



CENTRO DE ESTUDIOS LATINOAMERICANOS

www.cesla.com

Tratado de Libre Comercio CHILE-USA



José Ángel Fernández
Documento de Análisis. Marzo 2003

Después de más de 10 años, el pasado 11 de diciembre se cerraron las negociaciones, y el acuerdo que regulará las relaciones comerciales y de inversión entre Chile y Estados Unidos vio por fin la luz. Ante las expectativas que el tratado ha despertado, se analiza con detenimiento el contenido de los más relevantes capítulos del mismo, así como los efectos que éste producirá, no solo de manera directa en la economía chilena sino también en una segunda etapa sobre el proceso de integración y liberalización económica de todo el continente americano.

Las opiniones vertidas en este informe son responsabilidad del equipo técnico y pueden no reflejar el criterio individual de las Instituciones que integran CESLA.

ÍNDICE

1.	EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN.....	3
2.	CONTENIDO DEL TLC	5
2.1	ACCESO AL MERCADO	5
2.2	REGLAS DE ORIGEN	7
2.3	ADMINISTRACIÓN ADUANERA	8
2.4	SALVAGUARDIA	9
2.5	ANTIDUMPING	10
2.6	BARRERAS TÉCNICAS AL COMERCIO	10
2.7	LEGISLACIÓN SANITARIA	11
2.8	INVERSIONES	11
2.9	MOVIMIENTOS DE CAPITAL Y BALANZA DE PAGOS	12
2.10	SERVICIOS	13
2.10.1	ENTRADA TEMPORAL DE PERSONAS DE NEGOCIOS.....	14
2.10.2	TELECOMUNICACIONES	14
2.10.3	SERVICIOS FINANCIEROS	15
2.11	COMERCIO ELECTRÓNICO	15
2.12	COMPRAS PÚBLICAS	16
2.13	PROPIEDAD INTELECTUAL	16
2.14	MEDIO AMBIENTE	17
2.15	ASUNTOS LABORALES	18
2.16	SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS	19
3.	¿QUÉ GANA EE.UU?.....	20
4.	¿QUÉ GANA CHILE?.....	22
4.1	La experiencia de México	22
4.2	Principales beneficios.....	23
4.3	Conclusiones.....	25

1. EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN.

El proceso comenzó en 1992 cuando el entonces presidente estadounidense George Bush padre, tomó la iniciativa de crear un Acuerdo de Libre Comercio para América (ALCA) para enero de 2005, proyecto en el que Chile fue uno de los invitados. Posteriormente, en 1994 el presidente Clinton propuso al gobierno Chileno la posibilidad de formar parte del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (ALCAN o NAFTA). Sin embargo no fue hasta la reunión de los presidentes Clinton y Lagos en California en noviembre del año 2000 cuando las negociaciones tomaron un nuevo y definitivo rumbo y ambos presidentes anunciaron el inicio de un acuerdo bilateral de libre comercio entre ambos países.

A partir de entonces comenzaron las rondas de negociación que concluyeron con el anuncio del fin de las negociaciones en Washington en diciembre de 2002. Como en todo proceso negociador se ha pasado por diferentes etapas de alejamiento y cercanía de posturas.

La primera ronda tuvo lugar en diciembre de 2000 en Washington y tuvo como punto de partida una revisión de los acuerdos del NAFTA o (ALCAN) como punto de partida y significó también un primer intercambio de posturas respecto a la posición de ambos países frente al proyecto del ALCA. El ritmo de las negociaciones fue bastante bueno hasta la novena ronda que tuvo lugar en Miami en diciembre de 2001, donde los temas más conflictivos (legislación laboral, ambiental, solución de controversias, y aquellos ligados a inversiones) fueron pospuestos para siguientes etapas. De este modo el ritmo se va ralentizando entre enero y abril de 2002 y las posturas permanecen alejadas en los puntos ya citados lo que llega a suspender las negociaciones a partir de Mayo.

En septiembre, gracias a la recientemente aprobada TPA en estados unidos y a la mayor flexibilidad del gobierno chileno en materia laboral, ambiental y de salvaguardias especialmente, se retoman las negociaciones en la ronda de Atlanta. A partir de este momento, son necesarias dos rondas más para llegar a la número 14 en diciembre de 2002, cuando se anuncia el fin de las negociaciones.

Aunque algunos han sido brevemente citados, es necesario detenerse en los factores claves catalizadores del proceso de negociación por ambas partes.

Por el lado chileno, Ricardo Lagos tomó una serie de decisiones políticas de gran importancia. que permitieron impulsar el proceso. En primer lugar su disposición a impulsar el acuerdo quedó patente cuando comenzó las negociaciones con el presidente Clinton justo después de las elecciones presidenciales de Estados Unidos, un momento en que era conocido que éste no iba a continuar a cargo del gobierno y que tampoco lo haría otro miembro de su partido. La inclusión de los acuerdos comerciales en la Agenda Pro-crecimiento, su flexibilidad en condicionantes clave como la introducción de textos sobre trabajo y medio ambiente y la adopción del procedimiento de vía rápida o aprobación por el congreso, fueron fundamentales para el buen desenlace de las negociaciones.

Por el lado norteamericano, después de los primeros pasos dados por la administración Clinton, el gobierno de George W. Bush dejó patente sus deseos de continuar e intensificar el proceso de negociación del tratado con Chile, enmarcado en una estrategia de política exterior y económica más volcada a la apertura económica de todo el continente americano. El espaldarazo definitivo vino de la mano de la aprobación en el Senado norteamericano (por 64 votos a favor y 34 en contra) en el verano de 2002 de la Trade Promotion Authority (TPA) - antes conocida como "fast track". que establece que el Congreso sólo puede aprobar o rechazar las tratados de libre comercio, pero no modificarlos. De este modo, G. W. Bush se convierte en el sexto presidente norteamericano que cuenta con "vía rápida" para su política comercial.

La "vía rápida" resultó fundamental para avanzar en varios de los temas más conflictivos del TLC Chile-EE.UU., como fueron la apertura de mercados para productos agrícolas, la convergencia en materia de legislación laboral y medioambiental, el capítulo de inversiones y la solución de controversias. El TPA estará en vigor durante cinco años y tiene como objetivos colocar a Estado Unidos en un papel de liderazgo del libre comercio mundial. Esta ley tendrá un papel primordial en la creación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y otorga a la administración Bush más capacidad de maniobra en las negociaciones de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

2. CONTENIDO DEL TLC

El incremento del comercio Internacional es la primera señal del fenómeno de globalización que ha venido desarrollándose en los últimos años pues la interrelación entre las economías y su apertura al exterior comienza por las relaciones comerciales.

Desde 1950 hasta la fecha los intercambios internacionales de mercancías y servicios han seguido una tendencia claramente creciente, que se ha acentuado especialmente a partir de la década de los noventa. Según los datos de la OMC, en 1991 el comercio de mercancías y servicios representaba el 18.6% del PIB mundial, mientras que en el año 2000 supuso el 24.5%

A partir de la entrada en vigor del Tratado todas estas relaciones se regirán según lo convenido en el mismo. En adelante se extraen los principales efectos sobre la economía real que conllevará este Tratado.

2.1 *ACCESO AL MERCADO*

El acceso al mercado será totalmente liberalizado, sin cuotas ni aranceles después de un periodo de transición de 12 años, tras el cual todos los productos gozarán de arancel cero, algo poco habitual en un acuerdo de este tipo. Además, las restricciones de acceso se levantarán, para la mayoría de los productos, en las dos primeras etapas, una a la entrada en vigor del acuerdo y otra a partir del cuarto año, dejando sólo vigentes aranceles para el plazo más largo a algunos productos agrícolas especialmente sensibles.

Se estima que más del 80% del monto total de exportaciones chilenas a estados unidos se beneficie de una desgravación inmediata y sólo el 5% en el plazo máximo (10 a 12 años). Ratios similares se calculan para las importaciones que desde estados unidos realiza Chile.

Uno de los principales logros del tratado, y que afecta especialmente al sector agrícola ha sido la consolidación de las condiciones del SGP (Sistema de Arancel Generalizado de Preferencias). Mediante este mecanismo EE.UU. otorgaba concesiones de cuotas y

aranceles para algunos productos de manera unilateral y sujetas a revisión anual. Gracias al tratado, las favorables condiciones que otorgaba este sistema a determinados productos han sido incluidas en el tratado y no volverán a ser sujetas a revisión, lo que otorga un escenario de mayor certidumbre y estabilidad a los exportadores chilenos. Además EE.UU. eliminará la merchandise process fee, una tasa ad-valorem del 0.21% con un techo de 485 US\$ aplicada incluso para los productos que disfrutaban de arancel cero. Por su parte Chile eliminará el impuesto de lujo aplicado a los automóviles de manera progresiva en cuatro años.

Las negociaciones fueron en algunos puntos técnicas y complejas, y en ellas fue incorporado un agente adicional, llamado “el cuarto adjunto” como un elemento representativo del sector privado compuesto según el contenido de la negociación por representantes de los diferentes gremios empresariales, de la pequeña y mediana empresa, dirigentes sindicales o asociaciones sectoriales.

- **Sector industrial:** Cerca de un 90% de los montos totales exportados accederán libres de arancel y sin cuotas a la entrada en vigor del tratado. Entre ellos se encuentran algunos de los subsectores exportadores más competitivos de Chile como: calzado, metalurgia (cobre refinado, concentrados de cobre y manufacturas de cobre como tubos, chapas, barras, bandas), productos químicos como combustibles destilados, aceites, metanol, fertilizantes o sal, productos de madera y sus derivados como celulosa o cartones.
- **Minería.** Aproximadamente la totalidad de los productos de este sector disfrutarán de la ausencia de aranceles desde el primer día de vigencia del tratado. Las inversiones en este sector, pueden contar ahora con un marco más estable que permita una mejor planificación de la producción, lo que redundará positivamente en sectores tradicionalmente exportadores como los cátodos de cobre u otros productos mineros como el cobre refinado, aluminio, renio y otros.
- **Sector Textil.** El acceso pactado contempla la desaparición total del arancel desde la entrada en vigor del tratado, lo que reaviva las expectativas de un sector que se ha modernizado intensamente en los últimos años, resultando en la actualidad muy competitivo a nivel internacional. Estados Unidos aplicaba un escalonamiento arancelario (mayor arancel a mayor nivel de procesamiento), que había elevado sustancialmente los aranceles a los productos textiles en los

últimos años al 15, 20 y hasta el 32%. Por ello se espera que la desaparición de la barrera arancelaria provoque un importante crecimiento en este sector que redunde en nuevas inversiones. De entre los subsectores textiles, se espera que los más beneficiados sean: telas de lana, telas de fibra sintética, telas de denim (blue jeans), confecciones de ropa de bebé, confecciones de ropa de hombre (pantalones) y confecciones de ropa interior (camisetas, panties, medias, calcetines.).

- **Sector Agrícola.** En este ámbito, uno de los más controvertidos en todos los acuerdos comerciales, se han logrado importantes avances, estableciendo un acceso de los productos chilenos a EE.UU. igual o mejor que los provenientes de México o Canadá. La utilización de subsidios para la exportación de productos agrícolas que se exporten desde EE.UU. a Chile y viceversa, serán eliminados. Se calcula que más de un 80% de los productos y de los montos exportados por Chile a EE.UU. disfrutarán de una desgravación inmediata y que sólo un 8% de los actuales montos importados por Chile desde EE:UU se desgravará en los plazos máximos (de 8 a 12 años). Los subsectores más beneficiados han sido el frutícola (con excepción de los limones), el avícola, las carnes (de porcino con una liberalización de aranceles y cuotas inmediata y de también de vacuno con una apertura sin cuotas a partir del cuarto año cuando el arancel actual puede llegar a superar el 25%) y el sector lechero que obtuvo una cuota elevada, mientras que pactó una apertura más lenta y progresiva para las conservas y los cereales y vinos.
- **Sector Pesquero.** El desarme arancelario será total e inmediato para los productos frescos, ahumados y congelados, si bien en el caso de las conservas y preparados se producirá escalonadamente en un periodo máximo de 4 años .

2.2 REGLAS DE ORIGEN

Estas normas determinan los requisitos mínimos de transformación que han de cumplir los bienes producidos en un país, para gozar de las preferencias arancelarias establecidas en el Acuerdo. De nada serviría la eliminación de aranceles si no se implementaran reglas de origen que los productores chilenos puedan cumplir para ingresar al mercado de EEUU.. Según las reglas de origen incluidas en el acuerdo, el

acceso es permitido a aquellos bienes producidos en Chile, según distintas modalidades de calificación. Existen varias formas de calificar el origen de los productos, siendo las más habituales el cumplimiento de un valor de contenido regional, los cambios arancelarios o según los bienes totalmente obtenidos.

Las normas acordadas son mucho más flexibles y simplificadas que las incluidas en el NAFTA, pues no se obliga a seguir un solo método de cálculo y se abre la posibilidad de elegir entre dos alternativas. Algunos de los productos para los cuales se logró una flexibilización importante de la norma son la agroindustria (mezclas de jugos), calzados de cuero, bicicletas y especialmente en los productos textiles. En este último caso, según el Instituto Textil, no habría demasiados problemas en el cumplimiento de los requisitos de EE.UU. para los productos de lana. Sin embargo se adoptó una regla más laxa para los productos de algodón y algunos componentes sintéticos ya que estos requieren inputs que Chile no produce.

El sistema de certificación de origen se basa en la autocertificación, y puede ser realizada por el exportador, por el productor o el importador, lo que ha resultado tranquilizador para el sector empresarial chileno que no parece encontrar demasiados problemas en esta materia.

2.3 ADMINISTRACIÓN ADUANERA

El tratado incluye la armonización en materia de aduanas, algo necesario para facilitar el flujo comercial. Chile habrá de implementar algunas medidas en materia de transparencia y publicidad de la normativa y las resoluciones aduaneras de origen, clasificación arancelaria y valoración aduanera, con objeto de facilitar los negocios comerciales.

También se fomenta la cooperación en esta materia mediante el intercambio de información comercial y cooperación técnica para la automatización de los procedimientos de análisis de riesgo y fiscalización.

Estas medidas se implementarán de manera progresiva y no implican modificación alguna en las legislaciones internas.

2.4 SALVAGUARDIA

Los mecanismos de salvaguardia están previstos para que un país pueda proteger a un sector nacional frente a un incremento imprevisto de la competencia exterior que puede ocasionar un elevado daño a los productores nacionales. En Chile, la legislación permite utilizar este mecanismo, que consiste en una tasa adicional por un año renovable por un año más. Estas condiciones son bastante más laxas que las acordadas en el seno de la OMC que pueden prorrogarse hasta cuatro años.

En el TLC se han incluido reglas de aplicación de salvaguardias globales, bilaterales y específicas.

- **Salvaguardias globales.** Se mantiene vigente la normativa de la OMC y la actual legislación chilena por la cual la Comisión Nacional de Distorsiones de Precios de Productos Importados determinará cuando se cumplen todas las condiciones para aplicar la sobretasa arancelaria cuya duración máxima será de dos años.
- **Salvaguardias bilaterales.** Se permite la aplicación de salvaguardias a productos concretos durante un periodo de 10 años para productos industriales y 12 para los agrícolas, si bien sólo se podrá aplicar una vez por producto y por un plazo máximo de 3 años. La sobretasa arancelaria no podrá ser superior al máximo fijado según nación más favorecida y conlleva compensaciones equivalentes en el comercio bilateral. Su implementación sigue iguales cauces institucionales que las salvaguardias globales.
- **Salvaguardias Especiales.** Debido a la especial sensibilidad de la producción interna en el sector textil y agrícola, se acordaron salvaguardias especiales en estos ámbitos en una lista de productos.
 - **Textil.** Al igual que las bilaterales incluye periodos de aplicación, plazos máximos, techo de la sobretasa y compensación, pero su implementación

e investigación será realizada por un organismo específicamente creado al efecto en ambos países.

- **Agrícolas.** La aplicación de estas medidas será automática cuando el precio de importación sea inferior a un precio de referencia. Este precio de referencia, establecido ya en el tratado, se ha fijado como el promedio de los dos años de menores precios del quinquenio 1997-2001. El periodo de aplicación abarca la etapa de transición. No se espera que se aplique habitualmente, salvo que los exportadores chilenos traten de penetrar en EE.UU. mediante una importante rebaja de precios.

2.5 *ANTIDUMPING*

Las medidas antidumping, cuyo objetivo es evitar la venta de un producto en el exterior a un coste menor que en el mercado interno, se ha utilizado frecuentemente como barrera de acceso a los mercados, lo que justifica su inclusión en el tratado.

Pese a que por parte de Chile se trató de impulsar una profunda revisión en esta materia, con objeto de eliminar estas medidas lo máximo posible, la delegación estadounidense expuso su negativa a negociar en este asunto. El Congreso norteamericano había dejado explícita en la Trade Promotion Authority, el marco legislativo para la delegación norteamericana, que no se autoriza una negociación a nivel bilateral en materia Antidumping.

Este apartado se desbloqueó al acordar mantener la aplicación de las normas de la OMC en este ámbito, si bien Chile expuso la necesidad de una revisión profunda de los derechos Antidumping a escala multilateral, bien en el seno de la OMC o del ALCA.

2.6 *BARRERAS TÉCNICAS AL COMERCIO*

Se ha profundizado en esta área, mediante la creación de un Comité que solucione los problemas que surjan relacionados con obstáculos de carácter técnico y se ha avanzado (superando los acuerdos de la OMC) en cuestiones relacionadas con la equivalencia de

los reglamentos técnicos, la evaluación de la conformidad y la obligación de ofrecer explicaciones ante el requerimiento de alguna de las partes.

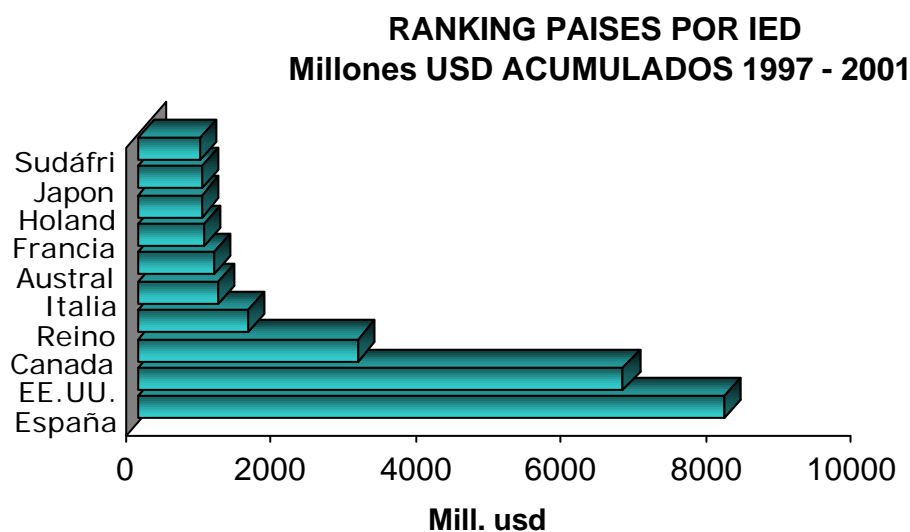
Sectores como telecomunicaciones o producción de aparatos eléctricos (seguridad de equipos eléctricos) se verán beneficiados al encontrar menores barreras de acceso. Sin embargo, estos cambios exigirán un esfuerzo para la administración chilena en materia de transparencia en la reglamentación, que conllevará dotaciones presupuestarias por lo que se ha dispuesto un periodo transitorio de cinco años.

2.7 *LEGISLACIÓN SANITARIA*

Estas barreras afectan principalmente a los productos de silvicultura, pesca y agricultura. Chile y EE.UU. han incluido en el acuerdo un desarrollo total y eficiente del acuerdo de medidas sanitarias y fitosanitarias de la OMC (AMSF), así como el establecimiento de un Comité que velará por la adecuada implementación del AMSF, y se encargará de resolver las consulta técnicas, tareas de inspección y certificación.

2.8 *INVERSIONES*

Estados Unidos es el principal inversor en Chile. De este país provienen cerca del 30% del total de inversiones realizadas en los últimos cinco años.



Dada la importancia de estos flujos de capitales, Chile ha tratado de incluir en el tratado elementos que otorgaran mayor estabilidad y seguridad a estas inversiones, adoptando el principio de **no discriminación** en el trato de las inversiones realizadas por empresas estadounidenses frente a las realizadas por agentes de otros países o del propio Chile.. Para ello Estados Unidos ha otorgado las mismas condiciones establecidas en el NAFTA y Chile las incluidas en los tratados ya firmados con México y Canadá, por lo que en no ha sido necesaria modificación legislativa en ninguno de los países.

Se ha avanzado en la legislación de las expropiaciones, que quedan prohibidas en los mismos términos que se acordó con Canadá y México, pero además se ha profundizado en la definición de expropiación indirecta (medidas implementadas por las administraciones públicas que veladamente privan a los inversores de algún derecho relativo a la propiedad, uso o control, basándose en justificaciones diversas como ambientales, fiscales, protección al consumidor, etc.) que ha dado lugar a importantes controversias en el NAFTA (cerca de 10 litigios contra las autoridades mexicanas)

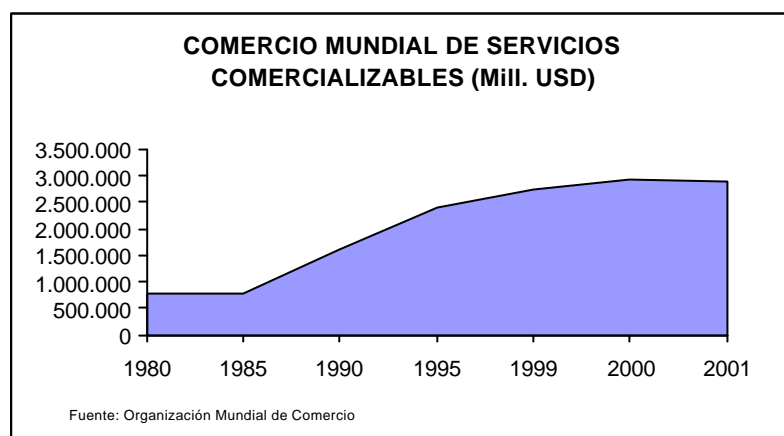
Se ha creado un mecanismo de Solución de Disputas entre Inversor y Estado, ante el cual los inversores podrán reclamar por las operaciones firmadas a partir del segundo año de la entrada en vigor del Tratado, para el cual existe un procedimiento formalizado, con plazos definidos. Fuera de este mecanismo quedan las inversiones que se han formalizado por contrato bajo el amparo del Decreto Ley 600, que representa un elevado porcentaje de las operaciones de inversión realizadas por EE.UU. Además se mantuvo la restricción de un año para la repatriación del capital de estas inversiones.

2.9 MOVIMIENTOS DE CAPITAL Y BALANZA DE PAGOS

Con objeto de desincentivar los capitales golondrinas y ofrecer al estado cierta autonomía para resolver problemas coyunturales en caso de impago o incumplimiento de transferencias al exterior a causa de una crisis de la balanza de pagos (ausencia de divisas), los inversores extranjeros podrán reclamar ante las instancias de arbitraje internacional a partir de un año después a que ocurrieran los hechos, salvo que se trate de una inversión directa. Análogamente, los terceros estados no podrán iniciar los mecanismos de resolución de disputa entre estados, hasta transcurrido un año.

2.10 SERVICIOS

Si bien el crecimiento del comercio de mercancías, liderado por las manufacturas, ha sido una constante en la segunda mitad del siglo XX y cuantitativamente sigue siendo el componente principal, el comercio de servicios ha aumentado sustancialmente su relevancia sobre el total del comercio mundial en las últimas décadas.



Como puede verse en el gráfico, el volumen de los servicios comercializados se duplicó entre 1985 y 1990 continuando con un crecimiento intenso durante toda la década de los noventa.

El caso chileno no escapa a esta tendencia. En los últimos años ha llevado a cabo la privatización de significativas industrias del sector y una profunda apertura de su marco regulatorio que permite el acceso a su mercado de proveedores extranjeros de servicios. Apertura que ha permitido a Chile un aumento de la competencia que ha conllevado servicios de mejor calidad y una reducción en los costes de los que se han beneficiado tanto los consumidores como otros sectores productivos. Este dinamismo se ha visto reflejado también en las relaciones con terceros, países siendo el crecimiento de las exportaciones de servicios (10.5% en el periodo 1990-98¹) superior al de las exportaciones de bienes (7.5% en el mismo periodo).

Básicamente, los compromisos adquiridos en esta materia, consolidan en términos generales los ya contraídos con Chile de manera bilateral y multilateral OMC. Las mayores novedades se han producido en el acceso a los mercados (restricciones no

¹ Últimos datos disponibles

discriminatorias), reglamentación doméstica y transparencia. Se incluyó también una revisión anual de temas de interés mutuo en este apartado.

Chile ha protegido su industria de la cultura (libros, películas, música, televisión) mediante diversas medidas como excluir del tratado las subvenciones del gobierno a la cultura o garantizar una cuota nacional de pantalla en TV abierta del 40%. También se ha incluido en un anexo, la obligatoriedad de tratar en un plazo de un año después de la firma del tratado el reconocimiento mutuo de licencias profesionales bajo criterios acordados bilateralmente.

Este capítulo ha de verse en conjunto con los capítulos de entrada temporal de personas de negocios, Telecomunicaciones y Servicios Financieros.

2.10.1 ENTRADA TEMPORAL DE PERSONAS DE NEGOCIOS

Con objeto de garantizar a los inversores y a los prestadores de servicios los derechos garantizados en otros capítulos del tratado, es necesario implementar un sistema migratorio más rápido y flexible. Para ello se han creado cuatro categorías (**visitantes de negocios, comerciantes e inversores, personal transfereido dentro de una empresa y profesionales**) a las que puede adscribirse toda persona de negocios, que disfrutarán de facilidades en los requisitos y plazos necesarios para obtener un visado.

Estas nuevas figuras no existen en legislación sobre migraciones de EE.UU., lo que implica una modificación de la ley interna estadounidense que irá a trámite en el congreso bajo el amparo de la TPA.

2.10.2 TELECOMUNICACIONES

Los compromisos acordados en esta materia son similares a los acordados en el seno de la OMC o en otros tratados bilaterales de Chile (con Canadá, México, UE). Las medidas pactadas afectan principalmente a materias relacionadas con el **acceso y uso a redes** (las administraciones se reservan la capacidad de implementar normas con el fin de proteger la integridad de las redes), **servicios de información, proveedores dominantes** de servicios de comunicaciones (reglas cuya finalidad es garantizar la competencia, la racionalidad y la no discriminación) y al fomento de la **transparencia**.

2.10.3 SERVICIOS FINANCIEROS

El objetivo de las medidas acordadas en este ámbito, es liberalizar el comercio de los servicios de seguros, bancarios y otros servicios financieros.

En el campo de los seguros, no solo se consolidó la actual apertura que permite el establecimiento de compañías de seguros extranjeras, sino que también se permitirá el establecimiento bajo la forma de sucursales, que tendrán las mismas obligaciones de capital y reservas que las compañías establecidas como subsidiarias. También se accede a que compañías estadounidenses no instaladas en Chile cubran riesgos del transporte marítimo y aéreo internacional de clientes residentes en Chile.

Respecto a los servicios bancarios y otros servicios financieros, se mantiene la actual política de apertura en la regulación que posibilita la presencia de instituciones financieras extranjeras instaladas en Chile. Además se impulsa el comercio de servicios que la ley permite, especialmente aquellos servicios relacionados con el análisis y asesoría financiera y de inversión por parte de entidades no establecidas en Chile, con sujeción a las normas determinadas por el Banco Central en materia de cambio externo. También se mantiene la potestad del Banco Central de establecer el límite de inversión en el exterior de los Fondos de Pensiones.

2.11 COMERCIO ELECTRÓNICO

Es el primer acuerdo, tanto a escala bilateral como multilateral, que incluye disposiciones vinculantes en materia de comercio electrónico, con objeto de establecer un marco para esta actividad que garantice su buen desarrollo.

Las medidas acordadas se limitan exclusivamente a los productos digitalizados que se transmiten electrónicamente (es decir a aquellos que se descargan directamente desde el ordenador del usuario como programas de software, texto, video, imágenes, grabaciones de sonido, etc., quedando excluidos aquellos otros que utilicen cualquier otro canal de distribución físico). Para estos productos se adquiere el compromiso de no aplicar

aranceles aduaneros, y adoptar el principio de no discriminación por haber sido creados, publicados, transmitidos por algún miembro del otro país.

Si bien en la actualidad Chile no es un productor de estos tipos de productos, estas medidas fomentarán las inversiones de productores exteriores especializados que saben que gozarán de trato no discriminatorio en su acceso al mercado estadounidense.

2.12 COMPRAS PÚBLICAS

Según el capítulo de contratación pública se abre a las empresas chilenas el mercado público estadounidense (en 2000 las compras de las administraciones públicas de estados unidos fue de 203,5 mil millones de dólares sin incluir los Estados ni las empresas públicas). Si bien en Chile el sector público puede contratar proveedores extranjeros, en Estados Unidos, por disposición legislativa (Buy American Act de 1933) las administraciones públicas sólo pueden adquirir bienes de productores nacionales, y sólo los países que han firmado un acuerdo bilateral con Estados Unidos (NAFTA, Israel y el ACP o Acuerdo Plurilateral de Contratación Pública) quedaban excluidos a esta norma.

Las preferenciales condiciones de acceso, hacen de esta apertura un hecho aún más importante, pues según lo acordado Chile pasará a ser el país que en mejores condiciones accede al mercado público de Estados Unidos. A diferencia de los países NAFTA y la mayoría de los incluidos en ACP que sólo pueden participar en contratos federales, las empresas chilenas podrán competir también en el ámbito subfederal en la mayoría de los estados. Además podrán presentarse a contratos del gobierno central siempre que estos superen el umbral de 50.000 \$ igual que los países NAFTA pero mucho menor que el aplicado a los países con acuerdos ACP.

2.13 PROPIEDAD INTELECTUAL

El Acuerdo sobre Aspectos del Comercio Relacionados con la Propiedad Intelectual (TRIPS), incluido en el acuerdo de comercio multilateral de la Ronda Uruguay, provee para el establecimiento de normas de protección a una amplia gama de derechos de

propiedad intelectual aplicables tanto dentro como fuera de las fronteras de cada nación.

La legislación chilena aún no se ajusta totalmente a los compromisos suscritos en el acuerdo TRIPS, aunque actualmente se encuentran en fase de desarrollo legislativo los dos proyectos de ley que actualizarán la legislación en esta materia conforme a lo establecido en dicho acuerdo.

A este respecto, el TLC incluye un extenso capítulo en el que se tratan temas diversos entre los que destacan: protección de marcas, indicaciones geográficas (crucial para agregar valor a las exportaciones agrícolas), nombres de dominio de Internet, protección de señales de satélites portadoras de programas codificados, derechos de autor, y un sistema eficaz de patentes, que proteja a los innovadores pero que no dificulte el acceso a la tecnología al resto de agentes, especialmente en áreas especialmente sensibles como los medicamentos.

2.14 MEDIO AMBIENTE

El capítulo de medioambiente, además de ser uno de los más polémicos de la negociación, ha resultado uno de los más modernos y completos, de entre todos los acuerdos suscritos a escala mundial.

Se reconoce a cada país la capacidad de determinar sus niveles de protección medioambiental, y se adopta el compromiso de mejorarlos en lo sucesivo. Sobre la base de sus regulaciones, cada país se compromete a un cumplimiento estricto de las mismas, siendo esta obligación la única recurrible en materia ambiental y que podrá ser exigida a través de los procedimientos de solución de controversias del tratado.

Además se crea un Consejo de Asuntos Ambientales compuesto por miembros de ambos países, que se reunirá periódicamente, servirá de órgano consultivo y como primera instancia de resolución de conflictos.

Se refuerza también las relaciones de cooperación e inversión entre ambos países, especialmente en varios proyectos ya identificados: mejorar la calidad de los combustibles, especialmente el diesel, disminuir la contaminación derivada de prácticas agrícolas adecuada al uso de fertilizantes, mejorar la fiscalización ambiental e implementar alternativas eficientes al uso del bromuro de metilo.

2.15 ASUNTOS LABORALES

Este capítulo ha experimentado una importancia creciente en los tratados de libre comercio en los últimos años, y goza de una extensa formulación en el acuerdo chileno-estadounidense.

De forma análoga al capítulo de medio ambiente, aunque no se exige homologación normativa, ambos países se comprometen a cumplir su propia reglución en legislación laboral especialmente en lo referente a las normas fundamentales como libertad sindical, negociación colectiva, trabajo forzoso, trabajo infantil, salarios mínimos, horas de trabajo y seguridad y salud ocupacional. En caso de que alguno de ellos las incumpla con objeto de promover su actividad exportadora, se establecen mecanismos de garantías procesales.

Chile ya tenía previamente adquiridos estos compromisos al suscribir la Declaación de la Organización Internacional del Trabajo relativa a los Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo en 1998, por lo que no conllevará cambios en su legislación.

Se fomenta la cooperación bilateral mediante la creación del Consejo de asuntos Laborales compuesto por representantes de los ministerios de trabajo de ambos países. Este nuevo órgano, supervisará la implementación de las obligaciones acordadas y servirá como foro consultivo, como primera instancia de resolución de controversias en esta materia y como generador de nuevas estrategias, asesorado por grupos de trabajo, expertos y organizaciones no gubernamentales.

2.16 SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

Un sistema de resolución de conflictos eficaz, ágil e imparcial es esencial para el total desarrollo e implementación de las normas acordadas en el tratado.

El sistema del tratado, que fomenta el entendimiento entre las partes, establece un procedimiento pre-establecido en el que se especifican las etapas y los plazos que deben cumplirse. El sistema se compone de varias instancias. La primera consiste en un mecanismo de consultas que trata de resolver mediante la negociación directa entre ambas partes. La segunda la constituye la Comisión de Libre Comercio del Acuerdo interviene en el conflicto como foro de discusión y solución del conflicto a través de la mediación o conciliación. En caso de que las partes no alcancen un acuerdo satisfactorio se constituye un panel de tres árbitros, expertos en la materia, que deberán resolver si la parte demandada ha incumplido las obligaciones del tratado. Una vez publicado el dictamen, las partes decidirán como implementarlo. Si no existe acuerdo, se podrá pactar una contraprestación monetaria, y si tampoco en esto se llega a un acuerdo la parte demandante puede suspender la aplicación de beneficios otorgados por el Tratado.

En materias laborales y medioambientales si el incumplimiento de la propia legislación con objeto de fomentar el comercio es ratificado por el panel de expertos designado y si las partes no llegan a un acuerdo en las medias a implementar para resolverlo, se determinará una compensación monetaria que será destinada a fomentar iniciativas laborales o medioambientales.

Asimismo los dos países se comprometen a establecer una oficina en cada país para apoyar los procedimientos de solución d controversias y se crea una Comisión con representantes de ambos países. También acuerdan fomentar la transparencia en el proceso de resolución de controversia mediante la adopción de medidas adecuadas de publicidad, notificación, imparcialidad e independencia.

3. ¿QUÉ GANA EE.UU?

Estados Unidos obtiene un beneficio económico muy reducido del acceso a un mercado pequeño como el chileno, que además impone pocas barreras arancelarias. Sin embargo obtiene un importante beneficio en términos políticos, pues mediante este tratado transmite una señal al resto del continente americano sobre su intención de consolidar y promover la liberalización económica.

El impacto económico del tratado para EE.UU. se dejará sentir por una parte en los consumidores, que podrán disponer de bienes a menor precio de los productos importados desde Chile (productos agrícolas estacionales como frutas y verduras, productos de la industria pesquera, mineral y forestal). Por otra, los productores estadounidenses podrán exportar a precios más baratos a Chile, lo que incrementará sus ventas en aquellos productos demandados por los consumidores chilenos como software, productos de tecnología, maquinaria para minería, equipos generadores de electricidad o ingeniería electrónica entre otros. También los inversores gozarán de ventajas y acceso preferente para localizarse en Chile.

Pero como ya se ha dicho, el beneficio más importante proviene de la esfera política. El presente acuerdo se encuadra en la estrategia de política exterior de la administración Bush para Latinoamérica, que consiste en fomentar la liberalización económica como garante de la estabilidad política.

En los primeros años de la década de los noventa, bajo la administración Bush padre, Estados Unidos trató de liderar el proceso de liberalización económica, lo que se plasmó en la firma del NAFTA. Esta estrategia quedó paralizada durante la época Clinton, y ha sido nuevamente retomada por G. W. Bush que dedicó importantes esfuerzos a conseguir la aprobación por parte del congreso de la Trade Promotion Act. Esta ley permite al ejecutivo negociar por “vía-rápida” acuerdos de libre comercio con otros gobiernos.

En virtud de su apertura económica (además de una progresiva rebaja de su arancel en las dos últimas décadas ha firmado acuerdos bilaterales de liberalización comercial con cerca de 10 países), de su apuesta por la economía de mercado y de la consolidación de su régimen democrático, Chile se constituyó como el mejor candidato para abrir el camino a su estrategia de formalizar acuerdos bilaterales de libre comercio que posteriormente den lugar al Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA) que abarque a todo el continente.

Por consiguiente, el fracaso en las negociaciones no era gratuito para EE.UU. No formalizar el acuerdo con la economía más abierta de toda Sudamérica hubiera supuesto un importante revés a la hora de negociar con otros países, en principio más distantes a las tesis estadounidenses.

En conclusión, el acuerdo firmado con Chile, supone para EE.UU. un importante paso en su estrategia política. Este texto está siendo utilizado como base para acuerdos bilaterales con otros países de la región (Centroamérica) y en él se sientan las bases del futuro Acuerdo de Libre Comercio de las Américas, que estaba previsto para el 2005.

4. ¿QUÉ GANA CHILE?

Para una economía como la chilena, con un tamaño de mercado relativamente pequeño (algo más de 15 millones de habitantes) y una elevada apertura al exterior, (la tasa de apertura es de superior al 80%) se espera que el acceso en condiciones preferentes a la economía más importante del mundo supondrá no sólo un sustancial impulso al crecimiento para Chile, sino que también producirá una mayor integración con la economía norteamericana y una mayor estabilidad económica y política.

4.1 *La experiencia de México*

La experiencia Mexicana muestra las importantes repercusiones de este tipo de acuerdos. Transcurridos cerca de 10 años como miembro del TLCAN, se puede decir que el tratado ha supuesto un cambio estructural en la economía mexicana.

El primer factor reseñable es la profunda integración de la economía mexicana con la estadounidense, que comparten cada vez más un mismo ciclo económico, como prueba el hecho de que la correlación del crecimiento del PIB entre ambos países ha pasado de 0,23 antes del tratado hasta 0,7 después de que éste entrara en vigor, o la correlación en el ritmo de la producción industrial que se ha elevado desde 0,28 hasta 0,69.

En segundo término, las relaciones comerciales se han intensificado significativamente, llegando a duplicarse el peso de las exportaciones sobre el PIB (un 15% antes del TLCAN y un 30% en la actualidad) mientras que la tasa de apertura (exportaciones más importaciones sobre el PIB) ha pasado del 33% hasta cerca del 60%. Por su parte, las exportaciones de México a EE.UU. además de haberse diversificado han experimentado un intenso crecimiento (superior al 225% en el periodo 1993-2001) lo que ha hecho aumentar la cuota de mercado mexicana desde el 6.3% hasta el 11.3%. De forma similar, las importaciones provenientes de EE.UU. han experimentado un gran aumento en el periodo 1993-2001, cifrado en más del 150%.

Por último, también se observa una sustancial mejora en materia de relaciones de inversión. Si bien es cierto que además del marco de estabilidad que ha ofrecido TLCAN para los inversores, han coincidido otros condicionantes favorables como los procesos de privatización acometidos por las autoridades mexicanas, la inversión directa estadounidense en México ha experimentado un incremento exponencial desde la entrada en vigor del tratado. Antes del mismo se cifraba en 132 millones por quinquenio mientras que después ha alcanzado los 608 millones de dólares por quinquenio.

A ello ha contribuido la sustancial mejora en la percepción que los mercados internacionales otorgan a México, que en los últimos años ha alcanzado una estabilidad política y macroeconómica que ha hecho disminuir significativamente su riesgo soberano. A este respecto, antes de 1994 (fecha de entrada en vigor del TLCAN) los inversores internacionales exigían casi diez puntos de interés más por un título mexicano a pagar en dólares que por uno estadounidense, mientras que en la actualidad esa diferencia se ha reducido hasta sólo dos puntos y medio.

4.2 Principales beneficios

Aunque también se esperan para Chile efectos similares a los ocurridos en la economía Mexicana en materia de comercio, inversión e integración económica, ciertamente se estima que la intensidad será menor dada la mayor distancia geográfica existente entre Estados Unidos y Chile.

Si bien en términos generales las barreras de acceso al mercado estadounidense no son demasiado elevadas, como primer efecto se estima un incremento de las relaciones comerciales:

- **Incremento de las exportaciones.** Se calcula que podrían crecer cerca de un 16%, lo que representa un 0,7% del PIB. Este incremento de la actividad exportadora serviría de impulso a otras actividades de servicios relacionadas como telecomunicaciones, transportes, infraestructuras (puertos, aeropuertos).
- **Sectores.** En el corto plazo se estima que entre los sectores más beneficiados se encuentran tanto los sectores tradicionalmente exportadores como la agroindustria, la pesca, la minería y otros más modernos como el textil,

vestuario, calzado y algunos servicios, lo que además conllevaría una mayor diversificación en las exportaciones chilenas

- **Incremento de las importaciones.** Estimado en un 3% de las importaciones globales y un 11% de las provenientes de estados unidos. La gama de productos que Chile importa de EE.UU. es más complementaria que sustitutiva, por lo que se calcula que sólo un 15% de los flujos importados competiría directamente con la producción local. El 85% restante, originaría la desviación de importaciones actuales de terceros países, a favor de los bienes estadounidenses.

La reducción de los precios bienes importados, el incremento en la demanda de éstos, y el aumento de la competencia generará **beneficios para los consumidores** que podrán disponer de una oferta más amplia, más barata y de más calidad. De igual modo **las empresas** podrán disponer de bienes de equipo importados a menores costes, lo que redundará positivamente en ganancias de competitividad

De cara a los inversores estadounidenses, las reglas incluidas en el tratado configuran un marco estable y seguro que hacen de Chile la mejor plataforma para ofrecer sus servicios y productos a toda Latinoamérica. Se espera que los compromisos acordados en materia de inversiones (especialmente compañías de servicios financieros, de seguros y de tecnologías de la información) den como resultado un asentamiento de empresas estadounidenses con objeto de proveer desde Chile al resto de mercados latinoamericanos en lugar de seguir haciéndolo desde Estados Unidos. Para el resto de inversores extranjeros también aumenta el atractivo de Chile como destino de sus proyectos de inversión debido a que ofrece un acceso en condiciones preferentes y estables a la mayor economía del planeta, lo que se estima situará al país andino a la cabeza de receptores de inversión directa de la región.

La ampliación del mercado generará también una mayor rentabilidad en las empresas que podrán acceder a una más elevada masa crítica de clientes que les permitirá desarrollar economías de escala que hasta ahora no estaban a su alcance. Además el aumento de la competencia en el sistema financiero, unido a la disminución de la prima de riesgo (la mayor estabilidad macroeconómica y política tendrá un efecto positivo sobre el riesgo país) generará un acceso más fácil y menos costoso a la oferta de crédito.

4.3 Conclusiones

Es necesario indicar que los beneficios económicos planteados anteriormente no son inmediatos sino que empezarán a dejarse notar en el PIB en el medio plazo. Además, el acuerdo ofrece a la economía chilena múltiples retos y oportunidades pero no garantiza por sí solo el desarrollo económico. En primer lugar, el país tendrá que acometer un doloroso proceso de reconversión en su tejido productivo y en la agricultura tradicional, donde los sectores más atrasados serán eliminados. El gobierno jugará un importante papel en este campo donde habrá de esforzarse por reducir en lo posible el costo social.

En segundo término, la competencia con la economía más desarrollada del mundo exigirá un importante esfuerzo de consenso entre los principales agentes económicos y políticos para poder llevar a cabo reformas en materias como el mercado laboral, la desregulación del sistema de bancario y de capitales, la eliminación de restricciones a la inversión extranjera y la modernización del sector público (especialmente justicia, salud y educación).

En términos agregados, el acuerdo generará mejoras globales para la economía chilena, si bien habrá también eventuales perdedores entre los sectores menos competitivos. El gobierno en primer lugar, pero también el resto de la sociedad civil, tienen ante sí el reto de subsanar en lo posible estos conflictos y de implementar la modernización de sus instituciones con objeto de aprovechar las oportunidades que este acuerdo les plantea.