 2007. Comisión Europea
- Eurostat (2007, 2008, 2009). Statistics in Focus. Comisión Europea.
- Europe Trade Union Confederation (ETUC) and Confederation Européenne des Syndicats (CES) (2006). On the Communication “Global Europe: Competing in the World”. Resolution adopted by the ETUC Executive Committee in their meeting held in Brussels on 07-08 december 2006.
- Fairlie, Reinoso, Alain (2007). Bases para una Negociación Justa entre la Unión Europea y la Comunidad Andina. Plades- Instituto Laboral Andino.

- Ffrench-Davis, Ricardo (1999). *Macroeconomía, Comercio y Finanzas para Reformar las Reformas en América Latina*. Mc Graw Hill y CEPAL; Santiago de Chile.
- Lara Cortés, Claudio (2003). *Comentarios Críticos al Capítulo de Servicios del Borrador del ALCA*. Fundación Friedrich Ebert, Estudios sobre el ALCA, No 13.
- Lara Cortés, Claudio (2000). *América Latina: Electricidad, Telecomunicaciones y Agua Potable. La Perspectiva de los Consumidores*. Consumers Internacional. Oficina Regional para América Latina y el Caribe. Santiago de Chile.
- Latinobarometro (2008). *Informe Latinobarómetro 2008 y otras Encuestas realizadas por esta empresa*. En Internet: www.latinobarometro.org
- Marconini, Marco (2006). *Services in Regional Agreements Between Latin American and Developed Countries*. Serie Comercio Internacional, No 71. Santiago – Chile.
- Mendoza, Armando (2008). *TLC: Blindando la Inversión. Tratamiento de las Inversiones en el TLC y Acuerdo de Asociación Comunidad Andina – Unión Europea*. Cuaderno Globalización con Equidad No. 2. Red GE
- Mineiro, Adhemar S. (2008). *Un Nuevo Fracaso de las Discusiones de la Ronda de Doha en Julio de 2008 en Ginebra*. En *La Integración Latinoamericana Después de un Nuevo Fracaso de la OMC. Consecuencias de la Reunión Ministerial de la Ronda de Doha*. Claes – D3E. Uruguay.
- Moguillansky, Graciela (2002): *Inversión y Volatilidad Financiera en América Latina*. Revista de la CEPAL 77, Agosto; Santiago de Chile.
- Observatorio de las Multinacionales en América Latina (2006). *Las Multinacionales Españolas en América Latina*. Madrid. España.
- Observatorio Latinoamericano de Multinacionales (2008). *Atlas de la Energía en América latina y el Caribe*. Tomos 1 y 2. Madrid. España.
- OCDE (2007). *International Investment Perspectives, 2007: Freedom of Investment in a Changing World*.
- Ramiro, Pedro; González, Erika y Pulido, Alejandro (2008). *La Energía que Apaga Colombia. Los Impactos de las Inversiones de Repsol y Unión FENOSA*. Ediciones Desde Abajo. Bogota, Colombia.

- Revista América Economía (2007). Varios ejemplares.
- Revista Caretas (2008). Edición correspondiente al mes de Mayo.
- Revista PetroPress (2008). “Repsol YPF y Bolivia”. No. 9. Edición Especial.
- Revista Puentes (2008). Ediciones correspondientes a los meses de Julio, Septiembre y Octubre. San José. Costa Rica.
- Sáez, Sebastian (2005). Implementing Trade Policy in Latin America: The Cases of Chile and Mexico. Serie Comercio Internacional, Documento No. 54. Santiago – Chile.
- Sela (2000). Tendencias de la IED en América Latina y el Caribe. Finanzas, Inversión y Crecimiento. Edición No. 59. Mayo – Agosto.
- Sela (2002). Inversiones Extranjeras Directas en América Latina y el Caribe. Capítulo IV. 11-13 de Diciembre de 2002. Caracas, Venezuela.
- Sela (2004). Negociaciones Internacionales sobre Inversión Extranjera Directa: Perspectivas de América Latina y el Caribe. XXX Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano. Caracas, Venezuela.
- Sela (2008). Negociaciones para el Acuerdo de Asociación CAN – UE. En el Marco de la Reunión Regional “Las Relaciones América Latina y el Caribe – Unión Europea y la V Cumbre Birregional de Lima”. Caracas, Venezuela.
- Titelman, Daniel, Esteban Pérez Caldentey y Rodolfo Minzer (2007). Una Comparación de la Dinámica e Impactos de los Choques de Términos de Intercambio y Financieros en América Latina para el Período 1980-2006. Presentación. Unidad de Estudios para el Desarrollo, CEPAL.
- UNCTAD (2003). Estrategia Andina de Promoción de Inversiones. Documento preparado por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Ginebra. Diciembre.
- UNCTAD: <http://www.unctad.org/Templates/StartPage.asp?intlItemID=2527&lang=3>
- UNCTAD (2007). Informe Sobre las Inversiones en el Mundo. Las Empresas Transnacionales y el Desafío de las Infraestructuras. Panorama General. Conferencia de las Naciones Unidas Sobre Comercio y Desarrollo. Ginebra, Suiza.

UNCTAD (2008). Informe Sobre las Inversiones en el Mundo. Las Empresas Transnacionales y el Desafío de las Infraestructuras. Panorama General. Conferencia de las Naciones Unidas Sobre Comercio y Desarrollo. Ginebra, Suiza.

Villegas Q., Carlos, Privatización de la Industria Petrolera en Bolivia: Trayectoria y Efectos Tributarios, CIDES-UMSA, CEDLA, Fobomade, Diakonia, Plural, 2004.

Woodward, David (2001): The Next Crisis? Direct and Equity Investment in Developing Countries. Zed Books. London and New York.

ANEXOS

Anexo No. 1. Distribución del Ingreso en la Población (coeficiente de Gini)

Países	1990	1991	1993	1994	1996	1997	1999	2002	2005	2006	2007*
Bolivia	0,520	0,520	0,560	0,530	0,590	0,595	0,579	0,606	0,602	0,592	0,610
Colombia	0,531	0,548	0,562	0,564	0,500	0,600	0,572	0,569	0,584		0,586
Ecuador	0,460	0,500	0,520	0,490	0,470	0,490	0,570	0,513	0,531	0,460	0,536
Perú		0,430		0,410	0,380	0,532	0,545	0,546	0,411	0,417	0,520

Fuente: CEPAL e Informe de Desarrollo Humano* de PNUD (sólo para el año 2007)

Cuadro No. 2.
Comunidad Andina: Magnitud de la Pobreza y la Indigencia, 1990-2007
(en porcentajes)

País	Años	Población bajo la línea de pobreza			Población bajo la línea de indigencia		
		Total país	Zonas urbanas	Zonas rurales	Total país	Zonas urbanas	Zonas rurales
Bolivia	1989		52,6			23,0	
	1994		51,6			19,8	
	1997	62,1	52,3	78,5	37,2	22,6	61,5
	1999	60,6	48,7	80,7	36,4	19,8	64,7
	2002	62,4	52,0	79,2	37,1	21,3	62,9
	2004	63,9	53,8	80,6	34,7	20,2	58,8
	2007	54,0	42,4	75,8	31,2	16,2	59,0
Colombia	1991	56,1	52,7	60,7	26,1	20,0	34,3
	1994	52,5	45,4	62,4	28,5	18,6	42,5
	1997	50,9	45,0	60,1	23,5	17,2	33,4
	1999	54,9	50,6	61,8	26,8	21,9	34,6
	2002	51,5	51,4	52,0	24,8	24,3	26,4
	2004	51,1	49,8	54,8	24,2	22,5	28,9
	2005	46,8	45,4	50,5	20,2	18,2	25,6
Ecuador	1990		62,1			26,2	
	1994		57,9			25,5	
	1997		56,2			22,2	
	1999		63,5			31,3	
	2002		49,0			19,4	
	2004	51,2	47,5	58,5	22,3	18,2	30,5
	2005	48,3	45,2	54,5	21,2	17,1	29,2
	2006	43,0	39,9	49,0	16,1	12,8	22,5
Perú	2007	42,6	38,8	50,0	16,0	12,4	23,0
	1997	47,6	33,7	72,7	25,1	9,9	52,7
	1999	48,6	36,1	72,5	22,4	9,3	47,3
	2001	54,8	42,0	78,4	24,4	9,9	51,3
	2003	54,7	43,1	76,0	21,6	8,6	45,7
	2004	48,6	37,1	69,8	17,1	6,5	36,8
	2005	48,7	36,8	70,9	17,4	6,3	37,9
	2006	44,5	31,2	69,3	16,1	4,9	37,1
2007	39,3	25,7	64,6	13,7	3,5	32,9	

Fuente: CEPAL (2008), Panorama Social de América Latina

Anexo No. 3.

Acuerdos entre UE con Chile y México: Principales Diferencias y Perspectivas

Aspectos	UE - México	UE - Chile	Más Liberal
Definición y cobertura			
Exclusiones regulatorias al comercio electrónico	Art. 8. Excluye regulaciones no discriminatorias.	No hay tal exclusión.	UE - Chile
	Nada sobre la materia.	Reconocimiento de la importancia, pero no tiene disposiciones de liberalización.	UE - Chile
Mecanismos de Liberalización			
Marcha blanca y plazos	Inicialmente por 3 años, seguidos de un programa de eliminación gradual en 10 años.	Nada.	UE - México
Lista de sectores	Negativa	Positiva	UE - México
Revisión	Consejo puede cambiar la agenda y las listas en cualquier momento.	Revisión cada 3 años para más liberalización en general y en 2 años para considerar (no liberalizar) el modo 4.	Depende de la implementación.
Ciudadanos y residentes	Nada sobre el tema.	Bajo la regulación local, consultas periódicas sobre la viabilidad de suprimir tales medidas.	UE - Chile
Regulación Domestica			
Transparencia	Principio no incluido.	Principio incluido en los servicios, además de una obligación general.	UE - Chile
Gobierno	Nada en revisiones, remedios, tratamiento de aplicaciones.	Disciplinas para la aplicación de licencias y certificación, pero en el artículo de Reconocimiento Mutuo.	UE - Chile
Requerimientos	Nada sobre la materia.	Como en el AGCS VI: Modo 4.	UE - Chile
Reconocimiento	Compromiso: no más de 3 años, establecer pasos para participar en tales acuerdos.	Sólo estímulo.	UE - México
Sectores			
Transporte marítimo	Compromiso al acceso de mercados sin restricciones y no discriminación, así como acceso a puertos, infraestructura, etc.	El mismo compromiso que UE - México, pero va más allá en clarificar la medida que no introducirá, prohibirá o suprimirá.	UE - Chile
Telecomunicaciones	No hay disciplina en el sector.	Compromisos basados en el Documento de Referencia de la OMC.	UE - Chile

Fuente: CEPAL, 2006

Anexo No. 4.

Texto Consensuado de la Comunidad Andina y Algunos Aspectos de la Normativa Andina (Decisión 391)

Texto Consensuado de la CAN	Normativa Andina
<p>Cualquier derecho de propiedad intelectual que se genere a partir del uso de recursos biológicos y genéticos y sus productos derivados y/o conocimientos tradicionales de las comunidades indígenas, afroamericanas y locales de las cuales una Parte es país de origen, estará supeditado al cumplimiento de las normas nacionales e internacionales específicas en la materia.</p>	<p>Decisión No. 391. Art. 6.- Los recursos genéticos y sus productos derivados, de los cuales los Países Miembros son países de origen, son bienes o patrimonio de la Nación o del Estado de cada País Miembro, de conformidad con lo establecido en sus respectivas legislaciones internas. Dichos recursos son inalienables, imprescriptibles e inembargables.</p> <p>(...)</p>
<p>Las Partes requerirán que en las solicitudes de patentes desarrolladas a partir de recursos biológicos, genéticos y/o conocimientos tradicionales asociados, se demuestre el acceso legal a dicho recurso o conocimiento. En caso que la legislación de una parte lo requiera, se solicitará la divulgación del origen del recurso y/o conocimiento tradicional accedido. En caso que requiera el consentimiento informado previo (CIP) para la presentación de la solicitud de patente, ésta deberá incluir información sobre si dicho consentimiento fue otorgado.</p>	<p>Decisión 486 Artículo 15.- No se considerarán invenciones: b) el todo o parte de seres vivos tal como se encuentran en la naturaleza, los procesos biológicos naturales, el material biológico existente en la naturaleza o aquel que pueda ser aislado, inclusive genoma o germoplasma de cualquier ser vivo natural.</p>
<p>Las Partes fomentarán y cooperarán en la capacitación de los examinadores de patentes en materia de biodiversidad para el adecuado estudio de las solicitudes, determinación del Estado de la Técnica y la concesión de derechos de patentes que garanticen los intereses de los países de origen y sus comunidades indígenas y locales.</p>	<p>Artículo 20.- No serán patentables: c) las plantas, los animales y los procedimientos esencialmente biológicos para la producción de plantas o animales que no sean procedimientos no biológicos o microbiológicos; d) los métodos terapéuticos o quirúrgicos para el tratamiento humano o animal, así como los métodos de diagnóstico aplicados a los seres humanos o a animales.</p>

Anexo No. 5.
**Texto Consensuado de la CAN y Algunos Aspectos de la Normativa Andina
 (Decisión 486)**

Texto Consensuado de la CAN	Normativa Andina
Las Partes requerirán que en las solicitudes de patentes desarrolladas a partir de recursos biológicos, genéticos y/o conocimientos tradicionales asociados (...)	<p>Decisión 486:</p> <p>Art. 3.- Los Países Miembros asegurarán que la protección conferida a los elementos de la propiedad industrial se concederá salvaguardando y respetando su patrimonio biológico y genético, así como los conocimientos tradicionales de sus comunidades indígenas, afroamericanas o locales. En tal virtud, la concesión de patentes que versen sobre “invenciones” desarrolladas a partir de material obtenido de dicho patrimonio o dichos conocimientos estará supeditada a que ese material haya sido adquirido de conformidad con el ordenamiento jurídico internacional, comunitario y nacional</p> <p>Art. 14.- Los Países Miembros otorgarán patentes para las invenciones, sean de producto o de procedimiento, en todos los campos de la tecnología, siempre que sean nuevas, tengan nivel inventivo y sean susceptibles de aplicación industrial.</p>
Las Partes fomentarán y cooperarán en la capacitación de los examinadores de patentes en materia de biodiversidad.	

Anexo No. 6.

Texto Consensuado de la CAN y Algunos Aspectos de la Normativa Andina

Texto Consensuado de la CAN	Normativa Andina
<p>Las partes reconocen la importancia y valor de su diversidad biológica y componentes: Cada Parte ejerce soberanía sobre sus recursos biológicos y genéticos y sus productos derivados; y en consecuencia determinan las condiciones de su acceso, de acuerdo con los principios y disposiciones contenidos en normas nacionales e internacionales pertinentes.</p>	<p>Decisión 391 Art. 5.- Los Países Miembros ejercen soberanía sobre sus recursos genéticos y sus productos derivados y en consecuencia determinan las condiciones de su acceso, de conformidad con lo dispuesto en la presente Decisión. La conservación y utilización sostenible de los recursos genéticos y sus productos derivados, serán reguladas por cada País Miembro, de acuerdo con los principios y disposiciones contenidos en el Convenio de la Diversidad Biológica y en la presente Decisión.</p>

Anexo No. 7.

**Flujos de Inversión Extranjera Directa Según Países de la Comunidad Andina
y Sectores de Destino, 2000-2007**
(en millones de dólares)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Bolivia								
Recursos Naturales	441	566	721	356	168	288	390	431
Manufacturas	93	87	91	62	90	58	52	89
Servicios	299	224	187	149	126	58	140	219
Total	833	877	999	567	384	404	582	739
Colombia								
Recursos Naturales	123	1.044	915	905	1.741	3.282	3.585	4.476
Manufacturas	556	261	308	289	188	5.518	803	1.516
Servicios	1.758	1.236	910	526	1.086	1.441	2.075	3.036
Total	2.437	2.541	2.133	1.720	3.015	10.241	6.463	9.028
Ecuador								
Recursos Naturales	682	1.139	503	198	458	222	-69	-396
Manufacturas	10	59	67	79	115	75	90	369
Servicios	29	132	214	594	264	196	250	206
Total	721	1.330	784	871	837	493	271	179
Perú								
Recursos Naturales	37	65	53	1	244	283	735	262
Manufacturas	70	162	713	22	-82	13	429	30
Servicios	2.563	558	245	29	-280	-273	329	228
Total	2.670	785	1.011	52	-118	23	1.493	520

Fuente: Elaboración propia con base en datos de CEPAL

Anexo No. 8.
Formas de IED en Perú, 2003-2007
(en miles de dólares)

Rubros/Años	2003	2004	2005	2006	2007	Total
1. Inversión extranjera directa (IED)	1.275,0	1.599,0	2.579,0	3.467,0	5.343,0	14.263,0
2. Utilidades de empresas (2.a. + 2.b.)	1.112,0	2.567,0	4.030,0	6.741,0	7.865,0	22.315,0
2.a. Utilidades reinvertidas	638,0	1.864,0	2.724,0	2.353,0	4.696,0	12.275,0
2.b. Utilidades retenidas y/o remesadas	474,0	703,0	1.306,0	4.388,0	3.169,0	10.040,0
3. Utilidades reinvertidas / Total (2.a./1)	50%	117%	106%	68%	88%	86%
4. Inversión nueva 2003-2007 (1-2.a.)						1.988,0

Fuente: BCR, Nota de Estudios No. 14.

Anexo No. 9.
Inversión Directa de las Empresas Españolas en Colombia por Sectores de Destino, 2001-2006

Sociedad Compradora	Sociedad Comprada	Sector	
Investor Group	Interamericana de Aguas y Servicios (Inassa)	2	Agua
Técnicas Valencianas del Agua S.A.	Triple A Servicios S.A.	2	Agua
Gas Natural SDG S.A.	Gas Natural ESP	2	Gas
Tribeca Partners S.A.	Onda del Mar Swimwear	5	Textil
Tribeca Partners S.A.	Armonia	5	Textil
Grupo Carvajal	Propal	6	Ind. Papel
Dragados y Construcciones S.A.	Grupo Editorial Bruno	6	Editorial
Telefónica Móviles	Bell South Corp Colombian Cellular Operators	12	Telecomunicaciones
Promotora de Informaciones S.A.	Caracol Radio S.A.	12	Telecomunicaciones
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)	BBVA Banco Ganadero S.A.	13	Serv. Financieros
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (CATS:BBVA)	BBVA Horizonte Pensiones y Cesantías S.A.	13	Serv. Financieros
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A.	Corp. Gran Colombiana de Ahorro y Vivienda S.A.	13	Serv. Financieros
Bank	Banco Santander Colombia S.A.	13	Serv. Financieros
Informa Inform. Econ. S.A. (Cía. Esp. Seg. Crédito)	Credicontrol	13	Serv. Financieros
Tribeca Partners S.A.	Emergencia Medica Integral S.A.	16	Servicios
Tribeca Partners S.A.	Suma Emergencias S.A.	16	Servicios

Fuente: Elaboración propia según datos de Reuters, América Economía, Financial Times, Expansión y Cinco Días

Anexo No. 10.
**Inversión Directa de las Empresas Españolas en Perú por Sectores de
Destino, 2001-2006**

Sociedad Compradora	Sociedad Comprada	Sector	
Repsol YPF S.A.	Perú LNG Co.	3	Petróleo
Telefónica Móviles S.A.	BellSouth Perú S.A.	12	Telecomunicaciones
Telefónica Publicidad e Información S.A.	TPI Perú (Telefónica del Perú S.A.)	12	Telecomunicaciones
Mapfre América S.A. (Mapfre Internacional)	Mapfre Perú Cía. De Seguros y Reaseguros	13	Seguros
Mapfre América S.A. (Mapfre Internacional)	Mapfre Perú Cía. De Seguros y Reaseguros	13	Seguros
Gesfor S.A.	Osmos S.A.	16	Servicios

Fuente: Elaboración propia según datos de Reuters, América Economía, Financial Times, Expansión y Cinco Días

